

O blefe na negociação

Imagine uma taça do mais puro cristal. Se por algum motivo essa taça trincar, ainda que utilizemos a melhor cola do mundo para devolver a aparência anterior, não conseguiremos. E, quando formos usá-la, nosso olhar estará fixado na trinca. Assim também é com as negociações: é melhor perder uma oportunidade e ganhar a confiança e o respeito do outro do que aproveitar a oportunidade através de ações falsas, ilícitas ou desleais e provocar a quebra na continuidade da relação - porque fatalmente ela será quebrada.

Se a construção da relação duradoura só é possível quando existe sinceridade de ambos os lados, por que as pessoas costumam blefar durante uma negociação? A negociação, como a maioria de nós eventualmente aprendeu, é a arte de enviar mensagens enganosas a respeito das nossas condições-limite. Muitas negociações têm caráter de interesse pessoal e carregam incentivos à mentira ou, pelo menos, à atitude enganosa, e os negociadores, comportando-se como se estivessem numa mesa de pôquer, blefam, porque suas verdadeiras posições não devem ser mostradas ao outro (o objetivo, no caso, é fortalecer o próprio poder na negociação). As negociações de qualquer natureza parecem requerer certo talento para enganar. Em uma transação mais simples, poucos negociadores dizem a verdade quando alguém lhes pergunta até onde eles podem chegar. Em negociações mais complexas, envolvendo múltiplos aspectos, mesmo negociadores mais cooperativos muitas vezes inserem questões inteiramente sem importância ou exageram a importância de problemas menores para ganhar concessões naquilo que realmente interessa.

Parece que, em quase todos os processos de negociação, uma habilidade-chave é a capacidade de comunicar que você está relativamente firme em suas posições, quando, na verdade, você é flexível; em resumo, blefa a respeito de suas intenções. Em qualquer tipo de transação, todas as partes tentarão obter o melhor resultado para si. Assim, não se pode caracterizar o interesse próprio como má-fé. Nenhuma demanda particular em uma negociação pode ser taxada de desonesta, mesmo que pareça intolerável à outra parte. O recurso adequado a ser adotado é abandonar a mesa de transação, e não processar o outro por má-fé na negociação. Por exemplo, se você está negociando a venda de sua empresa e mente a respeito de suas dívidas, isso é fraudulento, não é? Mas, e se começar as negociações com tudo às claras sobre a mesa, também estará liquidado! Como conduzir a negociação nessas circunstâncias? Apresentando somente uma parte das informações? Também não é o caminho correto, porque uma meia mentira equivale a uma meia verdade. Na próxima edição, vamos aprofundar um pouco mais nessa questão. Até lá! ■



Carlos Pessoa

Professor e especialista em
Negociação e Gestão Estratégica
www.carlospessoa.com.br