

PRG 014

Aula 2: Conceitos Básicos
A natureza do objeto de negociações

Docentes responsáveis:

Amâncio Jorge de Oliveira

Janina Onuki

João Paulo Cândia Veiga

E-mail:

prg0014@gmail.com

Telegram:

https://t.me/joinchat/PeDD5xkIK_dV1Bhazrsnyg



c a e n i

27.agosto.2020

Premissas

1. **Objeto:** um dos elementos.
2. Demanda preparação prévia.
3. **Natureza do objeto:** orienta as estratégias dos **negociadores** e define o grau de dificuldade das negociações.
4. **Natureza:** tem uma tendência, mas não é estanque. Construção mútua (negociador e estrutura).

Tipo do Objeto

Tangibilidade

Integralidade

Proporcionalidade

Obtensão de ganhos

mutualidade

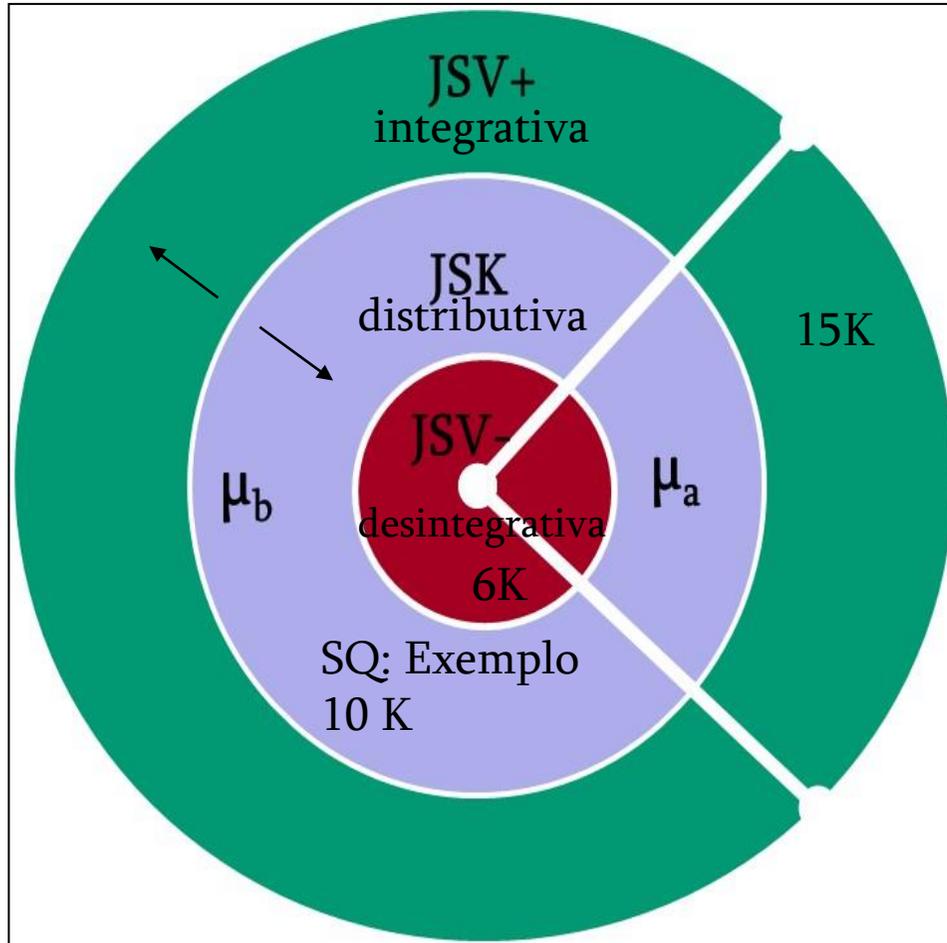
Tipo do Objeto

1. Tangibilidade: concretude
2. Integralidade: utilidade total
3. Proporcionalidade:
 - proporção de ganhos
4. Obtenção de ganhos:
 - utilidades parciais

1. Tangibilidade (3 tipos)

- 1. Objetos tangíveis:** referência.
Negociações mais fáceis
- 2. Objetos intangíveis:** subjetivos.
Negociações mais complexas.
- 3. Objetos híbridos:** Uma negociação pode híbrida (negociações “aninhadas”).

