

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE LETRAS MODERNAS
PROGRAMA DE ESTUDOS LINGÜÍSTICOS E LITERÁRIOS EM INGLÊS**

ANÍBAL MARI

**Relações venais, ou sucesso a qualquer preço:
análise dos diálogos em *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet**

São Paulo
2007

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

ANÍBAL MARI

**Relações venais, ou sucesso a qualquer preço:
análise dos diálogos em *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet**

Dissertação apresentada ao Programa de Estudos Lingüísticos e Literários em Inglês, do Departamento de Letras Modernas, da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Letras.

Orientadora: Profa. Dra. Maria Sílvia Betti

São Paulo

2007

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Serviço de Biblioteca e Documentação da Faculdade de Filosofia,
Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

M332 Mari, Aníbal

Relações venais ou sucesso a qualquer preço: análise dos diálogos em *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet / Aníbal Mari ; orientadora Maria Sílvia Betti. -- São Paulo, 2007.
177 ff.

Dissertação (Mestrado - Programa de Pós-Graduação em Estudos Lingüísticos e Literários em Inglês. Área de concentração: Estudos Lingüísticos e Literários em Inglês) - Departamento de Letras Modernas da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

1. Mamet, David. 2. Teatro contemporâneo – Estados Unidos.
3. Diálogos (Crítica e interpretação). 4. *Glengarry Glen Ross*. I. Título.

21^a. CDD 812.5

Aníbal Mari
Relações venais, ou sucesso a qualquer preço:
análise dos diálogos em *Glengarry Glen Ross*,
de David Mamet

Dissertação apresentada ao Programa de
Estudos Lingüísticos e Literários em
Inglês, do Departamento de Letras
Modernas, da Faculdade de Filosofia,
Letras e Ciências Humanas, da
Universidade de São Paulo para
obtenção do título de Mestre em Letras.

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em geral, a todos os meus amigos e familiares que, de uma forma ou de outra, colaboraram, com o seu apoio e estímulo, para que esta dissertação se concretizasse.

Quero agradecer, em especial, ao Prof. Dr. Jorge de Almeida e ao Prof. Dr. Eric Sabinson Mitchell que, com seus comentários e sugestões, durante e após o exame de qualificação, enriqueceram e aprimoraram este trabalho.

Agradeço também ao Prof. Dr. Ronald M. Harmon por ter me dado sugestões e esclarecido algumas dificuldades de tradução de *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela concessão da bolsa de mestrado e pelo apoio financeiro que permitiram a realização da pesquisa.

E *last, but not least*, quero agradecer à minha orientadora, Profa. Dra. Maria Sílvia Betti, cuja paciência e dedicação foram decisivas para o desenvolvimento e a conclusão deste trabalho.

RESUMO

Esta dissertação propõe analisar os diálogos da peça *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet, um dos principais dramaturgos do teatro norte-americano contemporâneo. A hipótese sugerida é que esses diálogos substituem a ação dramática e representam o substrato social que serviu de ponto de referência para a criação do enredo. São neles que as “relações venais” e o jogo de poder entre os personagens se concretizam, numa linguagem ilusória e ambígua, na qual valores individuais e comunitários, como a confiança, a amizade, a afeição, a lealdade e a verdade se subverteram, diante da necessidade de sobrevivência ou do sucesso a qualquer preço, ditados pelas práticas comerciais, pelas relações de poder, por uma mentalidade de negócios predatória e se transformaram em mercadoria, lucro e roubo.

Glengarry Glen Ross (1983) faz parte da chamada “trilogia do poder”, que abarca ainda *American Buffalo* (1975) e *Speed-the-Plow* (1985). As personagens dessas peças ou vivem à margem da sociedade capitalista norte-americana, como o triângulo masculino em *American Buffalo*, ou são representantes da baixa classe média, como os corretores de imóveis de *Glengarry Glen Ross*, submetidos a uma competição feroz imposta pela direção da firma, onde os vencedores são promovidos e os perdedores, demitidos. Nessas circunstâncias, o contato humano entre eles foi corrompido pela ganância, pelo dinheiro, pela necessidade de sobrevivência. Essas peças são um exercício de crítica ao darwinismo social.

Palavras-chave: 1. Mamet, David. 2. Teatro contemporâneo—Estados Unidos. 3. Diálogos (Crítica e interpretação). 4. *Glengarry Glen Ross*.

ABSTRACT

This dissertation aims to analyze the speeches in *Glengarry Glen Ross*, a play by David Mamet, one of the leading playwrights of the contemporary American theatre. The hypotheses suggested are that these speeches replace the dramatic action and that they represent the social stratum which has served as reference point for the creation of the plot. They also make the 'venal relations' and the power game between the characters concrete, but they do so through the use of a deceptive and ambiguous language, in which individual and communal values, such as trust, friendship, affection, loyalty and truth, are subverted, in face of the need for survival or success at any cost, determined by commercial practices, power relations, predatory business mindset, and are turned into commodities, profit and theft.

Glengarry Glen Ross (1983) is part of the "power trilogy", which also comprises *American Buffalo* (1975) and *Speed-the-Plow* (1985). The characters in these plays either live on the margins of the American capitalist society, as the ones in the masculine triangle in *American Buffalo*, or are representatives of the lower-middle-class, such as the realtors in *Glengarry Glen Ross*, subjected to a cutthroat competition by the corporation owners, in which the winners are promoted and the losers are fired. In these circumstances, genuine human contact among them is corrupted by greed, money, and the need for survival. These plays are an exercise of criticism of social Darwinism.

Key-words: 1. Mamet, David. 2. Contemporary American theatre. 3. Speeches (criticism and interpretation). 4. *Glengarry Glen Ross*.

SUMÁRIO

Introdução	9
1 ANÁLISE DOS DIÁLOGOS EM <i>GLENGARRY GLEN ROSS</i>	25
1.1 A “trilogia do poder ou dos negócios”.....	25
1.2 A estrutura formal de <i>Glengarry Glen Ross</i>	26
1.3 As regras da competição.....	28
1.4 A batalha verbal entre Levene e Williamson.....	29
1.5 A teia de conivência.....	48
1.6 A comunicação como engodo.....	55
1.7 A solução do “whodunit”.....	67
2 O NASCENTE REGIME NEOLIBERAL DAS RELAÇÕES DE TRABALHO	70
3 IDEÁRIO DE DAVID MAMET	84
3.1 Linguagem e ação dramática.....	84
3.1.1 A diferença discursiva entre homens e mulheres.....	87
3.1.2 A linguagem obscena.....	87
3.1.3 O dom de escrever diálogos.....	88
3.1.4 O ritmo no teatro	88
3.2 Ética e estética	89
3.3 A influência de Beckett, Pinter e outros.....	90
3.3.1 Stanislavski e Aristóteles.....	92
3.3.2 Hemingway.....	92
3.3.4 Sanford Meisner.....	93
3.3.5 Tchekhov	93
3.4. Diferença entre drama e tragédia.....	94
3.5 A função do drama.....	95
3.6 Drama e existencialismo.....	95
3.7 Rumos do drama norte-americano.....	96
3.8 A condição do teatro norte-americano.....	96
3.9 Teatro como meio de expressão da verdade.....	96
3.10 O processo criativo no teatro e no cinema.....	97
3.10.1 O procedimento aristotélico.....	97
3.10.2 O processo de escrita teatral.....	97
3.10.3 O propósito de escrever peças.....	97
3.10.4 Teatro e política.....	98
3.10.5 A função do autor.....	98
3.10.6 Narração no cinema e no teatro.....	99
3.10.7 A escassez de exposição.....	100
3.10.8 O que é a personagem.....	100
3.10.9 A expectativa da platéia de que o dramaturgo explique as coisas	101
3.11 O significado de <i>Glengarry Glen Ross</i>	101
3.11.1 Sobre a classe média.....	102
3.11.2 O mito americano.....	102
3.11.3 Destino manifesto.....	103
3.11.4 As preocupações temáticas em <i>Glengarry Glen Ross</i>	103

3.11.5 Diferenças de tratamento em <i>American Buffalo</i> e <i>Glengarry Glen Ross</i> ...	104
3.11.6 Personagens de <i>Glengarry Glen Ross</i> : Levene, Williamson e Richard Roma.....	104
3.11.7 Comparação de <i>GGR</i> com <i>Morte de um caixeiro-viajante</i> , de Arthur Miller.....	105
3.11.8 A estratégia de colocar o acontecimento dramático por detrás da cena...	106
3.11.9 Literatura e negócios.....	106
3.11.10 A possibilidade de mudança radical na sociedade a partir de uma mudança na estrutura económica.....	107
3.11.11 Negócios e fraude na América.....	107
3.11.12 O fascínio pela trapaça	108
3.11.13 A trapaça em <i>Glengarry Glen Ross</i>	109
3.11.14 O discurso de venda	109
3.11.15 Interações humanas	110
3.11.16 Misoginia	110
3.11.17 O subtexto como uma dinâmica de poder	110
Considerações finais	111
Referências bibliográficas	126
Anexo — Tradução de <i>Glengarry Glen Ross</i>	135

INTRODUÇÃO

David Mamet talvez seja mais conhecido entre nós pelos roteiros que escreveu para Hollywood ou pelos filmes que ele mesmo dirigiu, entre os quais *The Postman Always Rings Twice* (*O destino bate à porta*, 1981), *The Verdict* (*O veredito*, 1982), *House of Games* (*Jogo de emoções*, 1987), *The Untouchables* (*Os intocáveis*, 1987), *Homicide* (*Homicídio*, 1991) e *Glengarry Glen Ross* (*Sucesso a qualquer preço*, 1992), adaptação dele mesmo, para o cinema, da peça originalmente escrita para o teatro e que é objeto de estudo desta dissertação. Pelo menos, três peças suas já foram encenadas nos palcos brasileiros: *Sexual Perversity in Chicago* (*Perversidade sexual em Chicago*) e *A Life in Theater* (*Uma vida no teatro*) e, mais recentemente, *Edmond*.

Em 1975, *American Buffalo* seria a primeira peça de Mamet a fazer sucesso na Broadway. Quase uma década depois, em 1983, Mamet escreveu *Glengarry Glen Ross*, uma peça que é uma espécie de continuação daquela e cuja ação se passa num restaurante chinês e numa agência imobiliária e pode ter sido inspirada na experiência pessoal de Mamet como corretor de imóveis em Chicago, onde, segundo ele mesmo conta: “Eu vendia terra sem valor no Arizona a pessoas idosas que não tinham condições financeiras para comprá-la” (apud NIGHTINGALE 2004:89).

As *dramatis personae* em *American Buffalo* são um trio de vigaristas que armam um esquema para reaver de um cliente, por meio de roubo, uma moeda rara com uma efígie do búfalo americano, uma metáfora da terra arrasada em que se transformou o sonho americano. O roubo planejado jamais acontece e, em vez disso, há uma batalha verbal entre eles. Tudo se passa no brechó de Don, o único

com uma profissão identificada. Teach é um jogador de pôquer profissional e Bob, um viciado em drogas e funcionário de Don, que o trata como a um filho. Nesse duelo estão em jogo amizade e negócios, manipulação e poder.

American Buffalo e *Glengarry Glen Ross* tratam da ética americana dos negócios, associada ao culto da masculinidade. Há semelhanças entre ambas. A primeira gira em torno de um arrombamento seguido de roubo, planejado por três trapaceiros insignificantes, que nunca acontece. A segunda também trata de um arrombamento seguido de furto que, porém, acontece. Mas enquanto em *Glengarry Glen Ross* os personagens agem sob a pressão de uma competição acirrada dentro da organização em que trabalham, em *American Buffalo* os personagens encontram-se na periferia do sistema, descartados por ele e vivendo em meio aos objetos também descartados de uma loja de objetos usados. O que os move é a cobiça monetária: aqui pelo furto e posse de uma moeda cuja efígie é o búfalo americano, metáfora da expansão norte-americana para oeste; ali pelo furto e posse das “indicações” (*leads*) de potenciais compradores de imóveis, também uma metáfora que tanto pode significar ‘indício’, ‘pista’, ‘dica’ ou ‘chumbo’, o peso do fracasso e da coerção da lei, como ‘liderança’ ou ‘o caminho que conduz ao sucesso’. Em torno dessas coordenadas é que se armam as estratégias de engano e traição.

Mas há diferenças também entre as duas peças. Em *American Buffalo*, há uma reversão da situação, um reconhecimento da condição e um certo grau de purgação. Isto não acontece em *Glengarry Glen Ross*. A estrutura de cada uma das peças tem influência sobre os personagens e o desfecho.

Glengarry Glen Ross é uma *ensemble piece*, cujos personagens buscam justificar as suas ações através do mito dos negócios e da competição desenfreada. Mamet já disse que “a ética da comunidade empresarial é que se pode

ser tão predatório quanto se quiser dentro de um ambiente estruturado” (apud CARROLL 1987:32). Ora, *Glengarry Glen Ross* ilustra exemplarmente essa afirmação. Os personagens desta peça são vendedores de imóveis corrompidos e presos aos rituais dos negócios. A exemplo dos trapaceiros à margem do sistema, em *American Buffalo*, dinheiro é o que move os personagens em *Glengarry Glen Ross* a se lançar com todo o empenho no ritual de vender imóveis sem valor a clientes ingênuos. E a única maneira de serem bem-sucedidos é ignorar os meios honestos de fazer negócios e forjar as próprias regras.

Muitos não deixaram de notar também as semelhanças (e diferenças) que *Glengarry Glen Ross* estabelece com *Death of a Salesman* (*Morte de um caixeiro-viajante*), de Arthur Miller. Embora reconheça a importância da obra dramática de Miller, Mamet procura distanciar-se da perspectiva da obra deste dramaturgo, que, segundo ele, “é informada pela idéia propulsora de que o teatro é um instrumento para a melhoria das condições sociais” (apud SAVRAN 1988:73). Mamet defende uma abordagem radicalmente oposta:

Eu simplesmente escrevo peças. Não acho que as minhas peças vão mudar as condições sociais de qualquer pessoa... Penso que o propósito do teatro, como disse Stanislavski, é trazer para o palco a vida da alma. Isso pode ou não fazer com que as pessoas entrem mais em contato com o que está acontecendo em volta delas e pode ou não transformá-las em melhores cidadãos. (Apud SAVRAN 1988:73-74)

A produção mais recente do teatro norte-americano contemporâneo não tem recebido atenção suficiente da crítica brasileira. Ainda são escassos os trabalhos de nossos pesquisadores sobre a nova dramaturgia norte-americana.

Dentre a safra de autores mais recentes, surgidos entre as décadas de 1970 e 1980, David Mamet é, sem dúvida, uma voz importante na teoria e na prática do teatro norte-americano contemporâneo. Ele criou uma dicção própria e seus

diálogos concisos e enigmáticos são famosos pela contundência. Soube recriar o ritmo, a linguagem obscena e profana das ruas. O estilo e a cadência de seus diálogos trouxeram uma contribuição original para o léxico teatral: o discurso mametiano implica o mesmo tipo de condensação encontrada na poesia. Os ritmos de Mamet têm sido comparados aos do dramaturgo inglês Harold Pinter, a quem ele dedica *Glengarry Glen Ross*, agraciada com o prêmio Pulitzer para peças dramáticas e com o prêmio do New York Drama Critics Circle, em 1982.

Apesar da talentosa, versátil e bem-sucedida trajetória artística de Mamet como autor, diretor, crítico e professor de teatro; roteirista e diretor de cinema; escritor de romances e de livros infantis, como ensaísta, memorialista e chargista, a sua obra teatral ainda é pouco conhecida no Brasil e menos ainda estudada. Propomo-nos analisá-la e divulgá-la um pouco mais e escolhemos como ponto de partida *Glengarry Glen Ross*, sucesso quase unânime de crítica e de público nos Estados Unidos e na Europa.

A dramaturgia de David Mamet é importante porque trata de questões que são fundamentais dentro da ideologia dominante no mundo dos negócios. Sendo hoje uma potência hegemônica, os Estados Unidos desempenham um papel determinante na disseminação da ideologia da prática corporativa de fazer negócios, e a peça que selecionamos tem um grande interesse justamente pelo fato de questionar essa prática e de tecer uma crítica a essa ideologia. Ora, essas questões são relevantes não apenas no seu contexto de origem, mas também na periferia do capitalismo.

No entanto, isso impõe um enorme desafio para Mamet: como representar, do ponto de vista dramático, o mundo do capital que, por definição, é “fluido” e inconsistente como matéria de representação. Haja vista que a partir de

1980, enquanto Mamet escrevia as suas peças, o mundo do capital se tornou mais especulativo, competitivo e se “virtualizou” ainda mais. Daí a centralidade e a importância da peça escolhida.

Este trabalho poderá despertar interesse não só no âmbito da pesquisa acadêmica, mas também na área de dramaturgia e encenação, onde as reflexões darão continuidade a questões colocadas pelas peças *Death of a Salesman* (1949) e de *The Price* (1968), de Arthur Miller e *Little Foxes* (1939) e *Another Part of the Forest* (1946), de Lillian Hellman, que também trataram de temas análogos.

A análise formal dos diálogos em *Glengarry Glen Ross*, a par dos pontos de vista do próprio Mamet, da consulta e revisão da fortuna crítica do autor, do estudo do contexto histórico, político e cultural ao qual a peça remete, pretende levantar um painel das questões colocadas, apontando soluções de interesse para a realização da análise de textos teatrais.

A hipótese central desta dissertação é a de que os diálogos em *Glengarry Glen Ross* dão forma e substância a uma crítica da mentalidade do mundo dos negócios, sem, no entanto, tecer comentários acerca do objeto criticado. A matéria se revela, é exposta concretamente nos diálogos.

Ao tratar dos jogos de poder, nos relacionamentos humanos e no mundo dos negócios, Mamet traça um perfil da cultura norte-americana contemporânea, nas décadas de 1970 e 1980.

O crítico alemão Dieter Schulz (1999:615) afirma que:

Na era do filme, da TV e das novas mídias, a interação da realidade, da mente e de imagens fabricadas adquire uma urgência particular. Não é coincidência, portanto, que no drama recente as fronteiras entre teatro, filme e cultura popular tendem a se confundir num grau sem precedentes.

Segundo ele, as premissas da cultura americana mostram elos estreitos e complexos entre individualidade, riqueza, fantasia e teatralidade. Idealismo e negócios, visões grandiosas e riqueza estão inextricavelmente ligados numa sociedade que define a “busca da felicidade” em termos espirituais e materiais. Tudo isso fica bem resumido num *cartoon* da revista *New Yorker*, em que um emigrante puritano ao desembarcar em solo americano diz: “Meu objetivo imediato é liberdade religiosa, mas o meu plano a longo prazo é possuir um imóvel” (apud SCHULZ 1999:616).

