
2. Perfil/Tipologia dos atores

Amâncio Jorge de Oliveira
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

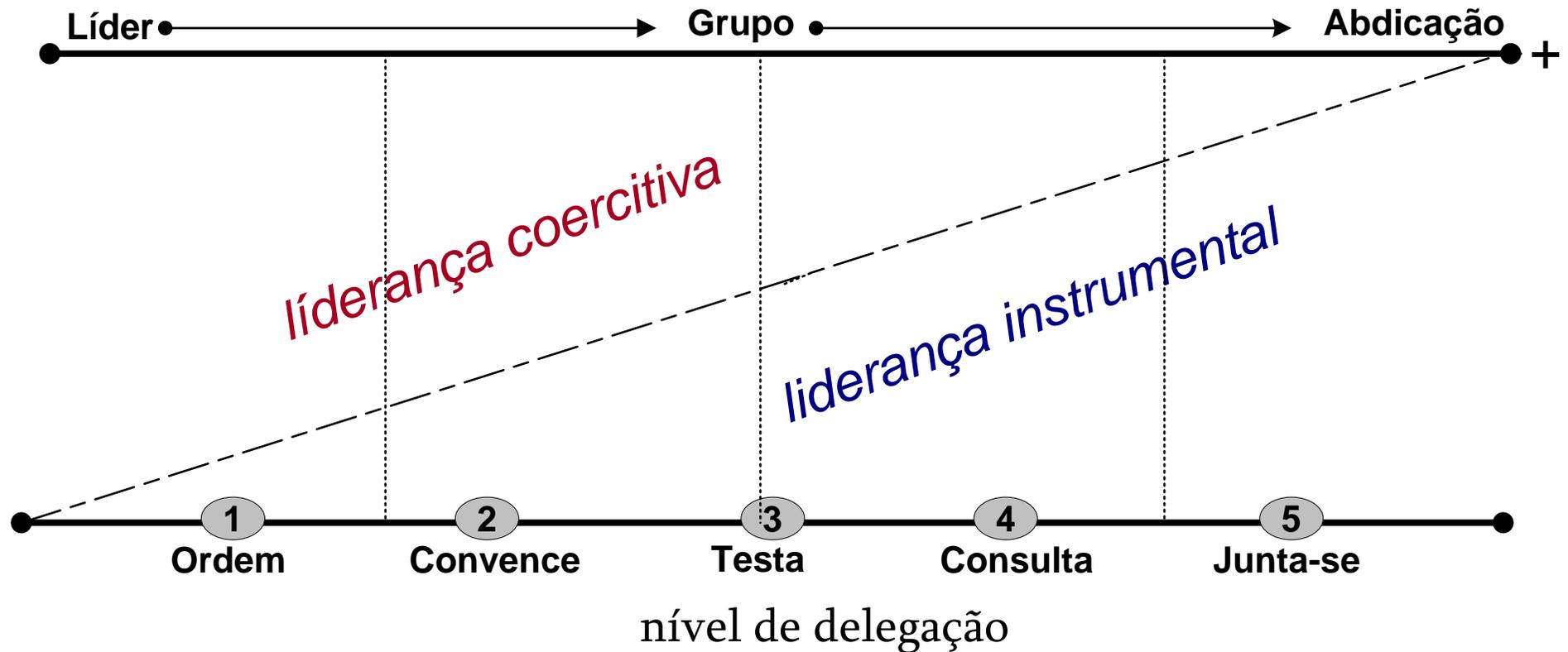
Tipos de liderança:

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.

