

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO
GRANDE DO SUL – CAMPUS OSÓRIO
CURSO EM TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS**

LUIS FILIPE DOS SANTOS DE ABREU

**ESTRATÉGIAS DO *POKER* NO COTIDIANO DE GESTORES DO LITORAL
NORTE DO RS**

OSÓRIO, 2017

LUIS FILIPE DOS SANTOS DE ABREU

ESTRATÉGIAS DO *POKER* NO COTIDIANO DE GESTORES DO LITORAL
NORTE DO RS

Trabalho apresentado como requisito parcial do
Curso Superior de Tecnologia em Processos
Gerenciais para obtenção do Grau de
Tecnólogo.

Orientadora: Prof. Me. Adriana Pancotto

LUIS FILIPE DOS SANTOS DE ABREU

Aprovado em de..... de.....

BANCA EXAMINADORA

Profº. Roberto Saouaya

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul - Osório

Profº. Edval Moya Lopes

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul - Osório

Orientadora: Profª Me. Adriana Pancotto

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul - Osório

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela oportunidade de fazer este curso. Agradeço também aos colegas Ricardo e Vanessa por terem me aguentado e terem me dado carona durante dois anos de curso.

Agradeço também aos parceiros de festa adquiridos no curso Anderson, Carlos Miguel, Emily e Ricardo que proporcionaram muitos momentos bons.

Faço agradecimento também a todos os colegas que fizeram parte dessa jornada.

Enfim, alguns colegas com toda certeza se tornaram amigos e que levarei para vida.

RESUMO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso busca identificar se e como as estratégias do jogo de *poker* fazem parte do cotidiano de um grupo de gestores que também são jogadores. De acordo com este objetivo principal, buscou-se um aparato teórico para passando pelas seguintes áreas: estratégia, planejamento estratégico, tomada de decisão, teoria dos jogos e *poker* a fim de embasar a análise dos dados, apresentando resultados que atendam aos objetivos deste trabalho. Os dados foram coletados através pesquisa bibliográfica e por meio de quatro entrevistas semi estruturadas com jogadores de *poker*/gestores. As entrevistas continham perguntas que incluíam estratégias de gestão, tomada de decisão e análises das expressões corporais do *poker* transferidas aos negócios. A partir da bibliografia disponível e da análise das falas dos entrevistados, foi percebido a diversas estratégias do *poker* se assemelham com as utilizadas no ambiente corporativo, além de estimular a criação de novas estratégias e complementos para tomadas de decisão no ambiente organizacional.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	06
2 OBJETIVO GERAL	08
2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	08
3 REFERENCIAL TEÓRICO	09
3.1 ESTRATÉGIA	09
3.2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	11
3.3 TOMADA DE DECISÃO	12
3.4 TEORIA DOS JOGOS.....	16
3.5 O POKER.....	18
3.5.1 A dinâmica do jogo	19
3.5.2 O Poker e os negócios	21
4 METODOLOGIA	23
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA METODOLOGIA	23
4.2 OS SUJEITOS ENTREVISTADOS	23
4.3 INSTRUMENTOS	25
4.4 ESTRATÉGIAS E TOMADA DE DECISÃO	25
4.5 ESTRATÉGIAS E TOMADAS DE DECISÃO INSPIRADAS NO POKER	28
4.6 ESTRATÉGIAS DO POKER NA ÁREA EMPRESARIAL	32
5 CONCLUSÃO	34
6 REFERÊNCIAS	36
7 APÊNDICES	41
8 ANEXOS	45

1 INTRODUÇÃO

O *poker* além de ser um dos maiores jogos de cartas do mundo, possui certa complexidade que o torna fascinante. As características desse jogo podem ser desenvolvidas até por outras áreas, como por exemplo, na administração.

Decisões são tomadas por seres humanos, influenciados pelo ambiente que os circunda, pelas experiências vividas e até mesmo por suas crenças, o que faz do processo decisório mais complexo do que já é, até mesmo por que não existe decisão perfeita, mais sim a busca da melhor alternativa (SILVA, sd). Chiavenato (2003) tem uma ideia semelhante aproximando-se deste conceito, quando expõe que as decisões são tomadas pelas pessoas de maneira consciente e de acordo com as características comportamentais.

O *poker* é um jogo praticado por figuras icônicas no mundo todo e vem se tornando cada vez mais parte da vida dos brasileiros. Enquanto jogo, ele vem sendo utilizado para melhorar o raciocínio analítico e as habilidades para tomadas de decisão sob pressão (BELLO, 2014).

Suas características vêm sendo estudadas por algumas áreas do conhecimento, ligadas a temas como tomada de decisão, o conhecimento estratégico e da concorrência e avaliações de risco (SCHMIDT, 2014). Apesar de a pesquisa no Brasil ainda ser incipiente, na Universidade de Campinas (UNICAMP), há uma disciplina eletiva chamada fundamentos do pôquer, no curso de Ciências do Esporte, além de cursos de extensão, muito procurados por alunos de administração. Isso demonstra que o jogo possui características que atraem os gestores como uma possível ferramenta para auxiliá-los em tomadas de decisões e desenvolvimento de novas estratégias de mercado (BELLO, 2014).

Sem as estratégias empresariais corretas, dinâmicas e atuais, as decisões no mundo dos negócios estariam à mercê do acaso e com soluções inesperadas. Em vista disso, um planejamento estratégico diminui de certa forma, a improvisação e deixa a tomada de decisão mais precisa (FERRARI, 2008).

Jogar *poker* é um modo de desenvolver o senso de avaliação de risco, gestão de crises, disciplina, estratégia, resiliência, foco, leitura corporal, psicologia e raciocínio analítico. Todas essas habilidades são essenciais para os negócios (BELLO, 2014). Tendo em vista que o ambiente organizacional contempla todos os aspectos anteriormente citados, o presente trabalho tem como enfoque verificar, no

ponto de vista de gestores, que também são jogadores, de que forma o *poker* se aproxima do seu cotidiano de negócios. Para isso, busca-se responder à seguinte pergunta de pesquisa: Como o *poker* faz parte do cotidiano de negócios um grupo de gestores do Litoral Norte do RS?

Para atender à pergunta de pesquisa, foram elaborados os seguintes objetivos:

2 OBJETIVO GERAL

Identificar como o poker faz parte do cotidiano de negócios de um grupo de gestores do Litoral Norte do RS.

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Descrever as estratégias e como ocorrem as tomadas de decisão no jogo de *poker* e no ambiente corporativo;

Verificar se nas práticas de gestores (que também são jogadores) se são adotadas estratégias e tomadas decisões inspiradas no jogo de *poker*;

Relacionar as estratégias do *poker* mais utilizadas nos negócios e quais as habilidades de gestão podem ser estimuladas por meio dele.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

No referencial a seguir apresentam-se os conceitos de diferentes autores sobre estratégia, planejamento estratégico, tomadas de decisão, teoria dos jogos e *poker* os quais embasam este estudo.

3.1 ESTRATÉGIA

A estratégia tem seus primeiros registros vindos de organizações militares, no qual a palavra grega *strategos* significa “a arte do general”. Atualmente, os administradores e executivos vêm resgatando registros da “Arte da Guerra”, escritos por SunTzu em 400 a.C. A “Arte da Guerra” trata de diversas variáveis e princípios que consideram todo o ambiente e a geografia, além das características principais do lado inimigo (SCHNEIDER, 2013).

Mintzberg (2001), Baggio e Lampert (2010) afirmam que a estratégia é um plano que abrange desde as principais metas, políticas, meios e até a sequência de ações de uma empresa de uma forma coerente. Em uma definição mais simplificada, estratégia é o que aproxima o ponto inicial e de chegada da gestão.

As definições de estratégia estão diretamente ligadas aos métodos que lhe dão origem. A forma como o plano estratégico surge se dá de uma maneira diferente para cada organização (NICOLAU, 2001). Como citam Vizeu e Gonçalves (2010), a integração da palavra estratégia na área da administração aconteceu como força de metáfora, entendendo que as estratégias empresariais são semelhantes às militares.

Além disso, o ambiente da economia norte-americana do final no século XIX, caracterizado pela ampla e acelerada expansão das principais empresas ferroviárias e de manufatura, fez surgir a necessidade de estratégias mais articuladas pelos gerentes destas organizações. Um exemplo que relaciona diretamente a introdução da estratégia no cenário mundial da administração é o executivo da General Motors (GM), Alfred Sloan Jr., que, durante um espaço de 23 anos, entre 1923 e 1946, desenvolveu uma estratégia baseando-se nas fraquezas e forças de seu rival, a Ford (BALESTRIN, 2004).

Estimulado pelos reflexos da guerra desde os anos 50, a área da administração passou a ter muito mais diversidade ou complexidade. Isto exigiu um

perfil muito mais reflexivo dos empresários para elaborarem soluções ágeis e corretas tanto em relação à ação de seus concorrentes, como também em relação às novas condutas dos consumidores. Assim, surgiu a Administração Empresarial, cujo principal propósito é adequar constantemente a organização ao seu ambiente industrial, de modo a criar novas riquezas, mantendo a satisfação de seus *stakeholders* (todos os envolvidos com a empresa:acionistas, empregados, clientes e fornecedores) (SCHNEIDER, 2013).

Na maioria das vezes, as estratégias no ambiente organizacional são mais complexas, o que demanda um cuidado com as estratégias militares. Dessa forma, concentrar muita energia para encontrar a melhor estratégia para ludibriar o concorrente pode desfocar a organização e afastar de seu foco principal que é atender da melhor maneira possível as necessidades de seus clientes (BALESTRIN, 2004).

Toda organização, consciente de suas ações ou não, adota de alguma forma uma estratégia, mesmo que seja deliberada, como é no caso das mudanças ambientais. Além disso, a Administração Estratégica possibilita aos gestores terem uma gama de ações administrativas que lhes proporcionam uma maior organização para manter a empresa integrada ao seu ambiente e no rumo correto do desenvolvimento (CAMARGO; DIAS, 2003).

