

---

## 2. Perfil/Tipologia dos atores

Amâncio Jorge de Oliveira  
[amancioj@usp.br](mailto:amancioj@usp.br)

---

**Abril/2022**

# Melhor alternativa

**BATNA:** Best Alternative To Non-Agreement.

**MAANA:** Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo.

**MASA:** Melhor Alternativa Sem Acordo.

**MAPAN:** Melhor Alternativa Possível a uma Alternativa Negociada.

**MACNA:** Melhor Alternativa em Caso de Não-Acordo.

# Alternativa ao acordo

**BATNA:** Best Alternative To Non-Agreement.

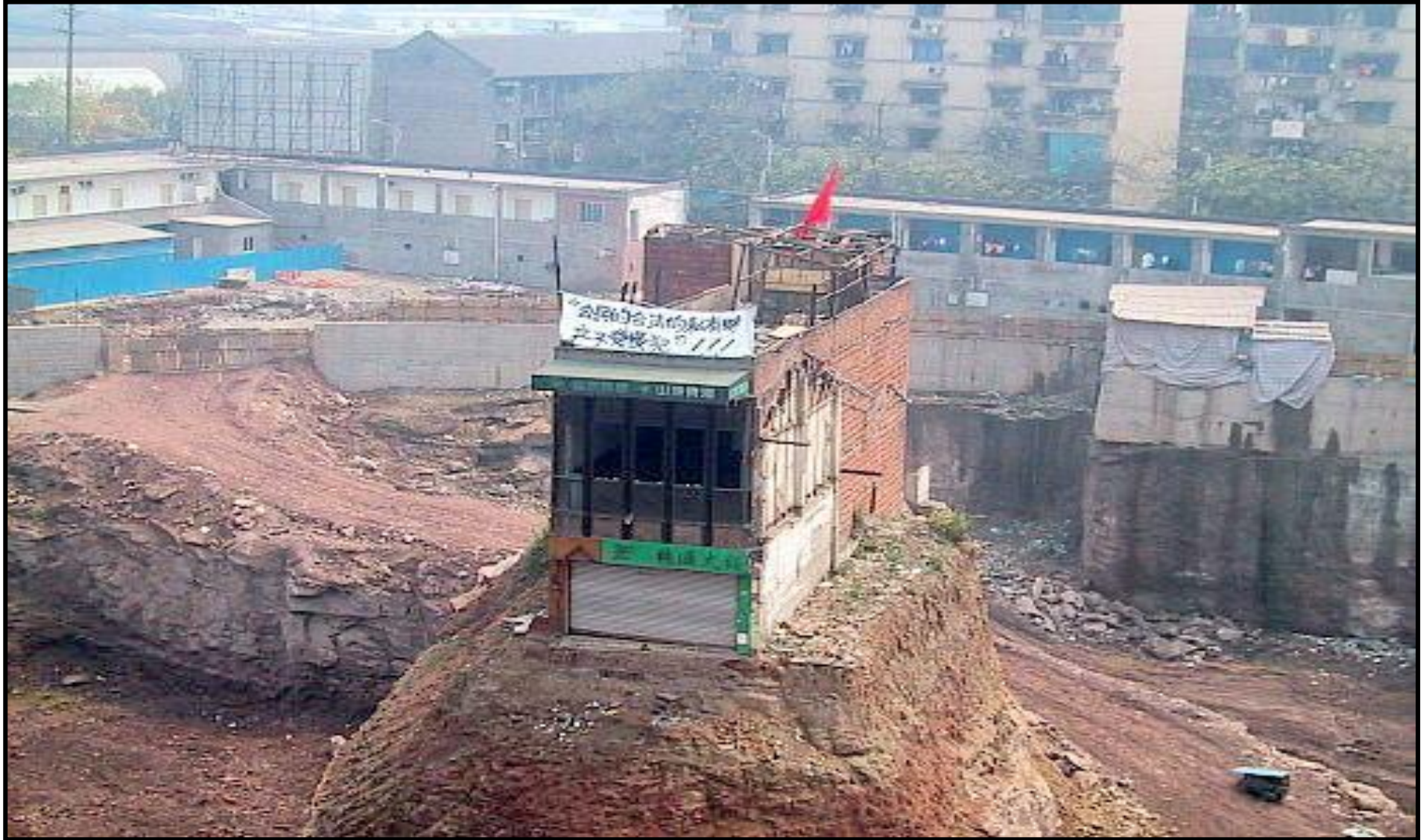
**SBATNA:** Second Best Alternative

**TBATNA:** Third Best Alternative

(...)

**WBATNA:** Worst Alternative

# Batna: Exemplo



# TIPOLOGIA - LIDERANÇA

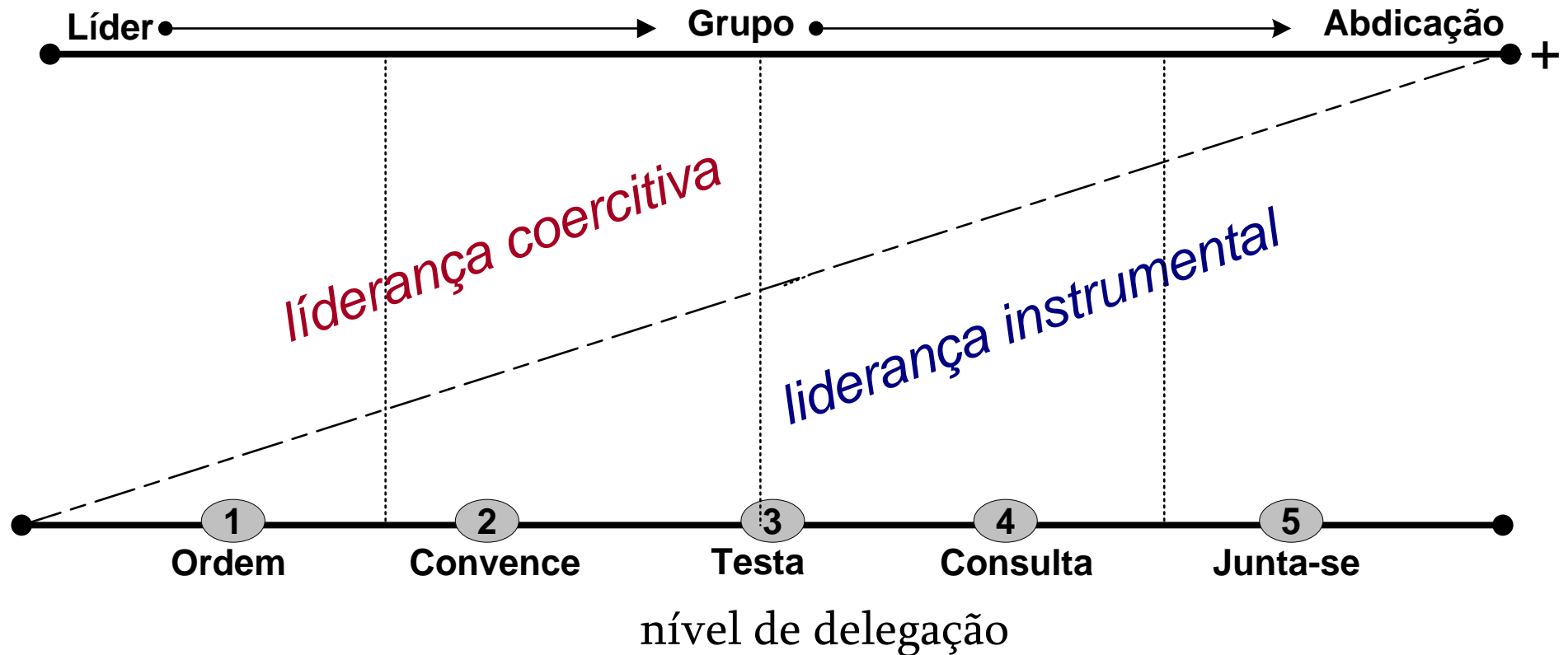
## Tipos de liderança:

1. Instrumental → baseada na persuasão, convencimento.
2. Coercitiva → baseada na ameaça e lastreadas por força material ou legal.
3. Unilateral → baseada em atitudes unilaterais, sem ameaça.

## Fontes e papéis de liderança instrumental:

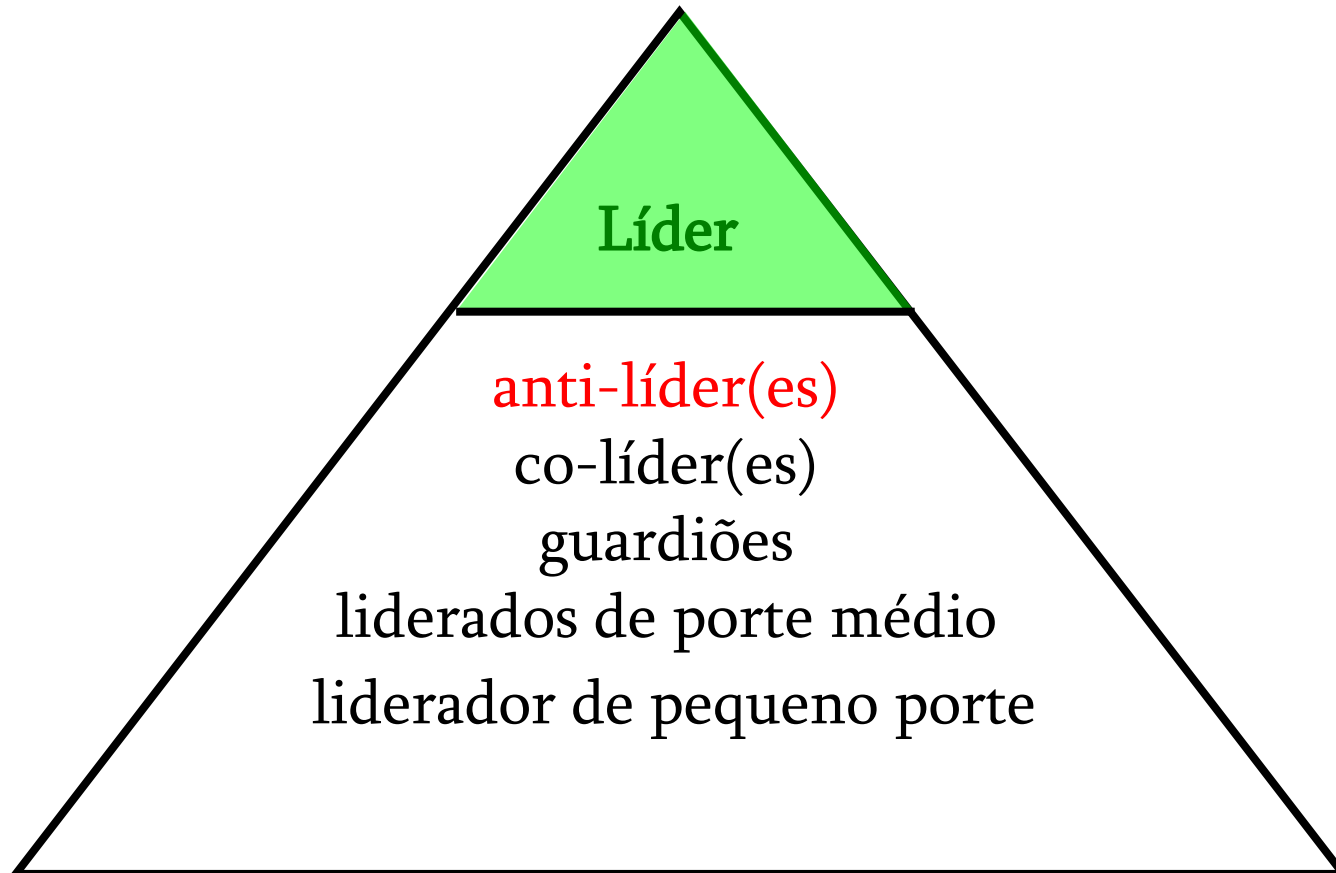
Carisma, aclamação, representação, interpretação

# CONCEITO DE LIDERANÇA - NIs



# TIPOLOGIA DE ATORES

---





# Gênero e Negociações

*International Studies Quarterly* (2009) 53, 23–47

## Gender and Negotiation: Some Experimental Findings from an International Negotiation Simulation<sup>1</sup>

MARK A. BOYER

*University of Connecticut*

## Beyond Gender and Negotiation to Gendered Negotiations

Deborah Kolb

Kathleen L. McGinn

## "Gender and conflict resolution and negotiation: What the literature tells us"

Ira G. Parghi

Student-at-law, Tory, Tory, DesLauriers & Binnington

Bianca Cody Murphy

Wheaton College



# Gênero e Negociações

## Sex Differences and Eye Contact in Negotiation: Combining Perspectives from Neurobiological and Communication Domains

Roderick I. Swaab  
INSEAD

Dick F. Swaab  
University of Amsterdam - Netherlands Institute for Brain Research

June 15, 2004



ELSEVIER

Available online at [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com)



Organizational Behavior and Human Decision Processes 103 (2007) 84–103

ORGANIZATIONAL  
BEHAVIOR  
AND HUMAN  
DECISION PROCESSES

[www.elsevier.com/locate/obhdp](http://www.elsevier.com/locate/obhdp)