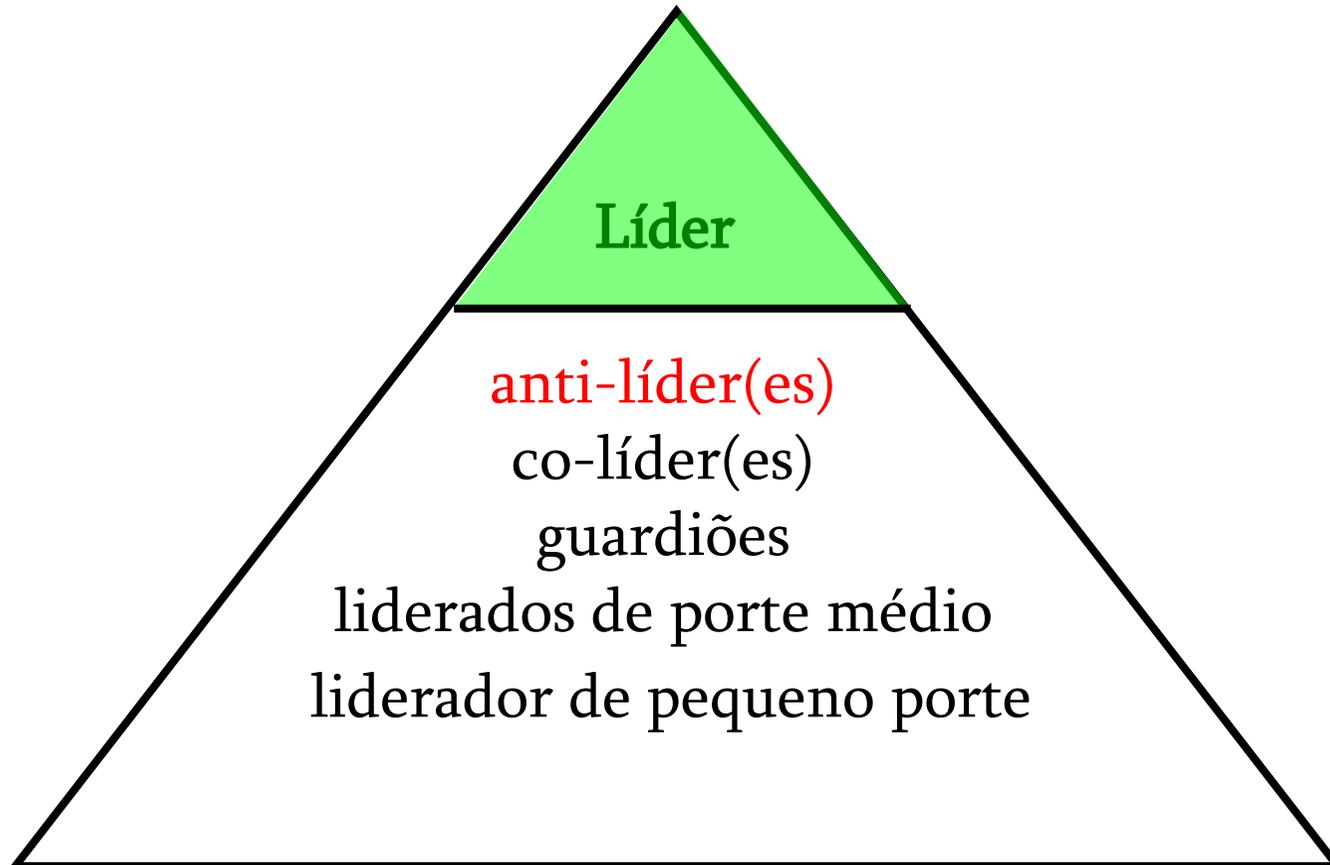
Fontes e papéis de liderança instrumental:

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 Simulation¹

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



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

ORGANIZATIONAL
BEHAVIOR
AND HUMAN
DECISION PROCESSES

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 ^{a,*}, Linda Babcock ^b, Lei Lai ^b

PERFIL DOS NEGOCIADORES

Pragmatismo: posicional/pragmático.

Expertise: técnico/político.

Risco: amante/averso/neutro.

Função: líder/mediador/seguidor/facilit.

Interesse: defensivo/ofensivo.

Liderança: instrum/coercit/unilateral.

Comentários Primeira Simulação

Amâncio Jorge de Oliveira
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)

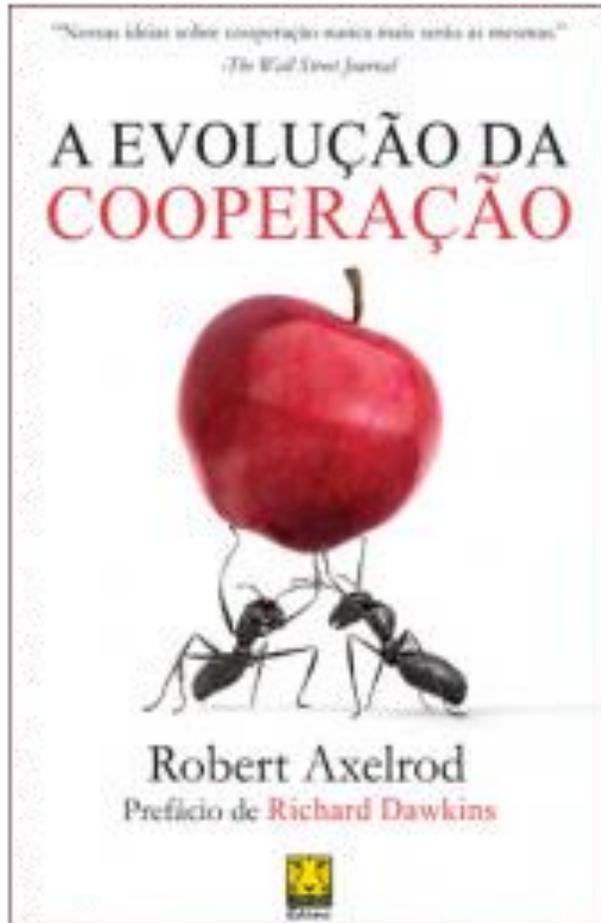
| U_a, U_b | 30 | 20 | 10 |
|------------|--------|-------|-------|
| 30 | 11, 11 | 2, 18 | 2, 15 |
| 20 | 18, 2 | 8, 8 | 3, 15 |
| 10 | 15, 2 | 15, 3 | 5, 5 |

