



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular  
OPÇÃO II - NEGOCIAÇÃO  
Ano Lectivo 2016/2017

**1. Unidade Orgânica**

Ciências Humanas e Sociais (1º Ciclo)

**2. Curso**

Psicologia

**3. Ciclo de Estudos**

1º

**4. Unidade Curricular**

OPÇÃO II - NEGOCIAÇÃO (20340)

**5. Área Científica**

**6. Ano curricular**

3º

**7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre**

1º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

#### 8. Tipo de aula e carga horária (tempo de trabalho)

Aulas Teóricas:	
Aulas Práticas:	
Aulas Teórico-práticas:	30,00
Orientação Tutorial:	20,00

#### 9. Créditos

6,00

#### 10. Coordenador da Área Científica

#### 11. Regente

Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA

#### 12. Assistentes

Prof. Doutor JOSÉ ANTÓNIO BAIÃO CAROCHINHO

#### 13. Língua de ensino

Português

#### 14. Objectivos Gerais

- Dar a conhecer os principais modelos teóricos e suas aplicações práticas a contextos de negociação;
- Dar a conhecer os elementos base e diferentes tácticas e estratégias presentes nos processos de negociação interpessoal, grupal, organizacional;
- Analisar, exemplificar e simular situação de negociação, vendedor-comprador, chefia-colaborador, organização-organização;
- Demonstrar a relevância das características individuais e a diversidade cultural dos negociadores nos resultados
- Ensaia

#### 15. Objectivos Específicos

- Domínio e diferenciação dos conceitos chave do campo disciplinar;
- Caracterização e distinção das principais estratégias negociais aplicadas pelas partes em contextos de negociação;
- Diferenciar e caracterizar os principais processos emocionais e cognitivos presentes em negociações bilaterais e multilaterais;
- Aplicar a contextos organizacionais estratégias de resolução e gestão de con

#### 16. Competências a adquirir



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

No final da do curso o aluno deve ser capaz:

- Preparar um processo negocial;
- Tomar decisões num contexto de interdependência;
- Seleccionar e aplicar estratégias e táticas adequadas a contextos negociais;
- Exibir comportamentos adequados a funções de mediação e arbitragem em contextos profissionais;
- Saber comunicar e argumentar em contextos de divergência de pontos de vi

### 17. Metodologia de ensino

Os métodos pedagógicos privilegiados serão o expositivo e o interrogativo. No contexto de sessões de OT serão igualmente analisados casos, exercícios práticos de simulação de situações negociais e discussão de artigos ou textos relativos a pontos específicos do programa da UC.

### 18. Conteúdos Programáticos

1. Introdução
  - 1.1 Definição de negociação, mediação e arbitragem
  - 1.2 Principais quadro conceptuais e evolução histórica do campo disciplinar da negociação 1.3
  - Noção de conflito, tipos de conflitos e seus efeitos
  - 1.4 Gestão e dinâmico dos conflitos
2. NEGOCIAÇÃO Bilateral - interpessoal
  - 2.1 Características Estruturais
  - 2.2 Estratégias e táticas competitivas
  - 2.3 Estratégias e táticas de integração
  - 2.4 Avaliação e selecção de alternativas
  - 2.5 MAPAN - Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado
3. Negociação multiparte
  - 3.1 Processos intragrupo
  - 3.2 Processos intergrupo
  - 3.3 Efeitos da diversidade cultural
4. Heurísticas e Enviesamentos na negociação
5. A Negociação e a Intervenção de terceiros
  - 5.1 Mediação e Arbitragem
  - 5.2 Mediação e Arbitragem em contexto organizacional
6. Negociação nas organizações e desafios às práticas de gestão

### 19. Métodos de Avaliação

A obtenção de aproveitamento à disciplina far-se-á, observando o Regulamento de Avaliação de Conhecimentos em vigor na Universidade Lusíada. Serão realizados dois testes escritos no decorrer do semestre.

### 20. Recursos Didáticos

Computador, projetor e ligação à rede.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## 21. Palavras Chave

Negociação  
Conflito  
competição  
Cooperação  
Mediação  
Arbitragem



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### 23. Bibliografia Principal

Autor(es): Thompson, L.L.  
Título: A razão e o coração do negociador  
Edição: 1a Ano: 2008  
Local: Lisboa  
Editora: Monitor

---

Autor(es): Jesuino, J.C.  
Título: A Negociação: Estratégias e táticas  
Edição: Ano: 2003  
Local: Lisboa  
Editora: Texto

---

Autor(es): Carvalho, J. M. C  
Título: Negociação  
Edição: Ano: 2013  
Local: Lisboa  
Editora: Edições Silabo

---

### 24. Bibliografia Complementar

Autor(es): Simões, E.  
Título: Negociação nas organizações contextos sociais e processos psicológicos  
Edição: Ano: 2010  
Local: Lisboa  
Editora: RH editora

---

Autor(es): Kahneman, D.  
Título: Pensar, depressa e devagar  
Edição: Ano: 2011  
Local: Lisboa  
Editora: Circulo de Leitores

---



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
<b>Título</b>	Programa da unidade curricular 'OPÇÃO II - NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2016/2017
<b>Autor</b>	Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA
<b>Classificação</b>	-
<b>Descritores</b>	-
<b>Colaborador(es)</b>	-
<b>Data/Hora</b>	27-07-2016 10:10:00
<b>Formato de dados</b>	Texto, PDF
<b>Estatuto de utilização</b>	Acesso público
<b>Relação</b>	Versão 1,0

(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2016