

Entrevista Robert Aumann

"O IRÃ NÃO NOS ATACARIA"

O matemático israelense, vencedor do Prêmio Nobel de Economia em 2005, usa a Teoria dos Jogos para analisar o Conflito no Oriente Médio.

"Fazer concessões é o pior caminho para conseguir a paz"

Robert Aumann

Robert Aumann recebeu, em 2005, o Prêmio Nobel de Economia por seus estudos na área da Teoria dos Jogos. Suas teses ajudam a compreender os princípios que regem os conflitos e como se consegue convencer adversários a cooperar entre si. As teorias do judeu ortodoxo de 79 anos têm aplicação prática na economia, na diplomacia, em política e até em religião. Aumann começou a se interessar pelo assunto na década de 50, depois de conhecer John Nash – vencedor do Prêmio Nobel de Economia de 1994 – e de receber a missão de desenvolver estratégias de defesa para os Estados Unidos em plena Guerra Fria. Aumann nasceu na Alemanha e sua família emigrou para os Estados Unidos em 1938, para fugir do nazismo. Um de seus filhos morreu na primeira guerra do Líbano, em 1982. Aumann, que vem ao Brasil no próximo dia 9 para uma série de palestras, concedeu a seguinte entrevista a VEJA, de sua sala na Universidade Hebraica de Jerusalém.

O fato de sua vida ter sido marcada por dramas de guerras determinou seu interesse pelo tema?

Sim, você está certo. A II Guerra Mundial e o constante estado de conflito em Israel, que se estende desde 1922, certamente me influenciaram. A convivência constante com guerras despertou em mim grande interesse pelo mecanismo das lutas armadas. Eu me considero um homem de paz. Mas a forma como os outros homens de paz querem acabar com as guerras não é eficiente. Eu quero paz, mas de um jeito diferente. O estudo da economia e da Teoria dos Jogos me ensinou que as coisas nem sempre são o que parecem. O funcionamento dessas ciências é mais complexo e tem relação com a maneira com que as ações de um indivíduo afetam outras pessoas. Essa interação depende de uma rede intrincada de participantes ou, como costumo chamar, jogadores. Por isso, não basta querer a paz para consegui-la. É preciso entender como esse desejo afeta outras pessoas. Dizer "eu quero paz" pode não trazer paz, mas guerra. Para minimizar as surpresas é preciso calcular com muito cuidado como uma ação leva a outras.

O que é a Teoria dos Jogos?

É uma ciência que examina situações em que dois ou mais indivíduos ou entidades lutam por diferentes objetivos, nem sempre opostos. Cada jogador tem consciência de que os outros também agem de forma a atingir as próprias metas. Um exemplo óbvio são os jogos recreativos ou esportivos, como o xadrez, o pôquer e o futebol, em que todos os participantes possuem metas próprias. No xadrez, cada peça movida por um jogador desencadeia uma série de reações no

adversário. A compra de uma casa também pode ser analisada por meio da Teoria dos Jogos, mas sugere um cenário completamente diferente, pois o comprador tem objetivos comuns aos do vendedor. Ambos estão interessados em que o negócio se concretize. Alguns aspectos da negociação, porém, são opostos, porque o comprador quer um preço mais baixo e o vendedor um preço mais alto. Nessa disputa, o comprador analisa os movimentos do vendedor, e vice-versa. Cada um pensa sob o ponto de vista do outro para elaborar uma maneira de atuar. O mesmo vale para a política ou para a guerra. Minha pesquisa consiste em analisar as estratégias de situações interativas como essas.

"Mesmo que o governo iraniano consiga construir a bomba atômica, duvido que os aiatolás a usem. O problema é essas armas caírem nas mãos da Al Qaeda, que não tem endereço".

Há fórmulas matemáticas para analisar as estratégias possíveis?

Não há uma fórmula matemática universal, mas existem conceitos fundamentais na Teoria dos Jogos, como a noção de equilíbrio. Esse conceito foi inventado por John Nash, a quem a maioria das pessoas conhece pelo filme *Uma Mente Brilhante (com Russell Crowe no papel do cientista)*. Nash desenvolveu a noção do ponto de equilíbrio, que ocorre quando cada jogador encontra sua maneira ideal de atuar no jogo. Cada um, portanto, cria sua melhor estratégia possível, levando em conta o que o outro está fazendo. Para cada tipo de situação há fórmulas diferentes a ser aplicadas.