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

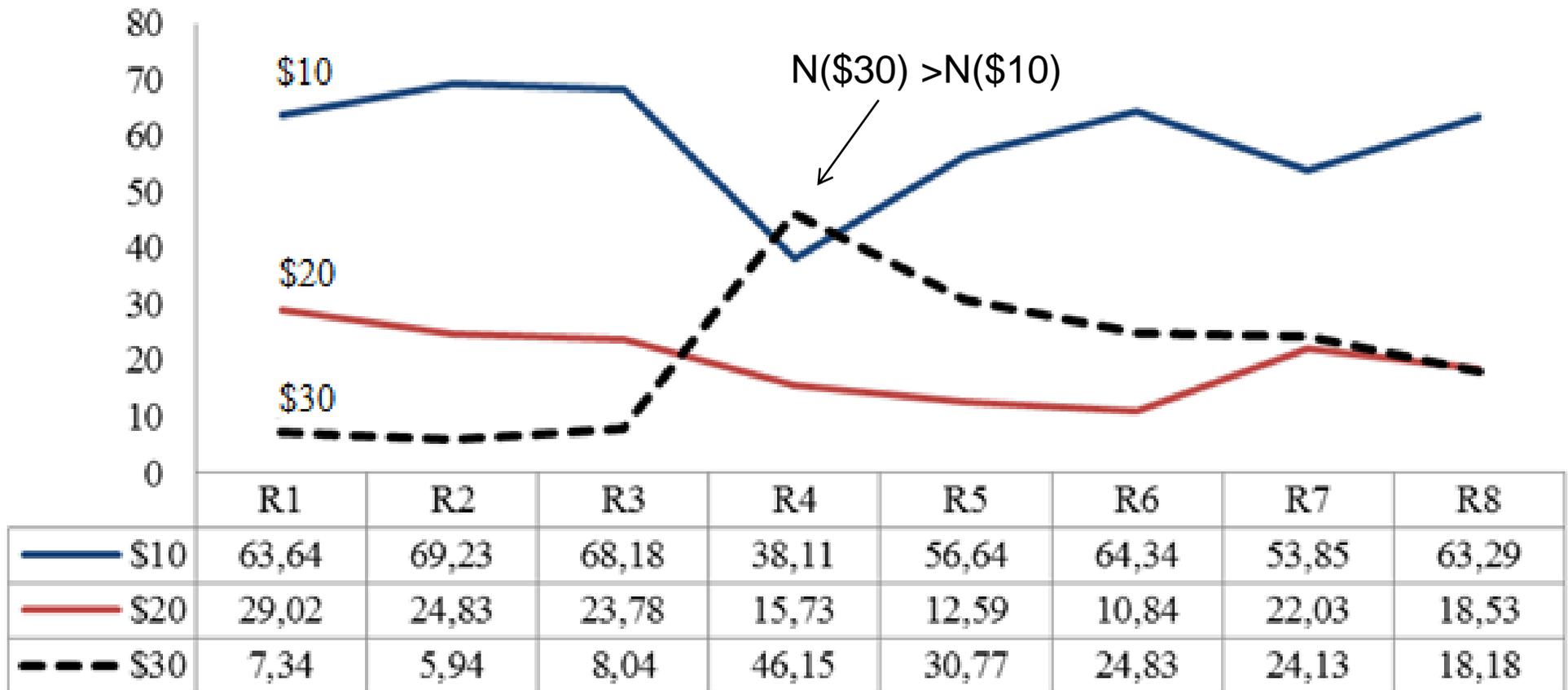


Estratégias:

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

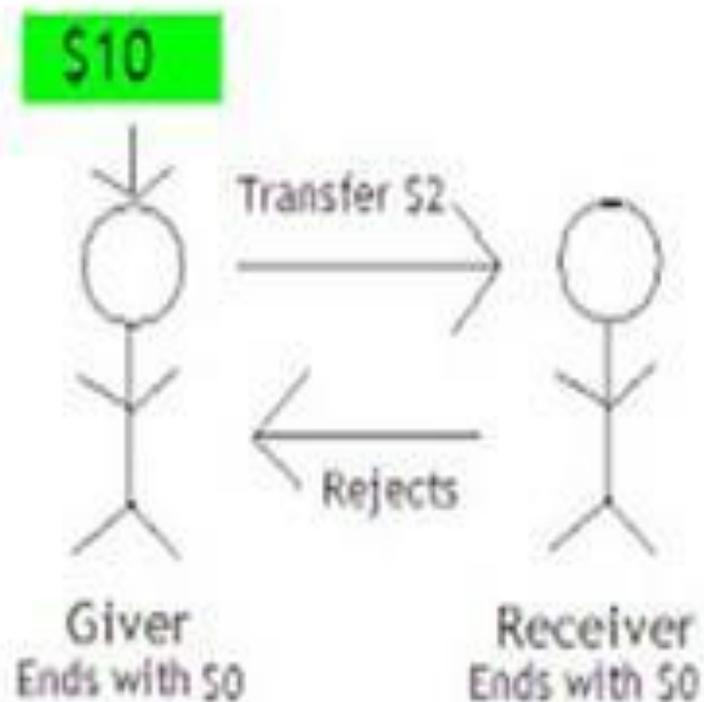
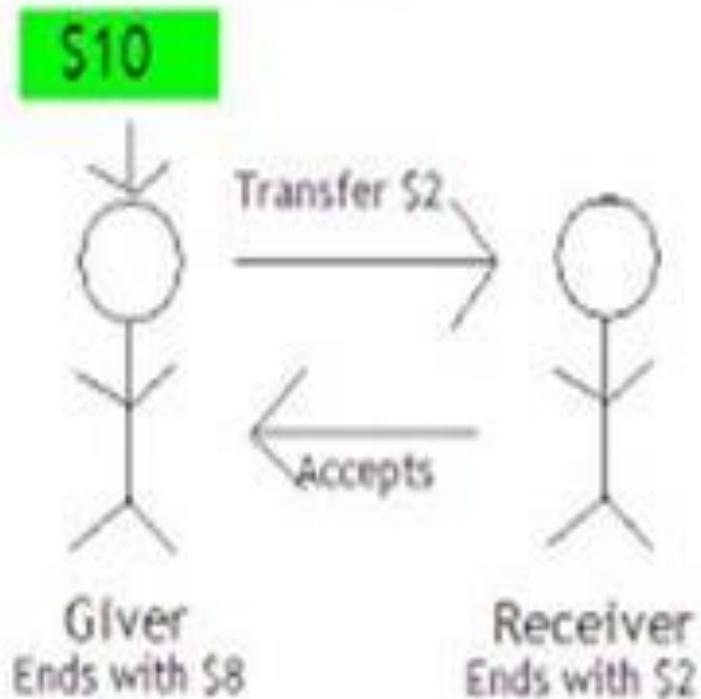
Evolução 8 rodadas

