

Teorias em negociação internacional: algumas análises sobre o indivíduo*

Carla Juliana Pissinatti Borges**
Marcelo Souto Simão**

RESUMO

Este trabalho visa a uma apresentação breve e simplificada de algumas correntes de análise da ação humana mais comuns em estudos de negociação internacional, a saber: a abordagem histórica, a teoria da escolha racional, a Teoria dos Jogos e a abordagem da Psicologia Social. Busca apresentar ao leitor os principais conceitos de cada uma dessas correntes e sua utilidade para o melhor entendimento das negociações internacionais.

Palavras-chave: Teoria da escolha racional; Teoria dos Jogos; A abordagem da psicologia social e negociações internacionais.

Grande parte do que é o estudo das relações internacionais está marcado pela temática da guerra. O conflito entre os Estados atraiu, e segue atraindo, os esforços de grandes autores, dando origem a muito do que hoje constitui o arcabouço teórico disponível aos analistas internacionais. Não obstante, um fenômeno muito mais corrente no cenário internacional é a negociação. Com uma grande margem de confiança poderíamos dizer que a

* Este artigo é o resultado dos estudos conduzidos durante o segundo semestre letivo do ano de 2002, no âmbito das atividades desenvolvidas pelo Programa Especial de Treinamento em Relações Internacionais (PET-REL), da Universidade de Brasília. Gostaríamos de agradecer aos nossos sempre amigos prof. Antônio Jorge Ramalho, prof. Alcides Costa Vaz, Renato Mariani, Bárbara Ramos e Maria Beatriz Nogueira pela leitura das versões preliminares e pelas construtivas críticas.

** Bacharéis em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília.

negociação está sempre presente, seja assegurando a manutenção da paz, seja construindo as bases para a sua edificação. Seu escopo é amplo, abrangendo temas que vão da cooperação internacional para o desenvolvimento às disputas territoriais, passando por acordos comerciais e outros tantos assuntos. Igualmente diversificados são os atores envolvidos: Estados, organismos internacionais, empresas multinacionais, organizações da sociedade civil. Variam também as circunstâncias em que se desenvolvem e a forma que adquirem, podendo reunir duas ou mais partes, ser públicas ou privadas, abertas ou exclusivas. Essas simples considerações parecem ser suficientes para justificar nosso interesse em conhecer um pouco mais os estudos existentes sobre as negociações internacionais.

Para guiar-nos nesta empreitada, Alcides Costa Vaz, em **Cooperação, integração e processo negociador**, oferece uma visão esclarecedora sobre a negociação internacional. Ele a enxerga como:

atividade que envolve, de um lado, o conhecimento, a observância e o emprego de princípios e regras razoavelmente estabelecidas, sobretudo na prática diplomática, e de outro, fatores subjetivos (atributo dos negociadores) como habilidade, experiência e conhecimento. (VAZ, 2001, p. 41)

Essa interpretação favorece o estudo do fenômeno da negociação de acordo com dois grandes eixos.

Primeiramente, podemos concentrar nossa atenção sobre a estrutura da negociação, buscando entender como o ambiente negociador é montado e como ele influencia os resultados do processo de negociação. Dessa forma, procuram-se respostas para questões como: qual a área de atuação do negociador? Quais são suas possibilidades de ação? Quais os constrangimentos que se lhe impõem?

Complementarmente, o segundo eixo focaliza o comportamento dos atores. Ele busca atingir, por meio da observação e interpretação das atitudes do negociador, uma compreensão mais sistemática e aprofundada do complexo comportamento humano. O estudo dedicado a esse objeto procura respostas sobre como, dado o ambiente, os atores tendem a se comportar dentro dele, quais as formas de interação e suas motivações.

A divisão exposta acima é, obviamente, apenas um recurso didático, criado com o objetivo de nos permitir um estudo mais delimitado de certos aspectos específicos da negociação. Na realidade, naturalmente, tais eixos inexistem, e o entendimento satisfatório do fenômeno negociador só poderá

ser alcançado mediante o estudo integrado de todos os seus elementos. Embora cientes disso, decidimos nos dedicar ao que identificamos como o segundo eixo de análise: a compreensão do comportamento dos atores.

Este trabalho visa a uma apresentação breve e simplificada do que consideramos ser as mais expressivas correntes de análise da ação humana dentro do campo de estudos da negociação internacional, a saber, a abordagem histórica, a teoria da escolha racional, a Teoria dos Jogos e a abordagem da psicologia social. Nossa intenção é que, ao final do artigo, o leitor seja capaz de compreender os principais conceitos de cada uma dessas correntes e sua utilidade para o melhor entendimento das negociações internacionais.

A BUSCA PELA COMPREENSÃO DO COMPORTAMENTO NEGOCIADOR

A grande dificuldade de se trabalhar com o que os gregos convencionaram chamar ciências impuras, corrompidas ou não-formais – atualmente denominadas ciências aplicadas – repousa sobre a complexidade da realidade que buscamos estudar. O mundo é o fruto da interação de inúmeras variáveis, as quais jamais poderão ser totalmente identificadas. As particularidades tornam cada situação singular e dificultam o seu enquadramento em modelos lógicos, passíveis de tratamento puramente objetivo.

Não obstante, também é inegável a existência de determinadas regularidades na natureza, o que inspirou os estudiosos a procurarem os traços comuns nas ações dos homens. A evolução da História e o desenvolvimento de métodos comparativos permitiram que alguns padrões de comportamento fossem identificados e compilados, servindo, por várias vezes, como referência para os analistas e para os próprios agentes historiográficos.

Com a ascensão do Positivismo e a crença no modelo científico, pesquisadores foram encorajados a criar instrumentos que lhes oferecessem uma compreensão mais profunda acerca do comportamento humano, mediante a utilização do raciocínio hipotético-dedutivo. Dedicaram-se à formulação de generalizações que se assemelhassem a leis universais. Surgiram, daí, várias teorias com o intuito de explicar de maneira objetiva, parcimoniosa e elegante as ações humanas. Baseadas em algumas premissas que não requerem demonstração, essas teorias elaboraram modelos que intentam fornecer uma descrição explicativa da realidade, mesmo que de forma extremamente simplificada.

Tanto as abordagens históricas quanto as teorias científicas voltadas ao estudo da negociação internacional serviram para evidenciar comportamentos dominantes no contexto negociador. A importância desse maior entendimento não está apenas em contribuir para o aprimoramento da conduta dos atores. Ainda mais importantes são os avanços analíticos, que permitem diagnosticar os maiores problemas no campo da negociação e elaborar soluções inovadoras (KREMENYUK, 1991, p. xiv).

Entretanto, as inúmeras limitações que sofrem todas as abordagens sistemáticas na área demonstram que ainda não foram desenvolvidos instrumentos capazes de decodificar, em um nível satisfatório, elementos intrinsecamente subjetivos inerentes ao processo de interação entre os atores. O resultado, como colocou Raiffa (1982), é a compreensão da negociação como um misto de arte e ciência.

