

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS/GV
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

FERNANDO QUINTINO SILVA

**RELAÇÕES PERCEPTIVAS DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COM O JOGO
DE POKER**

Governador Valadares
2020

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS/GV
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

FERNANDO QUINTINO SILVA

**RELAÇÕES PERCEPTIVAS DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COM O JOGO
DE POKER**

Monografia apresentada ao curso de Administração, do Departamento de Administração, do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas/Governador Valadares da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Alcielis de Paula Neto

Governador Valadares
2020

FERNANDO QUINTINO SILVA

**RELAÇÕES PERCEPTIVAS DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COM O JOGO
DE POKER**

Monografia apresentada ao curso de Administração do Departamento de Administração do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas/Governador Valadares da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Aprovado em (dia) de novembro de 2020

BANCA EXAMINADORA

Prof. Orientador: Alcielis de Paula Neto
Universidade Federal de Juiz de Fora

Prof. Margarida Aparecida de Oliveira
Universidade Federal de Juiz de Fora

Prof. José Roberto Passos Júnior

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA/GV
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Termo de Declaração de Autenticidade de Autoria

Declaro, sob as penas da lei e para os devidos fins, junto à Universidade Federal de Juiz de Fora, que meu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) é original, de minha única e exclusiva autoria e não se trata de cópia integral ou parcial de textos e trabalhos de autoria de outrem, seja em formato de papel, eletrônico, digital, audiovisual ou qualquer outro meio.

Declaro ainda ter total conhecimento e compreensão do que é considerado plágio, não apenas a cópia integral do trabalho, mas também parte dele, inclusive de artigos e/ou parágrafos, sem citação do autor ou de sua fonte. Declaro por fim, ter total conhecimento e compreensão das punições decorrentes da prática de plágio, através das sanções civis previstas na lei do direito autoral¹ e criminais previstas no Código Penal², além das cominações administrativas e acadêmicas que poderão resultar em reprovação no TCC.

Governador Valadares, _____ de _____ de 2020.

FERNANDO QUINTINO SILVA

¹ LEI Nº 9.610, DE 19 DE FEVEREIRO DE 1998. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências.

² Art. 184. Violar direitos de autor e os que lhe são conexos: Pena – detenção, de 3 (três) meses a 1 (um) ano, ou multa.

DEDICATÓRIA

Dedico o presente trabalho à minha família, em especial, à minha mãe Aneli (*in memoriam*).

AGRADECIMENTOS

Agradeço sobretudo à Deus, por sempre estar do meu lado em todos os momentos e por ser sempre o meu guia.

Agradeço à minha mãe Aneli (*in memorian*) pelos poucos anos vividos ao seu lado, mas que foram anos fantásticos, e que pude aprender contigo o significado da palavra “amor e família”. Lembro que jurei para mim, logo após o fatídico dia, que honraria o seu nome, o nome da nossa família e faria história, esse pequeno marco é sem dúvidas para a senhora.

Agradeço ao meu pai, Marcelo, por sempre ter sido meu herói, em todos os momentos da vida, e por ter me demonstrado a cada dia como ser um homem de verdade e um pai incrível, meu sonho é ser igual ao senhor.

Agradeço à minha mãe Hosana, por sempre ter cuidado de nós, com todo amor, harmonia e carinho, a verdadeira mulher maravilha é a senhora e muito obrigado por tanto.

Agradeço à minha irmã Mariana, por sempre se preocupar comigo, por sempre querer o meu melhor e por me ver como espelho, minha futura atriz de Hollywood, você é fantástica.

Agradeço à minha irmã Marina, por sempre estar com um sorriso no rosto, transmitir leveza e carinho e por acreditar em mim, minha futura ganhadora do Nobel, você é maravilhosa.

Agradeço ao meu irmão, Felipe, por ser essa pessoa que me faz dar gargalhada a todo momento, por ter esse coração gigante e uma inteligência que Einstein teria inveja, você é um gênio irmão.

Agradeço a minha melhor amiga, conselheira, confidente e namorada, Marcela, por todo amor, cumplicidade e por sempre me tornar uma pessoa melhor e estar sempre comigo e acreditando em mim em todos os momentos, muito obrigado por tanto, você é excepcional, te amo.

Agradeço à Universidade por ter me proporcionado conhecer pessoas incríveis, que vou guardar para sempre em meu coração. Contudo, agradeço aos meus professores orientadores, Prof. José Roberto e Alcielis, pelo tempo destinado à minha orientação e por acreditar nesse trabalho.

Agradeço aos meus amigos, colegas e conhecidos, que de alguma forma fizeram parte da minha vida nesse processo, obrigado por cada risada, por cada trabalho, por cada festa e por diversos momentos especiais, desejo muito sucesso a cada um de vocês. .

“Eu gosto do impossível, porque lá a concorrência é menor” (Walt Disney)

RESUMO

No mundo contemporâneo, sabe-se que os gestores devem constantemente aperfeiçoar suas habilidades e competências de negociação para defender os interesses organizacionais. Nesse contexto, entende-se que o jogo de poker e suas estratégias de negociação inerentes, pode apresentar algumas características interessantes de serem observadas pelos administradores. Desde 2010, o poker é reconhecido oficialmente como um esporte intelectual pela Associação Internacional de Esportes da Mente, pois é um jogo de cartas em que o indivíduo utiliza de habilidades e estratégias para alcançar êxito, como ocorre no cotidiano dos negociadores e administradores de empresas. Portanto, a presente pesquisa objetivou analisar as percepções associativas entre o jogo de poker e determinadas técnicas de negociação. Foi realizada uma pesquisa exploratória, de abordagem qualitativa. Foram entrevistados nove jogadores profissionais de poker, de diferentes locais do Brasil e renomados no cenário nacional e internacional, os mesmos responderam um roteiro de entrevista semiestruturado, cujos dados foram assimilados por meio de análise lexical, com auxílio do *software* Iramuteq. Através dos resultados obtidos foi possível demonstrar que há relações entre as técnicas de negociação e o poker, onde se destacam a preparação, planejamento, habilidade de adaptação, gestão e os elementos fundamentais da negociação que são: o tempo, a informação e o poder. Dessa forma, a presente pesquisa se torna um ponto de partida para categorizar a importância do estudo do poker no campo da administração e formação de novos gestores.

Palavras-chaves: Poker. Estratégias. Habilidades. Negociação. Técnicas.

ABSTRACT

In the contemporary world, it is known that managers must constantly improve their negotiation skills and competencies to defend organizational interests. In this context, it is understood that the game of poker and its inherent negotiation strategies may have some interesting characteristics to be observed by administrators. Since 2010, poker has been officially recognized as an intellectual sport by the International Sports Association of the Mind, as it is a card game in which the individual uses skills and strategies to achieve success, as occurs in the daily lives of negotiators and business administrators. Therefore, this research aimed to analyze the associative perceptions between the game of poker and certain negotiation techniques. An exploratory research was carried out, with a qualitative approach. Nine professional poker players were interviewed, from different locations in Brazil and renowned on the national and international scene, they answered a semi-structured interview script, whose data were assimilated through lexical analysis, with the help of the Iramuteq software. Through the results obtained it was possible to demonstrate that there are relations between the techniques of negotiation and poker, where the preparation, planning, ability to adapt, management and the fundamental elements of the negotiation are highlighted: time, information and power. Thus, this research becomes a starting point to categorize the importance of studying poker in the field of administration and training of new managers.

Keywords: Negotiation. Poker. Strategies. Skills. Techniques.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Tipos de Poder.....	18
Figura 2. Início do jogo.	22
Figura 3. Royal Flush	244
Figura 4. Straight Flush	254
Figura 5. Quadra.....	Erro! Indicador não definido. 4
Figura 6. Full House	Erro! Indicador não definido. 4
Figura 7. Flush.....	Erro! Indicador não definido. 5
Figura 8. Sequência	Erro! Indicador não definido. 5
Figura 9: Trinca	Erro! Indicador não definido. 25
Figura 10: Dois pares.....	25
Figura 11. Um par.....	26
Figura 12. Carta Alta	26
Figura 13. Dendograma da Classificação Hierárquica Descendente.....	34
Figura 14. Diagrama de classes com a relação das técnicas de negociação e o poker	Erro! Indicador não definido. 4
Figura 15. Análise Fatorial de Correspondência	45
Figura 16. Nuvem de palavras	46

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Estilos do negociador na análise de Hirata (2007) . **Erro! Indicador não definido.**2

Quadro 2. Como negociar com cada estilo de negociador **Erro! Indicador não definido.**4

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	6
2. OBJETIVOS	7
2.1. OBJETIVO GERAL	7
2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
3. JUSTIFICATIVA	7
4. REFERENCIAL TEÓRICO	8
4.1. NEGOCIAÇÃO	8
4.2. PLANEJAMENTO DA NEGOCIAÇÃO	9
4.3 PERFIL DO NEGOCIADOR	9
4.4 HABILIDADES DO NEGOCIADOR	15
4.5. ELEMENTOS BÁSICOS DA NEGOCIAÇÃO	17
4.5.1. Poder	18
4.5.2. Tempo	20
4.5.3. Informação	21
4.6. POKER	22
4.6.1. Ranking das mãos de poker	23
4.6.2. Perfil de um jogador de sucesso	26
5. METODOLOGIA	30
5.1. TIPO DE ESTUDO	31
5.2. PARTICIPANTES	31
5.3. INSTRUMENTO	32
5.4. COLETA DE DADOS	32
5.5. ANÁLISE DE DADOS	32
6. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	33
6.1. CLASSIFICAÇÃO HIERÁRQUICA DESCENDENTE	35
6.2. ANÁLISE FATORIAL POR CORRESPONDÊNCIA	44
6.3. NUVEM DE PALAVRAS	46
6.4. RELAÇÃO DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E O POKER	46
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	54
REFERÊNCIAS	55

1. INTRODUÇÃO

A negociação é um processo onde não se existe rotina e há presença de fatores complexos, onde se apresenta diversos atores com interesses diferentes e conflitantes, sendo que é percebido intensas formas subjetivas e emocionais, sendo que se faz necessário uma comunicação eficiente e técnicas para se obter resultados positivos. (BALVERDE, 2006)

Pollan & Levine (1995) afirmam que a negociação é, depois de ler e escrever, a habilidade mais importante das necessárias para se tornar bem-sucedido pessoalmente, financeiramente e nos negócios. No meio corporativo, a capacidade dos negociadores é considerada cada vez mais elementos decisivos de sucesso.

Para se alcançar resultados expressivos numa negociação, é necessário compreender e integrar os interesses e opções de ambos os lados, e comunicar-se de forma clara e estratégica e se regular as emoções. (SHACHAM, 2019).

De acordo com Carnihan (2016) empreendedores e jogadores profissionais de poker de sucesso, vivem situações semelhantes ao longo de sua trajetória, seja em momentos de tomadas de decisão, planejamento, assunção de riscos e até na maneira de se pensar.

No poker, um jogador vencedor sabe que considerar seu oponente, identificar o que ele espera, avaliar suas próprias opções e gerenciar suas emoções, irá permitir se correr o menor risco, enquanto se ganha a maior quantidade de retorno. Portanto, jogadores de poker e empresas se assemelham, pois, ambas possuem entradas e saídas, se baseando fundamentalmente em probabilidades. (BLOCK, 2014; CARNIHAN, 2016; HILLMAN, 2014).

Diante do exposto, pode-se haver relação entre o poker e as técnicas de negociação, pois durante um jogo ou torneio, os jogadores possuem informações incompletas, o que os demanda a decidir estratégias, saber negociar e avaliar as situações de incerteza, com o objetivo de se tomar a melhor decisão e conseqüentemente vencer seus oponentes.

Portanto, partindo da premissa do que é observado e vivido por um jogador de poker e nas técnicas de negociação utilizadas no campo da administração de empresas, o presente estudo tem o intuito de responder ao seguinte problema de pesquisa: Quais relações podem ser percebidas entre as técnicas de negociação e o jogo de poker?

Para isto, foi realizada uma pesquisa exploratória de abordagem qualitativa e um roteiro de entrevista semiestruturado, no qual foram entrevistados nove jogadores profissionais de

poker, de diferentes locais do Brasil e renomados no cenário nacional e internacional. Os dados da entrevista foram assimilados por meio de análise lexical, com auxílio do *software* Iramuteq.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

O objetivo deste estudo é analisar as percepções associativas entre o jogo de poker e determinadas técnicas de negociação.

2.2 Objetivos específicos

- A. Abordar as técnicas de negociação e os perfis dos negociadores;
- B. Apresentar o poker, suas regras e os perfis dos jogadores;
- C. Elaborar a relação entre as técnicas de negociação e o Poker.

3. JUSTIFICATIVA

A negociação é algo inato ao ser humano, sendo presente em todas as nossas ações do dia-a-dia, fica claro que negociamos a todo momento com as pessoas que nos cerca, seja para se realizar algum interesse próprio ou de terceiros. (MELLO, 2003).

De acordo com Thompson (2008) a negociação é uma habilidade fundamental de gestão, onde para posições como executivos, líderes e gestores tais competências resultam em características cada vez mais importantes.

Empreendedores e jogadores profissionais de poker de sucesso, vivem situações semelhantes em momentos de tomadas de decisão, planejamento, assunção de riscos e até na maneira de se pensar. (CARNIHAN, 2016)

O Poker atualmente é um esporte praticado em todo o mundo, onde se movimentam milhões de dólares todos os anos e a cada dia se torna mais popular e conquista milhares de novos jogadores e multidões em torneios ao redor do mundo.

A escolha do poker como objeto de pesquisa, se dá ao fato que devido o poker ser um jogo de estratégia, algumas habilidades técnicas de negociação podem se fazer necessárias, dessa forma, o trabalho se justifica uma vez que buscará relacionar as habilidades técnicas no campo da negociação com as habilidades destacadas em jogadores bem sucedidos no poker.

Sendo assim, devido a importância da negociação para administradores e ao fenômeno do poker em todo o mundo, ainda falta na literatura científica a abordagem de temas de técnicas de negociação relacionadas ao poker, portanto o presente estudo busca ser um ponto de partida em relação a este tema e verificar se há relação entre a negociação e o jogo de poker.

4. REFERENCIAL TEÓRICO

4.1 NEGOCIAÇÃO

Segundo Martinelli e Almeida (2006), a negociação é um processo de satisfação de interesses, onde ambas as partes envolvidas se sintam gratas com o resultado, sendo atendidas suas necessidades. É possível constatar ainda que para haver sucesso é necessário a construção de um relacionamento entre as partes, sempre com o objetivo de se criar confiança entre os envolvidos e chegar a um acordo a partir de interesses comuns e outros opostos.

