
Ano Letivo 2021-22

Unidade Curricular LIDERANÇA, GESTÃO DE CONFLITOS E NEGOCIAÇÃO

Cursos GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS (2.º Ciclo)

Unidade Orgânica Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

Código da Unidade Curricular 17001008

Área Científica PSICOLOGIA

Sigla

Código CNAEF (3 dígitos) 311

Contributo para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável - ODS (Indicar até 3 objetivos) 8;10;3

Línguas de Aprendizagem Português (os alunos estrangeiros terão acesso a materiais em inglês, francês e espanhol)

Modalidade de ensino

Presencial

Docente Responsável

Gabriela Maria Ramos Gonçalves

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Gabriela Maria Ramos Gonçalves	OT; TP	TP1; OT1	30TP; 5OT

* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
1º	S2	30TP; 5OT	140	5

* A-Anual;S-Semestral;Q-Quadrimestral;T-Trimestral

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Nada específico a assinalar

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

No final do trimestre os alunos deverão ser capazes de:

- Caracterizar o conceito de liderança e distinguir as abordagens clássicas das mais recentes
- Explicar as competências do líder e a importância da comunicação no processo de liderança;
- Explicar os determinantes do desempenho da equipa e identificar estratégias para mudança na equipa;
- Identificar os tipos de conflitos e respetivas causas;
- Enumerar e explicar os estilos de gestão de conflitos;
- Discutir a importância da comunicação no conflito e na negociação;
- Identificar estratégias de negociação de conflitos

Pretende-se desenvolver competências em:

- Comunicação interpessoal;
- Liderança e gestão de equipas
- Resolução de conflitos através de técnicas de negociação integradora;
- Pesquisa para aceder a fontes diversas de informação;
- Reflexão crítica através da análise dos casos práticos apresentados e dos exercícios temáticos, numa lógica constante de integração da teoria e da prática;
- Linguagem científica escrita;

Conteúdos programáticos

1. Liderança
 1. Liderança e eficácia organizacional
 2. Competências dos líderes
 3. Principais abordagens
 4. Liderança carismática e transformacional
 5. Liderança ética e autêntica
2. Desenvolvimento de equipas
 1. Grupo vs. equipa
 2. Variáveis individuais e multiculturalidade
 3. Determinantes do desempenho das equipas
 4. Processos de decisão em equipa
3. Conflitos no trabalho, gestão dos conflitos e negociação
 1. O conflito nas organizações
 2. Causas e consequências dos conflitos
 3. Conflitos funcionais e disfuncionais
 4. Estratégias para a resolução de conflitos
 5. Táticas negociais, mediação e arbitragem

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Os objetivos de aprendizagem serão alcançados com base em métodos: expositivo, interrogativo, demonstrativo e ativo em alinhamento com os objetivos operacionais. As aulas incluem a exposição da matéria e debate com os alunos, análise de casos e resolução de exercícios práticos. As aulas de OT são dedicadas exclusivamente a atividades práticas de apoio à aprendizagem.

A avaliação contínua é obrigatória e consiste em:

1. Trabalho de equipa - 50%
2. Trabalho individual \hat{c} 50%

Os alunos que não obtiverem uma média final mínima de 9.5/20 valores na avaliação contínua realizarão um exame final em conformidade com a regulamentação vigente na UALG: **Exame final (recurso e melhoria): 100%**

Bibliografia principal

- Cunha, M. P., Rego, A., Cabral-Cardoso, C., Cunha, R. C., & Neves, P. (2016). *Manual de comportamento organizacional e gestão* (8ª edição). Lisboa: Editora RH.
- Hersey, P., Blanchard, K. H., & Johnson, D. E. (2012). *Management of organizational behavior: Leading human resources* (10ª Ed.). Prentice Hall
- Lewicki, R., Saunders, D., & Barry, B. (2014). *Negotiation* (7ª Ed.). Columbus, OH: McGraw-Hill Education
- Neves, J. G., Garrido, M., & Simões, E. (2008). *Manual de competências, pessoais, interpessoais e instrumentais: Teoria e prática*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Raines, S.S. (2019). *Conflict management for managers: Resolving workplace, client, and policy disputes*. London: Rowman & Littlefield Publishers
- Runde, C. E. & Flanagan, T. A. (2012). *Becoming a conflict competent leader: How you and your organization can manage conflict effectively* (2ª Edição). San Francisco: Jossey-Bass.

