

XLIII Simpósio Brasileiro de Pesquisa Operacional

MINICURSO

DECISÃO EM GRUPO E NEGOCIAÇÃO

Adiel Teixeira de Almeida, Danielle Costa Morais, Ana Paula Cabral Seixas Costa,
Luciana Hazin Alencar e Suzana de França Dantas Daher

RESUMO ESTENDIDO

O termo “grupo” sugere que as decisões devam ser tomadas considerando as opiniões de todos os envolvidos num processo decisório. Este processo pode ser colaborativo ou não. Entretanto, agregar esses pontos de vista para gerar uma solução que atenda aos participantes pode levar a um trabalho árduo e bastante complexo. Por outro lado, o termo negociação pode remeter a um ambiente competitivo, onde as partes envolvidas buscam maximizar seus ganhos (ou minimizar suas perdas), tentando fazer suas opiniões prevalecerem sobre os demais. No caso de negociação pode-se encontrar também espaço para desenvolver ações colaborativas.

O objetivo deste minicurso é apresentar o desenvolvimento da pesquisa e práticas para resolução de problemas complexos de decisão em grupo e negociação, ressaltando decisões em situações de colaboração e competição, bem como discutir alguns procedimentos para resolução de conflitos. Serão abordados os conceitos básicos de Decisão em Grupo e Negociação, distinguindo claramente as duas abordagens. Discutir-se-á como esse tema se associa a outras áreas do saber, tais como a Teoria dos Jogos, a Teoria da Escolha Social e a Decisão Multicritério.

Principais pontos a serem abordados:

- Perspectivas do funcionamento de grupos e procedimentos para estruturação de problemas para tomada de decisões em grupo;
- Decisão em grupo baseada em métodos multicritério;
- Modelos para agregação de preferências individuais e sistemas de votação, incluindo Teoria de Escolha Social;
- Dinâmica do conflito interpessoal e intergrupo;
- Processos de negociação, onde serão abordadas as Etapas do Processo de negociação (Preparação, Abertura, Exploração, Apresentação, Clarificação, Ação Final) e a margem da negociação (Zona de Acordo);
- Introdução de conceitos básicos sobre Teoria dos Jogos;
- Conceitos sobre os tipos de negociação: integrativa e distributiva, sendo tratados os princípios da negociação ganha/ganha e influências sobre o relacionamento, bem como resolução de conflitos e transformação de uma negociação ganha/perde em ganha/ganha;
- Procedimentos de divisão justa, onde serão destacadas as propriedades que devem ser observadas diante das diversas situações, tais como proporcionalidade, ausência de inveja, eficiência e equidade;
- Análise de coalizões;
- Negociação via web (e-negotiation).

Bibliografia

- ALENCAR, L. H.; ALMEIDA, A. T.; MORAIS, D. C. A Multicriteria Group Decision Model Aggregating the Preferences of Decision-Makers based on Electre Methods. *Pesquisa Operacional (Impresso)*, v. 30, p. 687-702, 2010.
- ALENCAR, L.H.; ALMEIDA, A T. A model for selecting project team members using multicriteria group decision making. *Pesquisa Operacional (Impresso)*, v. 30, p. 221-236, 2010.
- BRAMS, S.T.; TAYLOR, A. D. *Vencer ou Vencer: o bom é quando os dois ganham*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- BRAMS, S.T.; TAYLOR, A.D. *Fair Division: From cake-cutting to dispute resolution*. Cambridge University Press. 1996.
- DAHER, S F D; ALMEIDA, A T . Recent Patents Using Group Decision Support Systems: A Short Review. *Recent Patents on Computer Science*, v. 3, p. 81-90, 2010.
- DAHER, S. ; ALMEIDA, A. T. . A New Preference Aggregation Technique for Reaching a Consensus Decision in a Water Utility Context. In: *Group Decision and Negotiation/ CORS-INFORMS 2009, 2009, Toronto. GDN 2009*.
- DAHER, S. ; MORAIS, D. C. ; ALMEIDA, A. T. . A Decision Group Approach for a Water Utility Automation Investment Problem. In: *Group Decison and Negotiation, 2008, Coimbra. Group Decison and Negotiation, 2008*.
- KILGOUR, M.D.; EDEN, C. (Eds.) *Handbook of Group Decision and Negotiation*. Springer, 477 p., 2010.
- LEWICKI, R.J.; SAUNDERS, D.M.; MINTON, J.W.; BARRY, B. *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*. McGraw-Hill/Irwin; 4 edition, 2002.
- MORAIS, D. C.; ALMEIDA, A T. Group Decision Making on Water Resources based on Analysis of Individual Rankings. *Omega (Oxford)*, v. 40, p. 42-45, 2012.
- MORAIS, D. C.; ALMEIDA, A. T. Group Decision-Making for Leakage Management Strategy of Water Network. *Resources, Conservation and Recycling*, v. 52, p. 441-459, 2007.
- MORAIS, D. C.; ALMEIDA, A. T. Modelo de decisão em grupo para gerenciar perdas de água. *Pesquisa Operacional*, v. 26, p. 567-584, 2006
- MORAIS, D. C.; ALMEIDA, A.T. Water network rehabilitation: a group decision-making approach. *Water S.A.*, v. 36, p. 487-493, 2010.
- RAIFFA, H. *The Art and Science of Negotiation*. Belknap Press; Reprint edition, 2005.
- ROSENHEAD, J.; MINGER, J. (eds). *Rational Analysis for a Problematic World Revisited*. Wiley, 2001.
- SILVA, V. B. S.; MORAIS, D. C.; ALMEIDA, A. T. A Multicriteria Group Decision Model to Support Watershed Committees in Brazil. *Water Resources Management*, v. 24, p. 4075-4091, 2010
- WHEELAN, S.A. *The Handbook of Group Research and Practice*. Sage Publications, Inc. 2005.
- YOUNG, H. P.. *Negotiation Analysis*. University of Michigan Press, 1992.