Social incentives for gender differences in the propensity to initiate negotiations: Sometimes it does hurt to ask ☆

Hannah Riley Bowles <sup>a,\*</sup>, Linda Babcock <sup>b</sup>, Lei Lai <sup>b</sup>

# PERFIL DOS NEGOCIADORES

---

**P**ragmatismo: posicional/pragmático.

**E**xpertise: técnico/político.

**R**isco: amante/averso/neutro.

**F**unção: líder/mediador/seguidor/facilit.

**I**nteresse: defensivo/ofensivo.

**L**iderança: instrum/coercit/unilateral.

---

# Comentários Primeira Simulação

Amâncio Jorge de Oliveira  
[amancioj@usp.br](mailto:amancioj@usp.br)

---

**Abril/2022**

# RESULTADO

Rodada	A1	B1	A2	B2	A3	B3	A4	B5
1.	30	10	20	10	10	10	10	10
2.	30	10	10	20	10	20	10	10
3.	30	10	20	10	10	20	10	20
4.	30	30	10	20	20	20	30	30
5.	30	30	30	30	20	20	30	30
6.	30	30	30	30	20	20	30	30
7.	10	20	10	10	10	10	30	20
8.	10	10	10	10	10	10	10	30
Final	104	86	68	68	69	45	120	66

# MATRIZ DE RETORNO (Utilidade)

$U_a, U_b$	30	20	10
30	11, 11	2, 18	2, 15
20	18, 2	8, 8	3, 15
10	15, 2	15, 3	5, 5

Por convenção representa-se os retornos do jogador da linha em primeiro lugar e os da coluna em segundo.

# Outras características

- Jogo de repetição (finito).
- Dinâmica por sinalização.
- Informações simétricas.
- Indução reversa.
- Equilíbrio de Nash.
- Histórico diplomático.

# Jogo de repetição



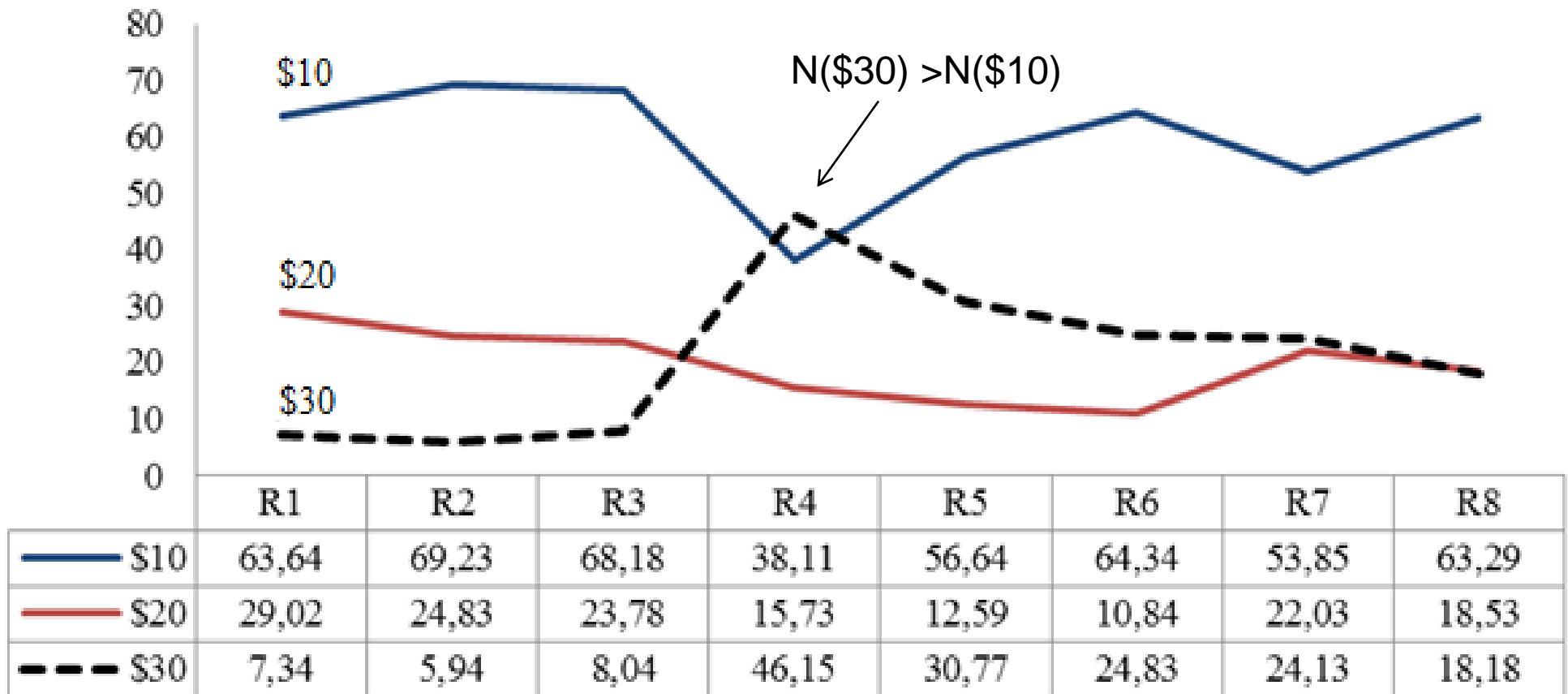
## Estratégias:

1. Grim Trigger
  2. Tit-for-Tat (OPO)\*
  3. OP2O
  4. Aleatória
- \*Reciprocidade estrita.



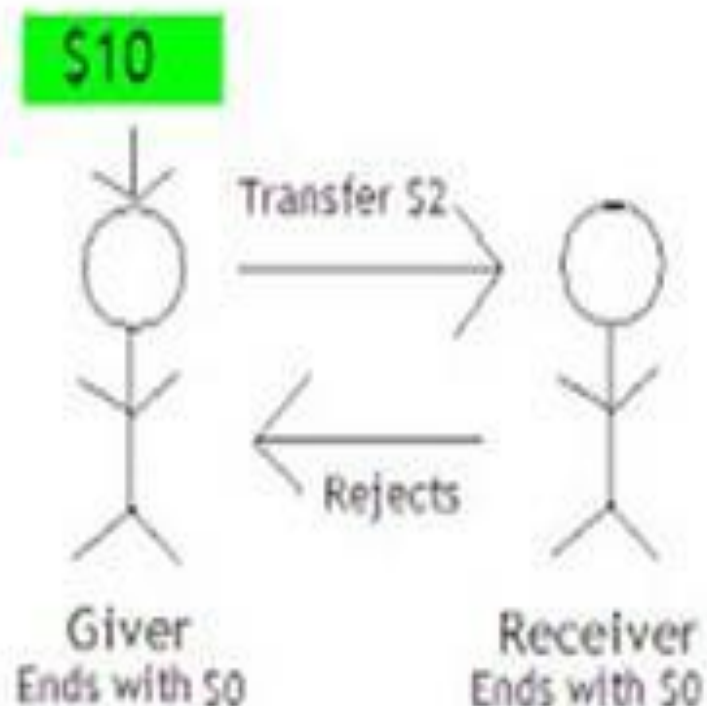
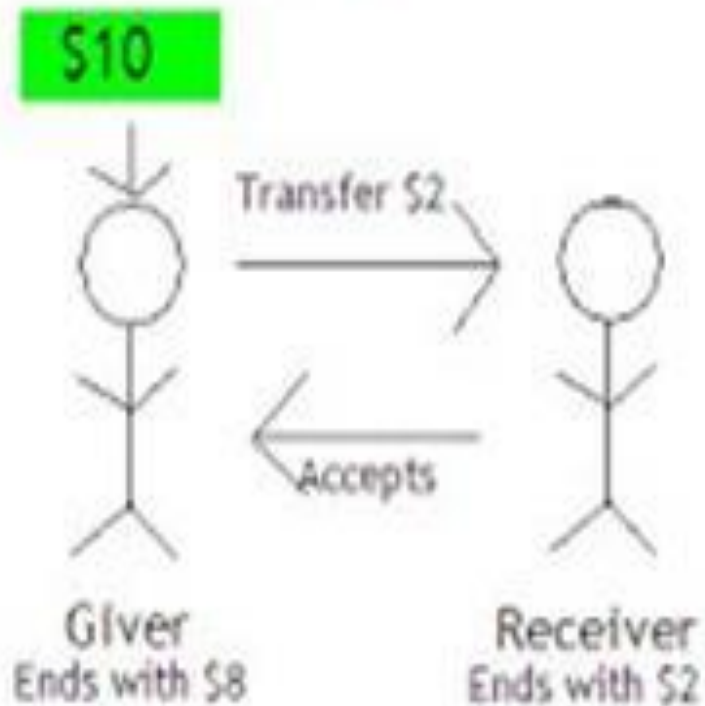
# Evolução 8 rodadas

Simulações: 288 equipes 144 Mesas 1152 participantes



# ULTIMATUM GAME

## Ultimatum Game



# NEGOCIAÇÕES: ABORDAGENS

---

## **I. Escolha racional: utilitarismo**

- maximização de utilidade.
- conceito chave: UE

## **I. Racionalidade limitada:**

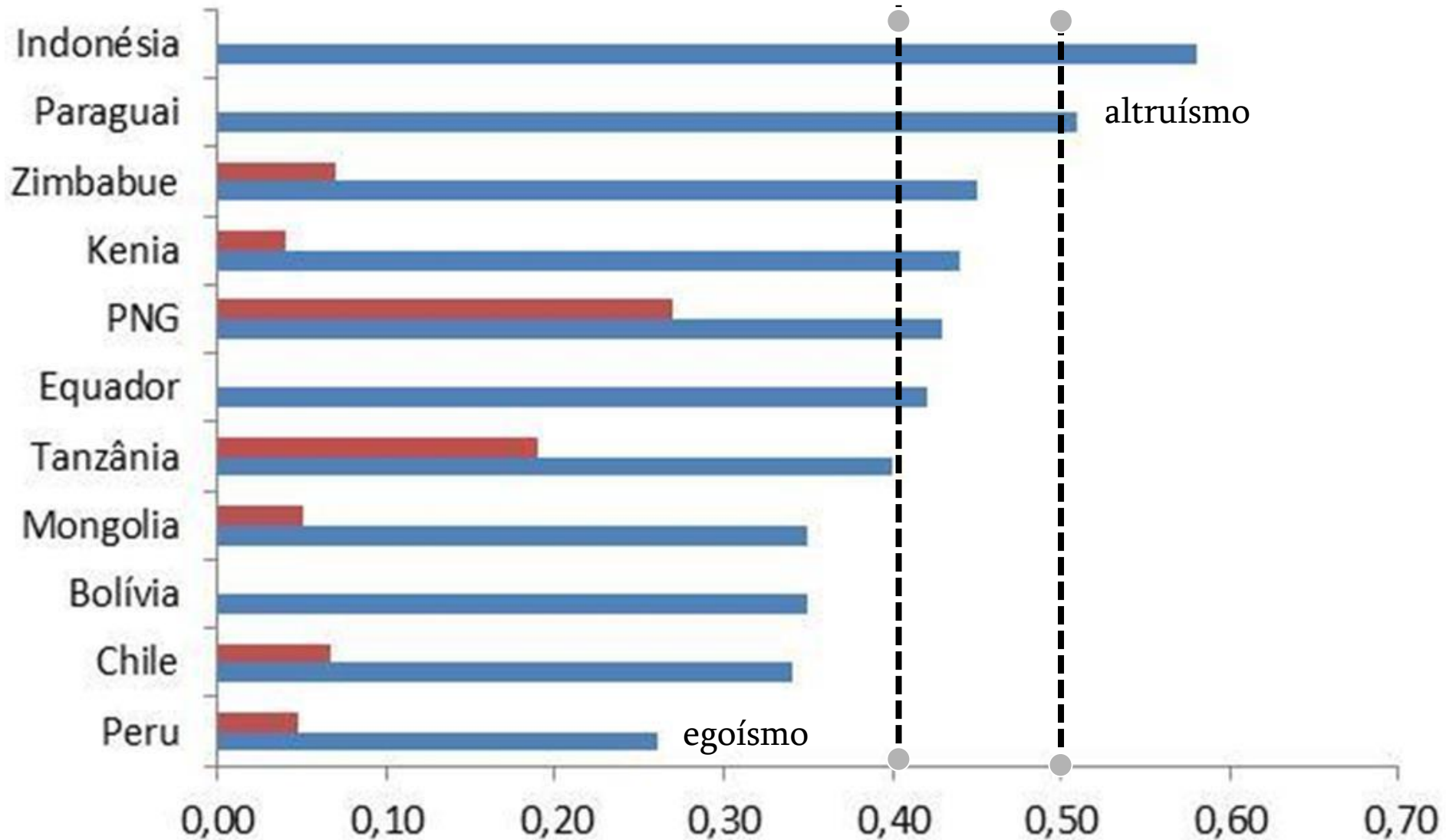
- outros fatores intervêm

# Abordagens alternativas

1. intuição; 2. emoção; 3. moral/justiça; 4. psicologia/cognição; 5. hábito; 6. ideologia; 7. identidade/cultura; 8. estereótipos; 9. perspectiva/prospecto; 10. personalidade; 11. aprendizagem; 12. linguagem/comunicação; 13. poder; 14. religião e 15. biologia.