ABORDAGEM HISTÓRICA

Teorias de negociação internacional têm como objetivo básico compreender como interesses dos Estados e de outros atores internacionais, personificados na figura do negociador, podem ou não resultar em acordos dentro de um contexto internacional complexo. A abordagem histórica defende que uma compreensão completa e profunda só é possível por meio da análise das negociações entendidas como um todo, onde se levariam em consideração o objeto da negociação, o ambiente no qual ela ocorre, eventos a ela relacionados, o seu processo, suas diversas fases, os aspectos procedimentais e organizacionais e, é claro, o papel dos negociadores. A História apresenta-se, portanto, como principal ferramenta à disposição do analista.

Há, contudo, diferentes concepções sobre o que vem a ser a História. Ela pode ser, simplesmente, uma reconstrução do passado, cuja função seria permitir a descrição, análise e compreensão de negociações passadas. Cada negociação, nesse caso, é vista como um evento único, que jamais se repetirá. Por outro lado, pode-se igualmente entender História como o “estudo de eventos similares [...] que, quando comparados, podem ajudar na busca por repetições e, eventualmente, no estabelecimento de tipologias, teorias e leis” (VEYNE, 1971, p. 152). Nesta visão, cada evento, ainda que continue sendo único devido às suas inegáveis peculiaridades, apresenta elementos coincidentes. Pontos comuns podem ser identificados, assim como dessemelhanças realça-

das. A História estaria interessada na evolução desses eventos através de longos períodos, permitindo que se identifiquem padrões que permitam, com o passar o tempo, a organização de um corpo de conhecimento razoavelmente estruturado, de forma semelhante aos moldes científicos.

A maior parte dos adeptos da abordagem histórica são favoráveis à segunda concepção apresentada. Eles acreditam ser possível extrair da História a “lição dos antigos” – expressão utilizada por Maquiavel para representar a conexão existente entre passado e futuro e a importância de se entender essa ligação. Possuindo uma metodologia própria, fundamentada principalmente na coleção de fontes primárias e posterior interpretação, a História permite que o negociador adquira conhecimento sobre negociações passadas e potencializa suas chances de chegar às conclusões mais adequadas, ao possibilitar-lhe estabelecer analogias.

O negociador tem, portanto, um papel fundamental para essa abordagem. Antes de tudo, ele constitui uma das principais fontes primárias, quando relata suas experiências. Em segundo lugar, o andamento da negociação dependerá, em grande parte, da maneira como ele administra suas capacidades e talentos, ou seja, se ele possui sensibilidade para valer-se de seu conhecimento histórico a fim de chegar a conclusões que lhe sejam mais favoráveis. Em terceiro lugar, a análise de sua atuação ajuda a identificar abordagens inovadoras na organização e administração do processo de negociação, o que, por sua vez, favorecerá futuros negociadores.

Grande parcela dos trabalhos que utilizam a abordagem histórica é recente. São exemplos deles os livros **Strategy of conflict**, de Schelling (1960), **How nations negotiate**, de Iklé (1964), e **The evolution of cooperation**, de Axelrod (1984). Significativa exceção é a obra de Monsieur de Callières, **On the manner of negotiating with Princes**, que, embora originalmente publicada em 1716, impressiona por sua atualidade. Dedicaremos especial atenção ao livro de de Callières, por sua relevância como obra pioneira no estudo das negociações internacionais.

A CONTRIBUIÇÃO DE MONSIEUR DE CALLIÈRES

Monsieur de Callières escreveu seu livro em 1716, com o especial objetivo de compartilhar com novos diplomatas sua vasta experiência em negociação entre Estados. Tendo prestado seus serviços por longo tempo à Coroa

Francesa, ele presenciava uma queda na qualidade dos agentes diplomáticos, o que muito temia e lamentava. Sua preocupação advinha do reconhecimento de que, devido principalmente às relações comerciais existentes entre os Estados europeus, qualquer mudança considerável que ocorresse em um Estado implicaria, necessariamente, conseqüências para os outros, colocando em risco a paz continental. Justificavam-se, por isso, as constantes negociações e o intenso exercício da diplomacia.

Ao longo de toda a obra, ele relata casos reais – tanto próprios quanto alheios – que ilustram negociações bem-sucedidas ou fracassadas. Defende que muitos desses fracassos deveram-se à inaptidão dos negociadores envolvidos. Destarte, Callières enumera qualidades que considera fundamental a todo negociador, para que se negocie vitoriosamente. O negociador, segundo ele, deve possuir uma mente observadora, um espírito de dedicação que rejeite frivolidades e deve ter capacidade extraordinária de discernimento, para que possa medir corretamente as coisas e tratá-las de maneira natural e objetiva, sem sutilezas desnecessárias. Deve evitar também que se crie um “ar de mistério” em torno de sua pessoa e de seu ofício. Isto não significa que deva abrir mão do direito de tratar de assuntos confidencialmente – reconhece, inclusive, a essencialidade da espionagem. Apenas enfatiza a importância de se possuir espírito nobre, cortês e elevado, sem contudo acreditar-se superior. O diplomata deve adaptar-se com facilidade a ambientes estranhos, pois muito viaja. Deve também possuir recursos, já que, à época, deveria ele próprio arcar com suas despesas. Considera-se fundamental que domine plenamente idiomas estrangeiros, assim como se recomenda que possua conhecimentos gerais sobre as ciências, o que lhe permitiria um trânsito mais fácil por entre os temas e as pessoas. Ainda mais importante é que detenha um profundo conhecimento sobre a história, antiga e contemporânea, de seu país de origem e do país onde se encontra acreditado. Precisa o diplomata ter facilidade de movimentar-se entre as diversas classes políticas de um determinado país, principalmente dentro das classes dominantes. Ainda mais importante é que conheça a fundo a estrutura de poder de seu próprio Estado. Callières aproveita para enfatizar veementemente a importância da honestidade, da boa-fé e da firmeza de um diplomata, cujas palavras devem ser sempre respeitadas e cumpridas.

Grande parte dessas qualidades, que compõem o chamado “gênio diplomático”, seriam inatas, não podendo o indivíduo adquiri-las. Pode, sim, tendo nascido com elas, aprimorá-las por meio da prática e do estudo. Por esse

motivo, Callières atentava para a meritocracia, condenando que postos diplomáticos fossem concedidos segundo laços políticos ou individuais. Já naquela época, defendia a promoção de concursos públicos e cursos de formação de corpo diplomático profissional.

Há ainda muitas outras características que Callières enumera e que não caberiam aqui. A importância de **On the manner of negotiating with Princes** está principalmente no seu caráter pioneiro e na sua concepção do processo de negociação como uma arte. Apesar de todas as generalizações presentes no livro, o autor chama nossa atenção para a criatividade do negociador e sobre como ele influencia definitivamente uma negociação. Com o advento do Positivismo, os estudos em negociações internacionais procuraram se afastar desse modelo proposto por Callières, buscando construir um modelo que identificasse a negociação com uma ciência. Surgiram nesse sentido os trabalhos da psicologia social, da Teoria dos Jogos e do realismo político. A evolução do tema nas últimas décadas do século XX, contudo, forçou os teóricos a recuar e tornarem-se mais flexíveis, culminando com o trabalho de Howard Raiffa (1982).