Dessa forma, pode-se dizer que a negociação busca satisfazer ambas as partes que se comunicam entre si, com o objetivo de se chegar em “um ponto ideal” para os envolvidos. (ACUFF, 2004)

Negociações bem-sucedidas buscam um denominador comum entre os interesses de ambas as partes, sendo possível através de uma comunicação clara e estratégica. Portanto, durante o processo de negociação deve-se atentar ao fato de regular as emoções geradas, a construção de confiança e relação que permita um acordo e, às vezes, negociações futuras. (SHACHAM, 2019)

Para Mello (2003), a negociação é algo inato ao ser humano, estando presente em todas as suas ações do dia-a-dia, desde o âmbito pessoal quanto profissional. O qual fica claro que os indivíduos negociam a todo momento com as pessoas que os cercam, seja para se realizar algum interesse próprio ou de terceiros.

Negociar é conseguir fazer com que a outra parte satisfaça o seu interesse naquele momento, sabendo que a mesma tenha capacidade para tal, portanto para o autor, o processo de negociação só é tido como compromisso na parte decisória, na hora de se tomar decisões, sendo que em qualquer outro momento do processo há a liberdade de dar continuidade ou não. (LIMA, 2009)

A negociação pode ser definida ainda da seguinte forma:

Negociação é o processo de buscar aceitação de ideias, propósitos ou interesses visando ao melhor resultado possível, de tal modo que as partes envolvidas terminem a negociação consciente de que foram ouvidas, tiveram oportunidade de apresentar toda a sua argumentação e que o produto final seja maior que a soma das contribuições individuais. (JUNQUEIRA, 1988, p.235).

No processo de negociação é necessário sempre ficar atento ao momento adequado de ceder e ao momento certo de exigir, pois se tornando mais adaptável ao ambiente diminui os riscos de fracasso no processo.

Portanto, para se obter o momento certo de agir e se adaptar de maneira concisa com o ambiente é importante se atentar ao planejamento da negociação, estudando as partes envolvidas e o processo e buscando alternativas que podem ser utilizadas durante toda a negociação.

4.2 PLANEJAMENTO DA NEGOCIAÇÃO

Pode se dizer que o planejamento da negociação é uma parte fundamental de todo o processo, sendo de grande valia para o desfecho positivo da mesma. Fica claro que a definição dos objetivos esperados na negociação, dê uma maior preparação para o negociador. Pois no decorrer do planejamento de uma negociação é importante pautar as alternativas viáveis diante de todos os cenários possíveis que possam de desenrolar, criando assim um cenário favorável para o negociador, onde diante de diferentes situações, o mesmo possa obter vantagem. Portanto, durante todo o planejamento é importante definir as extremidades da negociação, definindo até onde se pode conceder, e até onde se pode exigir diante dos envolvidos no processo. (ANDRADE; ALYRIO; MACEDO, 2007)

Para Martinelle e Ghisi (2006), o planejamento é visto como uma forma de conhecer a outra parte envolvida, realizando assim uma pesquisa de informações, para se saber como agir durante o processo, e assim aumentar as chances de sucesso.

O planejamento de uma negociação é importante para alcançar um objetivo satisfatório, pois antes de começar o processo é importante ter posse informações e conteúdo, sabendo assim analisar, e se atentar a todos os fatores envolvidos com o objetivo de definir os interesses e necessidades da outra parte envolvida. Se constata que tal planejamento é importante pelo fato de se prever possíveis situações que o negociador possa enfrentar, definindo assim a melhor maneira para se lidar e realizar o acordo. Sendo assim, o negociador com um bom planejamento, se sobressai e fica em vantagem em uma mesa de negociação. (SPARKS, 1992)

Segundo Lempereur, Colson e Duzert (2009), o planejamento deve se concentrar em 3 aspectos na negociação: pessoas, problema e processo. Sendo esses aspectos fundamentais para a construção de relacionamentos e estabelecimento de confiança entre as partes. Em primeiro se analisa as pessoas, dando atenção aos seus comportamentos, padrões, e interesses entre as partes. Posteriormente se investiga o problema, onde o negociador busca maneiras de se resolver de maneira clara, analisando os interesses de ambos os lados e sempre buscando um “ponto ideal” para se obter a satisfação de ambas as partes. Por último, deve se atentar a todos os aspectos referentes ao encontro na mesa de negociação, como por exemplo, a estrutura, o ambiente, as posições e o processo.

Portanto, o perfil de cada negociador determina as suas características, suas atitudes e como se comportam em uma mesa de negociação, deste modo vale salientar que as partes envolvidas, assim como o problema e o processo, são aspectos fundamentais na negociação.

4.3 PERFIL DO NEGOCIADOR

Atualmente estamos inseridos em um ambiente de concorrência acirrada, em um mundo globalizado, onde a cada dia mais as informações estão sendo dissipadas com maior velocidade e facilidade. Diante desse cenário, se torna importante os profissionais buscarem sempre se atualizarem e se adaptarem ao ambiente em que estão inseridos, como forma de se obter vantagem. Sendo assim, a técnica da negociação está cada vez mais dependente das habilidades dos negociadores, pois tudo está mudando sempre de forma intensa. Ocorre que a adaptação e

conhecimento dão superioridade a quem as detém nesse mundo mutável, então fica claro que o negociador para alcançar seus objetivos tem de se enquadrar nesse ecossistema.

Para Fuller (1993), como forma de se obter sucesso nas negociações, dependemos de habilidades que detemos, como a postura e comportamento do negociador, no qual pode-se aumentar as chances de êxito no objetivo pautado.

De acordo com Lima (2009), existem dois perfis de negociadores, que são: os amadores e os profissionais. Os amadores agem muitas vezes por impulso premeditado, se baseiam em suas experiências de vida e insights, não utilizam estratégias, adotam o estilo pacificador, e não se atentam ao comportamento e interesses da outra parte envolvida. Já os profissionais são pessoas estratégicas, onde sabem utilizar os métodos da negociação, são flexíveis, sabem a hora certa de conceder e reivindicar, e se atentam sempre aos comportamentos da outra parte, sendo assim conseguem realizar acordos com mais eficácia. Logo, independente do estilo, o negociador tem que ter consciência se está preparado ou não para o processo de negociação.

Autores como Christopher (2009), Hirata (2007), Junqueira (1994) e Thompson (2008), abordam e descrevem de diferentes pontos de vista, os estilos e perfis dos negociadores, ao longo dos anos.

Thompson (2008), descreve de acordo com a atitude motivacional, evidenciando o estilo individualista, o competitivo, e o cooperativo. O individualista se preocupa apenas com ele mesmo, buscando a todo momento maximizar seus ganhos, sem se importar aos interesses da outra parte. O competitivo mantém seu foco na vitória na negociação, mantendo seu único objetivo, que é ganhar da outra parte. Já o cooperativo busca sempre o equilíbrio, onde ambas as partes envolvidas na negociação ganhem.

No que procede na negociação referentes a atritos ou disputa por posição, há três abordagens dos negociadores, que são elas: de interesse, de direito, e de poder. A abordagem de interesse consiste em analisar os interesses de ambas as partes, buscando uma solução para a realização dos mesmos. A abordagem de direito engloba o senso de justiça, ou seja, as partes receberão concessões de acordo com o que é justo na negociação. Na abordagem de poder, se utiliza de posições superiores para pressionar, ordenar e intimidar para se conquistar seus propósitos. (THOMPSON, 2008)

Na abordagem firmada em emoções, se destaca três perfis, que são eles: o racional, o positivo e o negativo. O negociador racional se baseia no uso da razão e está a todo momento controlando suas emoções. O negociador positivo se destaca pela autoestima e senso de humor,

buscando sempre novas maneiras inovadoras e cooperativas em suas ações. O negociador negativo tem por objetivo pressionar e intimidar a outra parte da negociação, sendo eficiente em conquistar concessões, se preocupando apenas em atingir seus interesses. (THOMPSON, 2008).

Já para Christopher (2009), nós seres humanos somos diferentes uns dos outros, com comportamentos diferentes, crenças, atitudes e pensamentos, porém quando confrontado por algum problema existente, as pessoas seguem padrões pré-definidos, onde os mesmos podem ser reunidos e avaliados em diferentes esferas. Ao se tomar conhecimento do perfil do negociador pode ser percebido primazias que se contribuirá para o fechamento do melhor acordo para ambas as partes envolvidas no processo. Diante disso, o autor afirma existir quatro perfis de negociadores, que são eles o inovador, comunicador, processador e ativador.

O indivíduo com perfil inovador se dispõe de uma visão ampla sobre todo o contexto, buscando sempre alternativas flexíveis e criativas para o processo e se destacam por “pensar fora da caixa”, ou seja, de uma maneira diferente dos demais. Já o comunicador, tem como foco o estabelecimento de relacionamentos duradouros, se utilizando da comunicação como o ponto forte para tal, motivando e sabendo satisfazer a necessidades dos envolvidos no processo. O perfil processador tem como forte a cautela, pois sempre se utilizam de técnicas e planejamento apurado para suas ações, mas sempre afirmam a importância da preparação através de testes antes de aplicarem na mesa de negociação. E por fim temos o perfil ativador que se baseiam na iniciativa, buscam sempre o resultado através de objetivos e metas bem definidas, tendo como foco a eficiência do processo.

Hirata (2007), descreve que cada estilo de negociador presente em uma mesa de negociação, há condutas e maneiras pré-definidas para cada perfil, assumindo assim que a adoção do estilo depende do ambiente em que o negociador está inserido. Diante disso, é de grande importância, a coleta de informações, onde se é extraído dados das outras partes envolvidas através da comunicação e observação, julgamento das informações e a tomada de decisão no processo. Diante desse aspecto, o autor evidencia alguns estilos, que são:

QUADRO 1 – Estilos de negociador segundo Hirata, 2007

ESTILO	DESCRIÇÃO
DECISOR	Tendem a comandar, decidir e organizar, são exigentes no que se refere à eficiência, impessoais na tomada de decisões, agem com bom senso e rapidez. Porém a falta de

	<p>percepção referente aos pontos de vista, emoções e opiniões podem chegar a conclusões precipitadas, e os levar a acometer ofertas descabidas e erros de planejamento. São práticos, objetivos, inflexíveis, impacientes, reagem com desconforto referente as emoções e sentimentos, focam no prazer pessoal e podem vir a abandonar regras caso considere distante seu objetivo. Nas negociações demonstra liderança e autoconfiança.</p>
EXPLORADOR	<p>São persuasivos, versáteis, criativos, possui iniciativa, poder de análise e enfrentamento dos desafios. No entanto ignoram prazos e procedimentos e podem ser pegos de surpresa pela falta de planejamento da negociação, tendem a ignorar contribuições alheias, são dispersos e negligentes a fatores realista e imediatos.</p>
HARMONIZADOR	<p>Expressa-se com facilidade, toma decisões baseada em valores pessoais, são tolerantes, leais, confiantes, adaptáveis, sociais, persuasivos e atraídos por novos desafios. Entretanto camuflam problemas, possuem dificuldade em gerenciar conflitos, ignoram detalhes, concedem com facilidade, supervalorizam os relacionamentos e possuem necessidade de serem apreciados.</p>
IMPROVISADOR	<p>Apresentam senso de urgência, observação e realização, são pragmáticos, espontâneos e assumem riscos. Porém têm dificuldade com cumprimento de prazos, improvisação em excesso, impacientes com o sigilo e possuem pouca atenção referente aos interesses do outro lado.</p>
INVENTOR	<p>Possuem determinação, visão de curto e longo prazo, raciocínio lógico e dedutivo, poder de decisão e entendimento, independência e autoconfiança. Entretanto omitem detalhes da outra parte, tendem a parecer rudes quando estressados, fazem poucos elogios, possuem dificuldade em se expor e concentram-se pouco em detalhes práticos.</p>
NARRADOR	<p>Firmes em posicionamento, lealdade, harmonia, seriedade, são realistas e racionais, possuem senso de continuidade com acontecimentos e relacionamentos. Contudo preferem o imediato, podem a ser indelicados, abuso de rigidez, inflexível referente ao posicionamento, tendem a evitar circunstância de risco, referente a conflitos podem não ouvir o outro lado e possuem dificuldade de aplicar lógica pessoal.</p>
PREPARADOR	<p>Apresentam curiosidade, abstração, planejamento, lógica, análise crítica, visão de curto e longo prazo, solucionam problemas de forma inovadora e eficiente, são calmos e reservados. Porém desconhecem as necessidades emocionais alheias, intelectualização exagerada, dificuldade em comunicar-se, possuem pouca simplicidade, podem isolar-se e tendem reter informações e a se posicionar-se rigidamente.</p>
PROVEDOR	<p>Idealistas, visionários, flexíveis, persuasivos, criativos, curiosos, atenciosos, possuem sensibilidade e facilidade para unir pessoas. Todavia apresentam excesso</p>

	de perfeccionismo, podem perder a percepção da lógica e dos fatos, tem dificuldade em dizer não e possuem muita reflexão e pouca ação.
--	--

Fonte: Hirata, 2007.

E para Junqueira (1994), o conhecimento de saber lidar com as pessoas e situações diversas que os negociadores detêm, são determinadas por um padrão de comportamento, no qual não existe o estilo certo, e sim estilos variados devido ao fato de sermos indivíduos diferentes.

Os quatro estilos citados pelo autor são:

- Catalisador: sua principal característica é a criatividade, agindo sempre de maneira empreendedora, prezando seu reconhecimento, portanto pode ser raso em suas atitudes e decisões.
- Apoiador: está voltado muito para o lado humano, apoiando, sendo compreensivo, buscando ajudar a todo momento as pessoas, mesmo que isso custe não colocar suas ideias em ação, pelo fato de ser preocupado com sua aceitação.
- Controlador: quer estar sempre no comando da negociação, é um estilo focado em obter resultados, tem por característica uma rápida tomada de decisão, portanto pode ser visto como carrasco e exigente.
- Analítico: tem como objetivo a busca por informações, sempre se atentando a tudo o que está ocorrendo, seu estilo é de realizar as atividades do seu jeito, de maneira meticulosa e sistemática.

Sendo assim, Junqueira (1994) relata que além dos estilos variados, esses negociadores apresentam maneiras diferentes de negociar.

QUADRO 2 – Maneiras de se negociar com cada perfil de negociador

PERFIL	MANEIRAS DE SE NEGOCIAR
ANALÍTICO	Realçar em informações, dados, detalhes, perfeição, preocupação com o micro, segurança, garantia.
APOIADOR	Realçar no trabalho em equipe, preocupação com pessoas, no bem-estar geral, na eliminação de conflitos, problemas
CATALISADOR	Realçar na inovação, criatividade, exclusividade, grandes projetos, ideias.
CONTROLADOR	Realçar em redução de custos, tempo, prazos, resultados, metas, independência em relação aos outros.

