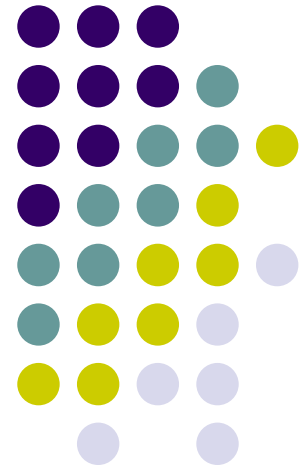
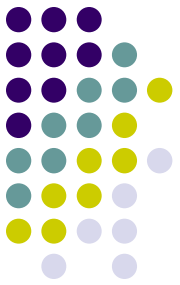


Negociação

Economia e Estratégia para
Empreendedores

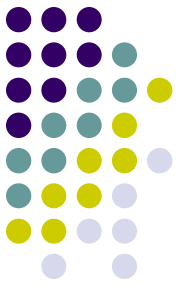
Paulo Coelho Vieira





Problemas Comuns

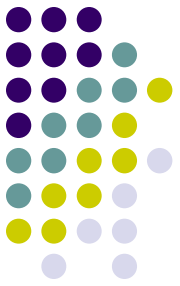
- Escalada Irracional
- A Torta Mítica
- Ancoragem
- Framing
- Disponibilidade de Informações
- Excesso de Confiança



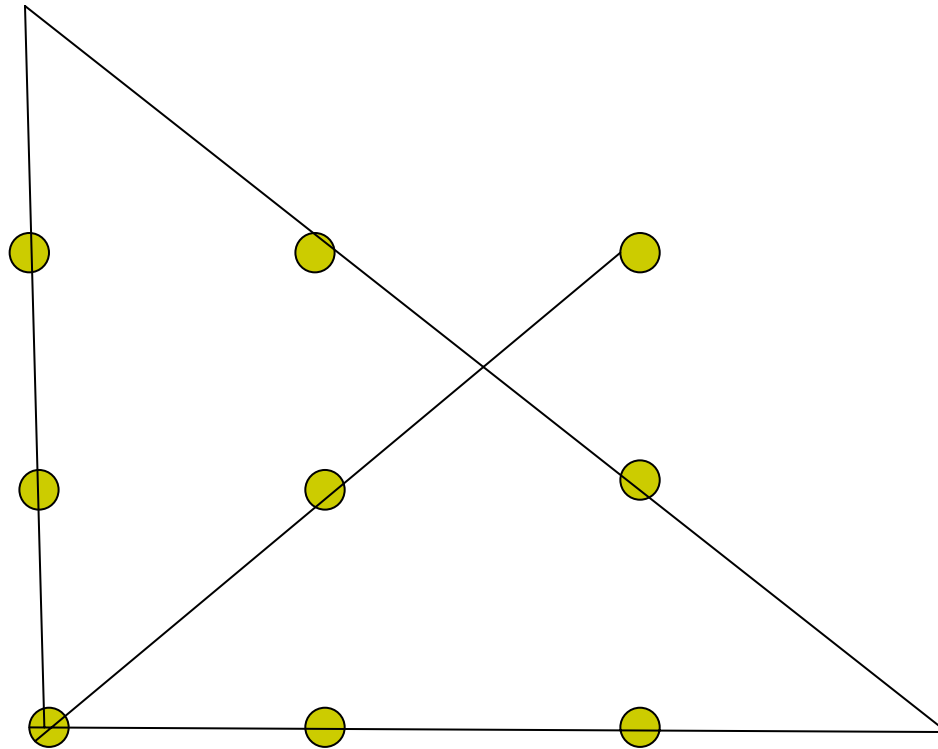
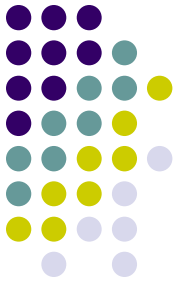
Escalada Irracional

- Caso: Campeu x Macy's (US\$ 8 bilhões por Federated Department Stores (Bloomingdale's) estimada em no máximo US\$ 3 bilhões)
- Motivos para EI:
 - Viés de Percepção e Julgamento
 - Motivação Interna (ex: administração)
 - Competição Irracional

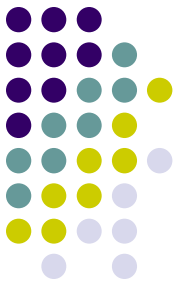
A Torta Mítica



A Torta Mítica

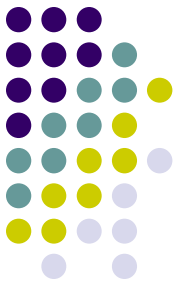


A Torta Mítica



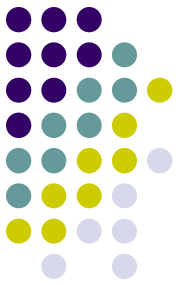
- Negociações distributivas X integrativas
- Conflito X Cooperação
- “Comer pelas bordas”

Ancoragem



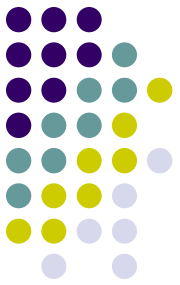
- Importância dos primeiros valores
- Definindo objetivos
- Informação Incompleta para todos

Framing



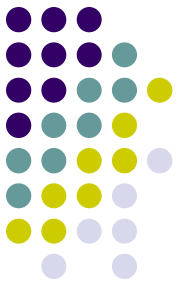
- Imagine que você está numa loja comprando uma calça de R\$ 59 reais. Antes de concluir a compra um amigo lhe informa que numa outra loja, 3 quadras de distância, a mesma calça está a venda por R\$ 30 reais. Você interrompe a compra e vai a outra loja ?

