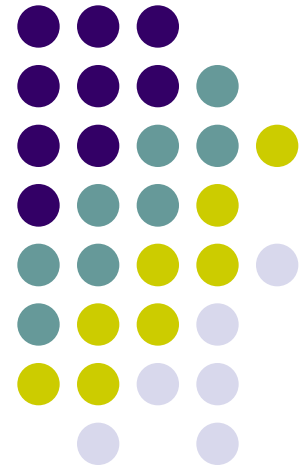


# Erros/Enviesamentos na Negociação

Comunicação e Negociação  
ISEG, 2013-2014





# Erros/Enviesamentos na Negociação

- Escalada irracional
- Mito da divisão
- Ancoragem e ajustamento
- Negociação circunscrita
- Indisponibilidade de informação
- Fecho negocial acelerado – maldição do negociador
- Excesso de confiança negocial
- Ignorância do ponto de vista dos outros

(Jesuíno, 1998; Carvalho, 2004)