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:

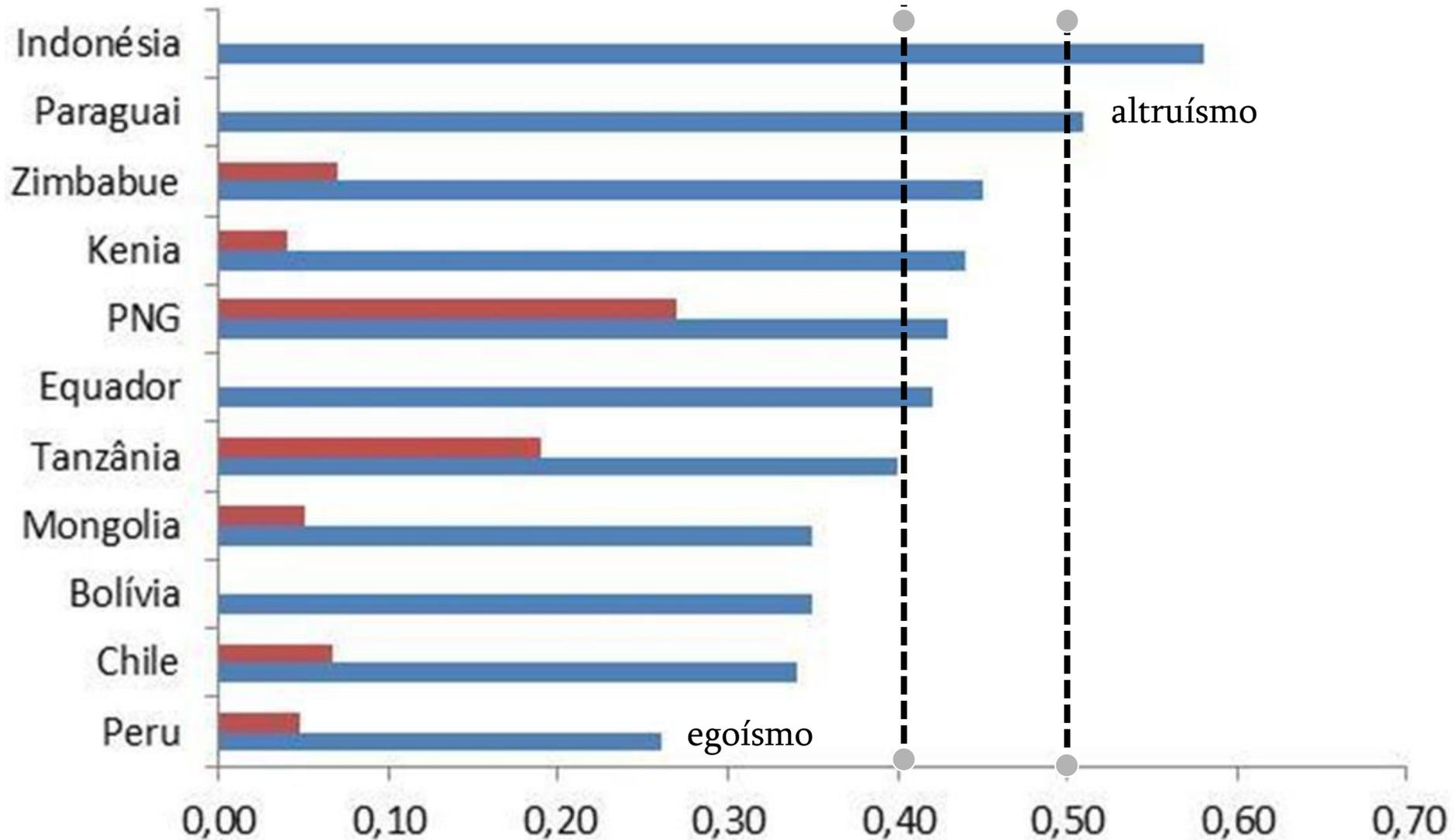
- outros fatores intervêm

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 ^a | Modes ^b | Rejection rate ^c | Low-offer rejection rate ^d | | | | | | |
|--------------|----------|-------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------|-----------|------|-----------|---------|--------|
| | | | | | | 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 ^e | 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 | μ_{11} | μ_{12} |
| a2 | μ_{21} | μ_{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 |

