



Processo Decisório

Anna Letícia Barbosa
Luiz Marcio Viana
Marcelo Kozlowski

O Poderoso Chefão Parte II

“Negociando com Fanucci”

▶ **Viés**

- Ancoragem: Quando Fanucci fala cada um de vocês ganhou \$600,00 na semana passada então vocês me devem \$600,00 (\$200,00 cada).
- Assunção de Restrições Inexistentes: Quando os amigos falam todos pagam Fanucci e se alguém não paga Fanucci é porque paga diretamente à Maranzalla.
- Armadilha da Confirmação: Quando os amigos procuram informações que confirmam que o melhor a fazer é pagar Fanucci.

▶ **Escada de Abstração**

- Quando Vitor Corleone pergunta: “Porque” temos que pagar Fanucci?

▶ **Negociação**

- A negociação NÃO possui ZOPA
- Inicialmente uma Competição: Porque Fanucci se impõem utilizando poder coercitivo para obter o valor de \$600,00.
- Colaboração: Foi alcançada por Vitor Corleone quando percebeu que o interesse de Fanucci não era receber dinheiro apenas naquele momento, mas ganhar dinheiro regularmente.

► **Viés**

- Estereotipagem e efeito Halo: Durante a seleção dos jurados.
- Estruturação: Quando o advogado de defesa apresenta os motivos para uma revisão dos valores para os presidentes das industrias de armas.
- Ancoragem: Quando o advogado de defesa apresenta o valor estimado que será gasto com indenizações caso percam o julgamento, e demonstra que o investimento que está sendo pedido é uma pequena fração deste valor.

► **Negociação**

- A negociação NÃO possui ZOPA – Porque a industria de arma considera que o que já foi pago é suficiente.
- Colaboração: Porque ambas as partes reconheceram a importância daquele julgamento e os representantes da industria de armas aceitam aumentar os valores em \$7,5 milhões.

O Preço de um Resgate

“Negociação (Fase 1)”

▶ **Viés**

- Escalada Irracional do Compromisso: Por parte dos seqüestradores.
- Armadilha da Confirmação: Quando o pai decide justificar a sua decisão de chamar o FBI.

▶ **Negociação (Fase 1)**

- A negociação possui ZOPA – Porque os seqüestradores querem \$2 milhões, e o pai considera este valor baixo.
- Compromisso: Porque os seqüestradores e os pais querem fechar o negócio e receber o que foi acertado.
- Poder Coercitivo – Demonstrado pelos seqüestradores

O Preço de um Resgate

“Negociação (Fase 2)”

► **Vies**

- Escalada Irracional do Compromisso: Por parte do pai quando decide levar até o fim o prêmio pela captura dos seqüestradores, chegando a aumentar o valor do prêmio para \$4 milhões.
- Dissonância Cognitiva: Quando o pai é levado a oferecer um prêmio pela captura dos seqüestradores, colocando em risco a vida do filho, e depois tentando se justificar para a esposa.
- Visão após o Fato: Quando os seqüestradores simulam o assassinato do menino e a mãe acusa o pai de ter matado o filho contrariando a sua decisão anterior de apoiar o marido.

► **Negociação (Fase 2)**

- A negociação NÃO possui ZOPA – Porque o pai do menino não deseja mais pagar o resgate.
- Apresentação de elementos tangíveis: Dois milhões de dólares sobre a mesa.
- Competição: Porque tanto o pai quanto os seqüestradores querem sair ganhando com prejuízo para a outra parte.
- Poder Coercitivo – Demonstrado pelos seqüestradores e também pelo pai ao oferecer uma recompensa pela captura dos seqüestradores.

Fim