2. Integralidade (3 tipos)



Definição:

Relacionada com a **Utilidade Total** do objeto (U_t).

Sempre comparada **antes e depois** do acordo.

U_t^0 ou U_t^1

2. Integralidade (3 tipos)

Tipo 1. Jogos de Soma-constante (JSK)

Qtde. total do bolo se mantém: JSV⁺

(Barganha distributiva)

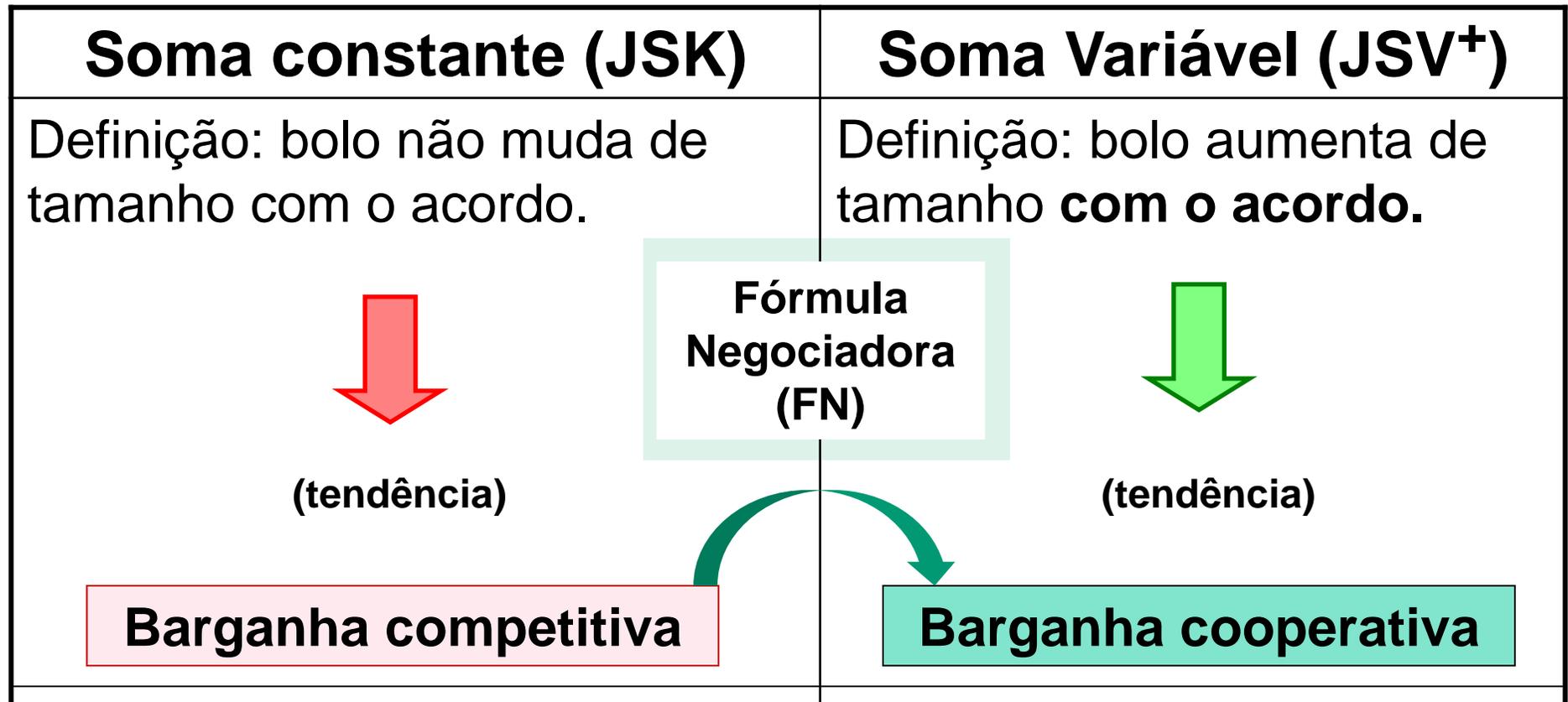
obs: Quando $K=0$ é JSZ

Tipo 2: Jogos de Soma Variável (JSV)

2.1 Qtde. total do bolo aumenta: JSV⁺ (Barganha integrativa)

2.2 Qtde. total do bolo diminui: JSV⁻ (Barganha desintegrativa).

2. Integralidade (Fórmula Negociadora)



3. Proporcionalidade (2 critérios)

1. Ganhos absolutos (GA):

- baseado na obtenção de ganhos
- negociador está preocupado apenas com seus próprios ganhos.