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

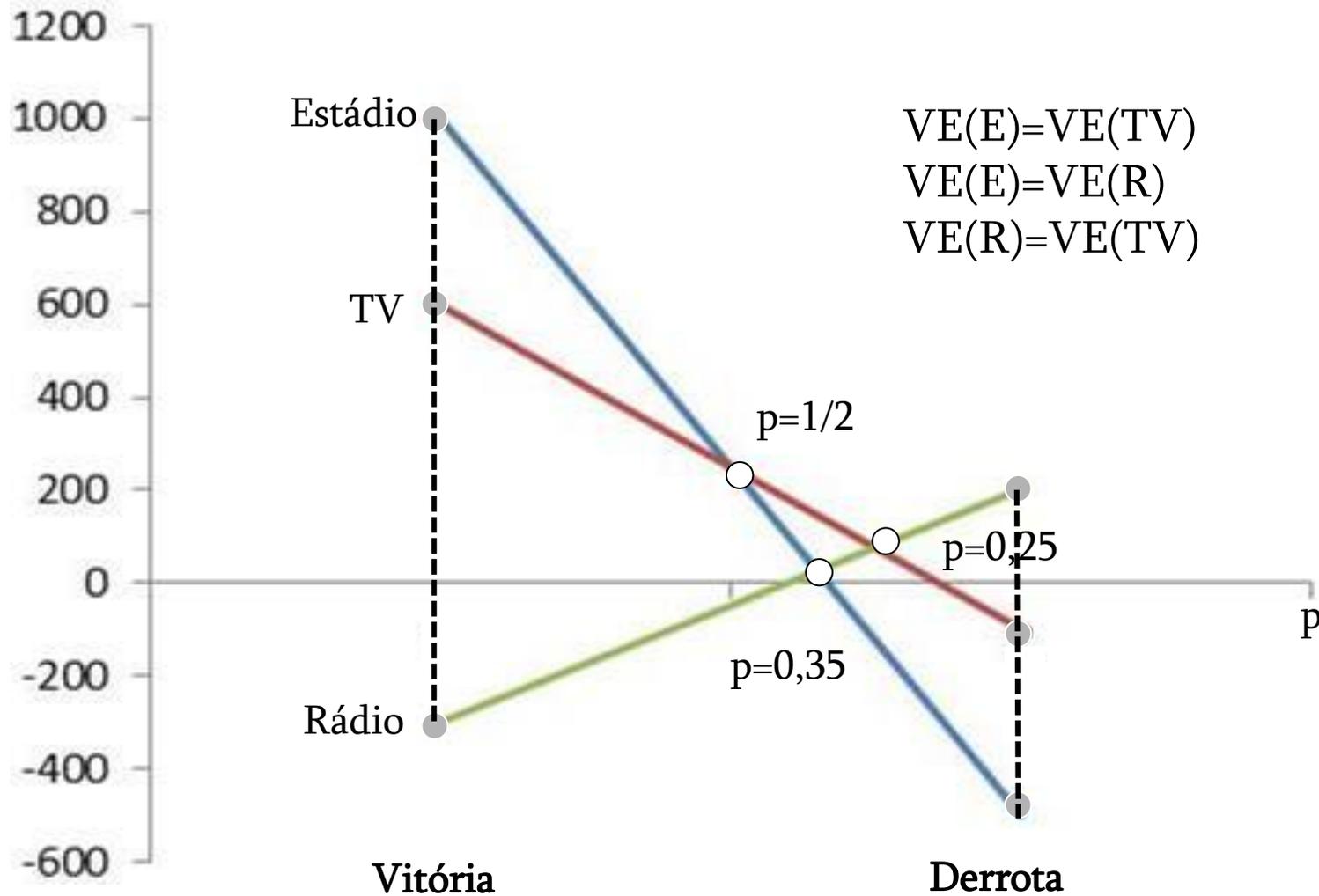
$$VE(\text{Não Investe}) = 100p + (100)(1-p)$$

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

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 | | Player 2 | |
|----------|-----------|---|--|
| | | COOPERATE | DEFECT |
| Player 1 | COOPERATE |  |  |
| | DEFECT |  |  |

