Dolo

Na última aula, estudamos o primeiro dos defeitos do negócio jurídico que é o **erro**. Nesta aula, ainda tratando sobre os defeitos, vamos estudar o **dolo**. Vamos lá!

Na definição de Renan Lotufo, **dolo** é o *artifício ou expediente astucioso empregado para induzir alguém à prática de um ato que o prejudica, aproveitando ao autor ou ao terceiro com a intenção de causar dano ilegalmente*.

Com esta definição já é possível estabelecermos uma distinção entre dolo e erro. Quando alguém, por malícia, induz-me a formar uma falsa interpretação da realidade, eu estou diante de conduta dolosa. Ao contrário, se a falsa interpretação da realidade partiu de meu próprio engano ou mal entendimento, estou diante de erro.

Existem, ademais, dois tipos de dolo: o dolo principal e o dolo acidental.

O **dolo principal** figura como uma **causa determinante** da declaração de vontade. Ou seja, o negócio só é realizado porque foi empregado aquele artifício ou expediente astucioso que acabamos de ver.

Já o **dolo acidental**, nos termos do artigo 146 do Código Civil de 2002, que é lateral ou secundário, não chegaria a impedir a celebração do negócio. A consequência desta distinção é que o dolo acidental não vicia o negócio jurídico. Apenas obriga a satisfação das perdas e danos.

Carlos Roberto Gonçalves apresenta um exemplo bastante prático para elucidar esta diferença entre dolo principal e dolo acidental. Se uma pessoa adquire, por 100 mil reais, um imóvel que, na verdade, vale 50 mil, temos uma hipótese de dolo acidental, que não permite postular a invalidação do contrato, mas somente exigir a reparação do prejuízo, que, neste caso, seriam os 50 mil reais pagos a mais.

Existe também uma divisão entre *dolus bonus* e *dolus malus*. O primeiro, o *dolus bonus*, é um dolo tolerável, destituído de gravidade suficiente para viciar a declaração de vontade. Dá-se quando os vendedores supervalorizam as qualidades dos produtos que eles estão vendendo, por exemplo. Acontece com muita frequência, inclusive, não? Quantas vezes não compramos um hambúrguer cuja foto era sensacional e nos deparamos com um hambúrguer minúsculo e uma alface murcha? Silvio Rodrigues, entretanto, diz que falta o requisito da gravidade a este exagero no gabar-se das virtudes de uma coisa posta à venda.

O Professor Washington de Barros Monteiro (1910–1999) faz também uma interessante ressalva, ainda com relação ao *dolus bonus*, afirmando que ele pode ter fim lícito, elogiável e nobre. Por exemplo, quando se induz alguém a tomar um remédio que a pessoa está se recusando a ingerir e que, no entanto, é necessário a ela.

Já o *dolus malus* apresenta uma gravidade considerável e é ele que se subdivide em dolo principal e acidental, como vimos agora há pouco. Existe, ainda, uma terceira divisão que se pode fazer entre: **dolo positivo ou comissivo** e **dolo negativo ou omissivo**.

O legislador equiparou a omissão dolosa à ação dolosa; as duas têm grande relevância. Importante mencionar que o dolo pode se originar de uma terceira pessoa que é estranha ao negócio jurídico celebrado. É o que dispõe o artigo 148 do Código Civil, que diz: "pode também ser anulado o negócio jurídico por dolo de terceiro, se a parte a quem aproveite dele tivesse ou devesse ter conhecimento; em caso contrário, ainda que subsista o negócio jurídico, o terceiro responderá por todas as perdas e danos da parte a quem ludibriou".

Coação

Na última aula, estudamos um dos defeitos do negócio jurídico, o dolo. Agora, como prometido, vamos apresentar mais um dos defeitos do negócio jurídico, **a coação**.

Indo direto às definições: a coação, para Carlos Roberto Gonçalves, é toda **ameaça ou pressão** injustas exercidas sobre um indivíduo para forçá-lo, contra a sua vontade, a praticar um ato ou a realizar um negócio. A coação é caracterizada pelo emprego da violência psicológica para viciar a vontade.