Para que as estratégias possam gerar o desempenho desejado, as organizações devem preocupar-se em realizar um planejamento estratégico.

3.2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico proporciona uma estrutura unificada através da qual os gestores podem tratar os principais problemas da empresa, identificar mais facilmente novas oportunidades, avaliar as forças que podem ser potenciadas e as fraquezas que devem ser corrigidas (STEINER; MINER, 1977 apud Albertin e Pinochet).

Na década de 1960, havia muitas discussões sobre administração, principalmente dos professores de Política de Negócios de Harvard que apontavam quais fatores internos e externos distinguem as empresas. Para isso, criaram o método conhecido como Análise SWOT, no qual são avaliados os pontos fortes

(*Strengths*), os pontos fracos da organização (*Weaknesses*), as oportunidades (*Opportunities*) e as ameaças (*Threats*) em seu ambiente (SHNEIDER, 2013).

A análise SWOT é um instrumento utilizado para fazer a análise ambiental, servindo como base para o pensamento estratégico. É uma ferramenta de fácil compreensão para apurar a posição estratégica e a obtenção de uma maior vantagem competitiva diante das demais organizações (DAYCHOUW, 2007).

Segundo Balestrin (2004) o ápice do planejamento estratégico ocorreu na década de 1970. O livro “*Corporate Strategy*” de Igor Ansoff publicado no ano de 1965 foi uma das principais obras que influenciou as organizações empresariais. De acordo com o autor, estratégia significa a consequência de um desenvolvimento racional e analítico de um planejamento feito na empresa, usando uma gama de abordagens para as análises, estabelecendo os objetivos e as possibilidades (BALESTRIN, 2004). No entanto, para que os objetivos se transformem em ações concretas, é necessário que sejam tomadas decisões (OLIVEIRA (2004) apud Porto e Bandeira, 2006).

3.3 TOMADA DE DECISÃO

Os desafios apresentados aos gerentes os levam a buscar informações que mostrem realmente a situação das organizações, a fim de que a etapa decisória seja feita da maneira mais eficiente possível. Para Certo (2005), decisão é uma escolha feita a partir de uma série de alternativas e o processo decisório é a etapa da escolha da melhor alternativa possível.

A organização é um sistema de decisões em que cada pessoa participa consciente e racionalmente, escolhendo e decidindo entre alternativas que lhes apresentam de acordo com sua personalidade, motivações e atitudes. “O que a pessoa aprecia e deseja, influencia o que vê e interpreta, assim como o que vê e interpreta, a influência naquilo que ela aprecia e deseja” (CHIAVENATO, 2002, p.144). As pessoas decidem em função das percepções das situações, pois “elas são processadoras de informação, criadoras de opinião e tomadoras de decisão” (CHIAVENATO, 2004). No processo de decisão o gestor deve analisar e escolher a partir de algumas alternativas o caminho decisório que seguirá. Segundo Chiaventato (2004, p.144), as tomadas de decisão envolvem seis elementos:

tomador de decisão: A pessoa que dentre diversas alternativas escolhe uma opção futura de ação;

objetivos: Onde o tomador de decisão almeja chegar;

preferências: São princípios que o tomador de decisão usa para fazer sua escolha;

estratégia: É a trajetória que o tomador de decisão pretende fazer para alcançar seu objetivo. Esse caminho depende de recursos que ele pode ou não possuir;

situação: São variáveis no ambiente do tomador de decisão, algumas delas podem sair de seu controle o que pode influenciar a sua decisão; e

resultado: É a consequência de uma escolha estratégica feita.

Chiavenato (2004) ainda expõe que o processo de tomada de decisão depende de uma análise profunda e também das características particulares de seus gestores, do ambiente em que está envolvido e do que é percebido por ele. Assim, o processo de decisão envolve sete estágios:

Compreensão do ambiente em que o problema está inserido;

diagnóstico e elucidação do problema;

estabelecer o objetivo;

Busca por opções de resolução dos problemas;

Escolha da melhor alternativa para alcançar os objetivos;

Avaliação e comparação das melhores opções; e

Execução da opção escolhida.

Essas etapas influenciam umas às outras e juntas atuam em todo o processo. Nem sempre os gerentes seguem as etapas à risca. Se existir uma pressão sobre o administrador para tomar decisão de imediato, as etapas podem ser abreviadas. Por outro lado, quando não existe esta cobrança para decisão imediata, as etapas podem ser estendidas (CHIAVENATO, 2004).

Os modelos Racional e Comportamental (Quadro 1) são os modelos mais utilizados para a resolução de problemas relacionados à decisão, de acordo com o (CARAVANTES; PANNO; KLOECKNER, 2005, p.47).

Quadro 1: Modelos Racional e Comportamental

Modelo Racional	Modelo Comportamental
1) O tomador de decisão tem informações precisas	1) O tomador de decisão tem informações por muitas vezes imprecisas.
2) O tomador de decisão tem uma série de alternativas que pode escolher	1) O tomador de decisão não tem a noção exata das alternativas que tem a disposição
3) O tomador de decisão é racional	2) Se delimita a valores, experiência e virtudes.
4) O tomador de decisão tem os melhores interesses em relação a organização.	3) O tomador decide escolher a opção minimamente aceitável

Fonte: CARAVANTES; PANNO; KLOECKNER, 2005, p. 47.

De acordo com Aidar (2003), o Modelo Carnegie ou Modelo da Racionalidade Limitada trata da situação em que o gestor não tem a possibilidade de alcançar todas as informações necessárias para tomada de decisão. Por essa ótica, a organização, é uma união entre os interesses ao redor dela, em que a tomada de decisão provém de acordos entre os gestores.

O Modelo Racional, de acordo com Bernstein (1997), tem como base a teoria microeconômica neoclássica, em que a coerência é a principal fator para tomada de decisão. A informação é tratada com objetividade indicando a lógica no processo de decisão, em que o gestor não pode deixar aflorar suas emoções.

Já Modelo Desestruturado significa que o gestor não tem conhecimento suficiente do problema, das alternativas e das possíveis soluções. Esse modelo de decisão é caracterizado por ser dinâmico e com intervenção de variáveis (CORNÉLIO, 1999).

Para Mintzberg (1995) as principais fases do processo de decisão são: Identificação, Desenvolvimento e Seleção. Na etapa de identificação se reconhece a situação e faz o diagnóstico; na fase de desenvolvimento se faz necessário a pesquisa das possíveis soluções e o plano de ação; já a fase de seleção se divide em três etapas: avaliação/escolha; autorização.

O Modelo Lata de Lixo, também conhecido como decisão por omissão, significa que o administrador toma uma decisão sem o mínimo de consistência. Ele

não busca analisar o problema, para então, definir as alternativas de solução possíveis (DACORSO, 2000).

Segundo March e Olsen (apud ZANELA, 1999), esse processo decisório é encontrado em situações ambíguas, que são denominadas “anarquias organizadas”. Essas situações de ambiguidade aparecem de três formas:

preferências problemáticas: O gestor, em algumas situações têm preferências pouco consistentes e mal definidas, se sujeitando a descobrir as melhores abordagens através da pura ação;

os membros da organização tomam conhecimento dos problemas a partir da tentativa e erro, mas tendo pouco conhecimento das causas; e

bagunça organizada que tem a característica de pouca participação. Os tomadores de decisão saem e retornam ao decorrer do processo.

O processo de tomada de decisão permite ao gestor resolver problemas ou deparar-se com situações. Há uma grande subjetividade nas tomadas de decisão. Chiavenato (2004) cita que Simon relata alguns tópicos:

racionalidade limitada: Para se tomar uma decisão, necessita-se de diversas informações da situação para poder analisar e avaliar. Como isso está além da capacidade de coleta de cada um, o gestor toma decisão a partir de suas pressuposições. A decisão baseia-se em uma toda uma situação ou em apenas em alguns aspectos dela;

imperfeição das decisões: As decisões nunca são perfeitas, apenas umas se apresentam como melhores que outras. O procedimento decisório é feito a partir de análise e avaliação prévia dos resultados de cada um e da comparação entre eles. A base principal da decisão é a eficiência, ou seja, obter os melhores resultados com o mínimo possível de recursos;

relatividade das decisões: A preferência por uma alternativa significa a desistência das outras opções e a criação sequencial de etapas durante o tempo. A gama de decisões que o gestor tem é denominada como “Árvore da decisão”. Toda a decisão é de certa forma, uma acomodação para o gerente, por que representa que a decisão escolhida é a melhor diante de determinada situação. A decisão nunca é perfeita, mas sim conveniente para cada circunstância;

hierarquização das decisões: A conduta é planejada quando tem como guia os objetivos. É coerente quando escolhe as alternativas que se adequam melhor à situação e alcance dos objetivos;

racionalidade administrativa: Há uma coerência no comportamento do administrador. Este é guiado a fim de obter os melhores caminhos a fim de alcançar os objetivos. As etapas administrativas são principalmente os processos de tomada de decisão e se constituem em etapas do dia a dia para a seleção dos melhores meios de ação e sua comunicação às pessoas que o subordinam; e

influência organizacional: A organização não dá a liberdade das pessoas decidirem sobre determinados assuntos e no lugar disso se apresenta um processo de decisão previamente definido.

O autor ainda destaca as decisões que a empresa toma perante as pessoas:

divisão das tarefas: A organização define um limite de atividades ou funções (cargos) para as pessoas;

padrões de desempenho: A empresa impõe o padrão para servirem de orientação para o comportamento dos colaboradores e também para exercer um controle maior;

sistema de autoridade: A organização intervém no comportamento das pessoas através da hierarquia e da influencia informal das pessoas;

canais de Comunicação: A organização dispõe ao gestor todas informações necessárias para a tomada de decisão; e

treinamento e doutrinação: A organização proporciona treinamento aos colaboradores e condiciona neles os critérios decisórios que pretende manter.

O processo decisório também é estudado em uma área específica das estratégias organizacionais. Trata-se da Teoria dos Jogos a qual será abordada a seguir.