Assim como no teatro clássico, o diálogo na obra de Mamet carrega o peso temático e estrutural da peça. São visíveis na sua obra elementos do teatro do Absurdo sem as suposições existencialistas de Samuel Beckett, mas com as estratégias de obscurecimento de Harold Pinter.

Segundo o crítico C. W. E. Bigsby (1992:196-97), David Mamet explora os mitos do capitalismo, a perda daquela confiança espiritual que supostamente sustenta tanto a identidade individual como o empreendimento nacional:

A linguagem de preocupação liberal e do princípio humanitário ecoa em peças nas quais a retórica raramente, quando nunca, corresponde à realidade da personagem ou à ação. Nem a rapacidade nem a cobiça são apresentadas como produtos decadentes da história. Na América, sugere ele, elas formam a sua força motriz.

[...] Peça após peça, Mamet apresenta personagens que transformam virtudes morais em vulnerabilidades, justificam a criminalidade em termos de negócios, criam enredos e desempenham papéis com consumada habilidade, negociam amizade em troca de vantagem pessoal e produzem uma linguagem defasada com a experiência.

Apesar dessas afirmações de Bigsby, David Mamet acredita que não é função do dramaturgo provocar mudanças sociais. Ele afirmou numa de suas entrevistas:

Como dramaturgo não tenho nenhuma responsabilidade política. Sou um artista. Escrevo peças, não propaganda política. Se você quiser soluções fáceis, ligue a TV. Problemas sociais e políticos estão nos desenhos animados da TV; o mocinho usa um chapéu branco, o bandido usa um chapéu preto. Desenhos animados não me interessam. Estamos vivendo uma época de transição profunda, de modo que todo mundo está inseguro. Eu estou tão zangado, assustado e confuso quanto o restante das pessoas. Não tenho respostas. (HOLMBERG 1992:94-95)

Declarações como essa de independência com relação à política do momento têm sido um tema predominante nos artigos e ensaios de Mamet sobre teatro. Esses ensaios estão cheios de referências à verdade, à autenticidade e à realidade; ele fala de responsabilidades, de valores, da comunidade. Disciplina, trabalho, dedicação pressupõem gerar uma experiência que pode envolver aspirações humanas e reconhecer profundas necessidades psicológicas. As palavras contêm um poder mágico de comandar a experiência; elas são o tácito ponto de encontro onde desejos e medos são aceitos e controlados. Suas peças, no entanto, são uma outra coisa. Nelas, a autenticidade é geralmente substituída pela performance; a realidade é um construto inventado por aqueles que têm medo de acreditar em si mesmos como produto dela.

Escrevendo sob uma cultura cujos mitos dominantes são transmitidos pela mídia visual, David Mamet, assim como Sam Shepard, não resistiu à indústria cinematográfica e do entretenimento. Nesses dramaturgos, o realismo continua a ser uma forte atração, considerando-se que a realidade contemporânea consiste, em grande parte, no imaginário difundido pela mídia. Se, por um lado, Shepard nas suas peças mais recentes tende para o realismo psicológico do drama de família, sem ter abandonado a função existencial do mito e da linguagem de suas obras anteriores, por outro lado, Mamet tende para um hiper-realismo e para a construção de uma linguagem fragmentada, pontuada de evasivas, repetições, elipses e pausas, que reflete o jogo de poder e as limitações de suas personagens.

David Mamet trata de um mundo público que carrega as impressões da história e do mito e de um mundo privado invadido por valores públicos. Enquanto as peças de Arthur Miller são cheias de revelações e confissões que redimem, se não as personagens, ao menos o ideal do eu moral, pois para ele o passado é sagrado e precisa ser abordado e aceito, nas peças de Mamet, as personagens não têm nenhum passado funcional. Elas estão encalhadas no presente. O passado é inerte, sem função, como os objetos descartados na loja de objetos usados de Don Dubrow em *American Buffalo*. Ele não informa o presente senão como a origem de uma linguagem agora degradada ou como a fonte de um conjunto de valores decadentes e desprezados. Suas personagens observam o mundo por sobre um lago poluído (*Duck Variations*) [1972] ou se encontram numa loja de quinquilharias (*American Buffalo*), num escritório arruinado (*Glengarry Glen Ross*), num alienante bar de solteiros (*Sexual Perversity in Chicago*) [1978] ou nos prostíbulos e *peepshows* de uma metrópole (*Edmond*) [1985]. A imagem dominante é de decadência. Como celebrantes de alguma religião cujos princípios há muito foram esquecidos, elas ecoam frases cujo significado foi esvaziado pelo tempo. A Constituição, vagamente lembrada, é vista como justificção da cobiça, a fronteira como um disfarce para a rapacidade. O individualismo descambou numa solidão alienada e o empreendedorismo em crime (cf. BIGSBY 1992: 199-201).

Os diálogos de Mamet são fragmentados, sua sintaxe é quebrada. Suas personagens freqüentemente conversam usando sentenças incompletas, e descobrem que a linguagem vai se esgotando diante da realidade. Em parte isso reflete com precisão o modo de funcionamento da conversação, mas é algo mais do que isso. A formação de sua prosa é bastante consciente. Ele aprendeu a importância do ritmo. De Stanislavsky ele retirou a convicção de que “o ritmo e a

ação são a mesma coisa... as palavras são reduzidas ao som e ao ritmo muito mais do que ao conteúdo verbal e é assim que nos comunicamos uns com os outros” (apud DEAN 1990:25). Elogiado por conversações dramáticas que parecem simples transcrições de prosa vulgar, Mamet na verdade inventa essa linguagem com grande cuidado. Os espaços que se abrem na linguagem de seus personagens se abrem igualmente em suas vidas. Suas lacunas lingüísticas apontam para lacunas psicológicas e sociais.

O fracasso das personagens de Mamet em entender a si mesmas e umas às outras dificilmente é um produto do meio ambiente, do destino ou da genética. Elas criaram o seu próprio contexto conspirando na sua própria irrelevância e geraram suas próprias identidades ao aceitar como real e substancial o que não passa de mito degradado em fantasia (cf. BIGSBY 1992:212-14).

As idéias de Thorstein Veblen também exerceram influência sobre Mamet. Em *A Teoria da Classe Ociosa*, Veblen afirma que a falta de escrúpulos, de simpatia, de honestidade e respeito pela vida pode, dentro de limites razoavelmente amplos, promover o sucesso do indivíduo na cultura pecuniária. É em Veblen que Mamet pode ter encontrado a apoteose do vendedor como a quintessência da desonestidade. Nele também ele teria encontrado um compromisso religioso que sobrevive, na direção de um interesse pelo espírito humano. Na obra de Veblen, assim como na de Tólstoi, ele pôde realmente encontrar uma hostilidade instintiva à instituição que parecia absolver o indivíduo de sua responsabilidade moral; uma preocupação com o indivíduo alienado de sua própria natureza e de seu semelhante; um fascínio pelo desejo de descobrir ordem no caos e uma crença na centralidade da história, que, num certo sentido, inclui todas as outras. Pois são as histórias que suas personagens contam, os mitos que elaboram, as atuações que

elas põem em cena, o que constitui sua tentativa de negar a alienação e descobrir forma na mera contingência.

Para Mamet, o foco natural do teatro parece ser o irredutível componente do falante e do ouvinte. Isso é verdade não só com relação a peças como *Duck Variations* (1972), *Reunion* (1976), *The Woods* (1977), *A Life in the Theatre* (1978) e *Dark Pony* (1979), mas também de *Sexual Perversity in Chicago* (1974), *American Buffalo* (1975), *Glengarry Glen Ross* (1983) e *Speed-the-Plow* (1988), nas quais as personagens se relacionam em pares. É a relação entre dois indivíduos que não só fornece a subcultura de suas peças, a base de uma tensão carregada de eletricidade, mas também oferece um espelho do relacionamento entre o escritor e o seu público.

No capítulo 1, a análise textual serve de base para o estudo formal da peça, ou seja, a estrutura dramática concebida pelo autor. Queremos investigar em que medida essa estrutura dramática, centrada nos diálogos, tem implicações com a ideologia dominante nos negócios e com o sistema cultural mais amplo. Analisamos os diálogos em *Glengarry Glen Ross*, mostrando como se estruturam as relações venais e de poder, dentro do sistema darwiniano de competição criado pela empresa, e como os personagens manipulam a linguagem e as informações de que dispõem, inventando histórias e armando esquemas para garantir a sua própria sobrevivência e a sua identidade como homens e como profissionais de sucesso.

No Capítulo 2, esboçamos um quadro histórico do surgimento do regime neoliberal das relações de trabalho, tentando articular as transformações ocorridas no mundo do trabalho e do capital na era Reagan com os temas abordados em *Glengarry Glen Ross*.

No Capítulo 3, expomos as principais idéias de David Mamet, enunciadas ao longo das diversas entrevistas que concedeu, sobre aspectos do seu processo de criação artística, sobre a criação das personagens e a abordagem dos temas tratados em suas obras, particularmente em *Glengarry Glen Ross*, com a finalidade de contrapô-los à nossa interpretação pessoal e à de outros que vêm estudando a sua obra.

Segundo Raymond Williams (2002:79-80),

[...] toda interpretação corresponde a escolhas e não a veredictos; e o método de análise não pode ser apenas o literário nem apenas o da representação, devendo combinar os dois ao mesmo tempo. [...] Não compete ao artista ou mesmo ao pensador oferecer respostas e soluções, mas simplesmente descrever experiências e levantar questões.

Essas afirmações vêm bem a propósito daquilo que pretendemos definir como uma metodologia de trabalho. A nossa interpretação deve se concentrar na dramaturgia, não na estrutura cênica. Na análise da peça enquanto texto, não enquanto encenação.

Embora a análise do texto e a análise da representação sejam complementares, ainda que se trate de procedimentos diferentes, nenhuma representação explica milagrosamente o texto. A passagem do texto ao palco corresponde a um salto radical. Nenhuma encenação, por mais bem-sucedida que seja, esgota o texto.

Diz Jean Pierre Ryngaert (1996:25):

A abordagem analítica, por ser sistemática e inventiva, revela redes de sentido e particularidades que não serão todas ativadas pela representação. Essas duas abordagens, a representação imediata e a abordagem analítica, se completam ou se contradizem, e não obedecem forçosamente a uma ordem cronológica exemplar.

Segundo Peter Szondi (2001:29):

O drama da época moderna surgiu no Renascimento como reprodução das relações intersubjetivas. Tudo o que estava aquém ou além desse ato tinha de permanecer estranho ao drama: o inexprimível e o já expresso, a alma fechada e a idéia já separada do sujeito. E, sobretudo, o que era desprovido de expressão, o mundo das coisas, na medida em que não participava da relação intersubjetiva.

Esse modelo era o do homem que havia optado pelo mundo da comunidade. Na cultura pós-moderna, porém, rompe-se esse tecido da comunidade e tudo aquilo que era estranho ao drama passa a fazer parte dele.

Sendo o diálogo o meio lingüístico do mundo intersubjetivo, a partir do Renascimento ele se torna o único componente da textura dramática. Esse domínio absoluto do diálogo mostra, segundo Szondi, que “o drama é uma dialética fechada em si mesma, mas livre e redefinida a todo momento” (2001:30).

Szondi aponta que, no final do século XIX, o drama entra em crise em razão das transformações na sociedade e na sua forma de organização material, que resultam numa mudança estilística que converte os conceitos de fato, presente e intersubjetivo em conceitos antitéticos correspondentes. Em Ibsen, o passado se torna temático, na medida em que continua a repercutir no íntimo. Desse modo, o elemento intersubjetivo se torna intra-subjetivo. Em Tchekhov, o fato se torna acessório, e o diálogo se converte em reflexões monológicas. Em Strindberg, dá-se a supressão do intersubjetivo ou a sua visada subjetiva por um eu central. Mas é Tchekhov quem soluciona o problema de representar a impossibilidade do diálogo na forma dialógica do drama, introduzindo um personagem surdo e deixando que os homens falem sem se entenderem.

A contradição interna do drama moderno consiste, pois, segundo Szondi, em que “a uma transformação dinâmica de sujeito e objeto na forma se contrapõe uma separação estática no conteúdo” (2001:93).

Definida pelo próprio autor como uma *gang comedy* ou *gang drama*, *Glengarry Glen Ross* apresenta uma natureza formal híbrida. Nesse subgênero, comum no teatro norte-americano dos anos 30, o confronto se dá entre indivíduos e o seu meio ambiente. A *gang comedy* trata dos efeitos de um ambiente específico, que é quase sempre o local de trabalho, sobre as personagens envolvidas.

Apesar de terem consciência de uma vaga necessidade insatisfeita dentro de si mesmas, as personagens de Mamet são incapazes de verdadeira intimidade ou emoção. O problema é que, segundo Bigsby, “elas despojam tão completamente a linguagem da necessidade particular e da auto-realização e a desenvolvem para o propósito da mentira e da traição que já não têm mais acesso às palavras que irão exprimir seus sentimentos” (apud MALKIN 1992:159). A linguagem tem uma única função: a de criar uma vantagem. A moralidade se torna um subproduto do ganho.

Nem *American Buffalo* nem *Glengarry Glen Ross* têm uma personagem ou “herói” central. Ambas as peças giram em torno de um grupo de personagens interdependentes que compartilham um “mundo de idéias” não elaborado, porém claramente sentido. Sua linguagem, seus gestos, desejos e valores são produtos sociais, não expressões da vontade individual. As personagens de *Glengarry Glen Ross* parecem reduzidas às palavras a sua disposição.

Analisando a ação em *American Buffalo*, Malkin (1992:146) afirma:

Quase nada acontece, toda a ação se passa dentro da linguagem — um amontoado de expletivos sórdidos, clichês e distorções verbais, compulsivamente obscenas, quase ininteligíveis. [...] *American*

Buffalo é um estudo da não-conversaão. As personagens giram em torno de palavras como animais cansados, farejando significados, que nunca são explicitamente dados. Essa falta de clareza da linguagem, sua qualidade restrita, fragmentada e elíptica, gera intermináveis incompreensões.

Depois de definir *American Buffalo* como uma peça sobre a violência, Malkin acrescenta: “Mamet escreve sobre a impossibilidade do contato humano ou da compaixão entre seres verbal e moralmente corrompidos” (1992:146). Mais adiante, ela assinala que, na falta de uma clara intenção verbal, o *som* da fala se torna muito importante, já que o tom age como o principal indicador do significado:

Mamet indica o tom da fala grifando palavras a serem enfatizadas — por exemplo, a expressão recorrente “*Oh yeah*” — e colocando seções do diálogo entre parênteses que, segundo ele, “servem para marcar uma ligeira mudança de perspectiva da parte de quem fala — talvez uma mudança momentânea para uma reflexão mais introspectiva”.

[...] A entonação cuidadosamente detalhada de Mamet e sua estrita atenção ao ritmo verbal beiram a estilização. Há uma orquestração do discurso de modo a reproduzir o ritmo cru e a energia violenta de animais urbanos enjaulados. O próprio Mamet declarou que “a linguagem que usamos, seu ritmo, determina na verdade o modo como nos comportamos e não o contrário”. Uma vez que o diálogo é elíptico ao extremo, exprimindo nuances emocionais mais do que conexões lógicas, a interpretação depende da habilidade das personagens em “ler” essas dicas extraverbais — no que geralmente falham. O resultado desse estilo consiste em criar tensão e mergulhar o ouvinte ou o espectador em agressão subtextual. (MALKIN 1992:148-49).

Ponderando sobre os dois tipos de linguagem criados por Mamet em *American Buffalo*, Malkin afirma:

Visto que o discurso é uma rede de conotações subjetivas, cada comentário está aberto à interpretação. Desta forma, perguntas como “Porra, o que isso quer dizer?” e respostas defensivas como “Eu não quis dizer nada” (p. 60) são comuns. Nenhum pensamento é jamais fixado; as personagens mudam de posição e de atitude de uma fala para outra. A linguagem não possui centro e o resultado é incerteza inerente e cautela mútua. (MALKIN 1992:150).

Essa autora sugere que quando as palavras não têm mais âncora numa estrutura conceitual, quando nenhum sistema de valores imbui as palavras de

conotações, a linguagem não reverbera: ela simplesmente prolifera. E cita a seguinte observação feita por Robert Storey:

A construção da América de Mamet se funda em ocupação, esperteza, loquacidade e vivacidade verbais; os apartes entre parênteses que entretecem seus diálogos (destinados, sem dúvida nenhuma, a se tornarem tão célebres quanto as pausas de Pinter) sugerem mentes que abominam os vácuos verbais, que atuam, em todos os níveis, sobre a energia da própria linguagem. (Apud MALKIN 1992:151-52)

Nesse sentido, é interessante ler, a respeito da produção da peça na Broadway, em 1977, a resenha de Walter Kerr, que se queixou de que há conversa demais e pouca ação na peça:

[...] quando as palavras se tornam um fim em si mesmas, quando elas tendem a constituir todo o apetrecho de um dramaturgo... então, acho eu, temos problema... é certamente um equívoco insistir em que ele transforme noites inteiras em verborragia, num fluxo compulsivo, circular, incessante e irrelevante de palavras que tendem a respingar de pessoas que, de outra maneira, seriam impotentes... elas especulam insensata, tola e furiosamente... decorando suas explosões verbais com obscenidades... transformando tudo em verbosidade, que é a única coisa que lhes resta ou que nos resta. (Apud MALKIN 1992:146)

No entanto, um outro crítico vê, no teatro moderno, principalmente em Beckett, uma outra função para esse excesso verbal:

Esperando Godot parece antiteatral na medida em que essa verbosidade é o princípio fundamental, ainda que não declarado, de todo o seu diálogo. Os dois homens falam para matar o tempo, falam por falar. É o oposto da *azione parlata*, que implica “um mínimo de palavras, porque algo mais importante está acontecendo”. (BENTLEY 1967:100)

No que concerne às características de um bom diálogo, Eric Bentley afirma que, em Ibsen, “a idéia aristotélica da primazia da Ação assume um novo significado” (1967:98). Para ele, a frase de Pirandello *l’azione parlata*, “ação falada, a ação em palavras”, é uma fórmula nitidamente aristotélica e característica dos grandes dramaturgos modernos, como um todo.

O próprio Bentley fez a seguinte constatação, ao comparar a primazia da linguagem no teatro com a psicanálise: “É interessante notar que a Psicanálise é uma terapêutica exclusivamente verbal” (1967:76).

Ora, na obra teatral de Mamet o enredo se reduz a um mínimo de ações objetivas. A ação, na maior parte, é criada pelo diálogo entre as personagens. É como se as personagens formassem uma teia de significados para si, e cada uma tentasse convencer a si mesma (e aos outros) de que essa é a realidade. Ele afirmou: “Não existe nenhum personagem. O que existem são mentiras numa página” (MAMET 1997a: 9).

