

DEPARTAMENTO DE LETRAS
A ARGUMENTAÇÃO NO TEXTO LITERÁRIO

Lilian Manes de Oliveira (UNESA)

INTRODUÇÃO

O trabalho tem por objetivo a análise lingüística da argumentação no discurso, aplicada ao texto *Vai*, de Ivan Ângelo. Representa uma tentativa de abordagem de alguns conceitos teóricos: tese, argumentos, *frames*, valores, *topoi*. Procura, ainda, detectar elementos que configurem outros modos de organização do discurso, inseridos no texto. Baseia-se em: a) obras de três autores franceses, Charaudeau, Plantin e Boissinot; o primeiro, por classificar os modos de organização do discurso; o segundo, por elaborar uma tipologia da argumentação; e o terceiro, por correlacionar semelhanças e diferenças entre demonstração, argumentação e persuasão; b) textos de Ingedore Koch, que trouxe para o português estudos em língua estrangeira sobre argumentação; c) artigos do professor Helênio Fonseca de Oliveira (UFRJ/UERJ), pesquisador do CIAD; d) anotações e bibliografia das aulas da professora Ângela Corrêa, em curso ministrado no 2º semestre de 1998, na UFRJ.

Princípios de organização do discurso

Patrick Charaudeau (1992) propôs quatro modos de organização do discurso, baseando-se no critério segundo o qual se agrupam os princípios e procedimentos da organização do discurso, que permitem compreender como as categorias da língua podem ser utilizadas para fins de expressão e comunicação. São eles: enunciativo, descritivo, narrativo e argumentativo. Em realidade, constituem apenas três, pois o enunciativo administra os demais.

Cada modo possui uma função de base e um princípio de organização. A função de base corresponde à finalidade discursiva do projeto de fala do locutor: o que é enunciar? O que é descrever? O que é narrar? O que é argumentar? Para o modo de organização descritivo, ela seria a identificação da sucessão dos seres do mundo, de maneira objetiva e/ou subjetiva; para o narrativo, a construção da sucessão das ações de uma história no tempo, em torno de uma busca, para dela fazer uma narrativa, com seus actantes; para o argumentativo, a explicação de uma verdade, com um objetivo racionalizante, a fim de influenciar o interlocutor.

FACULDADE DE FORMAÇÃO DE PROFESSORES

O modo de organização do discurso é um dos componentes do ato de comunicação. Os outros seriam: a língua, material verbal estruturado em categorias lingüísticas, com forma e sentido; o texto, resultado material do ato de comunicação; e a situação de comunicação, constituída pelo quadro físico e mental no qual se acham os parceiros da troca linguageira, determinados por uma identidade –psicológica e social– e ligados por um contrato de comunicação.

Situação de comunicação

Dentre as características contratuais, estão os papéis de comunicação, comportamentos discursivos que os parceiros da troca devem desempenhar, em virtude do contrato que os une. Trata-se de papéis previsíveis, dependendo estritamente de um tipo de situação e com os quais os parceiros podem não se conformar.

Não existe uma divisão simples e estanque entre língua falada e escrita. Antes, configura-se uma situação interlocutiva e uma situação monolocutiva. Nesta, os parceiros não estão em presença física um do outro, o contrato não permite troca, o locutor se acha numa situação em que não pode perceber imediatamente as reações do interlocutor (só pode imaginá-las); não está à mercê deste e pode organizar o que quer dizer de maneira lógica e progressiva. Considerando o quarteto emissor/receptor, enunciador/destinatário, verifica-se que, na situação de comunicação monolocutiva escrita, emissor e enunciador/destinatário se encontram na mesma instância de fala, enquanto o receptor se acha numa instância de fala posterior.

Ironia

Somente esse quadro duplo, de quatro sujeitos, pode explicar a ironia. Ela se insere num contrato de fala (escrita) que permite ao receptor decodificar o que realmente o emissor deseja. Citando um exemplo do próprio Charaudeau (1992), explica-se, por exemplo, o cumprimento a alguém: “Parabéns!”

- . o locutor-emissor pensa: “julgamento negativo”;
- . o enunciador diz: “julgamento positivo”:

DEPARTAMENTO DE LETRAS

- . o destinatário percebe, graças a um índice fornecido pelo locutor, que por trás do dito há um “juízo inverso”;
- . o interlocutor-receptor torna-se apto para perceber esse índice.