CAÇADA AO CERVO

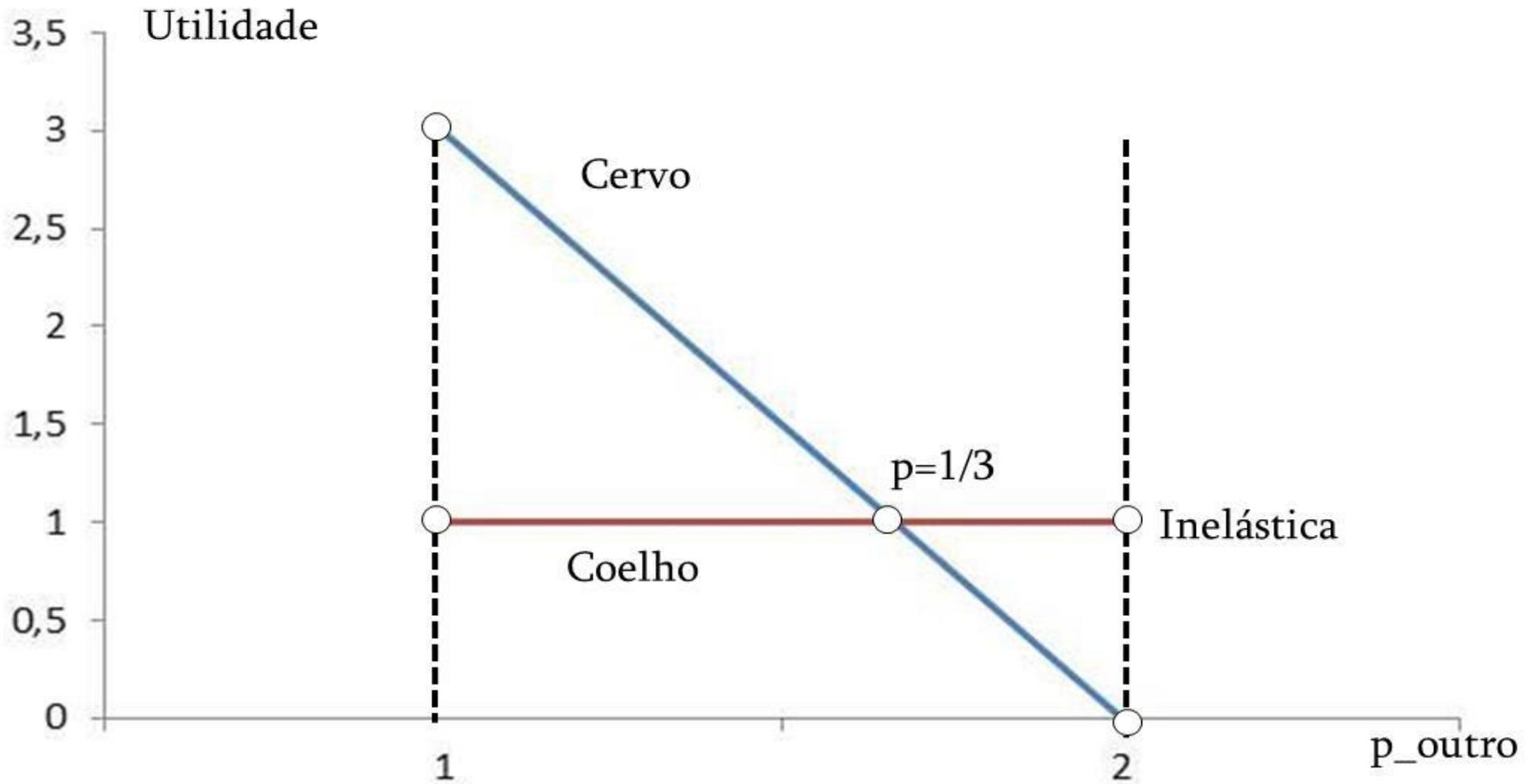
| | | Caçador2 | |
|----------|--------|----------|--------|
| | | Cervo | Coelho |
| Caçador1 | Cervo | 3, 3 | 0, 1 |
| | Coelho | 1, 0 | 1, 1 |

