

## Redação

Leia os textos a seguir.



Mia Couto

### Texto 1

Em uma passagem por São Paulo, o escritor Mia Couto brindou sua platéia com pérolas moçambicanas. O autor de *O Outro Pé da Sereia* observou que seus conterrâneos têm dificuldade para dizer não, como se a negação representasse uma forte desavença. Certa vez perguntou a um pescador se a maré estava a subir e colheu a seguinte evasiva: “Sim, está a subir, mas já começou a descer”. D’outra ocasião, exercia atividades de biólogo em uma praia e avistou um pássaro. Interessado, perguntou a um nativo próximo: “Qual o nome daquele pássaro?”, ao que o interlocutor respondeu: “A esse pássaro nós aqui chamamos de sapo”. Em um terceiro evento, perguntou a um produtor, beneficiado por uma determinada política pública, se sua vida havia melhorado, ao que o dito produtor retornou: “Está a melhorar a vida, mas está a melhorar muito mal”. Moçambique não tem apenas a língua e a colonização portuguesa em comum com Pindorama. Os habitantes daqui e d’acolá parecem intimidados pela possibilidade de terem de dizer não. Nos trópicos sul-americanos, como na África Austral, dizer não parece ser um convite ao constrangimento. Se não for acompanhada de medidas e compensações, a temerária conduta

poderá colocar em risco amizades e relações profissionais, ou despertar sentimentos de vingança. Qual é a raiz? A primeira hipótese, obviamente, é o passado colonial. Sociedades coloniais são assimétricas. Moçambique livrou-se do jugo há três décadas; Pindorama, há quase dois séculos, mas ainda não se emendou.

“O projeto estará pronto até o fim do mês?” “Certamente.” “O carro estará reparado até o fim da semana?” “Sim, sem sombra de dúvida.” Naturalmente, não se pode tomar tais respostas por seu valor de face. Tais respostas significam que, findo o prazo, os assuntos apenas começarão a ser considerados. A chance de os trabalhos serem terminados no momento prometido é, como se sabe, remota ou nula.

(Thomas Wood Jr. *A Terra do Não*. Em *Carta Capital*, junho de 2006)

### Texto 2

Conte quantas vezes você fala “sim” e “não”. O sim é pouco usado. Pois as línguas já são naturalmente afirmativas. Mas a negação precisa ser explícita. O francês nega usando duas palavras — “ne pas”. O inglês pede ajuda a um verbo — “do not”. Quem fala, afirma. Se quiser soar democrático, usa os cansativos “na minha opinião” ou “eu acho que” para disfarçar o autoritarismo do discurso. Jornalistas escondem a assertividade\* implícita nas perguntas usando o “ai”. “O que o senhor tem a dizer ai sobre o mercado na semana passada?”. Como se a indicação de lugar-ai abrisse várias possibilidades de resposta.



Há quem use o “pô” mal educado como vírgula ou pedido de desculpas, da mesma forma que alguns americanos usam o “you know”.

Não adianta — a língua revela despididamente a pretensão de saber ou poder de quem fala. Por outro lado, discursamos apenas sobre o que é discutível ou falso. “Eu sou honesto”. Na turbulência, a aeromoça afirma: “A situação é normal”. O evidente e o óbvio passam em silêncio.

(João Sayad, *Pas du tout*, Folha de S.Paulo, 29.05.2006)

\*assertividade = capacidade de dizer aquilo que se pensa, que se julga correto.

### Proposta de Redação

Com base na leitura dos textos apresentados, escreva um texto dissertativo que deverá ter como tema:

**COMO CONCILIAR, NA VIDA PROFISSIONAL, ASSERTIVIDADE E BOM RELACIONAMENTO?**

Sua redação deverá ser escrita em prosa e obedecer aos padrões da norma culta do português do Brasil.

## **Análise da proposta**

Solicitou-se ao candidato a elaboração de um texto dissertativo em prosa, escrito conforme os “padrões da norma culta do português do Brasil”, que levasse em conta dados de dois fragmentos subsidiários para explorar um tema explícito, apresentado na forma de uma pergunta:

### **Como conciliar, na vida profissional, assertividade e bom relacionamento?**

O **primeiro texto**, comparando a conduta de moçambicanos e brasileiros no que se refere à “dificuldade para dizer não”, propõe a hipótese de que estaria no passado colonial a raiz das preferências por evasivas e falsas promessas, quando a franqueza poderia desagradar ao interlocutor. Por um lado, dada a assimetria das relações, não convém contrariar frontalmente os detentores do poder (autoridades, clientes, contratantes de serviços, por exemplo); por outro, a concordância com eles só tem “valor de face”, isto é, limita-se a mecanismos lingüísticos, não se traduzindo em atos. Em síntese, usa-se a língua como ferramenta para mascarar a pouca intenção de cumprir compromissos — pois, nesse quesito, o brasileiro, embora livre dos colonizadores, “ainda não se emendou”.

O **segundo texto**, por sua vez, procura desmascarar as manobras lingüísticas desse tipo, afirmando que, apesar delas, “a língua revela despudoradamente a pretensão de saber o poder de quem fala” e que “discursamos apenas sobre o que é discutível ou falso” — o que é certo, verdadeiro, nem precisa ser declarado.

Como se vê, a resposta dada à questão apresentada como tema deveria obrigatoriamente tratar da linguagem.

## **Encaminhamento possível**

Uma possibilidade de encaminhamento seria defender que a assertividade não precisa ser sinônimo de enfrentamento: o bom conhecedor da língua sabe que existem inúmeros recursos para formular suas idéias com franqueza, sem perder a elegância e o respeito pelo interlocutor, despertando sua boa vontade e contrapropostas igualmente respeitadas.

Seria importante, contudo, mencionar que a assertividade é prerrogativa de quem honra os compromissos profissionais — devendo-se evoluir da cultura do adiamento, do “jeitinho”, da conciliação da boca para fora para a busca da competência, necessária até para que o país seja visto com outros olhos no mercado internacional.