

SUMÁRIO

PREFÁCIO	
Juarez Freitas.....	13
1 – INTRODUÇÃO.....	15
2 – O PODER.....	25
3 – AS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E OS PRINCÍPIOS DA RAZOABILIDADE, PROPORCIONALIDADE, MORALIDADE E EFICIÊNCIA.....	29
4 – AGENTES PÚBLICOS.....	47
5 – ALGUNS ESPAÇOS DE NEGOCIAÇÃO.....	51
5.1 Termo de ajustamento de conduta (TAC) ou termo de compromisso de ajustamento.....	51
5.2 Negociação penal.....	59
5.3 Contratos administrativos.....	61
5.4 Convênios administrativos.....	63
5.5 Consórcios públicos.....	66
5.6 Tratados e acordos internacionais.....	68
5.7 Participação em conselhos e grupos de trabalho.....	69
6 – NEGOCIAÇÃO, MEDIAÇÃO, CONCILIAÇÃO E ARBITRAGEM: BREVE HISTÓRICO E CONCEITOS.....	75
7 – NEGOCIAÇÃO E COMUNICAÇÃO: FACES DE UMA MESMA MOEDA.....	83
8 – A NATUREZA COMUNICATIVA DA NEGOCIAÇÃO E OS POSTULADOS DA COMUNICAÇÃO.....	85
9 – PRINCÍPIOS DA BOA NEGOCIAÇÃO.....	89
9.1 Princípios da igualdade e da diferença.....	90

9.2	Princípio da confiança.....	97
9.3	Princípio do equilíbrio.....	107
9.4	Princípio da não resistência.....	112
9.5	Princípio da vinculação ao atendimento do interesse (PVI).....	116
10	ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO.....	127
10.1	Relações primárias e não primárias.....	128
10.2	Medida e especificidades da transação.....	128
10.3	Começo, duração e término.....	129
10.4	Planejamento.....	131
10.5	Divisão e compartilhamento de ônus e benefícios (solidariedade, cooperação e fontes de apoio moral e econômico).....	132
10.6	O poder.....	134
10.7	Visão e expectativas dos participantes.....	136
11	MÉTODOS BÁSICOS DE NEGOCIAÇÃO.....	141
12	FASES DA NEGOCIAÇÃO.....	149
12.1	Planejamento.....	150
12.1.1	O <i>menu</i> da negociação.....	150
12.1.2	Coleta de informações, dados e argumentos de apoio.....	152
12.1.2.1	Argumentos técnicos.....	153
12.1.2.2	Argumentos de prova social.....	154
12.1.2.3	Argumentos de apoio do interlocutor.....	156
12.1.3	Os alvos, as metas, os interesses definidos.....	157
12.1.4	Enquadramento.....	158
12.1.5	Definir estratégias.....	160
12.1.6	A implementação das estratégias: os alvos, a âncora e a MASA.....	164
12.2	O contato.....	168
12.2.1	Preparação.....	168
12.2.2	Construção do relacionamento.....	171
12.3	A objetivação da negociação.....	178
12.3.1	Percepção e viés cognitivo.....	178
12.3.2	A comunicação.....	187
12.3.2.1	O uso de perguntas.....	188
12.3.2.1.1	Objetivos.....	188
12.3.2.1.2	Foco.....	189
12.3.2.1.3	Tipos.....	190
12.3.2.2	Fala ativa.....	191
12.3.2.3	Escutar e receber mensagens.....	193
12.3.2.4	Mensagens eficazes e ineficazes.....	198
12.3.2.5	Algumas táticas competitivas e a defesa em relação a elas.....	200
12.4	Formalização do acordo.....	208

13 – ESTILOS DE NEGOCIAÇÃO	211
13.1 Classificação de Gottschalk	212
13.1.1 Estilo duro.....	213
13.1.2 Estilo caloroso.....	214
13.1.3 Estilo “dos números”	214
13.1.4 Estilo negociador.....	215
13.2 A classificação de G. Richard Shell.....	217
13.2.1 Estilo de negociador evitador	217
13.2.2 Estilo transigente.....	218
13.2.3 Estilo prestativo.....	218
13.2.4 Negociador competidor	219
13.2.5 Negociador solucionador de problemas	219
14 – TORNANDO-SE UM NEGOCIADOR COMPETENTE.....	221
15 – A ÉTICA NA NEGOCIAÇÃO	225
16 – TIPOLOGIA DE TÁTICAS NEGOCIAIS ETICAMENTE DUVIDOSAS	229
17 – NEGOCIAÇÃO NADA MAIS É DO QUE EDUCAÇÃO, INDIVIDUAL E INSTITUCIONAL	233
REFERÊNCIAS.....	235
ÍNDICE DE ASSUNTO	239
ÍNDICE ONOMÁSTICO.....	243