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

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

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

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

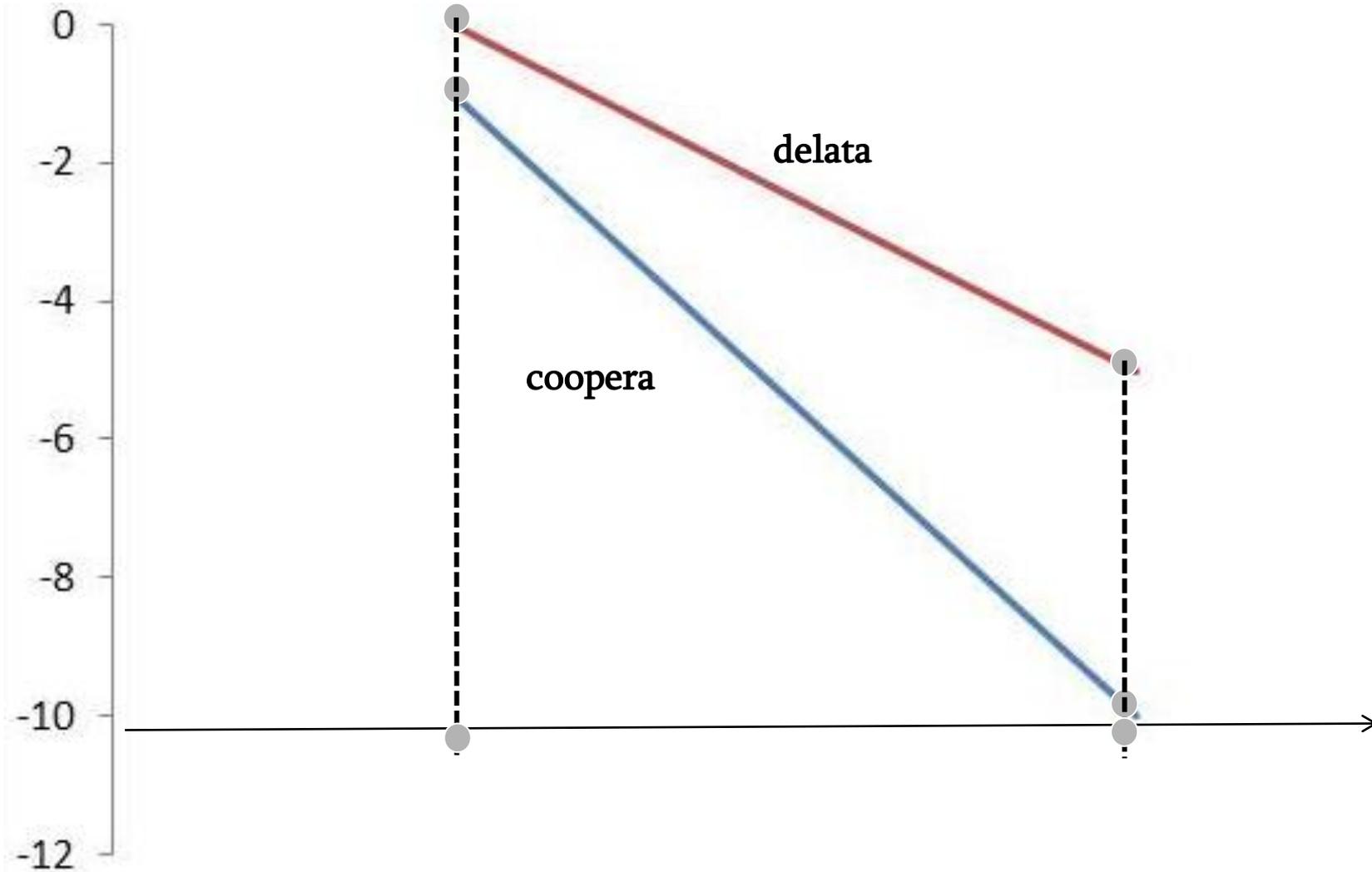
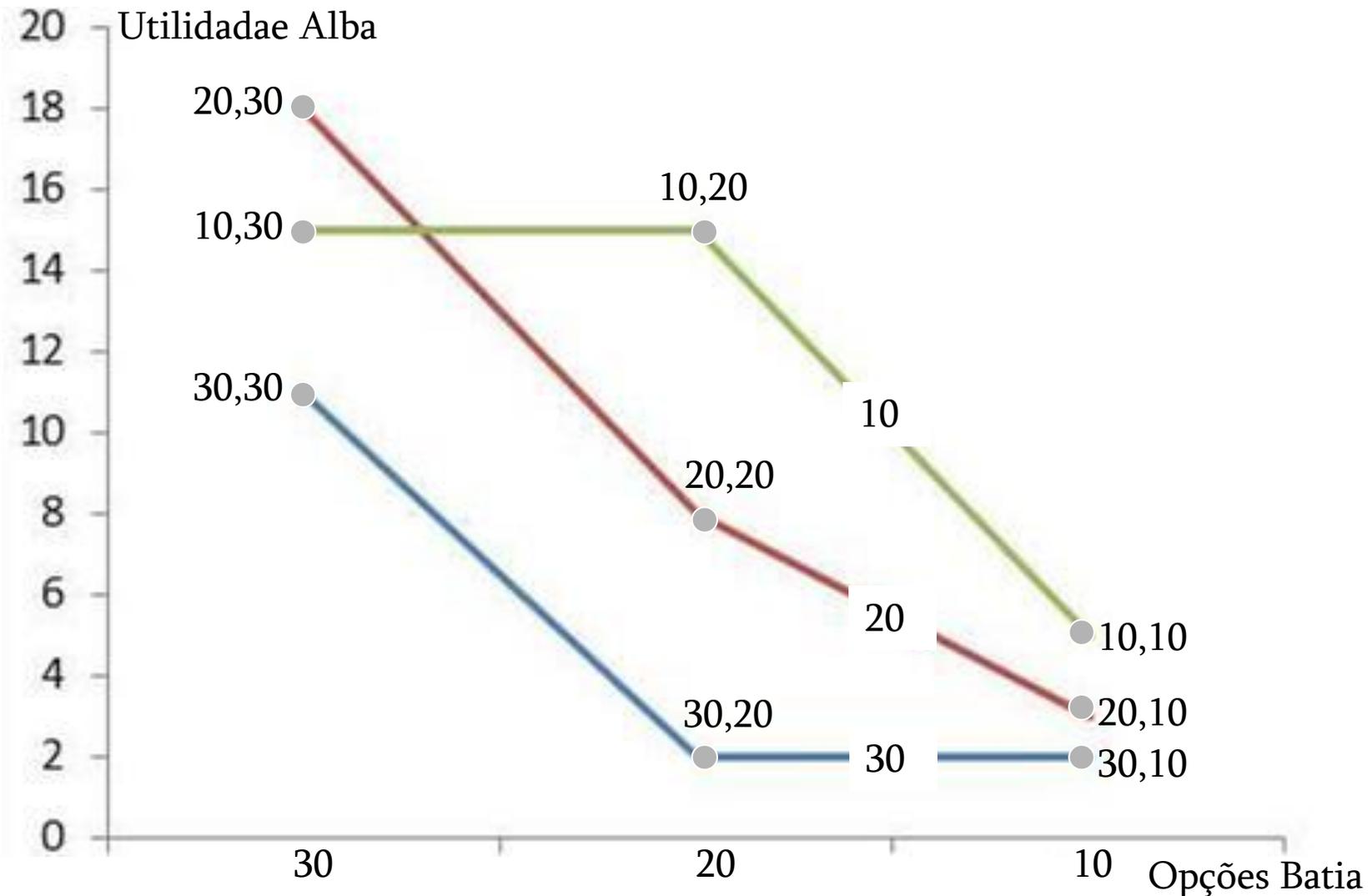


