

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE 9

INTRODUCERE 12

CAPITOLUL I

EVOLUȚIA TERMENULUI COMUNICARE. DEFINIȚII, CARACTERISTICI, PRINCIPII, FORME, MODELE ȘI SISTEME ALE COMUNICĂRII. ADEVĂR, REALITATE

ȘI FAKE NEWS 17

1.1 Evoluția termenului comunicare 17

1.2 Definiții ale comunicării 23

1.3 Caracteristici, funcții și principii ale comunicării 26

1.4 Noi și vechi puncte de reper în studiul comunicării:
adevăr, realitate, fake news 28

1.5 Forme ale comunicării 38

1.5.1 Comunicarea verbală 38

1.5.2 Comunicarea nonverbală 39

1.5.3 Comunicarea paraverbală (paralingvistică) 39

1.5.4 Comunicarea interpersonală 40

1.5.5 Comunicarea intrapersonală 40

1.5.6 Comunicarea interculturală 41

1.5.7 Comunicarea de grup 43

1.5.8 Comunicarea publică 44

1.5.9 Comunicarea de masă 45

1.6 Modele și sisteme de comunicare 45

1.6.1 Modelul Shannon-Weaver 46

1.6.2 Modelul Jakobson 50

1.6.3 Sisteme de comunicare 54

CAPITOLUL II

COMUNICARE, LIMBĂ, VORBIRE ȘI LIMBAJ.

TEORII ȘI MODELE LINGVISTICE ALE

COMUNICĂRII. STUDIU DE CAZ: LIMBAJUL MILITAR.....	58
2.1 Limbă, vorbire și limbaj	58
2.1.1 Definiția limbii și a vorbirii.....	58
2.1.2 Caracteristicile limbii:	61
2.1.3 Limbă și scriere	62
2.2 Câteva perspective asupra limbajului.....	63
2.2.1 Teoria structuralistă a lui Ferdinand de Saussure.	
Semnul lingvistic	65
2.2.2 Ch. S. Peirce și „modelul semnului”. Icon, indice și	
simbol	67
2.2.3. Triunghiul semantic al lui Ogden și Richards	68
2.3 Studiu de caz: Comunicare și limbaj în mediul	
tehnico-militar.....	70
2.3.1 Context: stare de spirit, factori psihologici în mediul	
militar.....	70
2.3.2 Limbajul de comandă.....	74
2.3.3 Comunicarea interculturală în mediul militar	78

CAPITOLUL III

FUNCȚIILE ȘI ETAPELE NEGOCIERII. STILURI,

TEHNICI, STRATEGII ȘI TACTICI DE NEGOCIERE.

NEGOCIEREA ADAPTATĂ LA PROFILUL

INTERLOCUTORULUI	80
3.1 Comunicare și negociere	80
3.2 Funcțiile și etapele negocierii.....	82
3.2.1 Funcțiile negocierii.....	82
3.2.2 Etapele negocierii.....	83
3.3 Tipuri și stiluri de negociere.....	85
3.3.1 Tipuri de negociere.....	86
3.3.2 Stiluri de negociere interculturală	87

3.4	Caracteristicile unui bun negociator și tipuri de negociatori	95
3.4.1	Caracteristicile unui bun negociator.....	96
3.4.2	Tipuri de negociatori	97
3.5	Tehnici, strategii și tactici de negociere	97
3.5.1	Tehnici de negociere	98
3.5.2	Strategii și tactici de negociere.....	100
3.5.3	Metode de închidere a negocierilor.....	103
3.6	Negocierea adaptată la profilul interlocutorului.....	104

CAPITOLUL IV

RELAȚIILE PUBLICE: DEFINIȚII ȘI CUVINTE CHEIE.

FUNCȚIILE STRUCTURILOR DE RELAȚII PUBLICE.

ATRIBUTELE ȘI ATRIBUȚIILE SPECIALISTULUI RP.

COMUNICAREA ÎN SITUAȚII DE CRIZĂ.....	108
4.1 Relațiile publice: definiții și cuvinte cheie	108
4.2 Funcțiile structurilor de relații publice	111
4.3 Atributele și atribuțiile specialistului RP.....	114
4.4 Comunicarea în situații de criză: definiții, tipuri și etape.....	116
4.5 Principii și strategii ale comunicării de criză.....	122

CAPITOLUL V

ETICĂ ȘI INTEGRITATE ACADEMICĂ.

PRINCIPIILE CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE.

PLAGIAT ȘI AUTOPLAGIAT	129
5.1. Etica, morala și deontologia. Definiții și distincții	129
5.2 Etica în funcție de ariile de aplicare	135
5.3 Cercetarea științifică: originalitate și etică	137
5.4 Etapele și principiile cercetării științifice.....	142
5.5 Plagiatul și autoplagiatul	146

BIBLIOGRAFIE	153
---------------------------	------------