3.4 TEORIA DOS JOGOS

A teoria dos jogos mostra uma forma de contextualizar problemas de tomadores de decisão, portanto, não se trata de regras de como jogar um jogo, mas sim um tipo de mecanismo de análise de confronto de interesses (ZUBEN, 2011).

A teoria dos jogos ganha ainda mais importância de acordo com que os indivíduos deixam de ver seus concorrentes como obstáculos e passam a ter uma visão exploratória perante as ações tomadas por eles. A natureza dessa análise estratégica é que cada um não pode se considerar privilegiado, pressupondo que os demais têm a mesma capacidade do que o próprio (ELSTER, 1989).

Em jogos existem diversos indivíduos que adotam ações e estratégias. Quando todos decidirem as melhores estratégias cada jogador obterá ganhos que dependerão da estratégia escolhida por ele e pelos demais jogadores (ELSTER, 1989).

Zuben (2011) cita que a característica que deixa essa teoria ainda mais atrativa é que ela pode ser aplicada em diversas situações: conflitos entre países, entre grupos sociais e entre grupos étnicos; políticas de preço, de mercado financeiro e de expansão de mercado; políticas de impostos e taxas; políticas sociais e de saúde; campanhas eleitorais e outras disputas de poder entre partidos políticos; práticas esportivas; e dinâmicas de comportamento animal. A Teoria dos Jogos abrange vários objetivos de acordo com o autor Zuben (2011):

- o tipo de resultado que pode ser obtido, dadas as estratégias dos jogadores;
- a determinação da melhor estratégia a ser adotada por um jogador ou por todos os jogadores, tendo em vista o cenário que se apresenta; e
- o tipo de modelo que cada jogador deve estabelecer para os demais jogadores de modo que um dado resultado ocorra para o jogo.

Afirma ainda Zuben (2011) que a Teoria dos Jogos se caracteriza pelo agrupamento de técnicas para analisar cenários. Essa teoria não mostra ao jogador como jogar o jogo, mas sim o que o que acarretará se ele adotar essa ou aquela estratégia de jogo. O autor também fala que excelentes exemplos para essa teoria são os jogos de cartas e tabuleiro.

Alguns jogos são complexos demais para serem totalmente modelados. Mesmo assim é esperado que um modelo mais simples seja capaz de descrever as

melhores e principais tipos de decisão e as estratégias mais coerentes além dos resultados que predominam quando os jogadores estão jogando o seu melhor (ZUBEN, 2011).

Apesar da denominação de jogo induzir o leitor a achar que a teoria fale como algum tipo de recreação e passatempo, as características que a teoria pretende fazer entender envolvem um cenário muito abrangente que vai do jogo mais complexo ao mais simples (ZUBEN, 2011).

Elster (1989) aponta duas premissas da escolha racional: As informações desestruturadas não definem completamente as ações praticadas em um grupo.

Dentro das decisões possíveis com o cenário o indivíduo opta pela qual ele acredita que lhe trará melhor resultado

Zuben (2011) cita as seguintes terminologias para os jogos:

jogador: São os participantes do jogo, podendo ser jogado por 2 ou mais jogadores;

lance: A dinâmica de jogo tem uma sequência de lances, que podem ser simultâneos e correspondem a decisões dos participantes ou resultados de ocorrências aleatórias;

pagamento: Quando o jogo acaba, cada jogador recebe um valor de pagamento (total acumulado de todos os lances) que corresponde a um número real. Um exemplo é a quantia de dinheiro ganho em determinado jogo de cartas;

utilidade: É o conceito que pondera sua preferência diante de diversas alternativas de resultados de jogo. A função de utilidade deve mostrar amplamente todos os fatores relacionados aos possíveis resultados do jogo, isso inclui a satisfação do jogador frente ao que ocorre com seus adversários;

estratégia: A estratégia a ser tomada por um jogador é a descrição das decisões a serem tomadas perante às situações e ao ambiente em que se está jogando;

jogos de soma nula: Neste tipo de jogo, o valor que um jogador ganha é o mesmo perdido pelos demais;

jogos de soma não-nula: São os jogos que não se orientam pelas características de jogos de soma-nula; e

jogos de informação completa: São os jogos em que o jogador tem noção de todas as ações feitas.

Dentre os jogos de informação incompleta está o poker, objeto de estudo deste trabalho, o qual será abordado na próxima seção..

3.5 O POKER

De acordo com Bello (2014), não se sabe exatamente a origem do poker. Alguns arquivos indicam que surgiu na China, por volta do ano 900; outros dizem que foram os persas que criaram um jogo chamada As Nas, jogado com um baralho de 25 cartas e cinco naipes. O jogo era bem semelhante a uma modalidade atual de poker , chamado Five-Card-Stud que também se baseia em fazer combinações como trincas, pares e outras aglutinações. Os europeus fizeram adaptações nesse jogo e passaram a chamar de “poche” ou “pochen”.

O jogo de fato se desenvolveu nos Estados Unidos, a partir do século XIX, principalmente em Nova Orleans e Louisiana, em que os colonos franceses chamavam de “poque” (BELLO, 2014).

O objetivo do Poker Texas Holde’n é combinar as duas cartas fechadas que o jogador receberá com as cinco cartas comunitárias que serão distribuídas pelo “dealer” ou “crupiê”. (Bello, 2014)

O bankroll é uma peça fundamental no poker, onde um jogador deve seguir a estratégia de manter 100 buy-ins (taxa para entrar em um torneio). Se um jogador não conseguir manter essa média, poderá estar enfrentando problemas em seu caixa (SCHMIDT, 2012).

3.5.1 A dinâmica do jogo

Uma vez definido o dealer e os blinds terem sido colocados na mesa, são distribuídas duas cartas fechadas a cada um dos jogadores da mesa. A seguir, começando pelo jogador a esquerda do "big blind" (ou seja, o "UTG"), começa a primeira rodada de apostas. Os jogadores têm 3 opções de ação:

Fold: desistir da mão.

Call: pagar a aposta (que no caso seria o valor do big blind) para ver as três cartas do flop.

Raise: aumentar a aposta, colocando na mesa o valor que ele deseja, desde que seja, no mínimo, o dobro do valor anterior. Exemplo: se o big blind for 10, o "raise" mínimo na primeira rodada de apostas é 20.

Após todos os jogadores terem tomado suas decisões (fold, call ou raise), são abertas as 3 primeiras cartas comunitárias na mesa, o que é chamado de "flop". Então uma nova rodada de apostas se segue.

Se antes do "flop" algum jogador fizer uma aposta e todos os demais desistirem, ele leva o pote e não haverá a abertura de cartas comunitárias. Da mesma forma, se após o "flop" alguém apostar e todos desistirem, a mão é decidida ali mesmo.

Se houver necessidade, uma quarta é aberta na mesa, chamada de "turn". Então segue mais uma rodada de apostas.

Então é aberta a última carta comunitária, chamada de "river" e a última rodada de aposta se segue.

Caso um jogador aposte e um ou mais oponentes paguem a aposta (call) é realizado o "showdown", momento que todos jogadores mostram as cartas para ver quem tem o melhor jogo. O jogador com a melhor mão leva todas as fichas do pote e uma nova rodada se inicia.

Existem 3 tipos básicos de Texas Hold'em, no que se refere aos valores máximo de apostas.

fixed limit: o valor máximo da aposta é fixo e definido previamente;

pot limit: o valor máximo da aposta é a quantidade total de fichas no pote naquele determinado momento;

no limit: o jogador pode apostar o valor que quiser inclusive todas elas fazendo a ação chamada de "All In" (CBTH, 2016).

Naturalmente, por envolver apostas em dinheiro, o poker acabou ganhando a atenção do meio jurídico.

Para Ribeiro e Regazzo (2012), a regulamentação dos jogos de azar se baseia em duas correntes:

A primeira corrente fala que se a prática de jogos considerados de azar for legalizada, estará contribuindo para a retirada de uma indústria que, apesar de todo preconceito, ainda resiste a toda repressão do estado;

A segunda corrente defende que se a indústria dos jogos de azar for legalizada, passará a pagar impostos, passando a aumentar a receita tributária.

Pela visão legal, jogos de azar, é todo jogo em que o ganho e a perda, ou seja, o resultado final, dependam principalmente ou exclusivamente da sorte (DL 3.688/41, art. 50, “a”) (TJRJ, 2014). Por conseguinte, é considerado crime.

A empresa CIGITAL (2011) fez uma análise de mais de 100 milhões de mãos de pôquer jogadas, e chegou à conclusão de que o elemento que tem menos importância é a sorte, já que são poucas as vezes que o vencedor mostra as suas cartas, por que seus adversários desistem quando se faz a ação da aposta.

O Laudo Pericial Oficial do Instituto de Criminalística de São Paulo (Anexos 1 e 2) concluiu que o jogo de pôquer é aleatório, e não depende exclusivamente da sorte, apenas na distribuição das cartas. A partir disso, as apostas ocorrem sobre um valor real ou fictício das cartas. O resultado final de uma mão de poker depende da habilidade do jogador, especialmente como observador do comportamento do adversário, extraindo daí informações, que o leva a concluir se ele está, ou não, blefando (INSTITUTO DE CRIMINALÍSTICA DE SÃO PAULO, 2011).

3.5.2 O Poker e os negócios

Os estudos relacionando poker e administração ainda são incipientes, o que dificultou a busca pelo referencial teórico, em razão disso essa seção conta com apenas um autor.

O jogador de poker pode ser comparado com diversas profissões, como a de corretores e investidores: os jogadores de poker tomam decisões baseadas em informações absolutas e através de intuição, considerando as variáveis do baralho e investindo suas fichas através de apostas em resultados prováveis; e os corretores baseiam-se nesses mesmos fatores, porém substituindo o baralho por negócios (SCHMIDT, 2012).