Contrato sobredeterminante

Considerando-se o ato de fala como o encontro desses processos que articulam quatro protagonistas – ligados por um duplo circuito (interno e externo) –, constata-se que tais protagonistas são sobredeterminados por circunstâncias de fala que os ultrapassam. As condições de interpretação de um ato de fala fazem parte de um ritual sociolinguístico, chamado contrato de fala. Esse contrato dá um certo *status* sociolinguístico aos diferentes protagonistas da linguagem que sobredetermina a sua fala. A determinação de um contrato de fala depende de uma hipótese de base, consistindo em postular que o ato de fala resulta de um projeto de fala do sujeito comunicante, o qual procede a uma *mise-en-scène* estratégica, produzindo efeitos do real e/ou efeitos de ficção.

Argumento sob forma de texto: particularidades e asserções

Charaudeau(1992) ressalta, para a forma particular que uma argumentação tomará num texto, a importância da situação de comunicação – na qual se acha o sujeito que argumenta – e o projeto de fala.

Se a situação de troca se apresenta monolocutiva ou interlocutiva, o contrato de fala, que fornece as chaves de interpretação de um texto em todo ato de comunicação, pode ser nele visível ou mascarado: a argumentação será, respectivamente, explícita ou implícita.

O autor afirma, também, que a argumentação se define numa relação triádica entre um sujeito argumentante, uma proposta sobre o mundo e um sujeito-alvo. Postula ainda que, tratando-se da definição de argumentação, não se deve cair em dois excessos: tratar a argumentação apenas em sua vertente racional, buscando somente a lógica do raciocínio; considerá-la unicamente como a utilização de estratégias de sedução e persuasão que tenderiam a confundir-se. Pressupõe três elementos-base da relação argumentativa: uma asserção de partida (dado, premissa); uma asserção de chegada (conclusão, resultado); uma ou mais asserções de passagem, que permite(m) passar de uma a outra (inferência, prova, argumento).

Valores

Ainda segundo Charaudeau, os valores de uma sociedade se classificam em:

- a) éticos: apóiam-se na oposição bem *versus* mal, justo *versus* injusto. Expressam modelos de conduta: solidariedade, fidelidade, disciplina, honestidade, lealdade.
- b) estéticos: apóiam-se na oposição feio *versus* belo;
- c) pragmáticos: apóiam-se na oposição útil *versus* inútil, eficaz *versus* ineficaz;
- d) hedonísticos: apóiam-se na oposição agradável *versus* desagradável.

Constituintes do texto argumentativo

Segundo Oliveira (1997), apoiado em Charaudeau, Anscombe e Ducrot, são constituintes do texto argumentativo: a proposta, a tese do texto, os argumentos pró-tese e os argumentos contrários à tese. A existência da proposta (*propôs*, para Charaudeau) – proposição capaz de gerar polêmica – torna-se condição essencial para que haja argumentação. Por tese do texto, entende-se a proposição que o autor busca comprovar; pode coincidir com a proposta (adesão total), ser sua variante (adesão parcial) ou negá-la totalmente. Perelman (1996) classifica tais procedimentos como graus de adesão a uma tese.

Os argumentos em favor da tese constituem proposições destinadas a demonstrá-la. Argumento e tese mantêm entre si uma relação de explicação ou causalidade, ou conclusão. “T e eu digo isso porque A”; ou “A portanto T”, sendo T = tese e A = argumento. Para Charaudeau (1992), T é uma asserção sobre o mundo e A, uma asserção sobre T; um argumento é uma asserção sobre outra asserção, com objetivo de justificá-la. Os conectores *porque*, *portanto* ou equivalentes podem estar subentendidos. Assim, a relação T/A ocorre sindética ou assindeticamente.

Toulmin, citado por Plantin (1996), estabelece o esquema argumentativo mínimo:

DEPARTAMENTO DE LETRAS

Dado Conclusão

factual _____

Lei de passagem

Exemplo: “As framboesas serão raras este ano. Houve fortes geadas.”

