



# CATÁLOGO

## Exposição Bibliográfica



# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

Instituto Nacional de Administração  
Centro de Documentação | INA Editora  
Palácio dos Marquês de Pombal  
2784-540 Oeiras  
Telef. 21 446 54 52 / 21 446 53 58  
Fax: 21 446 53 47 - E-mail: [cedo@ina.pt](mailto:cedo@ina.pt)  
URL: <http://cedo.ina.pt>

Horário de abertura ao público  
Dias úteis - 9h30 às 17h30

**Centro de Documentação**  
OEIRAS - 13 Setembro a 15 Outubro 2010

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

1. BRODOW, Ed - **Negotiation boot camp : how to resolve conflict, satisfy customers and make better deals.** 1st ed. New York; London : Currency Doubleday, 2006. VII, 198 p ; 22 cm.  
ISBN 978-0-385-51849-9.  
Cota: 22649 INA
2. CARVALHO, José Mexia Crespo de, 1963 - **Negociação.** Lisboa : Sílabo, 2004. 260 p. : il., quadros e figuras ; 24 cm.  
ISBN 972-618-3456.  
Cota: 18950 INA
3. COLTRI, Laurie S - **Alternative dispute resolution : a conflict diagnosis approach.** 2nd ed. Boston : Prentice Hall, 2010. XXII, 330 p : il., quadros e figuras ; 25 cm. Referências bibliográficas p. 295-305. ISBN 978-0-13-506406-6.  
Cota: 22683 INA
4. ERTEL, Danny ; GORDON, Mark - **Negociação : desenvolvendo novas habilidades e abordagens para a obtenção de resultados práticos e duradouros.** São Paulo: M. Books do Brasil, 2009. XXII, 242 p : il., quadros e figuras ; 24cm. ISBN 978-85-7680-053-8.  
Cota: 22646 INA
5. FISHER, Roger ; URY, William ; PATTON, Bruce - **Como conduzir uma negociação? : como negociar um acordo sem desistir.** 5ª ed. Porto : Asa, 2001. 224 p ; 21 cm. (Comunicação - Acção). ISBN 972-41-1135-0.  
Cota: 18162 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

6. FISHER, Roger ; URY, William ; PATTON, Bruce - **Como conduzir uma negociação : chegar a acordo sem ceder**. 9ª ed. Alfragide : Lua de Papel, 2010. 206 p. ; 24 cm. Título original: Getting to yes: negotiating agreement without giving in. ISBN 978-972-41-4941-7.  
Cota: 22597 INA
7. HARVARD BUSINESS SCHOOL - **Negotiation**. Boston : Harvard Business School, 2003. XIV, 170 p : il., quadros ; 24 cm. (Harvard Business Essentials). ISBN 1-59139-111-3.  
Cota: 18479 INA
8. HEALEY, Joseph F - **Race, ethnicity, gender, and class : the Sociology of group conflict and change**. 5th ed. London : Pine Forge , 2009. XXI, 588 p : il., quadros e figuras ; 26 cm. Referências bibliográficas p. 538-561. ISBN 978-1-4129-5862-2.  
Cota: 21822 INA
9. JESUÍNO, Jorge Correia - **A negociação : estratégias e táticas**. 3ª ed. Lisboa : Texto Editora, 2003. 174 p : il., tabelas e figuras ; 22 cm. (Textos de Gestão). ISBN 972-47-0362-2.  
Cota: 18161 INA / 18712 INA
10. KENNEDY, Gavin - **Strategic negotiation**. Aldershot : Gower, 2007. XVI, 317 p : il., quadros e figuras ; 26 cm. ISBN 978-0-566-08797-4.  
Cota: 21047 INA
11. LEVINE, Stewart - **Getting to resolution : turning conflict into collaboration**. 2nd ed. rev. San Francisco : Berrett-Koehler , 2009. XXIV, 270 p ; 22 cm. ISBN 978-1-57675-771-0.  
Cota: 22623 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

12. LEWICKI, Roy J [et al.] - **Negotiation : readings, exercises and cases.** 4th ed. Boston : Mcgraw-hill, 2003. 722 p : quadros, figuras. International edition. ISBN 0-07-112316-4.  
Cota: 18168 INA
  
13. **The limits of social cohesion : conflict and mediation in pluralist societies : a report of the Bertelsmann Foundation to the Club of Rome.** 1st ed. Boulder, Oxford : Westview , 1998. xix, 396 p ; 23 cm. Bibliografia : p. 384-391. ISBN 0-8133-6719-0.  
Cota: 16017 INA
  
14. MALDONADO, Maria Teresa - **O bom conflito .** 1ª ed. Lisboa : Guerra e Paz, 2010. 159 p. ; 23 cm. Bibliografia p. 157-158. ISBN 978-989-8174-63-5.  
Cota: 22622 INA
  
15. MARAVELAS, Anna - **How to reduce workplace conflict and stress : how leaders and their employees can project their sanity and productivity from tension and turf wars.** Franklin Lakes, NJ : Career Press, 2005. XIX, 354 p : il., quadros e figuras ; 26 cm. ISBN 978-1-4709-888-7.  
Cota: 22618 INA
  
16. MELLO, José Carlos Martins F. de - **Negociação baseada em estratégia.** São Paulo : Atlas, 2003. 137 p : il., quadros e gráficos ; 24 cm. ISBN 85-224-3340-2.  
Cota: 18541 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