Mamet acredita que as qualidades exibidas por um ator são apenas ilusões do diálogo. E demonstra essa crença investindo as personagens de seus dramas de traços específicos que se revelam na sua linguagem. Ele constrói a personalidade de suas personagens com os fios da linguagem, não com histórias que tentam explicar suas ações presentes. Como ele mesmo disse:

Em Hollywood eles sempre querem saber qual a estória por trás de um personagem, o que é a idéia mais estúpida que existe. É como perguntar que tipo de roupa de baixo o cara numa pintura está usando. (Apud WEBER 1997:12).

O propósito dessa técnica é romper as barreiras entre o consciente e o inconsciente. E, quando declara que o seu teatro pretende romper essas barreiras, Mamet está de certo modo repetindo a célebre frase de Próspero em *A tempestade*, de Shakespeare: “Somos feitos da mesma substância dos sonhos. E, entre um sono e outro, decorre a nossa curta existência.”

1 ANÁLISE DOS DIÁLOGOS EM *GLENGARRY GLEN ROSS*

1.1 A “trilogia do poder ou dos negócios”

Em *American Buffalo* (1975), Teach, parceiro e amigo de Don, define ‘livre empreendimento’ como “a liberdade do indivíduo de envolver-se em qualquer porra de empreendimento que ele considere adequado... a fim de garantir a sua legítima oportunidade de obter lucro” (Ato II, p. 73). E justifica essa proposição como a base de fundação da nação norte-americana e também da prática ilícita de atos individuais, como roubo e traição.

Em *Glengarry Glen Ross* (1983), John Williamson, o gerente administrativo da imobiliária, afirma: “Deixe-me lhe dizer uma coisa, Shelly. Eu faço aquilo que me contrataram para fazer. (...) Sou contratado para cuidar das indicações dos clientes (*leads*). (...) Cumpro uma política. Minha função é *fazer isso*. (...) qualquer um que fique abaixo de um determinado marco, não me é *permitido* dar-lhe as indicações mais valiosas” (Ato I, cena 1, p. 10). Mais adiante, Dave Moss, um dos vendedores de imóveis, contesta esse sistema competitivo de vendas, ou mesmo o mito de que a América é uma terra de oportunidades iguais para todos: “... o cara que chegou lá primeiro inventou essas regras, e nós tamos trabalhando pra *ele*” (Ato I, cena 2, p. 20). E depois: “Essa é a verdade de *Deus*. E ela me deixa deprimido. Juro que ela me deixa. NA MINHA IDADE. Ver um maldito aviso: ‘Alguém ganha o Cadillac este mês. P. S. Dois caras se fodem’” (Ato 1, cena 2, p. 20). A premissa, nesse caso, são as regras corporativas que estabelecem as condições de enunciação e as relações de força, ou poder, no interior da peça.

Em *Speed-the-Plow* (1985), diz o personagem Fox que a função do diretor de produção, Gould, é “fazer filmes que dêem dinheiro e que as pessoas gostem” (Ato III, p. 60). Esse é o pressuposto da indústria cultural de Hollywood que rege as relações pessoais na peça e define os limites entre amor e amizade e os negócios.

São esses pressupostos culturais, ideológicos e econômicos que embasam essas peças, que os críticos chamam de “trilogia do poder ou dos negócios” na obra de David Mamet. Essa trilogia capta a entropia do sistema econômico: visto que os negócios são “o que a América representa” e o subtexto dos negócios é sempre o poder, Mamet prevê uma polarização sempre agravante no país, a qual constitui, em última análise, o seu assunto. Nesse “sistema hierárquico dos negócios”, é legítimo para “os que estão no poder... agir de maneira não-ética” (cf. HAEDICKE 2005:410). Optamos por estudar *Glengarry Glen Ross*, analisando detalhadamente os diálogos da peça.

1.2 A estrutura formal de *Glengarry Glen Ross*

A estrutura formal de *Glengarry Glen Ross* é assimétrica, porém simples e funcional. Essa estrutura se organiza em torno de dois aspectos principais: uma linguagem codificada dos negócios, com uma relação hierárquica firmemente estabelecida entre falante e ouvinte, e uma temática dominante dos negócios públicos e privados. Esses dois aspectos estão ligados entre si por meio dos diálogos dos personagens, e essa ligação se realiza na máxima prática de vendas — *Always be closing* (‘Sempre fechando [negócios]’) —, que serve emblematicamente de epígrafe à peça. Os personagens de Mamet optam por permanecer no nível do

diálogo social. “Sua linguagem, gestos, desejos e valores são produtos sociais, não expressões da vontade individual” (MALKIN 1992:160). Esse diálogo social é, segundo Robert H. Vorlicky (1996:83), ação dramática que está “sempre se fechando”, por assim dizer, não só pela limitada seleção de tópicos (por seu foco quase exclusivo, fechado, na atividade profissional), mas também pela dinâmica conversacional entre os participantes.

A essência da técnica de vendas consiste tanto em implicar que o cliente está fazendo um negócio vantajoso, quanto que ele está em posição de tirar vantagem do vendedor. É uma situação na qual se oferece ao cliente a ilusão de poder e que pressupõe a exploração das relações humanas. Assim, a peça trata dessas relações e dos sistemas de poder que elas expõem.

O Primeiro Ato consiste numa seqüência de três cenas episódicas, cada uma das quais está estruturada em torno de um encontro entre dois personagens num restaurante chinês. Essas cenas mostram como se configuram as relações de poder (entre um dos vendedores veteranos, Shelley “Machine” Levene, e John Williamson, o jovem gerente administrativo da empresa imobiliária; entre os outros dois vendedores veteranos da firma, George Aaronow e David Moss; e entre o mais jovem e bem-sucedido vendedor da imobiliária, Richard Roma, e um cliente em potencial, John Lingk).

O Segundo Ato se passa no escritório saqueado da imobiliária. Este pode ser considerado como um microcosmo da sociedade capitalista, e o roubo das indicações (*leads*) como um colapso da lei e da ordem. Ficamos sabendo que o roubo acontece no intervalo e, portanto, o Segundo Ato trata de seus desdobramentos. Apesar do cenário de arrombamento, este ato não obstante manifesta uma característica comum a muitas peças que tratam de instituições onde

a presença masculina predomina: uma hierarquia de autoridade profissional existe sempre no espaço dramático. Como nos escritórios de outras peças, chefes interagem com os funcionários, e os mais experientes dentre estes aconselham os novatos, e todos procuram conquistar os clientes. Acrescente-se a este cenário a figura de Baylen, um detetive da polícia, cuja aparição transcende a autoridade dos chefes e dos empregados. Baylen insere a lei patriarcal no espaço do escritório já que, investido de autoridade legal, informa os limites (isto é, as restrições) da liberdade que regulam a interação imediata dos personagens. A sua presença ou ausência física numa conversação influencia profundamente o que os outros homens dizem ou não uns aos outros.

Ao contrário do Primeiro Ato, onde as conversas são informais e privadas, o Segundo Ato se caracteriza por uma dependência permanente do diálogo social, intercalado, a certa altura, por fragmentos do diálogo metateatral e metalingüístico. O uso persistente do diálogo social pelos personagens é uma característica incomum numa “peça de escritório”, uma vez que a maioria dos personagens nesse cenário acaba adotando diálogos pessoais como reação à hierarquia de poder. O que distingue *Glengarry Glen Ross* da maioria das peças de escritório, no entanto, é o fato de que as figuras de autoridade de Williamson e Baylen estão principalmente numa sala de interrogatório invisível, no interior do espaço cênico em que a ação se desenvolve.

1.3 As regras da competição

Conforme já observamos, o pressuposto ideológico que parece embasar a peça é a estrutura de competição, imposta de cima para baixo, que

determina como os personagens se relacionam entre si, dentro e fora da empresa. A direção da empresa estabeleceu regras segundo as quais o vencedor da competição ganha um Cadillac (símbolo de riqueza material e de locomoção), o segundo colocado leva como prêmio um faqueiro para carne (símbolo da sobrevivência), enquanto os dois últimos são sumariamente demitidos. Estabeleceu também que as melhores *leads* (endereços de clientes potenciais) caberão a quem estiver no topo da liderança do quadro de vendas. Essa prática desigual leva os personagens a usarem de táticas e expedientes desonestos para conseguir sobreviver nesse ambiente hostil dos negócios. As regras da competição criam uma espécie de darwinismo social, onde só os mais aptos vão sobreviver. Elas, portanto, funcionam como mecanismos do jogo que precisam, para seu funcionamento, ser internalizados pelos personagens.

1.4 A batalha verbal entre Levene e Williamson

A capacidade de usar a linguagem da persuasão determina o destino das personagens no mundo dos negócios. Os padrões muito específicos de fala de cada personagem em *Glengarry Glen Ross* são muito específicos. Há omissão de palavras, mas a gramática, embora raramente “apropriada”, sempre faz sentido. Por exemplo, Mamet faz com que um personagem diga *should of*, em vez da expressão gramaticalmente, *should have*, pois, acima de tudo, está procurando refletir a maneira real como um personagem se expressaria. Além disso, Mamet acredita que o modo como as pessoas falam influenciam o seu modo de comportamento, e não o contrário.

Assim, na cena 1 do Primeiro Ato, diante da possibilidade iminente de ser demitido, Shelley Levene, um corretor de imóveis na casa dos cinquenta anos, tenta convencer John Williamson, o gerente administrativo da imobiliária, dez anos mais jovem que Levene e responsável pela distribuição das *leads*, a lhe fornecer indicações melhores para que possa alcançar a mesma produtividade nas vendas que teve no passado. As *leads* constituem, portanto, um meio simbólico de troca, equivalente ao dinheiro.

O diálogo entre Levene e Williamson relembra uma situação semelhante em *A Morte do Caixeiro-Viajante*, de Arthur Miller, em que, sob igual pressão de sobrevivência, Willy Loman pede a Howard Wagner uma oportunidade de trabalhar em Nova York, que lhe é recusada, mesmo depois de ter dado prova de um desempenho profissional glorioso, no passado. Levene, a exemplo de Willy Loman, vangloria-se de sua glória passada, mas, ao contrário de Willy, é capaz de ver claramente o abismo que se está se abrindo diante dele. Willy Loman é relutantemente demitido por ser um 'bom sujeito', forçado a uma situação com a qual ele não sabe lidar 'numa boa', ao passo que Levene se coloca, no frio cenário moderno dos negócios, diante do frio e insensível Williamson. O mundo de negócios em que os vendedores de Mamet estão envolvidos oferece uma perspectiva ainda mais desoladora do que aquela com que Willy Loman se depara.

A verbosidade e a insistência de Levene não permitem que Williamson expresse mais do que algumas palavras de cada vez, e indicam um incipiente medo e uma inquietação do vendedor. "O fato de que o adversário mais forte é quase silencioso é um paradoxo irônico numa peça cheia dos sons da batalha lingüística" (DEAN 1996:49). Vamos analisar a primeira réplica:

LEVENE: John... John... John. Okay. John. John. Look: (*Pause.*) The Glengarry Highland's leads, you're sending Roma out. Fine. He's a good man. We know what he is. He's fine. All I'm saying, you look at the *board*, he's throwing... wait, wait, wait, he's throwing them *away*, he's throwing the leads away. All that I'm saying, that you're wasting leads. I don't want to tell you your *job*. All that I'm saying, things get *set*, I know they do, you get a certain *mindset*. ... A guy gets a reputation. We know how this ... all I'm saying, put a *closer* on the job. There's more than one man for the ... Put a ... wait a second, *put a proven man out*... and you watch, now *wait* a second — and you watch your *dollar* volumes. ... Your start closing them for *fifty* 'stead of *twenty-five*... you put a *closer* on the ... (p. 7, R 1)*

Levene repete o nome do gerente cinco vezes na primeira réplica, fazendo uma pausa para causar efeito e, por fim, lançando-se numa diatribe com a qual espera persuadir o seu chefe a lhe dar uma outra chance. Nessa sua estratégia, é fundamental, acima de tudo, personalizar o intercâmbio e sugerir a existência de um “vínculo” entre eles. Observe que ele trata o seu interlocutor informalmente pelo primeiro nome, numa tentativa de criar intimidade, de estabelecer um patamar de igualdade entre eles. A função de seu discurso é apelativa, é uma tentativa de persuadir Williamson a lhe dar as melhores dicas (*leads*) do empreendimento imobiliário de Glengarry Highlands, cujo nome imaginário aponta para uma representação idílica de uma terra utópica.

A situação é a seguinte: as melhores dicas estão indo para o seu colega de trabalho, Richard Roma, o vendedor mais bem posicionado no quadro de vendas. Enquanto sopesa a situação, Levene cita o indubitável talento do colega, R para os negócios a fim de que Williamson o veja como um profissional digno e justo: “*Fine. He's a good man. We know what he is. He's fine.*”

* Mamet, David. 1984. *Glengarry Glen Ross*. Nova York: Grove Press. [Doravante, os números de páginas citados neste capítulo sempre se referem a essa edição; R, por outro lado, se refere ao número da réplica na tradução que fizemos desta peça (cf. Anexo).]

Observa-se um ritmo sutil nessas frases: Levene começa e termina com o qualificativo *fine*, 'ótimo', tomando o cuidado de usar palavras com conotações positivas, trazendo Williamson para esse pequeno discurso de elogio pelo uso de "nós" e esforçando-se para estabelecer e sublinhar uma camaradagem que simplesmente não existe. Ele organiza a sua investida verbal de tal modo que a única inferência (a seu ver) que se possa fazer é que ele está prestando um favor a Williamson, no sentido de alertá-lo para o fato de que o seu colega está "desperdiçando" as indicações de venda. Assinalando a sua preocupação com o desempenho de Roma, ele busca aprovação. Embora o objetivo de seu discurso seja persuadir Williamson a lhe dar uma outra chance, as palavras de Levene sugerem um altruísmo que é claramente inapropriado e extremamente espúrio; para um homem como ele, o interesse próprio e a autopromoção são as únicas motivações.

A princípio, criticar diretamente o colega não é uma opção — seus verdadeiros motivos se tornariam transparentes — e por isso Levene faz com que isso pareça menos importante do que é: "*All that I'm saying...*" Ele repete essa frase estratégica quatro vezes nessa sua réplica. Depois de se empenhar em parecer eminentemente justo e reconhecer o mérito de Roma, Levene também quer dar a impressão de que tem o dever de chamar a atenção do gerente e o faz de maneira direta: "*All I'm saying, you look at the board, he's throwing... wait, wait, wait, he's throwing the leads away*". Numa referência explícita ao quadro de vendas (*the board*), ele acusa o colega de estar desperdiçando as melhores indicações de vendas, ao mesmo tempo em que tenta impedir qualquer tentativa de contestação por parte do gerente (*wait, wait, wait*).

Tendo fracassado em extrair a resposta desejada ao elogiar os esforços do colega, ele eleva o tom de seu ataque; torna-se necessário, então, fazer a crítica direta. Roma é, assim, acusado de “desperdiçar as fichas cadastrais” e, por implicação, Williamson tem alguma responsabilidade em permitir que isso aconteça: “*All that I’m saying, that you’re wasting leads. I don’t want to tell you your job*”. Num momento de descuido, Levene vai direto ao ponto (uma raridade aqui) e deixa escapar inadvertidamente que Williamson está desperdiçando as *leads*. Percebendo com grande desapontamento que acabou de acusar Williamson de incompetente, ele rapidamente procura neutralizar o seu lapso com um enfático, “Eu não quero lhe ensinar o seu *ofício*”. Ao mesmo tempo, Levene se coloca em posição de superioridade, implicando que sabe melhor do que o gerente como administrar os negócios: “*All that I’m saying, things get set, I know they do, you get a certain mindset ... A guy gets a reputation. We know how this ...*”

Repetindo a sua frase reconciliadora “*all that I’m saying*”, para não parecer agressivo demais, como se tratasse apenas de um comentário pessoal, sem muita importância, ele reconhece a facilidade com que expectativas sobre o desempenho de um colega podem se tornar ligeiramente distorcidas, e que “um certo *modo de pensar*” se desenvolve. Ele dá a entender que mesmo os melhores de nós podem errar às vezes.

Levene: All I’m saying, put a *closer* on the job. There’s more than one man for the... Put a... wait a second, *put a proven man out...* and you watch, now wait a second — and you watch your *dollar* volumes.... You start closing them for *fifty* ‘stead of *twenty-five*... you put a *closer* on the...

Pela quarta vez, Levene toma o cuidado de introduzir seus argumentos com a expressão “*All I’m saying*”, o que pressupõe que ele próprio não os considera suficientemente claros ou objetivos. O uso que Levene faz do jargão de vendas,

exortando Williamson a “pôr alguém mais experiente (*a closer*) no trabalho” tem a clara intenção de causar impressão e fazer lembrar ao seu chefe que ele é um consumado vendedor, sem igual. Mas não chega a fazer diretamente o próprio elogio; prefere usar de rodeios (*there’s more than one man for the...*), sugerindo que o gerente ponha um homem (ele) de experiência comprovada (*a proven man out*), e começa a citar as compensações financeiras (*and you watch your dollar volumes... You start closing them for fifty ‘stead of twenty-five...*) que poderiam advir se o gerente tivesse a percepção e a visão para dar a ele as melhores *leads*. Assim, ele ensaia uma abordagem direta à carteira de Williamson, uma tática que, ele deve saber, tem, no mínimo, alguma chance de sucesso.

Mamet incorpora no discurso de Levene a frenética tática de adiamento de um homem que tem medo de parar de falar: “*Wait a second... now wait a second*”. Não há nenhuma indicação no *script* de que Williamson esteja realmente tentando interrompê-lo, o que torna as exortações de Levene para “esperar” não só dignas de pena, como também engraçadas. Ao mesmo tempo, Mamet consegue também sugerir que o interlocutor silencioso pode estar tentando dizer alguma coisa, mas que é constantemente vencido pela garrulice do falante. Portanto, o estratagema de interrupção de Mamet pode ser utilizado de maneira tanto eficaz quanto divertida.

Os ritmos do desespero se incorporam à fala de Levene. Seu fraseado contrasta acentuadamente com o tom complacente de Williamson cuja fala reflete, ao longo de toda a cena, segurança e superioridade. O fato de que Levene é quem fala mais não é casual; a sua recusa em deixar que Williamson fale é prova adicional de seu terror. Levene prefere o silêncio do ouvinte a se arriscar a permitir que uma outra voz — possivelmente de condenação — participe da conversa.

Por fim, Williamson ameaça intervir e Levene entra em pânico: “*Put a proven man out... put a closer on the...*” Mas não ousa terminar a frase com medo de que Williamson consiga falar. O fato de exortá-lo a usar um homem que já provou o seu valor (ou seja, ele mesmo) indica um rápido distanciamento da lealdade para com o colega que acabou de elogiar. Seca e laconicamente, no entanto, Williamson põe por terra os seus argumentos: “*Shelly, you blew the last...*” (p. 7, R 2).