Bello (2014),apresenta algumas orientações semelhantes, tanto aos jogadores de poker quanto aos gestores, ou seja, para os negócios para o jogo:

Negócios	Poker
Não entrar em mercados cujos conceitos não domine.	Não jogar modalidades em que você não conheça as regras e as estratégias.
Foco e disciplina são hábitos e podem ser aprendidos.	No poker é crucial estar sempre focado até em mãos que você não joga para perceber as ações de outros jogadores.
Procure se relacionar com pessoas tão boas ou melhores que você para fazer negócios.	Para evoluir no poker é preciso jogar contra adversários melhores que você, se colocando em desafios.
Usar a racionalidade é necessário, além de ter uma boa intuição e aprender a seguir os instintos.	Em uma mesa de poker, treinamos a nossa percepção e aprendemos a ouvir nossa voz interior. E as vezes contraria a razão.

Fonte: Dando as Cartas nos Negócios (BELLO, 2014, p.24).

Qualidades comuns a um bom jogador de poker e a um homem de negócios (BELLO, 2014):

- Saber pensar de forma estratégica;
- São bons tomadores de decisão de forma lógica e coerente;
- Permanecem calmos sob pressão;
- Sabem ler pessoas e analisar situações sob a perspectiva dos oponentes;
- Aprendem a avaliar risco e retorno;
- Têm disciplina para vencer a adversidades e recuperar-se das perdas;
- Encontram o momento de blefar a sabem esconder o jogo.

Jogar poker é uma maneira de desenvolver a habilidade para avaliar risco, gestão de crises, disciplina, estratégia, resiliência, foco, leitura corporal, psicologia e raciocínio analítico, tudo o que é essencial para os negócios, segundo Bello (2014). O tópico que mais demonstra que o poker pode ajudar no desenvolvimento de habilidades em equipe, é a resiliência, capacidade de retornar ao estado psicológico

normal depois de ter sofrido algum tipo de tensão. De acordo com o autor, uma série de fatores podem contribuir para avaliar o nível de resiliência, tanto nos negócios quanto no jogo:

Autoeficácia: Crença na própria capacidade de organizar e realizar trabalhos que tenham o efeito esperado. No poker, seria o planejamento dos jogos, se manter no orçamento e seguir o plano estratégico para os torneios.

Solução de problemas: Capacidade de pensar de forma lógica, planejando soluções para possíveis problemas. No poker, significa repensar jogadas, buscando novas alternativas de jogá-las.

Temperança: Controlar a raiva e ansiedade. No poker, os jogadores procuram evitar ao máximo o *tilt* (quando se perde o controle emocional, passando a jogar mal movido pela emoção).

Proatividade: Buscar a solução mesmo antes de o problema surgir. No poker, essa pode ser a função do *coaching*.

Tenacidade: Capacidade de persistir. No poker, significa cair de um torneio e já iniciar outro com o mesmo empenho e iniciar um novo trabalho. Um jogador tenaz consegue apesar de uma sequência ruim, seguir seu plano jogando focado.

Flexibilidade mental: Se trata de aceitar seguir um caminho diferente do inicial, não persistindo no erro, aberto a ouvir críticas de pessoas mais experientes. No poker é comum jogadores insistirem em jogadas deficitárias e se fechando para opiniões mais técnicas.

Bello (2014) destaca que, na criação de uma empresa, um gestor passa por diversas etapas, dentre as quais inclui estar atento a imagem transmitida, ou seja, como o gestor é percebido, desde a busca de um crédito até lidar com parceiros da empresa ou fornecedores. Formar uma imagem sólida e confiante ajuda o negócio prosperar. Da mesma forma no jogo de *poker*: ao sentar em uma mesa, é importante não transparecer inexperiência, o jogador portar-se de uma maneira segura e natural.

Para as empresas o poker como uma atividade descontraída, pode auxiliar no desenvolvimento de habilidades individuais, pelo simples fato de observar padrões dos colaboradores enquanto jogam (BELLO, 2014).

4 METODOLOGIA

De posse das gravações, foi iniciada a transcrição das entrevistas. Após a transcrição, foi realizada a leitura dos resultados encontrados com objetivo de analisá-los.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA METODOLOGIA

O presente trabalho tem como principal característica ser um estudo qualitativo, pois conforme Minayo (2004) tanto as intenções ligadas aos atos dos seres humanos, quanto às reações, estão integradas a pesquisa qualitativa, cujo tipo de pesquisa visa mostrar os acontecimentos das principais relações humanas como características afetivas e racionais além dos resultados criados pelas pessoas. A pesquisa qualitativa pode apresentar as relações mais particulares, buscando como amostras de estudo sujeitos pertencentes de diferentes grupos sociais, mostrando seus valores individuais, crenças e valores (MINAYO, 2004).

A análise qualitativa significa compreender algum fenômeno dentro de seu contexto bem como analisar e interpretar suas informações. A referência teórica se insere na pesquisa qualitativa como uma peça importante para inserção do tema onde se renova com conceitos do passado e do presente (MENDES E SILVA, 1992).

Segundo André (1983) a análise qualitativa visa compreender de maneira multidimensional os fenômenos diante de sua manifestação natural, bem como buscar os diferentes significados de uma experiência vivida, apoiando a compreensão do indivíduo diante de seu ambiente. É um trabalho descritivo e de campo com caráter explicativo e com entrevista semi estruturada.

As pesquisas com caráter explicativo têm como foco descrever os motivos que determinam ou tem grande relevância para os acontecimentos. Tem por característica investigar de maneira ampla os reais acontecimentos a fim de explicar a razão e por que acontecem tais eventos (SILVA e MENEZES, 2005).

4.2 OS SUJEITOS ENTREVISTADOS

Para atender aos objetivos do trabalho, foram realizadas quatro entrevistas. Pelo tema do trabalho foram selecionados jogadores de poker que também atuam

como gestores, a fim de obter dados necessários para atender aos objetivos desse trabalho. Nas entrevistas participaram o entrevistado “1” formado em administração, jogador de *poker* e dono de um clube de *poker* no Litoral Norte do Rio Grande do Sul; o entrevistado “2” jogador de *poker* há oito anos, formado em administração e Empresário; o entrevistado “3” também jogador profissional de *poker* e empresário e por fim o entrevistado número “4”, jogador profissional de *poker* e formado em administração.

4.3 INSTRUMENTOS

A coleta de dados foi realizada através de entrevista semiestruturada com os jogadores de *poker* que também são gestores e administradores. Algumas foram feitas através da internet e outras presenciais. Este instrumento foi escolhido por se adaptar melhor aos objetivos em questão. A entrevista semiestruturada se desenvolve a partir de uma estrutura básica, porém não praticado rigidamente, permitindo que o entrevistador faça as mudanças que julgar necessárias (LUDKE E ANDRÉ, 1986).

A entrevista semiestruturada possibilita ao entrevistado expor as experiências dentro do tema proposto pelo pesquisador. As questões apresentadas na entrevista levam em conta o embasamento teórico e das informações recolhidas pelo pesquisador (TRIVIÑOS, 1987). A tabela de Roteiro da entrevista encontra-se no apêndice deste trabalho.

4.4 ESTRATÉGIAS E TOMADA DE DECISÃO

Nesta subseção serão apresentadas as semelhanças entre o *poker* e o ambiente corporativo, de acordo com os entrevistados.

Quando questionados se em algum momento de suas atividades empresariais já utilizaram estratégias relacionadas ao *poker* para atingir algum objetivo, os entrevistados relataram que as estratégias de relacionamento interpessoal e a gestão de capital (*bankroll no poker*) são as mais usadas por eles, como pode-se identificar nas falas a seguir:

Entrevistado 1: “A gente faz isso sem estar consciente que está usando estratégias usadas no *poker* ou que o *poker* usa estratégias

do meio empresarial. E nos negócios precisa-se analisar e pensar o que o outro pode estar pensando quando se está negociando. No mundo do poker quando se faz uma ação já se pensa nas possíveis ações que o adversário tomará para assim maximizar suas chances de lucro ou sobrevivência em um torneio.”

Entrevistado 2: “Em alguns casos utilizamos as estratégias do poker. O relacionamento interpessoal entre cliente e vendedor para saber se o cliente está satisfeito com o atendimento ou a qualidade do produto ou não.”

Entrevistado 3: “Acredito que todo mundo acaba colocando em prática estratégias de poker em suas empresas. Um torneio de poker nada mais é que a administração de uma quantidade de fichas (relacionando com o capital da empresa). Você inicia com determinada quantidade e tem que administrá-las com objetivo final de acabar com todas as fichas do torneio, a fim de uma premiação final, que normalmente engloba de 10 a 15% do field de jogadores. Além disso, quem vive profissionalmente de poker tem que administrar e jogar somente torneios que estão dentro de um determinado bankroll. Você não pode ultrapassar esse BR, pois essa má administração, jogando torneios mais caros que os determinados por exemplo, poderia acarretar na falência do seu BR. Você vai crescendo de buyins gradualmente. Quanto maior o investimento maior o risco assim como acontece numa empresa.”

Entrevistado 4: “Na realidade, não consigo lembrar a vez em que não usei nenhuma estratégia relacionada.”

Quando questionados sobre agir pela lógica e razão ou tomar decisões por intuição, os entrevistados relatam que agir com lógica aliada a emoção como também a matemática podem auxiliar na melhor tomada de decisão possível.

Entrevistado 1: “Agir pela Lógica e razão seria a melhor alternativa por que assim poderá ter mais êxito em seu negócio e um melhor resultado.”

Entrevistado 2: “Agir pela lógica sempre traz bons resultados, mas não se usa somente ela tanto no poker quanto no setor empresarial. Às vezes tem que usar um pouco da emoção e sentimento em relação ao que está acontecendo para ter uma melhor análise tanto na empresa quanto na mesa de poker.”

Entrevistado 3: “Sem sombra de dúvidas o poker está muito ligado à razão e lógica. A matemática é uma das nossas principais ferramentas. Para tomar uma decisão de pagar um all in, por exemplo, nós temos que calcular as odds, e a possibilidade que temos de ganhar com as cartas que faltam bater. Tem vezes que somos obrigados a dar call mesmo não tendo acertado nenhuma carta, mas que matematicamente no longo prazo esse é um call justo. Sem probabilidade não há poker. E essa história de que o jogo seria de sorte já foi desmascarada diversas vezes. É um jogo que não depende das cartas que você recebe e sim das ações que toma. Determinando ranges e calculando as probabilidades necessárias.”