Framing

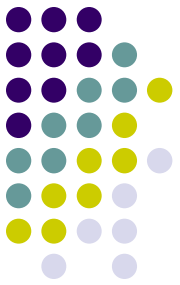


- Imagine que você está numa loja comprando uma filmadora de R\$ 10 029 reais. Antes de concluir a compra um amigo lhe informa que numa outra loja, 3 quadras de distância, a mesma filmadora está a venda por R\$ 10 000 reais. Você interrompe a compra e vai a outra loja ?

Framing

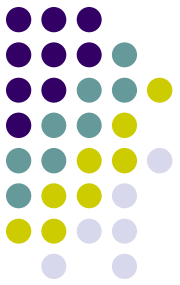


- Imagine o caso que você é Ministro da Saúde diante de um outbreak de SARS numa cidade de 600 pessoas.
- Você tem que tomar uma decisão entre dois programas de saúde a escolher:



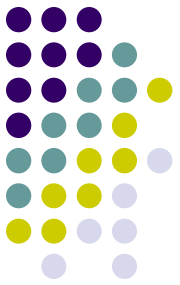
Framing

- Caso 1:
- Programa 1:
 - Se adotado, 200 pessoas vão ser salvas;
- Programa 2:
 - Se adotado, $\frac{1}{3}$ de probabilidade de que todos serão salvos e $\frac{2}{3}$ que ninguém será salvo.



Framing

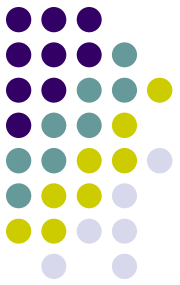
- Caso 2:
- Programa 1:
 - Se adotado, 400 pessoas vão morrer;
- Programa 2:
 - Se adotado, $1/3$ de probabilidade de que ninguém vai morrer e $2/3$ que todos vão morrer.



Framing

- Resultados de Tversky:

	Caso 1	Caso 2
Programa 1	76%	24%
Programa 2	13%	87%



Framing

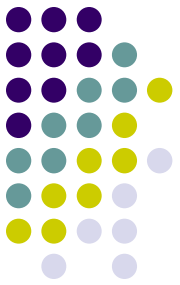
- As pessoas tendem a ser “risk-averse” quando confrontam ganhos potenciais e “risk-lovers” quando confrontam perdas potenciais.
- Um mesmo problema pode ser colocado como ganho ou perda e afetar assim a forma em que será analisado em termos de risco.
- O “endowment effect”

Disponibilidade de Informação



- Caso 1: negociação com banco
- Numa situação dada, as pessoas tendem a considerar sucessivamente as possibilidades de ação que lhe vierem ao espírito. O comportamento é assim não de otimizar a satisfação mas de responder a critérios mínimos de satisfação.
- Informações mais facilmente recuperáveis tendem a ter mais importância e parecerem ser mais numerosas.

Disponibilidade de Informação



- Preparando seu campo:

- Organizando a memória

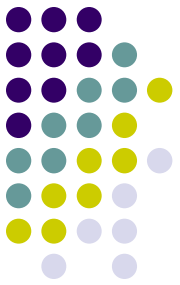
Estas palavras não são o título da conferência

Da são palavras não estas conferência título o

- Trazendo o framework necessário

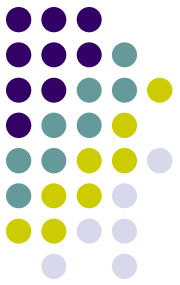
- Qual o telefone do serviço de informações da telefônica ?

- Por quais países se passa viajando de Portugal a Bélgica ?



Excesso de Confiança

- Ilusão de superioridade
 - Tendência a se dar mais valor pelos sucessos e menos responsabilidade pelos fracassos
- Ilusão de otimismo
 - Tendência a subestimar as chances de experimentar futuros eventos ruins e superestimar as chances de futuros eventos bons
- Ilusão de controle
 - Tendência a se achar que se tem mais controle sobre certos eventos do que se tem realmente.



Excesso de Confiança

- O jogo de dados
- Você apostaria mais dinheiro numa loteria que já aconteceu mas você ainda não sabe o resultado ou numa que ainda vai acontecer ?
- Considere a seguinte seqüência de 3 números: 2 – 4 – 6. Qual a regra numérica que gerou estes números ?