Note-se que ele usa o verbo “*to blow*” com o sentido de “queimar, estragar por inaptidão, não aproveitar a oportunidade”, implicando, com isso, que quem é incompetente é Levene. Este tenta se defender, dizendo que um dos clientes desistiu do negócio (*kicked out*) e que fechou com um outro (*I closed the cocksucker*), designando-o com um termo obsceno e pejorativo que sugere quase um ato sexual de felação. E explica que a ex-mulher do cliente pediu ao juiz a anulação do contrato, uma situação semelhante à transação que acontece entre Roma e Lingk, no Segundo Ato da peça. Aqui se evidencia uma temática predominante nesta peça: os princípios e o valor mítico do *ethos* masculino, entendido como “a personalidade que [os personagens] mostram através de sua maneira de se exprimir” (MAINGUENEAU 1995:137) e associado ao poder econômico.

Levene e Williamson conversam numa espécie de código. É um jargão quase incompreensível das transações imobiliárias: *lead* é uma venda potencial ou uma perspectiva de venda; *the board* é um gráfico de fechamento de vendas; *sit* é um encontro pessoal com um cliente potencial; *closing* é obter a assinatura de um cliente num contrato e um cheque dele. Apesar de tudo isso, surge com bastante clareza a relação de poder e esta se mostra mais importante do que o contexto exato desse relacionamento. A ‘linguagem de vendas’ é, de fato, tão confusa, que Mamet sentiu a necessidade de acrescentar um breve glossário às notas do

programa para a produção do National Theatre. Muitos críticos comentaram sobre a qualidade dessa linguagem especializada. Milton Shulman chama-a “jargão codificado do *insider*”, e Jack Kroll comenta que

os vendedores de Mamet criaram um jargão próprio, uma impostura semântica que pode tapear um potencial comprador com falsas ilações, tripla conversação e com uma paródia de sabedoria filosófica que é de tirar o fôlego na sua tremenda desfaçatez. (Apud DEAN 1990:199)

Além de totalmente desconcertante para o leigo, essa gíria profissional também requer uma interpretação puramente norte-americana. As sentenças elípticas, o gaguejar e o jargão dão a impressão de ser um enigma indecifrável. A reação inicial do ator britânico Jack Shepherd ao *script* de Mamet foi de confusão:

Lembro-me que da primeira vez em que vi o script de *Glengarry*, a minha reação foi que ele parecia um código. O texto não fazia nenhum sentido se você simplesmente o lesse com um sotaque inglês, com o sentido de um dialeto inglês na sua cabeça, mas, uma vez que você começasse a captar o ritmo, você podia começar a se divertir. (...) *Glengarry Glen Ross* não é uma peça fácil de ler: a língua é o inglês, mas o estilo é norte-americano. Muitas falas são incompletas. A gramática é por vezes estranha. O idioma não é familiar. Misterioso... Os ritmos são vivos, rápidos, sincopados. (Apud DEAN 1990:199)

Os vendedores de Mamet desenvolveram, de fato, o seu próprio gênero de jargão esotérico, quase impenetrável. Eles são seduzidos pela pura satisfação que podem evocar com a linguagem.

Levene tenta escorar seu mundo em desintegração com palavras, mas o fluxo de linguagem se estilhaça nas réplicas lacônicas e quase monossilábicas de Williamson. Cada vez mais desesperado, Levene começa a ofendê-lo. No decorrer da cena, ele experimenta sucessivamente apelo, intimidação, camaradagem e, por fim, suborno; essa estratégia variável se reflete no tom, no volume e no ritmo dos diálogos, mais do que no seu conteúdo. Levene pede para ser julgado independentemente de suas realizações, mas no mundo brutalmente existencial do

vendedor isso é absurdo: ele não só é aquilo que fez, mas, mais vitalmente, aquilo que está fazendo agora. A linguagem dele sugere uma confiança absoluta que contradiz com a sua situação. As palavras fluem num sentido, e o significado no outro. De certa forma, essa é a posição básica do vendedor. O cliente — que detém o poder de compra — fica em silêncio, na maior parte do tempo. O vendedor tem de construir um mundo alternativo com nada mais substancial do que palavras. Ele é um ator que depende inteiramente do público para sobreviver, e a sobrevivência é uma preocupação fundamental em *Glengarry Glen Ross*. Presos aos seus rituais cotidianos, os personagens nunca conseguem questionar o objetivo final de sua atividade. Eles próprios são uma prova básica da função que exercem; isto é, eles se esforçam para criar necessidades artificiais e, em seguida, eles mesmos se oferecem para satisfazê-las.

No diálogo com Williamson, Levene considera que falar constantemente preserva a autoridade do falante, e só por esta autoridade lingüística alguém pode manipular o ouvinte. As sentenças utilizadas por Levene que contêm um forte motivo de dominação, tais como “*all that I am saying*” e “*I don't want to tell you*” aparecem cinco vezes. Ironicamente, a verdadeira intenção por trás da frase “Eu não quero lhe dizer” é, na verdade, o oposto: uma tentativa indireta de afirmar quem está com a razão. Apesar do fato de que é ele quem está pedindo ajuda, Levene desafia a autoridade de falar de Williamson na relação de poder. Ele explica que o seu atual inferior desempenho de vendas, numa carreira até então bem-sucedida, é o resultado de “azar”, mas, de maneira interessante e também contraditória, sua realização passada nos negócios depende de sua “habilidade”. Levene alega reiteradamente que ele, mais do que os seus colegas, é o homem certo para vender, e que a falsa regra tautológica da competição de vendas, pela

qual só receberá as *leads* mais quentes quem vender mais, o leva àquela terrível situação. Segundo essa lógica dos negócios, os que estão embaixo nunca conseguirão reverter a ordem do quadro ou ter qualquer possibilidade de chegar ao topo.

Devido à sua importância hierárquica na empresa e à sua função de distribuir as *leads* aos vendedores, Williamson tem muito poder. Ele dá as melhores *leads* àqueles que registram as melhores vendas, e o único jeito de vender é obter as melhores *leads*.

Levene percebe claramente que se não é possível mudar as regras desse sistema econômico, ele pode, no entanto, influenciar a “ação” de Williamson. Portanto, o seu objetivo consiste em negociar com Williamson e convencê-lo a fazer um acordo. Levene quer que Williamson, o gerente administrativo da imobiliária, lhe dê uma lista A de *leads*, pois não fecha uma venda há meses — mas está convencido que uma boa indicação vai lhe restaurar a confiança e aprumar o seu rumo.

À medida que o vendedor se torna mais desesperado, Williamson se oferece para vender-lhe as *leads* por cinquenta dólares cada — além de uma percentagem da comissão que Levene vier a ganhar. Levene concorda com a oferta, mas não tem dinheiro vivo. Levene está tão duro que sua preocupação é ter o dinheiro suficiente para pôr gasolina no carro. Ele é o único personagem de quem sabemos alguma coisa de sua vida exterior: mora como hóspede num hotel e tem uma filha, que aparentemente depende dele e talvez esteja até hospitalizada.

Vimos que Shelly Levene considera que está na posição de dominador por causa do controle que exerce sobre o turno da fala, e dessa maneira ele supõe

que a sua ação de falar exerce poder sobre a ação de Williamson até que este objeta: “*You are saying that I’m fucked*” (p. 19, R 32).

Williamson expressa resistência à tentativa de Levene de humilhar o seu cargo. Levene, para preservar a sua chance de ascender no quadro, imediatamente se coloca em situação inferior a Williamson, na relação de poder entre eles. E prontamente pede desculpas. Williamson reage à fala de Levene, mostrando a sua “não disposição” de ajudá-lo: “*Let me tell you something, Shelly*” (p. 19, R 38). E enuncia que foi contratado para aplicar a política da empresa.

Levene então faz um retrospecto de seu desempenho passado, dizendo que gerou para a empresa lucros suficientes para “comprar” as *leads* seletas. Ele observa que competição de vendas significava, no passado, uma fortuna em dinheiro, e que os tempos agora (1983) estão difíceis, se comparados ao auge dos negócios em 1965. Ele elabora ainda a noção de que sua reputação como vendedor foi construída com base no *cold calling* (uma venda de porta em porta sem aviso prévio).

Bigsby (2004) observa que o *cold calling* de *Glengarry Glen Ross* tem paralelo com a idéia de *cold reading* da peça *The Shawl*, e também com a fria apresentação de uma peça para uma platéia que não sabe o que está comprando. Como o próprio Mamet já afirmou, “o drama significa basicamente mentiras, alguém que mente para uma outra pessoa”.

Apreendendo que Williamson precisa cumprir a política da empresa que o contratou, Levene, como um vendedor experiente, muda instantaneamente a sua estratégia de argumentação. As palavras de Williamson lhe dão a idéia de que ele também pode fixar a sua própria “política” e “contratar” Williamson, pois este

pode ser *mandado*. A posição de Levene, nessa invertida hierarquia de poder, logo ganha uma promoção quando ele propõe o suborno a Williamson:

Levene: I'll give you ten percent. (*Pause.*)
Williamson: Of what?
Levene: Of my end what I close.
Williamson: And what if you don't close.
Levene: I *will* close.
Williamson: What if you *don't* close...?
Levene: I *will* close.
Williamson: What if you *don't*? *Then* I'm *fucked*. You see...?
Then it's *my* job. That's what I'm *telling* you. (p. 23, R 65-72)

Williamson pode ser venal a ponto de aceitar suborno, mas também sabe que precisa manter a segurança do seu emprego. Não querendo correr nenhum risco, pede uma garantia de que a “parceria” deles não causará dano ao seu emprego. Essa parceria se constrói com base numa relação em que ambas as partes tiram proveito.

Questionado sobre a sua capacidade de fechar contratos, Levene perde sua presumida posição superior de “contratar” e de “criar uma estratégia” diante de seu “parceiro”, Williamson, que compreende que Levene não é capaz de oferecer nenhuma garantia; portanto, como um típico e profissional homem de negócios, aproveita essa rara oportunidade para aumentar de dez para vinte a porcentagem dos lucros que poderá obter com esse “acordo”. Williamson logo manipula toda a situação, e depois de saber que Levene quer “duas” *leads* em vez de uma, vai mais longe e aumenta o seu valor. Levene fica sem espaço para negociar ou pechinchar o “valor do pagamento”. É uma relação desigual de poder, mas a única opção que resta a Levene é aceitar o “acordo” de Williamson se quiser assegurar a sua progressão de baixo para cima no quadro.

A poderosa imagem de Williamson fica ainda vez mais fortalecida, particularmente quando é informado que Levene não pode pagá-lo imediatamente.

Apesar de Levene prometer reiteradamente que irá trazer o dinheiro no dia seguinte, Williamson insiste em que seus proventos não podem ser atrasados nem um dia sequer. A sua intenção é fazer dos negócios simplesmente um negócio. Diante das ameaças de Williamson, Levene recorre à estratégia de conquistar-lhe a simpatia. Menciona a sua filha, mas, para Williamson, as relações familiares dos outros não lhe dizem respeito. E informa a Levene que fora do campo dos negócios não há nada que eles possam compartilhar. O dinheiro fala mais alto do que os sentimentos. Resumindo, há uma inversão nesta relação de poder: no começo, Levene considera ser ele quem toma conta do “acordo”; no entanto, Williamson, que é quem fala menos, preserva sua autoridade sobre o solicitante, Levene. Williamson domina a exploração e, embora procure resistir, Levene acaba sucumbindo. O comentário de Robert Vorlicky (1996:67) de que “roubar do outro é também roubar de si mesmo” explica a instável relação de poder entre esses dois protagonistas.

Esse esquema de transformação na relação de poder entre Levene e Williamson vai se repetir no Segundo Ato. A única diferença é que, embora a princípio Levene não se apresente como um solicitante diante de Williamson, a conversa entre eles acaba levando a uma negociação paralela à da primeira cena. Por fim, Williamson consegue dizer uma ou duas palavras e critica asperamente o recente desempenho de Levene. Para o vendedor exaltado, esse é um golpe quase mortal. A cena continua com Levene percebendo que deve novamente mudar de tom e atitude; agora ele se mostra subserviente e adota um ar de preocupação. A “má sorte” por que ele vem passando recentemente é justamente isso: “... *and what is that, John? What? Bad luck* (p. 16, R 7).

É claro que Levene quer e vai dizer muito mais! Vale a pena observar sua hipocrisia e farisaísmo, assim como as suas supostas preces pelo homem que

pode construir ou destruir sua carreira. Williamson mantém a sua recusa, explicando que a sua função é “organizar as indicações”, e a ansiedade de Levene alcança novos patamares. Ele se torna sarcástico, raivoso e imprudente:

Levene: Marshal the leads... marshal the leads? What the fuck, what bus did you get off of, we're here to fucking *sell*. Fuck marshaling the leads. What the fuck talk is that? What the fuck talk is that? Where did you learn that? In school? (Pause.) That's "talk," my friend, that's "talk." Our job is to *sell*. I'm the *man* to sell. I'm getting garbage. (Pause.) You're giving it to me, and what I'm saying is it's *fucked*. (p. 19, R 31)

Todo o seu desprezo reprimido pelo gerente do escritório vaza e acumula bile até explodir. O uso repetido da palavra *fuck* sublinha a sua fúria. Ele fica tão enfurecido que repete a mesma sentença duas vezes para causar impressão: “*What the fuck talk is that?*” Ele dá a entender que Williamson não passa de uma criança, que aprendeu essa terminologia na escola e, com grande ironia inconsciente, reduz as palavras do gerente a mera “conversa”. Levene agrava a situação ao afirmar que a função de um vendedor é vender e, por implicação, não desperdiçar palavras meramente falando. Desta vez, ele não se dá conta do fato de que ele e seus colegas passaram a vida aperfeiçoando essa habilidade de falar e elevando-a a uma forma de arte. Em seguida, ele enfatiza que é um “homem” (ao contrário de Williamson, que já foi relegado ao jardim de infância) que está sendo tratado injustamente, “recebendo lixo”. Diz que as indicações que têm recebido são velhas, de clientes incapazes sequer de comprar uma “torradeira”. Chama-os de “fracassados” e de “polacos”. Ele faz uma pausa para criar efeito e então parte para o ataque final: “*I'm getting garbage. (Pause.) You're giving it to me, and what I'm saying is it's fucked*” (p. 19, R 31). Não é por acaso que ele termina sua arenga com um palavrão; os melhores planos construídos por Levene caíram por terra e ele desanda a dizer obscenidades e insultos para o único homem que pode ajudá-lo.

Não surpreende que Williamson não fique profundamente impressionado com o comportamento de Levene, e a discussão prossegue com o gerente ganhando terreno e estabelecendo o ritmo, recusando-se a permitir ao vendedor qualquer outra manobra. Levene continua sua infrutífera tentativa de intimidar Williamson, repreendendo-o violentamente num momento e implorando-lhe ajuda no seguinte, alternando descontroladamente entre tentativas de restabelecer alguma forma de empatia e denunciar como patética a função do gerente. A constante disposição de espírito de Williamson e seu frio tom de recusa predominam e ameaçam seriamente o homem mais velho, obrigando-o a mudar de tática novamente, numa tentativa frenética de salvar a situação — e o seu emprego. Levene começa a implorar por compreensão na sua hora de necessidade e lança-se à mercê de Williamson: “... *I NEED A SHOT. I got to get on the fucking board*” (p.22, R 55).

Para homens como Levene, ser vendedor é um vício, não apenas um trabalho. Como um drogado, ele anseia por uma “dose”, pela chance de um novo “barato”, de um “pico”. Sabendo que está derrotado, ele se humilha, oferecendo parte de seus ganhos a Williamson, que o gerente então o obriga a aumentar e, mesmo quando essa medida desesperada parece fadada ao fracasso, ele procura uma vez mais personalizar o assunto: “*I’m asking you. As a favor to me?* (Pause.) *John.* (Long pause.) *John: my daughter...*” (p. 26, R 97).

O gaguejar verbal da derrota pode ser detectado nessas palavras oprimidas. Levene capitula diante das ultrajantes exigências financeiras de Williamson e é obrigado a, inclusive, aceitar *leads* inferiores: “... *I’d like something off the other list. Which, very least, that I’m entitled to. If I’m still working here, which for*

the moment I guess that I am. (Pause.) What? I'm sorry I spoke harshly to you" (p.27, R 109).

Embora Levene esteja mais do que derrotado, Mamet acumula ainda mais depressão nas suas palavras. Não obstante, uma fraca tentativa de manter alguma dignidade e sugerir seu próprio valor se insinua momentaneamente: "*Which, very least, that I'm entitled to*".

Contudo, Levene logo percebe que isso pode antagonizar ainda mais Williamson e o neutraliza com o que espera será tomado como uma demonstração animada de jovialidade sob coação: "*If I'm still working here, which for the moment I guess that I am*".

O que se segue é interessante: ou Levene está tão desesperado e distraído que acha que Williamson falou quando ele não o fez ["*What?*"], ou essa simples palavra é a maneira de Levene "comprar" um momento de calma para que possa se preparar para pedir desculpas ao seu odiado e vitorioso colega. Quando Williamson se levanta para ir embora, as trôpegas palavras finais de Levene sublinham-lhe a vergonha e a mortificação: "*Good. Mmm. I, you know, I left my wallet back at the hotel*" (p.27, R 111). Obviamente, não está nada bem para Levene; a humilhação que sofre nas mãos do homem mais jovem é completa.

No Segundo Ato, porém, vemos Levene aparentemente recuperado do desastre, quando anuncia ter vendido oito lotes de terra aos Nyborg. Fazendo uma imitação de sua performance, Levene rememora diante de alguns seus colegas de escritório a conversação que teve com os Nyborg. A metateatralidade é uma forma de Levene "Machine" distinguir-se dos "outros" homens (esperando, com isso, assegurar poder sobre eles). Graças a essa performance, ele exemplifica as habilidades e técnicas lingüísticas que seu colega Roma sem dúvida utilizou durante

seu esforço de venda a Lingk no Ato I. A conversa de negócios de Levene, seu diálogo social, se materializa através da linguagem, não da ação, segundo aquela máxima filosófica do “sempre fazendo negócios”.

A representação da cena da venda que Levene fez ao casal baseia-se essencialmente em diálogo social, que ocorre simultaneamente com o de Moss, sobre a dura realidade dos negócios — a perda do emprego dos que não alcançarem o sucesso aparente de Levene. Mamet cria tensão dramática entre o uso desse nível de interação pelos dois falantes: a metateatralidade egocêntrica de Levene (que pede a representação de papéis) e as tentativas de Moss numa conversação normal que rejeita as “*fucking war stories*” de Levene (p. 67, R 570). No nível da narrativa, a tensão vem à tona entre a história herói-cômica da venda bem-sucedida de Levene e o fracasso nas vendas de Moss. No nível da dinâmica da conversação, Levene depende de uma variação de monólogo de fluxo de consciência e representação de papéis, enquanto Moss encoraja uma conversação real, interativa, embora estimulada pela sua demonstração de raiva e ansiedade.

