



INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR
ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR

CURSO

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS E
COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

ANO LETIVO

2012/2013

FICHA DA UNIDADE CURRICULAR

Unidade Curricular	GESTÃO DE CONFLITOS E NEGOCIAÇÃO		
Área Científica	RECURSOS HUMANOS		
Classificação curricular	OBRIGATÓRIA	Ano / Semestre	3/2

Créditos ECTS	Horas de trabalho do aluno	Carga horária das sessões de ensino	
		Natureza Coletiva (NC)	Orientação Tutorial (OT)
6	162	60 TP	15

DOCENTES		CATEGORIA
Responsável	Sílvio Manuel da Rocha Brito	Prof. Adjunto
Teórico-Práticas	Sílvio Manuel da Rocha Brito	Prof. Adjunto

OBJECTIVOS

Dotar os discentes de capacidade negocial para gerir situações de conflito e de mudança

PROGRAMA PREVISTO

Resumo do Programa: **Parte I – O conflito.** 1. A perspetiva contemporânea do conflito. A. O conflito funcional. B. O conflito disfuncional. C. Conflito e performance organizacional. D. Estádios do conflito. E. O conflito violento nas relações internacionais contemporâneas. 2. Causas do conflito intergrupar. A. Interdependência. B. Diferenciação de objetivos. C. Diferenças preceptivas. 3. Consequências do conflito intergrupar. A. Mudanças dentro e fora dos grupos. B. A guerra moderna e as emergências complexas. 4. Gestão do Conflito Intergrupar através da resolução. A. Focalização. B. Aproximações à resolução dos conflitos. C. A resolução internacional de conflitos. D. Resolução unilateral de conflitos. E. Resolução multilateral de conflitos. 5. Gestão do Conflito Intergrupar através da estimulação. A. Solicitação da intervenção de terceiros. B. Alteração na estrutura. C. Estimular a competição. D. Utilizar a programação dos conflitos. **Parte II – A Negociação.** A. Negociação no contexto organizacional. B. Preparação para as negociações. C. Etapas da negociação. D. Técnicas básicas e métodos para negociadores. E. Práticas e dinâmicas de negociação eficaz.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Básica Recomendada

BLANCHARD, Ken, Bom Trabalho – O poder do relacionamento positivo, Editora Pergaminho, Estoril, 2003.

BUCHANAN, D. & HUCZYNSKI – Organizational Behavior – London: Prentice Hall
CAETANO, António; VALA, Jorge; Gestão dos Recursos Humanos – contextos, processos,
e técnicas, Editora RH, Lisboa, 2002.

CUNHA, M.P. – Organizações e Recursos: Perspectivas de Ecologia Organizacional –
Metáfora

CUNHA, Miguel Pina e; REGO, Arménio; CUNHA, Rita Campos e; CARDOSO, Carlos
Cabral, Manual de Comportamento Organizacional e Gestão, Editora RH, 2.ª Ed. Lisboa
2006.

KINDLER, Herbert S., “ A Gestão Construtiva dos Desacordos “, Monitor – Projectos e
edições Lda, 1.ª edição Abril 1991.

MARQUES, C. & CUNHA, M. P. – Comportamento Organizacional e Gestão de Empresas –
D Quixote

BLANCHARD, K. & HERSEY, P., “Psicologia para Administradores”, A Teoria e as
Técnicas da Liderança Situacional. Editora Pedagógica e Universitária, São Paulo, 1986.

FISCHER, URI & PATTON, “ Como conduzir uma negociação “ 5.ª edição, Edições ASA
Set. 2001.

IVANCEVICH, John M. & MATTESON, Michael T., Organizational Behaviour and
Management, Irwin McGraw-Hill, Sixth Edition, London 2002.

MADDUX, Robert B., “ Negociar com Sucesso “, Monitor – Projectos e edições Lda, 1.ª
edição Abril 1991.

CORREIA, António Damasceno; “Manual de Negociação”, Ed. Lidel, 1.ª Ed. Setembro,
2012

MOSCOVICI, FELA, Desenvolvimento Interpessoal – Treinamento em Grupo, Livros
Técnicos e Científicos, Editora S.A., Rio de Janeiro, 1983

VÁRIOS, “Negociação – Técnicas & Ferramentas, Ed. Lidel, 1.ª Ed. Março 2000

WEBGRAFIA

Não tem

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Avaliação Contínua	Provas de conhecimentos 60%
--------------------	-----------------------------

Avaliação Periódica	Prova de Frequência 40%
---------------------	-------------------------

Avaliação Final	Exame Final
-----------------	-------------

OBSERVAÇÕES

Todas as matérias de estudo e de submissão a avaliação não se cingem, como será óbvio, apenas aos conteúdos transmitidos em aula, não constituindo, por isso, motivo de isenção por parte dos discentes, da obrigatoriedade de consultar bibliografia e outros instrumentos pertencentes aos conteúdos da disciplina, e de recorrer a indicações e orientações dadas pelo docente.

A não observação do programa não confere direitos de recurso nem tratamentos diferenciados ulteriores aos discentes.

A metodologia das aulas será expositiva.

Os elementos constantes destas observações inserem-se na avaliação.

A nota de dispensa será igual ou superior a 10 valores.

HORÁRIO DE ORIENTAÇÃO TUTORIAL

Dia	Horário	Local
A definir	A definir	B183