Entrevistado 4: “Tanto no Poker quanto na empresa, acredito que sempre devemos seguir a lógica e razão ao invés da intuição.”

Sobre os resultados a longo prazo nas empresas e no *poker* os entrevistados relatam que sempre visam as decisões de longo prazo para terem melhores resultados, deixando as decisões de curto prazo como resoluções para problemas emergentes.

Entrevistado 1: “A lógica de abdicar de poder ganhar ou não um pot pequeno para poupar fichas e no futuro se envolver em uma mão maior, podendo dobrar seu stack, pensando na sobrevivência do torneio também pode aplicada em algumas ocasiões nos negócios, por exemplo: Fazer um negócio que em curto prazo vá só pagar os custos, mas que ao mesmo tempo dê chances de apresentar a empresa, produto ou negócio para determinado mercado com a intenção de no futuro, com o negócio mais conhecido pelo mercado poder fazer maiores negociações”.

Entrevistado 2: As decisões a longo prazo tanto no poker quanto nos negócios, sempre serão as melhores para trazer grandes resultados. As decisões de imediato são aquelas questões de emergência. Para ter uma lucratividade melhor nos negócios e no poker sempre as decisões pensando a longo prazo serão sempre as melhores decisões. No poker, as vezes largar um jogo considerado grande mesmo com uma possibilidade pequena de estar perdendo é uma boa jogada, pensando na economia de fichas e sobrevivência num torneio.”

Entrevistado 3: “No poker tomamos muitas decisões de curto prazo, pois você sempre as toma no calor do momento de um jogo, que vão te dar lucro no longo prazo. Por exemplo, você sabe que determinada jogada você vai te dar lucro no longo prazo independente do que acontecer no curto prazo. Essa jogada pode fazer você perder dinheiro naquele torneio, mas o volume de jogo faz com que essa jogada seja mais lucrativa no longo prazo. A repetição dela te dá lucro. Obvio que, além disso, tem que tomar essas decisões contra cada jogador.”

Entrevistado 4: “Acho que é sempre mais interessante pensar a longo prazo tanto na empresa quanto no poker, nas estratégias do jogo. No bankroll por exemplo, trazendo isso pra empresa é tu ter um caixa bem organizado pra fazer os investimentos necessários sem prejudicar a saúde financeira da empresa.”

Diante do referencial bibliográfico pesquisado e dos relatos dos entrevistados percebeu-se que os participantes 1, 3 e 4 usam expressões corporais como uma forte ferramenta para análise das características dos envolvidos com a empresa para tomar decisões, percebe-se com isso que as experiências que as mesas de *poker* proporcionaram a eles trouxeram um maior desenvolvimento para analisar o perfil comportamental de pessoas, mostrando que as expressões corporais demonstradas dentro de uma organização e que podem ser analisadas de um modo mais específico. Chiavenato (2004), diz que o processo de tomada de decisão depende de uma análise profunda e também das características particulares de seus

gestores, do ambiente em que está envolvido e do que é percebido por ele. Já o entrevistado 2 diz que não usa expressões corporais por lidar diretamente com o público podendo ser uma ferramenta perigosa. Com esse fator exposto pelo entrevistado 2, entende-se que dependendo do mercado em que está inserido seu negócio, análises corporais podem não ter o mesmo resultado quando utilizadas para pessoas não subordinadas, como por exemplo clientes de uma loja, que, caso seja contrariado pode não retornar mais a loja.

Os entrevistados relataram a posição de resposta perante os envolvidos com a empresa como um fator que pode auxiliar na tomada de decisão, trazendo certa vantagem por ter um número maior de informações principalmente dando sua resposta depois de os negociadores terem colocado suas ideias. Chiavenato (2004) fala que as pessoas tomam decisão em função de sua percepção das situações, pois são processadores de informação, criadoras de opinião e tomadoras de decisão. Percebe-se com o que foi destacado pelos entrevistados que expor suas ideias depois de outros negociadores pode ser um fator importante, mas que se muitas ideias colocadas antes de você podem influenciá-lo de diversas maneiras, mudando o foco da ideia inicial, podendo o deixar suscetível a se submeter a condições negativas em relação à empresa.

Segundo os entrevistados as estratégias de longo prazo são de extrema importância tanto no *poker* quanto nos negócios. Tendo isso em vista, percebe-se que as estratégias de longo prazo visam um planejamento mais consistente e definido que podem contemplar uma melhor adequação financeira, metas mais organizadas e uma grande amostragem de resultados, o que pode acarretar em uma mudança de estratégias se o desfecho desses resultados for negativo para empresa.

4.5 ESTRATÉGIAS E TOMADAS DE DECISÃO INSPIRADAS NO *POKER*

Os gestores entrevistados, ao serem questionados sobre as perspectivas adquiridas com o *poker* e as relações com pessoas, relatam que a análise pessoal de um jogador em uma mesa de *poker* é uma das principais estratégias do *poker* utilizadas no mundo corporativo, conforme pode ser visto a seguir:

Entrevistado 1: “O que se adquire em uma mesa de poker se leva inconscientemente pra frente, nas ações do dia-a-dia. Uma ferramenta adquirida no poker e que se assemelha ao que faço para tomar uma melhor decisão quando negócio é a forma em que uma simples conversa se desenrola, analisando o tom de voz da pessoa e como ela se comporta quando está sendo colocada sob pressão.”

Entrevistado 2: “Sim, usei de artifício para os negócios. Aconteceu de eu perceber pela análise pessoal e de toda jogada que meu oponente na mesa de poker estava tentando passar um blefe e mentir uma jogada. Com alguns vendedores de não tão boa qualidade de atendimento em que eles querem te vender de baixa qualidade ou então passar um preço diferenciado aos teus concorrentes, ondem eles passar um preço mais caro para recuperar um preço de desconto passado para os meus concorrentes.”

Entrevistado 3: “Acredito que durante uma mão de poker um jogador acaba observando muito as pessoas e as atitudes que as mesmas estão tomando quando estão na sua mesa. Tanto no poker online, como no live existem diversos tells que mostram claramente se a pessoa está mentindo ou não.”

Entrevistado 4: “Claro, pelo tom de voz, expressão corporal, o jeito que te encara, já consegue ter uma boa noção se a pessoa está blefando. No poker jogo existe o semiblefe que já é diferente de quando está mentindo de fato, ela quer que você desista, pois ela não tem nenhum jogo ainda, mas existem várias cartas que podem virar que fará ela ter um jogo muito bom. Chamamos de semiblefe. O mesmo ocorre quando a pessoa lhe conta uma história que em algumas partes ela mente e outras fala a verdade ou por exemplo quando lhe apresenta um produto corretamente mas na hora de lhe passar o preço Fala que paga “X” ou que só pode dar “X” de desconto mas na realidade paga outro valor o pode dar mais desconto.”

Acerca das práticas de gestores/jogadores sobre adoção de estratégias de tomadas de decisão inspiradas no jogo de *poker* a maioria dos entrevistados relata que usam a expressão corporal como uma ferramenta importante para negociar, tentando “ler” a pessoa com que se está negociando e ao mesmo tempo tentando não demonstrar nenhuma emoção que possa prejudicar na tomada de decisão.

Entrevistado 1: “Uso expressões quando negocio. Uma simples coçada na sobrancelha ou orelha significa alguma coisa. Usa-se também é o raciocínio de não expressar nada, fazendo a famosa “poker face”. Então quando se está fazendo alguma negociação ou contratando um funcionário, por exemplo, procura-se analisar essas questões.”

Entrevistado 2: “Não, no meu negócio como eu tenho um atendimento direto ao público ele se torna uma coisa muito suscetível e às vezes pode ser tornar uma coisa perigosa. Então na maior parte do meu atendimento ao cliente, tento ser profissional, sendo educado e tentando mostrar o melhor produto ao cliente dentro das perspectivas dele”

Entrevistado 3: “Tenho uma empresa de poker, portanto, a todo o momento que estou nas mesas, ou mesmos com sócios, nós combinamos certos tells para tentar mudar a opinião do adversário sobre nossa mão.”

Entrevistado 4: “Sim, uso sempre, principalmente quando estou comprando algo, tento não demonstrar contentamento com o produto antes de chegar no preço que quero pagar. O mesmo ocorre no poker, quando você está explodindo por dentro por ter o melhor jogo possível, mas por fora está com cara de morto para o adversário pagar a aposta que você fez.”

Quanto a relação entre tomada de decisão nos negócios e expressão corporal, eles relatam que já tomaram decisões através da expressão que o que o outro negociador representava, porém dependendo do tipo de negócio esse tipo de alternativa de decisão por vezes se faz desnecessária, como você pode acompanhar nas falas a seguir.

Entrevistado 1: “Uso para ter melhor noção de com quem posso estar me envolvendo, analiso determinada situação para não me colocar em uma situação difícil .

Entrevistado 2: “Sim, já usei expressões corporais. O meu cliente ou o meu vendedor estava tendo uma expressão corporal que não condizia com o que ele estava conversando comigo. Aconteceu também de um cliente vir reclamar de um produto mesmo eu sabendo que ele estava bom e eu através da expressão dele saber que ele estava mentindo. Ou até ao contrário, quando se questiona um cliente se o produto o agradou e mesmo ele dizendo que sim, percebeu-se através de suas expressões que o produto não estava tão bom para ele quanto ele estava dizendo.”

Entrevistado 3: “No meu caso dentro do poker sim, depois de começar a estudar bastante essas situações. Como conheço o poker há pouco tempo, cerca de dois anos, quando tinha um pub não costuma estudar esse tipo de coisas, então não utilizava dessas ferramentas. Mas mesmo assim dava para perceber quando um cara estava enrolando e etc... em uma negociação com um distribuidor por exemplo.”

Entrevistado 4: “Com certeza já usei e tomei decisões através do que o outro negociador demonstrava através de sua aparência corporal.”