A ironia é que assim como Levene assume um personagem no seu cenário imaginário com os Nyborgs, Moss também possivelmente está encenando um papel na interação “real” com os colegas. Não se pode confiar em que as palavras iradas de Moss sejam justificadas, pois, mais tarde, se descobre, afinal de contas, que foi ele quem planejou o roubo. Quer empenhados em metateatralidade quer em diálogo social verdadeiro, os personagens masculinos de Mamet estão sempre jogando com a linguagem. A única relação persistente entre esses homens é o uso perpétuo que fazem da linguagem — o fato de que continuam a ativar diálogo social uns com os outros quando se encontram no mesmo espaço. Eles passam da linguagem codificada decifrável por aqueles dentro da comunidade [de negócios]

(Primeiro Ato) para diatribes construídas no sentido de obscurecer a verdade (Segundo Ato).

Mediante a agressiva associação entre o *ethos* masculino e o desejo presumido de propriedade dos Nyborgs, Levene usa os valores morais incorporados na linguagem para manipular seus prováveis clientes. “*You have to believe in yourself*” (p. 67, R 572), Levene diz a Bruce e Harriett, quando os encoraja a agarrar sua oferta de compra de um imóvel como uma oportunidade real de poder pessoal. De acordo com Levene, não há nenhuma razão para qualquer Nyborg que viva numa terra próspera, regida pelos tradicionais valores masculinos, acreditar que “*This one has so-and-so, and I have nothing...*” (p. 68, R 581), e procura persuadi-los: “*What we have to do is admit to ourself that we see that opportunity... and take it*” (p. 72, R 623).

Levene exulta com a lembrança dessa cena, como se fosse um ator, no ápice de seu melhor desempenho. A sua tática de vendas assemelha-se a um processo quase hipnótico: ele conta que ficou sentado, em silêncio, durante

twenty-two minutes by the kitchen clock (...) I locked on them. All on them, nothing on me. All my thoughts are on them. I'm holding the last thought that I spoke: 'Now is the time.' (*Pause.*) They signed, Ricky. It was *great*. It was *fucking great*. It was like they wilted all at once. No *gesture...* nothing. Like together. They, I swear to God, they both kind of *imperceptibly slumped*. (pp. 73-74, R 627, 629)

O ego inflado de Levene é esvaziado mais tarde pela observação de Williamson de que a venda aos Nyborgs pode não se concretizar, porque eles são malucos e gostam de conversar com vendedores. O comentário de Williamson desafia a competência e o julgamento de Levene como vendedor, além de pôr em dúvida sua capacidade e sua credibilidade como homem. Mas a “Máquina” não será destruída, já que ele equaciona seu renovado sucesso com a sua masculinidade: “A

man's his job and you're fucked at yours. (...) you don't have the balls" (pp. 75-76, R 643), define ele, sugerindo que ele próprio se tornou um mero prolongamento de seu meio de subsistência e contando com o seu registro passado de vendas como um indicador básico de sua masculinidade. Para um homem cuja identidade foi moldada pelos "antigos rituais" (*old ways*), os princípios testados e comprovados do *ethos* masculino, ele jamais perdeu realmente a sua potência, sua capacidade de ressurreição. Levene diz ao seu chefe:

[...] things can change. You see? This is where you fuck up, because this is something you don't know. You can't look down the road. And see what's coming. Might be someone else, John. It might be someone new, eh? Someone new. And you can't look back. 'Cause you don't know history. (p. 76, R 649)

No entanto, a noção de mudança de Levene está focada apenas no deslocamento que pode ter impacto sobre o sucesso de um homem nos negócios — um deslocamento que revela quanto poder um homem exerce. Ela nada tem a ver com uma transformação na atitude ou no comportamento de um indivíduo com vistas ao auto-aperfeiçoamento.

O que Levene não sabe é que Williamson representa uma nova geração não muito diferente da sua. Embora eles se recusem a vincular sucesso e sobrevivência com realizações pessoais, históricas e "factuais", eles confiam no poder de códigos sexuais estáveis, na posição cultural de seus privilégios sociais, alicerçados historicamente, como machos. Williamson, como muitos homens antes dele, acredita ter o direito de ativar qualquer poder a que tiver acesso. Considera esse ato um privilégio seu como homem inserido na sociedade americana. Esses seus esforços não exigem a realização de nenhum fim desejado, ao contrário, o fim

e os meios são uma só e a mesma coisa: seu objetivo é o puro exercício do poder masculino.

1.5 A teia da convivência

Se, por um lado, na cena 1, o conflito dramático se dá entre as regras corporativas, representadas pelo seu preposto, o gerente administrativo da empresa, Williamson, e a necessidade de sobrevivência de Levene, configurando uma relação na qual o fraco desempenho em vendas é punido com a privação do direito do vendedor de receber as melhores oportunidades de negócios e, com isso garantir a sua posição no *ranking* de vendas da empresa; por outro lado, na cena 2, a aparente motivação do planejado roubo das *leads* é o desejo de vingança: roubá-las, sugere Moss, é vingar-se dos que os escravizam. O móvel do crime, no entanto, como se fica sabendo depois, é a cobiça venal, o valor monetário. Aqui, o conflito envolve a necessidade humana de comunicação, de confiança e senso comunitário (de Aaronow) que é explorada e transformada (por Dave Moss) em presumida convivência ou cumplicidade na prática do crime.

O diálogo entre eles começa com Moss repetindo, a respeito dos clientes, uma afirmação que ouvimos Levene dizer no Primeiro Ato: “Polacos e fracassados”. Constata-se, assim, a presença de um forte etnocentrismo, preconceito e discriminação contra os imigrantes no discurso das personagens.

Segundo Anne Dean (1996:53), há nesta cena dois tipos diferentes de ansiedade: Aaronow fica alarmado à medida que vai aos poucos percebendo que está sendo arrastado para uma conspiração criminosa, e Moss fica indignado com a injustiça de um sistema que ele próprio tem ajudado a perpetuar. Aaronow parece ter

uma disposição nervosa e passa boa parte do tempo concordando com e apoiando os argumentos de Moss. Suas tentativas de dizer a coisa correta revelam um homem inseguro e assustado, para quem a aprovação de um colega mais forte significaria muito. Diante da agressiva prolixidade de Moss, Aaronow tenta apenas preencher as lacunas:

Moss: They killed the goose.
Aaronow: They did.
Moss: And now...
Aaronow: We´re stuck with *this*...
Moss: We´re stuck with *this* fucking shit...
Aaronow: ... *this* shit ...
Moss: It's too ...
Aaronow: It is.
Moss: Eh?
Aaronow: It's too...
Moss: You get a bad month, all of a ...
Aaronow: You're on this ...
Moss: All of, they got you on this "board ..."
Aaronow: I, I ... I ...
Moss: Some *contest* board ...
Aaronow: I ...
Moss: It's not right.
Aaronow: It's not.
Moss: No. (*Pause.*)
Aaronow: And it's not right to the *customers*.

(pp. 30-31, R 138-157)

Esse diálogo pode ser lido como uma contracena entre dois comediantes, o malandro e o otário. Na maior parte do tempo, os dois vendedores veteranos criam um jogo especular de linguagem, tentando preencher os espaços lingüísticos vazios um do outro. Aaronow procura criticar a firma, mas não ousa terminar completamente o que pretende dizer, com medo de que Moss não concorde. É claro que Aaronow não é o mais articulado dos homens; diante da evidência desse diálogo, seu recente desempenho como vendedor está fadado ao fracasso. Ele espera a aprovação de Moss e então responde rapidamente, usando muitas vezes as mesmas inflexões vocais, um hábito lingüístico em que os dois homens gostam de se envolver durante esta cena.

Os dois constroem uma espécie de harmonia degradada com a repetição enfática do demonstrativo “isso” (*this*). Aaronow completa com o que ele acha que pode ser a resposta desejada, “É” (“*It is*”), sem saber o que se passa na cabeça de Moss, incitando a interrogação do colega, “Ahn?”. É claro que Aaronow não tem nenhuma idéia e contrapõe de novo uma repetição para ganhar algum tempo, na esperança de que Moss preencha a lacuna, o que ele previsivelmente faz de bom grado.

Os personagens de Mamet usam a linguagem criativamente, selecionando fragmentos lingüísticos um do outro e redefinindo-os de modo que satisfaçam seus próprios objetivos. O melhor exemplo ocorre quando Moss procura aliciar seu colega como cúmplice do roubo que está planejando realizar, levando-o a concordar com a injustiça de sua atual condição.

Mesmo nesse estágio, existe um *frisson* subjacente que sugere a sobeja habilidade de Moss em manipular o homem mais fraco, embora ainda não saibamos o alcance de sua crueldade ou os seus motivos. Aaronow fica intimidado com a pura força do ultraje de Moss; mesmo que ele discordasse, ficaria quieto. Ele quer ser aceito, fazer parte da equipe. A exemplo de Levene, ele também tem passado recentemente por um período de vacas magras e está se sentindo vulnerável e possivelmente isolado. Os padrões de ansiedade de Moss são bem evidenciados pela rapidez de sua fala, pelo seu estoque interminável de palavrões e pela sua tendência a deixar as sentenças suspensas no ar, inacabadas:

The whole fuckin' thing ... The pressure's just too great. You're ab... you're absolu ... they're too important. All of them. You go in the door. I ... “I got to close this fucker, or I don't eat lunch,” “or I don't win the *Cadillac* ...” We fuckin' work too hard. You work too hard. We all, I remember when we were at Platt ... huh? Glen Ross Farms ... *didn't* we sell a bunch of that ...?
(p. 30, R 134)

Essas são as palavras de um homem que está sofrendo de um grande *stress*. Sua raiva é palpável, e ela surge das injustas condições de trabalho que ele foi forçado a suportar. Moss interpõe novas perguntas sem concluir a sentença anterior e suas palavras lançam-se, quase incoerentemente, para uma reminiscência de tempos melhores. Para expor melhor o fato de que a vida de um vendedor consiste em milhares de pequenos episódios, meticulosamente encenados em benefício de seus clientes, Moss representa para Aaronow sucintos dramas de uma linha, nos quais ele próprio, pressionado e sentindo-se lesado, se destaca como protagonista. O uso liberal de reticências sugere uma mente cheia de medo e de incertezas; ele raramente termina uma sentença com um ponto final já que está sempre saltando para uma outra asserção, um outro palavrão. Para Moss, é fundamental reclamar contra o mundo e verbalizar o seu ultraje; tão intrincada é a combinação de angústia, decepção e crueldade que ele elaborou para si mesmo, que é de se temer que a sua saúde fique perigosamente comprometida sem esta válvula de escape da raiva. É bem possível que ele sucumba à hipertensão e sofra um enfarto.

Um homem como Moss se assemelha a um tubarão — se parar ele morre. Ele — e, por implicação, a sua linguagem — deve estar sempre em movimento, em direção a um objetivo distante e possivelmente inatingível de autêntico sucesso. (DEAN 1996:56)

No entanto, ele também usa esse discurso como um ardil, fazendo Aaronow acreditar que as idéias nele contidas são *suas*, e não de Moss. Segue-se então um diálogo cômico em que Aaronow questiona se Moss está realmente “falando” (*talking*) sobre a possibilidade de um roubo, ou apenas “conversando” (*speaking*) sobre isso:

Aaronow: I mean are you actually *talking* about this, or are we just...
Moss: No, we're just...
Aaronow: We're just "*talking*" about it.
Moss: We're just *speaking* about it. (*Pause.*) As an *idea*. (p. 39, R 251-254)

Moss tem total consciência da situação de Aaronow, e é por isso que o escolheu como "cúmplice" no proposto roubo. Ele sabe muito bem que Aaronow está pronto para ser manipulado. Como ele mesmo diz depois de proferir uma fantástica mistura de logro e traição verbal:

It's not something for nothing, George, I took you in on this, you have to go. That's your thing. I've made the deal with Graff. I can't go. I can't go in, I've spoken on this too much. I've got a big mouth. (*Pause.*) "The fucking leads" et cetera, blah blah blah... (p. 43, R 314)

Mamet declarou, numa de suas entrevistas, que Aaronow seria uma espécie de *raisonneur* moral da peça. Embora se possa contestar essa afirmação, é evidente que Aaronow, ou por covardia ou por honestidade ou por pura acomodação, é incapaz de participar desse esquema ilegal. Por isso é que ele foi o alvo escolhido por Moss, que sabe que pode contar com a sua discrição e a sua lealdade, qualidades raras entre esses vendedores. Acreditando no colega quando ele lhe disse que estavam "apenas conversando" sobre uma situação hipotética, Aaronow pergunta: "*Why would I do it?*", ao que Moss responde: "*You wouldn't, George, that's why I'm talking to you*" (p. 44, R 329, 330). Sabendo então que pode contar com a perspectiva de êxito do seu plano, depois que recebeu de Aaronow a garantia de que não será delatado, Moss o chantageia:

Moss: Then listen to this: I have to get those leads tonight. That's something I have to do. If I'm not at the *movies* ... if I'm not eating over at the inn ... If you don't do this, then *I* have to come in here ...
Aaronow: ... you don't have to come in ...

Moss: ... and *rob* the place ...
Aaronow: ... I thought that we were only talking...
Moss: ... they *take* me, then. They're going to ask me who were my accomplices.
Aaronow: *Me?*
Moss: Absolutely.
Aaronow: That's ridiculous.
Moss: Well, to the law, you're an accessory. Before the fact.
Aaronow: I didn't ask to be.
Moss: Then tough luck, George, because you are.
Aaronow: Why? Why, because you only *told* me about it?
Moss: That's right. (pp. 44-45, R 334-346)

Nessa passagem, Moss vai direto ao ponto: o seu objetivo é pegar as *leads* de qualquer jeito, expondo as prováveis conseqüências disso se o seu álibi não der certo.

A negação de Aaronow quase em pânico: "*you don't have to come in*" é muito reveladora. Ele é como uma criança que acredita que, por dizer as palavras em voz alta, seus medos não se tornarão verdade, e o fato de ele repetir a última frase de Moss expõe essa fantasia. Moss percebe o desespero do colega e começa a temperar as suas sentenças com palavras inflamadas e carregadas de conotações, a exemplo de um enfático *rob*, sublinhando que, na falta de cooperação de Aaronow, será pego pela polícia e terá de delatar seus cúmplices, traindo assim a recente demonstração de confiança e a lealdade do colega. Para expor isso e partir para a jugular verbal, ele diz que terá de citar Aaronow como seu cúmplice no crime: "*you're an accessory. Before the fact*". Com o uso dessa terminologia jurídica, Moss espera mostrar seu trunfo e obrigar Aaronow à cumplicidade. O ponto final entre "você é um acessório" e "Antes do fato" é suficiente para permitir que Aaronow se dê conta do horror da sua situação e sua fraca réplica é rejeitada.

Na teia de convivência tecida por Moss, Aaronow é agora um parceiro de crime, simplesmente porque ouviu as noções teóricas de Moss sobre o seu desejo de "vingar-se". Uma conversação que tinha parecido a Aaronow uma

oportunidade de reforçar sua confiança, ganhar um aliado e consolidar uma valiosa amizade com um “verdadeiro” vendedor, resultou desastrosa. Sua ingenuidade foi explorada pelo corrupto e insensível Moss em benefício próprio.

Por fim, Aaronow é apanhado nessa teia. Pelo simples fato de ter ouvido a exposição do colega, Aaronow é informado de que é tão culpado quanto seria se tivesse de fato cometido o crime:

Moss: My end is *my* business. Your end's twenty-five. In or out. You tell me, you're out you take the consequences.

Aaronow: I do?

Moss: Yes. (*Pause.*)

Aaronow: And why is that?

Moss: Because you listened. (p. 46, R 360-364)

Quando, no início do Segundo Ato, Moss deixa a sala de interrogatório de Baylen para se juntar aos colegas no espaço principal do escritório, a comunicação entre eles é ansiosa e resiste à interação pessoal. Ninguém quer falar verdadeiramente. Cada um luta para se proteger da exposição, já que cada indivíduo tem algo a esconder de pelo menos um dos colegas restantes: Levene sabe que roubou o escritório; Moss sabe que planejou o roubo e contou com a ajuda de Levene; Roma sabe que quer uma percentagem da comissão de Levene; e Williamson sabe que deixou o contrato de Lingk sobre a sua mesa de trabalho. Confiante em seu conhecimento particular quando entre seus colegas, cada homem se sente extremamente poderoso: Levene e Moss acreditam que o roubo foi um sucesso; Roma confia em que pode subornar o seu chefe se necessário for; e Williamson reconhece que, ao mentir, ele pode em geral conseguir qualquer informação que precisar dos outros para assegurar a sua própria autoridade. Cada homem presume que pode exercer um jogo de poder sobre o outro, que pode

assegurar sua dominação sobre todos os outros, se o seu segredo permanecer privado. Em suma, cada qual se empenha em manter o diálogo social e não pessoal.

Assim como alguém roubou as fichas (*leads*) do escritório para tornar-se mais poderoso, assim também cada personagem procura “roubar”, adquirir, informações dos outros. Os personagens visam roubar conhecimento, de outra maneira bem guardado, de seus colegas, não só para assegurar mais poder sobre eles, senão também para reorganizar o caos representado pelo escritório saqueado. E a linguagem é a arma que esses homens escolhem; o diálogo social, a sua munição. Mas nem todos podem ser onipotentes num contexto onde só há homens. Na ausência de mulheres, alguns deles se tornam “outros”, alguns não. Os homens que sofrem a perda de poder se transformam em objetos automaticamente. Aqui, na esfera do diálogo social, a identificação de um homem como “outro”, como alguém cuja masculinidade é diferenciada, ocorre porque ele se torna vulnerável, insubstancial e ineficaz: de fato, ele é relativamente impotente em um mundo onde o poder masculino é tudo.

1.6 A comunicação como engodo

O ato de impor a escuta na cena 1 é uma estratégia de enunciação para que o falante, Levene, consiga convencer o seu interlocutor, Williamson, a lhe dar as fichas de potenciais clientes, mas isso redundará em fracasso. No diálogo entre Moss e Aaronow, a escuta também é uma armadilha, neste caso para aliciar Aaronow a participar do roubo e se tornar cúmplice. Na terceira cena, repete-se o

mesmo padrão, embora de maneira diferente, entre Roma e seu provável cliente Lingk.

A terceira cena parece demonstrar que o relacionamento é uma armadilha, a comunicação um engodo, e a amizade, um meio de facilitar a traição, comenta Bigsby (1985:118), já que o leitor ou a platéia, assim como James Lingk, o cliente potencial, são enganados e implicitamente traídos por Richard Roma, um arrogante jovem vendedor que, a exemplo dos vendedores verdadeiros com quem Mamet trabalhou, podiam “vender até câncer a você”.

