

# Entre mentiras e verdades

O texto, escrito pelo ex-ministro do Planejamento do governo Sarney, João Sayad, é bem oportuno com relação a mentiras e verdades:

“As casas não têm apenas portas que dão para a rua, contra os ladrões e intrusos. Têm também portas nos quartos, no banheiro e nas salas. O que se fala no quarto do casal nem sempre pode ser ouvido no quarto das crianças. As crianças fecham a porta para falar dos adultos. Os adultos usam palavras difíceis que as crianças não devem entender. Elas por sua vez usam gírias para que os adultos não as entendam. O que a namorada falou no ouvido do namorado, que senti um arrepio das costas até a ponta do cabelo, se fosse dito numa reunião empresarial seria inaceitável. Mas a namorada não mentiu. O que o candidato fala no palanque - ‘não pagaremos a dívida externa com o sangue do povo!’ - não deve ser dito ao banqueiro sentado à cabeceira da longa mesa de reuniões na sala coberta por lambris escuros. Será que fechamos as portas para falar a verdade, e de portas abertas, mentimos? Os parlamentos têm plenário onde todos se reúnem e outras salas de reuniões menores e confidenciais - a sala da liderança, a da oposição e a do governo. Em família, portas servem para amaciar verdades, especialmente sobre a vida sexual ou sobre a violência do mundo, até que as crianças amadureçam um pouco mais. Em política, portas protegem as negociações da irritação e do radicalismo dos adversários. As portas protegem a ambiguidade. A mentira é outra coisa. ‘Vou ficar trabalhando até mais tarde’. ‘O Iraque tem armas de destruição em massa’. A mentira é intencional. A mentira é o instrumento do poder. O mentiroso esconde sua convicção ou a versão em que acredita. É ato de dominação do mentiroso que pretende manipular e controlar o seu ouvinte. Descoberta, a mentira causa ódio, raiva e indignação.”

Em outras palavras, ao iniciar uma negociação, trate de conduzi-la através do que você entende que é certo ou errado e, para isso, sua consciência pode ser sua melhor conselheira. Aqui entra outro ponto muito importante: a credibilidade. Não faça promessa que não possa cumprir, mesmo que seja para superar uma situação momentaneamente difícil: no longo prazo, isso será prejudicial a todos. Faça aquilo que declara que vai fazer; se não puder ou não quiser fazer, não afirme que o fará.

Na próxima edição, vamos aprofundar mais no tema da credibilidade. Até lá! ■



**Carlos Pessoa**

Professor e especialista em  
Negociação e Gestão Estratégica  
[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)