

Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional

Licenciatura, 1º Ciclo

Plano: Despacho nº 1887/2016 - 05/02/2016

Ficha da Unidade Curricular: Gestão de Conflitos e Negociação

ECTS: 6; Horas - Totais: 162.0, Contacto e Tipologia, TP:60.0; OT:15.0;

Ano | Semestre: 3 | S2

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 964035

Área Científica: Recursos Humanos

Docente Responsável

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

Docente(s)

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Definir conflito;

Identificar diferentes tipos de conflitos;

Enunciar as fases de conflito;

Identificar as causas e consequências dos conflitos;

Identificar diferentes estilos de gestão de conflito;

Definir as fases da negociação;

Identificar e aplicar diferentes técnicas de negociação.

Objetivos de Aprendizagem (detalhado)

Objectivos de Desenvolvimento Sustentável:

8 - Trabalho Digno e Crescimento Económico:

Analisar o conflito e a sua gestão na prática da resolução pacífica e construtiva de litígios.

Analisar a interdependências, numa sociedade global, entre os envolvidos e as consequências nas suas dinâmicas, dos grupos e das sociedades, como um dos focos possibilitadores de conflitos.

Analisar a descrição dos conflitos e elaborar a sua prescrição normativa.

Elaborar formas preventivas do conflito nas organizações.

Abordar os conflitos nos termos de procurar um acordo mutuamente benéfico para as partes, de exploração de objetivos comuns, e criação de alternativas para alcançar o compromisso.

Solucionar os conflitos de forma construtiva

Conteúdos Programáticos

1. O Conflito.
2. Gestão Construtiva de Conflitos.
3. A Negociação.
4. A mediação.

Conteúdos Programáticos (detalhado)

1. Delimitação do conceito de conflito; Níveis de análise e categorias de conflito; Fatores geradores de conflitos, Funcionamento de situações conflituais; Conflitos como risco e como oportunidade.
2. Princípios da gestão e da resolução de conflitos; Estilos de gestão de conflito e as suas diferentes taxonomias; Obstáculos à gestão de conflitos; Competências necessárias à gestão construtiva dos conflitos.
3. Definição de negociação, tipos e fases, eficácia cognitiva e comportamental. Estratégias e táticas.
4. Natureza da mediação, características e tipos; Vantagens e limites; Modelos, etapas e fatores.

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua: análise de casos 60%, e prova escrita 40%. Não será admitido a avaliação final quem obtiver uma média igual ou superior a 10 valores

Avaliação final por exame escrito.

Software utilizado em aula

Whatsapp

Telegram

Office 365

Microsoft Teams

Zoom

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Crespo de Carvalho, J. (2013). *Negociação*. 1, Sílabo. Lisboa
- Damasceno Correia, A. (2019). *Manual de Negociação* (pp. 1-317). 2.ª, Lidel. Lisboa
- Cunha, P. e Leitão, S. (2012). *Gestão Construtiva de Conflitos* (Vol. 1). (pp. 1-111). 2.ª, Edições Universidade Fernando Pessoa. Porto
- Kindler, H. (1991). *A Gestão Construtiva dos Desacordos* (Vol. 1). (pp. 1-97). 1.ª, Monitor - Edições Para Profissionais. Lisboa
- Damasceno Correia, A. (2019). *Manual de Estratégia Negocial* (Vol. 1). (pp. 1-317). Lidel. Lisboa

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade, na medida em que, permitem aos estudantes desenvolver competências de base, no âmbito da gestão de conflitos e negociação.

Considerando a natureza da unidade curricular, os conteúdos inserem-se nos objetivos de aprendizagem, ao nível de preparar o/a estudante para adquirir competências de negociação na gestão de situações de conflito contemplando, numa primeira parte, a gestão dos conflitos e a sua natureza, e numa segunda parte a negociação e a mediação.

Metodologias de ensino

Os conteúdos teóricos serão abordados com recurso a métodos expositivos. A componente prática envolverá a análise de estudos de caso e exercícios realizar em sala de aula.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A orientação metodológica escolhida compreende os objetivos a alcançar na unidade, e a sua ligação com as competências de gestão, negociação, e mediação de conflitos, a adquirir pelos estudantes, uma vez que as mesmas lhes permitirão, certamente, uma maior eficácia nos resultados da aprendizagem, e no desempenho da sua futura atividade profissional

Língua de ensino

Português

Pré-requisitos

Não aplicável.

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável.

Observações

Docente responsável