Esta cena também se passa, como as duas primeiras, no restaurante chinês e consiste em um encontro entre Roma e James Lingk, sentados em compartimentos separados. Do ponto de vista físico, a cena sugere uma crescente intimidade entre duas pessoas isoladas e possivelmente solitárias.

Roma é um parente tão próximo do médico charlatão Dr. Tamkin em *Seize the Day*, de Saul Bellow, quanto do *Confidence Man*, de Herman Melville, ou de Rinehart em *The Invisible Man*, de Ralph Ellison. Suas trapaças são praticadas por meio da linguagem, mas elas representam a prova tanto da cobiça como da necessidade humana de renovada confiança e de consolo. A potência da tática de Roma deriva da precisão de sua análise. Ele admite que o que está vendendo não é um imóvel, mas sim esperança e consolo. A exemplo do personagem Hickey, em *The Iceman Cometh*, de Eugene O'Neill, ele se apresenta como um propagandista da confiança, mas se Hickey buscava autojustificação, Roma busca lucro. O que se mascara de intimidade é, na verdade, a traição da intimidade, da confiança, da experiência comum implicada pela linguagem. Assim como os personagens em *American Buffalo*, que deploravam a anarquia para a qual contribuíram, os

vendedores em *Glengarry Glen Ross* atacam raivosamente a desumanidade de um sistema cujos princípios eles internalizaram há muito tempo.

Durante toda esta cena, James Lingk fala pouco (pronuncia apenas treze palavras) e, mesmo assim, ele sente que alguma espécie de relacionamento foi estabelecida, algum tipo de contrato humano foi implicado.

A conversação é dominada por Roma, cujo discurso parece constituir uma espécie de digressão filosófica, um improvável amálgama de sentimentalidade e existencialismo vulgar, que não obstante toca em áreas de legítima ansiedade. “Do que é que temos medo?”, ele pergunta e responde, “Perda?” Uma questão central, sugere ele, é “Como posso ter segurança?” Dando a impressão de rejeitar uma preocupação com o ganho material, “Isso é uma doença. Isso é uma armadilha”, ele propõe uma simples crença: “(...) *I say this is how we must act. I do those things which seem correct to me today. I trust myself. And if security concerns me, I do that which today I think will make me secure*” (p. 49, R 373).

Nessa breve passagem do (quase) monólogo, a profusão dos verbos *to act* e *to do*, combinada com a repetição freqüente das palavras *today* ou *each day*, tem o efeito cumulativo de uma ordem: “Aja hoje.” Roma também tenta afirmar sua autoridade verbal sobre o seu cliente — ele não hesita em informar Lingk como devemos agir. Roma, de fato, usurpou o poder do cliente e, posteriormente, se oferece para revendê-lo. Lingk, aparentemente ávido em adquirir a capacidade de agir com autoridade e certeza, ironicamente entrega seu poder real de dizer “não” a Roma quando obedece à exigência do vendedor de ouvir e comprar. A fala de Roma a Lingk que fecha o Primeiro Ato é um pedido na forma de uma ordem imperativa: “*Listen to what I’m going to tell you now.*” (p. 51, 377).

O discurso de vendas de Roma para Lingk revela não só duas qualidades típicas dessa enunciação — pedidos na forma de ordens e um sentido urgente de ação — mas também indica uma terceira característica da conversa de vendas: a tentativa de criar ou manipular uma necessidade já presente no cliente. Roma manipula a necessidade de Lingk de segurança num mundo instável, oferecendo a força de agir cada dia sem medo (cf. WORSTER 1996:68-69).

Ele insiste na necessidade de agir sem medo, de reagir à variedade da vida como ‘um carnaval’ e aceitar que a mera variedade da experiência seja um testemunho do fato de que “somos todos diferentes”. Lingk, sentado só à mesa, simplesmente responde a esse discurso, não tanto talvez pelo seu conteúdo, quanto pela sua mensagem implícita de um relacionamento recém-criado. Mas, quando de repente Roma brande um mapa da Flórida e parte para um discurso de vendas: “(...) *What is that? Florida. Glengarry Highlands. Florida. ‘Florida. Bullshit.’ And maybe that’s true; and that’s what I said: but look here: what is this? This is a piece of land*” (p. 51, R 377), a traição se estende até a platéia, forçada de repente a reavaliar como simples pieguice o que ela tomara como verdade autêntica. Esse tipo de traição humana — essa aparente negação da função da linguagem — é uma preocupação central da peça.

Roma é um homem que vive à flor da pele, irritadiço e impulsivo; ele raramente perde a oportunidade de exibir sua arrogante frustração com o mundo em geral e, em particular, com os seus colegas do escritório de vendas. Uma ansiedade profundamente arraigada torna-se evidente durante seus surtos de agressão: nessas ocasiões, ele é assustador e intimidador e seu uso liberal de obscenidades revela o efeito geral de alguém cuja paciência tem pavio curto.

Roma quer passar a Lingk uma sensação de extrema autoconfiança, a qual só será abalada quando ele, quase em pânico, no segundo ato, ao saber que as *leads* foram roubadas, questiona insistentemente Williamson se os contratos foram arquivados. Para Roma, os negócios são o seu negócio. Ele vive de acordo com alguns valores professados que, na sua opinião, justificam os seus atos. Expõe assim as suas crenças:

There's an absolute morality? May *be*. And then *what*? If you *think* there is, then *be* that thing. Bad people go to hell? I don't *think* so. If you think that, act that way. A hell exists on earth? Yes. I won't live in it. That's *me*.
(p. 47, R 365)

Essa aparente segurança se revela na postura de Roma, caracterizada pelo uso de palavras curtas e concisas. Ele alterna momentos de tranqüila reflexão com afirmações impetuosas que, no entanto, revelam a sua frustração profunda com a vida e seu arraigado cinismo: "*What I'm saying, what is our life? (Pause.) It's looking forward or it's looking back. And that's our life. That's it*" (p. 48, R 373).

Essas palavras intencionalmente depreciam a vida que ele leva e mostram que, na verdade, Roma é inseguro quanto ao seu papel na vida e por isso se protege com a ilusão das palavras. Ele acha que nada poderá salvá-lo da catástrofe e da tragédia. Mamet projeta essa insegurança nas declarações de independência de Roma: "[...] *the true reserve that I have is the strength that I have of acting each day without fear*" (p. 49, R 373).

Um bom exemplo disso, como já esboçamos ao tratar do Primeiro Ato, que também realça a insegurança e o medo fundamentais de Richard Roma, ocorre no começo do Segundo Ato quando ele irrompe no escritório saqueado e interroga insistentemente Williamson se os contratos que fechou estão entre aqueles que

foram roubados. Suas repetições sublinham um terror do fracasso, mesmo aquele causado por roubo. Quando ele descobre que o importante (e caro) contrato de Link já foi arquivado e que ele está, portanto, fora de “perigo”, sua linguagem se transforma numa seqüência repleta de arrogância e de obscenidades:

Roma: Then I'm over the fucking top and you owe me a Cadillac.

Williamson: I...

Roma: And I don't want any fucking shit and I don't give a shit, Link puts me over the top, you filed it, that's fine, any other shit kicks out *you* go back. You... *you* reclose it, 'cause I *closed* it and you ... you owe me the car.

(pp. 54-5, R 414)

Sua ansiedade reprimida não lhe permite sucumbir a um alívio imediato quando ouve as boas novas; suas palavras se lançam adiante, pontuadas só por vírgulas, sem nunca fazerem uma pausa longa o bastante para justificar um ponto final. Embora tenha plena consciência de que Williamson não é vendedor, Roma irracionalmente transfere para o gerente o encargo de refazer quaisquer outros contratos se eles falharem. O uso repetido de “você” enfatiza a necessidade que Roma sente de distanciar-se de qualquer tipo de fracasso ou situação negativa; por implicação, enfatiza que *ele* fez bem o seu trabalho; *ele* é o profissional consumado de quem não se pode esperar que “refaça”. Seu tempo é precioso, e seria indigno dele, insinua, ter de duplicar os seus esforços. Assim, uma combinação violentamente explosiva de pânico e tentativa de alívio torna Roma, pelo menos uma vez, quase incoerente. Esse discurso desordenado não dura muito tempo. Num floreio final, ele reitera o fato de que Williamson lhe deve o carro, e restabelece sua reivindicação de ser o vendedor *par excellence* — o tipo de homem que, quando questionado sobre a sua identidade pelo detetive, pode responder com empáfia e

arrogância, “*My name is Richard Roma*” (p. 55, R 422), reafirmando confiantemente sua inigualável posição profissional de dínamo das vendas.

O clímax do Segundo Ato ocorre depois que Williamson abandona a conversa com os seus funcionários e retorna à sala de interrogatório. Sozinhos no escritório externo, Levene e Roma são inesperadamente interrompidos por Lingk. A técnica de vendas de Roma movida à adrenalina aflora com mais vivacidade durante sua brilhante contracena com Levene, que ele executa em benefício do trêmulo e apologético Lingk quando este último vem ao escritório para cancelar o acordo que fez. O texto que Mamet cria para demonstrar a situação de angústia por que passam os dois homens é ao mesmo tempo repleto de humor negro e de uma esmagadora sensação de medo. Embora Lingk seja quase monossilábico diante da bravata a que assiste, seu gaguejar transmite acuradamente o seu sofrimento e o seu sentimento de culpa. Prevendo que qualquer conversa com Lingk pode lançar dúvida sobre a finalização do negócio imobiliário que fizeram, Roma cria instantaneamente um outro cenário metateatral para desviar a atenção. Para Roma, ver Lingk entrar pela porta funciona como psicologia behaviorista; isso dispara nele como que uma reação pavloviana imediata. Seu sexto-sentido lhe diz que o único motivo possível para a presença de Lingk no escritório de vendas é que ele veio cancelar o acordo entre eles, fazendo com isso Roma perder não só o seu lugar no famoso quadro (e, por consequência, a sua reputação), mas também o Cadillac. Não podendo permitir que isso aconteça, a sua mente e a sua imaginação — assim como (presumivelmente) os seus batimentos cardíacos — disparam violentamente. É claro que acontecimentos desse tipo devem ter ocorrido no passado, pois o discurso improvisado em que ele e Levene se envolvem tem um refinamento e um *élan* que só poderiam resultar de anos de prática e subterfúgio.

A primeira estratégia de Roma é fingir que o seu estilo de vida “executivo” o põe sob excessiva pressão, deixando-o praticamente sem tempo para ver alguém sem data marcada. Apostando totalmente nessa manobra, ele tenta confundir o cliente com o seguinte: “*I’ve got to get Ray to O’Hare... (...) Oh, God... Oh, God... (...) Monday... I’ll take you to lunch, where would you like to go?*” (pp. 81-82, R 695, 702).

Roma faz todo o possível para injetar uma frenética pressa e alvoroço na sua voz. Para criar a impressão de trabalho sob pressão que ele procura passar, Roma desenvolve uma tripla conversação, mandando Williamson contatar a American Express como se ele fosse uma secretária usada para atender às suas exigências, desculpando-se sinceramente com Link por este ter perdido a viagem e sublinhando a importante posição de “D. Ray Morton” (a *persona* criada para Levene, nesse jogo metateatral) no mundo dos negócios internacional ao mencionar o “homem [dele] no banco”. Percebendo a intransigência de Link diante de tudo isso, Roma começa a entrar em pânico. No início, ele dissera a Levene que, quando ele esfregasse a testa, Levene deveria dizer a palavra *Kenilworth* como uma sugestão para a ação seguinte. Levene está pronto para a deixa; ele sabe exatamente o que é necessário, e os dois homens começam um improviso bastante inventivo.

A rapidez e a precisão com que Roma direciona seu parceiro Levene para a ação indica claramente que esses homens são velhos profissionais hábeis em representar uma saída de confrontos pessoais: “*You’re a client. I just sold you five waterfront Glengarry Farms*”. Roma apressadamente instrui Levene, “*I rub my head, throw me the cue ‘Kenilworth’*” (p. 78, R 658).

O diálogo social nessa cena é complexo. Os três homens conversam sobre tópicos apoiados pela temática do *ethos* e dos mitos masculinos, ao mesmo tempo que assumem uma diversidade de posições de fala, as quais não representam necessariamente as suas próprias vozes. Roma e Levene falam a partir de suas posições metateatrais como, respectivamente, um vendedor que busca conseguir lucro e como um cliente rico e satisfeito. Lingk, por outro lado, faz esporádicas interrupções metalingüísticas: “*I’ve got to talk to you*” (p. 78, R 694). Assim que Lingk, tímido e muito nervoso, consegue falar, ele só relata os esforços jurídicos da sua esposa para desfazer o acordo. Há muito intercâmbio, então, entre Lingk e Roma sobre quando conversarão sobre as ações dela. Por fim, Lingk consegue afirmar a sua presença diante do dominador Roma simplesmente adotando a voz de sua esposa, a autoridade da mulher ausente:

It’s not me, it’s my wife. [...] She wants her money back [...]. She told me ‘right now.’ [...] She told me if not, I have to call the State’s attorney. [...] I don’t have the power. [...] The power to negotiate. (pp. 89-92, R 785, 793, 799, 818, 820)

A peça encenada por homens freqüentemente dramatiza o poder da mulher ausente, transformando-a na voz de um macho presente que luta para afirmar a sua própria voz. McDonough afirma que esse é certamente um dos meios pelos quais a “confusão de ordem sexual” na qual estão envolvidos os personagens masculinos de Mamet, “embora não complicada pela presença física de mulheres, é constantemente evocada na linguagem” (apud VORLICKY 1996:96).

A presença da voz de Jinny no diálogo de Lingk rompe o diálogo ficcional dos outros homens. É a única voz autêntica a ser ouvida; os homens, incluindo Lingk (quando faz uso da sua própria voz), querem apenas obscurecer a

verdade. As palavras da mulher ausente, contudo, penetram o diálogo social e, com efeito, exigem ser ouvidas, afastando a conversação da performance fantástica de Roma e Levene e redirecionando-a.

Em *Glengarry Glen Ross*, o tópico da mulher ausente diminui a dimensão metateatral e metalingüística do diálogo social dos homens. Roma sabe que precisa derrotar o poder da mulher ausente caso queira convencer Lingk: “[...] *That’s just something she ‘said.’ We don’t have to do that. [...] Jim, anything you want, you want it, you have it. You understand? This is me*” (pp. 90-91, R 800, 809), diz Roma, assumindo uma posição de alguém de “fora” que, por meio de “conversa”, pode colocar Lingk em contato com a força do *ethos* masculino — esse poder coletivo e místico que pode finalmente subordinar o poder da mulher ausente internalizada. Quando Lingk responde a Roma, “*I don’t have the power*” (p. 92), ele quer dizer que não tem o poder de negociar o acordo imobiliário, mas revela uma condição de impotência que muitos homens têm medo de afirmar. E quando diz, “*I can’t talk to you, you met my wife, I...*” (p. 92, R 826), ele lança conscientemente Roma contra Jinny (o *alterego* de Jim), a mulher ausente. Em resumo, Lingk abandona o campo de batalha, deixando que essas duas figuras poderosas se digladiem sobre a definição de sua masculinidade e sobre a posse de seu dinheiro.

Roma então apela para o ego de Lingk através de um monólogo em que busca fortalecer a auto-identidade deste e que relembra seu original discurso de vendas no Primeiro Ato:

Let’s talk about *you*. [...] Come on, Jim. (*Pause*.) I want to tell you something. Your life is your own. You have a contract with your wife. You have certain things you do *jointly*, you have a *bond* there... and there are *other* things. Those things are yours. You needn’t feel *ashamed*, you needn’t feel that you’re being *untrue*... or that she would abandon you if she knew. This is your life. (p. 93, R 831)

Roma apela novamente para o poder do *ethos* masculino, do privilégio e do vínculo masculinos como um meio de Lingk conseguir superar a influência do Outro. Numa evidente violação da intimidade alheia, Roma adota uma voz pseudoterapêutica para explorar a vida de Lingk. Seus motivos para encorajar o diálogo pessoal de Lingk são inteiramente egocêntricos. Como Levene, Roma não tem escrúpulos quando se trata de “*selling something they don’t even want*” (p. 77, R 651). Quando Roma está a ponto de convencer Lingk a ir para aquele drinque crucial, Williamson comenta que o cheque de Lingk já foi descontado. Essa revelação, para Lingk, significa duas coisas: ele fracassou em cumprir as exigências de sua esposa e Roma mentiu para ele dizendo-lhe que haveria tempo para cancelar o acordo e sustar o cheque.

Dilacerada a sua lealdade para com as duas onipotentes figuras em sua vida, Jinny e Roma, Lingk sai apressado da corretora de imóveis: “*Oh, Christ... Don’t follow me... Oh, Christ. I know I’ve let you down. I’m sorry. For... Forgive... for... I don’t know anymore. (Pause.) Forgive me*” (p. 95, R 857), diz ele a Roma. As palavras de Lingk relembram os momentos finais de *Edmond*, de Mamet, e de *The Zoo Story*, de Albee, em suas evocações metafísicas. Ao contrário de Jerry, na peça de Albee, que descobre algum vínculo com Peter no fim de sua trágica interação, Lingk (uma corruptela da palavra *link* em inglês, “elo”, “ligação”) não sente nenhuma “ligação” permanente com Roma. Lingk não tem consciência da sua força interior que possa lhe dar rumo, discernimento e um sentido de individualização. Ele se volta repetidamente para aqueles que estão fora dele para definir a si mesmo, tanto exteriormente como interiormente. Ao confessar a Roma que ele o decepcionou, Lingk revela sua ilusão de que Roma cuide pessoalmente dele; por outro lado, revela também o sucesso da farsa de Roma. Lingk também está admitindo que

fracassou em corresponder às expectativas de um “verdadeiro” homem dentro da estrutura de poder masculino. Ele decepcionou o *ethos* masculino, ao não exercer nem professar seu poder sobre o Outro. Para todos os efeitos, Link é emasculado por Jenny (ou assim ele pensa), o que o predispõe a procurar a camaradagem de Roma.

Na cena final do Segundo Ato, os homens retornam ao diálogo social como conversação verdadeira, real. O código de sua interação lingüística, determinado pelo *ethos* masculino, se traduz em termos familiares e sem simulações.

Sem rodeios, Roma e Levene censuram Williamson por contradizer a história inventada por Roma para Link. “*Whoever told you you could work with men?*” (p. 96, R 858), Roma o interpela acerbamente. Williamson é culpado de romper o código vital da ética de negócios — e é disso que se faz o “velho estofo”. E Levene acrescenta ainda mais óleo na fervura: “... *a man who’s your ‘partner’ depends on you... you have to go with him and for him...or you’re shit, you’re shit, you can’t exist alone...*” (p. 98, R 875).