Fonte: Junqueira, 1994

A maneira do negociador se adaptar a diversos ambientes e momentos da negociação é de suma importância para tal, pois a partir daí o negociador consegue unir interesses, satisfazendo os seus interesses próprios e o da outra parte envolvida. Para o autor, é importante também construir um relacionamento duradouro com as partes envolvidas, sendo ela baseada na confiança, pois assim se passa maior credibilidade, segurança e aceitabilidade para as propostas apresentadas. (JUNQUEIRA, 1994)

Portanto, é importante que as partes envolvidas no processo de negociação, sempre se atentem ao fato de fascinar a outra parte, sendo através de ideias criativas e sucintas com o objetivo de impressionar e captar o negociador.

Desse modo, além de utilizar de diversos estilos para atingir seus objetivos, dominar habilidades de negociação como comunicação, adaptação e capacidade de assumir riscos, e reconhecimento da legitimidade de diferentes opiniões, é efetivo na negociação. (CHEIBUB, 2004; MARTINELLI, 2008). Pois permite desenvolver um olhar analítico sob as necessidades e interesses do oponente, atentando-se ao seu comportamento, e assim propondo recomendações interessantes para sanar os desejos das partes envolvidas em todo o processo.

Portanto, quanto maior o poder de persuasão, mais difícil é para a outra parte ou para o cliente, dizer não as propostas. Sendo assim, é importante se atentar as habilidades do negociador, no processo de comunicação, seu relacionamento entre as partes, interesses e criatividade, pois definem as características e atitudes dos mesmos em todo o processo de negociação.

4.4 HABILIDADES DO NEGOCIADOR

- **Comunicação**

Para Ferreira (2004, p.512), pode-se dizer que comunicação é “o ato ou efeito de emitir, transmitir e receber mensagens por meio de métodos e/ou processos convencionados, quer através da linguagem falada ou escrita, quer de aparelhamento técnico especializado, sonoro e/ou visual.”

De acordo com Lima (2009), fica claro que a comunicação pode ser considerada de diferentes modelos, que são: Comunicação humana, que se utiliza a fala como principal meio; Comunicação de massa, que é utilizada como forma de abranger o máximo possível de pessoas,

coletividades de diferentes formas; Comunicação interpessoal, se utiliza como forma de relacionamento entre duas ou mais pessoas, de maneira sucinta e eficaz; Comunicação não-verbal, onde se é utilizado meios de expressões faciais e de comportamento, não havendo assim muitas vezes uma concepção acertada sobre o que a outra parte expressa; Comunicação verbal, se apoia na fala e escrita; Comunicação visual, se faz uso de imagens para demonstrar a informação. Ainda para o autor, para se obter uma comunicação eficiente, é preciso que as partes estejam interessadas e envolvidas com a negociação, e se mantendo em constante dedução sobre a mensagem que a outra parte quer demonstrar.

Portanto, se constata que a comunicação ineficaz é um dos principais problemas de insucesso nas negociações, pois qualquer falha em algum processo, se coloca em cheque toda a comunicação, transmitindo assim de maneira equivocada. (LEMPEREUR, COLSON E DUZERT 2009)

Dessa maneira, uma comunicação eficiente tem como base o envolvimento das partes, a transmissão de maneira clara e sucinta do que se almeja, e sempre se atentando e observando com zelo o que a outra parte quer informar.

- **Relacionamento interpessoal entre as partes**

Segundo Moscovici (1985, p.27), “a competência interpessoal é a habilidade de lidar eficazmente com as relações interpessoais, de lidar com outras pessoas de forma adequada às necessidades de cada uma e às exigências da situação”.

Já para Leitão et al (2006, p. 896) “as relações entre indivíduos são interações cooperativas, diretas ou indiretas, ou não seria possível a sobrevivência dos sistemas sociais.”

Sendo assim, é válido salientar a importância do relacionamento interpessoal na mesa de negociação, pois esse relacionamento se baseado em confiança, pode se tornar duradouro, satisfazendo as necessidades e objetivos de ambas as partes.

- **Interesse do negociador**

Para Sayed (2003), sabendo que cada indivíduo possua interesse e desejos próprios, é de suma importância em uma mesa de negociação, saber observar e interpretar os interesses e

objetivos da outra parte, com o propósito de buscar a satisfação e um acordo satisfatório no processo.

De acordo com Lempereur; Colson; Duzert (2009), as habilidades de negociar não são inatas a nós seres humanos, e podemos desenvolvemos tais habilidades através do conhecimento teórico aprendido ao longo da vida e da colocação em prática de tais técnicas. Logo para ser um negociador de sucesso é preciso sempre estar atento aos interesses de todas as partes envolvidas no processo para se obter um desfecho positivo.

- **Criatividade**

“A criatividade (...) é a capacidade de formar mentalmente ideias, imagens, sistemas, ou estruturas e coisas não presentes ou dar existência a algo novo, único e original. Em termos pragmáticos, é um resultado geostático, porém com um objetivo. ” (In DUAILIBI, SIMONSEN, 2009)

Consequentemente, é importante salientar que a criatividade é uma habilidade inerente a um negociador bem-sucedido, pois a capacidade de se enxergar saídas e caminhos alternativos em meio ao processo de negociação, dá ao mesmo uma vantagem para se realizar um desfecho positivo, claro, sempre respeitando a outra parte e seus limites.

Por fim, há elementos básico a serem considerados em um processo de negociação e quando bem estruturados, com negociadores preparados antes do contato inicial com o cliente, há maiores chances de obter sucesso no final do processo.

4.5 ELEMENTOS BÁSICOS DA NEGOCIAÇÃO

De acordo com Martinelli e Ghisi (2006) e Junqueira (1991), todo o processo de negociação tem que conter três elementos vitais para se ter sucesso, que são: poder, tempo e informação. Para o autor a implementação de tais elementos no processo é de suma importância para a obtenção de resultados positivos, onde se busca sanar os interesses e desejos de ambas as partes.

Poder, que são habilidades desenvolvidas de acordo com experiência e conhecimento do negociador, usado de maneira eficaz. Tempo, é o período que envolve todo o momento da

negociação, e informação, é o pilar fundamental que sustenta e dá significativa vantagem para quem a possui; (STARK, 1999)

4.5.1 Poder

De acordo com Martinelli (2009), a palavra poder, por si só, já transmite a ideia de predominância, articulação para se chegar a objetivos, de autoridade, de capacidade de influenciar e mudar perspectivas. Para tal, o poder pode ser dividido em duas partes, sendo elas, o poder pessoal e o poder circunstancial. O poder pessoal se desdobra em: poder de moralidade e poder de persuasão. E o poder circunstancial se fragmenta em poder da especialidade, poder do compromisso e poder de conhecer as necessidades.

Ao passo que para Mello (2007), o poder pode ser dividido em dois tipos, que são: o poder pessoal e o poder externo. O poder pessoal caracteriza os fatores onde o negociador tem influência, já o poder externo são os fatores onde o negociador sofre influência.

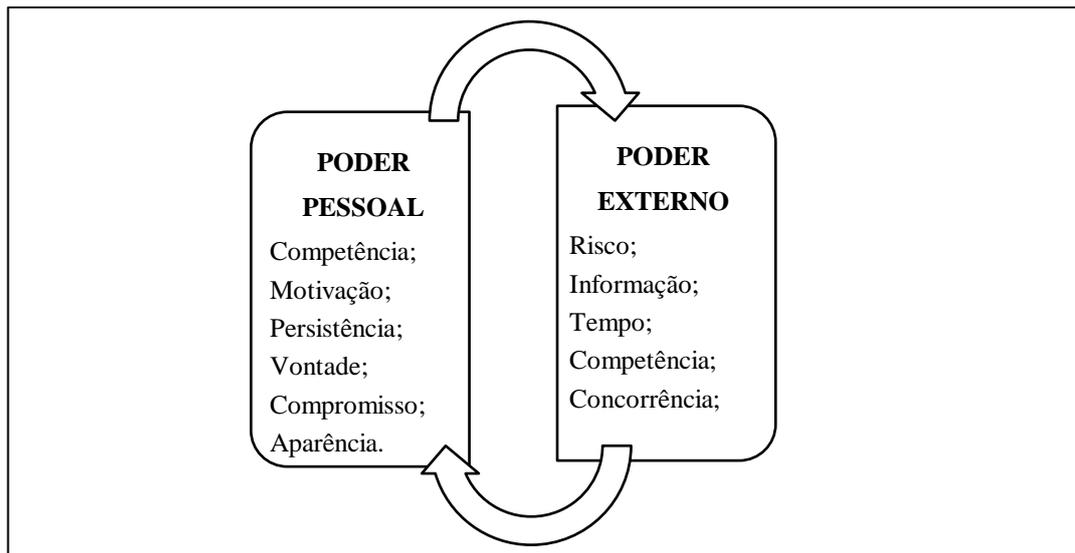


Figura 1. Tipos de poder, Mello (2007)
Fonte: Mello, 2007; p. 43.

Portanto, diante de tais definições aos fragmentos em relação ao poder, será explicado a seguir os desdobramentos do poder pessoal e do poder externo, conforme definido por alguns autores. (COHEN, 1980; GOELZNER, 2019; MARTINELLI, 2009; MELLO, 2007)

Segundo Martinelli (2009), o poder da moralidade está ligado ao fator da cultura, onde se desdobra os costumes, e as definições do que é certo ou errado, tanto para o indivíduo, quanto

para a organização. Cohen (1980), defini que o poder da moralidade está ligado a ética, portanto, todo negociador deve-se adaptar em relação a ética da outra parte ou da organização, respeitando as diferenças envolvidas no processo.

O poder da persuasão é a capacidade do negociador de buscar alternativas de convencimento, procurando demonstrar que a sua ideia ou posicionamento é a correta e irá satisfazer os interesses da outra parte. (MARTINELLI, 2009)

De acordo com Goelzner (2019), a cultura é um fator essencial que influencia valores, pensamentos, comportamentos e abordagens de negociadores. Sendo assim, identificar a cultura que o negociador pertence, resulta em uma capacitação para se obter uma negociação bem-sucedida, pois permite saber argumentar de forma consistente e persuadir a outra parte.

O poder da especialidade está relacionado a experiência e conhecimento do negociador. Sendo assim, é interessante para o negociador expor tais qualidade desde o início da negociação, mostrando domínio sobre o assunto, com o intuito de se obter respeito e afeição no processo. (MARTINELLI, 2009)

Quando a outra parte se assegura que o negociador obtém conhecimentos específicos sobre determinado assunto, é gerado uma relação de confiança e respeito, sendo uma vantagem para o negociador. (COHEN, 1980)

Segundo Martinelli (2009), a confiança está atrelada diretamente ao poder do compromisso, pois o compromisso envolvido da organização ou do negociador, é de extrema importância para a construção de um relacionamento duradouro, sendo evidente que quanto mais pessoas compromissadas, maior o nível de confiança. Portanto, o compromisso é um pilar fundamental para se obter sucesso em uma negociação.

É a competência de se observar e analisar as necessidades da outra parte, sendo que muitas vezes tais necessidades estão ocultas, sendo de suma importância a capacidade do negociador para se descobrir tais necessidade e assim podendo expor as melhores alternativas para o desfecho da negociação. (MARTINELLI, 2009)

Esse tipo de capacidade dá ao negociador a vantagem e o poder de adequar suas propostas perante os interesses dos envolvidos, gerando assim maiores chances de sucesso.

Para Mello (2007), quanto maior a capacidade do negociador de correr riscos de forma calculada, maior será seu poder. Assumindo sempre o risco de forma racional e responsável.

Segundo Cohen (1980), o fator fundamental para se poder correr riscos é uma boa preparação, conhecendo sempre as vantagens e desvantagens envolvidas na negociação. Sendo

assim, é de suma importância a disposição do negociador de se correr riscos, pois assim se anula as chances de manipulação perante a outra parte e terá maior poder na negociação.

As propostas do negociador têm que se basear em parâmetros pré-definidos, para dar credibilidade perante a outra parte, pois perante o autor, as pessoas têm uma disposição em acreditar no que é escrito e pautado, portanto o negociador tem que se posicionar desse modo. (MELLO, 2007)

Quanto mais informações coletadas antes e durante a rodada de negociações maiores são as vantagens por parte do negociador de se obter resultados positivos. Para tanto, é importante o negociador sempre se atentar ao comportamento, fala, e inclinações referentes a outra parte, para se obter o máximo de informações possíveis para se atingir os melhores resultados. (MELLO, 2007)

Um bom negociador tem que conhecer e se atentar ao tempo disponível da outra parte, pois o fator tempo lhe dá vantagem em realizar propostas, sendo que na maioria das vezes a parte do fechamento do acordo se dá quando o tempo se aproxima do fim. (MELLO, 2007)

Saber controlar o tempo e as emoções, poderá representar um valioso aliado no processo de negociação. A ansiedade e o desejo de ver o negócio realizado levam a ações precipitadas. Se faz necessário tempo para conhecer a outra parte, para obter informações, e para aproveitar a oportunidade ou ao momento certo de se tardar ou antecipar alguma etapa da negociação, oferecendo alternativas, na intenção de fechar o melhor acordo possível no tempo certo. (MARTINELLI E ALMEIDA, 1998)

Quanto mais conhecimento o negociador tiver em relação ao tema abordado na mesa de negociação, maior será sua vantagem e fará jus a sua competência, obtivendo assim desfechos de acordo com sua expectativa. (MELLO, 2007).

O poder da concorrência é a capacidade do negociador de barganhar, ou seja, se utiliza de argumentos em fator de comparação para se atingir seus interesses, como por exemplo, alegações de que se possui preços melhores, condições melhores ou melhores qualidades com outro fornecedor. Sendo assim, essa capacidade do negociador é de muita valia, pois lhe dá vantagem e melhores condições na negociação. (MELLO, 2007)

4.5.2 Tempo

De acordo com Stark (1999), uma das grandes virtudes do negociador é saber controlar o tempo disponível no processo de negociação, sabendo o momento exato de ceder concessões e saber exigir a mesma. O desenvolvimento da negociação está atrelado diretamente ao tempo, sabendo isso, o negociador tem que se atentar a saber lidar com as pressões que o mesmo pode causar em todo o processo, sabendo tirar melhor proveito e obtendo resultados favoráveis.

Para Martinelli e Guisi (2006), as estratégias da negociação estão alinhadas ao tempo, pois o controle e a certa utilização do tempo de forma eficiente dá a possibilidade de se utilizar a melhor estratégia. De acordo com os autores, a pressão é maior quando vai se encaminhando para o fim da negociação, pois é nessa parte que são realizadas as concessões. Portanto é de grande valia o negociador saber gerenciar o tempo, pois o mesmo é uma das grandes causas de sucesso ou fracasso no fim do processo.

A pressa é uma grande inimiga em uma mesa de negociação, pois o negociador é preciso estar calmo, atento, observador aos detalhes e interesses da outra parte, visto que a negociação tem que seguir seu curso normal, pois respostas e ações precipitadas podem comprometer todo o processo. Portanto, o negociador tem que saber lidar com a pressão do tempo, e agir de maneira sábia, seguindo seu planejamento e obtendo um bom acordo. (COHEN, 1980).