Group	Country	Mean offer <sup>a</sup>	Modes <sup>b</sup>	Rejection rate <sup>c</sup>	Low-offer rejection rate <sup>d</sup>						
						Gnau	PNG	0.38	0.4	0.4	0.50
									(32)	(10/25)	(3/6)
						Sangu	Tanzania	0.41	0.50	0.25	1.00
Machiguenga	Peru	0.26	0.15/0.25	0.048	0.10	farmers			(35)	(5/20)	(1/1)
			(72)	(1/21)	(1/10)	Sangu	Tanzania	0.42	0.50	0.05	1.00
Hadza	Tanzania	0.40	0.50	0.19	0.80	herders			(40)	(1/20)	(1/1)
(big camp)			(28)	(5/26)	(4/5)	Unresettled	Zimbabwe	0.41	0.50	0.1	0.33
Hadza	Tanzania	0.27	0.20	0.28	0.31	villagers			(56)	(3/31)	(2/5)
(small camp)		(38)	(8/29)	(5/16)		Resettled	Zimbabwe	0.45	0.50	0.07	0.57
Tsimané	Bolivia	0.37	0.5/0.3/0.25	0.00	0.00	villagers			(70)	(12/86)	(4/7)
			(65)	(0/70)	(0/5)	Achuar	Ecuador	0.42	0.50	0.00	0.00
Quichua	Ecuador	0.27	0.25	0.15	0.50				(36)	(0/16)	(0/1)
			(47)	(2/13)	(1/2)	Orma	Kenya	0.44	0.50	0.04	0.00
Torguud	Mongolia	0.35	0.25	0.05	0.00				(54)	(2/56)	(0/0)
			(30)	(1/20)	(0/1)	Aché	Paraguay	0.51	0.50/0.40	0.00	0.00
Khazax	Mongolia	0.36	0.25						(75)	(0/51)	(0/8)
Mapuche	Chile	0.34	0.50/0.33	0.067	0.2						
			(46)	(2/30)	(2/10)	Lamelara <sup>e</sup>	Indonesia	0.58	0.50	0.00	0.00
Au	PNG	0.43	0.3	0.27	1.00				(63)	(3/8)	(4/20)
			(33)	(8/30)	(1/1)						

# ULTIMATUM GAME



# VALOR ESPERADO (VE)

Valor Esperado (Esperança) =  
utilidade média esperada em  
cada das ações (opções).

Matriz = linhas (ações) x colunas  
(estados da natureza). VE =

$$\sum_{i=1}^n (\mu_i p_i)$$



# VALOR ESPERADO (VE)

Estados da natureza

N2

	$\theta 1$	$\theta 2$
a1	$\mu_{11}$	$\mu_{12}$
a2	$\mu_{21}$	$\mu_{22}$

Tamanho da matriz=  
n. de ações X n. estados da natureza.

$$VE(a1) = \mu_{11} * p(\theta 1) + \mu_{12} * p(\theta 2)$$

$$VE(a2) = \mu_{21} * p(\theta 1) + \mu_{22} * p(\theta 2)$$

# VE1: Exemplo (Investimento)

Estados (Mercado)

		Cresce	Retrai
J1	Investe	150	-50
	Não investe	100	100

$$VE(\text{Investe}) = 150p + (-50)(1-p)$$

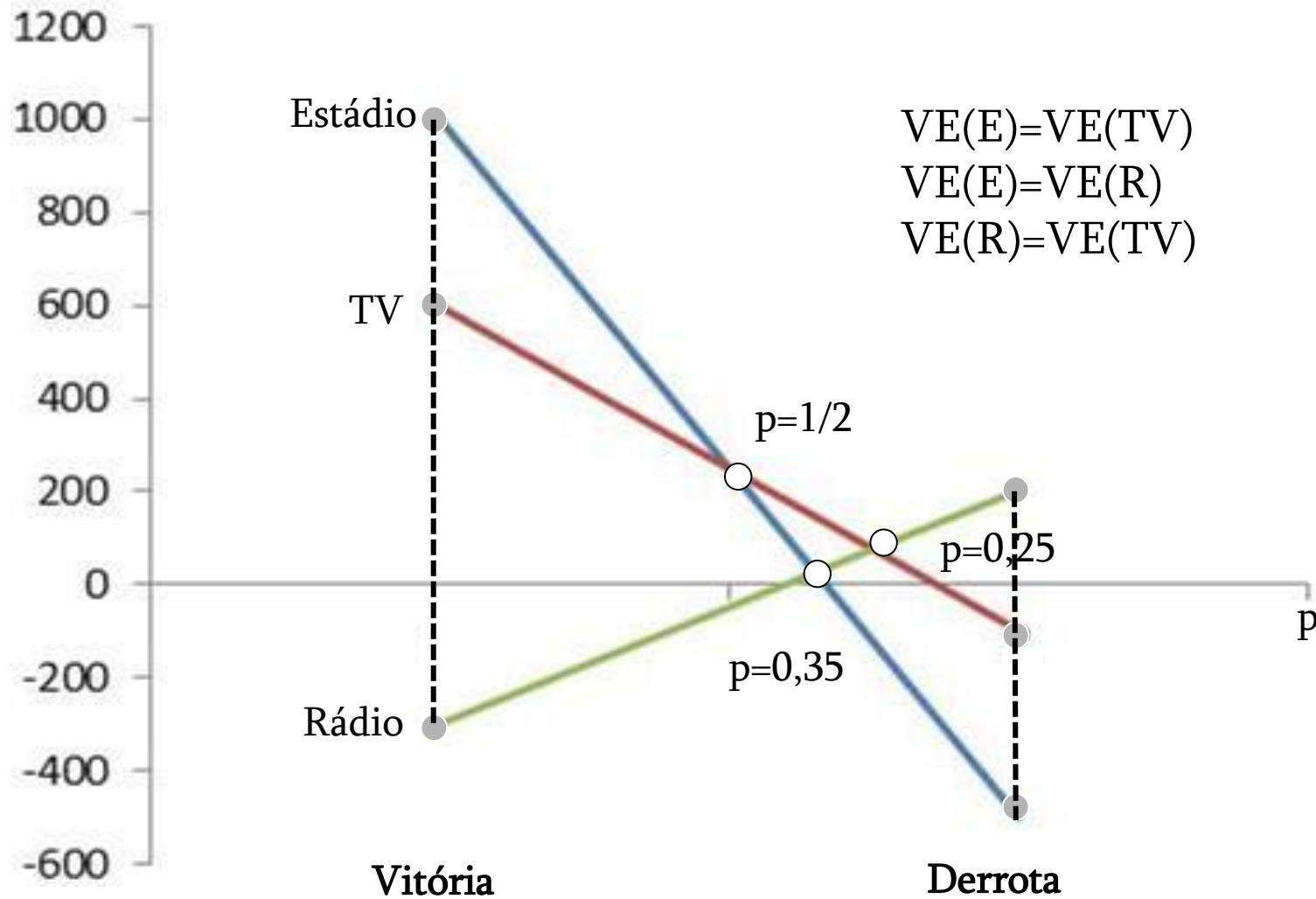
$$VE(\text{Não Investe}) = 100p + (100)(1-p)$$

