**Classificação do tipo de abordagem de Negociação proposta por Ramires**

As abordagens de negociação podem ser de natureza teórica ou prática. Kemper e Kemper (apud Carvalhal (2006)) classificam as abordagens teóricas em nove categorias mais importantes: estratégicas (estratégias de jogadores); conhecimento do processo de aprendizagem; processo de tomada de decisão; psicológicas e sociológicas; prescritivas (o que deve ser feito); descritivas (características dos negociadores); teoria dos jogos; comunicação; negociação coletiva. No campo prático as abordagens *teórica prescritiva* e *teórica descritiva* são as mais utilizadas. Já no que se refere a abordagens práticas, os negociadores podem adotar diferentes abordagens. Mas a mais importantes são as de natureza integrativa (*abordagem prática integrativa*) e de natureza distributiva (*abordagem prática distributiva)*. O processo propostos por Ramires (2004) se enquadra entre as abordagens práticas e é um misto entre as abordagens prática integrativa e abordagem prática distributiva.