4.5.3 Informação

De acordo com Martinelli e Almeida (1998), para o sucesso da negociação é de suma importância informações acerca da outra parte e de seus interesses, sendo que quanto maior a quantidade de informações adquiridas antes da negociação, melhor o desfecho. Pois as estratégias adotadas pelo negociador dependem das informações analisadas pelo mesmo, sendo que é importante sempre se atentar e se adaptar aos interesses da outra parte, para haver sucesso na negociação.

A informação é o ponto chave para se dar vantagem, a quem a possui, portanto, o negociador tem que se preparar e utilizar da melhor maneira todas as informações obtidas, criando estratégias eficazes e alcançando o melhor acordo. (MARTINELLI E GUI SI, 2006)

As chances de sucesso em uma negociação são maiores a partir da avaliação de todas as informações obtidas. Portanto, a parte que tiver mais informação, ficará em vantagem perante a outra, conseguindo assim melhores desfechos. (STARK, 1999).

4.6 POKER

Poker é um jogo de baralho onde se utiliza 52 cartas, sendo elas separadas em quatro naipes diferentes, que são: paus, ouros, copas e espadas. Entre as várias modalidades do jogo, será apresentado no presente trabalho a modalidade Texas Hold'em No Limit, por ser a modalidade mais famosa e mais jogada em todo mundo.

A modalidade Texas Hold'em tem por finalidade a conquista do “pote”, que é a soma de todo dinheiro ou de fichas apostadas pelos jogadores. Para tal, a única maneira de se ganhar é a partir do melhor jogo possível feito por um jogador ao fim da partida ou por uma aposta realizada por um jogador e todos os outros tiverem desistido.

Nesta modalidade, cada jogador recebe duas cartas, onde só ele pode vê-las, que são embaralhadas e distribuídas pelo dealer. Antes de se iniciar o jogo, é obrigatório a aposta para o small blind, e para o big blind, tal regra é para se dar maior dinâmica ao jogo. Lembrando que o valor do big blind é sempre o dobro do valor do small blind, e assim ao final de cada jogo, os botões big blind e small blind são passados aos jogadores à esquerda do antecessor, seguindo sempre o sentido horário. Sendo que os jogadores começam com um valor de fichas pré-determinado e acordado. Como demonstra a figura 2, abaixo:



Figura 2. Início do jogo

Fonte: <<http://pokernachapa.com.br/regras-do-poker/>> <2019>

A partir daí são abertas 5 cartas na mesa de forma compartilhada, onde todos os jogadores podem vê-las, sendo que essas 5 cartas são abertas em rodadas de apostas, que são:

- **Pré-Flop:** Se inicia no momento em que os jogadores recebem suas duas cartas cada um, é o momento onde se tem a primeira rodada de apostas.
- **Flop:** Momento posterior, onde se é aberto três cartas compartilhadas na mesa, após a abertura de tais, uma nova rodada de apostas se inicia.
- **Turn:** Momento posterior ao flop, onde se é aberto mais uma carta compartilhada na mesa, após a abertura de tal, uma nova rodada de apostas se inicia.
- **River:** Momento posterior ao turn, onde se é aberto mais uma carta compartilhada na mesa, após essa abertura, a última rodada de apostas se inicia, onde no final da rodada de apostas é mostrada as cartas de todos os jogadores restantes, e vence o jogador que fizer a melhor combinação das suas duas cartas, com as cinco distribuídas na mesa.

Em uma dessas rodadas descritas, os jogadores têm ações pré-determinadas que podem realizar, que são:

- **Check:** Ação em que o jogador decide não apostar, passando assim a ação para o próximo jogador a sua esquerda, sempre no sentido horário. Lembrando que essa ação só é permitida caso não haja apostas na rodada.

- **Apostar:** Momento em que o jogador decide apostar algum valor na rodada, sendo que para os demais jogadores, só permanecem no jogo se pagarem a aposta realizada.
- **Desistir:** Ação que o jogador desiste do jogo, não podendo mais realizar ações ou apostas.
- **Pagar:** Momento em que o jogador paga alguma aposta feita por outro jogador, para se continuar na rodada, igualando assim o valor.
- **Aumentar:** Ação onde já tem uma aposta na mesa, e o jogador decide aumentar para um valor superior, sendo assim, os demais jogadores tem que pagar tal aumento, para permanecer no jogo.

4.6.1 Ranking das mãos de poker

O jogo é definido pelo valor das cartas, onde por regra se tem definida as combinações mais fortes até as mais fracas.

Abaixo estas são definidas e ilustradas, lembrando que, as combinações são feitas com as duas cartas individuais que o jogador tem na mão, somado com as 5 cartas comunitárias na mesa.

ROYAL FLUSH: É a melhor combinação possível do jogo. Onde consiste em formar uma sequência de Dez, Valete, Dama, Rei e Ás do mesmo naipe.



Figura 3. Royal Flush

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

STRAIGHT FLUSH: É a combinação de sequência de quaisquer cinco cartas numéricas, sendo todas do mesmo naipe.

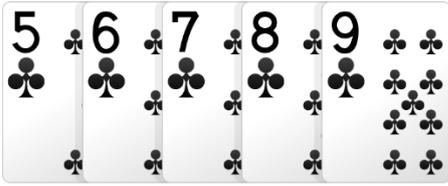


Figura 4. Straight Flush

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

QUADRA: É a combinação de quatro cartas de mesmo valor.



Figura 5. Quadra

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

FULL HOUSE: É a combinação de uma trinca e um par, ou seja, três cartas do mesmo valor e duas cartas de mesmo valor.



Figura 6. Full House

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

FLUSH: É a combinação de cinco cartas aleatórias de mesmo naipe.



Figura7. Flush

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

SEQUÊNCIA: Cinco cartas em sequência, independente do naipe.



Figura 8. Sequência

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

TRINCA: É a combinação de três cartas de mesmo valor, independente do naipe.



Figura 9. Trinca

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

DOIS PARES: É a combinação de duas cartas de mesmo valor com outras duas cartas de mesmo valor.



Figura 10. Dois pares

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

UM PAR: É a combinação de duas cartas de mesmo valor, independente do naipe.



Figura 11. Um par

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

CARTA ALTA: Quando não há nenhuma combinação das descritas acima, o vencedor é o que tem a carta mais alta.



Figura 12. Carta alta

Fonte: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#> <2019>

4.6.2 Perfil de um jogador de sucesso

Segundo Lindridge (2016), jogadores de cartas desenvolvem habilidades de várias formas, seja lendo livros, aprendendo a ler a linguagem corporal de seus adversários e usando de probabilidades. Deste modo, tendo essas habilidades desenvolvidas, os condicionam a entender a matemática do jogo e adquirir ganhos. Para esses jogadores apenas o “ganhar” não é suficiente, eles buscam desafios para desenvolver e aplicar suas habilidades.

De acordo com Mavca (2012), os melhores jogadores do mundo têm habilidades em comuns, alguns padrões de comportamento, que segundo o autor, é um dos pilares para o sucesso dos mesmos, são eles:

- **Agressividade:** jogam para vencer, pressionando o adversário com apostas, e em contrapartida tem um excelente conhecimento do jogo e da estatística envolvida.
- **Paciência:** esperam a melhor oportunidade para se apostar, blefar, e jogam de maneira estratégica.
- **Coragem:** jogam com mãos marginais, nem sempre com mãos consideradas excelentes, e mesmo assim apostam e mantem seu jogo consistente.
- **Observadores:** estão sempre atentos a ações e padrões de comportamentos dos adversários, mantendo sempre informações úteis sobre todos envolvidos.
- **Melhoria continua:** estão sempre aprimorando suas técnicas e qualidades, seja através de conversas com outros jogadores, leitura, treinamentos e releitura de jogadas, além de estarem sempre abertos a diferentes opiniões.

Carnihan (2016) expõe que empreendedores e jogadores profissionais de poker de sucesso, vivem situações semelhantes ao longo de suas trajetórias, seja em momentos de tomadas de decisão, planejamento, assunção de riscos e até na maneira de se pensar. Segundo o autor, há 13 habilidades em comum entre eles, que são:

1. São atenciosos e se colocam no lugar dos outros;
2. Usam a relação “ganha-ganha”
3. Agem dependendo da situação
4. Escolhem o jogo certo, utilizam do mercado como orientação e não se deixam levar pelo ego
5. Possuem a habilidade de ler “sinais”
6. Pensam no futuro e antecipam as ações de seus adversários
7. Assumem custos incorrigíveis e pequenas perdas
8. Possuem habilidade de medir o valor esperado
9. Sabem agir em posições de força
10. Sabem lidar com a emoção
11. São seletivos, agressivos e sabem conter perdas
12. Sabem manter suas cartas bem guardadas
13. São grandes aprendizes

Ainda segundo Carnihan (2016), todas essas habilidades podem ser atingidas por todos, inclusive algumas delas são natas ao indivíduo em até certo nível, contudo, para se fazer melhor uso delas, é necessário estudo, aprimoramento e prática.

Para Mavca (2012), cada jogador adota uma postura em uma mesa de poker, de acordo com seus interesses ou nível técnico de conhecimento sobre o jogo. Para tal, o autor relaciona os estilos existentes, sendo eles:

- Novatos: são aqueles jogadores que jogam por diversão, estão aprendendo ainda as regras e técnicas do jogo, o seu estilo de jogo é bem seguro, sempre esperando as melhores mãos para apostar, seu conhecimento sobre o jogo é muito raso e não possuem experiência. São fáceis de serem identificados, são muito previsíveis e em algumas situações do jogo demonstram ansiedade e tensão.
- Casuais: jogadores que jogam por acaso, sem muito compromisso com o jogo, conhecem o jogo de forma parcial, sendo assim, jogam da maneira deles e assim são

perdedores no longo prazo, não aparentam nervosismo, mas sempre entram em muitas rodadas, não se atentando ao valor das cartas e jogam de forma passiva.

- **Gamblers:** são aqueles jogadores que jogam pela emoção do jogo, muitas vezes ganhando por conta do acaso, tem conhecimento, mas na maioria das vezes gostam de grandes apostas, apostam muito deliberadamente, sem se preocupar com as chances de se ganhar, apostam unicamente na sorte, por isso tendem a ser perdedores.
- **Rochas:** se destacam pela previsibilidade, sempre jogam para se perder o mínimo possível ou para se obter uma margem de lucro muito baixa, são seguros ao extremo, e sempre que apostam possuem um jogo forte, na maioria das vezes jogam de check. São categorizados por serem jogadores estáveis.
- **Valentões:** se destacam pelo seu estilo de dominação. Buscam a todo momento passar uma imagem de intimidação, querendo transparecer medo nos adversários. Possuem o ego inflado, na maioria das vezes tomando decisões perante isso, ignoram as maneiras corretas de se jogar e sempre quando perdem colocam a culpa no outro ou no baralho.
- **Jogadores em Desenvolvimento:** são jogadores que estão se aprofundando no conhecimento do jogo, buscando aprender sempre mais sobre as táticas e estão sempre evoluindo. Se caracterizam por jogar de forma mais passiva e menos agressiva, pois ainda estão adquirindo experiência sobre o jogo.
- **Jogadores Especulativos:** São jogadores imprevisíveis, esperam o adversário tomar decisões, para depois ser agressivo, muitas vezes os adversários os temem, pois são jogadores que fazem armadilhas como forma de estratégia, dificultando assim saber o que ele realmente tem em mãos.
- **Nits:** São jogadores que gostam de amaciar o ego, acreditam fielmente que são bons jogadores, e a cada rodada gostam de conversar sobre, sempre dando a entender que tem muito conhecimento sobre o jogo e técnicas. Jogam de forma passiva, esperando sempre uma mão boa, para se jogar e apostar e possuem uma boa leitura do jogo e captação de informações.
- **Robôs:** São jogadores que jogam de forma automática, sempre prestando atenção em diversas outras coisas ao mesmo tempo em que se joga, seja no celular, televisão, notebook, nunca estão cem por cento focado no jogo. Diante disso, sempre tomam ação na última rodada do jogo, o river.

- Tubarões: São jogadores experientes com tendência a serem muito lucrativos. Observam todos na mesa e a forma como cada um joga, está atento em todos os movimentos, tem uma boa leitura de mão dos adversários, são pacientes e possuem uma técnica apurada sobre o jogo.

E ainda de acordo com o autor, é importante se atentar contra quem se está jogando, observando todos os movimentos do adversário e sempre armazenando informações sobre eles, para se obter vantagem na tomada de decisão.

No poker, um jogador vencedor irá correr o menor risco para se ganhar a maior quantidade de retorno. Portanto jogadores de poker e empresas se assemelham, pois, ambas possuem entradas e saídas, se baseando fundamentalmente em probabilidades. (HILLMAN; BLOCK, 2014).

5. METODOLOGIA

O presente trabalho tem como base a pesquisa exploratória, tal pesquisa busca explicar o porquê das coisas, exprimindo o que convém ser feito, tendo como objetivo da amostra, produzir informações aprofundadas e ilustrativas: seja ela pequena ou grande, o que importa é que ela seja capaz de produzir novas informações (DESLAURIERS, 1991).

Por ser um tema pouco abordado, esse estudo é um procedimento metodológico de abordagem qualitativa denominado pesquisa exploratória qualitativa de natureza aplicada. De acordo com Gil (2002), este tipo de pesquisa tem como objetivo principal o desenvolvimento de ideias, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses adequando à realidade atual. A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) roteiro de entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão (GIL, 2007).

Portanto, este estudo foi dividido em quatro partes: Revisão de literatura, Estudo de caso, Entrevista semiestruturada, Análise de conteúdo (*Iramutec*).

A revisão de literatura foi feita a partir de pesquisas em livros, artigos científicos e trabalhos de conclusão de curso com foco direcionado as técnicas de negociação para se estabelecer um estudo aprofundado acerca do tema.

O estudo de caso é um método de pesquisa que utiliza dados qualitativos, coletados a partir de eventos reais, com o objetivo de explicar, explorar ou descrever fenômenos atuais inseridos em seu próprio contexto. Caracteriza-se em uma investigação empírica que compreende um método abrangente, com coleta e análise de dados. (Yin, 2009).

Foi realizado entrevistas semiestruturadas, que segundo Gil (2011), se dá uma liberdade ao entrevistado para responder todas as questões de forma livre e espontânea, mas buscando sempre por parte do entrevistador manter o foco da entrevista em um tema específico. Sendo assim, através de aplicativos como WhatsApp e Instagram, para jogadores profissionais de poker brasileiros renomados no cenário mundial, com autoridade no assunto e campeões em diversas competições foram contados e informados a respeito da pesquisa, onde foi perguntado se tinham interesse em participar. Ao sinal que sim, foi enviado para seus e-mails um roteiro de entrevista semiestruturada, no qual foi respondida e devolvida ao pesquisador.