$$VE(I) = VE(NI) \text{ se } p = 0,75$$







# VE2: Jogo de Futebol

ações	V	D
a1(estádio)	1000	-500
a2 (tv)	600	-100
a3 (rádio)	-300	200

# Gráfico: matriz de retorno



# CAÇADA AO CERVO (Stag Hunt)

$S_i$			
		COOPERATE	DEFECT
	COOPERATE		
	DEFECT		

# CAÇADA AO CERVO

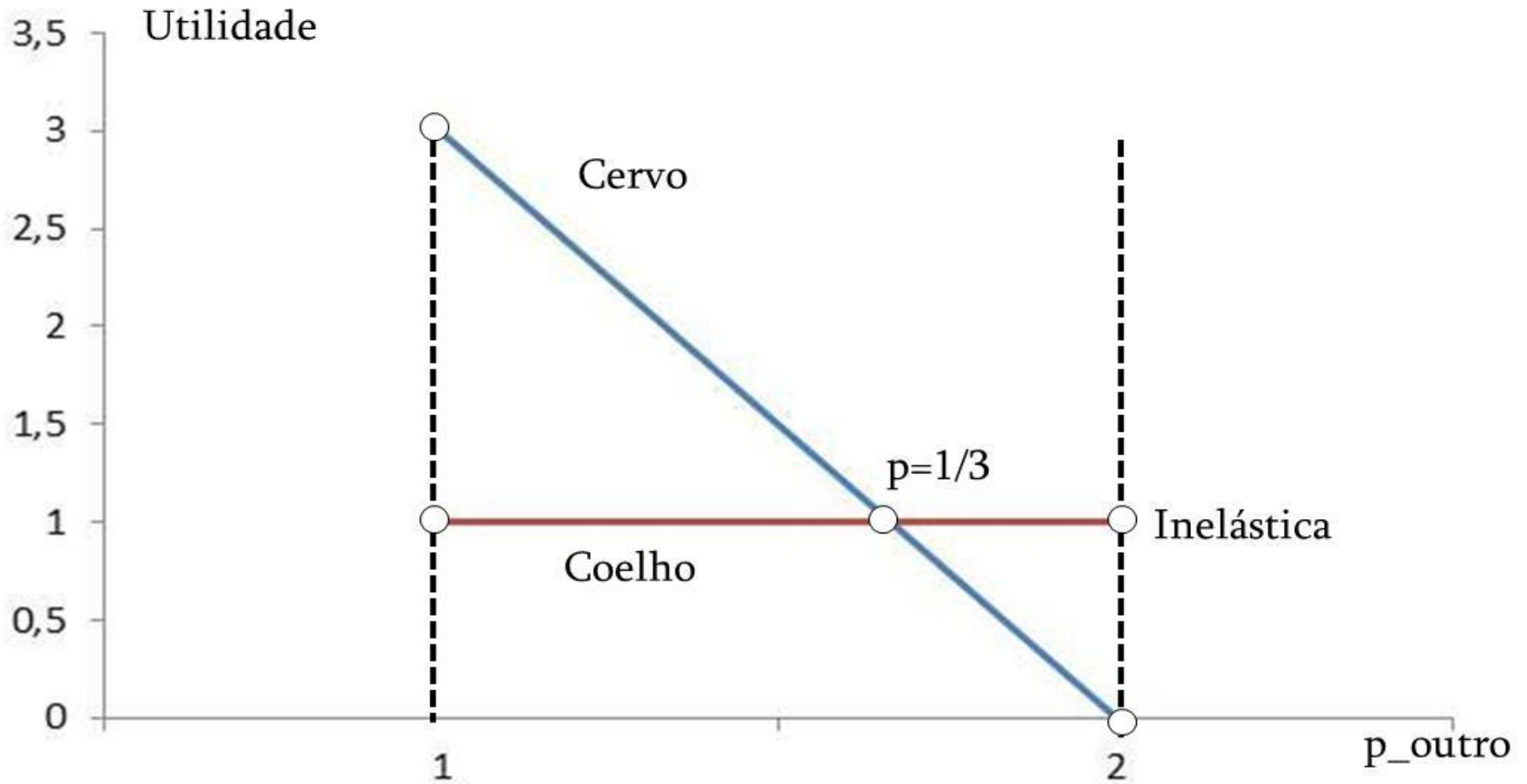
		Caçador2	
		Cervo	Coelho
Caçador1	Cervo	3, 3	0, 1
	Coelho	1, 0	1, 1