TEORIA DOS JOGOS¹

Em meados do século XX, começou a ganhar força, inicialmente na Economia e depois nas outras Ciências Humanas, incluindo as Relações Internacionais, uma corrente de análise baseada na construção de modelos matemáticos para a compreensão da realidade. A Teoria dos Jogos, como ficou conhecida, busca entender o comportamento racional dos atores em situações de risco real. Essa corrente ficou marcada pelos trabalhos de Neumann e Morgenstern (1963), Nash (1951), Luce e Raiffa (1957), Selten (1975), Axelrod e Hamilton (1981), entre muitos outros. Nas Relações Internacionais, os modelos mais conhecidos que utilizam a teoria dos jogos são o Dilema do Prisioneiro (*Prisoner's dilemma*), o Jogo do Covarde (*Chicken game*) e o Jogo da Caça ao Cervo (*Stag hunt*).

¹ A presente parte foi elaborada com base em SIEBE, Wilfried. Game theory. In: KRE-MENEYUK (1991).

Nesta teoria, cada situação real – no caso, uma negociação internacional – é chamada de *jogo*, no qual os atores, ou *jogadores*, têm várias possibilidades de ação bem definidas – são as *estratégias*. Cada estratégia gera um resultado próprio – *recompensa* – que são representados matematicamente em uma estrutura formal, na qual todas as situações resultantes das jogadas individuais são apresentadas, criando a *estrutura do jogo*. O conhecimento da estrutura, portanto, permite aos jogadores escolher dentre todas as estratégias existentes, aquela que lhe possibilite alcançar a recompensa desejada. Há duas formas de se representar a estrutura. A primeira delas, conhecida como *representação normal*, consiste na construção de uma matriz contendo todas as estruturas de recompensas e atenta apenas para as estratégias gerais. A outra forma é a *representação extensiva* e oferece uma descrição completa dos padrões de informação e dos movimentos sequenciais dos jogadores. Embora a representação normal seja mais facilmente manuseada, somente com o auxílio da representação extensiva é possível contornar algumas dificuldades enfrentadas pela Teoria dos Jogos.

A determinação de qual estratégia deve ser adotada requer que se tenham todas as informações sobre a estrutura de recompensas, as possíveis estratégias e todos os movimentos dos jogadores durante o jogo. Uma situação como esta é chamada situação de *informação completa e perfeita*. Ela, porém, é empiricamente improvável, já que geralmente os atores têm apenas restrito acesso a algumas informações. Quando, ainda assim, eles conhecem plenamente a estrutura, mas não são informados satisfatoriamente acerca dos lances de seus adversários, diz-se que se encontram sob uma situação de *informação completa e imperfeita*. Há ainda uma terceira possibilidade, e a mais comum em casos reais, chamada situações de *informação incompleta* (SIEBE, 1991). Esta ocorre quando falta conhecimento sobre a estrutura do jogo. Para cada uma dessas situações, imperfeição ou informação incompleta, teóricos procuraram desenvolver artifícios que possibilitassem contornar os obstáculos colocados à aplicação da Teoria dos Jogos. Não nos aprofundaremos neles, entretanto.

Pelo apresentado até agora, a Teoria dos Jogos serve apenas como um instrumento útil para descrever a negociação. Para que se torne um método de investigação, contudo, é necessário que se lhe adicionem outras premissas, tornando-a uma teoria normativa. A primeira delas foi a premissa da *racionalidade instrumental*. Passou-se a admitir que os jogadores são atores racionais, ou seja, perseguem sempre a maximização de sua estrutura de recom-

pensas e possuem capacidade de cálculo ilimitada, além de preferências consistentes. Embora essas características sejam empiricamente inalcançáveis, elas servem como instrumento de análise.

A Teoria dos Jogos, seja como instrumento descritivo ou teoria normativa, concentra-se sobre o estudo de *situações de conflito interpessoal*, ou seja, cada jogador tem controle parcial sobre a situação, e a recompensa obtida depende não só das suas próprias estratégias, mas também das ações dos outros envolvidos. O ambiente, portanto, é marcado por uma *situação de interdependência estratégica*. Os jogos podem ser *cooperativos*, se há uma autoridade externa (que pode ser, por exemplo, um acordo vinculante) capaz de coordenar as ações dos jogadores em favor de determinado resultado, ou *não-cooperativos*, na ausência dessa autoridade.² Estudaremos, separadamente, esses dois tipos de jogos, por utilizarem diferentes premissas normativas complementares à racionalidade.

JOGOS NÃO-COOPERATIVOS

Como já foi exposto, jogos não-cooperativos são caracterizados pela ausência de uma autoridade externa à estrutura do jogo. Necessitam, portanto, de mecanismos internos de implementação (*self-enforcement mechanisms*). Os autores que se dedicam ao estudo de jogos não-cooperativos defendem que tais mecanismos são a estratégia da melhor resposta, que encontra respaldo na premissa da racionalidade instrumental,³ aplicada a uma situação de interação estratégica. Assim, a estrutura de recompensas recomenda a cada jogador uma (ou mais de uma) estratégia racional, e entende-se que nenhu-

² Note-se o sentido específico que os termos *cooperativo* e *não-cooperativo* adquirem aqui. Dizer que um jogo é cooperativo no contexto presente não significa que os jogadores de fato cooperam, senão que existe um fator **externo** à estrutura do jogo que incentiva a cooperação. Em contrapartida, em jogos não-cooperativos, este fator, quando existente, é **interno** à estrutura, como no caso de um jogo auto-estabilizante (ver adiante).

³ É fundamental enfatizar que, diferente do concebido pela teoria pura da Escolha Racional, em Teoria dos Jogos, ao mencionar o comportamento racional dos atores, entende-se que os jogadores procuram maximizar sua utilidade segundo suas estruturas de preferências e de acordo com a estrutura de recompensas do jogo no qual se encontram inseridos e dispõem, para isso, de informações completas e perfeitas acerca do jogo e seus diversos movimentos. O cálculo individual envolve, portanto, considerações acerca do ambiente de interação no qual o ator se encontra imerso. Tanto aqui como lá, contudo, a racionalidade está sujeita às mesmas falhas anteriormente apresentadas.

ma das partes envolvidas terá incentivos para desviar-se do comportamento prescrito pela teoria. Significa dizer que cada ator adota a *estratégia da melhor resposta*, isto é, conhecendo-se as estruturas de recompensas e as de preferências de todos os atores envolvidos, ele calcula, com base na estratégia que ele acredita que seu adversário provavelmente adotará, qual estratégia ele próprio deve aplicar a fim de obter a melhor recompensa.

A solução teórica de um determinado jogo não-cooperativo consiste em identificar estratégias para cada jogador, de forma que cada uma delas seja, necessariamente, a melhor resposta para a outra. Por definição, dizemos que a *solução racional de um problema* é sempre *auto-estabilizante*.^{4,5} Encontrar a solução em um jogo com dois atores consiste, portanto, em identificar um *par de estratégias* a serem adotadas, de maneira que *cada uma corresponda à melhor resposta em relação à outra*. O par de estratégias, neste caso, indica o *par de equilíbrio*, o qual, por sua vez, determina o *ponto de equilíbrio de Nash* (NASH, 1951). Um mesmo jogo pode possuir um, vários ou nenhum ponto de equilíbrio,⁶ dependendo da sua estrutura de recompensas. Para jogos com múltiplos equilíbrios e, conseqüentemente, muitas soluções, o procedimento adotado é a elaboração de *estratégias mistas*, o que significa que determinadas estratégias serão combinadas segundo uma proporção calculada matematicamente.

