

40. Não pechinchar maliciosamente, nem na compra nem na venda, e respeitar a outra parte⁶⁹

売るに買うにも争わず他人を尊重す – Uru Nimo Kau Nimo Arasowazu
Tanin Wo Sontyou Su – Do not bargain maliciously, but respect the other party

[17.dez.2020]

Esta máxima explica a atitude apropriada nas negociações.

Quando compramos algo temos sempre a tendência de utilizar diversos argumentos para pechinchar e conseguir descontos, ora depreciando ou criticando a mercadoria, ora exigindo garantias ou serviços extras. E depois, no momento de comprar, começamos a revirar os produtos para melhor escolhê-los. De outra parte, na situação de vendedor, procuramos bajular o cliente, dar explicações falsas do produto ou empurrar produtos encalhados.

Exigir preços muito baixos para bons produtos, ou então, querer vender a preço elevado um produto inferior é manifestação do sentimento de egoísmo. Como resultado, tanto a pessoa que vende quanto a que compra desconfia uma da outra, prejudicando mutuamente a personalidade, e o dinheiro, assim como a

⁶⁹ Do *Tratado da Ciência da Moral*, inglês, Vol. 3, *Sinopse da Moral Suprema* (Número 8.48): *Do not bargain maliciously, but respect the other party*. In Japan, it is the custom, when bargaining, for the buyer to find fault with the goods in order to reduce the price, and after the bargain has been made, to pick and choose from the goods. When he does not pick and choose, the seller offers goods of inferior quality. Both parties, therefore, can seldom feel free from a sense of fraud. Transactions usually look like relations between enemies.

In the practice of supreme morality, people respect each other, and the seller does not deceive the buyer, but keeps the price accurate and as low as possible. The buyer then neither despises the seller, nor disparages him or his goods without reason, nor demands reductions, nor picks and chooses. As to the price, the method of the sale, delivery and so forth, the seller and the buyer should negotiate mildly in a spirit of justice and benevolence. When, however, the other party is extremely unfair, one may have to terminate the negotiation, in spite of the inconvenience, and await a better opportunity or seek a better man to deal with.

mercadoria, não conseguem manifestar plenamente os respectivos valores.

Por isso, no comércio de mercadorias o vendedor precisa, acima de tudo, conhecer detalhadamente as características de seus produtos. E depois, precisa saber muito bem o que o cliente está procurando, oferecendo produtos de boa qualidade a preços justos, sem iludir o comprador. Além disso, o vendedor deve agregar sinceridade ao produto, desejando à mercadoria vendida a plena utilidade para a felicidade do cliente.

Para agregar sinceridade ao produto, entretanto, é necessário que o vendedor disponha dessa qualidade, caso contrário, não há como agregá-lo. Por isso, é muito importante que o vendedor procure cultivar – no seu dia-a-dia – os sentimentos de colocar-se na situação de outros e querer bem as pessoas. Para vender o produto não basta apenas a técnica de vendas, sendo fundamental uma personalidade confiável, fornecendo ao comprador boas impressões.

Em seguida, o comprador deve – em todas as circunstâncias – respeitar a personalidade do vendedor e evitar atitudes como depreciar o produto ou pechinchar e comprar a mercadoria com sentimento de gratidão. Para isso é essencial termos em mente alguns fornecedores e estabelecimentos confiáveis previamente selecionados no nosso dia-a-dia. No entanto, nos casos de muita desonestidade ou irregularidade da outra parte, devemos suspender a negociação apesar de alguma inconveniência temporária de nossa parte, aguardando uma nova oportunidade ou procurando outros parceiros.

O objetivo da negociação é buscar a alegria ao comprar e a alegria ao vender. Na moral suprema, a base dos negócios é o respeito mútuo de personalidade, com o vendedor desejando a felicidade do cliente e o cliente confiando no vendedor.

Do *Kakuguen*, págs. 96~97