O intuito dessas entrevistas foi de se extrair informações de técnicas e estratégias utilizadas em suas competições e assim relacionar com as técnicas de negociação apresentadas a partir da revisão de literatura.

A partir da realização das entrevistas, foi realizado a análise de conteúdo, que segundo Bardin (2011), se dividem em três etapas, que são: pré análise, exploração do material e tratamento dos resultados, inferência e interpretação. Para tal análise, foi utilizado o *software* Iramutec.

A pré análise tem como objetivo metodizar as ideias iniciais relacionadas no referencial teórico e determinando indicadores para interpretação das informações coletadas. Logo após é realizada a exploração do material, onde as partes da entrevista são compiladas em categorias para se classificar e agregar as informações coletadas. Sendo assim, é realizado o tratamento dos resultados, inferência e interpretação, onde consiste em compreender todo o conteúdo extraído em todo material.

5.1 TIPO DE ESTUDO

Foi realizada uma pesquisa exploratória e descritiva, de abordagem qualitativa que buscou aprofundar sobre o tema em questão. De acordo com Gil (2002), este tipo de pesquisa tem como objetivo principal o desenvolvimento de ideias, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses adequando à realidade atual.

5.2 PARTICIPANTES

O presente estudo contou com a participação de 9 jogadores profissionais de poker, dentre eles jogadores renomados no cenário nacional e mundial do esporte.

Jogador 1 – 38 anos. Há 12 anos é jogador profissional. Reside em Curitiba/PR.

Jogador 2 – 43 anos. Há 14 anos é jogador profissional. Reside em Itajaí/SC.

Jogador 3 – 24 anos. Há 3 anos é jogador profissional. Reside em Salvador/BA.

Jogador 4 – 32 anos. Há 8 anos é jogador profissional. Reside em Rio de Janeiro/RJ.

Jogador 5 – 38 anos. Há 15 anos é jogador profissional. Reside em Blumenau/SC.

Jogador 6 – 23 anos. Há 8 meses é jogadora profissional. Reside em Lavras/MG.

Jogador 7 – 27 anos. Há 9 anos é jogador profissional. Reside em Governador Valadares/MG.

Jogador 8 – 25 anos. Há 1 ano e 6 meses é jogador profissional. Reside em Ipatinga/MG.

Jogador 9 – 22 anos. Há 4 anos é jogador profissional. Reside em Governador Valadares/MG.

O motivo de escolha desses jogadores profissionais se dá pelo fato de serem campeões renomados no cenário esportivo do poker no Brasil e internacional, onde possuem propriedade e autoridade para se discorrer sobre a experiência no jogo. Por motivos de se manter a confidencialidade dos participantes, não será descrito quais os títulos importantes que os mesmos venceram, pois alguns títulos são únicos e de prestígio, sendo assim seriam facilmente identificados.

5.3 INSTRUMENTO

Foi utilizado um roteiro de entrevista semiestruturado composto por 13 perguntas, contendo as seguintes categorias de conteúdos: 1) Definição de perfil do jogador e a contribuição do poker para o aprimoramento de habilidades. 2) Informações sobre preparação e planejamento antes e durante as partidas. 3) Relação do poker com as técnicas de negociação e gestão de negócios. Segundo Gil (2011), a entrevista semiestruturada se dá uma liberdade ao entrevistado para responder todas as questões de forma livre e espontânea, mas buscando sempre por parte do entrevistador manter o foco da entrevista em um tema específico

5.4 COLETA DE DADOS

As entrevistas ocorreram de forma individual, por meio de roteiro de entrevista semiestruturado, onde as perguntas foram enviadas para os e-mails dos jogadores e os mesmos responderam de maneira escrita todas as perguntas, e, por conseguinte retornaram respondido, ao pesquisador. A seleção, filtragem e descarte dos dados foram realizadas com o auxílio do *software* Iramuteq, onde houve 90.20% de aproveitamento do corpus textual total, demonstrando assim uma confiança estatística para a análise através da similaridade dos termos, evocação das palavras e formas.

5.5 ANÁLISE DOS DADOS

- **Iramuteq**

Tal análise foi realizada com o auxílio do software IRAMUTEQ, onde se trata de um software gratuito e *open source*, que tem como base o *software R*. O Iramuteq permite diversas formas de análises estatísticas sobre corpus textuais e palavras, através de sua rigidez estatística, diversidade de análises, interface intuitiva, e também por ser gratuito, se torna um importante aliado na análise dos dados.

Foram realizadas análises lexicográficas, clássicas do Iramuteq, para verificação de estatística de quantidade de evocações e formas. Obteve-se a Classificação Hierárquica Descendente (CHD), para verificação do dendograma com as classes emergidas, desconsiderando as palavras com $\chi^2 < 3,80$ ($p < 0,05$), onde o software dividiu o corpo textual em classes e os textos selecionados a serem analisados através de similaridade entre os segmentos textuais, as evocações e formas expostas pelos entrevistados. Posteriormente, realizou-se a Análise Fatorial por Correspondência (AFC), onde verificou-se a associação do texto entre as palavras, considerando a frequência de incidência de palavras e as classes, representando-as em um plano cartesiano. E por fim, foi realizada a análise da nuvem de palavras, onde é verificado as palavras que foram mais evocadas pelos jogadores em toda a entrevista.

6. RESULTADOS E DISCUSSÃO

As análises foram realizadas com a finalidade de compreender os perfis dos jogadores, se houve melhoria das suas habilidades a partir do momento que começaram a praticar o poker, identificar a preparação e planejamento antes e durante as partidas e por fim concluir se há relação das técnicas de negociação com o poker. O corpus geral foi constituído por 9 textos, separados em 153 segmentos de texto (ST), com aproveitamento de 138 STs (90.20%). O material apresentou 5.530 ocorrências (palavras, formas ou vocábulos), sendo 1.227 palavras distintas e 671 com uma única ocorrência. O conteúdo analisado foi distribuído em seis classes: Classe 1, com 16.67% das ST; Classe 2, com 13.77% das ST; Classe 3 com 18.84% das ST; Classe 4 com 18.12% das ST; Classe 5 com 15.22% das ST; Classe 6 com 17.39% das ST.

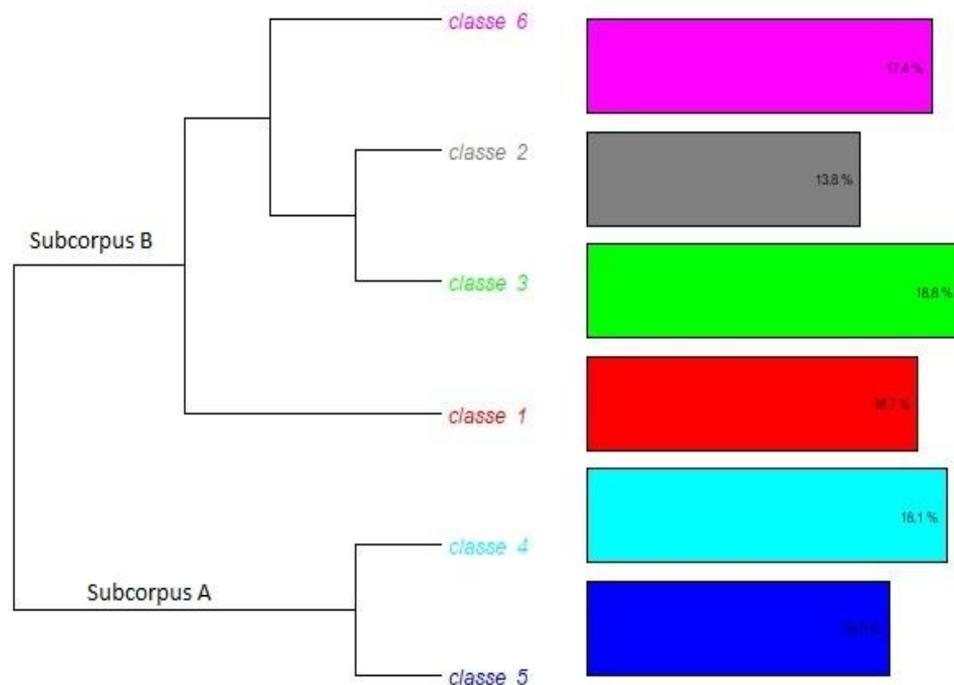


Figura 13. Dendrograma da Classificação Hierárquica Descendente
 Fonte: *Software IRAMUTEQ*

Vale destacar que essas seis classes se encontram divididas em duas ramificações (A e B) do corpus total em análise. O subcorpus A “Elemento humano e a negociação”, composto pela Classe 4 (“Gestão de negócios”) e Classe 5 (“Elemento Humano e o Poker”), que se refere

a visão analítica dos jogadores de oportunidades no poker e no aspecto negocial, traçando um paralelo com o elemento humano e as relações interpessoais vividas durante o jogo e que consequentemente agregam para a vida pessoal e profissional. O subcorpus B, denominado “Relação da negociação com o perfil e preparação do jogador”, contém os discursos correspondentes à Classe 1 (“Preparação e adaptação dos jogadores”), Classe 2 (“Relação dos elementos da negociação com o poker”), Classe 3 (“Perfil do jogador”), Classe 6 (“Estratégias nas partidas de poker”), que se refere a definição dos perfis, estratégias, preparações antes e durante as partidas dos jogadores, e suas atitudes em tomadas de decisão e paralelamente a relação dos elementos fundamentais da negociação. (Ver figura 13).

Corpus do Texto 153 STs - Aproveitamento 90,20%																	
Classe 5 (15.22% - 21 ST)			Classe 4 (18.12% - 25 ST)			Classe 1 (16.67% - 23 ST)			Classe 3 (18.84% - 26 ST)			Classe 2 (13.77% - 19 ST)			Classe 6 (17.39% - 24 ST)		
Variáveis Descritivas			Variáveis Descritivas			Variáveis Descritivas			Variáveis Descritivas			Variáveis Descritivas			Variáveis Descritivas		
Jogador 1 (17 ST $\chi^2 = 16.06$)			Jogador 1 (18 ST $\chi^2 = 11.87$)			(23 ST $\chi^2 = 3.12$)			Jogadores com idades aproximadas			Jogador 9 (4 ST, $\chi^2 = 14.78$) Jogador 5 (3 ST, $\chi^2 = 5.26$) Jogadora 6 (4 ST, $\chi^2 = 2.88$)			Jogadores com idades e tempo de profissionalismo aproximados		
Palavra	f	χ^2	Palavra	f	χ^2	Palavra	f	χ^2	Palavra	f	χ^2	Palavra	f	χ^2	Palavra	f	χ^2
Humano	6	23.52	Oportunidade	9	43.52	Preparar	7	36.87	Mão	10	25.17	Decisão	13	48.34	Jogada	5	24.64
Enfrentar	5	14.72	Aspecto	6	15.3	Adaptar	8	36.16	Jogar	9	21.04	Importante	5	20.65	Oponente	6	19.62
Desafio	3	8.06	Prático	3	13.86	Torneio	11	24.75	Tight	4	17.75	Informação	8	8.55	Convencer	4	19.57
Sucesso	3	8.06	Negócio	4	13.39	Exercício	4	20.6	Agressivo	3	13.21	Contexto	2	7.23	Estudo	4	19.57
Ganhar	4	7.96	Gestão	7	12.35	Característica	4	8.7	Ação	4	12.69	Resultado	2	7.23	Estratégia	5	12.03

Figura 14. Diagrama de classes com a relação das técnicas de negociação e o poker.

Fonte: *Software IRAMUTEQ*

Para melhor interpretação de cada classe, elaborou-se um organograma com a lista de palavras de cada classe geradas a partir do teste qui-quadrado. Nele são demonstrados os vocabulários semelhantes entre si e os vocabulários diferentes das outras classes (ver Figura 14). A seguir serão descritas, interpretadas e exemplificadas cada uma dessas classes emergidas na Classificação Hierárquica Descendente.

6.1 CLASSIFICAÇÃO HIERÁRQUICA DESCENDENTE

Classe 1 - Preparação e adaptação dos jogadores

Compreende 16.67% ($f = 23$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 4.91$ (Situação) e $x^2 = 36.87$ (Preparar). Essa classe é composta por palavras como “Preparar” ($x^2 > 36.87$); “Adaptar” ($x^2 > 36.16$); “Torneio” ($x^2 > 24.75$); “Exercício” ($x^2 > 20.6$); “Característica” ($x^2 > 8.7$). Na análise realizada, verificou-se como é realizada a preparação física e psicológica no dia-a-dia dos jogadores antes das partidas e torneios, e como os mesmos se adaptam em diferentes cenários e situações vividas no decorrer dos torneios.

Em relação a preparação dos jogadores profissionais, os entrevistados pontuam como são realizadas durante o seu dia-a-dia, obtendo um planejamento de preparação física e psicológica antes dos torneios, através de exercícios físicos, boa noite de sono e alimentação correta, para se obter maior concentração e foco nos mesmos. Sendo que um dos jogadores ainda traz no seu discurso que a preparação tem que ser constante, para todas as situações, independente do torneio.

“ [...] você vai ter que tá preparado comendo bem, dormindo bem, você tem que deixar a sua ansiedade não tomar conta de você e a adrenalina não te dominar [...] eu gosto sempre de falar o seguinte, o jogador de poker profissional ele não se prepara para um torneio específico, na verdade ele está o tempo todo preparado para situações iguais aquelas, o que eu quero dizer com isso é que na verdade, o bom jogador de poker ele tá preparado seja um torneio de um dia ou pra um torneio de dez dias, seis dias, eu por exemplo, ganhei um torneio em Las Vegas em que foram 6 dias intensos de jogos né, assim como eu já ganhei torneio ao vivo e presenciais de um dia, então o que você tem que estar preparado é pra situação que você vai presenciar, como eu já falei em outro momento aqui” (**Jogador 1**).

“ Se for um torneio não marco nada para aquele período que possa tirar minha atenção, faço um exercício de concentração antes de começar e tiro alguns breaks para descansar a mente [...] mas já estou nessa função tempo demais, estou bem acostumado em termos psicológicos, estudamos cada situação de jogo possível de forma a saber reagir da melhor maneira” (**Jogador 2**).

“Já me acostumei então confesso que não tenho nada muito específico, ideal é estar alimentado, tendo tido um boa noite de sono e exercícios físicos feitos, mas nem sempre é possível na rotina dos torneios ao vivo então ao máximo que você conseguir melhor” (**Jogador 4**).

“Sobre preparação psicológica não costumo ter nenhum ritual, apenas me concentro e mantenho o foco de ir atrás do lucro, esquecendo celular ou outras distrações” (**Jogador 8**).

