

# Blefe *versus* fraude

Vamos começar este artigo conceituando o blefe na negociação. Caro leitor, não estou incentivando ninguém a blefar, estou apenas conceituando. O blefe tem que representar apenas a forma da condução do processo da negociação. A essência, entretanto, tem que ser verdadeira. Se você faz alguma afirmação que irá beneficiar o outro, e ele, por sua vez, baseia sua decisão nisso, você tem que cumprir sua parte, caso contrário, seu comportamento é desonesto. O exemplo a seguir ilustra esse ponto de vista.

Vamos imaginar uma pessoa que esteja devendo uma promissória que está no cartório, prestes a ser protestada. Como está sem dinheiro para liquidar a dívida e não pode permitir que o título seja protestado (porque seu crédito será cortado), ela decide, então, procurar uma agência de automóveis usados para tentar vender seu carro e usar o dinheiro no pagamento do débito. Imagine que, na “negociação” com o comprador da agência, essa pessoa declare que está precisando vender seu carro para pagar uma promissória que já se encontra no cartório para ser protestada. Após essa declaração do vendedor, qual será o preço que o comprador da agência estará disposto a pagar pelo carro? O mínimo possível! Ele talvez comece sua proposta de preço perguntando ao vendedor algo do tipo: “Qual é o valor da sua promissória?” Nessa situação, o vendedor se tornará refém do comprador e estará completamente fragilizado na transação comercial. Com o objetivo de evitar essa debilidade e fortalecer sua posição como negociador, o vendedor do carro, então, blefa: “Na verdade, eu não estou precisando vender meu carro, mas se o senhor estiver interessado em comprar e se (somente se) a proposta for atraente, eu vou pensar se vendo ou não!” Isso significa um blefe, vinculado à forma como o vendedor (nesse caso) camufla sua fragilidade na negociação.

Agora, vamos imaginar que o comprador decida adquirir o carro e faça uma pergunta fundamental: “Como está o motor do carro?” Na realidade, o motor do carro não vale mais nada e já está mecanicamente comprometido. Mas o vendedor mente na resposta: “Tenho feito revisões periódicas e o motor está muito bom, nunca deu problema!” Isso não é blefe, é desonestidade ou fraude, porque fere a essência da relação. Logo depois o comprador vai descobrir que o vendedor mentiu, vai se sentir lesado e a relação entre os dois será definitivamente rompida.

Mas quando o blefe pode ser considerado *fraude*, ou seja, quando ele fere a essência da relação? Veremos na próxima edição. Até lá! ■



**Carlos Pessoa**

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