Sobre a influência de se tomar uma decisão em uma negociação depois de ouvir o que os outros negociadores têm a dizer, se tem o mesmo valor que o “poder da posição” no poker, os entrevistados relatam que: uma grande vantagem é já saber o que o oponente ou negociador está pensando para assim tomar a melhor decisão a partir do que lhes é apresentado. Sendo assim para ter uma melhor informação a posição de “resposta” é uma ferramenta importante.

Entrevistado 1: “Tem uma situação no poker assim: Você tem uma mão e o board não favorece a sua mão, ou seja, você tem uma mão ruim, porém não tem tanta noção do que seu oponente pode ter então você passa a vez e espera o adversário agir para ter uma informação a mais para tomar uma decisão posteriormente. Então quando se fecha um contrato, ou alguma situação interna da empresa, por exemplo, procura-se ouvir as partes para então tomar a decisão baseada nas ações dos outros.”

Entrevistado 2: “Sim, a posição de resposta interfere muito sim. No poker tem que trabalhar sempre em cima da posição da mesa. Existem as posições de small blind, big blind, utg, utg1, mp1, mp2, high jack, cutoff, dealer, então tem que se aproveitar das melhores posições para tirar o máximo de informação possível perante a ação do oponente. E na negociação sempre é bom escutar primeiro para ter uma melhor informação e tomar a melhor decisão possível.”

Entrevistado 3: “Jogar em posição no poker é muito importante, mas assim como no mundo dos negócios, nem sempre isso é fundamental. Por que muitas ideias lançadas antes de você podem te deixar sem alternativas de expor algo mais inteligente e próprio e a opinião de outros conforme reação pode influenciar na sua. Acredito que ser o último, jogar em posição, pode tirar um pouco da criatividade necessária para alguns negócios.”

Entrevistado 4: “Assim como no poker, nos negócios é sempre melhor tu estar um passo a frente, saber a opinião dos teus negociadores antes tomar alguma decisão. Por exemplo, no poker, quando você abre uma mão das primeiras posições da mesa, sem saber a ação da maioria dos jogadores tu está muito mais suscetível a ser blefado ou ter sua aposta aumentada por outro oponente e ter que sair da mão. Já nos negócios tu saber a opinião dos teus negociadores antes de tomar uma decisão fica muito mais tranquilo.”

Através da leitura das respostas dos entrevistados, percebe-se que todos usam estratégias ou tomadas de decisão ligadas ao *poker* em seus negócios e que elas são de grande importância. Percebe-se com isso que o *poker* fez crescer a gama de possibilidades decisórias, ajudando a perceber o ambiente situado de uma forma mais completa, observando diversas variáveis e ampliando sua ótica para além do que é entendido pelos demais. Como diz Chiavenato (2004) as etapas decisórias influenciam umas às outras que juntas, atuam em todo o processo para aperfeiçoar a decisão. Além disso, foi percebido que essas variáveis se complementam para a melhor estratégia decisória, desde a administração de capital ou *bankroll* até o que os jogadores de *poker* chamam de “*level*” que é pensar o que o adversário ou negociador pode estar pensando sobre você e tentar maximizar sua tomada de decisão através das informações alcançadas. Os entrevistados dizem

que a lógica é um fator preponderante para tomada de decisão no *poker* e no ambiente corporativo. Como diz o entrevistado 3 no *poker* se usa a matemática para auxiliar na tomada de decisão. Percebe-se com isso que o uso da matemática se torna algo mais lógico e definido sem colocar suas emoções junto a esta ferramenta. Esse fator pode ser enquadrado no Modelo Racional, que de acordo com Bernstein (1997), tem como base a teoria microeconômica neoclássica, em que a coerência é a principal fator para tomada de decisão. A informação é tratada com objetividade indicando a lógica no processo de decisão, em que o gestor não pode deixar aflorar suas emoções.

4.6 ESTRATÉGIAS DO *POKER* NA ÁREA EMPRESARIAL

Está subseção procura relacionar as estratégias do *poker* mais utilizadas nos negócios e quais as habilidades de gestão podem ser estimuladas por meio dele.

Quando questionados sobre o princípio central do *poker* que levam para o mundo empresarial os entrevistados responderam que o bankroll, ou seja, a gestão clara e focada dos seus recursos é uma ferramenta muito usada nos negócios assim como a percepção de como os negociadores a sua volta estão se portando, ou seja, a expressão corporal.

Entrevistado 1: “O bankroll, que no *poker* é o dinheiro disponível para jogar, pode ser um ponto interessante de ser analisado. No ramo empresarial o bankroll pode ser chamado de capital de giro. No *poker* você só jogar torneios em que seu bankroll permita então a gestão dos jogadores de *poker* é um ponto crucial para o sucesso. Os jogadores profissionais só jogarão torneios onde terão cem vezes o valor total do buy in de um torneio, então se você tem mil reais, só poderá jogar torneios de dez reais. Então o conceito de bankroll é uma parte fundamental que pode ser levado para o meio empresarial, guardadas as devidas proporções.”

Entrevistado 2: “Levo vários princípios, a questão de estratégia, de tomadas decisões, de relacionamento interpessoal, por que no *poker* há um relacionamento entre muitas pessoas, de várias etnias, vários níveis de pessoas e no mundo dos negócios a mesma coisa. Tu vai aprendendo a utilizar as ações do *poker* nos negócios da melhor maneira possível. O *poker* te ensina também a ter o controle de bankroll, que é saber até quanto tu pode gastar em um torneio. O *poker* te trás um grande benefício que é pensar bastante em todas as decisões que tu vai fazer, o *poker* te ensina a pensar antes de tu tomar qualquer tipo de decisão.”

Entrevistado 3: “Acredito que seja a gestão de bankroll. Pois toda empresa depende de uma boa administração do capital.”

Entrevistado 4: “Uma das coisas que o poker ajuda é pensar o que o adversário está pensando. O que ele pode estar pensando sobre ti, qual mão ele acha que tu tem, qual mão tu quer representar pra ele, qual valor da tua aposta que teu adversário irá pagar ou não. Acho que esses são os princípios que podem ser transferidos pros negócios. Pensando no teu cliente, quanto tu achar que ele vai pagar pela tua mercadoria, o que ele acha da tua mercadoria, o que ele acha que tu tá querendo apresentar pra ele. No poker é assim o que eu quero que ele pense sobre mim, qual valor ele paga, qual valor ele desiste.”

Ao serem questionados sobre algum princípio do poker que é pouco explorado no ramo empresarial, os entrevistados falam que o *coaching* que é o estudo das ações feitas em jogos de *poker* pode ser traduzido ao ramo empresarial tendo uma profundidade nas análises das ações tomadas no dia a dia. O bankroll pode ser uma ferramenta importante de como um empresário de pequeno porte pode adotar, transportando isso para o mundo administrativo.

Entrevistado 1: “Uma fato que está ligado ao poker e que a maioria das pessoas não conhece são os treinamentos, chamados nesse meio como coaching, que são os jogadores profissionais que também ajudam outros jogadores a reverem seus jogos, buscando seus erros, analisando e tentando corrigi-los para serem mais lucrativos. Então, a parte do treinamento pode ser usada nas empresas, o investimento no treino de seus colaboradores, e sendo treinados por profissionais ou colegas mais experientes para rever o trabalho dos funcionários para ter um resultado melhor.”

Entrevistado 2: “Hoje muita gente não tem controle com as suas vontades. Às vezes nos negócios, por exemplo, tu só pode comprar um carro de vinte mil reais e acaba comprando um de trinta mil, financiando os outros dez mil, coisa que não poderia ter sido feita. E no mundo do poker tem gente que chega em uma mesa de cash game ou torneio em que só pode gastar por exemplo, cem reais e mas acaba jogando um de quinhentos reais, essa pessoa não tem o controle chamado de bankroll, em contrapartida tem gente que acaba aprendendo a ter esse tipo de controle financeiro. E ainda tem muita coisa pra se aprender na questão de relacionamentos no poker...”

Entrevistado 3: “Acredito que não. O poker e a administração de uma empresa como falei anteriormente, caminham lado a lado. Não há algo novo para ser colocado em prática. Mas com certeza as pessoas que gostam e trabalham com administração adorariam estudar o mundo o poker. E tenho certeza que os bons jogadores de poker sempre administrarão muito bem suas empresas, veja o exemplo do André Akkari ele ganha muito dinheiro em seus outros negócios muito mais do que no poker. Até por que a vida de jogador de poker não é fácil como muita gente imagina, temos que fazer um volume imenso para bater a variância do jogo, variância essa que alguns chamam de azar que na verdade seria perder aquele par de Áses para par de Reis, por exemplo, que você tem “apenas” vinte por cento de chances para perder esse tipo de mão.”

Entrevistado 4: “Acho que o jogador de poker sabe a hora de ser mais passivo ou de ser mais agressivo. No mundo dos negócios é mais difícil, mas tem que se aprofundar mais e saber a hora de comprar mais ou comprar menos, fazer uma ação de marketing, por exemplo, ou de repente não fazer. Acho que tem que ser aprofundar mais, entender o momento e saber a hora de ser mais passivo ou agressivo já o jogador de poker sabe a hora certa de agir de ser mais agressivo ou não. Acredito que os negócios não exploram tanto isso, não tem uma estratégia ou embasamento mais forte.”