O credo para qualquer homem, segundo os vendedores, é aceitar a parceria com outro homem (normal), um relacionamento que pode exigir que ele minta, omita, mas com toda a certeza concorde com qualquer coisa que ajude a manter sua posição de poder no “negócio” de viver na América. Trata-se de uma pura técnica de sobrevivência, baseada no vínculo da ideologia masculina, que assegura o poder econômico dos homens.

Roma solta um chorrilho de ofensas que claramente alinham Williamson com o “outro”, os marginalizados na sociedade norte-americana, sobre os quais o homem branco normal exerce poder cultural:

You stupid fucking cunt. *You*, Williamson... I'm talking to *you*, shithead... You just cost me six *thousand dollars*. (*Pause*.) Six thousand dollars. And one Cadillac... Where did you learn your *trade*? You stupid fucking *cunt*. You *idiot*. Whoever told you you could work with *men*?... Anyone in this office lives on their *wits*... What you're hired for is to *help* us... *Not* to fuck us up... to help *men* who are going *out* there to try to earn a *living*. You *fairy*. You company man... You fucking *child*.... (pp. 95-97, R 858, 862)

Por romper o código masculino, Williamson permite que o chamem de “*stupid fucking cunt*”, “*fairy*” e “*fucking child*”. Alinhá-lo com mulheres, homossexuais e crianças é, segundo Roma, a pior humilhação para um macho (branco). Se um homem não está trabalhando *para* homens, então ele deve necessariamente estar trabalhando *contra* eles, tomando o partido do Outro.

Além disso, mulheres, homossexuais e crianças são incapazes de “conversar”, já que “conversar”, para esses vendedores, equivale a “agir”. Quem sabe “conversar” tem poder. Nesse sentido, “conversar” opõe o desbravador do Oeste selvagem, o homem de ação que vive “de sua inteligência prática”, ao “burocrata” doméstico e efeminado (cf. MALKIN 1992: 156-57).

Roma relembra Levene de que a sobrevivência deles — como homens de negócios e implicitamente como homens brancos — está em risco: “*We are the members of a dying breed. That's... that's... that's why we have to stick together*” (p. 105, R 939).

Roma também possui um sentido de tradição ligado à corporação de vendedores. Ele credita a Levene o fato de ter-lhe ensinado o ofício. Isso fica demonstrado, no Segundo Ato, quando Levene volta ao escritório comemorando uma venda que acabou de fazer:

Levene: ... I *did* it. I *did* it. Like in the *old* days, Ricky. Like I was taught.... Like, like, like I *used* to do...I did it.

Roma: Like you taught me... (pp. 73-74, R 627, 628)

Parece evidente que Roma respeita a mística antiquada da profissão de vendas e reconhece que Levene a transmitiu a ele. No entanto, logo depois de ter dito a Levene que eles deveriam conversar e formar uma parceria, assim que este é chamado para interrogatório, Roma conversa à parte com Williamson, afirmando que ficará com metade das comissões e das indicações que Levene vier a receber. Trata-se, claramente, de uma traição a essa falsa camaradagem, o que evidencia que os valores de amizade, cooperação e tradição que eles usaram para vituperar Williamson estão definitivamente ausentes desse esquema competitivo de negócios, onde cada homem deve contar só consigo mesmo e utilizar qualquer ardil para superar os outros. Mesmo assim, a acusação que pesa sobre Levene e a prova subsequente de seu envolvimento no roubo deixam Roma perplexo e preocupado. Quando Baylen empurra Levene para dentro da sala de interrogatório, Roma protesta: *“Hey, hey, hey, easy, friend. That’s the ‘Machine’. That is Shelly ‘The Machine’ Lev...”* (p. 106, R 954).

Mamet deixa claro que a catástrofe que Roma temia ocorreu, mas que Roma sobreviverá porque vive realmente de acordo com a moral que professa seguir. A fala final da peça é uma garantia de que Roma continuará a agir “sem medo” na vida.

1.7 A solução do “whodunit”

No final, porém, é a “criança” que soluciona o mistério do roubo no escritório. Durante sua tirada contra Williamson, Levene revela conhecer o truque de Williamson sobre Roma — que o contrato de Lingk não foi despachado. O gerente observa que Levene só poderia saber desse detalhe se tivesse estado no escritório

na noite anterior. Levene é, então, exposto como o assaltante; ele se enforca com as suas próprias palavras. No mundo masculino de Mamet, ladrões e vendedores são uma coisa só. Eles são todos responsáveis pela ética norte-americana corrompida da exploração em nome do ganho econômico. E até o fim, Levene tenta subornar Williamson para não entregá-lo à polícia. Ele sabe que só pode ter sucesso com Williamson se a sua aposta for alta o suficiente; seu único recurso é recorrer à sua venda recente para os Nyborgs. Desta vez, contudo, o chefe humilha o empregado ao assinalar que Levene ainda é um perdedor: os Nyborgs são “insanos”, o cheque deles não tem valor. Como o velho sistema do qual ele costumava ser parte integrante, Levene está derrotado, corrompido, obsoleto e patético.

Levene ainda tenta argumentar que existe uma diferença entre vendas e roubo, sustentando que *“I wasn’t cut out to be a thief. I was cut out to be a salesman”* (pp. 101-2, R 911), mas o poder se evaporou de seu discurso. Ele ainda insiste em que “as coisas podem mudar”. Mesmo depois de ter sido exposto como criminoso, como o seu apelido ‘Máquina’, ele continua a vender, alegando que *“I turned this thing a... I can do that, I can do anyth...”* (p. 101, R 911). Agora, porém, a sua fala começa a perder força, fragmentando-se como o estertor de uma máquina quebrada incapaz de fazer quaisquer outras mudanças.

A peça termina com o anúncio de Roma de que estará no restaurante (sugerindo que a engrenagem do sistema absorve as suas próprias falhas, num processo contínuo de realimentação), enquanto ficamos com a patética confissão de Aaronow: *“Oh, God, I hate this job”* (p. 108, R 966), sinalizando a morte do vendedor e a corrupção das idéias de democracia e livre empreendimento quando se transformam em racionalizações para a prática ilícita de negócios.

2 O NASCENTE REGIME NEOLIBERAL DAS RELAÇÕES DE TRABALHO

Interpretar *Glengarry Glen Ross* à luz do seu período histórico não só é possível, como também é algo inerente à própria natureza da obra. Essa interpretação mostra como a tessitura da obra revela os fios históricos do contexto. Embora o texto forneça escassas informações factuais, não se pode esquecer que ele é constituído de um material cuja representação é inseparável do conjunto de circunstâncias históricas em que foi produzido e que o tema da peça, além de ter raízes na experiência pessoal e concreta do Autor, trata de relações de poder no ambiente de trabalho, o que aponta evidentemente para o contexto histórico e social do período em que se passa a peça.

É preciso lembrar ainda que a peça foi escrita em 1983, na vigência da administração Reagan, e há claras referências a esse período no diálogo entre Levene e Williamson, que fornece elementos da exposição:

LEVENE: What is this "you say"? A deal kicks out... I got to *eat*. Shit, Williamson, *shit*. You... Moss... Roma... look at the *sheets*... look at the *sheets*. Nineteen *eighty*, *eighty-one*... *eighty-two*... six months of *eight-two*... who's there? Who's up there? (MAMET 1984:17. Ver também Anexo, R 17)

A análise a seguir baseia-se em informações fornecidas por Mike Davis (1986), sobre os efeitos da política e da economia na história da classe operária norte-americana. Segundo esse autor, a recessão econômica de 1980-82 coincidiu com o primeiro mandato de Ronald Reagan. Sob esse nascente regime neoliberal de relações industriais, houve um declínio generalizado na densidade de sindicalização que não teve precedentes na experiência do pós-guerra de qualquer país desenvolvido. Embora se atribua parte desse declínio à combinação inédita de

cargos criados pela contratação crescente e desorganizada no setor de serviços (cerca de cinco milhões de 1980 a 1984) e de estagnação ou declínio de empregos nos setores mais organizados de produção de bens, uma parcela significativa envolveu a substituição direta de profissionais sindicalizados por meio de relocação de fábricas ou falência de sindicatos.

O conflito de geração entre os vendedores veteranos e a nova elite de executivos e vendedores mais jovens, além da competição ferrenha por um lugar ao sol no mundo do trabalho, em *Glengarry Glen Ross*, parece refletir a realidade dos novos tempos. No final de 1983, com a 'recuperação' promovida por Reagan a pleno vapor e seguida por uma onda de concessões e desaceleração salarial, um verdadeiro terremoto abalou a velha "paz" trabalhista. Com a perda de um contingente que variava de um terço à metade de seus afiliados, devido ao fechamento de fábricas, importações ou automação industrial, os sindicatos da indústria pesada entregaram, um a um, muitos dos ganhos estratégicos que haviam conquistado nos últimos quarenta anos. Em uma indústria após outra, os 'padrões' duramente conquistados que garantiam a uniformidade contratual e preservavam a efetiva solidariedade entre trabalhadores de diferentes empresas estavam sendo destruídos, sendo o seu lugar tomado por uma nova e selvagem competição por cortes salariais. Dentro das empresas, concessões salariais em muitos níveis, que permitiam que os empregadores pagassem até cinquenta por cento menos a novos contratados, erodiram a solidariedade entre gerações, assegurando, sob o pretexto de proteger os privilégios dos mais antigos, que empregados mais velhos se tornassem mais vulneráveis à recolocação, na mesma medida em que os empregados mais jovens se tornavam mais explorados.

Essa política econômica, no entanto, começou em 1978, quando o Congresso americano controlado por dois terços dos democratas, endossou a agenda legislativa proposta pelas câmaras de comércio congelando gastos sociais, desregulamentando os setores de transportes e as indústrias telefônicas, e apoiando o movimento de alta das taxas de juros da administração Carter. O recurso a uma gestão monetarista da crise estagflacionária acelerou a erosão dos parâmetros “da era dourada” das relações industriais na América.

Ao “desregulamentar” parcialmente as relações de trabalho, juntamente com o sistema bancário e de transportes, Reagan pavimentou a estrada para uma fuga mais rápida de capital, para o fechamento de fábricas, a perda de sindicalização e a proliferação de todo tipo de novas indústrias que exploravam a mão-de-obra barata. Ao mesmo tempo, ele também eliminou, temporária ou permanentemente, os suportes legais dos quais dependia vitalmente a prática burocrática de negociação sindical há mais de uma geração.

No primeiro semestre de 1982, período em que se passa *Glengarry Glen Ross*, quase sessenta por cento dos sindicatos envolvidos em negociação tiveram de aceitar congelamentos ou reduções reais de salário em seus novos contratos, enquanto a tendência geral de aumentos salariais sofreu uma desaceleração pela primeira vez em quarenta anos.

Acrescente-se a essa corrosão dos salários o fato de que, ao longo de toda a década de 1970, o desemprego cresceu e permaneceu no seu mais alto patamar desde os anos 30. Calcula-se que, no pico da Depressão, em 1933, mais de um quarto da força de trabalho estava desempregada. (É interessante observar o elo de ligação entre *Death of a Salesman*, de Arthur Miller, e *Glengarry Glen Ross*, de David Mamet, que tratam de temas ligados a essa tendência chamada de

“desemprego cíclico” das décadas de 1930 e 1980, nos Estados Unidos.) Durante os anos 1980, certos tipos de trabalho tornaram-se excepcionalmente exigentes para os que neles estavam envolvidos (cf. DAVIS 1986).

A grande depressão do período entre-guerras afetou muito a classe trabalhadora, e hoje as preocupações financeiras obcecaram setores da classe média, tornando-os vulneráveis. A classe estável transforma-se em classe ansiosa e precisa de narrativas conceituais para explicar sua situação. Falam de ‘forças do mercado’ e de ‘enxugamento de empresas’, mas isso provoca uma certa dissonância cognitiva quando os partidos de direita, defensores tradicionais dos privilégios, passam a defender as forças que suscitam essas ansiedades. Não só na peça, mas também no mundo real, a ânsia do sucesso que domina os vendedores, e a acirrada competição entre eles para obter as melhores oportunidades de venda, é uma espécie de compulsão neurótica. Para Karen Horney “o forte elemento de competitividade na cultura americana atiza a hostilidade interpessoal, mina a auto-estima e fomenta o desenvolvimento da neurose” (apud PAHL1997: 34). O que ela chama a ‘busca da glória’ faz que as pessoas criem para si mesmas um eu falso, afastem-se de seu eu verdadeiro e se tornem autômatos ‘bem-adaptados’. Como qualquer outro impulso compulsivo, a busca da glória tem a qualidade da insaciabilidade. Ela deve operar enquanto as forças desconhecidas (para a própria pessoa) a estão impelindo. Pode haver algum repouso quando da recepção favorável de algum trabalho bem feito, uma vitória conquistada, qualquer mostra de reconhecimento ou admiração — mas isso não dura muito. A busca da glória, diz Karen Horney, “pode ser como uma obsessão demoníaca quase como um monstro, engolindo o indivíduo que a criou” (apud PAHL 1997:116).

John Raynor, em 1969, descreveu o sucesso como ‘uma tendência quase compulsiva’ da classe média, mas isso pouco se via entre os administradores de Madlingley durante a década de 1960. Ainda, as forças da mudança aguardavam. Os agentes imobiliários, contadores e comerciantes que tornariam a cobiça aceitável a partir de 1980 já tinham saído da escola primária em 1969 (cf. PAHL 1997:66).

O eu, na sociedade ocidental moderna, é frágil, quebradiço, fraturado, fragmentado. O sujeito se torna descentralizado, encontrando sua identidade nos fragmentos da linguagem ou discurso. Na modernidade tardia, é difícil para os indivíduos encontrar as coordenadas sociais em torno das quais possam tecer seus mapas de auto-identidade. Alterações na esfera do amor, do parentesco e da amizade (como também na estrutura e distribuição do emprego) deram origem a profundas ansiedades na sociedade moderna (cf. PAHL 1997:173).

Embora faça parte da condição humana, a ansiedade pode se tornar mais aguda sob determinadas circunstâncias, particularmente quando a situação dos valores sociais é caótica. Rollo May observa: “O fardo da ansiedade recai mais pesadamente sobre a classe média, pois seus membros estão divididos entre padrões de comportamento e a consciência de que os valores que respaldam os padrões estão mortos” (apud PAHL 1997:189).

Assim, na peça de Mamet, o personagem Levene tenta construir a sua auto-identidade a partir de episódios e enredos isolados. Ele recorre à sua alegada reputação de vendedor bem-sucedido durante anos seguidos. Mas, para construir um sentido de auto-identidade, precisamos considerar nossas vidas como algo mais que uma série de eventos dispersos e isolados, processando esses episódios e eventos sob a forma de narrativas ontológicas. Cada narrativa tem seu elemento de

nostalgia: a melancólica lembrança de um tempo em que emprego e trabalho estavam mais satisfatoriamente fundidos, quando a eficiência, a realização pessoal, a integridade profissional e o altruísmo se misturavam num agradável equilíbrio. Isso fica evidenciado quando Roma, depois do interrogatório do detetive Baylen e de perder o contrato de venda do imóvel de Link, desabafa:

ROMA: ...it's not a world of men, Machine... it's a world of clock watchers, bureaucrats, officeholders... what it is, it's a fucked-up world... there's no adventure to it. *(Pause.)* Dying breed. Yes it is. *(Pause.)* We are the members of a dying breed. (MAMET 1984:105. Cf. Anexo, R 941)

No universo masculino, poder, controle e subordinação são cruciais. O sucesso na sociedade capitalista é visto como a concretização da felicidade e da auto-realização. No entanto, agora os homens lutam contra as inseguranças de uma liberdade ambígua. Outrora, para alcançar a riqueza e o poder os homens tinham de lutar como indivíduos, tinham de empenhar-se pela mobilidade social e de usar os seus talentos e habilidades para se mostrarem dignos e eficazes sustentáculos de seus dependentes. O sucesso nunca podia ser tido como certo:

Sempre se podia prová-lo porque, embora os homens pudessem dar como certa a sua existência como eus racionais, de um modo que nunca estava disponível para as mulheres, nunca podiam dar como certa sua posição de sucesso, pois este sempre dependia, pelo menos parcialmente, das condições do mercado.

[...] As mulheres, na esfera privada, estavam paradoxalmente protegidas contra essas pressões deletérias do mercado. Só agora, no final do século XX, existem sinais claros de que as mulheres estão sentindo e resistindo ao deletério estilo masculino que domina as instituições políticas e econômicas (Coward, 1993). Curiosamente, a falta de expectativa de controle pelas mulheres lhes dá um novo poder num mundo em que poucos têm a oportunidade de reter o controle. A perda de controle, para os homens, pode ser mais difícil de conciliar. Os homens aprendem a dominar aprendendo a controlar suas próprias emoções, sentimentos e desejos. [...] parte do sentimento de ser masculino consiste em buscar e deter o poder, em ter o controle e em favorecer a ação como um meio de sustentar-se no competitivo mundo exterior. [...] Hoje o trabalho está se tornando cada vez mais centrado na pessoa, e a confiança que eles [os homens] têm em sua capacidade de 'conquistar os outros' pode ser um equívoco. Na verdade, costumam sentir-se ameaçados por inseguranças tanto em casa como no trabalho.

[...] Os homens podem achar mais difícil responder às suas próprias emoções e às dos outros. São menos capacitados a ajudar os outros, já que numa sociedade de mercado competitiva eles se especializaram mais em eliminar os outros para conseguir uma vantagem competitiva.

Nos últimos anos do século XX o modelo 'normal' de trabalhadores masculinos em emprego seguro provendo às 'suas' famílias está dando lugar àquilo que era antes o modelo feminino de uma sucessão de empregos de variada duração e tempo de serviço. Essa chamada feminização do emprego masculino tem implicações de longo alcance, significando talvez que a base econômica para um número crescente de famílias passa de uma 'carreira' fixa para duas seqüências não fixas de empregos — ou nem carreira nem empregos, sejam eles quais forem. No entanto, enquanto a feminização do emprego caminha a passo acelerado, os homens entre quarenta e sessenta anos estão se tornando cada vez mais trabalhadores de tempo parcial, tendo homens e mulheres mais jovens como seus administradores ou supervisores. (PAHL 1997:220-27)

Foi em 1955-56 que, pela primeira vez na história norte-americana (e na do mundo), a maioria da população trabalhadora não estava mais engajada em qualquer tipo de produção, mas em 'administração' e em 'serviços', no rumo de uma sociedade pós-urbana, pós-industrial, pós-civil, burocrática.