Dado factual: **Geou.**

Lei de passagem: **A geada destrói as framboesas.**

Conclusão; **As framboesas serão raras.**

Distingue, também, nove (9) tipos de argumento, sem nível intermediário: por analogia, por generalização, pelo signo, pela causa, pela autoridade, pelo dilema, pela classificação, pelos opostos, pela graduação. Baseado nessa classificação, Plantin considera que uma tipologia das argumentações não é mais nem menos que uma tipologia das leis de passagem, sobre as quais se baseia a transição argumento/conclusão. Por exemplo, a argumentação por causa será assim nomeada por explorar uma lei de passagem do tipo causal. Para ele, a argumentação é

...uma operação apoiada num enunciado aceito, o argumento, para atingir um enunciado menos aceitável, a conclusão. Argumentar é enviar a um interlocutor um argumento, isto é, uma boa razão para fazê-lo admitir uma conclusão e incitá-lo a adotar os comportamentos adequados (T.N.).

Essa definição limita-se aos instrumentos lingüísticos: o tom de voz autoritário não seria um argumento, mesmo constituindo indubitavelmente um instrumento de influência. Um hipnotizador não corresponderia a um argumentador.

A argumentação das línguas naturais engloba o conhecimento do implícito. Por outro lado, as modalidades de articulação das premissas (dado e lei de passagem) à conclusão poderão ser mais ou menos complexas. De um modo geral, uma argumentação é uma seqüência de enunciados tal que a conclusão se afirma sobre a base dos enunciados que os cercam. Tal definição recobre a inferência silogística e aplica-se às diversas formas de dedução causal. Em sentido oposto, um conjunto de enunciados verdadeiros, limitando-se com um enunciado falso, bastará para cobrir esse enunciado falso com matizes de verdade. Mergulhado num conjunto coerente de enunciados aceitos, um enunciado contestado se tornará plausível. Para que se acredite numa calúnia, é preciso cercá-la de um pouco de verdade.

Topoi

Segundo Plantin (1996),

A lei de passagem leva ao dado o sentido argumentativo que ele não possuía antes: eis um postulado fundamental de argumentação discursiva. É a partir dela que o dado constrói a sua orientação em direção à conclusão. Ela expressa uma verdade geral, por vezes do tipo proverbial, atribuída a um enunciador coletivo: “Sabe-se que...”. Frequentemente implícita, permite ao argumentador acoplar seu dizer a um princípio, uma convenção admitida na sua comunidade lingüística. Tais princípios denominam-se lugares comuns ou *topoi*, e esses termos foram redefinidos pelas diferentes teorias da argumentação.

Argumentação e persuasão

Boissinot (1994) sintetiza os conceitos de Aristóteles, sobre a Retórica; de Pascal, sobre a arte de persuadir; e os modernos estudos de Perelman, Ducrot e Maingueneau, no âmbito da Pragmática. Estabelece um confronto entre demonstração, argumentação e persuasão, ressaltando a imagem do enunciador nessa última, já que a personalidade do emissor vai crescendo, da demonstração até a persuasão; “indiferente à validade de uma demonstração, ela é essencial nas técnicas de persuasão.”

Frames

O conhecimento lingüístico é apenas uma parte do que se necessita para interpretar um texto. O outro lado da moeda refere-se a um conhecimento do mundo. A constituição de um mundo textual deve apoiar-se num certo grau de semelhança entre o mundo textual do emissor e o do receptor. Os estudiosos revelam que o conhecimento do mundo se deposita na memória em blocos, como unidades completas de conhecimento – conceitos e modelos cognitivos globais. Entre os modelos cognitivos globais, os *frames* funcionam como um tipo básico auxiliar na compreensão de textos. São

modelos globais que contêm o conhecimento do senso comum sobre um conceito central (por exemplo, Natal, viagem aérea); estabelecem quais as coisas que, em princípio, são componentes de um todo, mas não estabelecem entre eles uma ordem ou seqüência (lógica ou temporal). (Koch & Travaglia, 1989).

Van Dijk, também citado por Koch-Travaglia (1989), alia a compreensão do texto a regras de interpretação pragmática. A coerência textual não se estabelece sem levar em conta a interação e as crenças, desejos, preferências e normas dos interlocutores.

ANÁLISE DO *CORPUS*

O contrato sobredeterminante autor/leitor

Em entrevista à Editora Ática, diz o autor Ivan Ângelo:

Fico contente ao saber que jovens estão estudando Clarice Lispector, Murilo Rubião, Drummond, textos de Caetano Veloso. Foi **pensando nestes jovens que escrevi os contos** deste livro (Ângelo. 1996: g.n.)

No decorrer da entrevista, o autor enfatiza seu compromisso social: escrever para os jovens, para sua sensibilidade. O entrevistador, por sua vez, destaca o fato de ser o autor um produtor de contos.

