

# Concepções de RACIONALIDADE

A racionalidade individual é coletivamente irracional! Mais do que uma frase de efeito, essa afirmação representa o comportamento típico dos indivíduos. Um dos casos mais clássicos da teoria dos jogos que confirma esse conceito é conhecido como *Dilema dos prisioneiros*, desenvolvido pelo canadense Albert William Tucker. Na versão de Tucker, dois suspeitos de um crime são presos e interrogados separadamente. Na tentativa de incriminá-los, o delegado oferece a cada um as opções de confessar o delito e entregar o comparsa, ou ficar calado. Caso um dos suspeitos denunciasse o outro que ficasse calado, o denunciante obterá a liberdade, enquanto seu colega arcará sozinho com a pena máxima de 12 meses de prisão. Se ambos permanecessem em silêncio, ficarão presos somente um mês para averiguações e serão liberados. Contudo, se os dois se delatassem mutuamente, serão punidos com a mesma condenação: seis meses. O melhor seria que ficassem calados para serem liberados depois de apenas um mês. Mas ambos confessaram e, por isso, ficaram presos durante seis meses.

Tal comportamento mostra a existência de algum problema na concepção de racionalidade, pois, em vez de buscar resultados mais favoráveis para os dois, os infratores tendem a escolher a opção que egoisticamente melhor atenda aos seus interesses pessoais. Para analisar o processo decisório dos prisioneiros, é preciso entender qual a linha de raciocínio que eles utilizaram. Seguindo a teoria dos jogos, se o prisioneiro 1 denunciar o prisioneiro 2, terá duas chances de resultado: ficar preso por seis meses (se também for denunciado), ou zero meses (se não for denunciado). Se o 1 não denunciar o 2, tem também duas chances: ficar preso por 12 meses (se for denunciado), ou por um mês (se não for denunciado). Portanto, independente do que fizer o 2, a melhor solução para o 1 é denunciar. Como o 2 pensou do mesmo modo, ambos confessaram e foram penalizados por escolher a pior alternativa.

Mesmo considerando todas as evidências do interesse primordial das pessoas em agir para obter o resultado vantajoso exclusivamente para elas (perde-ganha), continuo afirmando que o melhor resultado para uma negociação é o ganha-ganha! Mas apresento uma ressalva: deve-se objetivar o melhor resultado na negociação para você, o que não significa alcançar qualquer acordo, e sim alcançar o melhor acordo possível para você, agindo no sentido de inocular na mente do outro a percepção de que ele também alcançou o melhor resultado favorável para ele! ■



**Carlos Pessoa**

Professor e especialista em  
Negociação e Gestão Estratégica  
[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)