“Eu particularmente tenho como preparação para um dia de jogo, apenas está bem descansado para maratona de horas que teremos na frente do computador que maioria das vezes são 8 horas para mais de jogo direto” (**Jogador 7**).

Portanto, no discurso dos jogadores verifica-se a preocupação e preparação dos fatores psicológicos e físicos, antes das partidas, pois os mesmos interferem em suas emoções e cognição durante longos períodos de torneios, onde de acordo com os jogadores tal preparação é de suma importância. Sendo que tais características são semelhantes e presentes também em empreendedores e bons negociadores.

Segundo Carnihan (2016), saber lidar com a emoção, é uma característica presente nos empreendedores e nos jogadores profissionais de poker de sucesso.

Bons negociadores compreendem e reduzem os erros cognitivos que possam atrapalhar a racionalidade em seu processo de tomada de decisão. Caso contrário, podem não aprimorar as opções que melhor defendem os seus objetivos, e por consequência, podem tomar atitudes que não maximize seus ganhos. (BAZERMAN; NEALE, 1992).

Em relação a adaptação dos jogadores profissionais, os entrevistados pontuam sobre a importância de se adaptar em diferentes cenários e situações vividas no decorrer dos torneios.

“[...] você tem que tá preparado para adaptação, eu diria preparado pra se adaptar pra aquilo que você vai enfrentar” (**Jogador 1**).

“[...] o ideal é estar sempre se adaptando aos adversários e situações do torneio mas posso dizer que parto sempre de uma base equilibrada [...] de forma geral sim não existe regra tem que estar sempre se adaptando de acordo com a estrutura do torneio com a característica do adversário a partir das suas estatísticas” (**Jogador 3**).

“[...] jogador de poker é um camaleão, vai se adaptando ao ambiente, se a mesa está passiva, você fica mais ativo e vice-versa” (**Jogador 5**).

Segundo Martinelli e Almeida (2006), para haver sucesso na negociação é imprescindível se adaptar ao contexto e ao interesse da outra parte, sabendo a hora certa de “ceder e cobrar”.

A maneira do negociador de se adaptar a diversos ambientes e momentos da negociação é de suma importância para tal (JUNQUEIRA, 1994).

A adaptação ao cenário que se está inserido também é uma habilidade presente nos negociadores, onde os mesmos têm de se tomar diferentes decisões e atitudes, diante da parte que está envolvida no processo, portanto, negociadores e jogadores de poker profissionais possuem essa característica em comum.

Classe 2 – Relação dos elementos da Negociação com o poker

Compreende 13.77% ($f = 19$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 3.98$ (Tanto) e $x^2 = 25.17$ (Mão). Essa classe é composta por palavras como “Decisão” ($x^2 > 48.34$); “Importante” ($x^2 > 20.65$); “Informação” ($x^2 > 8.55$); “Contexto” ($x^2 > 7.23$); “Resultado” ($x^2 > 7.23$). Predominaram as evocações dos jogadores: Jogador 9 (4 ST; $x^2 = 14.78$); Jogador 5 (3 ST; $x^2 = 5.26$), Jogador 6 (4 ST, $x^2 = 2.88$).

Na análise realizada, verificou-se que existe relação dos elementos da negociação (são eles: poder, informação e tempo) com a tomada de decisão no poker. Para tal, os entrevistados pontuam a importância do uso desses elementos durante um torneio ou partida, e definem que tais elementos são imprescindíveis para um jogador profissional de poker.

“Você vai ter que obviamente depender de uma série de informações para tomar a melhor decisão e você vai ter que obviamente tomar tempo para que as informações sejam processadas e aplicadas da melhor maneira [...] e com base naquelas informações você vai ter que tomar uma decisão então é sim uma negociação, no meu ponto de vista“ (**Jogador 1**).

“Tempo é um aspecto super importante no poker onde nós jogadores, temos que tomar decisões de vida ou morte em um espaço muito curto de tempo e sempre suscetível ao inesperado e a informação é tudo no jogo” (**Jogador 4**).

“Concordo plenamente, tempo é importante pra se tomar a melhor decisão eu por exemplo algumas vezes faço cagada por querer agir rápido, informação é tudo

no poker, várias decisões serão tomadas com os dados colhidos anteriormente, e como o adversário jogou antes” (**Jogador 5**).

“No poker muitas vezes cobramos um preço alto por cada informação [...] nesse caso eu coloquei o meu preço e ele decide se vale a pena ou não pagar aquele preço por isso consigo enxergar o poker como um jogo de negociação. (**Jogadora 6**).

“O tempo que o adversário e você tomou para tomar a decisão, qual a relação de poder dentro do contexto e quais informações você tem da situação e ambiente, com certeza posso usar todos os três elementos da negociação dentro de uma partida de poker” (**Jogador 9**).

A partir dessas falas pode-se depreender que a coleta de informação é primordial para se obter sucesso no poker e o mesmo é de grande valia para o processo de negociação, assim como ressalta Mello (2007) em seus estudos, onde quanto mais informações coletadas antes e durante a rodada de negociações maiores são as vantagens por parte do negociador de se obter resultados positivos. Para tanto, é importante o negociador sempre se atentar ao comportamento, fala, e inclinações referentes a outra parte, para se obter o máximo de informações possíveis para se atingir os melhores resultados.

Em relação ao elemento tempo, pode-se constatar a importância no poker, pois é um jogo de tomada de decisões rápidas e tempo limitado, então sua utilização de maneira certa, te possibilita grandes vantagens no decorrer das partidas, e da mesma maneira também no processo de negociação. Nesse sentido Martinelli e Guisi (2006) relatam sobre em suas pesquisas, as estratégias da negociação estão alinhadas ao tempo, pois o controle e a certa utilização do tempo de forma eficiente dá a possibilidade de se utilizar a melhor estratégia.

Um bom negociador tem que conhecer e se atentar ao tempo disponível da outra parte, pois o fator tempo lhe dá vantagem em realizar propostas, sendo que na maioria das vezes a parte do fechamento do acordo se dá quando o tempo se aproxima do fim. (MELLO, 2007).

Sendo assim, perante a fala dos entrevistados e os autores citados, verifica-se que há relação dos elementos da negociação com o poker, sendo fundamentais e primordiais tanto para uma partida ou torneio de poker, como também para se obter um desfecho positivo em uma mesa de negociação.

Classe 3 – Perfil do jogador

Compreende 18.84% ($f = 26$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 4.0$ (Sempre) e $x^2 = 66.62$ (Tomar). Essa classe é composta por palavras como “Mão” ($x^2 > 25.17$); “Jogar” ($x^2 > 21.04$); “Tight” ($x^2 > 17.75$); “Agressivo” ($x^2 > 13.21$); “Ação” ($x^2 > 12.69$). Predominaram as evocações de jogadores que possuem idades aproximadas, que foram: Jogador 4 (7 ST; $x^2 = 13.41$); Jogador 5 (3 ST; $x^2 = 2.78$).

Na análise realizada, verificou-se a definição dos perfis dos jogadores e como se comportam em uma partida, ademais para a maioria dos jogadores houve melhoria nas habilidades interpessoais e gestão de recursos dos entrevistados após começarem a jogar poker.

“Me defino como tight agressivo ou seja jogo poucas mãos mas quando me envolvo sempre é de maneira a liderar a ação melhorou em um grau menor pois sempre tive uma boa capacidade de lidar com as pessoas e fazer amizades [...] em um primeiro momento prejudicou porque o poker transforma dinheiro em ficha ou seja é fácil perder a noção dos custos realizar gastos desnecessários etc.” (**Jogador 2**)

“Tight agressivo. Procuo selecionar bem as mãos que vou jogar e quando dispuo a mão sou agressivo nas minhas ações. [...] nas minhas relações profissionais ou relações mais formais acredito que pôde ajudar mais do que nas relações pessoais, você se torna mais analítico e tenta racionalizar mais suas decisões” (**Jogador 4**).

“Tigth agressivo. Muita paciência que vem do xadrez eu acho, pois joguei por muito tempo. [...] melhorou tudo na verdade a gente aprende a pensar a vida de uma maneira mais leve, a encarar os desafios e aceitar a derrota mais fácil [...] sim ajuda demais acho um jogo muito complexo e que representa demais a vida” (**Jogador 5**).

“Tight agressivo. [...] Melhorou muito, o poker pode ser um esporte que te força a ficar muito tempo sozinho, por isso hoje valorizo muito mais os momentos com as pessoas que amo [...] e a partir do momento em que percebi que não teria um salário fixo tive que aprender a não gastar tudo que eu ganhava então fiz uma reserva que me permite jogar com mais tranquilidade sem a pressão financeira que poderia atrapalhar minhas decisões no jogo” (**Jogadora 6**).

“Bom eu me definiria como um jogador lag loose aggressive, gosto de jogar várias mãos de maneira agressiva usando o flop ao meu favor[...] de certa forma o poker lhe exige bastante estratégia inteligência e planejamento do que você irá buscar

sendo assim com toda certeza contribuí para sua gestão de gastos, pois é impossível jogar todos os torneios pois o gasto seria muito agregado [...]se você não administra com sabedoria seus recursos fazendo um paliativo de investimento entrada retiradas você irá descapitalizar vindo a não ter um aporte para se manter como um atleta ativo” **(Jogador 8)**.

“Conservador, gosto de ser paciente e esperar momentos certos tanto de jogar com boas mãos, como em situações de blefe [...] aprendi a ler certas reações das pessoas que antes não me chamavam atenção” **(Jogador 9)**.

Perante as falas apresentadas, verifica-se que o perfil de jogador abrangente em sua maioria se definem como agressivos, jogando de maneira agressiva as mãos que se envolvem durante a partida e buscando liderar a ação, assim como ressalta Mavca (2012) em seus estudos, os melhores jogadores de poker do mundo têm habilidades em comuns, alguns padrões de comportamento, que segundo o autor, é um dos pilares para o sucesso dos mesmos, e uma dessas habilidades é a agressividade, onde jogam para vencer, pressionando o adversário com apostas, e em contra partida possuem excelente conhecimento do jogo e da estatística envolvida.

Segundo Carnihan (2016), algumas das habilidades em comum entre empreendedores e jogadores profissionais de poker de sucesso são a capacidade de serem seletivos, agressivos e saberem conter perdas e agir em posições de força.

Verificou-se ainda que a maioria dos entrevistados disseram que houve uma contribuição significativa em suas relações interpessoais, onde de acordo com Junqueira (1994), o conhecimento de saber lidar com as pessoas e situações diversas que os negociadores detêm, determina suas habilidades, sendo essas determinadas por um padrão de comportamento.

Diante das respostas dos entrevistados, apurou-se ainda que os mesmos em sua maioria, afirmam que o poker contribuiu de maneira positiva para sua gestão de recursos, à vista disso, se faz necessário, posteriormente, realizar uma pesquisa mais aprofundada sobre a relação do poker com tal tema, pois pode vir a ser um importante objeto de estudo na área da administração.

Classe 4 – Gestão de Negócios

Compreende 18.12% ($f = 25$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 4.3$ (Financeiro) e $x^2 = 43.52$ (Oportunidade). Essa classe é composta por palavras como “Oportunidade” ($x^2 > 43.52$); “Aspecto” ($x^2 > 15.3$); “Prático” (x^2

> 13.86); “Negócio” ($x^2 > 13.39$); “Gestão” ($x^2 > 12.35$). Predominaram as evocações do jogador 1 (18 ST; $x^2 = 11.87$). Na análise realizada, verificou-se a importância do poker para a gestão de negócios, onde os entrevistados pontuam que tal característica está presente nos bons jogadores e realizam uma correlação com a vida profissional e pessoal e ademais um dos jogadores apontam que o poker abriu as portas para diversas oportunidades de negócios.

“A gestão é uma característica de bons jogadores e com toda certeza ela traz uma correlação pra personalidade da pessoa quanto vida pessoal e profissional também, porque você vai ter sim uma facilidade maior de gerir seus recursos e de gerir as oportunidades que surjam pra você na sua vida profissional para que você tenha um proveito melhor disso. a gestão é sem sombras de dúvida um dos pontos fortes de um grande jogador de poker [...] então a gestão de negócios pode estar sim e acredito que esteja atrelada a essa habilidade que o jogador de poker tem que é de fato fazer você se posicionar da melhor forma para que você acumule as fichas [...] acredito que o poker seja um jogo de negociação sim entre pessoas e que nós temos uma série de elementos e de variáveis em que vão trazer pra gente informações completas e muitas vezes incompletas” (**Jogador 1**).

“O poker me abriu portas para diversas oportunidades de negócios, amizades que acrescentaram na minha vida e me ajudou a ser um indivíduo que lê melhor as pessoas” (**jogador 2**).

“Poker além de um jogo e profissão, ele obrigatoriamente vira uma gestão de negócios por te ensinar a gerir seus negócios nos meses que são muito bons e meses que são ruins ou talvez até perdedor” (**Jogador 7**).

“Hoje além de praticar o esporte também empreendo na área, então diretamente traz influência positiva no meu cotidiano” (**Jogador 8**).

Diante das falas apresentadas, verifica-se que o poker contribuiu de maneira muito significativa para a gestão de negócios dos jogadores profissionais, assim como Thompson (2008) salienta que a negociação é uma habilidade fundamental de gestão, onde para posições como executivos, líderes e gestores tais competências resultam em características cada vez mais importantes.

Sendo assim, de acordo com os discursos dos entrevistados e a afirmação do autor acima, fica claro que há uma correlação entre a habilidade de gestão na negociação e no poker, onde para se sobressair em tais áreas tem de haver o domínio desta habilidade.

Classe 5 – Elemento Humano e o Poker

Compreende 15.22% ($f = 21$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 3.86$ (Representar) e $x^2 = 34.39$ (Sombra). Essa classe é composta por palavras como “Humano” ($x^2 > 23.52$); “Enfrentar” ($x^2 > 14.72$); “Desafio” ($x^2 > 8.06$); “Sucesso” ($x^2 > 8.06$); “Ganhar” ($x^2 > 7.96$). Predominaram as evocações do jogador 1 (17 ST; $x^2 = 16.06$).

Na análise realizada, verificou-se que o elemento humano é de suma importância no poker, pois além de ser um jogo de cartas, probabilidades e estatística, é um jogo de pessoas, onde é importante saber lidar e se relacionar, e se atentar com o relacionamento humano, pois no poker haverá pessoas de todos os tipos e todos se enfrentam, independente de condição financeira ou grau de escolaridade, de acordo com as respostas dos entrevistados.