$$VE(\text{Cervo}) = 3p + 0(1-p) = 3p$$

$$VE(\text{Coelho}) = 1p - (1-p) = 1$$

$$VE(\text{Cervo}) = V(\text{Coelho}) \text{ se } 3p = 1 \text{ ou } p = 1/3$$

# Caçada ao Cervo





# DILEMA DOS PRISIONEIRO

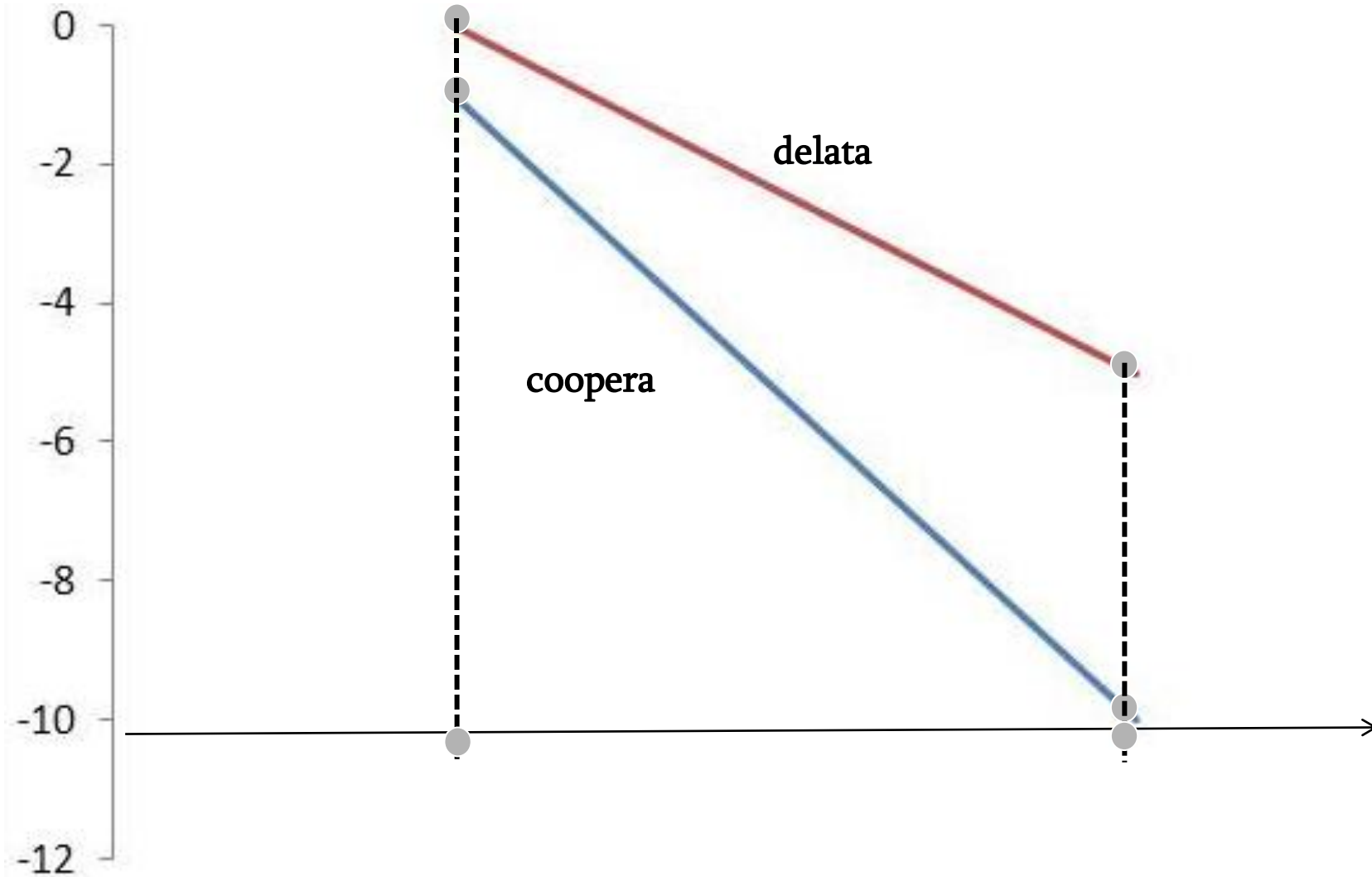
		P1	
		Coopera	Trai
P2	Coopera	-1; -1	-10;0
	Trai	0;-10	-5;-5

$$VE(\text{Coopera}) = -1p + (-10)(1-p)$$

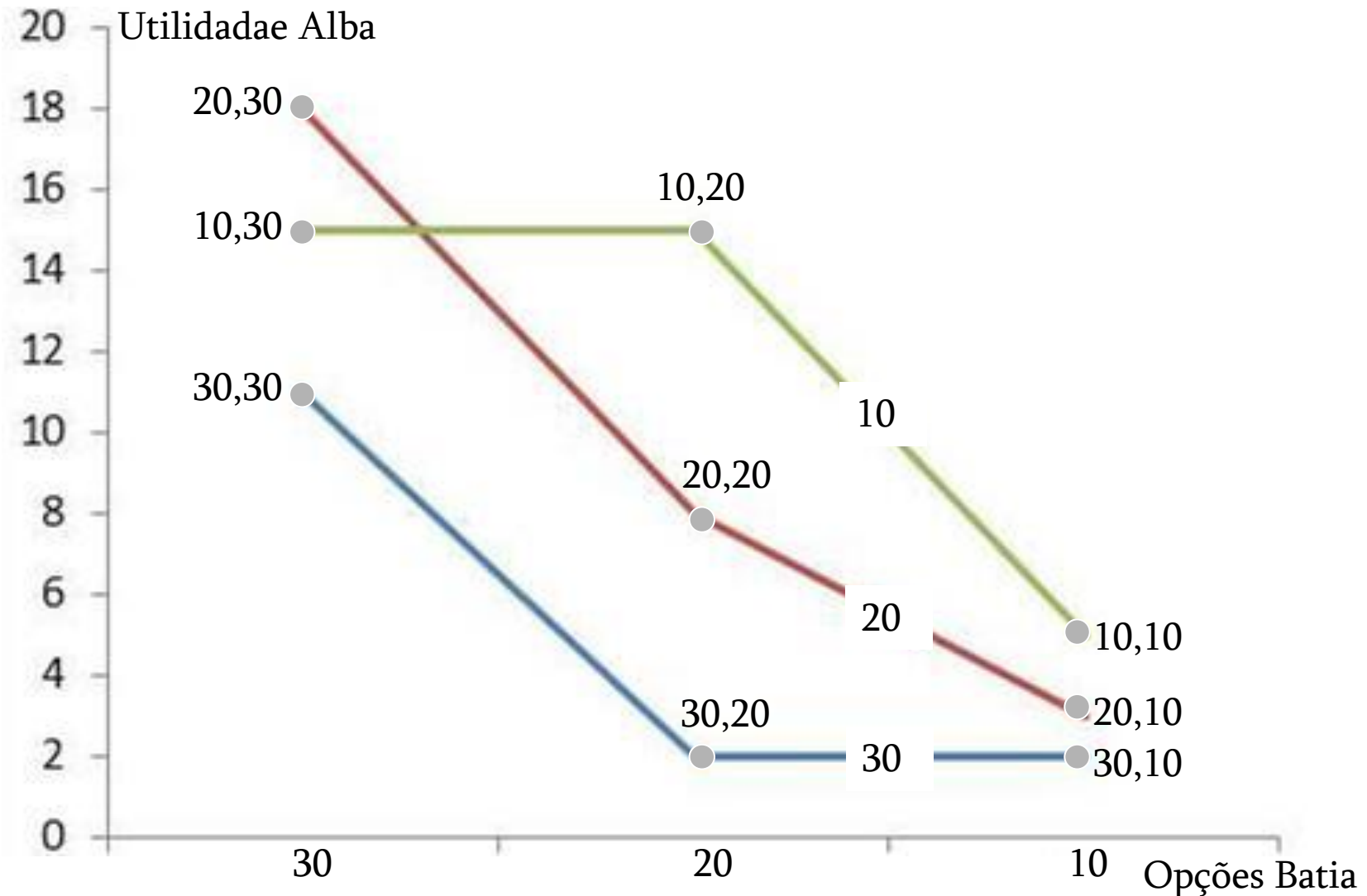
$$VE(\text{Trai}) = 0p + (-5)(1-p)$$

$$VE(\text{Coopera}) = VE(\text{trai}) \text{ se } p = 1,25 \text{ (} p > 1 \text{)}$$

