



**Lisbon School
of Economics
& Management**
Universidade de Lisboa



UNIVERSIDADE
DE LISBOA

Departamento de Ciências Sociais

Área Científica: Sociologia

Unidade Curricular

Comunicação e Negociação

Ano Letivo de 2023/24

2.º SEMESTRE

Docente: Marisa C. Gaspar

FICHA CURRICULAR

DESCRIÇÃO

A disciplina “COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO” é uma disciplina semestral. É criada para reforçar as competências comunicacionais dos alunos, com base no treino de competências na análise das situações sociais e na aplicação de estratégias de comunicação eficiente, gestão de conflitos e estratégias de negociação.

TEMÁTICAS PROGRAMÁTICAS

COMUNICAÇÃO:

A evolução do modelo de comunicação
O modelo da comunicação não-violenta
A comunicação em grupos e equipas
A evolução do estudo científico da comunicação
Comunicação, persuasão e influência social
Comunicação e desinformação

NEGOCIAÇÃO:

Negociação enquanto processo
Princípios fundamentais de negociação
Conflitos e gestão de conflitos na negociação
Preparação e escolha de estratégias de negociação;
Os cinco tipos de estratégias de negociação e sua aplicação prática
Negociação como um processo: planeamento, negociação
Negociação como um processo: negociação e fechamento

RESULTADOS DA APRENDIZAGEM

- Identificar os aspetos chave da comunicação interpessoal
- Identificar diferentes estilos de comunicação e de escuta
- Conhecer e aplicar boas práticas para uma comunicação oral eficiente
- Conhecer e aplicar boas práticas para uma comunicação oral eficiente de conteúdos complexo (comunicação de ciência)
- Identificar barreiras e desafios da comunicação em grupos e organizações.
- Identificar barreiras para uma comunicação eficiente, como erros de perceção e estereótipos
- Identificar campanhas de desinformação e mitigar seus efeitos
- Analisar as diferentes etapas de evolução de conflitos
- Identificar e aplicar estratégias de resolução de conflitos adequadas
- Analisar as diferentes etapas de um processo de negociação
- Identificar e aplicar estratégias de negociação

MÉTODOS DE ENSINO

A disciplina é organizada em módulos temáticos. O método de ensino privilegiado é o método participativo e integrativo, aplicado de forma a apoiar os alunos no desenvolvimento de um sentido crítico na análise de situações sociais e na aplicação de estratégias de comunicação e negociação eficiente. A introdução de novos tópicos e de conceitos teóricos é realizada com recurso ao método expositivo, com tarefas de elaboração conjunta (reflexões conduzidas em aula).

MÉTODO DE AVALIAÇÃO

A nota final da avaliação contínua* é ponderada em função dos seguintes momentos de avaliação:

Participação nas atividades das aulas: 25%

Trabalho de grupo com apresentação oral: 45%

Apresentação individual com guião: 35%

NOTA: No final do semestre será disponibilizado um exame de época normal para os alunos que não fizerem a avaliação contínua.

*Os alunos elegíveis para a avaliação contínua deverão frequentar, no mínimo, 18 do total de 24 aulas.

BIBLIOGRAFIA

Toda a bibliografia – livros, capítulos e/ou artigos – será disponibilizada em formato PDF na plataforma Teams.