Diante do que é colocado nesta seção pelos entrevistados foi percebido que o principal fator do *poker* que a maioria dos entrevistados leva para o mundo dos negócios é a administração de *bankroll* ou de capital, onde os melhores jogadores e empresários tratam com muita rigidez o dinheiro disponível para investir em seu jogo ou negócio. Percebe-se que essa maneira de gerir o capital disponível vai além de uma mera ferramenta de gestão, por que também influencia nas tomadas de decisão e por consequência nos resultados. Outra questão interessante que o entrevistado 4 aponta é a forma como o *poker* desenvolve o pensamento e a forma de como você quer ser percebido pelos outros e qual ação tomar diante do que você entende que ou outro está pensando sobre você. Exatamente como fala Bello (2014), onde os jogadores de *poker* sabem ler pessoas e analisar situações sob a perspectiva dos oponentes. Pode ser também ser definida como uma característica da Teoria dos Jogos onde Zuben (2011) diz que a Teoria dos Jogos se caracteriza pelo grupamento de técnicas para analisar cenários. Outra definição é de Elster (1989) onde a teoria dos jogos ganha ainda mais importância de acordo com que os indivíduos deixam de ver seus concorrentes como obstáculos e passam a ter uma visão exploratória perante as ações tomadas por eles. De certa forma essas afirmações idealizam uma espécie de pensamento sistêmico, onde buscam analisar os acontecimentos ao redor para descrever possíveis forças e inter-relações com a finalidade de formar uma linha comportamental com informações que possam servir para tomada de decisão. Bello (2014) cita que para criar uma empresa, você passa por diversas etapas, que incluem estar atento a como você é percebido, desde quando você busca um crédito até lidar com parceiros da empresa ou fornecedores. Saber formar uma imagem sólida e confiante ajuda seu negócio prosperar.

5 CONCLUSÃO

A análise sobre as estratégias do poker no cotidiano de gestores apontam quais ferramentas que os jogadores de *poker* que também são ou foram empresários utilizam na área dos negócios.

Tendo em vista que é sempre necessária a busca por novas ferramentas para aperfeiçoar as práticas da gestão a pesquisa atingiu seu objetivo principal do trabalho que identificar como o poker faz parte do cotidiano de negócios de um grupo de gestores do Litoral Norte do RS.

Diante do primeiro objetivo específico que foi descrever as estratégias e como ocorrem as tomadas de decisão no jogo de poker e no ambiente corporativo; foram constatadas as seguintes similaridades: Tanto nos negócios assim quanto no *poker* se toma decisões já pensando nas ações de terceiros; as estratégias de longo prazo; avaliação de risco e retorno; o relacionamento interpessoal entre jogadores é semelhante com a relação entre os vendedores e clientes.

O segundo objetivo específico que foi verificar se nas práticas de gestores (que também são jogadores) são adotadas de estratégias e tomadas de decisão inspiradas no jogo de poker. Diante desta questão foi detectado como sendo um fator de grande importância trazida do *poker* para o ambiente corporativo a análise corporal, por que segundo as entrevistados um simples gesto pode dizer muita coisa e uma análise profunda de uma fisionomia pode mostrar uma ideia contrária do que está sendo dito. Outra fator de grande importância que foi levado para o ambiente corporativo pelos entrevistados é a posição de resposta perante a terceiros na empresa. A posição se torna importante por que você já sabendo da decisão ou opinião de outras pessoas pode adaptar suas ideias para formar uma ideia que se torne melhor para determinadas situações.

O terceiro objetivo específico foi relacionar as estratégias do poker mais utilizadas nos negócios e quais as habilidades de gestão podem ser estimuladas por meio dele. Dentro desse propósito foi constatado como uma estratégia que pode ser levada ao mundo dos negócios é a gestão rígida de capital, onde os jogadores que querem obter sucesso respeitam fielmente o capital de jogo. Segundo o SEBRAE (ano) o principal motivo da mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil é a má gestão. Tendo em vista desse dado a estratégia de *bankroll* adotada pelos jogadores de *poker* pode ser de grande valia para os micros e pequenos

empresários até por que um jogador de *poker* se assemelha muito a uma pequena empresa.

Diante do que foi colocado pelos entrevistados percebe-se que eles conseguem através das perspectivas adquiridas com o *poker* utilizar mais ferramentas de análise para tomadas de decisão e estratégias de administração de capital. Algumas características do *poker* mostram grandes fatores que podem ser adquiridos dentro de uma empresa desde questão de estratégia, de tomadas decisões ao relacionamento interpessoal como fator para tomada de decisão.

Sugiro que este tema seja ampliado por meio de outras pesquisas, pois ainda é pouco explorado e merece ser mais investigado. Penso que o *poker* pode contribuir com aprendizagem não só nos negócios, mas como em áreas como a psicologia, por meio de uma pesquisa mais aprofundada sobre o pensamento dos grandes jogadores a até mesmo na área do direito, por se tratar de uma área que vem crescendo muito no Brasil e a legislação existente não é claramente definida e específica.

6 REFERÊNCIAS

AIDAR, Marcelo Marinho. **Racionalidade Ilimitada: A difusão do modelo do Balanced Scorecard nas organizações**. São Paulo, 2003.

ACORSO, Antonio Luz Rocha. **Tomada de decisão e risco: a administração da inovação em pequenas indústrias químicas**. São Paulo, 2000. 236 f. Dissertação (Mestrado Administração) - Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Administração. USP, 2000. Disponível em: www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-04032005-151150/.../Dissert.pdf Acesso em: 18/07/2016

ANDRÉ, M. E. D. A. **Texto, contexto e significado: algumas questões na análise de dados qualitativos**. Cadernos de Pesquisa, 1983.

BAGGIO, Francisco; LAMPERT, Amauri. **Planejamento Organizacional**. Ijuí, 2010.

BALESTRIN, Alsones. A evolução histórica do pensamento estratégico e seus principais debates. **Revista da ANGRAD**. v. 5, n. 3, 2004.

BELLO, Leonardo. **Dando as Cartas nos Negócios – O Sucesso com os ensinamentos do Poker**. Rio de Janeiro, 2014.

BERNSTEIN, P. L. **Desafios aos Deuses: A fascinante história do risco**. Rio de Janeiro, 1997.

CAMARGOS, M.A.; DIAS, A.P. **Estratégia, Administração Estratégica e Estratégia Corporativa: uma síntese teórica**. Cadernos de pesquisas em administração. São Paulo, 2003

CARAVANTES, Geraldo; PANNON, Cláudia; KLOECKNER, Mônica. **Administração: teorias e processo**. São Paulo, 2005.

CBTH, Confederação Brasileira de Texas Holde'n. **Conheça das Regras do Texas Holde'n**. Disponível em: <http://www.cbth.org.br/texas-holdem-regras>. Acesso em: 07/08/2016.

CERTO, Samuel C. **Tomada de decisões**. Administração moderna. 9. ed. São Paulo: Pearson, 2005. cap. 7, p. 123-145.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 7. ed. Rio de Janeiro, 2003.

_____. **Introdução a Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro, 2004.

CORNÉLIO, Renata Reis. **A formulação da decisão no nível estratégico de uma organização pública: um estudo sobre o processo decisório na SMS-RJ**. Dissertação de Mestrado. 131 f. Fundação Oswaldo Cruz, Escola Nacional de Saúde Pública, 1999. Disponível em: <https://www.arca.fiocruz.br/handle/icict/4681>. Acesso em: 19/07/2016

DACORSO, Antonio Luz Rocha. **Tomada de decisão e risco: a administração da inovação em pequenas indústrias químicas**. São Paulo, 2000. 236 f. Dissertação (Mestrado Administração) - Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Administração. USP, 2000. Disponível em: http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/980.pdf. Acesso em 20/08/2016.

DAYCHOUW, Merhi. **40 Ferramentas e Técnicas de Gerenciamento**. 3. ed. Rio de Janeiro: 2007.

ELSTER, Jon. **Marxismo, funcionalismo e teoria dos jogos: Argumentos em favor do individualismo metodológico**. São Paulo, 1989.

FERRARI, Laélia. **Estratégias Empresariais**. Porto Alegre, 2008.

GIL, Antonio. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo. Atlas, 2002. 4.ed.

LUDKE, M.; ANDRÉ, M. E. D. A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo, 1986.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 8. ed. São Paulo: 2004.

MINTZBERG, Henry. **Ascensão e queda do Planejamento Estratégico**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. **Safári de Estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. Porto Alegre, 2000.

MINTZBERG, Henry. **Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações**. Tradução: Cyrus Bernardes. São Paulo, 1995.

MINTZBERG, Henry; LAMPEL, Joseph; QUINN, James B.; GHOSHAL, Sumantra. **O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados**. 4. ed., Porto Alegre: Bookman, 2006.

_____. **The fall and rise of strategic planning**. Harvard Business Review, 1994. _____

_____. **The five P's for strategy**. California Management Review. Vol 30, Issue 1, 1987.

NICOLAU, Isabel. **Conceito de Estratégia**. Lisboa, 2001

PORTO, Maria. A.G; BANDEIRA, Anselmo.A. **O Processo decisório nas organizações**. BAURU, 2006.

RIBEIRO, Gustavo.S.A; REGAZZO, Carlos. E.J. **O dobro ou Nada – A regulação dos jogos de Azar**. São Paulo, 2012.

SÃO PAULO. Secretaria da Segurança Pública. Laudo Nº 01/020/21432/2011. **Características do jogo de cartas denominado "Texas Holdem"**. Disponível em: <http://www.cbth.org.br/cbth/public/files/Laudo_IC_SSPSP_30.06.2011.pdf>.

Acesso em: 03/07/2015.

SCHIMIDT, Dusty. **O poker como negócio: Onde termina o hooby e começa o business**. Belo Horizonte, 2012.

SCHNEIDER. Luis C. **Pensamento Estratégico Organizacional – Origens, Evolução e Principais Influências**. Bento Gonçalves, 2013.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil**. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)> Acesso em: 18/11/2016.

SILVA, Thiago Ferreira. **Processo Decisório: A tomada de decisão**. Goiás, sd.

STEINER, G. A; J. B. MINER, **Management policy and strategy**. Nova

Iorque, 1977.

TRIVINOS, A.N.S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo, 1987.

VIZEU, Fábio; GONÇALVES, Sandro A. **Pensamento Estratégico: origens, princípios e perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2010.

