

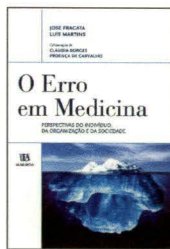


Negociação

Autor: José Mexia Crespo de Carvalho
Edição: Sílabo
Portugal

Quer comprar uma casa ou um carro mas sente incapacidade negocial e tem tendência a pensar que os vendedores estão sempre a enganá-lo? Os contratos que tem negociado não representam o esforço e o trabalho investido? Sente-se particularmente inseguro numa abordagem face a face com outra pessoa? Ficou frustrado porque chegou a um acordo e pensa que teria sido possível ter obtido mais? Sente que no seu local de trabalho estão a sub-avaliar as suas contribuições para a riqueza da organização? Quer maximizar os ganhos nas suas actividades? Se respondeu sim a algumas das questões anteriores, então este livro é para si. Numa linguagem simples e acessível, esta obra explicita o quadro em que se desenvolve todo o processo negocial, ajudando-o a tirar o melhor partido das suas capacidades, por muito pequenas que sejam, para negociar, nas melhores condições, qualquer coisa que queira obter.

José Mexia Crespo de Carvalho é Professor Catedrático do ISCTE (Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa) - Escola de Gestão. Licenciado em Engenharia Civil (IST/UTL), tem o MBA, o MSc e o Doutoramento em Gestão de Empresas pelo ISCTE. É Vice-Presidente da Escola de Gestão e Director da Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas do ISCTE. Paralelamente, é Director do INDEG/ISCTE, onde é responsável pela área das Pós-Graduações em Gestão de Empresas.



O Erro em Medicina Perspectivas do indivíduo, da organização e da sociedade

Autores: José Fragata
e Luís Martins
Colaborações: Cláudia
Borges e Proença
de Carvalho
Edição: Almedina
Portugal

Esta obra aborda os pontos de vista de quatro especialistas portugueses – um cirurgião, um professor de gestão, um jurista e uma jornalista sobre o problema do erro em Medicina, sendo que a maior parte da obra foi escrita pelos dois primeiros. Esta obra é uma tentativa séria de tratar um problema clássico e tradicionalmente mal tratado. O livro não visa os erros dos médicos, visa abordar o erro em Medicina, envolvendo naturalmente médicos e outro pessoal de saúde, e não só a prestação de cuidados, como também a gestão e a administração de recursos. O exercício da Medicina, outrora baseado na tradicional relação hipocrática médico-doente, evoluiu para a prestação de cuidados de saúde exercida por seres humanos, naturalmente falíveis, mas operando hoje no seio de organizações complexas e com recurso a tecnologias cada vez mais sofisticadas. Esta mudança, associada à natureza marcadamente incerta da biologia do Homem doente, cria um enorme potencial para a ocorrência de erros. A Medicina Clínica é hoje, mais do que nunca, a «ciência do incerto e a arte da probabilidade».

Este livro aborda essa ponta de um enorme icebergue oculto: os erros na Medicina. Estuda os seus mecanismos de ocorrência, em moldes gerais e a propósito de cada especialidade médica, que vai ilustrando com exemplos. Aborda o erro na perspectiva individual e na do sistema, abrindo horizontes para uma análise séria dos acidentes numa óptica

organizacional. Aborda ainda os conflitos éticos em torno do erro, o modo como os media olham para os erros ligados à Saúde, e ainda o tratamento jurídico que deverá ser dado ao erro médico, na sua distinção fundamental com a negligência. Uma compressa esquecida depois de uma operação, a administração de uma dose errada de medicamentos ou um diagnóstico mal feito, são os erros que mais vezes dão origem a queixas de doentes e a denúncias judiciais.

A mensagem deste livro pretende ser clara: na Medicina, os erros são inevitáveis e a sua análise deverá incidir mais sobre os vícios do sistema e menos sobre a tão banalizada culpabilização dos indivíduos. A fiabilidade e a qualidade de uma organização médica residem fundamentalmente no modo como souber lidar com os seus erros, minimizando as suas consequências e aprendendo a preveni-los. O erro vem questionar a gestão das organizações de saúde. Porque o erro, ao manifestar um desajustamento entre o serviço prestado e o adequado ao doente, sinaliza um disfuncionamento organizacional. Por isso se pode dizer que o erro em Medicina é, sobretudo, um problema organizacional, um problema de Gestão. Os autores concluem que, a menos que haja mudanças na organização e na prestação dos serviços de saúde, todos os doentes continuarão a sofrer as consequências do erro médico.



