

## **Falar fácil, para ser compreendido ou falar difícil, para manter o poder?**

**Paula Silveira  
2008**

### **Que grande “seca”!**

Assistir a um congresso, a um debate, a uma entrevista ou a uma reunião de trabalho pode ser uma experiência traumática para o comum dos mortais. E porquê? Porque, na grande maioria dos casos, técnicos, políticos e dirigentes esmeram-se em expor as suas ideias através de uma linguagem hermética, difícil e absolutamente incompreensível para todos os que não sejam da sua área. Por outro lado, ainda, falam durante um tempo interminável, ocupando o “tempo de antena” num discurso longo, repetitivo e cansativo.

Resultado, a maioria dos ouvintes desmobiliza, o desinteresse é geral, as ideias em presença perdem-se. Os mais velhos adormecem, os jovens abandonam. O sentimento geral é “Que grande seca!”.

Mas não são só as consequências negativas na paciência dos ouvintes que são importantes. Mais importante ainda é que a ideia não passou, o projecto ficou obscuro, escondido pela verborreia, enredado na confusão dos argumentos e no comprimento das frases.

E se a ideia não passou, se o projecto não foi compreendido, é impossível construir a adesão social a esse mesmo projecto. Os indivíduos e grupos ficam impossibilitados de reflectir sobre ele, e terão apenas três alternativas:

- formar a sua opinião a partir de migalhas que conseguiram captar,
- formar a sua opinião a partir de migalhas que alguém divulgou,
- ignorar o projecto, pois não conseguiram formar opinião.

Esta é uma situação propícia a toda a espécie de manipulação, política, técnica ou outras. A reflexão colectiva sobre o projecto não se faz, apenas se fixam pormenores díspares à volta dos pontos mais evidentes e evidenciados.

Em vez do sistema social se mobilizar para a inteligência colectiva e, através dela, conseguir implementar o projecto devidamente digerido pelos indivíduos e grupos, o que se obtém é uma apatia colectiva, periodicamente avivada por episódios de pretensas mobilizações informadas\* .

Esta realidade é transversal a todos os sistemas sociais, em todas as áreas de actuação e em várias épocas históricas, e tem razões e objectivos precisos. Vejamos quais.

## **Falar difícil para quê?**

Uma reflexão sobre este fenómeno do “falar difícil” leva-nos à consideração de três questões:

- Falar difícil como sinal de inteligência?
- Falar difícil como código do grupo?
- Falar difícil para conservar o poder?

### **O sinal de inteligência**

Sendo o fenómeno do “falar difícil” muito antigo, ele remete-nos para épocas históricas em que o acesso ao conhecimento se encontrava vedado à maioria dos cidadãos. Assim, se o conhecimento estava apenas na posse de alguns, como os monges na Idade Média, por exemplo, estabelecia-se uma relação hierárquica entre os dois pólos, os que não sabem versus os que sabem, os ignorantes versus os sábios, os estúpidos versus os inteligentes.

O exemplo histórico mais típico é a figura da Pitonisa, aquela sacerdotisa da Grécia Antiga que, no Templo de Delfos, interpretava os sinais dos Deuses para os crentes ignorantes. Ou ainda os feiticeiros, os curandeiros, os astrólogos. Os doutores, em geral.

Dado que o comum dos mortais não percebia do que se falava, não entendia a linguagem, não conseguia tirar conclusões, ficava numa posição de inferioridade. “Falar difícil” era, assim, um sinal de inteligência, um sintoma de superioridade, e uma característica dos seres muito dotados.

Este traço manteve-se na cultura contemporânea. Ainda hoje, a Lei é incompreensível para o comum dos cidadãos, exigindo a mediação do jurista e a intervenção do advogado. Os estudos técnicos e científicos, mesmo aqueles que devem ser consultados e opinados pelos cidadãos, tais como os Estudos de Impacto Ambiental, por exemplo, são incompreensíveis pelos não técnicos.

