



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

*Handwritten signature in blue ink.*

**Universidade Lusíada de Lisboa**

**Faculdade de Ciências Humanas e Sociais**

**Licenciatura em Psicologia**

**Negociação e Decisão**

**4º Ano – 2º Semestre**

**Ano Lectivo de 2006/2007**

**Regente: Prof. Doutor Jorge Correia Jesuíno**

**Carga horária: 2 horas teórico/práticas semanais**

**ECTS: 6**

**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](mailto:info@lis.ulusiada.pt) • <http://www.lis.ulusiada.pt>





UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## Negociação e Decisão

*luis*

### Objectivo

Familiarizar com os processos de decisão individual e de grupo, designadamente em contextos de conflito de interesses, por forma a compatibilizar objectivos e encontrar soluções aceitáveis para as partes envolvidas.

### Programa

1. Princípios básicos  
Elementos, condições e arquitectura da negociação
2. Preparação da negociação  
Alternativas, potencial de acordo, condições mínimas
3. Condução da negociação  
Oferta, contra-propostas, influência
4. Negociação distributiva e negociação integrativa  
Expansão dos recursos, potencial integrativo, dilema do negociador
5. Juízo e decisão  
Teoria da utilidade, teoria prospectiva, interdependência
6. Heurísticas e enviesamentos  
Racionalidade, cognição social, competências específicas
7. Grupos e equipas  
Múltiplas partes, intermediação, negociação inter-grupo
8. Relações e emoção  
Normas sociais, emoções, formação do negociador
9. Justiça Social e utilidade social  
Justiça distributiva e retributiva, justiça procedimental
10. Dilemas sociais  
Dilema do prisioneiro, jogos não-cooperativos

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](mailto:info@lis.ulusiada.pt) • <http://www.lis.ulusiada.pt>





## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

11. Experiência e aprendizagem  
Ingénuos, iniciados, especialistas
12. Choques ambientais, tecnológicos e culturais  
Recursos escassos, negociação electrónica, negociação inter-cultural

### Bibliografia

Bazerman, M. Judgment in Managerial Decision Making (2<sup>nd</sup> edition). Wiley & Sons.

Cunha, P. Conflito e Negociação. Lisboa: ASA.

Jesuino, J.C. A Negociação: Estratégia e Táticas. Lisboa: Texto Editora.

*17/8 Amador*