

Unidade Curricular/Curricular Unit

ECTS

Mediação de Conflitos/ Conflict Mediation

3

Objetivos de Aprendizagem e competências a desenvolver / Objectives of the curricular unit and competencies to be developed

PT

1. Familiarizar os Estudantes com os vários Métodos de Resolução de Conflitos;
2. Abordar a metodologia específica de Resolução de Conflitos: a Negociação;
3. Introduzir os vários Modelos de Negociação;
4. Aprofundar o modelo específico de Negociação: a Negociação Colaborativa

EN

1. Make the students aware of the several Methods of Conflict Resolution;
2. Make them aware of a specific Method of Conflict Resolution: Negotiation;
3. Make them aware of several Negotiation Models;
4. Make them aware of, and familiar with, a specific Negotiation Model: Collaborative Negotiation.

Conteúdos programáticos / Syllabus

PT

I – Os diferentes tipos de Resolução de Conflitos

- O uso da Força
- A Negociação
- A Mediação
- A Arbitragem
 - a. A legitimidade para os diferentes usos.

II – A Negociação

- Em que consiste
- Modelo Distributivo Versus Modelo Integrativo.
- Principais diferenças / Vantagens e Inconvenientes

III – A Negociação Colaborativa

- O Esqueleto / a Estrutura
- As competências necessárias
- As Etapas
- O Planeamento
- O uso das Cedências / contrapartidas
- O uso dos Trunfos / Legitimidade
- Os acordos: O Brainstorming e a procura de soluções

EN

I - The different types of Conflict Resolution

- The use of Power
- Negotiation

- Mediation
- Arbitration
 - a. Legitimacy for the use of the different types
- II – Negotiation
 - What does it consist of
 - Distributive Model Versus Integrative Model
 - Main Differences / Advantages and disadvantages
- III – Collaborative Negotiation
 - The Structure
 - The necessary Skills
 - The Stages
 - The Planning
 - The use of Concessions
 - The use of trumps and Legitimacy
 - Building an Agreement / Brainstorming to find creative Solutions