

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	25
-------------------------	-----------

CAPÍTULO 1

A DECISÃO RELATIVA À LITIGÂNCIA E À CELEBRAÇÃO DE ACORDOS SOB O ENFOQUE DO MODELO DA ESCOLHA RACIONAL	37
--	-----------

1.1 Racionalidade e escassez como elementos essenciais da escolha: uma análise a partir da abordagem neoclássica da economia	38
1.2 Premissas decorrentes do modelo da escolha racional necessárias à análise da decisão de litigar ou de celebrar acordo	50
1.3 Análise prática da escolha entre propor ação judicial ou celebrar acordo e suas variáveis: dimensionamento da probabilidade de êxito da demanda, benefício ou prejuízo esperado, custas e despesas processuais e contratuais	57
1.3.1 A inserção das regras norte-americana e inglesa de alocação de custas e despesas processuais e suas consequências em relação à decisão de litigar ou de celebrar acordo	70
1.3.2 A introdução do risco, do otimismo e do pessimismo na decisão de litigar ou celebrar acordo	76

CAPÍTULO 2

A TOMADA DE DECISÃO NA PERSPECTIVA DA LIMITAÇÃO DA RACIONALIDADE E DA MAXIMIZAÇÃO DA UTILIDADE (BEHAVIORAL LAW & ECONOMICS)	87
2.1 <i>Bounded rationality</i>	90
2.2 <i>A prospect theory</i> e as heurísticas da representatividade, da disponibilidade e da ancoragem	101
2.3 Outras heurísticas e vieses cognitivos: entendendo o contexto psicológico da decisão de litigar	118
2.3.1 A heurística do afeto (<i>affect heuristic</i>).....	120
2.3.2 A heurística do excesso de confiança (<i>overconfidence heuristic</i>).....	123
2.3.3 O viés confirmatório (<i>confirmation bias</i>)	126
2.3.4 O viés egocêntrico (<i>egocentric bias</i>).....	128
2.3.5 O viés otimista (<i>optimistic bias</i>).....	131
2.3.6 Vieses em algoritmos (<i>algorithmic bias</i>).....	138
2.4 Ruídos na tomada de decisão – a indesejada e aleatória interferência cognitiva que influencia na realização de escolhas.....	145

CAPÍTULO 3

A DECISÃO DE LITIGAR OU DE CELEBRAR UM ACORDO SOB OS ENFOQUES DA BOUNDED RACIONALITY, DA PROSPECT THEORY, DAS HEURÍSTICAS E DOS VIESES COGNITIVOS	155
3.1 Ganhar ou perder: uma questão de percepção determinante do comportamento avesso ao risco ou de busca do risco	159
3.1.1 A importância da determinação do ponto de referência para a escolha de litigar ou celebrar acordo	173

3.2 A potencialidade das emoções como fator determinante da propositura de ações judiciais ou da celebração de acordos	182
--	-----

CAPÍTULO 4

OS EFEITOS DOS VIESES COGNITIVOS CONFIRMATÓRIO, EGOCÊNTRICO E OTIMISTA NO PROCESSO DECISÓRIO RELATIVO À LITIGÂNCIA E À CELEBRAÇÃO DE ACORDOS ... 203

4.1 O perigo da posição inicial ou da pré-concepção: a visão seletiva e a coleta afunilada de informações.....	204
4.2 A visão inflada de si e a convicção ilusória de certeza	224
4.3 O otimismo no contexto das negociações e da escolha relativa à propositura de ações judiciais.....	230
4.3.1 A imprevisibilidade das decisões judiciais como fator de potencialização do viés otimista.....	233
4.3.2 As custas e as despesas processuais como fatores determinantes da força de atuação do viés otimista.....	249
4.4 Apontamentos sobre a atuação contraintuitiva: potenciais medidas legais e extralegais de atenuação das heurísticas e dos vieses cognitivos.....	259
4.4.1 <i>Nudge Theory</i> : como um empurrãozinho pode levar às melhores escolhas	265

CAPÍTULO 5

SIMULANDO NEGOCIAÇÕES (CASOS PRÁTICOS).....	273
Caso 1: a negociação da propriedade contaminada.....	273
Caso 2: conflito entre sócios.....	275
Caso 3: divórcio com disputa emocional e heurística do afeto	276

Caso 4: Viés confirmatório na negociação entre advogados.....	278
Caso 5: heurística do excesso de confiança em negociações.....	280
Caso 6: negociação empresarial utilizando ferramentas de Daniel Shapiro.....	281
Caso 7: negociação para formulação de acordo de sócios – exclusão extrajudicial de sócio	282
Caso 8: apuração de haveres e divergência sobre <i>goodwill</i> em sociedade	283
Caso 9: conflito familiar e disputa hereditária entre irmãos.....	285
Caso 10: conflito em <i>startup</i> – a briga pelo direito autoral e propriedade intelectual	286
Caso 11: o impasse na renovação contratual de uma grande franquia.....	287
CONCLUSÃO	291
REFERÊNCIAS	299

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Hipótese de celebração de acordo	59
Quadro 2 – Hipótese de propositura de ação judicial.....	60
Quadro 3 – Hipótese de aumento no campo de negociação....	67
Quadro 4 – Potencialização do viés otimista em face da imprevisibilidade das decisões judiciais.....	237
Quadro 5 – Mitigação do viés otimista em face da previsibilidade das decisões judiciais	245
Quadro 6 – Síntese das heurísticas, dos vieses cognitivos e das medidas mitigatórias abordados.....	259