---

\* Quem leu a Constituição da República Portuguesa, o Tratado de Lisboa da União Europeia, o Estatuto do Aluno, ou o sistema de Avaliação dos Professores? Quem tem dados concretos e actualizados sobre a utilidade, ou não, da Ponte Vasco da Gama, do Aeroporto de Alcochete ou da projectada Barragem da Foz do Tua? A resposta óbvia é: muito poucos leram ou têm dados, a maioria mantém-se apática, segue a opinião publicada ou resiste passivamente a interessar-se pelos mais variados temas.

E assim por adiante.

Este é o mesmo fenómeno que ainda exige que as teses de doutoramento tenham largos centímetros de espessura e centenas de menções bibliográficas, e que uma opinião seja largamente ilustrada e fundamentada com citações de autores consagrados. Teses curtas e opiniões sem citações não têm mérito, são sinal de falta de profundidade, de reflexão leviana.

E é, assim, que o divulgador, o indivíduo que se presta a traduzir, a explicar, a falar claro é considerado uma figura menor, do ponto de vista do seu mérito. O comentador muito ouvido, o historiador que divulga a História, o cientista de explica a Ciência, o maestro que mostra os segredos da orquestra são tidos como figuras menores, gente pouco reflectida e superficial.

Nesta linha, o que tem peso social é a figura do indivíduo fechado e isolado no seu gabinete, rodeado de livros, computadores, provetas e microscópios, e que raramente sai para explicar as suas conclusões. Quanto mais sair, quanto mais conhecido e aceite for pelos seus concidadãos, mais mal considerado será pelos seus pares.

E porque é que os pares, os outros técnicos, os outros cientistas, rejeitam os divulgadores? Porque estes, além de se mostrarem “pouco inteligentes”, são, também, uma ameaça para o seu grupo de pertença.

### **O código do grupo**

Para além de ser interpretado como sinal de inteligência, o “falar difícil” responde, igualmente, à necessidade que cada grupo tem de se diferenciar dos outros, de marcar a sua especificidade face ao exterior, uma das principais condições da manutenção da sua coesão interna.

É assim que cada grupo tem um dialecto próprio, dificilmente percebido pelos elementos exteriores. Exemplos são a linguagem dos jovens versus a linguagem dos mais velhos, o dialecto do futebol, a linguagem dos funcionários públicos, a linguagem dos gestores, dos políticos, dos governos, dos legisladores, dos informáticos, etc.\*

Palavras típicas são, por exemplo:

- kurtir, para os jovens,
- escudos (moeda), para os mais velhos,
- mister, para o futebol

---

\* Vide o sketch do Gato Fedorento – Coima, no You Tube, em que toda a linguagem cifrada usada pelo polícia tem que ser traduzida para o condutor. Ou o texto de António Barreto - Um naco de prosa -, no Jornal Público de 07.10.2007, no qual o sociólogo transcreve um despacho normativo do Secretário de Estado da Educação da actual equipa governativa. Ou, ainda, a intervenção de Carlos Carvalhas, na TSF–Linha da Frente, em 28.11.2006, na qual reflecte sobre os mesmos significados traduzidos em palavras diferentes, consoante se trate do discurso liberal ou socialista.

- atempadamente, para o funcionário público,
- mais-valia, para o gestor,
- comissão, para os políticos,
- conjuntura para os governos,
- ao abrigo do artigo... para os legisladores,
- interface, para o informático.

Este código comum a cada grupo é factor de identidade e de coesão interna e serve de marca distintiva em relação a outros grupos. Quem não percebe a linguagem do grupo é ignorante e não lhe pertence.

E porque é que ser visto como inteligente e pertencente a um grupo é importante? Porque esse alguém tem mais poder sobre quem é ignorante e não lhe pertence.

### **Conservar o poder**

O “falar difícil” é uma fonte importante de poder. Poder sobre os pensamentos, as opiniões e as acções dos outros.