Os pontos de equilíbrio em um jogo de estratégia mista, contudo, dão origem ao que se chama *problema da instabilidade*, isto é, embora a estrutura não encoraje desvios de comportamento, tampouco incentiva a adoção de determinada estratégia frente à outra, que levaria à mesma recompensa. Fo-

⁴ Por oposição, pode existir uma teoria normativa auto-desestabilizante. Imaginemos, por exemplo, o Dilema dos Prisioneiros. O equilíbrio desse jogo é resultado da adoção, pelos jogadores, de estratégias não-cooperativas, isto é, da atribuição ao outro da responsabilidade pelo crime. Uma teoria normativa hipotética que recomendasse o contrário (omitir a culpabilidade alheia), incentivaria que cada jogador, esperando que o outro seguisse a recomendação teórica, se desviasse do prescrito – agindo de acordo com a estratégia da melhor resposta –, alcançando, assim, uma recompensa maior. Por incentivar o desvio, essa teoria seria chamada auto-desestabilizante. Vale ressaltar que a teoria normativa baseada na racionalidade, entretanto, recomenda, para o Dilema dos Prisioneiros, o comportamento não-cooperativo, cumprindo o requisito da solução racional, portanto, de auto-estabilizante. Para maiores detalhes, ver SIEBE (1991).

⁵ Parece-nos importante enfatizar que a definição de *solução racional do problema* não necessariamente leva ao *resultado ótimo do sistema*. No caso do Dilema dos Prisioneiros, por exemplo, a solução aponta ao pior resultado da matriz.

⁶ Jogos sem ponto de equilíbrio não apresentam solução e constituem a minoria dos casos.

ram desenvolvidas formas de contornar esse problema, como a premissa do *conhecimento comum*, elaborada por Harsanyi (1973) e o desenvolvimento do conceito de *equilíbrio perfeito* (SELTEN, 1965, 1975b), que, por questões de espaço, não serão tratados aqui.

JOGOS COOPERATIVOS

Jogos cooperativos, ao contrário dos jogos vistos até agora, são marcados pela existência de acordos externos à estrutura do jogo, que vinculam os atores a determinados padrões de comportamento. A premissa da estratégia da melhor resposta é, portanto, descartada, uma vez que não são mais necessários mecanismos internos de *enforcement*. Em seu lugar, surge a premissa da busca pelo *resultado ótimo*.

A noção de resultado ótimo foi elaborada por Vilfredo Pareto e está relacionada à noção de eficiência sistêmica. Dizer que uma solução atende ao critério de Pareto significa que ela é preferida pelos atores quando comparada às outras soluções possíveis. A solução de um jogo cooperativo consiste, portanto, em encontrar o resultado ótimo de acordo com uma racionalidade não mais individual, mas coletiva.⁷ Também não é necessário que a solução seja auto-estabilizante, já que a atuação de uma autoridade zelaria pela observação dos comportamentos prescritos (veja, por exemplo, BOBROW & DRYZEK, 1987).

Ao se estudar a aplicação da análise de jogos desse tipo em negociações internacionais, confrontamo-nos, porém, com algumas dificuldades. Primeiramente, devido à anarquia do sistema internacional, que, por definição, implica ausência de uma autoridade supranacional capaz de imprimir sua vontade sobre as partes envolvidas. Pode-se alegar, e muitos teóricos das Relações Internacionais efetivamente o fazem, que a existência de instituições internacionais e a observância, pelos Estados, de suas regras exerceriam a função de tal autoridade. Embora não se possa negar que os Estados real-

⁷ Admitir a racionalidade coletiva como premissa significa dizer que não mais a maximização da estrutura de recompensas individual será buscada, mas sim a maximização da estrutura de recompensas coletiva, ou seja, qual resultado proporciona, ao maior número de atores, os maiores ganhos e, ao menor número de jogadores, as menores perdas possíveis.

mente seguem determinados padrões de conduta internacionais, nada pode garantir que venham a romper com estes, caso julguem de seu interesse.

Alternativamente, poder-se-ia dizer que os jogadores têm a possibilidade de firmar acordos, ainda que informais, entre si. Uma decisão como essa envolveria problemas de ação coletiva, cujos obstáculos à eficiência já foram amplamente trabalhados por Olson (1971). De maneira sucinta, portanto, podemos dizer que negociações internacionais envolvem variações de comportamento dos jogadores, que tornam menos adequada uma abordagem baseada em jogos cooperativos.

Em segundo lugar, os detalhes institucionais de uma autoridade externa à estrutura não podem ser representados formalmente, o que impede a determinação de estratégias por meio da utilização estrita do modelo de jogos cooperativos.

Apesar dessas limitações, contudo, nada implica a inutilidade da abordagem. É certo que a Teoria dos Jogos moderna concentra-se principalmente no estudo de jogos não-cooperativos, envolvendo a busca pelo equilíbrio de Nash e o comportamento racional dos atores baseado na estratégia da melhor resposta. Há situações, contudo, em que jogos não-cooperativos se assemelham a jogos cooperativos, como no caso de interações repetidas.

Quando jogadores vislumbram a possibilidade de voltar a negociar com os mesmos elementos no futuro, eles têm interesse em adotar uma estratégia cooperativa, esperando que os outros venham a agir da mesma forma no futuro. Quando tal quadro está configurado, denominamos-lhe *jogos repetidos* ou *superjogo* (*supergame*). Quando o número de interações é desconhecido ou infinito, estamos muito próximos do que usualmente seria caracterizado por um jogo cooperativo. Contudo, no caso de interações finitas, ao aproximar-se do fim eleva-se a possibilidade de os atores voltarem a adotar estratégias não-cooperativas, com base na premissa da melhor resposta. Geralmente, porém, a recompensa acumulada quando o jogo termina é superior à que teria sido obtida, caso comportamentos não-cooperativos tivessem sido tomados logo no início.

Pudemos, ao longo desta seção, verificar a dupla utilidade da Teoria dos Jogos. A primeira delas como teoria normativa, servindo ao analista para uma compreensão mais profunda, e ainda assim parcial, do comportamento dos atores em um processo de negociação. Como tal, a teoria não pode ser testada, uma vez que se baseia em premissas que cumprem tão-somente o papel de instrumentos metodológicos. Sua segunda utilidade diz respeito à função

descritiva. Em relação a esta última podemos testar a teoria ao confrontá-la com a realidade. Se fizermos isso, facilmente observaremos que não são poucas as vezes em que o modelo se afasta dos dados empíricos. Isso decorre da simplificação necessária à construção de qualquer modelo teórico que se proponha parcimonioso e elegante (NICHOLSON, 1996). Uma descrição relativamente acurada e ao mesmo tempo capaz de oferecer uma compreensão mais abrangente dos fenômenos reais precisará ser complementada pela utilização de outras teorias.

TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

Uma das crenças que fundamentam a teoria da escolha racional é a de que o comportamento humano, ainda que influenciado por variáveis psicológicas, apresenta regularidades. Ao identificar a recorrência de determinadas lógicas de atuação, é permitido ao cientista compreender mais apuradamente o processo negociador. A principal dessas regularidades, e que vai ser transformada em uma premissa pelo teórico da escolha racional, é a racionalidade instrumental dos atores.

Dizer que os homens são racionais significa assumir que eles possuem preferências bem-definidas, ordenadas transitivamente em uma estrutura e que, dadas as oportunidades, eles buscam atingir seus interesses de maneira eficiente. Para tal, possuem capacidade ilimitada de cálculo. Para julgarmos um comportamento como racional ou não, devemos observar o meio escolhido pelo ator para alcançar tais objetivos, considerando as informações disponíveis no momento de tomada de decisão. A escolha racional, portanto, busca encontrar os meios (*ações*) mais adequados para o alcance dos fins dados (*objetivos*)⁸ (ELSTER, 1994).

⁸ Parece-nos conveniente ressaltar a diferença existente entre a teoria da racionalidade e a teoria da escolha racional. Embora comumente confundidas, a primeira centra-se sobre o estudo dos elementos que compõem a racionalidade, ou seja, a formação da estrutura de preferências, os processos cognitivos, as crenças dos atores sobre o meio. A teoria da escolha racional, por sua vez, toma esses elementos como dados. Enquanto a racionalidade dos atores é o objeto da primeira, ela é uma premissa desta segunda teoria. Quando nos referimos à teoria da escolha racional também costumamos dizer racionalidade instrumental. O conceito de racionalidade, contudo, encontra distintas acepções na literatura de Relações Internacionais. Por exemplo, alguns teóricos (como os utilitaristas ou o realista Morgenthau) julgam a racionalidade dos atores segundo os fins alcançados – racionalidade de fins. O uso da razão, neste caso, levaria sempre a resultados po-

A teoria da escolha racional aplicada à negociação dedica-se ao estudo do comportamento dos indivíduos como representantes dos interesses do Estado e de corporações (e.g. firmas e governos), na arena internacional. Os atores são, portanto, os *negociadores*. Os esforços teóricos concentram-se sobre considerações objetivas do comportamento individual, sendo as atribuições mais subjetivas, tais como as variáveis psicológicas, deixadas a cargo de outras vertentes do estudo da negociação.

O pressuposto da racionalidade instrumental decompõe-se em premissas secundárias que lhe dão sustentação e possibilitam a formulação de conclusões sobre o processo de negociação. Tais premissas referem-se às etapas do processo de escolha racional, desde a visualização dos fins até a concretização da ação, passando pelo cálculo precedente à tomada de decisão. Cada um desses estágios deve ser analisado em separado.

Primeiramente, é necessário que os atores definam seus interesses. A teoria da racionalidade alega que o negociador é capaz de identificá-los e ordená-los transitivamente, de acordo com suas preferências. É estabelecida, dessa forma, uma estrutura de prioridades que será obedecida conforme o ambiente em que o negociador está inserido. As prioridades são calculadas em termos de utilidade, que registra não apenas a ordem, mas também o valor relativo de cada preferência frente às outras. A função de utilidade auxilia a comparação entre as metas, conferindo consistência à estrutura.

Elster defende que a mudança das prioridades não implica ausência ou alteração de racionalidade. Ao ser confrontada com a realidade, a estrutura de preferências pode se modificar, sem, no entanto, comprometer a busca dos interesses estabelecidos.⁹

A segunda etapa consiste em identificar as diversas maneiras de se alcançar os interesses. Para isso, há que se observar as opções de ação disponíveis (*oportunidades*) percebidas,¹⁰ dadas as capacidades individuais. Identificadas as oportunidades, o ator calcula os possíveis cenários aos quais levariam as estratégias disponíveis, antevendo, desta forma, a utilidade proporcionada

sitivos. Essa utilização difere substancialmente da racionalidade instrumental adotada neste estudo, no qual, novamente, a racionalidade do ator é julgada pelos meios escolhidos, independentemente dos resultados.

⁹ Mudanças de oportunidades provocadas por questões temporais, por exemplo, podem provocar alterações na estrutura.

¹⁰ A questão da percepção das oportunidades e as crenças são foco de análise também da Psicologia Social.

por eles (*expected utility*). Esses cálculos são feitos em termos probabilísticos, ou seja, um aumento no custo de uma alternativa, ou a redução da probabilidade de se obter conseqüências positivas, reduz a probabilidade de escolha dessa alternativa e vice-versa. As probabilidades sustentam as crenças sobre quais são as melhores ações a serem empreendidas para o alcance dos resultados.

Avaliadas as alternativas de ação possíveis, adota-se a premissa de que os atores optarão por uma única estratégia. A esse pressuposto costuma-se adicionar uma premissa normativa adicional, segundo a qual os autores são guiados pelo auto-interesse.¹¹

Ao assumir o posto de representante de um Estado ou outra corporação, como uma empresa multinacional ou uma organização da sociedade civil, por exemplo, o negociador iguala os seus interesses aos da entidade representada por ele. Isso não implica, contudo, a adoção de uma racionalidade coletiva. O negociador não estará preocupado em maximizar a utilidade do grupo, mas sim a da instituição em nome da qual ele atua.¹²

Os próximos procedimentos, de concretização da ação e de verificação das conseqüências que ela irá de fato provocar sobre o ambiente, não são abordados pela teoria de escolha racional. Os processos de interação (ação e reação) são analisados mais profundamente pelas teorias do campo da Psicologia.

Há situações para as quais a racionalidade indica a inação. É o caso do equilíbrio estável verificado, por exemplo, durante o período da contenção nuclear da Guerra Fria: uma situação de incapacidade mútua de extinguir a

¹¹ Observe-se que isso constitui uma premissa adicional ao modelo. A teoria pura da escolha racional não diz nada a este respeito, limitando a defender que os atores perseguirão os objetivos que configurem em primeiro lugar na sua estrutura de preferências, o que significa dizer que agir de forma altruísta pode ser um interesse prioritário do ator. A premissa do comportamento auto-interessado é, contudo, muito comum em teorias de Relações Internacionais e, especialmente, teorias de negociação.

¹² Obviamente, nem o Estado nem qualquer outra corporação possui interesses próprios. Assumir isso requer sua personificação, recurso didático que não deve ser jamais reificado. A atribuição de interesses próprios a essas entidades é sempre um processo controverso, que pode ser fruto de intensas deliberações entre corpos burocráticos ou de uma decisão arbitrária de um só homem. Para os fins deste estudo, contudo, admitimos como dada a existência de determinada estrutura e igualmente ignoramos os possíveis conflitos que possam existir entre a estrutura de preferências individual do negociador – à qual ele deveria abdicar em nome de sua função – e a estrutura de preferências da instituição por ele representada.

possibilidade de resposta do adversário. Quadros como esse resultam racionalmente em contenção e estagnação.

