

## **Introdução**

### **Parte I – A negociação como processo social**

#### **Capítulo 1 – Elementos, processos e concepções da negociação**

- 1.1. Introdução
- 1.2. Elementos essenciais da negociação
- 1.3. Abordagens psicológicas do processo negocial
- 1.4. Negociação integrativa e negociação distributiva
  - 1.4.1. Negociação distributiva
  - 1.4.2. Negociação integrativa
  - 1.4.3. O modelo da dupla orientação
- 1.5. Concepções da negociação
  - 1.5.1. A negociação como jogo estratégico
  - 1.5.2. A negociação como poder e persuasão
  - 1.5.3. A negociação como resolução de problemas
  - 1.5.4. A negociação como relação e comunicação
  - 1.5.5. A negociação como tomada de decisão
- 1.6. Conclusões

#### **Capítulo 2 – A negociação como tomada de decisão**

- 2.1. Introdução
- 2.2. Heurísticas e viesamentos na tomada de decisão na negociação
  - 2.2.1. Ancoragem e ajustamento
  - 2.2.2. Disponibilidade da informação
  - 2.2.3. Enquadramento
  - 2.2.4. Excesso de confiança
  - 2.2.5. Escalada de compromisso e mito da soma fixa
- 2.3. Racionalidade(s) na tomada de decisão negocial
  - 2.3.1. Racionalidade social
- 2.4. Conclusões

#### **Capítulo 3 – Contexto social e cognição na negociação**

- 3.1. Introdução
- 3.2. O contexto relacional
  - 3.2.1. Determinantes sociais da confiança
  - 3.2.2. Relações interpessoais
  - 3.2.3. Relações pessoais na negociação: uma “faca de dois gumes”?
- 3.3. Normas relacionais e partilha de benefícios
- 3.4. A hipótese da utilidade social
- 3.5. Influência do contexto sociocultural sobre os processos cognitivos na negociação
- 3.6. Discussão e conclusões

#### **Capítulo 4 – Contexto social e aceitabilidade ética na negociação**

- 4.1. Introdução
- 4.2. Ética e negociação
- 4.3. Contexto sociorganizacional e processos sociocognitivos no julgamento ético
- 4.4. Papéis sociais e julgamento ético na negociação – um estudo empírico com negociadores profissionais
- 4.5. Efeitos da assimetria de poder sobre a percepção da aceitabilidade ética na negociação

#### 4.6. Conclusões

### **Parte II – Motivação e processos cognitivos na negociação**

#### **Capítulo 5 – Processamento motivado da informação na negociação**

##### 5.1. Introdução

##### 5.2. Motivação e cognição

##### 5.3. Motivos sociais na negociação

##### 5.4. Natureza e origens da motivação social

##### 5.5. Afectos, motivação social e cognição nos processos negociais

###### 5.5.1. A dimensão social do afecto na negociação

##### 5.6. Os enviesamentos cognitivos revisitados

##### 5.7. Motivação social e processamento da informação na negociação

##### 5.8. Motivação epistémica e processamento da informação na negociação

##### 5.9. Processamento motivado da informação

##### 5.10. Conclusões

#### **Capítulo 6 – Efeitos da responsabilização e da motivação social sobre os processos cognitivos na negociação**

##### 6.1. Introdução

##### 6.2. Natureza da responsabilização

##### 6.3. Responsabilização e resistência aos enviesamentos cognitivos

##### 6.4. Teoria da responsabilização: o modelo da contingência social

##### 6.5. Responsabilização por processo e por resultados

###### 6.5.1. Responsabilização e negociação

###### 6.5.2. Motivos sociais e responsabilização na negociação

##### 6.6. Efeitos da responsabilização por processo e da motivação social sobre os processos e o desempenho na negociação

##### 6.7. Influência da responsabilização por processo e por resultado no desempenho negocial: um estudo com negociadores profissionais

###### 6.7.1. Discussão

##### 6.8. Conclusões

### **Conclusão**

### **Referências**