O princípio do “Magister dixit”, expressão que, no latim da Idade Média, significava “o que diz o Mestre” é o exemplo perfeito de como o pensamento de alguém, traduzido numa linguagem hermética e codificada, pode comandar a evolução do pensamento social, travar a expressão da criatividade individual e matar no ovo qualquer veleidade de crítica à verdade estabelecida. A palavra do Mestre, fosse qual fosse, era inexplicável, inquestionável, não admitia alternativas, comandava o conhecimento e os comportamentos sociais.

Hoje, este fenómeno mantém-se, ainda. Cada sistema social tem os seus sábios e heróis, as suas figuras inquestionáveis, as suas corporações respeitáveis. Todos fazem o possível por emitirem as suas opiniões, os seus conhecimentos, de forma o mais complexa possível, bem longe do cidadão comum, pois essa é a garantia de que irão manter-se na posição de sábia superioridade que conquistaram.

### **Falar fácil para quê?**

Dizia Einstein que só saberia muito sobre a Teoria da Relatividade quando se conseguisse explicá-la à sua empregada doméstica. Queria com isto simbolizar que quanto mais competente é um técnico, na sua área, mais condições tem para ser capaz de traduzir esse conhecimento em fórmulas simples, claras e facilmente compreendidas por quem está fora dessa mesma área\*.

---

\* E mesmo para quem está na mesma área de trabalho, a possibilidade de compreensão não está assegurada. A verdade é que os tempos contemporâneos, aliados à complexidade e especialização crescente do conhecimento, tornam todos os indivíduos praticamente analfabetos uns em relação aos outros. O grau de especialização é tão grande que, mesmo dentro da mesma área de trabalho, é fácil um indivíduo não estar pronto a perceber todas as implicações do discurso do outro.

Se esta é a situação de partida, porque é que se torna, hoje, imprescindível criar um outro modelo de discurso, uma outra prática social mais próxima dos princípios da cidadania madura, típica do século XXI?

A verdade é que a prática democrática contemporânea tem aspirado e exigido cidadãos cada vez mais interventivos. Desde a Defesa do Consumidor aos Provedores dos clientes, das participações asseguradas nas consultas Públicas dos Estudos de Impacte Ambiental ao poder de reclamação e responsabilização sobre a Administração Pública, o cidadão tem cada vez mais necessidade de identificar as situações, de ser capaz de reconhecer as suas linhas de força e fragilidades, e de expressar a sua opinião informada. Para isso, precisa de compreender o que ouve e o que lê, ter dados para reflectir, tirar conclusões e decidir a sua acção.

Para resolver esta necessidade de cidadãos mais informados, a solução vigente aponta para o reforço da escolaridade e da formação. Claro que sim. Porém, não só ficar à espera desta evolução significa manter a situação disfuncional durante muito mais tempo, como ela não garante que o cidadão consiga vir a perceber os discursos especializados. Torna-se necessário, entretanto, trabalhar outro pólo, o de garantir a tradução desse discurso mesmo especializado.

A palavra compreendida torna-se, assim, um factor imprescindível para a evolução e mudança do sistema social, a dois níveis:

- para a adesão a um projecto de mudança, e
- para a mudança comportamental dos indivíduos e grupos .

Na verdade, só adere a um projecto de mudança quem o conseguiu perceber, reflectir e discutir sobre ele. E só muda de comportamento quem adere ao projecto de mudança, porque o percebeu, reflectiu e discutiu.

Falar fácil não é, assim, um estilo, uma moda, um populismo ou uma fragilidade. É, sim, um imperativo democrático.

## **Como falar fácil?**

Falar fácil dá muito trabalho. É bem mais difícil do que falar difícil. Exige muita informação, muita pesquisa, muita reflexão, e uma preparação aturada. Exige um grande domínio do tema, e um grande respeito pelos ouvintes.

Vejamos como.

## **O “caroço”**

Explicar uma ideia, traduzi-la em palavras fáceis para que todos a entendam, é simplificá-la, empobrecê-la, falsificá-la? Não, é ser capaz de ir ao “caroço” dessa ideia.