NOTA: Ao longo do trimestre serão disponibilizados outros materiais para complemento do estudo

Academic Year 2021-22

Course unit LEADERSHIP, MANAGEMENT OF CONFLICTS AND NEGOTIATION

Courses HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
Common Branch

Faculty / School SCHOOL OF MANAGEMENT, HOSPITALITY AND TOURISM

Main Scientific Area

Acronym

CNAEF code (3 digits) 311

Contribution to Sustainable Development Goals - SGD (Designate up to 3 objectives) 8;10;3

Language of instruction Portuguese (foreign students will have access to materials in English, French and Spanish)

Teaching/Learning modality Classroom-based and/or distance learning

Coordinating teacher Gabriela Maria Ramos Gonçalves

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Gabriela Maria Ramos Gonçalves	OT; TP	TP1; OT1	30TP; 5OT

* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours	T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
	0	30	0	0	0	0	5	0	140

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

Pre-requisites

no pre-requisites

Prior knowledge and skills

Nothing specific to report

The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

At the end of the trimester, the students should be able:

- ¿ To characterize the concept of leadership and enumerate the theories of leadership;
- ¿ Explain the skills of the leader and the importance of communication in the leadership process;
 - Distinguish the classical approaches of the latest regarding the leader;
 - Explain the determinants of team performance and identify strategies for change in the team;
 - Identify the types of conflicts and respective causes and management styles;
 - Discuss the importance of communication in conflict and negotiation;
 - Identify conflict negotiation strategies.

It is intended to develop skills in:

- Interpersonal communication;
- Leadership and team management
- Conflict resolution through integrative negotiation techniques;
- Research to access various sources of information;
- Critical reflection by analyzing the submitted exercises and thematic case studies, a logical constant of integration of theory and practice;
- Scientific language writing;

Syllabus

1. Leadership
 - 1.1. Leadership and organizational effectiveness
 - 1.2. Skills of leaders
 - 1.3. principal approaches
 - 1.4. Charismatic leadership and transformational
 - 1.5. Ethical leadership and authentic
2. Development teams
 - 2.1. Group vs. team
 - 2.2. Individual variables and multiculturalism
 - 2.3. Determinants of the teams performance
 - 2.4. Team decision-making processes
3. Conflicts at work, conflict management and negotiation
 - 3.1. The conflict in organizations
 - 3.2. Causes and consequences of conflict
 - 3.3. Functional and dysfunctional conflict
 - 3.4. Strategies for conflict resolution
 - 3.5. Negotiating tactics, mediation and arbitration

Teaching methodologies (including evaluation)

Learning objectives will be achieved based on methods: Expositive, interrogative, demonstrative and active in alignment with the operational objectives. The practical classes include the exposition of the subjects and debate with students, case analysis and resolution of practical exercises. PL classes are dedicated exclusively to practical activities to support learning. Continuous evaluation is obligatory and consists of:

1. Team Work (2-4 elements) \approx 50%
2. Individual Work - 50%

Students who do not obtain a minimum final grade of 9.5 / 20 points in the continuous evaluation will hold a final examination in accordance with the current legislation in UALG. **Final Exam: 100%**

Main Bibliography

- Cunha, M. P., Rego, A., Cabral-Cardoso, C., Cunha, R. C., & Neves, P. (2016). *Manual de comportamento organizacional e gestão* (8ª edição). Lisboa: Editora RH.
- Hersey, P., Blanchard, K. H., & Johnson, D. E. (2012). *Management of organizational behavior: Leading human resources* (10ª Ed.). Prentice Hall
- Lewicki, R., Saunders, D., & Barry, B. (2014). *Negotiation* (7ª Ed.). Columbus, OH: McGraw-Hill Educatio
- Neves, J. G., Garrido, M., & Simões, E. (2008). *Manual de competências, pessoais, interpessoais e instrumentais: Teoria e prática*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Raines, S.S. (2019). *Conflict management for managers: Resolving workplace, client, and policy disputes*. London: Rowman & Littlefield Publishers
- Runde, C. E. & Flanagan, T. A. (2012). *Becoming a conflict competent leader: How you and your organization can manage conflict effectively* (2ª Edição). San Francisco: Jossey-Bass.

NOTE: During trimester, other materials will be distributed to students