LIMITAÇÕES DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

A racionalidade não desenvolve pretensões de estabelecer-se como uma teoria empírica e sim como uma ferramenta que auxilie na compreensão dos fenômenos que cercam a condução da negociação. Apresenta, assim, diversas limitações e incongruências com relação à realidade. Há, em seu escopo, dimensões que não são acessíveis ou mensuráveis, resultantes justamente da subjetividade inerente ao processo devido à participação direta do indivíduo. São variáveis que compõem o caráter artístico da negociação. Elster reconhece essa limitação, que, no entanto, não compromete a utilização da teoria de escolha racional como ferramenta para a ampliação do conhecimento na área e a conseqüente contribuição para a compreensão do curso de ações dentro de um foro internacional de discussões.

Em **Peças e engrenagens das ciências sociais**, Elster (1994) estabelece três condições, relacionadas à eficiência, a serem preenchidas por uma ação racional. É preciso reconhecê-las antes de se prosseguir com as críticas levantadas à teoria. Primeiramente, a ação racional deve ser o modo ótimo de realizar o desejo de um indivíduo, dadas as suas crenças. Em segundo lugar, as próprias crenças devem ser ótimas, consideradas as evidências disponíveis. Por último, a quantidade de evidências deve também ser ótima.

Sendo assim, a primeira das falhas apontadas é a de indeterminação. A realidade mostra que pode haver várias ações diferentes que levem a um mesmo objetivo, com a mesma eficiência. A racionalidade, neste caso, não é capaz de indicar qual estratégia seguir. Além disso, uma ação pode implicar conseqüências incalculáveis, o que impossibilita que o ator as considere durante sua escolha. Essa indeterminação pode ser causada pela falta de evidências suficientes para o embasamento de uma crença racional. Nesse caso, o negociador se vê em um constante dilema: correr o risco de agir precipitadamente cedo, com informações insuficientes, ou protelar até que seja tarde demais. A teoria da escolha racional não dispõe de instrumentos para a solução de questões desse tipo.

Surgem também questionamentos à própria premissa de que os atores sempre agem de forma racional. Elster reconhece que, por vezes, o ator pode

incorrer em ações irracionais. Esse fato pode ser proveniente, por exemplo, da confiança excessiva na experiência pessoal, da vulnerabilidade de desejos, que impede o autor de controlar impulsos, ou de crenças irracionais.¹³ A resposta a essa crítica é feita pelo reconhecimento da incapacidade da teoria em explicar todos os comportamentos humanos.

Já a colocação de que os atores agem irracionalmente ao não fazerem seus cálculos de maneira constante, segundo o mesmo autor, torna-se infundada se aceitarmos o fato de que os custos de tais operações são elevados e que esse fator é considerado, racionalmente, pelo ator, ao optar por não executá-las de forma freqüente.

Tendo apontado essas limitações, notamos que a racionalidade utilizada como um instrumento metodológico permite compreender, ainda que parcialmente, o comportamento dos atores. A construção de um modelo teórico de análise pede que sejam feitas simplificações da realidade. A premissa de que os atores agem de forma racional, mesmo que não seja verificada na totalidade dos casos, contribui para a compreensão científica do processo de negociação, levando os teóricos a conclusões válidas.

Entretanto, o contexto da negociação internacional envolve a interação, componente que impõe o desenvolvimento de maiores considerações, devido às especificidades que introduz. A teoria dos jogos e a teoria cognitiva tentam cumprir esse papel, uma vez que a utilização pura da teoria de escolha racional, dentro de um ambiente interativo, poderia levar a resultados incertos.

PSICOLOGIA SOCIAL

O interesse da Psicologia pelo entendimento de conflitos foi marcado pelos trabalhos de Kurt Lewin, nas décadas de 1930 e 1940. Entretanto, somente nas últimas décadas é que se nota a mudança de foco da abordagem psicológica para manifestações conflituosas no cenário internacional. Encontra-se, atualmente, uma produção considerável nessa área, destacando-se as contribuições de Rubin e Brown (1975), Pruitt (1981), Druckman (1977), Austin e Worchel (1979), Jervis (1976), Zartman (1978) e Fischer (1964).¹⁴

¹³ Um exemplo de crença irracional seria o caso do *wishful thinking*, ou seja, a tendência em interpretar os fatos da maneira como o negociador gostaria que fossem.

¹⁴ Alguns desses autores não possuem formação profissional como psicólogos.

As correntes da Psicologia costumam definir o ramo da Psicologia Social como o estudo científico da *influência recíproca (interação)* e do *processo cognitivo* gerado por ela (*pensamento social*). Esse conceito pode ser aplicado quase sem alterações à análise da negociação. As diferenças concentram-se na ênfase dada a seus componentes: a Psicologia Social da negociação aprofunda-se, em termos gerais, não nas causas da interação, mas em como os *processos de ação e reação* são levados a cabo.

Como na teoria da escolha racional e dos jogos não-cooperativos, a análise em Psicologia Social se dá no nível individual, ainda que o indivíduo expresse os posicionamentos do Estado. A introdução de habilidades pessoais à abordagem confere um *caráter subjetivo* ao estudo, quando tenta compreender a maneira pela qual as partes percebem tanto seus próprios interesses quanto os de seus adversários, e como as ações são influenciadas por *expectativas e previsões* construídas a partir dessas *impressões*.

Dessa forma, trazem ao estudo da negociação variáveis tais como a *auto-imagem*, a *confiança* e os *relacionamentos pessoais* – menos tangíveis que as abordadas por outras vertentes desse mesmo campo. A importância dessa abordagem surge, portanto, da complementaridade que oferece às demais teorias sobre negociação, preenchendo muitas das lacunas deixadas pela Teoria dos Jogos e pela teoria da escolha racional.

Uma das dificuldades encontradas por esse enfoque são as particularidades de raciocínio e da forma de atuação de cada indivíduo que, aparentemente, impediriam a construção de teorias gerais. Entretanto, a *premissa de regularidade de comportamento*, adotada também pela teoria da escolha racional aplicada à negociação, auxilia a elaboração de um modelo de elevado nível explicativo, capaz de superar as particularidades.

A estratégia utilizada para driblar a dificuldade de sistematização do comportamento humano é adotar diversos focos de análise. Quando as diferentes lentes começam a apresentar resultados convergentes, o autor obtém maior grau de confiabilidade nas conclusões que alcança.

Seguindo esse critério, Jeffrey Rubin sugere uma abordagem de negociação a ser adotada pela Psicologia Social, a saber: processo pelo qual o negociador irá articular pacificamente as suas ações de forma a mudar o comportamento do adversário, em favor da concretização dos interesses do primeiro. Dessa forma, um dos principais focos da Teoria da Psicologia Social firma-se sobre a mudança de comportamento.

Embora o comportamento humano seja analisado em seu nível individual,

não podemos perder de vista que a ação, em determinados momentos da negociação, poderá sofrer *constrangimentos* da coletividade em que o negociador está inserido. Mesmo pensando de forma *egoísta*, o protagonista considerará a repercussão das suas atitudes sobre o grupo com o qual está se relacionando, e esse fator interfere no processo de escolha de posicionamentos, de forma similar ao defendido na Teoria dos Jogos. Por isso, o estudo da negociação deve observar as semelhanças e diferenças entre o *cenário* que se forma ao redor do negociador e a forma com que ele o percebe, a maneira como ele lida com os desafios que a coletividade lhe impõe e a maneira pela qual ele interage com os outros negociadores.