Mas tal contrato rompe-se de imediato, contrato esse de escrita. O texto *Vai* delinea um triângulo amoroso, cujas personagens masculinas rivalizam pela conquista de uma mulher. A rivalidade esboça-se por meio de uma delas – o enunciador – que, dirigindo-se à amada – o destinatário –, estabelece um contraponto entre as suas próprias qualidades e os defeitos do antagonista. Esse é o esboço que o leitor depreende. Porém o texto configura-se num modo de organização argumentativo, uma vez que todo ele constitui uma tentativa de persuasão do enunciador, para que a amada não parta com o rival, permanecendo em sua companhia; persuasão, porque também envolve um apelo ao sentimento, à emoção.

Situação de comunicação

Vislumbram-se no texto dois recortes:

R1: revelação intimista das atitudes do enunciador;

R2: descrição das atitudes do rival.

A ambos os recortes subjaz a interpelação à personagem feminina, caracterizando uma aparente situação de troca interlocutiva, que na realidade é monolocutiva, pois não há resposta da mulher. A argumentação torna-se explícita, já que é visível no texto o contrato de fala/escrita: o autor tem a intenção de escrever um conto, captado pelos leitores a partir de uma situação de conflito inicial, gerada por um triângulo: o homem, a mulher, o outro. Entre os personagens, quanto ao nível temático, há, então, um contrato amoroso. Estabelece-se entre os dois primeiros um ato persuasivo, visto que todos os atos de fala do primeiro tentam persuadi-la

FACULDADE DE FORMAÇÃO DE PROFESSORES

a permanecer em sua companhia e desistir do rival (1º, 2º e 5º & descrevem as atitudes do enunciador; 4º, 9º e 12º, as do rival).

Constituintes do texto argumentativo

O primeiro parágrafo pressupõe uma situação de comunicação anterior à do texto, na qual o elemento feminino tenha manifestado o desejo de partir ao encontro do rival. É a proposta (*propos*, para Charaudeau). “*Quer ir? Vai*” = Você deseja partir em companhia dele.

A tese do texto é a negação total da proposta. Está implícita: É melhor você ficar comigo.

Para percorrer o caminho da proposta à conclusão, considera-se que o enunciador se apóia numa perspectiva de informações mutuamente partilhadas por ele e pela destinatária. Aparentando enaltecer “o outro”, divide com ela o conhecimento do mundo, de que tais atitudes refletem um comportamento negativo.

Frames

Pode-se agrupar em cinco (5) *frames* as expressões linguísticas com que ele caracteriza as qualidades do rival: exibicionismo: arrogância, crueldade, falta de polidez em relação à mulher e grosseria.

Exibicionismo:

dança muito bem, até chama a atenção, anda de bicicleta como um acrobata de circo, afiado como se tivesse escamas, o jeitão, essa coisa de velocidade, ele faz e acontece, fala mais alto, ri mais à vontade, às vezes chama até um pouco a atenção (Ângelo, 1996).

Arrogância:

ter aquele ar de que vai passar roncando na frente ou por cima de todo mundo – e esse ar ele tem-; ele tem isso, a certeza de que o homem é o senhor do universo, tudo ta aí pra ele; ar corajoso dos ricos, aquela confiança de entrar nos lugares (Ângelo, 1996).

Falta de polidez em relação à mulher:

num restaurante não te oferece primeiro a cadeira, não observa se tá servida, a mulher que se sente, peça o que quiser, sirva-se, chame o garçom quando precisar. Também não procura saber se você tá satisfeita (Ângelo, 1996).

Crueldade:

DEPARTAMENTO DE LETRAS

“caça e acha”; “mete o braço”; “cavalo foi feito para ser domado, arreado, freado, ferrado e montado”; “dar um tiro num bicho” (Ângelo, 1996).

Grosseria:

“levou um urubu e soltou na igreja no casamento do Carlinhos”; “sujou de cocô de cachorro as maçanetas dos carros estacionados na porta da boate” (Ângelo, 1996).

Topoi e ironia

A partir desses *frames*, alcançam-se os *topoi*, crenças partilhadas por enunciador e destinatário. Os *topoi* não estão no texto e sim implícitos. Ambos, emissor e destinatário, crêem que o bom caráter trata bem dos animais, tem noção de limites, respeita as pessoas, não se exhibe, é cavalheiro.