ZANELA, Amarolinda I. Costa. **A influência da cultura e da experiência decisória sobre a percepção do processo decisório individual: um estudo comparativo entre Brasil, França e Estados Unidos**. 295f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas - Opção: Sistemas de Informação) – Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul - Escola de Administração, UFRGS, 1999. Disponível em: http://www.ufrgs.br/gianti/files/orientacao/mestrado/defesa/pdf/13_dissertacao_zanel a.pdf. Acesso em: 15/07/2016

ZUBEN. Fernando. J.V. **Teoria de Jogos. Unicamp**, 2011. Disponível em: ftp://ftp.dca.fee.unicamp.br/pub/docs/vonzuben/ea072_2s06/notas_de_aula/topicoP2.7_06.pdf. Acesso em: 17/07/2016

7 APÊNDICES

**APÊNDICE I - Roteiro semiestruturado das entrevistas dos empresários/
jogadores de poker**

Objetivo	Referencial Teórico	Perguntas
<p>a) A Descrever as estratégias e tomadas de decisão que se assemelham entre o poker e o ambiente corporativo</p>	<p>(SCHMIDT, 2012) e (BELLO, 2014)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Em algum momento na sua vida empresarial você usou estratégias relacionadas ao poker para conseguir algum objetivo? 2. Você acha que trará um melhor resultado para empresa ou no poker agir pela lógica e razão ou tomando decisões por intuição? 3. Você acha que tomar decisões à longo prazo pode trazer melhores resultados nas empresas assim como traz no poker? Por quê?
<p>b) Identificar nas práticas de gestores/jogadores a adoção de estratégias de tomadas de decisão inspiradas no jogo de poker;</p>	<p>(SILVA, 2013), (CHIAVENATO, 2003)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Você lida ou já lidou com o ser humano nos negócios através de perspectivas adquiridas com o poker? (Ex: “saber” quando o jogador ou negociador está blefando ou mentindo, respectivamente). 2. Você usa expressões corporais quando faz algum tipo de negociação na sua empresa? 3. Você já tomou alguma decisão nos negócios através da expressão corporal do outro negociador? Por quê? 4. Você acha que tomar uma decisão em uma negociação depois de ouvir o que os outros negociadores têm a dizer, tem o mesmo valor que o “poder da posição” no poker?
<p>c) Identificar estratégias do poker que podem ser adotadas na área empresarial.</p>	<p>(BELLO, 2014)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Há algum outro princípio do poker que ainda é pouco explorado no mundo dos negócios? 2. Qual o principal princípio do poker que você leva para o mundo empresarial?

APÊNDICE II

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado a participar de uma pesquisa cujo objetivo é identificar e analisar quais as estratégias e tomadas de decisão do pôquer podem ser levadas ao mundo dos negócios.

A coleta de dados para a pesquisa ocorrerá através de entrevistas com gestores que também são praticantes do pôquer. A metodologia utilizada será de entrevista semiestruturada, a qual consiste na utilização de um roteiro de perguntas relacionadas aos objetivos da pesquisa.

Mediante seu consentimento, a sua participação será através da autorização para que o pesquisador possa entrevistá-lo e gravar a entrevista, a qual terá duração de no máximo de 30 minutos.

A sua participação é importante, pois além de contribuir para o Trabalho de Conclusão de Curso do estudante trará contribuições para o campo da Administração.

Todas as informações coletadas serão utilizadas apenas para fins de estudo e tratadas de forma sigilosa. Nenhum dado que induza a sua identificação com a organização, bem como a sua identidade serão revelados, preservando de forma total a empresa e seus gestores.

Sempre que julgar necessário, você poderá solicitar ao pesquisador esclarecimentos adicionais sobre a metodologia de pesquisa utilizada, bem como ter acesso livre aos dados coletados durante a sua entrevista.

O pesquisador é o aluno Luís Filipe Santos, estudante do curso de Tecnologia em Processos Gerenciais, do Instituto Federal de Educação do Rio Grande do Sul – Câmpus Osório, que está sob orientação da prof. Adriana Pancotto.

E-mail do pesquisador Luís Filipe Santos: filipe_gremio97@hotmail.com

E-mail da prof. Adriana Pancotto: adriana.pancotto@osorio.ifrs.edu.br

Eu, _____,
concordo com os termos desta carta e declaro que aceito participar desta
pesquisa sobre o pôquer e suas semelhanças com o mundo dos negócios.

_____ / ____ / ____

Assinatura do Participante

_____ / ____ / ____

Assinatura do Pesquisador

8 ANEXOS

ANEXO 01

SECRETARIA DA SEGURANÇA PÚBLICA
SUPERINTENDÊNCIA DA POLÍCIA TÉCNICO-CIENTÍFICA
INSTITUTO DE CRIMINALÍSTICA
LABORATÓRIO DE ANÁLISE DE MATERIALS
LABORATÓRIO DE PERÍCIA EM CASOS COMUNS E PATERNIDADE

CÓPIA COLOREDA

Tal evidência se trata de uma das seguintes características e circunstâncias que necessariamente devem ser observadas e de plena ciência dos participantes desta modalidade de jogo de cartas:

I - conhecimento de regras específicas predominantemente conforme exposto neste laudo;

II - posicionamento do participante na mesa de jogo, pois em função de sua posição na mesa, este terá mais informações que os demais participantes, no momento de decidir a jogada que irá desenvolver a partida;

III - circunstâncias de suas cartas nas mãos, tais como número, naipes e hierarquia dentro do baralho, fato que pode e não pode permitir combinações melhores que as dos outros participantes no decorrer do jogo para obtenção do resultado vitorioso;

IV - circunstâncias das cartas abertas na mesa da mesa, como número, naipes e hierarquia dentro do baralho, fato que, formando combinações matemáticas com as demais cartas colocadas nas mãos de cada participante, lhe permitirá ou não formar combinações melhores que a dos demais participantes para obtenção do resultado vitorioso;

V - capacidade cognitiva, psicológica e sensibilidade visual e comportamental apresentada pelos demais participantes no jogo, pois em cada carta aberta no centro da mesa, há uma reação individual caracterizada por cada participante que pode expressar uma combinação ideal ou ruim dentro da hierarquia apresentada nas combinações vitoriosas;

VI - conhecimento de regras de cartadas e espírito matemático para avaliar as possíveis combinações possíveis nas diversas fases de cada partida, pois o participante que dominar melhor tal saber, em princípio terá vantagens sobre os demais participantes da mesma etapa de um resultado vitorioso;

VI - possuir autocontrole emocional e físico para poder distinguir os impulsionamentos dos demais participantes uma ideia errônea sobre suas combinações no decorrer da partida, pois tal controle permitirá utilizar mais ou menos do artifício decorrente hábil para obtenção de um resultado vitorioso, sendo em vista que a prática em torno de 70% das partidas são vencidas sem que haja necessidade de se pressionar pelas quatro rodadas que compõem este jogo de cartas.

.....

CONCLUSÃO

Considerando que o registro pericial marcado pela autoridade Policial se deu para documentar as características do jogo de cartas denominado "Texas Hold'em" e que nos estados matemáticos e psicológicos apresentados relacionados a esta modalidade de jogo cartado com os diversos aspectos e peculiaridades técnicas foram encontradas as "características" acima especificadas infra e pelo motivo que jogo de cartas "Texas Hold'em" tem como requisito preponderante e indispensável a habilidade.

JURETICATO C. TIM SAJ
16/06/2016, 09:14:05, 1000

SECRETARIA DA SEGURANÇA PÚBLICA
SUPERINTENDÊNCIA DA POLÍCIA TÉCNICO-CIENTÍFICA
INSTITUTO DE CRIMINALÍSTICA
LABORATÓRIO DE ANÁLISE DE MATERIALS
LABORATÓRIO DE PERÍCIA EM CASOS COMUNS E PATERNIDADE

CÓPIA COLOREDA

Tal evidência se trata de uma das seguintes características e circunstâncias que necessariamente devem ser observadas e de plena ciência dos participantes desta modalidade de jogo de cartas:

I - conhecimento de regras específicas predominantemente conforme exposto neste laudo;

II - posicionamento do participante na mesa de jogo, pois em função de sua posição na mesa, este terá mais informações que os demais participantes, no momento de decidir a jogada que irá desenvolver a partida;

III - circunstâncias de suas cartas nas mãos, tais como número, naipes e hierarquia dentro do baralho, fato que pode e não pode permitir combinações melhores que as dos outros participantes no decorrer do jogo para obtenção do resultado vitorioso;

IV - circunstâncias das cartas abertas na mesa da mesa, como número, naipes e hierarquia dentro do baralho, fato que, formando combinações matemáticas com as demais cartas colocadas nas mãos de cada participante, lhe permitirá ou não formar combinações melhores que a dos demais participantes para obtenção do resultado vitorioso;

V - capacidade cognitiva, psicológica e sensibilidade visual e comportamental apresentada pelos demais participantes no jogo, pois em cada carta aberta no centro da mesa, há uma reação individual caracterizada por cada participante que pode expressar uma combinação ideal ou ruim dentro da hierarquia apresentada nas combinações vitoriosas;

VI - conhecimento de regras de cartadas e espírito matemático para avaliar as possíveis combinações possíveis nas diversas fases de cada partida, pois o participante que dominar melhor tal saber, em princípio terá vantagens sobre os demais participantes da mesma etapa de um resultado vitorioso;

VI - possuir autocontrole emocional e físico para poder distinguir os impulsionamentos dos demais participantes uma ideia errônea sobre suas combinações no decorrer da partida, pois tal controle permitirá utilizar mais ou menos do artifício decorrente hábil para obtenção de um resultado vitorioso, sendo em vista que a prática em torno de 70% das partidas são vencidas sem que haja necessidade de se pressionar pelas quatro rodadas que compõem este jogo de cartas.

.....

CONCLUSÃO

Considerando que o registro pericial marcado pela autoridade Policial se deu para documentar as características do jogo de cartas denominado "Texas Hold'em" e que nos estados matemáticos e psicológicos apresentados relacionados a esta modalidade de jogo cartado com os diversos aspectos e peculiaridades técnicas foram encontradas as "características" acima especificadas infra e pelo motivo que jogo de cartas "Texas Hold'em" tem como requisito preponderante e indispensável a habilidade.

JURETICATO C. TIM SAJ
16/06/2016, 09:14:05, 1000