

**Max H. Bazerman**

**Margaret A. Neale**

# Negociando Racionalmente

uma editora  
**atlas**

**2ª Edição**

## Resumo de Negociando Racionalmente

Dos capítulos presentes nesta obra encontram-se - Introdução ao pensamento racional na negociação; Parte I - Erros mais Comuns na Negociação - Escalada irracional do compromisso; A torta fixa mítica; Ancoragem e ajustes; Estruturação das negociações; Disponibilidade de informações; A praga do vencedor; Excesso de confiança e o comportamento do negociador; Parte II - Uma Estrutura Racional para Negociação - Pensando racionalmente sobre a negociação; Negociações em uma joint venture; Estratégias racionais para criar acordos interativos; Parte III - Simplificando Negociações Complexas - Você é um expert?; Justiça, emoção e racionalidade na negociação; Negociação em grupos e em organizações; Negociações por meio de terceiros; Propostas concorrentes - A praga do vencedor revisitada; Negociação por meio de ação; Conclusão - Negociação racional em um mundo racional.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)