A condução do processo de negociação é determinada pela *percepção* do ator sobre seus próprios atributos e os de seus opositores e pela sua *interpretação* acerca dos acontecimentos. As *impressões* que o ator tem sobre a realidade são fundamentais para o embasamento do raciocínio que precede suas decisões. Além disso, o processo cognitivo atua sobre a *formulação de expectativas* e, de acordo com estas, o ator passa a arriscar predições e a moldar o seu desempenho. As expectativas com relação à ação do adversário ditarão sua *reação* e por isso pode-se dizer que elas acabam sendo, muitas vezes, mais importantes para a escolha de comportamento do que a própria verificação da ação alheia.

Por sua vez, as expectativas são construídas sobre o pano de fundo das *experiências pessoais* do negociador. O ator, segundo a Psicologia, tende a traçar paralelos entre os fenômenos que observa e aqueles com os quais já se deparou alguma vez. Ainda, à medida que o ator coleta novas informações, ele passa por um *processo de aprendizado*. A própria lógica obedecida dentro de uma negociação pode, dessa forma, alterar-se ao longo do tempo por efeito das experiências adquiridas. Esse raciocínio pode levá-lo a enganos, por exemplo, fazendo falsas comparações e, assim, prevendo situações que acabam não se verificando na realidade.

Em suma, podemos perceber que a estrutura de estudo da abordagem cognitiva é dividida em três procedimentos fundamentais que antecedem a tomada de ação: a *coleta de informações*, a sua *absorção* e a *interpretação*, que envolverá os conhecimentos pré-existentes. Uma vez completo esse processo, passar-se-á à visualização de qual a melhor ação a ser tomada para o alcance de seu objetivo, dado o contexto em que está inserido. Essa etapa seguinte, porém, não é foco dos estudos da Psicologia, ficando o tema a cargo da teoria de escolha racional e da Teoria dos Jogos.

A Psicologia Social dedica-se à análise sobre a atuação do negociador também em *situações de conflito*. Durante a *escalada do conflito*, observa a teoria, o negociador tem dificuldade em desvincular-se da *tensão* e de *paixões*, não conseguindo agir de maneira racional em tempo integral. A percepção nos momentos de conflito fica comprometida, seguindo caminhos distintos dos de situações de paz. *Ações defensivas e agressivas* têm preponderância nesse cenário, introduzindo o negociador em um ciclo de *interação hostil* (*desacordos*).

Já em situações de *derrocada dos conflitos* a Psicologia aponta que as estratégias mais adotadas giram em torno da *reciprocidade*. Gentilezas são retribuídas com gentilezas, hostilidade com hostilidade (*tit-for-tat strategy*). A intenção nesse momento é a de transformar o competidor em cooperador, ou até mesmo em subordinado de seus interesses, o que influenciaria na distribuição de poder do cenário de paz que se formaria após o fim do conflito.

A Psicologia observa outros fenômenos que influenciam o negociador, quando da tomada de decisão, além dos presentes em ocasiões de tensão. Alguns são essenciais para a compreensão do arcabouço teórico da teoria cognitiva sobre a negociação e serão apresentados.

Segundo a teoria cognitiva, os tomadores de decisão atendem a alguns aspectos de seu ambiente cognitivo mais que a outros; percebem apenas aquilo que lhes interessa e que se encaixa dentro da lógica interpretativa e dedutiva que criou. Esse recurso psicológico de *percepção seletiva* acaba mascarando a realidade do negociador e aumentando a probabilidade de *erro de cálculo*.

Há também a tendência notável de *construção de estereótipos*. A construção de imagens sobre o adversário leva à procura de eventos que a confirmem; aqueles que a contrariam são mais facilmente desconsiderados. Além disso, a divisão dos personagens em *categorias*, tais como bom e mau, faz com que as expectativas sobre a ação do ator estereotipado sempre sigam a mesma linha, constituindo preconceitos que dificultam o acerto de previsões.

Ligada a esse fenômeno, encontra-se a *distorção atributiva*: ao classificar o adversário como a representação do mal e a si próprio como o contrário, a interpretação sobre as suas ações e sobre as alheias ficam comprometidas por raciocínios *tendenciosos*. A distorção atributiva consiste, pois, em interpretar as más atitudes do outro como provenientes da natureza má do adversário e as boas como manipulação. Já as próprias más ações são justificadas como sendo a única alternativa que o próprio adversário lhe teria deixado, sendo, dessa forma, circunstanciais.

Percebe-se com isso, de acordo com a visão da Psicologia, que o próprio processo mental que guia as atitudes do indivíduo na arena negociadora pode levá-lo a conclusões desacertadas, resultantes de cálculos sobre bases tendenciosas e distantes da realidade. Uma das funções que desempenha a teoria cognitiva, além de fornecer um novo ângulo de visão para complementar o estudo sobre a negociação, é a de prevenir o próprio negociador contra os truques que seus atributos psicológicos podem lhe pregar e amenizar os efeitos negativos que os processos mentais originam.

As principais críticas desferidas contra a teoria referem-se a aspectos metodológicos. R. Jervis (1972) aponta três correções que aprimorariam a teoria. Segundo ele a abordagem psicológica deveria dedicar-se mais a fenômenos emocionais do que simplesmente cognitivos. As conclusões alcançadas deveriam estar totalmente baseadas em dados empíricos, obtidos através de experiências em laboratório e não apenas em observações de circunstâncias reais. Além disso, dada a complexidade do comportamento humano, situações, decisões e crenças mais simples deveriam ser o foco de análise.

Segundo Jeffrey Rubin (1991), houve um declínio no campo de pesquisa da Psicologia Social nos últimos tempos, notado pelo baixo volume de publicações na área. Ele acredita que houve um decréscimo de interesse no estudo dessa teoria quando do esgotamento da análise sobre os principais paradigmas com os quais a Psicologia trabalhava, como por exemplo, a Teoria dos Jogos. Os próprios psicólogos não têm se dedicado muito a esse estudo e as contribuições mais recentes têm sido de profissionais de outras áreas, tais como as de Relações Internacionais, Direito, Comunicação e Administração. Além disso, a dificuldade de sistematização do comportamento humano leva à adoção de situações mais simples, como indica Jervis. Destarte, o grau de aplicabilidade da teoria é reduzido, já que a maioria dos casos observados é de grande complexidade, o que também faz com que o interesse pela área decaia.

O desafio, aponta, Rubin, é encontrar maneiras de coordenar a produção de conhecimento da Psicologia com as contribuições de outras perspectivas disciplinares, renovando, assim, o papel a ser desempenhado pela Psicologia e (re)despertando o interesse acadêmico pela área.

ALGUMAS CONSIDERAÇÕES FINAIS

Retomemos, a título de conclusão, o conceito de negociação internacional apresentado ao início do artigo, segundo o qual dividimos o estudo do fenômeno negociador em dois grandes eixos. Ao observarmos mais atentamente, podemos concluir que se trata de um conceito incompleto, na medida em que não expõe o objetivo pelo qual se dá a negociação, tampouco explicita porque negociadores comprometem-se a interagir quando, antes, poderiam partir para políticas unilaterais.