Gráfico: matriz de retorno



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 |

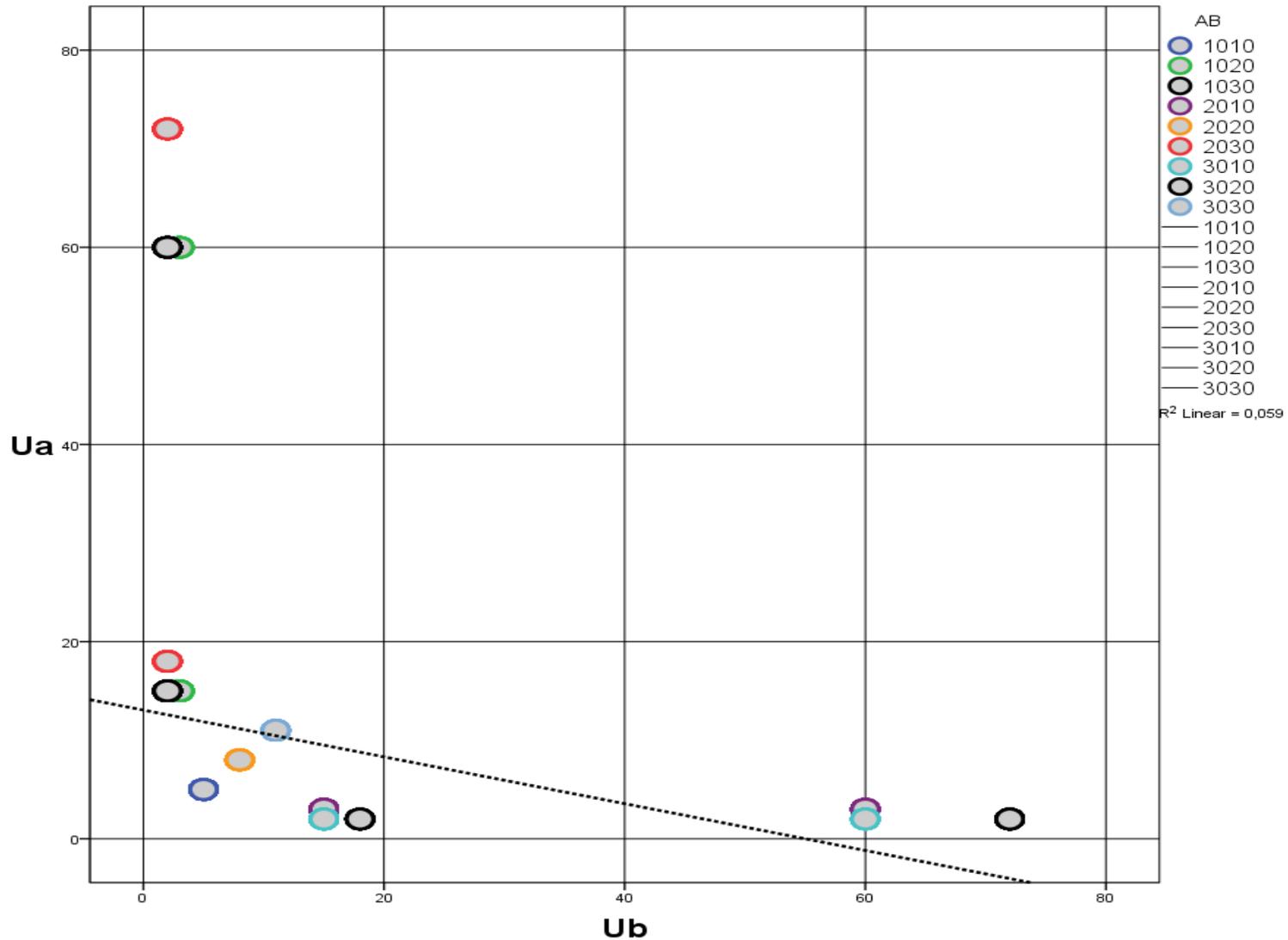
U_t : As diferentes combinações geram utilidades totais (U_t) diferentes. Isso configura um jogo potencialmente de tipo JSV⁺. O resultado varia por rodada e caso a caso.

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^a. a 6^a 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.