O terceiro período do texto “Eu não vou segurar” aparentemente parece detonar uma série de argumentos anti-tese. Verifica-se, depois, ser o que segue uma asserção de passagem. Todo vaidoso, exibicionista, arrogante, mau-caráter é egoísta, não ama ninguém, só a si próprio – asserção essa que caminha em direção à tese. Apóia-se ela:

a) nos *topoi*, pois, quando o enunciador enumera as “qualidades” do rival, pressupõe que sejam apreendidas pela destinatária como lugares-comuns de defeitos do segundo; b) na ironia, que mascara os argumentos pró-tese de argumentos anti-tese.

Exemplificação:

a) “dar um tiro num bicho”

Topoi: Quem maltrata os animais é cruel.

“fala mais alto, ri mais à vontade”

Topoi: Quem se exhibe é vaidoso.

“ele tem isso...tudo ta aí pra ele”

Topoi: Quem é arrogante é egoísta.

“Não observa se você tá servida”

Topoi. Não dá atenção à mulher; não gosta dela.

“levou um urubu e soltou na igreja no casamento do Carlinhos”

Topoi: Quem desrespeita o próximo é mau-caráter.

b) O emissor pensa: Você muda pra pior (julgamento negativo)

O enunciador diz: “Você muda pra melhor” (2º. &): julgamento positivo

A destinatária percebe, graças aos índices apresentados pelo emissor, que por trás do “dito” há um julgamento inverso (cf. as supostas “qualidades” do rival, enumeradas pelo enunciador).

Se a figura do enunciador constitui elemento importantíssimo na persuasão, verifica-se que ele se valoriza, usando técnica contrária à que utiliza para chamar atenção sobre as qualidades do rival: modéstia *vs* vaidade. Timidamente, em cada parágrafo (5º, 6º, 8º e 9º), vai contrapondo, uma a uma, qualidades suas, como se acreditasse defeitos.

“Muito cristal me intimida” (14º &). Esse penúltimo parágrafo, num movimento ascendente, faz, então, explodir tais qualidades, tanto no plano racional, quanto no plano emocional. Permitindo-se afirmar “Também não vou dizer que ele é melhor do que eu em tudo. Isso não” – enumera, num crescendo, qualidades próprias, transformadas em argumentos explícitos a favor de sua tese. Conclui com “Não bato em mulher”, o que pressupõe ser essa uma atitude do rival, reiteradora da sua violência e, por conseguinte, forte argumento para que a destinatária dele desista por completo.

Valores

O enunciador, aparentando enaltecer o “outro”, ressalta as atitudes deste, em que predominam nitidamente valores hedonísticos em detrimento dos éticos, conforme comprovam as expressões linguísticas citadas nos *frames*. Apenas uma de suas reflexões valoriza esteticamente o rival: “É mais bonito também” (12º &). Ainda faz um apelo à amada quanto à hierarquização dos valores, quando a faz refletir sobre uma possível escolha dos valores pragmáticos, em detrimento dos éticos. “Olha, não quero dizer que o que eu vou falar agora tenha importância para você, que possa ter influído na sua decisão, mas ele tem mais dinheiro também, você sabe” (14º &).

Asserções

DEPARTAMENTO DE LETRAS

O enunciador pressupõe que a mulher possa não se convencer, a princípio, de seus argumentos, mas espera que ela os repense e retorne, enfim, a seus braços.

Retomando a asserção de partida – Você quer ir com ele –, implícita no parágrafo inicial (“Quer ir?”), e os argumentos pró-tese já elencados, pode-se interpretar o parágrafo final, de acordo com o seguinte raciocínio: “E não sou rancoroso” = Mas não sou rancoroso = restrição = mais um argumento pró-tese. A asserção de chegada explicita-se como: Portanto eu espero que você fique comigo, baseada no enunciado-conclusão sob a forma imperativa: “Leva a chave para o caso de querer voltar”.

CONCLUSÃO

A. O texto *Vai*, de Ivan Ângelo, apresenta o seguinte esquema argumentativo:

a) segundo Charaudeau: É melhor você ficar comigo e não com ele (T) e eu digo isso porque ele é vaidoso, exibicionista, arrogante, mau-caráter, egoísta e não gosta de você (A).

b) segundo Plantin:

dado: ele é vaidoso, exibicionista, arrogante, mau-caráter;

lei de passagem: todo vaidoso, exibicionista, arrogante, mau-caráter é egoísta, só gosta de si próprio;

conclusão: logo, ele não gosta de você; você não será feliz com ele e sim comigo.