Ora, a resposta para essas questões parece óbvia após sermos apresentados à teoria da escolha racional. Atores engajam-se em uma negociação por acreditarem que, agindo desta forma, atingirão resultados melhores do que se não o fizessem. O custo da negociação, portanto, tem que ser levado em conta. A partir do momento em que os jogadores perceberem que podem atingir seus objetivos recorrendo a estratégias menos custosas que aquelas que exigem esforços de coordenação, eles abandonarão a negociação.

Com base nesta idéia, costuma-se argumentar que a negociação é um meio pacífico de resolução de controvérsias na medida em que oferece, às partes envolvidas, soluções alternativas ao confronto direto. A negociação seria, portanto, o processo de construção de *termos de compromisso*. Devemos, porém, salientar que a alternativa à negociação não é necessariamente o confronto: o fracasso de um empreendimento negociador pode simplesmente convencer os agentes a perseguir isoladamente os seus objetivos. Significa dizer que a negociação não surge apenas como instrumento de conciliação entre interesses divergentes, ela é também um importante instrumento de coordenação de políticas em torno de objetivos de interesse comum.

Feitas essas considerações, quais as contribuições que as teorias sobre o comportamento individual trazem para o estudo da negociação internacional?

As abordagens apresentadas ajudam-nos a compreender o raciocínio do negociador, segundo algumas premissas relativamente simples. Claramente, trata-se apenas de simplificações do que realmente pode ocorrer na mente do indivíduo. Permite-nos, muitas vezes, contudo, aproximarmos com relativo sucesso da visão do agente sobre o ambiente no qual está inserido. Podemos, destarte, estimar os interesses de cada uma das partes envolvidas e sugerir como elas comportar-se-ão na busca de seus objetivos. Além disso, é possível identificar, naturalmente com alguma margem de erro, os limites de cada um dos atores, contribuindo, assim, para a delimitação do espaço nego-

ciador. Isso é útil tanto para o analista – que passa a dispor de instrumentos que facilitam o reconhecimento de falhas de negociação decorrentes do comportamento dos atores – quanto para o próprio negociador – o qual, capaz de manipular essas ferramentas, pode usá-las em favor do aprimoramento de seu desempenho.

Por outro lado, o desenvolvimento dessas e de outras abordagens resultou por evidenciar alguns aspectos que não podem ser enquadrados no modelo científico. A ação humana engloba particularidades que não dão margem segura a generalizações. Compreendê-las não implica a manipulação de variáveis ou a utilização de raciocínios hipotético-dedutivos. Ao contrário, impõe a empatia, o exercício de tentar ver o mundo sob diferentes ângulos. Envolve o desenvolvimento da tolerância e da compreensão subjetiva. Isto representa o aspecto artístico do papel de cada negociador e de cada analista. A qualidade dos resultados de seus respectivos trabalhos dependerá igualmente do sucesso com que eles se dedicarem ao estudo desses elementos.

Neste sentido, as teorias acerca do comportamento humano desempenham, de duas maneiras, a função de contribuir para a melhoria das negociações internacionais: a objetividade que confere às ações individuais facilita o entendimento individual; por outro lado, de forma complementar, as limitações ao tratamento objetivo tornam imperativo o desenvolvimento mais profundo da nossa compreensão subjetiva sobre nós mesmos e do mundo que nos cerca.

Portanto, embora não possamos dizer que a negociação se dedica exclusivamente à resolução de situações conflitivas, o estudo orientado para a atuação de seus agentes inegavelmente contribui para que tais situações se tornem, se não menos freqüentes, ao menos mais facilmente solucionáveis.

ABSTRACT

This article aims at a brief and simplified presentation of some of the commonest analysis mainstreams of human behaviour in international negotiation studies, i.e., the historical approach, the rational choice theory, the Game Theory and the Social Psychology approach. It endeavours to present to the reader the main concepts of each mainstream and their utility for a better understanding of international negotiations.

Key words: Rational choice theory; Game Theory; Social-psychological approach and international negotiations.

Referências

- AUSTIN, W. G; WORCHEL, S. **The social psychology of intergroup relations**. Monterrey: Brooks/Cole, 1979.
- AXELROD, R; HAMILTON, W. D. The evolution of cooperation. In: **Science**, Washington, v. 211, p. 1.390-1.396, 1984.
- BOBROW, D. B., DRYZEK, J. S. **Public policy by design**. London: University Pittsburgh Press, 1987.
- DE CALLIÈRES, F. **On the manner of negotiating with Princes**. Indiana: University of Notre Dame Press, 1963.
- DRUCKMAN, D. **Negotiations: social-psychological perspectives**. Beverly Hills: Sage, 1977.
- ELSTER, John. **Peças e engrenagens das ciências sociais**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.
- FISCHER, R. **International conflict and behavioral science**. New York: Basic Books, 1964.
- FREYMOND, Jean F. Historical approach. In: KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.
- HARSANYI, J. C. Games with randomly distributed payoffs: a new rationale for mixed-strategy equilibrium points. **International Journal of Game Theory**, 1973, 2, p. 1-23.
- JERVIS, R. **Perception and misperceptions in international politics**. Princeton: Princeton University Press, 1976.
- JÖNSSON, C. Cognitive theory. In: KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.
- KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.
- LUCE, R. D; RAIFFA, H. **Games and decisions**. New York: Wiley, 1957.
- NASH, J. F. Noncooperative games. **Annals of Mathematics**, Princeton, v.54, p. 286-295, 1951.
- NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar. **Theories of game and economic behavior**. Princeton: Princeton University, 1963.
- NICHOLSON. **Causes and consequences of international relations: a conceptual analysis**. London: Pinter Publisher, 1996.
- OLSON, M. **The logic of collective action: public goods and the theory of groups**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- PRUITT, D. G. **Negotiation behavior**. Orlando: Academic Press, 1981.

KAUFFA, H. **The art and science of negotiation**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.

RUBIN, J. Z. Psychological approach. In: KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. Jossey-Bass, 1991.

RUBIN, J. Z.; BROWN, B. R. **The social psychology of bargaining and negotiation**. Orlando: Academic Press, 1975.

SEBENIUS, James K. Negotiation analysis. In: KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.

SELTEN, R. Bargaining under incomplete information: a numerical example. In: BECKER, O; RICHTER, R. **Dynamische Wirtschaftsanalyse**. Tübingen: Mohr, 1975a.

SELTEN, R. Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games. **International Journal of Game Theory**, New York, v.4, p. 25-55, 1975b.

SELTEN, R. Spieltheoretische behandlung eines oligopolmodells mit nachfrage-trägheit. **Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, sine loco**, v.12, p.301-324, 1965.

SIEBE, Wilfried. Game theory. In: KREMENEYUK, V. **International negotiation: analysis, approaches, issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.

VAZ, Alcides. **Cooperação, integração e processo negociador; a construção do Mercosul**. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais; 2002.

VEYNE, Paul. **Comment On écrit l'histoire**. Essai d'épistémologie. Paris: Edition du Seuil, 1971.

WALTZ, Kenneth. **The theory of international politics**. Reading, Mass.: Addison-Wellesley, 1979.

ZARTMAN, I. W. **The negotiation process: theories and applications**. Beverly Hills: Sage, 1978.