

# Estrutura básica da confiança

Uma fábula conta que um camponês construiu sua choupana perto da toca da cobra cascavel. Um dia, a cobra saiu da toca, picou e matou seu único filho. Ele ficou com tamanho ódio da serpente que pegou um machado e correu atrás dela para matá-la, mas, embora tenha dado um golpe certo, não conseguiu seu objetivo porque a cobra foi mais esperta, entrou rapidamente na toca. O que o camponês conseguiu foi apenas cortar um pedaço do rabo da serpente. Ela ficou viva e ferida, mais perigosa ainda. E a fábula conta que, depois disso, o camponês quis reatar a amizade com a cobra, porque ficou com medo de ser, ele mesmo, também picado pela cascavel. Então, ele colocou pão e sal na entrada da toca da cobra (para começar a dar sinais de amizade). No entanto, a serpente saiu e disse: “Todas as vezes que nos encontrarmos, camponês, lembrarei que quisestes matar-me e que não conseguiste seu objetivo somente porque fui mais esperta. Mas, embora queira reatar nossa amizade, na verdade eu não sei se ainda tens a intenção de acabar comigo. E, de tua parte, quando me encontrares, vais te lembrar imediatamente de teu filho morto. Portanto, esquece. Não existe a menor chance, a menor hipótese de sermos amigos porque não confiamos um no outro.”

Essa fábula mostra que os elementos que constituem a estrutura básica da confiança de alguma forma se entrelaçam, alternam suas posições e, em determinado momento, uns podem ser consequências dos outros. Por exemplo: a credibilidade pode ser obtida como consequência do comportamento baseado na sinceridade, no respeito e na lealdade nas relações entre os indivíduos. Mas, no momento seguinte, pode-se inverter a situação, ou seja, uma imagem consolidada na credibilidade pode proporcionar a consagração de uma proposta de sinceridade, respeito e lealdade.

A sinceridade ou a lealdade são os primeiros elementos da confiança. Significa agir (fazer ou dizer) de acordo com aquilo que acreditamos, com aquilo que sabemos ser verdadeiro. A falsidade (mentira) se descobre tão facilmente, e é tão universalmente procurada, que não se pode esperar escondê-la por muito tempo. Ninguém é suficientemente competente para ser um mentiroso bem-sucedido por todo o tempo. Quando não estamos sendo sinceros, as pessoas captam nossas vibrações energéticas indicando nossa intenção desleal ou mentirosa, e a confiabilidade desaparece se a pessoa perceber que não estamos sendo verdadeiros. Seja sincero nas afirmações. Se não puder ser completamente sincero sobre qualquer afirmação que fizer, deixe de fazê-la. Se você fizer falsas afirmações, ou mesmo insinuar algo que não é verdadeiro, ou que não irá cumprir, está sendo desonesto e preparando o terreno para legítimas reclamações do outro. Não se pode construir uma relação sólida e duradoura baseada na mentira ou em propostas desonestas. ■



**Carlos Pessoa**

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