# DILEMA DOS PRISIONEIRO



# Gráfico: matriz de retorno



# 2. PROPORCIONALIDADE

$U_a, U_b$	30	20	10
30	0,5 0,5	0,1 0,9	0,12 0,88
20	0,9 0,1	0,5 0,5	0,17 0,83
10	0,88 0,12	0,83 0,17	0,5 0,5

$U_a, U_b$	30	20	10
30	$P_a = P_b$	$P_a < P_b$	$P_a < P_b$
20	$P_a > P_b$	$P_a = P_b$	$P_a < P_b$
10	$P_a > P_b$	$P_a > P_b$	$P_a = P_b$

### 3. INTEGRALIDADE ( $U_t$ )

$U_a, U_b$	30	20	10
30	22	20	17
20	20	16	18
10	17	18	10

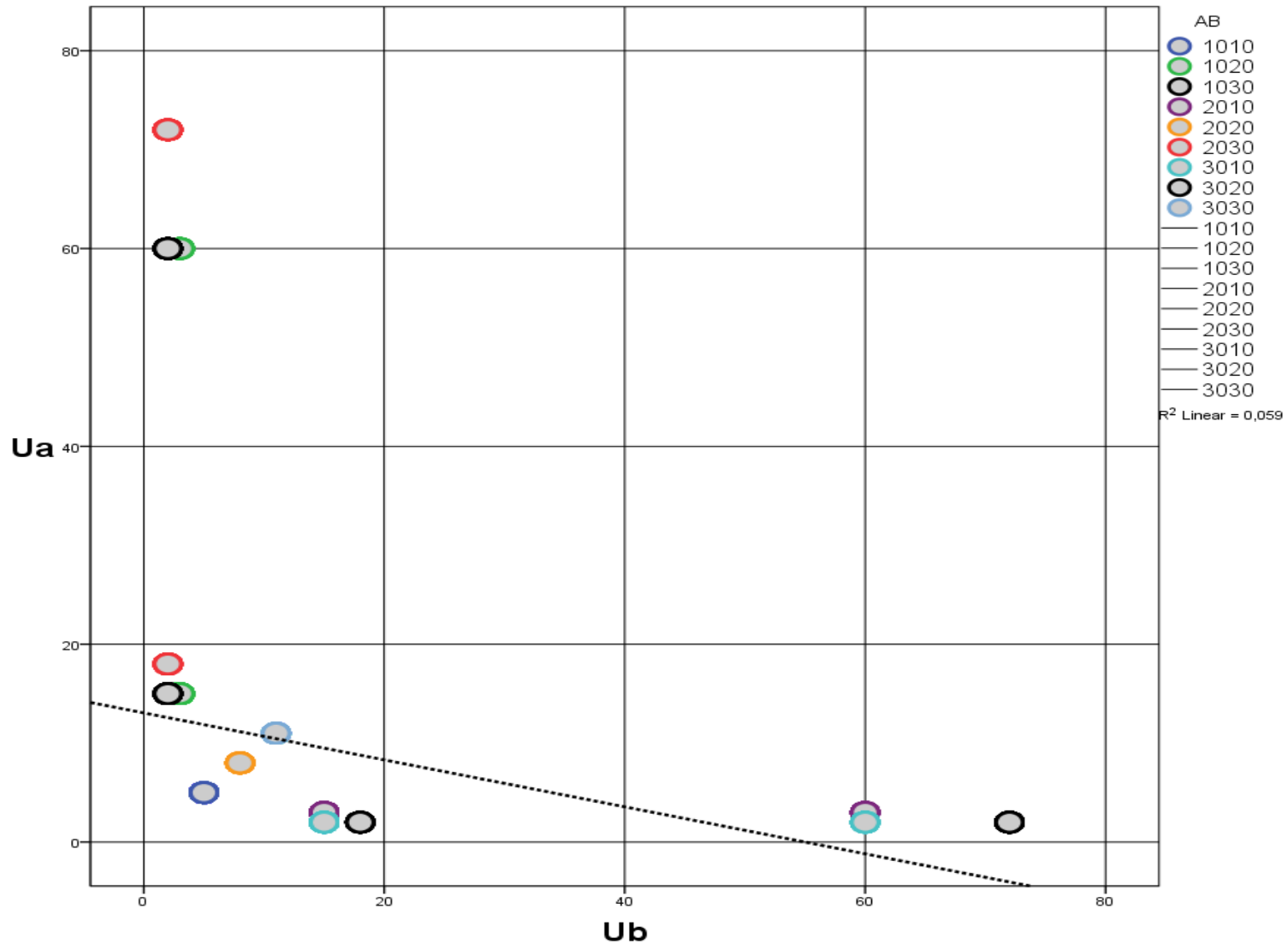
$U_t$ : As diferentes combinações geram utilidades totais ( $U_t$ ) diferentes. Isso configura um jogo potencialmente de tipo JSV<sup>+</sup>. O resultado varia por rodada e caso a caso.

# 4. OBTENÇÃO DE GANHOS

$U_a, U_b$	30	20	10
30	+3,+3	-6,+10	-6,+7
20	+10,-6	0,0	-5,+7
10	+7,-6	+7,-3	-3,-3

$U_a, U_b$	30	20	10
30	Ganha-Ganha	Perde-Ganha	Perde-Ganha
20	Ganha-Perde	Nulo-Nulo	Perde-Ganha
10	Ganha-Perde	Ganha-Perde	Perde-Perde

# OG de 1<sup>a</sup>. a 6<sup>a</sup> Rodadas





# TIPO (tendência)

- Tangibilidade: tangível.
- Integralidade: JSV+ (barganha integrativa)
- Proporcionalidade: ganhos relativos.
- Obtenção de ganhos: ganha-ganha.

# Valor esperado (VE)

Supondo que a probabilidade ( $p$ ) Batia qq. umas das três opções (10/20/30) sejam equiprováveis:

$$VE(30) = 11p + 2p + 2p = 15p = 15/3$$

$$VE(20) = 18p + 8p + 3p = 29p = 29/3$$

$$VE(10) = 15p + 5p + 5p = 25p = 25/3$$

\* Pelo critério do VE, \$10 é a melhor opção.