Representa, pois, um exemplo de argumentação por causa, com tese implícita, argumentos implícitos (baseados nos *topoi* e na ironia) e explícitos com predominância assindética.

B. Segundo Boissinot, o texto *Vai* configura um esquema persuasivo, centrado na figura do elemento que persuade, posto que este a tece de um modo cada vez mais positivo. É melhor para você ficar comigo e não com ele (T), por que eu sou tímido (“Muito cristal me intimida”), ele é exibido; eu sou discreto “Eu troquei a volúpia de chegar rapidinho pelo prazer de estar a caminho. No amor também”, ele é arrogante; eu sou cortês “Já eu sou meio antigo, ultrapassado, gosto de umas cortesias”, ele é mal-educado com as mulheres; eu sou bondoso “Não, não tenho cora-

FACULDADE DE FORMAÇÃO DE PROFESSORES

gem”, ele é cruel; eu respeito as pessoas “Não consigo ser engraçado assim”, ele é grosseiro.

Logo, só eu – e não ele – trato bem você; só eu – e não ele – gosto de você; só eu – e não ele – tenho as qualidades que a tornarão feliz.

C. A seqüência de ações, praticadas pelo rival, não caracteriza o modo de organização narrativo, uma vez que se mencionam apenas como argumentos caracterizadores da personalidade agressiva e machista do elemento em questão.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ÂNGELO, Ivan. *O ladrão de sonhos*. São Paulo: Ática: 1996.

BOISSINOT, Alain. *Les textes argumentatifs*. Toulouse: Bertrand-Lacoste, 1994.

CHARAUDEAU, Patrick. *Langage et discours*. Paris: Hachette, 1983.

———. Une théorie des sujets du langage. *In Langage et société*. Paris: Maison des sciences de l' homme, 1984.

———. *Grammaire du sens et de l' expression*. Paris: Hachette, 1992.

CORRÊA, Ângela. Relações lógicas e quadro persuasivo na argumentação. Comunicação apresentada ao SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE ANÁLISE DO DISCURSO, 11-14 de novembro de 1997. Belo Horizonte: UFMG, Faculdade de Letras.

———. Anotações das aulas da profa. UFRJ. 2º sem. 1998.

GOFFMAN, Erving. *Frame analysis*. New York: Harper Torchbooks, 1974.

KOCH, Ingedore & TRAVAGLIA, Luiz Carlos. *Texto e coerência*. São Paulo: Cortez, 1989.

OLIVEIRA, Helênio Fonseca de. O modo argumentativo de organização do discurso: análise de um texto jornalístico. *In Anais do II Encontro Franco-Brasileiro de Análise do Discurso*. Rio de Janeiro: UFRJ. 1997.

———. Anotações das aulas do prof. UFRJ. 1º. sem. 1998.

PERELMAN, Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação – a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

ANEXO

Vai

Quer ir? Vai. Eu não vou segurar. Uma coisa que não dá certo é segurar uma pessoa contra a vontade, apelar pro lado emocional. De um jeito ou de outro isso vira contra a gente mais tarde: não fui porque você não deixou, ou: não fui porque você chorou. Sabe, existem umas harmonias em que é bom a gente não mexer. Estraga a música. Tem a hora dos violinos e tem a hora dos tambores.

Eu compreendo, compreendo perfeitamente. Olha, e até admito: você muda pra melhor. Fora de brincadeira, acho mesmo. Eu sei das minhas limitações, pensei muito nisso quando tava tentando te entender. É, é um defeito meu considerar as pessoas em primeiro lugar. Concordo. Mas não tem mais jeito, eu sou assim. Paciência.

Sabe por que eu digo que você muda pra melhor? Ele faz tanta coisa melhor do que eu! Verdade. Tanta coisa que eu não aprendi por falta de tempo, de oportunidade – ora, pra que ficar me justificando? Não aprendi por falta de jeito, de talento, essa é que é a verdade. Eu sei ver as qualidades de uma pessoa, mesmo quando é um homem que vai roubar minha namorada. Roubar não: ganhar.

Compara. Ele dança muito bem, até chama a atenção. Campeão de natacão, anda de bicicleta como um acrobata de circo, é bom de moto, sabe atirar, é fera no volante, caça e acha, monta a cavalo, mete o braço, pesca, veleja, mergulha. Não tem companhia melhor.