“Como a gente gosta sempre de falar, o poker antes de ser um jogo de cartas é um jogo de pessoas, então quando você passa a entender melhor o ser humano em momento de pressão, em momentos de circunstância atípicas e agudas você tem um ganho pessoal [...] seja ela pessoal ou empresarial, você tem um aprendizado com isso e o elemento humano é muito forte, você saber o que se passa ao redor quais são os adversários que você vai ter enfrentar, aqueles que você pode eventualmente escapar ou não querer enfrentar naquele momento por alguma decisão estratégica, tudo isso sem sombra de dúvidas ajuda no crescimento pessoal de cada pessoa [...] assim como numa mesa de negociações em que muito embora você tem um projeto e uma ideia você vai ter o elemento humano em cima daquela ideia” (**Jogador 1**)

“O poker é um esporte mental que traz grandes exemplos de sucesso em outras áreas pro mesmo nível de análise, onde PHDs enfrentam estudantes universitários de primeiro ano (**Jogador 2**)

A capacidade interpessoal se refere ao modo de saber lidar com as pessoas envolvidas, sua capacidade de se relacionar, através de vários fatores, como por exemplo, pela comunicação, afim de se estabelecer vínculos. A capacidade do negócio se refere ao

conhecimento prévio do que está envolvido, sabendo de maneira aprofundada o conteúdo da mesa de negociação. Segundo Cohen (2005) a negociação é a ciência que busca a conquista de pessoas, para que destas se tenha algo que se deseja.

A negociação é algo inato ao ser humano, sendo presente em todas as nossas ações do dia-a-dia, fica claro que negociamos a todo momento com as pessoas que nos cerca, seja para se realizar algum interesse próprio ou de terceiros. (MELLO, 2003).

Classe 6 – Estratégias nas partidas de poker

Compreende 17.39% ($f = 24$ ST) do *corpus* total analisado. Formada por palavras e radicais no intervalo entre $x^2 = 5.18$ (Diferente) e $x^2 = 24.64$ (Jogada). Essa classe é composta por palavras como “Jogada” ($x^2 > 24.64$); “Oponente” ($x^2 > 19.62$); “Convencer” ($x^2 > 19.57$); “Estudo” ($x^2 > 19.57$); “Estratégia” ($x^2 > 12.03$). Predominaram as evocações de jogadores com idades e tempo de profissionalismo aproximados, que foram: Jogador 7 (4 ST; $x^2 = 8.11$); Jogador 3 (5 ST, $x^2 = 6.55$); Jogadora 6 (5 ST, $x^2 = 3.64$); Jogador 8 (4 ST, $x^2 = 2.99$).

Na análise realizada, verificou-se que as estratégias utilizadas no decorrer das partidas pelos jogadores profissionais de poker são várias, onde os entrevistados pontuam que se adotam estratégias de “contar histórias” para convencer o adversário, colhendo informações e se adaptando de acordo com o perfil do seu oponente.

“Nós estamos o tempo todo colhendo informações para utilizar em determinado momento pode ser que colha informações que não vão utilizar, mas é melhor colher em excesso do que eu eventualmente você não ter aquela informação para utilizar contra aquele adversário específico no momento exato” (**Jogador 1**).

“No jogo a mesma coisa a todo momento estamos contando uma história pra nosso adversário tentando convencer ele de algo com nossas jogadas como falei acima pra convencer os adversários temos que contar uma história coerente, buscando explorar na maioria das vezes de forma agressiva as falhas dos adversários” (**Jogador 3**).

“Poker é um jogo em que você muitas vezes precisa convencer o seu adversário de que você tem a melhor mão fazemos isso através das apostas [...] temos que contar uma historinha para nossos adversários e essa precisa ser bem contada para

que eles acreditem essa questão para mim se relaciona com o elemento poder no processo de negociação” (**Jogadora 6**)

“As estratégias base permanecem, o que dá a identidade do jogador, porém algumas maneiras de agir você se adapta de acordo com os seus oponentes, mudam se for ao vivo ou online e até mesmo de acordo com o seu stack (quantidade de fichas)” (**Jogador 8**)

Perante as falas apresentadas, fica claro que a capacidade de se convencer seu oponente durante as partidas te dá maior vantagem, assim, de acordo com Martinelli (2009), o poder da persuasão é a capacidade do negociador de buscar alternativas de convencimento, procurando demonstrar que a sua ideia ou posicionamento é a correta e irá satisfazer os interesses da outra parte.

Quanto maior as habilidades do negociador, mais difícil é para a outra parte ou para o cliente, dizer não as suas propostas, pois o negociador se torna observador as necessidades e interesses dos mesmos, se atentando ao comportamento e assim criando recomendações interessantes para sanar os desejos das partes envolvidas em todo o processo. (ERVILHA, 2000).

De acordo com Lima (2009), os negociadores profissionais são pessoas estratégicas, onde sabem utilizar os métodos da negociação, são flexíveis, sabem a hora certa de conceder e reivindicar, e se atentam sempre aos comportamentos da outra parte, sendo assim conseguem realizar acordos com mais eficácia.

6.2 ANÁLISE FATORIAL DE CORRESPONDÊNCIA

A partir da Análise Fatorial por Correspondência (AFC) foi possível realizar associação do texto entre as palavras, considerando a frequência de incidência de palavras e as classes, representando-as em um plano cartesiano (ver figura 15). Observa-se que as palavras de todas as classes se apresentam num segmento centralizado que se expande para pontos periféricos. Verifica-se que há muitas palavras se expandindo para os pontos periféricos, apresentando separação significativa das classes.

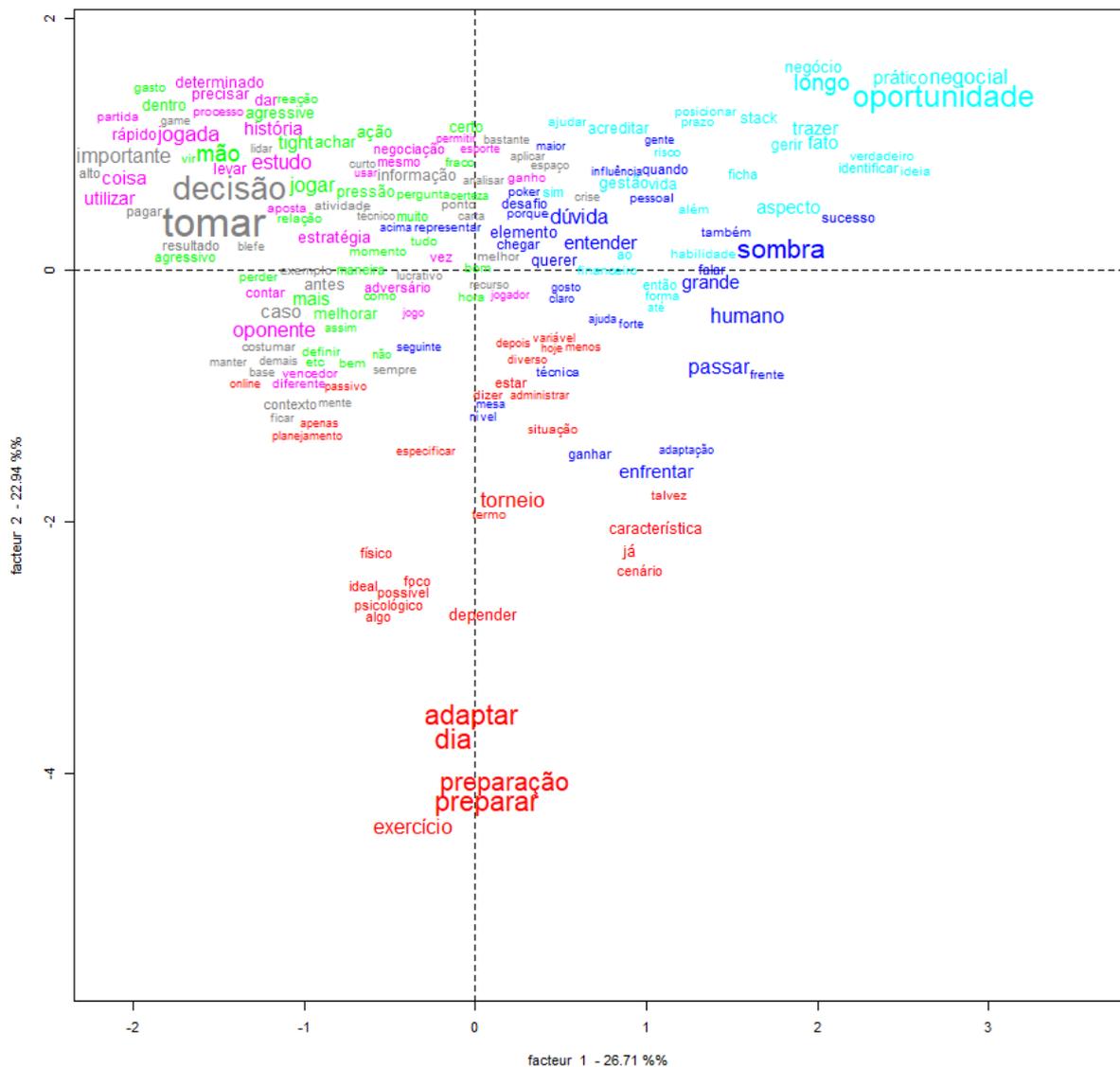


Figura 15. Análise Fatorial de Correspondência
Fonte: Software IRAMUTEQ

Observa-se que as palavras das classes 2, 3 e 6 difundem-se e estão mais próximas, que são elas “Negociação”, “Estratégia” e “Decisão”. Neste sentido verifica-se que há uma predominância nos discursos sobre negociação e suas técnicas, a partir disso entende-se que os entrevistados possuem uma similaridade de pensamento acerca desse tema. Em contrapartida, de forma mais isolada estão as palavras da Classe 1 “Preparação”, “Adaptar” e “Exercícios”, onde tal classe é composta apenas com jogadores do sexo masculino, entende-se que os entrevistados definem a preparação e adaptação para as partidas e torneios de maneira específica. Observa-se que as palavras das classes 4 e 5, “Sucesso”, “Aspecto”, “Gestão”, estão

A nuvem de palavras mostrada acima representa de forma visual a frequência e valor das palavras. Ela é utilizada para demonstrar a frequência que um termo ou palavra específica se destaca em uma fonte de dados.

6.4 RELAÇÃO DAS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E O POKER

A partir da análise lexical das entrevistas com os jogadores de poker profissionais, verificou-se todas as suas práticas e atitudes durante o jogo, suas habilidades, seus perfis, os elementos fundamentais para se ter sucesso em um torneio e como é realizado o planejamento e a adaptação dos mesmos.

Para tal, a partir do que foi exposto pelos jogadores, realizou-se uma consulta ao referencial teórico do devido estudo e a partir desse ponto houveram relações entre os conceitos e afirmações dos devidos autores sobre as técnicas de negociação com o jogo de poker, a partir da análise das entrevistas. Tal relação é exposta ao fim de cada explicação de cada classe na classificação hierárquica descendente.

Portanto, através de toda análise de conteúdo das entrevistas e o referencial teórico do presente trabalho, conclui-se as principais relações entre as técnicas de negociação e o jogo de poker, onde vale destacar as principais características e habilidades relacionadas:

- **Planejamento na negociação**

Na presente análise foi demonstrado a importância de tanto os jogadores profissionais de poker, quanto os negociadores, que a preparação física, através de exercícios físicos, boa alimentação e a preparação emocional para se manter o foco é fundamental para se obter sucesso. Verificou-se como é realizada a preparação física e psicológica no dia-a-dia dos jogadores antes das partidas e torneios, e como os mesmos se adaptam em diferentes cenários e situações vividas.

Portanto, no discurso dos jogadores verifica-se a preocupação e preparação dos fatores psicológicos e físicos, antes das partidas, pois os mesmos interferem em suas emoções e cognição durante longos períodos de torneios, onde de acordo com os jogadores tal preparação é de suma importância. Sendo que tais características são semelhantes e presentes também em empreendedores e bons negociadores.

Segundo Carnihan (2016), saber lidar com a emoção, é uma característica presente nos empreendedores e nos jogadores profissionais de poker de sucesso.

Bons negociadores compreendem e reduzem os erros cognitivos que possam atrapalhar a racionalidade em seu processo de tomada de decisão. Caso contrário, podem não aprimorar as opções que melhor defendem os seus objetivos, e por consequência, podem tomar atitudes que não maximize seus ganhos. (BAZERMAN; NEALE, 1992).

Segundo Martinelli e Almeida (2006), para haver sucesso na negociação é imprescindível se adaptar ao contexto e ao interesse da outra parte, sabendo a hora certa de “ceder e cobrar”.

Portanto, durante todo o planejamento é importante definir as extremidades da negociação, definindo até onde se pode conceder, e até onde se pode exigir diante dos envolvidos no processo. (ANDRADE; ALYRIO; MACEDO, 2007)

Para Martinelli e Ghisi (2006), o planejamento é visto como uma forma de conhecer a outra parte envolvida, realizando assim uma pesquisa de informações, para se saber como agir durante o processo, e assim aumentar as chances de sucesso.

Sendo assim, conclui-se que há relação entre os fatores de planejamento entre os jogadores profissionais de poker e as técnicas de negociação praticadas pelos bons negociadores, onde os autores citados, afirmam que é imprescindível planejar, se adaptar ao contexto e reduzir os erros cognitivos no processo de tomada de decisão, para maximizar os ganhos em todo o processo de negociação.

- **Elementos fundamentais da negociação**

Na análise realizada, verificou-se que existe relação dos elementos da negociação (são eles: poder, informação e tempo) com a tomada de decisão no poker. Para tal, os entrevistados pontuaram a importância do uso desses elementos durante um torneio ou partida, e definem que tais elementos são imprescindíveis para um jogador profissional de poker.

A partir das entrevistas com os jogadores profissionais pode-se depreender que a coleta de informação é primordial para se obter sucesso no poker e o mesmo é de grande valia para o processo de negociação, assim como ressalta Mello (2007) em seus estudos, onde quanto mais informações coletadas antes e durante a rodada de negociações maiores são as vantagens por parte do negociador de se obter resultados positivos. Para tanto, é importante o negociador

sempre se atentar ao comportamento, fala, e inclinações referentes a outra parte, para se obter o máximo de informações possíveis para se atingir os melhores resultados.

Em relação ao elemento tempo, pode-se constatar a importância no poker, pois é um jogo de tomada de decisões rápidas e tempo limitado, então sua utilização de maneira certa, te possibilita grandes vantagens no decorrer das partidas, e da mesma maneira também no processo de negociação. Nesse sentido Martinelli e Guisi (2006) relatam sobre em suas pesquisas, as estratégias da negociação estão alinhadas ao tempo, pois o controle e a certa utilização do tempo de forma eficiente dá a possibilidade de se utilizar a melhor estratégia.

Um bom negociador tem que conhecer e se atentar ao tempo disponível da outra parte, pois o fator tempo lhe dá vantagem em realizar propostas, sendo que na maioria das vezes a parte do fechamento do acordo se dá quando o tempo se aproxima do fim. (MELLO, 2007).