E o que é ir ao “caroço” de uma ideia ou de um projecto? Não é mais do que ser capaz de sintetizar, em meia dúzia de palavras, a essência da ideia ou do projecto, as suas linhas fundamentais, retirando todo o floreado à sua volta.

A cultura anglo-saxónica chama a este esforço de síntese o

Get to the point !

Chegar ao “caroço” da ideia é o primeiro passo para a clarificação do discurso.

Mas não chega. Há, agora, que o colocar em palavras simples, apoiá-lo com exemplos práticos, e ilustrá-lo com esquemas e imagens. Tudo o que promova a sua compreensão eficaz, e alimente a reflexão de quem ouve.

A cultura anglo-saxónica brinca com este trabalho, apelidando-o de

KISS

ou seja, **Keep It Simple, Stupid** !

## **A frase eficaz**

A discussão do “caroço” e da palavra clara e simples leva-nos à eficácia da frase.

Assim, conseguir resumir numa frase a essência de uma ideia é uma arte treinável. Exige, novamente, uma reflexão e trabalho aturados e muita criatividade.

Por exemplo, veja-se as frases seguintes:

“O mal não é mudar de ideias, é não ter ideias para mudar!”

“Preocupa-te com o futuro, pois é lá que vais viver o resto da tua vida.”

“Casaste comigo, ou contra mim?”

Qualquer uma destas frases é altamente eficaz na transmissão da ideia. De forma simples e directa, consegue resumir a mensagem pretendida. Esta chega de imediato ao ouvinte, e poderá servir de “caroço” ao desenvolvimento do respectivo tema, até à conclusão final.

Construir um discurso é, assim, procurar, também, frases eficazes, que funcionem e que provoquem a adesão do ouvinte ao tema.

Uma frase eficaz não é um slogan, embora possa ser utilizada como tal, é antes um aglutinador da compreensão da ideia e um factor da sua memorização.

Seguem-se o organizar das ideias, e a sua exposição. Vejamos as hipóteses.

### **A conclusão vem no princípio**

A técnica tradicional de exposição de uma ideia ou projecto segue a lógica demonstrativa, nos seguintes passos:

Introdução

- 1 –
  - 1.1 –
    - 1.1.1 –
  - 1.2 –
- 2 –
  - 2.1 –
    - 2.1.1 –
  - 2.2 –

.....

Conclusão

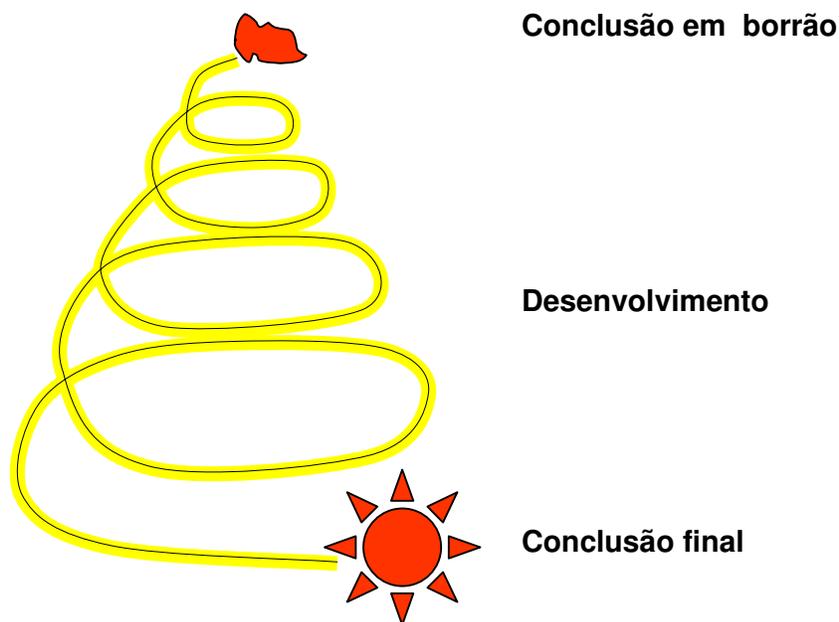
A essência desta técnica de organização do discurso é ir construindo a ideia, ponto por ponto, até à conclusão final. Tal como na construção de uma casa, o orador vai dispondo informações, tijolo a tijolo, do chão ao telhado, até ao seu resultado final, a casa pronta.