Nash ganhou o Prêmio Nobel por sua teoria do ponto de equilíbrio e o senhor por ter dado um passo além, com a Teoria dos Jogos Repetitivos. Em que elas diferem?

A base conceitual é a mesma. Mas a maneira de as pessoas se comportarem no jogo repetitivo é diferente. Quando se joga o mesmo jogo repetidas vezes, o comportamento de um jogador hoje afeta a atuação do outro amanhã, e assim por diante. Minha teoria vê toda essa repetição como um único jogo e determina qual é o equilíbrio do processo inteiro. A conclusão é que, em uma situação repetitiva – uma negociação que se estende por várias rodadas, por exemplo –, é mais fácil conseguir cooperação entre as partes. A ideia básica dessa teoria é o uso de incentivos. No ponto de equilíbrio de um jogo, cada um faz o que é melhor para si. Para convencer o outro a fazer algo que é bom para você, é preciso dar a ele motivos para que o ajude.

Como o senhor começou a aplicar a Teoria dos Jogos à Guerra Fria?

Eu conheci John Nash no Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT) nos anos 50 e estou em contato constante com ele desde 1994. Quando eu o conheci, Nash contou-me sobre a Teoria dos Jogos e a do ponto de equilíbrio, mas eu não estava interessado nesse assunto. Em 1954, fui trabalhar na Universidade Princeton e deparei com um problema muito prático que me fez lembrar das conversas com Nash. O desafio era desenvolver a melhor estratégia para defender uma cidade de um hipotético ataque nuclear aéreo, em que apenas um ou outro avião carrega bombas atômicas. Agora que Nash está mais ou menos recuperado de sua doença (*ele sofre de esquizofrenia*), voltou a trabalhar com o tema. Eu o vejo com certa frequência, umas duas vezes por ano.

De que maneira a Teoria dos Jogos pode ajudar a evitar ou solucionar guerras?

É preciso identificar os elementos comuns a diferentes situações de conflito. Em diversos conflitos atuais, há uma tentativa de resolver o problema tomando medidas para agradar à outra parte. Há quem pense que atender às demandas do adversário pode trazer a paz. Basta usar raciocínio lógico e analisar a história para ver que isso não é verdade. O senso comum diz que a II Guerra Mundial foi causada por Adolf Hitler. Há alguma verdade nisso, porque foi ele quem ordenou a invasão da Polônia em setembro de 1939. Mas o papel desempenhado pelo primeiro-ministro inglês Neville Chamberlain é frequentemente negligenciado. É impressionante ler os jornais daquele tempo e perceber quanto a retórica de Chamberlain era similar ao que ouvimos hoje em dia na diplomacia: "Nós temos de conseguir a paz, temos de entender o outro lado, temos de fazer concessões...".

Como a política de pacificação de Chamberlain?

Ele estava tão obcecado em garantir a paz que passou a atender a todas as demandas de Hitler. Ao fim das negociações de Munique, em 1938, ele perguntou a Hitler se todas as exigências da Alemanha haviam sido atendidas. Hitler disse que sim. Chamberlain, então, voltou a Londres, exibiu pomposamente o acordo assinado com Hitler e proferiu a frase que entraria para a história dos piores erros de avaliação: "A paz em nosso tempo está assegurada". Dias depois as tropas alemãs ocuparam os Sudetos. Meses depois tomaram a então Tchecoslováquia. Um ano depois Hitler invadiu a Polônia. Só então a Inglaterra declarou guerra à Alemanha. Hitler ficou furioso. Ele tinha razões para isso. Chamberlain levou-o a acreditar que a Inglaterra aceitaria qualquer coisa que ele fizesse, sem limites. As concessões de Chamberlain foram um incentivo para Hitler, e elas levaram o mundo à II Grande Guerra.

Se fazer concessões não ajuda, que tipo de incentivo pode acabar com um conflito?