Sendo assim, perante a fala dos entrevistados e os autores citados, verifica-se que há relação dos elementos da negociação com o poker, sendo fundamentais tanto para uma partida ou torneio de poker, como também para se obter um desfecho positivo em uma mesa de negociação.

- **Perfil dos negociadores**

Verificou-se a definição dos perfis dos jogadores e como se comportam em uma partida, ademais para a maioria dos jogadores houve melhoria nas habilidades interpessoais e gestão de recursos dos entrevistados após começarem a jogar poker.

O perfil de jogador abrangente em sua maioria se definem como agressivos, jogando de maneira agressiva as mãos que se envolvem durante a partida e buscando liderar a ação, assim como ressalta Mavca (2012) em seus estudos, os melhores jogadores de poker do mundo têm habilidades em comuns, alguns padrões de comportamento, que segundo o autor, é um dos pilares para o sucesso dos mesmos, e uma dessas habilidades é a agressividade, onde jogam para vencer, pressionando o adversário com apostas, e em contra partida possuem excelente conhecimento do jogo e da estatística envolvida.

Segundo Carnihan (2016), algumas das habilidades em comum entre empreendedores e jogadores profissionais de poker de sucesso são a capacidade de serem seletivos, agressivos e saberem conter perdas e agir em posições de força.

Os negociadores profissionais são pessoas estratégicas, onde sabem utilizar os métodos da negociação, são flexíveis, sabem a hora certa de conceder e reivindicar, e se atentam sempre aos comportamentos da outra parte. (LIMA, 2009).

Verificou-se ainda que a maioria dos entrevistados disseram que houve uma contribuição significativa em suas relações interpessoais, onde de acordo com Junqueira (1994), o conhecimento de saber lidar com as pessoas e situações diversas que os negociadores detêm, determina suas habilidades, sendo essas determinadas por um padrão de comportamento.

Portanto, a partir dos expostos se define que há relação entre os perfis dos jogadores de poker e os perfis de negociadores, onde os mesmos possuem características semelhantes em serem agressivos e agirem em posição de força, e ademais de acordo com os entrevistados, o poker contribuiu de maneira eficiente em relação a técnica de relação interpessoal, onde para os negociadores o conhecimento de saber lidar com as pessoas determina suas habilidades.

- **Gestão de negócios**

Perante as entrevistas com os jogadores profissionais de poker, foi percebido a importância do poker para a gestão de negócios, onde os entrevistados pontuam que tal característica está presente nos bons jogadores e realizam uma correlação com a vida profissional e pessoal e ademais um dos jogadores apontam que o poker abriu as portas para diversas oportunidades de negócios.

Diante das falas apresentadas, verifica-se que o poker contribuiu de maneira muito significativa para a gestão de negócios dos jogadores profissionais, assim como Thompson (2008) salienta que a negociação é uma habilidade fundamental de gestão, onde para posições como executivos, líderes e gestores tais competências resultam em características cada vez mais importantes.

Sendo assim, de acordo com os discursos dos entrevistados e a afirmação do autor acima, fica claro que há uma correlação entre a habilidade de gestão na negociação e no poker, onde para se sobressair em tais áreas tem de haver o domínio desta habilidade.

- **Habilidades do negociador**

O relacionamento interpessoal e a comunicação são de suma importância no poker, pois além de ser um jogo de cartas, probabilidades e estatística, é um jogo de pessoas, onde é importante saber lidar e se relacionar, e se atentar com o relacionamento humano, pois no poker haverá pessoas de todos os tipos e todos se enfrentam, independente de condição financeira ou grau de escolaridade, de acordo com as respostas dos entrevistados.

A capacidade interpessoal se refere ao modo de saber lidar com as pessoas envolvidas, sua capacidade de se relacionar, através de vários fatores, como por exemplo, pela comunicação, afim de se estabelecer vínculos. A capacidade do negócio se refere ao conhecimento prévio do que está envolvido, sabendo de maneira aprofundada o conteúdo da mesa de negociação. Segundo Cohen (2005) a negociação é a ciência que busca a conquista de pessoas, para que destas se tenha algo que se deseja.

A negociação é algo inato ao ser humano, sendo presente em todas as nossas ações do dia-a-dia, fica claro que negociamos a todo momento com as pessoas que nos cerca, seja para se realizar algum interesse próprio ou de terceiros. (MELLO, 2003).

De acordo com Lima (2009), fica claro que a comunicação pode ser considerada de diferentes modelos, que são: Comunicação humana, que se utiliza a fala como principal meio; Comunicação de massa, que é utilizada como forma de abranger o máximo possível de pessoas, coletividades de diferentes formas; Comunicação interpessoal, se utiliza como forma de relacionamento entre duas ou mais pessoas, de maneira sucinta e eficaz; Comunicação não-verbal, onde se é utilizado meios de expressões faciais e de comportamento, não havendo assim muitas vezes uma concepção acertada sobre o que a outra parte expressa; Comunicação verbal, se apoia na fala e escrita; Comunicação visual, se faz uso de imagens para demonstrar a informação. Ainda para o autor, para se obter uma comunicação eficiente, é preciso que as partes estejam interessadas e envolvidas com a negociação, e se mantendo em constante dedução sobre a mensagem que a outra parte quer demonstrar.

Portanto, de acordo com os autores citados e o discurso dos jogadores profissionais de poker, entende-se que o elemento humano e a comunicação se faz presente tanto no jogo de poker, por ser um jogo de pessoas, onde os mesmos tem que saber lidar e se relacionar com as partes envolvidas, tanto na negociação, onde para se obter sucesso em um processo tem que haver a conquista de pessoas, para que se consiga alcançar os interesses pautados.

- **Estratégias na negociação**

Entre as estratégias utilizadas no decorrer das partidas pelos jogadores profissionais de poker, os entrevistados pontuam que se adotam estratégias de “contar histórias” para convencer o adversário, colhendo informações e se adaptando de acordo com o perfil do seu oponente.

De acordo com os entrevistados, a capacidade de se convencer seu oponente durante as partidas te dá maior vantagem, portanto segundo Martinelli (2009), o poder da persuasão é a capacidade do negociador de buscar alternativas de convencimento, procurando demonstrar que a sua ideia ou posicionamento é a correta e irá satisfazer os interesses da outra parte.

Quanto maior as habilidades do negociador, mais difícil é para a outra parte ou para o cliente, dizer não as suas propostas, pois o negociador se torna observador as necessidades e interesses dos mesmos, se atentando ao comportamento e assim criando recomendações interessantes para sanar os desejos das partes envolvidas em todo o processo. (ERVILHA, 2000).

De acordo com Lima (2009), os negociadores profissionais são pessoas estratégicas, onde sabem utilizar os métodos da negociação, são flexíveis, sabem a hora certa de conceder e reivindicar, e se atentam sempre aos comportamentos da outra parte.

Portanto, perante o discurso dos jogadores profissionais de poker entrevistados e as afirmações dos autores citados, fica claro que há a relação entre as estratégias utilizadas durante uma partida de poker e a negociação, onde a utilização do poder de persuasão é a habilidade para se convencer a outra parte, tanto no processo de negociação, quanto no poker.

Sendo assim, conclui-se que os jogadores profissionais de poker são pessoas estratégicas, assim como os negociadores profissionais, onde os mesmos se utilizam da persuasão, coleta de informações e a adaptação perante as partes envolvidas no processo de negociação ou em um torneio.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa propôs compreender a relação entre as técnicas de negociação e o poker, com o intuito de demonstrar a importância do estudo e prática do poker na área da administração. Observou-se diante da análise lexical que há a relação de várias técnicas e habilidades da negociação presentes no poker, onde através dos resultados se destacam as habilidades de preparação e planejamento, os três elementos fundamentais da negociação (poder, tempo e informação), as estratégias adotadas pelos jogadores, o relacionamento interpessoal, e a gestão de negócios e recursos. Vale ressaltar, que na pesquisa, se manifesta através do discurso dos jogadores profissionais, a importância da relação interpessoal e a gestão de recursos e o quanto o poker foi significativo para a melhoria de tais habilidades.

Reconhece-se as limitações da presente pesquisa no que se refere a falta de literatura científica a abordagem de temas de técnicas de negociação relacionadas ao poker. Além disso, não foi possível um aprofundamento maior acerca da melhoria em diversas habilidades que o poker gerou para os jogadores profissionais, depois que começaram a praticar o esporte. Dessa forma, sugere-se a realização de pesquisas que contemplem estudos que se aprofundem em estabelecer essa relação das melhorias de habilidades que o poker evidencia para a gestão, negociação e a administração e que esse presente estudo seja um ponto de partida para pesquisas futuras sobre negociação e o poker.

Acresce que a partir dessa pesquisa, o poker possa ser visto como um aliado instrumento prático, onde se discorre diversas situações e técnicas importantes, para o aprendizado da negociação no campo da administração de empresas, para assim contribuir com a formação de melhores administradores, gestores e negociadores.

REFERÊNCIAS

ACUFF, Frank L. **Como negociar qualquer coisa em qualquer lugar do mundo**. 2. ed. São Paulo: Senac, 2004. 355 p.

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de negociação: ferramentas e gestão**. 2.ed São Paulo: Atlas, 2007. 273 p.

As regras do poker online. **Poker Stars**, 2019. Disponível em: <https://www.pokerstars.com/br/poker/games/rules/?no_redirect=1#>. Acesso em 03 de julho de 2019.

BALVERDE, Nelson Ruben de Mello. **Desenvolvimento de uma ferramenta de apoio ao processo de negociação interativa**. 2006. 158 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006. Cap. 7. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/89153/227504.pdf?sequence=1>> Acesso em: 29 nov. 2020.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. SP: Edições 70, 2011.

BAZERMAN, M.; NEALE, M. *Negotiating Rationally*. New York: Free Press, 1992

CARNIHAN, L et al. *Ways to win: what the best poker players and entrepreneurs have in common*. See Industrial and commercial training. VOL. 48 NO. 4 2016, pp. 215-218.

CHRISTOPHER, Elizabeth M.. **Criando o sucesso: técnicas de negociação**. 9. ed. São Paulo: Clio Editora, 2009. 151 p.

COHEN, Herb. **Você pode negociar qualquer coisa**. Rio de Janeiro: Record, 1980. 252 p.

Conheça as regras do poker e comece a jogar hoje mesmo. **Poker na Chapa**, 2019. Disponível em: <<http://pokernachapa.com.br/regras-do-poker/>>._Acesso em 03 de julho de 2019.

DEMO, Pedro. **Metodologia do conhecimento científico**. São Paulo: Atlas, 2000

In DUAİLÍBI, Roberto e SIMONSEN Jr., Harry, **Criatividade & Market!ng**. São Paulo: M. Books, 2009, p. 76. De notar que o livro está escrito em português do Brasil, ainda antes da implementação do Novo Acordo Ortográfico.

ERVILHA, A.J. Limão. Habilidade de Negociação: **As técnicas e a arte de seduzir nas vendas**. São Paulo: Nobel, 2000.

FERREIRA, Aurélio B. de H.. **Mini Aurélio: o dicionário da língua portuguesa**. 7. ed. Curitiba: Positivo, 2004. 895 p.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila

FULLER, George. **Estratégias do negociador**. Trad.: Enio Ramos Côrrea. Rio de Janeiro: LTC Livros Técnicos e Científicos, 1993.

GALLIANO, Guilherme A. **O Método Científico: teoria e prática**. São Paulo: Harbra, 1979. 200p

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2011. 200 p.
GOELZNER, H. et al. *Ethically questionable negotiation tactics in the Austrian workplace*. European Business Review. Vol. 31, no. 1, 2019 pp. 115-138.

HILLMAN J, Block W. *Poker and gambling: a positive competitive game*. Competitiveness Review Vol. 24, no. 5, 2014 pp. 433-443

HIRATA, Renato H.. **Estilos de negociação: as oito competências vencedoras**. São Paulo: Saraiva, 2007. 107 p.

JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. **Negociação: Tecnologia e comportamento**. Rio de Janeiro: COP Editora, 1988.

JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. **Negociação: tecnologia e comportamento**. 10. ed. Rio de Janeiro: COPE Editora, 1994. 83 p.

JUNQUEIRA, L.A.C. (1991). **Negociação, tecnologia e comportamento**. Rio de Janeiro: COP Editora.

LEITÃO, S. Et al. **Relacionamentos interpessoais e emoções nas organizações: uma visão biológica**. 2006. < <http://www.scielo.br/pdf/rap/v40n5/a07v40n5.pdf>> Acesso: 01 de julho de 2019.

LEMPEREUR, Alain Pekar; COLSON, Aurélien; DUZERT, Yann. **Método de Negociação**. Trad. Murilo de Oliveira Dias. São Paulo: Atlas, 2009.

LIMA, Jean Carlos. **Negociação de conflitos: estratégia para o sucesso**. São Paulo: LTr, 2009.

LINDRIDGE, A et al. *Do gambling game choices reflect a recreational gambler's motivations?* Qualitative Market Research: An International Journal. Vol. 21, no. 3, 2018 pp. 296-315

LOPES, Sonia; STOECKICHT, Ingrid. **Negociação**. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 2006. 159 p.

MARTINELLI, D. P; GHISI, Flávia Angeli. **Negociação: Aplicações práticas de uma abordagem sistêmica**. São Paulo: Saraiva, 2006.

MARTINELLI. Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTINELLI, Dante P. **Técnicas de negociação**. São Paulo: Saraiva, 2009. 208 p.

MARTINELLI, Dante P. ALMEIDA, A. N. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo.** São Paulo: Atlas, 1998.

MAVCA, Carlos. **Poker: a essência do Texas Hold'Em** - Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MELLO, José de Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia.** 2ª Ed. 4 Reimpressão. São Paulo: Atlas 2009.

MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia.** 2. ed São Paulo: Atlas, 2007. 147p.

MELLO, Jose Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia.** São Paulo: Editora Atlas, 2003. 137 p.

MOSCOVICI, F. **Desenvolvimento interpessoal.** 3ª. ed., Rio de Janeiro: LTC, 1985.

SAYED, Kassem Mohamed EI. **A negociação no processo de gestão empresarial: da necessidade à arte.** Revista FAE BUSINESS. Santa Catarina. n.7, 2003.

SHACHAM, R. et al. *Resilient negotiators: the effects of trait negotiation resilience on behavior, perception and outcomes.* International Journal of Conflict Management. 2019.

SPARKS, Donald B. **A dinâmica da negociação efetiva: como ser bem-sucedido através de uma abordagem ganha-ganha.** 3. ed São Paulo: Nobel, 1992. 196 p.

STARK, Peter B. **Aprenda a negociar: o manual de táticas ganha/ganha.** São Paulo: Littera Mundi, 1999. 102 p.

THOMPSON, Leigh L. *The mind and heart of the negotiator.* 4th ed. New York: Prentice Hall, 2008. 359 p.