Assim, a exposição da ideia começa por uma ponta, o seu pretense princípio, e vai percorrendo sucessivos pontos, pedaço a pedaço, até atingir o fim. É só neste resultado final, na conclusão, que o ouvinte obtém a ideia completa.

Esta técnica de exposição de uma ideia é extremamente cansativa, exige da parte do ouvinte uma atenção e concentração permanentes e sem desvios.

Mas há uma outra forma de expor as ideias, tão antiga como a retórica grega. Trata-se da exposição em espiral, para envolver o ouvinte na explicação.

O aspecto é o seguinte:



Neste caso, a conclusão é dada no princípio, em “borrão”, numa breve descrição sintética do “caroço”. Segue-se o desenvolvimento do tema, em sucessivos alargamentos, sem perder de vista o “caroço” em borrão e enriquecendo-o com mais informações, exemplos, gráficos, tudo o que for necessário para que a ideia fique clara. Chega-se, então, à conclusão final, a qual não é mais do que a cristalização enriquecida daquilo que se disse no borrão.

Não se trata, pois, de construir uma casa do chão ao telhado, tijolo a tijolo, como na técnica de exposição tradicional, mas sim de pintar um quadro. Aqui, o pintor faz, primeiro, um esboço do tema, nas suas linhas e contornos principais – o tal “borrão”. Depois, vai aperfeiçoando este esboço, fazendo surgir cada vez mais as suas nuances e pormenores – o desenvolvimento, até que mostra o quadro terminado – a conclusão final.

A vantagem desta técnica de exposição, baseada, como se disse, num “caroço” claro e numa linguagem facilitadora da compreensão, é a de manter o ouvinte permanentemente envolvido no desenrolar da explicação, sem que este perca o fio à meada. O fio condutor, o esboço – o borrão – está sempre presente, é o referencial a que se reporta todo o desenvolvimento da ideia, até chegar à conclusão final.

E mesmo que a atenção do ouvinte se desvie, por qualquer razão, por alguns segundos, o fio condutor não se perde, o esboço está lá, apenas se perderão alguns pormenores.

### As fontes da adesão

Organizada a exposição das ideias, há que pensar, ainda, na sua força, na sua capacidade de conquista da adesão do ouvinte. Para tal, é necessário que o discurso faça apelo a diferentes capacidades do ouvinte, à medida que se vai desenrolando.

Assim, na fase do borrão dever-se-á fazer apelo à emoção do ouvinte, pois é através da emoção que se desperta, de imediato, a atenção\*. Fazer apelo à emoção é expressar a ideia de forma afectiva, pela positiva ou pela negativa, usando imagens carregadas de sentido. Dentro dos limites do bom gosto, evidentemente. Soará qualquer coisa como:

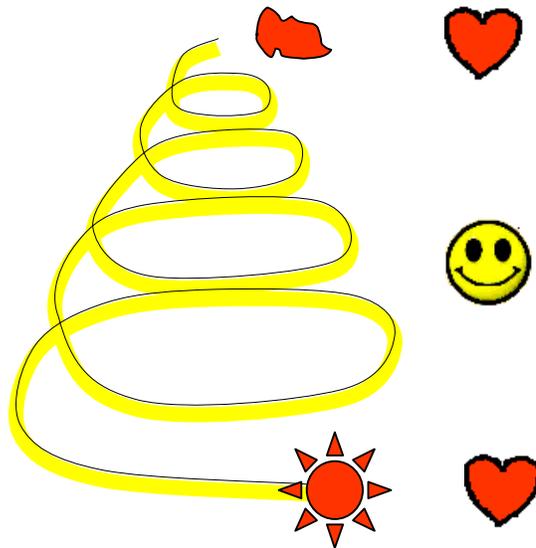
“O problema xxx representa yyy no nosso país. Vejamos como.”

