



**Universitatea Internațională Danubius**

Bd. Galați nr. 3, 800654, Galați, România, EU

tel.: +40-372-361-250

frontoffice@univ-danubius.ro | www.univ-danubius.ro

## INVITAȚIE

**Universitatea Internațională Danubius din Galați** are deosebita onoare de a vă invita să participați în ziua de **14 mai 2026**, începând cu ora **10.00** la *Simpozionul Internațional - „Comunicarea tactică în domeniul aplicării legii”*, ediția I.

### PROGRAM

## SIMPOZIONUL INTERNAȚIONAL – COMUNICAREA TACTICĂ ÎN DOMENIUL APLICĂRII LEGII

Ediția I

**UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS din  
GALAȚI, ROMÂNIA**



### Comunicare tactică

Judo verbal

**Dialog – deescaladare –  
nonconfruntare**

## Locul de desfășurare – Sala Senatului

14 mai 2026

**09.50 – 10.00:** Înregistrarea participanților la simpozion

**10.00 – 10.10:** Deschiderea simpozionului și prezentarea mesajelor de bun venit ale conducerii Universității Internaționale Danubius

- **Președintele Consiliului de Administrație, conf. univ. dr. Andy Corneliu Pușcă**
- **Rectorul Universității (CEO), prof. univ. dr. Steve O. Michael**

**10.10 – 11.30: Prezentări în plen**

### KEYNOTE SPEAKERS

**Prof. Univ. Dr. Țuțu PIȘLEAG** - *Continuumul utilizării forței. De la puterea cuvântului la forța letală*

**Conf. Univ. Dr. Aurelian Gabriel ULUITU**, avocat - *De la comunicare la răspundere juridică – posibilitatea manifestării unor forme specifice de malpraxis*

**Conf. Univ. Dr. Lăcrămioara MOCANU**, psiholog - *Empatia tactică. Arma secretă în intervenții de criză*

**11.30 – 12.30: Sesiune pentru Dezbateri**

Organizat de Facultatea de Drept și Guvernanță Internațională, Universitatea Internațională Danubius din Galați, România, Simpozionul cu tema „Comunicarea tactică în domeniul aplicării legii” oferă un forum pentru dialog academic privind strategiile verbale aplicate în de-escaladarea situațiilor potențial conflictuale cu care se poate confrunta personalul din agențiile de aplicare a legii. Astfel de strategii ajută la schimbarea sau redirecționarea comportamentul uman prin cuvinte, aproape instantaneu, pentru a controla situațiile tensionate în mod non-violent. Totodată, prin comunicarea tactică și recurgerea la retorica situațională sunt identificate deprinderile care să ajute personalul polițienesc la alegerea celor mai bune mijloace disponibile de persuasiune în orice moment dat.

Acest eveniment reunește cercetători, cadre universitare, reprezentanți ai poliției și jandarmeriei, specialiști interesați de:

- continuumul utilizării forței;
- strategii polițienești moderne;
- retorica aristotelică;
- percepții, emoții și metaemoții în acțiunile de ordine publică;
- tipologia informațiilor în negocieri/dialog;
- empatia tactică;
- analiza tranzacțională.

Principiile de negociere/dialog presupun separarea problemelor de oameni, ceea ce reclamă ca polițistul (jandarmul) să înțeleagă problema, să încerce să se identifice cu subiectul. Un alt principiu presupune concentrarea asupra intereselor reale implicate și mai puțin asupra pozițiilor adoptate, întrucât problema reală constă în interesul, nevoia și aspirațiile subiectului. Este mai degrabă nevoie a se concilia interesele decât să se medieze pozițiile. De asemenea, este nevoie de a se crea mai multe opțiuni pentru facilitarea unui acord.

Rolul pe care îl are comunicarea tactică este fundamental, pentru că fără comunicare nu poate exista negociere/dialog, comunicarea eficientă trebuie concepută cu subiectul și nu împotriva lui. Este nevoie, astfel să se separe comportamentul observabil de interpretările acestuia, prin capacitatea de a utiliza eufemismele, un limbaj emotiv cu moderație, evitarea limbajului ambiguu. Comunicarea persuasivă devine un fel de artă, care presupune multă improvizație, logică, activarea sentimentelor, pasiunilor fără a depăși un anumit prag, greu de definit, compatibilizarea unor limite de raționament apropiate de cele ale subiectului pentru a ajunge la conștiința acestuia. Comunicarea persuasivă reclamă participarea la problemele subiectului, exprimând înțelegerea, capacitatea și controlul pentru a răspunde la iraționalitatea subiectului prin propria raționalitate a polițistului/jandarmului. Formarea și aprofundarea abilităților de comunicare în situații extreme nu se realizează prin simpla citire a unei lucrări în domeniu, ci prin exerciții practic-aplicative.

Puterea de persuasiune produce efectele propuse dacă se manifestă în circumstanțe potrivite. Gesturile și mesajele presupun inventivitate, studiu practic, înțelegerea raporturilor dintre rațiune și emoție, dintre imaginație și realitate. În fapt, comunicarea persuasivă presupune capacitatea de a-i motiva pe alții să asculte și să reflecteze asupra motivelor prezentate prin care se echilibrează forțele în joc, se construiește o relație. Este nevoie, așadar, de asumarea controlului situației cu scopul de a se construi un climat favorabil pentru mesajul transmis.

## **RECTOR & CEO**

*prof. univ. dr. Steve O. Michael*