2. Ganhos relativos (GR):

- proporção de ganhos (proporcionais x desproporcionais)
- jogos de equilíbrio de poder.

3. Proporcionalidade (exemplo)

	Pré-acordo		Pós-acordo
Negociador 1:	[10]	→	[12]
Negociador 2:	[20]	→	[40]
Utilidade total:	[30]		[52]

Bolo (tamanho do bolo).

Questão: *Tendo em vista o critério de Proporcionalidade, os negociadores aceitam ou não o acordo?*

3. Proporcionalidade (exemplo)

	Pré-acordo		Pós-acordo
Negociador 1:	[10]	→	[12]
Negociador 2:	[20]	→	[40]

Resposta: depende do critério

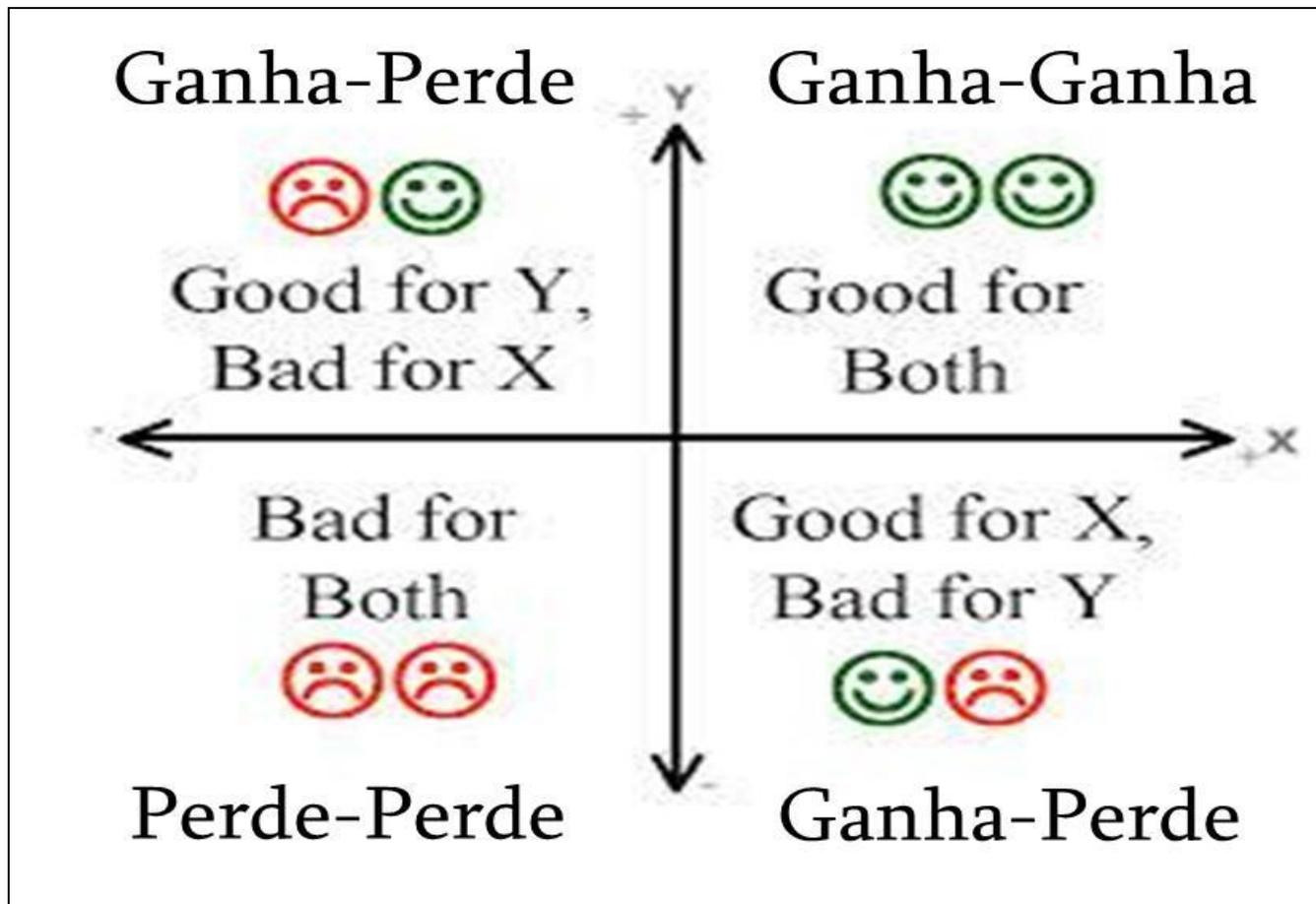
Ganhos absolutos: ambos aceitam

Ganhos relativos: apenas negociador aceita.

N1pré ($10/30=0,33$) e N1pós ($12/52=0,23$)

N2pré ($20/30=0,66$) e N2pós ($40/52=0,76$)