Gest@o.com – Gestão de clientes no Século XXI

Autores: Eduardo Correia,
Fernando Vasconcelos,
Filipe Silvério e Cristina
Santos
Edição: Sílabo
Portugal

O livro Gest@o.com – Gestão de Clientes no Século XXI, coordenado



pelo Prof. Eduardo Correia, docente no INDEG/ISCTE, é o Volume 1 de uma nova colecção que pretende alargar a divulgação das temáticas essencialmente abordadas nas Pós-Graduações em Gest@o.com e em *Relationship Management* do INDEG/ISCTE e na cadeira do 5.º Ano da Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas do ISCTE.

Este é um livro de ruptura com muitos dos conceitos do marketing e da gestão até há bem pouco tempo inquestionáveis.

De forma muito clara, esta obra abrange a abrangência da revolução Internet e as transformações que ela provocou e continua a provocar. Fala-nos desta nova forma de ver o mundo, dos novos consumidores, das novas formas de comunicar. E ajuda-nos a perceber como o sentido dessa inovação é fundamental para as empresas. As implicações desta nova forma de comunicar são muito amplas e imprevisíveis.

Mas apesar de os autores nos falarem delas ainda «a quente», conseguem transmitir-nos toda a sua validade pela forma ordenada e sistemática como o fazem; perceberam que a «bolha» da Nova Economia foi o preço da inovação, o parto, porventura doloroso, de uma nova realidade, cujos contornos estão ainda por definir, mas que é inelutável.



Economia Global e Gestão – «Global Economics and Management Review»

Coordenação: Prof. Doutor Mário Murteira
Edição: Escola de Gestão do ISCTE
Portugal

Na segunda edição de 2004 da revista *Economia Global e Gestão* –

Global Economics and Management Review, o destaque vai para a entrevista com Ali Bakhtiari – analista iraniano do petróleo. Este especialista prevê que, ainda durante o Inverno que se aproxima, os preços do barril de petróleo possam chegar facilmente aos 60 dólares. Ao longo da entrevista, Ali Bakhtiari fala do «Choque do petróleo no advento de uma mudança social radical».

Este recente número da revista científica da Escola de Gestão do ISCTE propõe ainda reflexões sobre: o valor da logística; a avaliação de desempenho; o conceito das rotinas na evolução da abordagem contemporânea da Economia; a dinâmica da Economia 'sem peso' e os bens digitais; a quase-centenária União Aduaneira da África Austral; a teoria de jogos e credibilidade; os paradigmas (mais ou menos) humanos; o papel informativo do Estado; e ainda sobre Economia do Conhecimento.



Mestres da Geração «Start-Up»

Autores: Jorge Nascimento Rodrigues, João Ramos, Géraldine Correia, Cátia Mateus e Manuel Posser de Andrade
Edição: Centro Atlântico
Portugal

Num país em geral caracterizado pela falta de iniciativa e de espírito, as novas gerações de portugueses estão aos poucos a quebrar estereótipos e a desbravar novos caminhos no empreendedorismo.

Nesta nova obra, são expostos 50 casos de jovens que criaram as suas empresas com base na crença de que o empreendedorismo é crucial para a renovação do tecido empresarial e para o desenvolvimento local.

As escolhas dos casos das «start-ups» portuguesas e de luso descendentes foram realizadas com base no conhecimento directo da equipa redactorial junto dos seus líderes e fundadores. O leitor irá encontrar vários casos de negócio que primam pela originalidade, sendo que alguns já se encontram na senda da internacionalização.



Estratégia Passo a Passo

Autor: Francisco Lopes dos Santos
Edição: Centro Atlântico
Portugal

Estratégia: Passo-a-Passo não é apenas um livro sobre Estratégia das organizações, mas também um manual prático de como elaborar uma Estratégia.

É um livro que se destina a estar sempre presente na secretária do seu leitor. Não apenas para ser lido, mas muito principalmente para ser consultado amiúde.

Apresenta a estratégia como um processo dividido em 18 actividades, apresentadas em 3 partes, com 8 capítulos, subdivididos em 40 pontos de referência e ilustrados por 57 figuras e tabelas, concebidos com um manual.

Sítio recomendado para encomendas de livros portugueses na Web:

www.byblos.pt