17. MIGUEL, António ; ROCHA, Ana ; RÖHRICH, Oliver - **Gestão emocional de equipas em ambiente de projecto**. 2ª ed. Lisboa : FCA, 2008. 270 p. : il., quadros e gráficos ; 24 cm. (Gestão de Projectos). ISBN 978-972-722-218-6.  
Cota: 22560 INA
18. MOORE, Christopher W ; WOODROW, Peter J - **Handbook of global and multicultural negotiation**. 1st ed. San Francisco : Jossey-Bass, 2010. XIX, 485 p : il., quadros e figuras ; 24 cm. Referências bibliográficas p. 435-448. ISBN 978-0-470-44095-7.  
Cota: 22619 INA
19. NEVES, José ; GARRIDO, Margarida ; SIMÕES, Eduardo - **Manual de competências pessoais, interpessoais e instrumentais : teoria e prática**. 1ª ed. Lisboa : Sílabo, 2006. 539 p : il., quadros e figuras ; 24 cm. Referências bibliográficas p. 520-539. ISBN 972-618-4061.  
Cota: 20182 INA
20. OCDE - **Managing conflict of interest in the public sector : a toolkit**. 1st ed. Paris : OECD, 2005. 110 p : il., quadros e figuras ; 23 cm. ISBN 92-64-01822-0.  
Cota: 20075 INA
21. OCDE - **OECD guidelines for managing conflict of interest in the public service [Documento electrónico] : report on implementation**. Ficheiro electrónico textual (235 KB). Paris : OECD, 2007. 20 p.  
Cota: E513 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

22. OCDE - Post-public employment [Documento electrónico] : good practices for preventing conflict of interest. Ficheiro electrónico textual (714 KB). Paris : OECD, 2009. 79 p : il., tabelas e gráficos. Cota: E514 INA
  
23. PORTUGAL. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Direcção-Geral da Administração Pública [et al.] - Gestão dos conflitos de interesses na Administração Pública : caracterização do sistema português. 1ª ed. Lisboa : DGAP, 2005. 144 p ; 29 cm. Cota: 20281 INA
  
24. The psychology of conflict and conflict management in organizations. ed. lit. Carsten K. W. de Dreu, Michele J. Gelfand. New York : Taylor and Francis, 2008. XXII, 484 p ; 24 cm. (The Organizational Frontiers). ISBN 978-0-8058-5516-6. Cota: 22621 INA
  
25. PURKEY, William W ; SCHMIDT, John J ; NOVAK, John M - From conflict to conciliation : how to defuse difficult situations. Thousand Oaks : Corwin , 2010. XV, 166 p : il., quadros e figuras ; 23 cm. Referências bibliográficas p. 157-160. ISBN 978-1-4129-7986-3. Cota: 22648 INA
  
26. RAIFFA, Howard - The art and science of negotiation. Cambridge: Harvard University Press, 1982. 373 p ; 24 cm. ISBN 0-674-04813X. Cota: 4848 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

27. RAIFFA, Howard, 1924 - **Lectures on negotiation analysis.** Cambridge (Massachusetts) : PON, 1990. 110 p : quadros, gráficos ; 30 cm. PON - The Program on Negotiation at Harvard Law School. ISBN 1-880771-09-5.  
Cota: 18957 INA
28. ROBERTO, Michael A. - **Grandes líderes não aceitam sim como resposta : gerir o conflito e o consenso.** 1ª ed. Cruz Quebrada : Casa das Letras , 2008. 319 p. : il., gráficos e figuras ; 23 cm. ISBN 978-972-46-1773-2.  
Cota: 22596 INA
29. SIMÕES, Eduardo - **Negociação nas organizações : contextos sociais e processos psicológicos.** 1ª ed. Lisboa : RH, 2008. 254 p : il., quadros e figuras ; 24 cm. Inclui referências bibliográficas p. 225-249. ISBN 978-972-8871-23-9.  
Cota: 22075 INA / 22598 INA
30. SINGH, B. D - **Managing conflict and negotiation.** 1st ed. New Delhi : Excel Books, 2008. XIII, 297 p : il. quadros e figuras ; 24 cm. Bibliografia p. 293-294. ISBN 978-81-7446-642-6.  
Cota: 22620 INA
31. THOMPSON, Leigh - **A verdade sobre a negociação.** 3ª ed. Lisboa : Actual, 2009. 131 p. ; 21 cm. Título original: The truth about negotiations. ISBN 978-989-8101-23-5.  
Cota: 22593 INA

# NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

32. THOMPSON, Leigh L - **The mind and heart of the negotiator**. 3rd ed. New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2005. XXI, 434 p : il., quadros e figuras ; 23 cm. Referências bibliográficas, p. 362-395. ISBN 0-13-129375-3.  
Cota: 19504 INA
33. TOUZARD, Hubert - **La mediación y la solución de los conflictos : estudio psicosociológico**. Barcelona : Herder, 1981. 365 p ; 25 cm. (Biblioteca de Psicología ; 6). ISBN 84-254-1110-6.  
Cota: 4199 INA
34. VEZZULLA, Juan Carlos - **Mediação : teoria e prática : guia para utilizadores e profissionais**. Lisboa : Agora, 2004. 127 p ; 23 cm. ISBN 972-97584-8-4.  
Cota: 18353 INA
35. WILKINSON, David - **Cohesion and conflict : lessons from the study of three-party interaction**. New York : St. Martin's Press, cop. 1976. 269 p.  
Cota: 808 INA
36. ZARTMAN, I William - **Negotiation and conflict management : essays on theory and practice**. 1st ed. London; New York : Routledge, 2008. VIII, 299 p ; 24 cm. (Security and conflict management ; 1). Referências bibliográficas p. 271-292. ISBN 978-0-415-42950-4.  
Cota: 22647 INA