

Negociação. Por Juliana Fernandes Gontijo.

Brigitte era uma mulher muito indecisa. Sempre ficava na dúvida quando precisava fazer uma escolha. Ela não sabia o que lhe acontecia nestes momentos. Antes de comprar um produto, ela anotava páginas e páginas sobre as especificações; printava telas do celular com outras informações; elogios nas redes sociais; verificava os prós e contras. Ia a várias lojas, conversava com os vendedores. Queria saber tudo sobre o que levaria para casa. Como se fosse possível esgotar essa possibilidade.

Os vendedores das lojas, quando percebiam que ela chegava, nem se incomodavam mais com ela. Apenas falavam:

— Caso a senhora precise de algo, é só nos chamar, certo?

E assim, Brigitte ia seguindo a vida. Uma amiga lhe aconselhou uma psicóloga, talvez para que ela pudesse se entender e, quem sabe, se compreender. Quais seriam os motivos de tanta indecisão na vida. Medo? Mas de quê?

Uma vez, Brigitte comprou um aparelho de ar condicionado, daqueles grandões que têm tubos colocados na janela. Como a mulher mesmo disse:

— Foi a primeira compra que realmente tive a certeza de fazer.

Mas como tudo na vida tem um "porém", com Brigitte não seria diferente.

O contrato de aluguel ia vencer e ela precisava se mudar de residência. A imobiliária lhe ofereceu um apartamento mais espaçoso e confortável. Com o calor do Rio de Janeiro, era imprescindível o ar condicionado e o apartamento novo já estava com o produto instalado. Tentou de todo jeito, uma residência sem o aparelho, mas não encontrou por um preço mais acessível. O jeito era vendê-lo. Como usou por apenas 2 meses e havia comprado por R\$1.500,00, abaixou o preço para R\$1.100,00.

Anunciou para amigos, no grupo de trabalho, além das redes sociais. Algumas pessoas até ligaram, mas julgando ser um preço alto, não se interessavam. E ela retrucava sempre:

— Eu usei só por 2 meses, então é um preço justo.

A personalidade de Brigitte era forte e ela estava segura de si. Não venderia o aparelho por menos de mil reais.

Após 5 meses de anúncio e o aparelho encaixotado em casa, uma compradora entrou em contato por telefone:

— Meu nome é Ruth. Vi seu anúncio numa rede social e gostaria de ver o produto.

— Estou em São Cristóvão. É mil e cem, ok?

— Mas podemos negociar, não é?

— De repente, pode ser.

Brigitte tentou marcar por 3 vezes com Ruth para vender o produto. Na primeira tentativa, a dona do aparelho precisou desmarcar. Teve uma consulta de urgência devido a um problema de gastrite.

"Será que não é para eu vender o ar condicionado? Lá vem você, Brigitte!" — Falava a mulher para si mesma.

Na segunda tentativa, foi Ruth quem desmarcou, porque teve uma reunião de última hora no trabalho.

Quando Brigitte tentou marcar pela terceira vez, já foi logo avisando:

— Ou você vem à minha casa hoje, às 20 horas, ou não te vendo mais.

A compradora não teve alternativa, a não ser comparecer no horário marcado.

Brigitte recebeu muito bem a compradora. Levou Ruth para a sala, conversaram durante vários minutos. Pareciam até velhas amigas. Quando já sentia cansada do papo com a mulher, Brigitte chamou a compradora até o quarto e foi mostrar o produto.

— A caixa está novinha, hein, Brigitte?

— Claro, não é? Eu usei o aparelho só por 2 meses. Eu tiro o pó todos os dias da caixa, para manter tudo limpo.

— Vejo que você é uma pessoa muito cuidadosa.

— Sou mesmo. Por isso, anunciei por mil e cem. Ele está novinho.

- Mas tem o tempo de compra do produto. Ele já está fora de linha.
- Ruth, só usei por 2 meses.
- Dei uma pesquisada de preço e o correto seria R\$700,00.
- O quê?!
- Um preço justo, pois já foram lançados três modelos mais novos.
- Vamos fechar por mil, Ruth?
- Setecentos, Brigitte. Olha aqui no site. Este modelo é de 2 anos atrás.
- Oitocentos reais, então. Aí, está bom, né? Já deu pra descontar o preço do "tempo".
- Por R\$700,00, eu levo agora no dinheiro vivo!
- Difícil negociar com você, Ruth.
- Comigo?

A discussão estava ficando acalorada e a dona da casa foi até cozinha e falou de lá:

- Você aceita água?
- Não, obrigada.

Na volta, Brigitte trouxe uma vassoura.

Ruth ficou sem entender, mas perguntou:

- E então, vamos fechar o negócio por R\$700,00?

De posse da vassoura, a dona da casa começou a destruir a caixa do produto, enquanto gritava:

- Eu não vendo por esse valor! De graça, nem na morte! Eu não fico com ele, nem você!
- Para, mulher! Você está estragando o produto.
- É pra estragar mesmo! Ninguém fica com ele!
- Calma, moça!
- Eu estou absolutamente calma! — Gritava a mulher enquanto quebrava o ar condicionado com a vassoura.
- Vamos conversar!
- Não! O que fiz tá feito! — Gritava a dona da casa enquanto pegava a carcaça do produto e jogava pela janela do 3º andar.

Sorte de Brigitte que não passou alguém no fundo da garagem. Ou ela teria se metido em enorme confusão.

Ruth ficou mais preocupada que horrorizada com o problema. Afinal a mulher precisava de ajuda. Aquilo não era uma atitude de uma pessoa com um controle emocional. Destruir um produto por não concordar com a negociação? Ela precisava urgentemente se tratar. Foi até a cozinha, pegou outro copo de água e deu à dona da casa:

- Brigitte, desculpe. Eu poderia te deixar aqui, assim, mas a minha consciência iria pesar.
 - Vai embora se você quiser. Desculpe. Não sei o que me deu na cabeça. — Disse a dona da casa muito sem graça e soluçando bastante.
 - Imagina se fosse uma briga de relacionamento? Você teria enormes problemas. Já pensou nisso?
 - Credo, nem pensar. — Será que exagerei?
 - Eu tenho que ser sincera, sim, exagerei muito. Eu quero te ajudar. Sou psicóloga.
 - Psicóloga?! Mas eu...
 - Me deixa ajudar?
 - Eu sou muito indecisa, eu tenho medo.
 - Só depende de você! Se você quiser, vai conseguir. Podemos começar agora!
 - Será que eu vou conseguir mesmo?
 - Já será um ótimo começo, se você dizer que sim!
-