Passando ao desenvolvimento, este é o espaço da reflexão intelectual, o momento de usar gráficos, demonstrações, factos. É um espaço puramente cerebral que permite enriquecer o borrão de todos os dados necessários ao aprofundamento da ideia.

Chegados à conclusão final, volta-se a fazer o apelo afectivo. A conclusão, como se disse, é a cristalização de tudo o que foi dito e deve reforçar a adesão do ouvinte à ideia. É importante, ainda, que esta conclusão final induza acção no ouvinte, através da criação de um elo de ligação futura entre a ideia e quem a ouviu. Soará qualquer coisa como:

“Em resumo, o problema é.....  
e se quiserem aprofundá-lo poderão ligar-se ao site xxx...”

O esquema seguinte ilustra esta dinâmica:



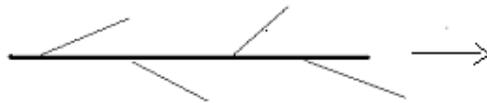
\* As televisões, rádios e jornais sabem isto há muito tempo, o que explica que os noticiários pareçam ser, muitas vezes, patrocinados por agências funerárias e companhias de seguros, tal é o número de notícias sobre mortes, feridos, desastres, catástrofes, doenças, etc.

### **Proibido tergiversar**

Nesta preocupação de falar fácil há, ainda, mais um ponto que pode ser mortífero para quem ouve. É o chamado “tergiversar”.

Significa isto que o orador, apesar de ter um fio condutor claro e compreensível, faz, permanentemente, desvios a esse fio, abrindo considerações laterais e acrescentos ao tema que causam ruído e perturbação à exposição e à compreensão desta.

O tergiversar tem o aspecto seguinte,



e soa qualquer coisa como:

“Falando de economia, diria que a situação se mantém tal como se esperava – o que aliás já tinha referido no seminário passado – mas como dizia, mantém-se tal como se esperava – aliás não sou só eu que o afirmo, o Dr. X também o fez no artigo recente de x - ....”

E assim por diante. O ouvinte mesmo atento ficará, neste caso, suspenso da conclusão que nunca chegará e cansado de tanto desvio ao tema principal. Os menos atentos desligarão ao fim de poucos segundos.

### **Em resumo**

Falar fácil não é fácil, exige trabalho e grande preocupação com os objectivos que se pretendem atingir e respeito por quem o vai ouvir. Mas é um esforço que vale a pena, pois permite elevar consideravelmente o nível de compreensão das ideias e projectos aí traduzidos.

O maior elogio que se pode fazer a um orador é:

“Não concordo com nada do que disse, mas adorei ouvi-lo!”

Significa isto que a ideia passou, foi digerida pelo ouvinte, e permitiu-lhe uma conclusão. É este o primeiro objectivo de um orador. Ser compreendido. Para que a democracia se aprofunde.



### Para adivinhar

O texto que se segue é um ótimo exemplo de verborreia técnica. Experimente lê-lo e responder à pergunta: O que é que o autor disse?

Para aqueles cujos papéis envolviam primariamente a execução de serviços, por oposição à assunção de responsabilidades de chefia, o padrão básico parece ter sido uma resposta às obrigações invocadas pela chefia, que eram concomitantes com o estatuto de membro na comunidade societal e em várias das suas unidades segmentadas. A analogia moderna mais próxima é o serviço militar exercido por um cidadão comum, exceto que o chefe da burocracia egípcia não precisava de uma emergência para evocar obrigações legítimas.

In "Society. Evolutionary and comparative perspectives"  
Talcott Parsons, 1966

Ver solução na página seguinte.

## **Solução**

O que o autor quis dizer é:

**No antigo Egito as pessoas comuns podiam ser recrutadas para trabalharem.**

**In "Social Sciences as Sorcery"  
Stanislas Andreski, 1972**

Bem mais compreensível, não é? Mas não tem o mesmo estilo, convenhamos!