

Sumário

<i>Preface to 2nd Edition</i>	V
<i>Prefácio à 2^a Edição</i>	IX
<i>Prefácio à 1^a Edição</i>	XIII
Capítulo 1	
<i>Introdução</i>	1
Capítulo 2	
<i>Conceitos Básicos em Decisão em Grupo e Negociação</i>	5
2.1 DISTINÇÃO ENTRE AS ABORDAGENS DECISÃO EM GRUPO E NEGOCIAÇÃO	5
2.2 ASSOCIAÇÃO A OUTROS TEMAS	6
2.3 AGREGAÇÃO DE PREFERÊNCIAS E DE CONHECIMENTO	8
2.4 ATORES NO PROCESSO DECISÓRIO	9
Capítulo 3	
<i>Abordagens de Agregação para Decisão em Grupo</i>	11
3.1 CONTEXTO ORGANIZACIONAL GRAU DE IMPORTÂNCIA PARA DECISORES	11
3.2 TIPOS DE PROCEDIMENTOS PARA DECISÃO EM GRUPO	13

3.3	AGREGAÇÃO A PARTIR DAS ESCOLHAS FINAIS DOS DECISORES	14
3.4	PROCEDIMENTOS PARA AGREGAÇÃO DE PREFERÊNCIAS INICIAIS DOS DECISORES	15
3.4.1	Modelos Não Compensatórios	18
3.4.2	Modelo Aditivo para Agregação de Decisores	18
3.4.3	“Importância dos Decisores” no Modelo Aditivo	19
3.4.4	Modelo com Informação Parcial e Uso do Método FITradeoff	21
3.4.5	Modelo sem Agregação Direta dos Decisores	24
3.4.6	Modelo Aditivo de Decisão em Grupo com Veto	27
3.5	OBTENÇÃO DE ACORDO OU CONSENSO	33
3.6	INTEGRAÇÃO E ANALOGIA COM MÉTODOS MULTICRITÉRIO	36
3.7	AGREGAÇÃO DE CONHECIMENTO DE ESPECIALISTAS	45
3.7.1	Agregação de Probabilidade Subjetiva	47
3.7.2	Modelos <i>Fuzzy</i> de Agregação de Conhecimento de Especialistas	51
3.7.3	Operadores de Agregação para Construção de Opiniões Coletivas Baseados em Modelos <i>Fuzzy</i>	51

Capítulo 4

	<i>Sistemas de Votação</i>	57
4.1	SISTEMA DE VOTAÇÃO PLURALISTA	59
4.2	EXEMPLO DE VOTAÇÃO	59
4.3	TEORIA DE ESCOLHA SOCIAL	61
4.3.1	Alguns Conceitos Básicos e Paradoxos de Votação	62
4.3.2	Teorema da Impossibilidade de Arrow	63
4.4	PROCEDIMENTO DE BORDA	64
4.5	PROCEDIMENTO DE CONDORCET	67
4.6	PROCEDIMENTO DE VOTAÇÃO COM AGENDA	69
4.7	PROCEDIMENTO DE VOTAÇÃO DE APROVADOS (<i>APPROVAL VOTING</i>)	70
4.8	PROCEDIMENTOS DE COPERLAND	71
4.9	VOTAÇÃO PONDERADA POR QUARTIL	72
4.10	PROCEDIMENTO DE HARE	78
4.11	ESCOLHA DE UM PROCEDIMENTO	79

Capítulo 5

<i>Elementos de Teoria dos Jogos</i>	83
5.1 COMPORTAMENTO ESTRATÉGICO	83
5.1.1 O Jogo e a Escolha Racional	84
5.1.2 A Representação de um Jogo.	85
5.1.3 Diferentes Classificações para os Jogos	88
5.2 JOGOS COMPETITIVOS	92
5.2.1 Jogos Simultâneos ou Estratégicos	92
5.2.2 Jogos Sequenciais	97
5.2.3 Jogos com Informação Incompleta.	98
5.2.4 Jogos com Informação Perfeita	99
5.2.5 Jogos Estritamente Competitivos	100
5.2.6 Jogos Repetidos	101
5.3 JOGOS COOPERATIVOS	103
5.3.1 O Problema da Barganha	103
5.3.2 Coalizão em Jogos Cooperativos	104
5.3.3 Cooperação sob Incerteza	105

