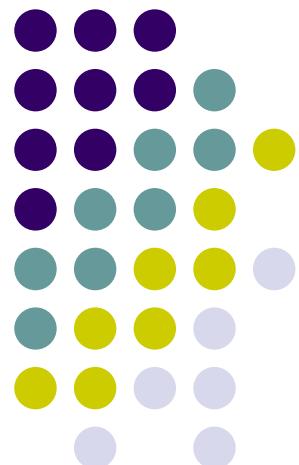
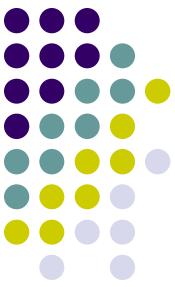


# Negociação

---

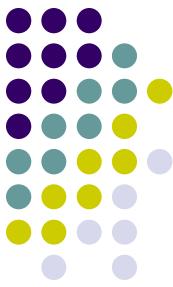
Economia e Estratégia para  
Empreendedores  
Paulo Coelho Vieira





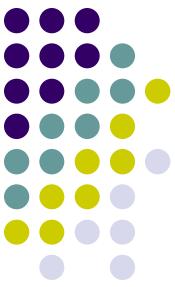
# Problemas Comuns

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



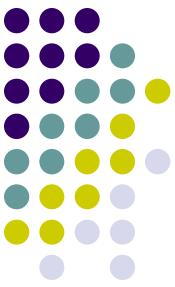
# Escalada Irracional

- 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

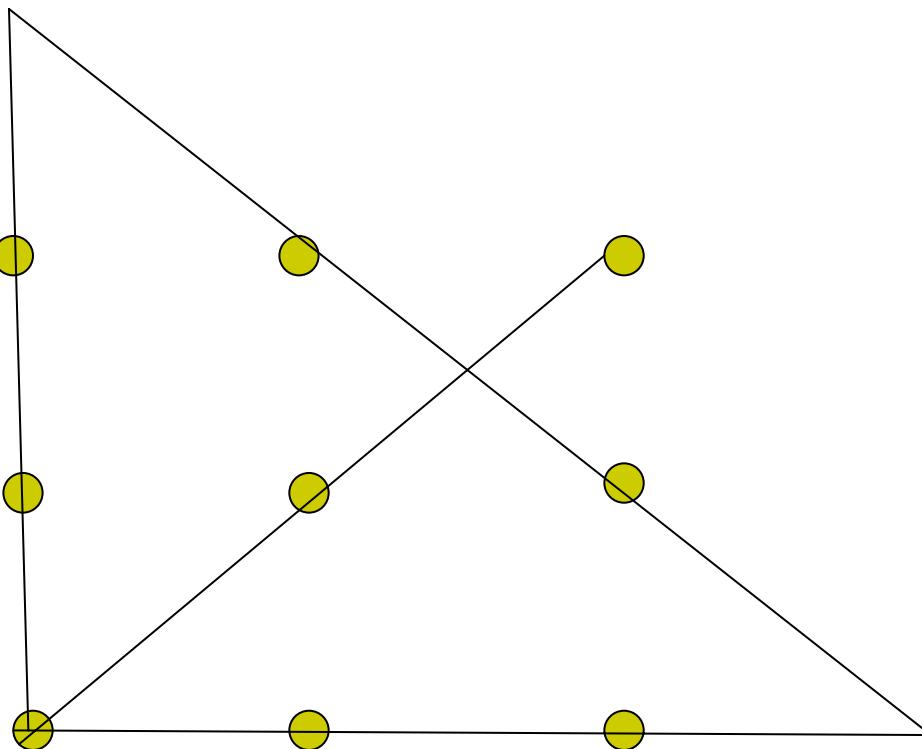


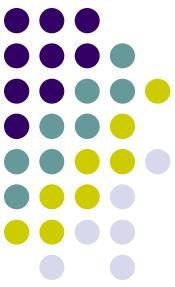
# A Torta Mítica





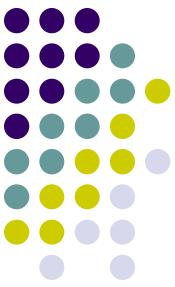
# A Torta Mítica





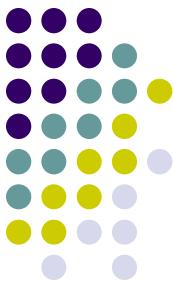
# A Torta Mítica

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



# Ancoragem

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



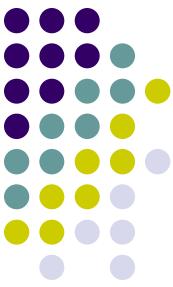
# Framing

- 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 ?



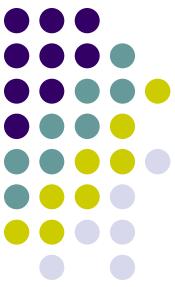
# Framing

- 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 ?



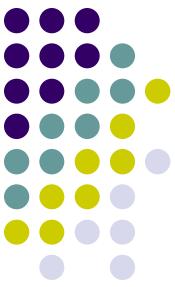
# Framing

- 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, 1/3 de probabilidade de que todos serão salvos e 2/3 que ninguém será salvo.



# Framing

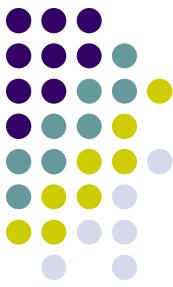
- Caso 2:
- Programa 1:
  - Se adotado, 400 pessoas vão morrer;
- Programa 2:
  - Se adotado, 1/3 de probabilidade de que ninguém vai morrer e 2/3 que todos vão morrer.



# 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 espirito. 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

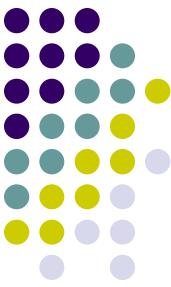
Da são palavras não estas conferência título o

- 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 ?