Desde já, porém, precisamos fazer uma consideração extremamente importante!

O legislador não faz nenhuma menção à coação física! Ele menciona somente a coação moral, que é também chamada de coação relativa.

Mas por que o legislador faria isso? A razão para isso é muito, muito simples. Pensemos: caso haja coação física, também chamada de absoluta, simplesmente não há qualquer vontade da parte forçada a ser expressada. Logo, o negócio jurídico celebrado é inexistente.

O Professor Renan Lotufo aponta que a ameaça ou violência que interessam à coação são mais duas das várias formas de coação psicológica que podem influenciar a autonomia da vontade de quem pratica o negócio.

Esta coação psicológica, em verdade, não exclui (como faz a violência física) nem a vontade do negócio nem a determinação causal da vontade, porém diminui e prejudica a liberdade dessa determinação.

O artigo 151 do Código Civil de 2002 dispõe que a coação, "para viciar a declaração de vontade, tem que ser tal que incuta ao paciente o temor de dano iminente considerável à sua pessoa, à sua família ou aos seus bens".

Os termos que o legislador empregou permitem que nós compreendamos a natureza da coação e que vislumbremos os requisitos que, segundo o Professor Carlos Roberto Gonçalves, são os seguintes:

1. A coação deve ser a causa determinante do ato;
2. Deve ser grave;
3. Deve ser injusta;

4. Deve dizer respeito a dano atual ou iminente; e
5. Deve constituir ameaça de prejuízo à pessoa, família ou bens.

Vamos analisar cada um destes requisitos.

Quando se diz que a coação deve ser a causa determinante do ato, é necessária a existência de um nexo de causalidade entre a ameaça que foi realizada e a anuência para celebração do negócio jurídico, de modo que, sem a coação, o negócio não teria sido realizado.

Esta ameaça, contudo, deve ser considerável, ou seja, deve estar revestida de uma gravidade suficiente para que o agente tenha fundadas razões para que não queira ver esta ameaça cumprida. Enfim, tem que fazer medo. Nestes casos, avalia-se sempre se as ameaças são graves pelos critérios pessoais, subjetivos, da vítima, e não pelo critério do homem e da mulher médios.

O artigo 153 do Código Civil de 2002, entretanto, faz uma ressalva no sentido de que não se considera coação o simples temor reverencial, ou seja, o receio de desapontar os pais, ou outras pessoas a quem se deve respeito, ou superior hierárquico.

Além de grave, a ameaça tem que ser injusta. Esta injustiça pode ser entendida, nas palavras do Professor Carlos Roberto Gonçalves, como ilícita, contrária ao direito ou abusiva.

É por este motivo que existe a prescrição do mencionado artigo 153 do CC de que "não se considera coação a ameaça do exercício normal de um direito".

Por exemplo, é plenamente possível considerar o aviso de um credor de que irá protestar um título de crédito em seu favor caso o pagamento não se realize na data certa.

Por este mesmo dispositivo, podemos entender que a coação não se dá somente quando o ato praticado contraria o direito, mas também quando a conduta caracteriza um exercício anormal ou abusivo de um direito.

O dano ainda tem que ser **atual ou iminente**. Sobre este aspecto, Silvio Rodrigues diz o seguinte: "parece-me que a ideia de atual ou iminente se traduz de atualidade, de brevidade do acontecimento do dano. Isto porque a ameaça de um mal se realizar em um futuro distante surge menos intensa, perde parte de sua força, e carece no sentido da inexorabilidade de que se deva revestir. A existência de dilatado intervalo entre a ameaça e o desfecho do ato ameaçado permite à vítima lhe elidirem os efeitos, por meio do recurso a quem pode protegê-lo".

Por fim, o próprio dispositivo é bastante cristalino ao mencionar a necessidade de que a ameaça se dirija à pessoa, à sua família ou aos seus bens, podendo, inclusive, segundo o Professor Renan Lotufo, ser uma ameaça à liberdade, ao corpo, à vida, à honra, quer do agente, quer de pessoa da família ou até de pessoas de seu estreito relacionamento.