



[Handwritten signature]

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Universidade Lusíada de Lisboa

Faculdade de Ciências Humanas e Sociais

Licenciatura em Psicologia

Liderança

4º Ano – 1º Semestre

Ano Lectivo de 2006/2007

Regente: Prof. Doutor Jorge Correia Jesuino

Carga horária: 2 horas teórico/práticas semanais

ECTS: 4

FUNDAÇÃO MINERVA • CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 Lisboa -
Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307
E-mail: info@lis.ulusiada.pt • <http://www.lis.ulusiada.pt>





Lusíada

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

1. Objectivos Gerais

Introdução às teorias e práticas de liderança em contexto organizacional

2. Objectivos específicos

Identificação dos factores situacionais e psicológicos que condicionam o exercício de funções de chefia em equipas e organizações

3. Competências a adquirir

- Saber identificar quais os comportamentos de liderança mais adequados em função das características situacionais e das características de personalidade das hierarquias e dos colaboradores.
- Saber diagnosticar disfunções dos comportamentos de chefia, quais as suas possíveis causas, e formas de corrigir
- Desenhar programas de formação em liderança

4. Metodologia de ensino

- Exposição tradicional
- Estudos de caso
- Exercícios de auto-avaliação
- Participação activa dos alunos na preparação e discussão da aplicação de modelos teóricos a situações práticas



penhu

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

5. Conteúdos programáticos

- Gestão e liderança
- Métodos de pesquisa
- Teorias de liderança
- Liderança e motivação
- Liderança e comunicação
- Liderança e decisão
- Liderança estratégica
- Liderança e cultura organizacional
- Estudos transculturais
- Formação em liderança

6. Bibliografia principal

Bass BM (1990) Bass and Stogdill's Handbook of Leadership 3ªed. Free Press

Goleman D, Boyatzis R, McKee A (2002) Primal Leadership Harvard Business Press
(Trad. Portuguesa – Os Novos Líderes)

7. Bibliografia complementar

Jesuíno JC (1987) Processos de Liderança Lisboa, Livros Horizonte

Rego A & Cunha MP (2003) A essência da liderança Lisboa, HR Editora

8. Metodologia de Avaliação

- Teste



Leandro

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

- Trabalhos práticos envolvendo aplicações empíricas e análise dos dados recolhidos

9. Recursos didácticos

- Retroprojector
- Power point
- Filmes didácticos
- Casos
- Internet

10. Palavras-chave

Agência (teoria), ambiguidade, aspirações, atitudes, atribuições, autoritarismo, carisma, comportamento, complexidade cognitiva, crenças, capital social, conflito, competência, consenso, cultura demográfica, decisão, envolvente, estilo cognitivo, estruturas, estratégias, experiências, fadiga, formalização, fronteiras, funcionalismo (teoria), grupos, incentivos, informação, locus de controle, legitimidade, modelos, monitoragem, motivação (motivos), negociação, normas, organização (teoria), participação, personalidade, persuasão, poder, política, prestígio, produtividade, psicológico/a (características), recursos, recompensas, risco, tecnologia

NEGOCIAÇÃO

1. Objectivos Gerais



Leandro

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Introdução aos processos de decisão individual e de grupo, designadamente em contextos de conflito de interesses, por forma a compatibilizar objectivos e identificar soluções aceitáveis para as partes envolvidas.

2. Objectivos específicos

Contextualizar as teorias e as práticas da negociação e decisão no âmbito da gestão das organizações complexas

3. Competências a adquirir

- Capacidade para identificar os factores situacionais e psicológicos relacionados com a gestão dos conflitos e negociação
- Saber identificar as principais heurísticas e enviesamentos condicionantes dos processos de tomada de decisão
- Saber aplicar as estratégias e táticas distributivas e integrativas
- Familiaridade com os processos de mediação e arbitragem
- Assimilação dos condicionamentos éticos subjacentes aos processos de negociação

4. Metodologia de ensino

- Exposição tradicional
- Estudo de casos práticos
- Exercícios de auto-conhecimento



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

perman

- Participação activa dos alunos na preparação e discussão da aplicação de modelos teóricos a situações práticas

5. Conteudos programáticos

- Introdução aos processos de tomada de decisão
- Enviesamentos
- Juízo em condições de incerteza
- Escalada e descalada
- Criatividade
- Decisões racionais em negociação entre duas partes
- O papel das emoções
- Dilemas sociais
- Choques ambientais, tecnológicos e culturais

6. Bibliografia principal

Leigh L. Thompson (2005) The Mind and Heart of the Negotiator 3rd ed. Pearson. Prentice Hall

David A. Lax and James K. Sebenius (1986) The Manager as Negotiator The Free Press

7. Bibliografia complementar

J. Correia Jesuíno (1992) A negociação. Estratégias e Práticas Lisboa, Texto Editora

Max Bazerman (1990) Judgement in Managerial Decision Making 2nd ed. John Wiley & Sons

FUNDAÇÃO MINERVA • CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 Lisboa -
Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307
E-mail: info@lis.ulusiada.pt • <http://www.lis.ulusiada.pt>





UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

8. Metodologia de Avaliação

- Teste
- Trabalho prático envolvendo aplicações empíricas e discussão de dados

9. Recursos didácticos

- Retroprojector
- Power point
- Filmes didácticos
- Casos
- Internet

10. Palavras-chave

Acordo, ancoragem, arbitragem, aspiração (nível), BATNA (best alternative to a negotiated agreement), coligação, comunicação, concessões, confiança, confiança, cooperação, criatividade, distributiva (negociação), emoções, e-mail, (negociação), empatia, enviesamento, enquadramento, (framing), integrativo (acordo/negociação), internet, negociação, persuasão, princípios (éticos), preparação (da negociação), relacionamento, risco, ultimato

Info Correio Lusó

FUNDAÇÃO MINERVA • CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 Lisboa -
Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307
E-mail: info@lis.ulusiada.pt • <http://www.lis.ulusiada.pt>

