

PERSUASÃO E COERÇÃO

Eugenio do Carvalho *

Artigo publicado na revista CONJUNTURA ECONÔMICA - COLUNA NEGOCIAÇÃO - PÁG. 25 em 1/9/2003

Na defesa de seus interesses os movimentos organizados lutam para melhorar as condições dos grupos ou categorias que representam. Lutam para ganhar o que não tem, lutam para minimizar perdas, para preservar o que ganharam e o que está sob ameaça. Defendem com veemência direitos ou privilégios.

A batalha do sub-teto foi ganha pelo poder judiciário. Foi uma batalha com escaramuças verbais, uma confrontação campal anunciada através da ameaça de greve e articulações de bastidores que dificilmente serão desvendadas.

Nas negociações sabemos que é utilizada uma grande diversidade de moedas de troca. Delas se apropriam os negociadores para sustentar sua argumentação. Fazem uso da linguagem para persuadir as partes a fazerem concessões, para elaborar propostas e influenciar tomadores de decisões.

O discurso orientado para a persuasão pode ser exortativo, ou seja, para incitar ou induzir, e pode ser autoritário, ou seja, baseado numa estrutura diretiva e até arbitrária.

A forma autoritária é característica do discurso jurídico, quando em suas funções de estado. O magistrado é um delegado da nação para distribuir justiça e é preparado para buscar a disciplina legal, para fazer cumprir, intimidar, obrigar. Isso se reflete de forma direta no comportamento, afinal o “hábito faz o monge” e o “cachimbo deixa a boca torta”.

A retórica do discurso, quando empolada de forma primorosa quase sempre esconde os reais interesses. Sofismas, falácias, artifícios de linguagem criam uma lógica desprovida de conteúdo que influencia os menos críticos.

Já o advogado, no Brasil, via de regra é preparado para a litigiosidade. O conflito estabelece a polêmica e o desafio é convencer um árbitro a julgar e decidir em seu favor. A fronteira entre convencer, induzir e manipular muitas vezes é tênue e nesse campo o aprendizado do dia a dia do litígio ensina a conhecer profundamente as fronteiras e os dois lados da persuasão e da coerção. O anel no dedo do advogado muitas vezes é ostentado como símbolo do poder decorrente das vitórias.

Um dos principais objetos de negociação, na Reforma da Previdência, era o salário dos membros do Judiciário e suas aposentadorias. A perspectiva de perder dinheiro era a preocupação central. Todo o resto era um conjunto de componentes acessórios.

Os cerca de trinta mil funcionários públicos brasileiros mais bem pagos, representados por especialistas na utilização da “persuasão” e da “coerção” fizeram uso eficaz de seu conhecimento na grande mesa de negociações.

A retórica do discurso, quando empolada de forma primorosa quase sempre esconde os reais interesses. Sofismas, falácias, artifícios de linguagem criam uma lógica desprovida de conteúdo que influencia os menos críticos.

Argumentos válidos na aparência distorcem a realidade. A manipulação verbal tira deduções de fatos inexistentes e favorece as inferências baseadas em suposições preparadas de maneira astuta.

Brasileiros com função de estado não são cidadãos pertencentes a castas superiores aos demais, afinal todos são iguais perante a lei.

O árbitro se confundiu com a parte. O mediador perdeu a isenção. O conciliador buscou a confrontação. O administrador de conflitos utilizou-os de forma criativa mantendo com a força das palavras e dos músculos, as mãos e os anéis.

(*) Coordenador do Curso de Formação de Negociadores da FGV/IBRE e EBAPE