Eu danço mal, você sabe. Não consegui ultrapassar aquela fronteira larga entre a timidez e a ousadia, entre a discrição e o exibicionismo, que separa o mau e o bom bailarinos. Nunca fui muito além daquela fase em que uma amiga compadecida precisava sussurrar no meu ouvido: dois pra lá, dois pra cá.

Atravessar uma piscina eu atravesso, uma vez, duas talvez, mas três? Menino de cidade, e modesto, não tive córrego nem piscina. É com olhos invejosos que eu o vejo na água, afiado como se tivesse escamas.

Moto? Meu Deus, quem sou eu. Pra ser bom nisso é preciso ter aquele ar de quem vai passar roncando na frente ou por cima de todo mundo – e esse ar ele tem.

Montar? É preciso ter essa certeza, que ele tem, de que cavalo foi feito pra ser domado, arreado, freado, ferrado e montado. Eu não tenho. Não tá em mim. Eu ia montar como se pedisse desculpas ao cavalo pelo incômodo, e isso não dá, não pode dar um bom cavaleiro.

O jeito como ele dirige um carro é humilhante. Já viajei com ele, encolhido e maravilhado. Você conhece o jeitão, essa coisa de velocidade. Não vou ter nunca aquela noção de tempo, a decisão, o domínio que ele tem. Cada um na sua. Eu troquei a volúpia de chegar rapidinho pelo prazer de estar a caminho. No amor também.

FACULDADE DE FORMAÇÃO DE PROFESSORES

Caçar... Dar um tiro num bicho... Ele tem isso, a certeza de que o homem é o senhor do universo, tudo tá aí pra ele. Quem me dera. Quando penso naquela pelota quente de aço entrando no corpo do bicho, rasgando carne, quebrando ossos... Não, não tenho coragem.

Aí é que eu tou perdido mesmo, no capítulo da coragem. Ele faz e acontece, já vi. Mas eu? Quantas vezes já levei desaforo pra casa. Levei e levo. Se um cachorro late pra mim na rua, vou lá e mordo ele? Eu não. Mudo de calçada.

Outra coisa: ele é mais engraçado do que eu. Fala mais alto, ri mais à vontade, às vezes chama até um pouco a atenção mas... é da idade. Lembra aquela vez que ele levou um urubu e soltou na igreja no casamento do Carlinhos? E aquela vez que ele sujou de cocô de cachorro as maçanetas dos carros estacionados na porta da boate? Lembra que sucesso? Os jornais falaram por dias naquilo. Não consigo ser engraçado assim. Não tá em mim. Por isso que eu não tenho mágoa. Ele é muito mais divertido. E mais bonito também.

Vai.

Olha, não quero dizer que o que eu vou falar agora tenha importância pra você, que possa ter influído na sua decisão, mas ele tem mais dinheiro também, você sabe. Ele tem até, sabe?, aquele ar corajoso dos ricos, aquela confiança de entrar nos lugares. Eu não. Muito cristal me intimida. Os meus lugares são uns escondidos onde o garçom é amigo, o dono me confessa segredos, o cozinheiro acena lá no quadradinho e me reserva o melhor naco. É mais caloroso, mas não compensa o brilho, de jeito nenhum.

Ele é moderno, decidido. Num restaurante não te oferece primeiro a cadeira, não observa se você tá servida, não oferece mais vinho. Combina, não é? com um tipo de feminismo. A mulher que se sente, peça o que quiser, sirva-se, chame o garçom quando precisar. Também não procura saber se você tá satisfeita. Eu sei que é assim que se usa agora. Até no amor. Já eu sou meio antigo, ultrapassado, gosto de umas cortesias.

Também não vou dizer que ele é melhor do que eu em tudo. Isso não. Eu sei por exemplo uns poemas de cor. Li alguns livros, sei fazer papagaio de papel, posso cozinhar uns dois ou três pratos com categoria, tenho certa paciência pra ouvir, sei uma ótima massagem pra dor nas costas, mastigo de boca fechada, levo jeito com crianças, conheço umas orquídeas, tenho facilidade pra descobrir onde colocar umas carícias, minhas camisas são lindas, sei umas coisas de cinema, não bato em mulher.

E não sou rancoroso. Leva a chave para o caso de querer voltar.

(Ângelo, 1996)