



A teoria dos Jogos e Você

E o Nobel de Economia de 2005 vai para a Teoria dos Jogos.

Bem, não para a teoria em si, mas para dois de seus principais autores: Thomas Schelling e Robert Aumann.

O que é, afinal, essa teoria, e o que os novos laureados tem a nos dizer?

A teoria dos jogos estuda o que acontece quando duas ou mais pessoas possuem interesses próprios, e as ações de uma podem influenciar nos resultados da outra. Qualquer situação desse tipo, dos movimentos do mercado a um casal decidindo que filme ver no cinema é chamado de jogo. Assim, podemos aprender com situações que à primeira vista parecem completamente diferentes, mas possuem dinâmicas parecidas.

O trabalho de Schelling é bastante prático. O cientista ficou célebre através da simplicidade e criatividade de seus exemplos. Seu trabalho inicial focou em conflito, compromisso e coordenação, levantando questões como "o que fazer se dois caminhões carregados de explosivos se encontram em uma estrada em que só um pode passar?"

E é aqui que podemos ver a vantagem de ver as situações como jogos. Geralmente vemos o poder como a capacidade de alguém de tomar decisões ou possuir mais opções. Mas se nosso objetivo é simplesmente nos sairmos melhor que o outro lado, vencendo o jogo, essa visão pode estar errada. Nesse caso, pode valer a pena literalmente jogar o poder de decidir pela janela.

Se você realmente quer seguir reto, de nada adianta ficar tentando convencer o outro motorista. Uma saída seria arrancar a direção e atirá-la pela janela. Você diminuiu suas opções, mas tem mais chance de realizar sua vontade. Ao ver você fazer isso, o outro jogador fica 100% responsável pela decisão de sair do caminho ou provocar um acidente, pois agora você só pode seguir em frente. Suas opções diminuiram, mas você conseguiu o que queria.

E é assim que pode valer a pena para uma empresa contratar um gerente e lhe dar poder de decisão limitado. É por isso que muitos advogados só são autorizados a ir até certo ponto, e muitos vendedores precisam falar com o gerente para te fazer um desconto. Eles são muito simpáticos, e até gostariam de te ajudar, mas a decisão não cabe a eles.

Não é nem o poder em si que importa, mas a mensagem que passamos. Se o outro lado nos convence que não pode mudar uma situação, por que insistir? Resta aceitar e seguir com a vida

Robert Aumann é mais conhecido por perguntar o que aconteceria se nos enfrentássemos repetidamente.

Se atuássemos no mesmo mercado, por exemplo, podemos formar um cartel sem nunca trocar duas palavras. Os preços dos meus produtos é toda a informação que você precisa para saber minhas intenções. Se você está se comportando mal, posso abaixar meus preços trazendo prejuízos para nós dois. Você pode entender o recado e aumentar sua tabela para um nível que traga lucro para os dois lados. Chegamos assim a um acordo, sem nunca termos precisado sequer telefonar um para o outro.

Mesmo competindo, e nos odiando intensamente, somos levados a cooperar pelo nosso próprio interesse em evitar a vingança de nosso oponente. Aumann mostrou que para pessoas, empresas ou países cooperarem, não é preciso algo como boa vontade ou longas negociações, apenas a capacidade de manter o outro lado em xeque.

A informação que passamos com o que fazemos é igualmente importante. Se dois países buscam um acordo nuclear, o país A pede que B destrua 100 ogivas nucleares, e esse concorda rapidamente, pode significar que o arsenal de B é maior do que A pensava. O mesmo raciocínio vale para transações comerciais. De descontos a questões salariais. É sempre bom pensar não só no que dizemos, mas no que nossas ações dizem por nós.

O que a Teoria dos Jogos nos mostra é que vale a pena tentar olhar uma situação de cima, examinando as

nossas decisões levando em conta o que elas representam ao outro lado, e as respostas que podemos causar. Muitas vezes, apenas desenhando as nossas opções e a de nossos oponentes, e refletindo sobre os resultados possíveis, melhoramos nosso entendimento sobre uma situação, e conseqüentemente, a qualidade das nossas decisões.

Fábio Zugman é autor do Livro: "**Administração para Profissionais Liberais**"