Capítulo 6

<i>Procedimentos e Tipos de Negociação</i>	107
6.1 A ARTE E A CIÊNCIA DA NEGOCIAÇÃO	108
6.2 QUESTÕES CENTRAIS DE UM PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO	110
6.3 TIPOS DE NEGOCIAÇÃO	113
6.3.1 Negociação Distributiva	114
6.3.2 Negociação Integrativa	121
6.3.3 Comparativo entre Negociação Distributiva e Negociação Integrativa	131
6.4 ANÁLISE DE COALIZÕES	135
6.5 INTERVENTORES DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO	137
6.6 ETAPAS DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO	139
6.7 ELEMENTOS OU VARIÁVEIS DA NEGOCIAÇÃO	140

Capítulo 7

<i>Procedimentos de Repartição</i>	143
7.1 MÉTODOS DE DIVISÃO JUSTA	144
7.1.1 Dividir-e-escolher (<i>Divide-and-choose</i> ou <i>cake-cutting</i>)	145
7.1.2 Filtrar-e-escolher (<i>filter-and-choose</i>)	146
7.1.3 Movendo-a-faca (<i>moving-knife</i>)	146
7.1.4 Outros Procedimentos para $n > 2$ para Bens Divisíveis	147
7.1.5 Outros Procedimentos para $n > 2$ para Bens Indivisíveis	152
7.2 PROPRIEDADES DOS PROCEDIMENTOS DE REPARTIÇÃO	156

Capítulo 8

<i>Métodos e Abordagens no Processo de Negociação</i>	163
8.1 SISTEMAS DE APOIO A NEGOCIAÇÃO	164
8.1.1 <i>E-negotiation</i>	168
8.1.2 Atividades Envolvidas no Processo de <i>E-negotiation</i>	172
8.1.3 Agentes de <i>Software</i>	173
8.2 EXEMPLOS DE SISTEMAS DE APOIO A NEGOCIAÇÃO	180
8.2.1 <i>Negotiation Support Systems</i> – INSPIRE	181
8.2.2 Exemplo de uma Aplicação de <i>E-Negotiation</i> – Cadeia de Suprimento	186
8.3 PROPRIEDADE INTELECTUAL E REGISTRO DE PATENTES EM GDSS	189

Capítulo 9

<i>Métodos de Estruturação de Problemas</i>	195
9.1 <i>STRATEGIC OPTIONS DEVELOPMENT AND ANALYSIS</i> – SODA	199
9.2 <i>SOFT SYSTEMS METHODOLOGY</i> – SSM	204
9.3 <i>STRATEGIC CHOICE APPROACH</i> – SCA	207
9.4 <i>VALUE-FOCUSED THINKING</i> – VFT	209
9.5 OUTROS MÉTODOS DE ESTRUTURAÇÃO DE PROBLEMAS	214

Capítulo 10

<i>Aplicações em Decisão em Grupo e Negociação</i>	217
10.1 DECISÃO EM GRUPO	217
10.1.1 Seleção de Fornecedores	217
10.1.2 Recursos Hídricos	220
10.1.3 Planejamento Estratégico	231
10.2 NEGOCIAÇÃO	233
10.2.1 Fornecedores	233
10.2.2 Recursos Hídricos	234
10.2.3 Compra de Algodão	238
10.2.4 Negociação Internacional	241
10.2.5 Conflito Ambiental	244
<i>Referências</i>	251
<i>Índice Remissivo</i>	267