

A negociação pode até evitar o "dia seguinte"

LUIZ CARLOS LISBOA

Nunca antes, na seara política brasileira, pareceu tão claro quanto agora que a negociação é a única saída decente e ajuizada. Se é bom lembrar com Kennedy que a civilidade não é sinal de fraqueza e que a sinceridade deve ser sempre provada, é preciso recordar também que não se deve negociar a partir do medo, e muito menos ter medo de negociar. Se há pontos rígidos, inamovíveis, há muito que pode ser clara e honestamente transacionado, se a meta é o projeto democrático brasileiro que todos dizem defender, e que muitos afirmam servir com exclusividade. Considerando que negociar não é necessariamente convencer, é compreensível que as partes não mudem de opinião mesmo depois de um eventual acordo, na convicção de que sacrificaram uma parte de seu ponto de vista em benefício da harmonia e da preservação da liberdade.

Porque há posições inarredáveis, como ficou claro no pronunciamento do presidente da República em 31 de março último, antecedido da ordem do dia do ministro do Exército, general Walter Pires. As eleições diretas serão certamente do modo que a oposição quiser, até nos mínimos detalhes, desde que sejam para a sucessão do sucessor do presidente Figueiredo. Depoimentos, entrevistas e documentos confirmam que o Movimento de 1964 se considera vivo e atuante, capaz assim de tomar decisões e, quando julgar oportuno, fazer declarações de última vontade. A eleição indireta para escolha do presidente da República, que sucederá o presidente Figueiredo, seria certamente a imposição final do sistema revolucionário, e assim deve ser entendido. O que não se pretende fazer é uma declaração expressa a esse respeito, não só porque isso agrediria os propósitos reiterados de abertura e democratização do atual governo, como porque a esta altura dos acontecimentos quem ainda impõe alguma coisa não declara esse fato e assina embaixo. Essa postura é inarredável, e tudo o que o governo agora quer é que a oposição entenda isso e não faça muitas perguntas a respeito. De resto, tudo parece possível.

As chamadas "mobilizações nas ruas e nas praças", que o ministro do Exército comparou, com certo desprezo pela proporção, à bagunça cívica que caracterizou o final de 1963 e o começo do ano seguinte, podem ser inevitáveis quando se desencadeia qualquer campanha política nacional. Aqui é preciso entender que os comícios pró-diretas não se transformam obrigatoriamente em subversão pura e simples somente porque contam com a presença da esquerda nacional pulverizada, e suas vistosas bandeiras. O vago temor que invade algumas pessoas em face de uma encenação cinematográfica da "tomada do palácio de inverno" pode ser engraçado quando não produz consequências político-militares. A pergunta que atravessa os espíritos adultos neste país, agora mais do que ontem, é essa: quando é que vamos crescer a ponto de não mais confundir a vida (e a vida institucional) com as brincadeiras, temores e desejos que trouxemos dos bons tempos da meninice. Não há por que ignorar os perigos a que uma democracia está exposta,

mas não há também por que olhar sob a cama e atrás do armário toda vez que entramos no quarto.

Se a hora é de negociar, seria proveitoso banir os preconceitos e as bobices semânticas que pautam o que chamamos "nossos escrúpulos", e que resultam apenas da ignorância a respeito do significado das palavras e das expressões. "Negociar" nada tem de vergonhoso ou censurável, a menos que na negociação entrem valores que envilecem a troca. O senso comum sabe disso perfeitamente. O diabo é que falta senso comum aos negociadores em potencial, ou naqueles que começam, relutantemente, a conversar. Então, é discutir o que for discutível, e falar para convencer — não para destroçar verbalmente a outra parte ou provar aos correligionários a própria robustez ideológica. Além disso, será preciso deixar o folclore de lado, essa tradição urbana brasileira da malandragem, a que se referia o vice-presidente Aureliano Chaves quando desabafou: "Chega de espertos". É verdade que toda negociação desenvolvida agora estará prenhe dos valores atuais, não necessariamente os melhores para o País mas certamente os da moda política. Isso pode ser vencido com uma boa dose de juízo e vontade de acertar.

A eleição direta em 1986 ou 1988, a votação em dois turnos, eleições para as prefeituras no próximo ano, mudança do processo legislativo e prerrogativas do Congresso, parlamentarismo, são alguns dos temas negociáveis. A alternativa para esse grande e profundo diálogo será a desestruturação do PMDB no "dia seguinte", com a rejeição pura e simples da emenda Dante de Oliveira, ou coisa pior com a aprovação da mesma. E esse risco não está de todo afastado, uma vez que a campanha pelas diretas entra agora, segundo seus organizadores, em ritmo kamikaze, com telefonemas a cobrar para os deputados, visita a casa de políticos e administradores, telegramas e cartas em grande número, pressão familiar irresistível, etc. Isso é exatamente o contrário da negociação, e tem o dom de acirrar os ânimos até a loucura. Os que promovem a festa que chamam de "mobilização da opinião pública" tiram de sua atividade prazer aparentemente insuperável, além de servirem aos pesquisadores do comportamento humano e aos revolucionários experimentais. Mas é só isso.

Se a campanha "diretas, já" não é obra do demônio, como pensam alguns, nem foi inspirada pelo anjo Gabriel como solução para a maldade do mundo, o que as oposições têm mesmo de fazer é aguardar a votação no Congresso, dia 25, mas continuando a existir como oposição — vigiando, negociando, dialogando, interferindo na realidade política que se movimenta ao seu redor. Se elas se reduzirem à condição de robôs com software pró-diretas, de zombies controlados pela teimosia de alguns líderes ultrapassados, correm o risco de acordar em meio a um grande vazão no pior "dia seguinte" da nossa história política. Como dizia John Kennedy (que hoje até Fidel Castro respeita e admira, esquecido da crise dos foguetes), "não devemos negociar a partir do medo, mas não devemos deixar que o medo nos impeça de negociar".