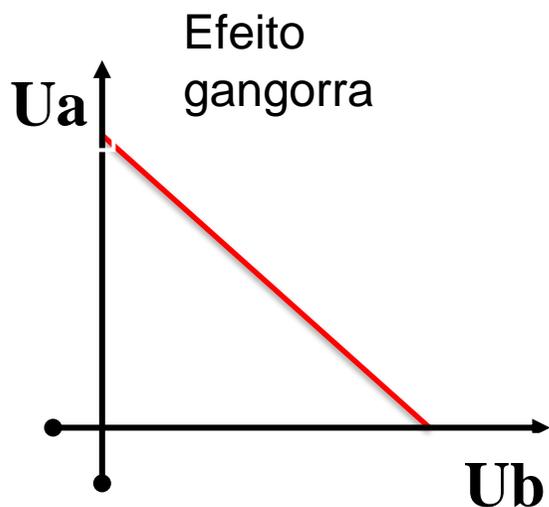
4. Obtenção de Ganhos



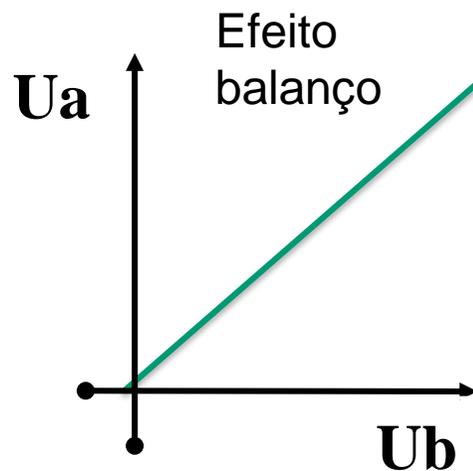
4. Obtenção (Mutualidade)

Definição: variação do ganho de um negociador em função do ganho do outro.

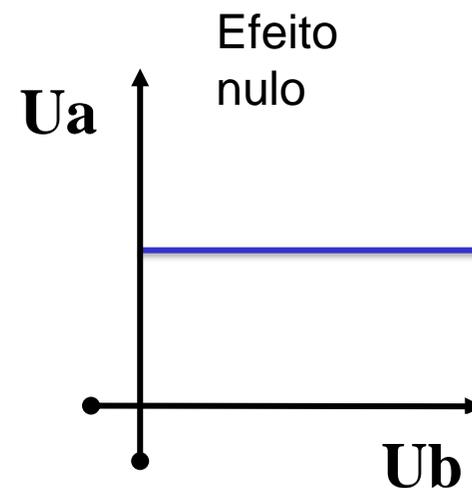
Utilidades parciais: U_a (utilidade do negociador A) e U_b (utilidade do negociador B)



1. Ganha-perde
(competitiva)



2. Ganha-ganha
(cooperativa)



3. Inelástica
(desnecessária)

Premissas: Objetos e Negociações

1. Objeto: um dos elementos.

2. Natureza do objeto: orienta as estratégias dos negociadores e define o grau de dificuldade das negociações.

3. Natureza: tem uma tendência, mas não é estanque. Construção mútua (negociador e estrutura).