É preciso dizer na mesa de negociação: "Não vamos aceitar essas demandas e, se vocês insistirem nelas, vamos revidar com violência". Há dois tipos de incentivo: a cenoura e o porrete. Theodore Roosevelt dizia para falar com suavidade, mas ter sempre à mão um porrete. Se Chamberlain tivesse dito a Hitler em 1938 em Munique que não aceitaria certas demandas, Hitler teria de recuar, porque não estava ainda preparado para a guerra. Na crise dos mísseis de Cuba, em 1962, o presidente americano John Kennedy deixou claro aos russos que, se os mísseis não fossem retirados da ilha, os Estados Unidos agiriam. Com isso, Kennedy conseguiu a paz.

"Em diversos conflitos atuais, há uma tentativa de agradar à outra parte. Erra quem pensa que atender às demandas do adversário pode trazer a paz. Isso não é verdade".

Foi a partir desse ponto que a Guerra Fria atingiu seu equilíbrio?

Exato. A Guerra Fria nunca esquentou porque nenhum dos lados cedeu às demandas do outro além de determinados limites. Havia aviões carregando armas nucleares no ar 24 horas por dia, 365 dias por ano, durante mais de quarenta anos. Em um jogo, algumas concessões podem ser necessárias, mas sempre com uma contrapartida. Do contrário, o adversário torna-se mais e mais intransigente e segue em frente com seus planos, sentindo-se impune.

Essa é a maneira correta de tratar o Irã em relação aos seus planos de construir um arsenal nuclear?

No caso do Irã, não fico muito preocupado. Mesmo que o governo iraniano consiga construir a bomba atômica, duvido que ele a utilize. Obviamente, isso daria ao Irã um bom poder de barganha, o que não é nada agradável. Não acredito que faria uso dessa arma, no entanto, porque Estados Unidos e Israel têm capacidade para responder a um ataque com um poder muito superior. É um pouco a lógica da Guerra Fria. O problema com o Irã não é o regime dos aiatolás querer utilizar a bomba, mas essa tecnologia cair nas mãos de grupos terroristas como a Al Qaeda, que não tem endereço. O que mantinha o equilíbrio durante a Guerra Fria é que um lado podia destruir o outro. A Al Qaeda não é um inimigo convencional com um país, uma capital e um povo. Ela pode atacar e não sofre retaliações.

O que fazer, então?

Já foram dados incentivos para o governo iraniano abandonar seu programa de enriquecimento de urânio. O que precisa ser feito agora é dar incentivos para que os aiatolás não entreguem a tecnologia e o material nuclear a grupos terroristas que não têm nada a perder. Ou seja, é preciso encontrar uma maneira de atribuir ao Irã a responsabilidade pelas consequências de um eventual desvio de seu armamento para mãos erradas.

Por essa análise, Israel não precisaria fazer um ataque preventivo ao Irã, certo?

Concordo, mas muitos membros do governo israelense não pensam como eu. O governo nunca me consultou sobre esses temas, nunca me pediu para analisar a questão sob a ótica da Teoria dos Jogos. Acho que tenho mais influência no Brasil do que em Israel.

O conflito entre israelenses e palestinos é de outra natureza, não?

No conflito árabe-israelense, ambos os lados têm espaço para negociação e para manobras, em uma relação de longo prazo. Não é uma situação em que é preciso pegar ou largar. Isso, em teoria, é bom para um processo de paz. O fracasso vem do fato de o governo israelense ser excessivamente flexível nas negociações com os palestinos. Fala-se apenas em paz, paz, paz. Como nos anos que precederam a II Guerra Mundial. Os árabes não se convenceram de que nós, israelenses, pretendemos ficar aqui. Eles dizem que somos como os cruzados, que vieram, ficaram por mais de 100 anos e se foram. Israel, no entanto, nada faz para convencê-los de que os judeus continuarão por aqui. Muitos dos problemas que estamos enfrentando hoje se devem à retirada israelense da Faixa de Gaza, em 2005. Não poderia haver nada pior para a paz. Os árabes pensaram que estávamos capitulando, pois foi essa mesma a mensagem que passamos a eles ao fazer a retirada unilateral. Os árabes interpretaram nosso gesto como fraqueza, tornaram-se intransigentes, e isso afastou ainda mais a possibilidade de uma negociação com melhores resultados.

*Fonte: Diogo Schelp
Revistas VEJA - Edição 2137 - 4 de novembro de 2009*