Nos Estados Unidos, a nova classe média de profissionais, gerentes assalariados e técnicos credenciados abrangia 23,8 por cento da força de trabalho em 1977. Diz Mike Davis (1986:213):

Poucas estatísticas comparativas são tão impressionantes quanto a aparente hipertrofia das posições ocupacionais nos Estados Unidos associadas com a supervisão do trabalho, a organização do capital e a implementação do esforço de vendas. [...] Em termos per capita, os Estados Unidos dispõem de um quadro monumental de gerentes e supervisores de linha, vendedores e advogados. Apesar da muito proclamada redução de cargos administrativos e gerenciais em certos ramos, o tamanho relativo do trabalho de supervisão tem prosseguido o seu avanço espetacular. [...] Embora o emprego administrativo tenha caído para algo em torno de 12 por cento, desde o início da recessão em 1980, por volta do Natal de 1982 havia quase nove por cento mais de gerentes e administradores trabalhando na economia dos Estados Unidos. *

Em 1970, a classe trabalhadora norte-americana não era proletária, era formada por aqueles que aderiram à moralidade burguesa — ou pelo menos de

* A responsabilidade pela tradução desta e de outras citações neste capítulo é nossa, quando não houver indicação em contrário. Ver Referências Bibliográficas.

classe média — de várias maneiras. O prestígio da palavra ‘burguês’ começava a crescer, enquanto o prestígio de ‘moderno’ e ‘progressista’ começara a declinar. A maioria do povo norte-americano, inclusive a maioria dos jovens, agora escolhia o termo ‘conservador’ e não ‘liberal’, ao identificar suas filosofias ou predileções políticas. Qualquer que fosse a inexatidão do termo, a tendência era real: os Estados Unidos em 1980 haviam entrado na era pós-liberal pelo menos politicamente.

Esse elemento de respeitabilidade ao qual a classe trabalhadora aspirava era uma das coisas que Marx havia falhado completamente em reconhecer. O conformismo e o conservadorismo essenciais às classes trabalhadoras são fenômenos mundiais, mas talvez em poucos países ele seja tão intenso quanto nos Estados Unidos.

Em 1980 — em parte devido à desilusão com a total incompetência da administração Carter e em parte por causa de uma onda conservadora — o povo norte-americano, pela primeira vez na história da República e na história da civilização ocidental moderna, escolheu um ex-ator de cinema para presidente. A transformação do processo político de um concurso de popularidade em um concurso de publicidade não começou em 1980, mas agora estava quase completo. O próprio uso da palavra ‘popular’ estava se enfraquecendo no uso político, enquanto ‘imagem’ e ‘publicidade’ se tornavam mais freqüentes. O fato de a transformação da Presidência norte-americana em um empreendimento publicitário ser inseparável da existência de uma burocracia ‘executiva’ tão ampla deve ser óbvio. É significativo o lema da campanha de Reagan à presidência dos Estados Unidos: *America is back*. Após a decepção com as gestões de Nixon (envolvendo o escândalo de Watergate) e de Carter, o ideário do “*national pride*” passa a ser trabalhado em grande escala. (Observe-se que a correlação entre a burocracia do

mundo executivo e as campanhas eleitorais escoradas em imagens é importante para a nossa análise: afinal, Roma, Levene e os demais estão vendendo algo que não é palpável, que não é concreto... Estão acenando com imagens, exatamente como faziam as campanhas eleitorais e, depois, as governamentais...)

É claro que Ronald Reagan não era somente um ator de cinema. Ele havia sido governador da Califórnia. Mesmo assim, sua ascensão como estadista público foi devida, em parte, à “pictorização” da imaginação norte-americana. Durante os oito anos seguintes (assim como sua reputação dali em diante), Reagan foi um dos presidentes mais populares na história da República. [Não por acaso a mídia enfatizou e reforçou a sua imagem de pai de família e o enquadrou numa moldura “inatacável” de conduta que o fez ser apelidado de *Teflon President*: não havia nada que conspurcasse sua imagem...]

Em *Glengarry Glen Ross*, como já vimos, o prêmio para o vendedor que atingir o maior volume de vendas é um Cadillac, símbolo americano por excelência, e é interessante ver como a propriedade imobiliária e a mobilidade social associada à posse de um carro estão vinculadas na sociedade e na cultura norte-americana. Moss diz a Aaronow que uma das lições que aprendeu na profissão de vendedor é que se devem vender três carros em cinco anos a uma pessoa. Há outras referências ao valor associado à posse de um carro: por exemplo, Levene alega que suas vendas pagaram o carro e a viagem de Murray, um dos donos da imobiliária. Conforme observa John Lukacs (2006:74):

Sessenta por cento das pessoas [nos Estados Unidos] possuíam casa própria em 1961, pelo menos no papel. Escrevo “pelo menos no papel” porque a real propriedade das casas e até dos carros raramente era concretizada; antes que a maior parte das pessoas saldasse os seus financiamentos ou as suas dívidas, elas seguiam em frente, possivelmente para casas ou automóveis mais caros.

Em 1900, o número total de automóveis norte-americanos em 1900 era oito mil; em 1978, era quase 150 milhões — sete carros e caminhões para cada dez norte-americanos, incluindo crianças e deficientes.

A automobilização não mudou somente o imaginário, mudou padrões inteiros da vida norte-americana. Mas é interessante notar que foi durante a rápida e expansiva fase da produção automobilística norte-americana que a mobilidade dos proprietários de carros particulares, na verdade, diminuiu. Cada vez mais as pessoas dependiam de seus automóveis para propósitos práticos de transporte, razão pela qual o número de carros particulares aumentou, e o transporte público deteriorou, apesar de subsídios federais, entre outros.

O “caso de amor” entre os norte-americanos e o automóvel certamente parece indissolúvel, apesar desse casamento estar afligido por muitos problemas, que começaram antes do que pensamos, isto é, antes do aumento no preço da gasolina da década de 1970. Em 1950, o design e a qualidade dos automóveis norte-americanos não eram mais exemplares. Até cerca de 1950, os carros feitos nos Estados Unidos eram maiores, melhores, com características mais avançadas do que os construídos em outros países, e normalmente mais duráveis. Eram os carros luxuosos do mundo: Cadillac, Lincoln, La Salle. Automóveis cobiçados por milionários e estadistas, símbolos de status e solidez monumental, pouco abaixo da reputação do Rolls-Royce.

Levene sugere, no final da Cena 1, no Primeiro Ato, que está sem dinheiro para pôr combustível no seu carro. Em 1980, o preço da gasolina (sem falar no aumento do preço dos carros e das enormes taxas de seguros) era seis vezes maior do que em 1954. Em 1980, havia mais carros nas ruas do que antes. Em 1980, 85 por cento dos norte-americanos iam e vinham do trabalho em seus

automóveis; mais de um terço das famílias do país tinha mais de um carro; três quartos da carga e mais de 90 por cento dos alimentos perecíveis eram transportados em caminhões (cf. LUKACS 2006:117).

Dentre as tendências gerais observadas nesse período, houve um declínio no número de norte-americanos que podiam comprar imóveis durante a inflação acelerada do final da década de 1970, por causa da crescente taxa de financiamento. Bem antes de 1973, o valor do dólar começou a erodir não somente no país, mas também no exterior. Em 1973 e 1974, os preços da gasolina e do petróleo quadruplicaram, e a venda desses produtos foi reduzida minimamente.

Durante os anos de 1970, a inflação dos preços imobiliários, a diminuição das terras disponíveis nos subúrbios, as dificuldades e os custos dos transportes tornaram a aquisição de residências privadas mais difícil para a maioria dos norte-americanos.

Naquela época (1979), uma geração inteira de norte-americanos cresceu acreditando que o aumento de preços e de salários era o estado normal das coisas. Nunca soube o que era inflação, quer de palavras quer de dinheiro. Junto com a prática do cartão de crédito (outra forma insubstancial da matéria), isso significava não só a redução do valor do dólar norte-americano, mas também a transformação das atitudes das pessoas com relação a ele. Nem as reduções das taxas de inflação (primeiro em 1976 durante o período Ford, depois em 1981-83 durante a administração Reagan), nem o aumento do desemprego, depois de 1980, mudaram essas atitudes (cf. LUKACS 2006:370).

Em *Glengarry Glen Ross*, a ameaça de desemprego paira sobre a cabeça dos vendedores, sobretudo os mais velhos (Levene, Moss e Aaronow), pois

o sistema de competição da empresa prevê que dois deles, se não atingirem o patamar de vendas estabelecido, serão sumariamente demitidos.

Em outubro de 1982, o desemprego nos Estados Unidos chegou a 10,4%, a taxa mais alta em mais de quatro décadas. De modo significativo, o desemprego era mais alto no setor produtivo, mais baixo no setor de serviços e mais baixo ainda no setor administrativo: mais de 21% dos trabalhadores na construção civil, mais de 15% dos trabalhadores na indústria de aço e de automóveis, mas somente 2,1% das pessoas nas “indústrias de telecomunicações” estavam desempregadas. Há poucas ilustrações mais claras do que representa a transformação dos Estados Unidos de sociedade democrática e produtiva em uma sociedade burocrática e administrativa.

Quer para indivíduos quer para corporações, o capital significava cada vez menos, a renda cada vez mais, e a propriedade era mais e mais dependente do crédito. Moeda, ações ou qualquer outro ativo haviam se tornado cada vez menos tangíveis.

Quanto à tática de vendas, expressa no relato de Levene (Segundo Ato) sobre a venda de imóveis aos Nyborgs e na abordagem direta de Roma a Link (Cena 3, do Primeiro Ato), a máxima “negócios são negócios” parece refletir o fato de que são legítimas as práticas no mundo dos negócios que carecem de algum padrão moral ideal. O texto abaixo parece refletir exatamente essa realidade:

Dentre todas as instituições importantes da sociedade moderna, a empresa comercial é a mais vulnerável à acusação de que opera sem nenhuma responsabilidade pela segurança de qualquer cidadão. A condução dos negócios visa ao lucro; uma empresa fornecerá goma de mascar, de preferência a traços de inspiração aos adolescentes, se aquele produto vender mais. Ela supre aqueles que podem pagar, não os necessitados. Ataques a Wall Street ou às grandes corporações têm sem dúvida extraído boa parte de sua força política da alegação de que empresas privadas com responsabilidade limitada controlam muitas coisas que deveriam estar nas

mãos daqueles que têm plena responsabilidade com a comunidade como um todo.

[...] A especial vulnerabilidade do papel do “capitalista” ou empresário individual deve também ser notada. Como os negócios são institucionalmente direcionados para o lucro privado, pode-se fazer com que esse indivíduo pareça irresponsável, egoísta e ganancioso. Ademais, uma forma regular de ataque ao funcionamento de nossa sociedade é a alegação de que o sistema de estratificação não é “justo” ou não funciona como realmente deveria; de que o sucesso depende não tanto do esforço e da capacidade, quanto da concessão de vantagens, favorecimento e sorte. Existem motivações óbvias entre aqueles insatisfeitos com a sua própria posição no sistema para mostrar que outros não conquistaram seu status por meios justos ou apropriados ou que não merecem as recompensas que acompanham o seu status.

Ademais, o limite entre agarrar as oportunidades de uma maneira legítima e ser superagressivo e ‘intrometido’ é muito tênue. Iniciativa e agressividade são qualidades em geral admiradas e aprovadas como meio de alcançar o sucesso profissional. No entanto, é fácil para quem sofreu uma decepção acreditar que os bem-sucedidos alcançaram suas posições de uma maneira imprópria. Os negócios, talvez mais do que qualquer outra atividade, implicam a tomada agressiva de oportunidades em relação a outras pessoas, e assim estão intrinsecamente aptos a ser um símbolo de agressividade excessiva. Os judeus têm sido um outro símbolo desse tipo, e sua estreita relação com os negócios certamente contribuiu para a plausibilidade desse uso simbólico. Assim como a figura do judeu, o homem de negócios pode ser acusado de obter recompensas materiais por meio de conduta dissimulada e inescrupulosa, mais do que por meio de trabalho árduo e inteligência. (SUTTON et al 1965:313-14)

Embora discordemos desse comentário eivado de preconceito étnico, não podemos esquecer que David Mamet lida com personagens judeus que não raro descambam para atitudes ilícitas nas relações entre si e com os clientes.

Por vezes, ele parece sugerir implicações metafísicas como no exemplo da trigésima indicação, em *Glengarry Glen Ross*, estabelecendo um contraponto histórico entre o Velho e o Novo Testamento.

A ideologia dos negócios dá ao individualismo uma ênfase moral, e nesse aspecto ela segue um padrão norte-americano. Os Estados Unidos como entidade política foram fundados, em um grau peculiar entre as nações ocidentais, sobre a ideologia explícita dos valores do Iluminismo como princípios norteadores. Nascida num clima de hostilidade contra um governo forte e contra distinções de status, a nação conseguiu conquistar uma notável unanimidade ideológica a respeito desses fundamentos.

[...] Mas, em termos gerais, pode-se dizer que a ideologia predominante numa sociedade tende a refletir sua estrutura social. Visto que a América não tem e é contrária a uma rígida estrutura de classes, seu povo não tem demonstrado interesse em concepções orgânicas de sociedade. Onde as pessoas se sentem livres para melhorar sua posição na sociedade sempre que a oportunidade se apresenta, uma ideologia que enfatize as funções sociais de vários grupos de status seria inapropriada. A aceitação de divisões estruturais em classes... é inibida por nossos valores universalistas. (SUTTON et al 1965:282-283).

Na América, em geral mede-se o status, em um grau notável, por meio do rendimento monetário e da riqueza, o que possibilita fazer comparações entre indivíduos cujas diferenças de ocupação tornariam desproporcionais, de outro modo, suas realizações. O uso dessa medida pecuniária é particularmente acentuado na aferição do sucesso nos negócios. Os homens de negócios são especialmente vulneráveis a qualquer limitação da definição social de sucesso e a qualquer enfraquecimento do critério pecuniário de status. (SUTTON et al 1965:287)

Ademais, a legislação norte-americana tem sido hostil a condições que perturbem a liberdade de competição e de contrato. É preciso dizer que a América é a “civilização dos negócios”, que a cultura norte-americana é a cultura do capitalismo, e que o modelo utilitarista de sociedade que tem dominado boa parte do pensamento norte-americano foi alçado à sua posição de destaque pelo próprio domínio dos negócios. (SUTTON et al 1965:364)

As normas que regulam as práticas de competição permitem, por exemplo, que um indivíduo destrua um rival nos negócios sem se preocupar com a mulher e os filhos deste. Em *Glengarry Glen Ross*, vemos uma situação semelhante, quando o gerente da imobiliária rejeita o apelo de Levene em nome da filha, primeiro para que lhe conceda as indicações premiadas e segundo para que não o denuncie como ladrão e o entregue à polícia:

LEVENE: John: John: ...my daughter...

WILLIAMSON: Fuck you.

(MAMET 1984:104. Cf. Anexo, R 939-40)

3 IDEÁRIO DE DAVID MAMET

Este capítulo visa expor as principais idéias de David Mamet sobre aspectos específicos de sua obra: linguagem e ação dramática; ética e estética; as influências dos autores mais expoentes que recebeu e assimilou em seu trabalho; a diferença entre drama e tragédia; o processo criativo no cinema e no teatro, bem como o significado de *Glengarry Glen Ross* no conjunto de sua obra. Visto que o objetivo desta dissertação consiste em analisar os diálogos dessa peça, assim como as suas inter-relações com os fenômenos históricos e sociais do período, optamos por dar ênfase ao ponto de vista autoral, no sentido de explicar como as suas idéias a respeito desses temas tão diversos foram incorporadas ao seu processo de criação teatral.

3.1 Linguagem e ação dramática

Mamet sempre demonstrou, desde o início de sua carreira, uma surpreendente reflexão e autoconsciência com relação ao diálogo:

Eu fiz parte de um bom grupo quando era jovem. Quero dizer que eu vim de uma formação muito burguesa — meu pai era advogado, sabe — mas em Chicago eu sempre fui exposto a uma variedade mais ampla da vida. Empregos de verão, siderúrgicas, esse tipo de coisa. Limpei janelas, dirigi táxi e passei algum tempo na Marinha Mercante.

A primeira coisa que aprendi é que os exigentes falam poesia. Eles não falam a linguagem dos jornais. Ouvi ritmos e expressões verbais que tratavam de uma experiência não coberta por coisa alguma do que eu já lera. Depois eu li Mencken¹ e fiquei fascinado com a noção de uma língua nativa norte-americana. Em seguida, graças ao meu tio — ele

¹ A obra a que Mamet se refere é *The American Language*, escrita em 1919, na qual Henry Louis Mencken (1880-1956) faz a defesa dos americanismos contra o ataque de críticos que os consideravam sinais de barbárie cultural e lingüística.

tinha interesse pela semântica — li Stanislavski.² Foi quando eu aprendi pela primeira vez a correlação entre linguagem e ação, que as palavras *criam* comportamento, o que é crucial para alguém que quer se tornar um dramaturgo.

Com efeito, minha ênfase principal é no ritmo da linguagem — a maneira como ação e ritmo são idênticos. Nossos ritmos descrevem — não, nossos ritmos *prescrevem* nossas ações. Fiquei fascinado — ainda sou — pelo modo como a linguagem que usamos, e o ritmo dela, determinam realmente o modo como nos comportamos, mais do que o modo contrário. Tudo o que sou como dramaturgo acho que devo a Stanislavski — quero dizer, Jesus, todo dramaturgo deveria ser obrigado a lê-lo sobre consoantes e vogais apenas! (WETZSTEON [1976] apud KANE 2001:11)*

Essa rápida alternância entre o elevado e o obscuro, a sintaxe fragmentada, a caracterização pela linguagem, tudo isso nos é dado pelas falas dessa linguagem a um tempo idiossincrática e universal. Nessa entrevista, Mamet aborda especificamente *American Buffalo* (1975). Com suas ressonâncias de “The Killers” de Hemingway, essa peça descreve, em parte, o relacionamento entre linguagem e comportamento, mas também trata de lealdade e responsabilidade, da relação entre dinheiro, negócios e violência...

Para Ross Wetzsteon, é uma raridade no teatro encontrar os *insights* e a ação embutida tão profundamente no próprio diálogo. Uma característica distintiva do texto mametiano consiste em criar concisos diálogos cruzados que lhe granjearam o aplauso da crítica por sua capacidade de captar ritmos, entonações e peculiaridades idiomáticas da fala viva.

² Konstantin Stanislavski foi um dos fundadores do Teatro de Arte de Moscou (1897) e criou um novo sistema de treinamento do ator. Depois de uma temporada do TAM pelos Estados Unidos, o sistema de Stanislavski passou a ser ensinado no American Laboratory Theatre a partir de 1924. Nos Estados Unidos, esse método de trabalho enfatizava a idéia de memória emotiva e de psicologia individual, ao passo que, no contexto russo, ele apresentava características mais técnicas e mais voltadas à “gramática” criada por Stanislavski para o ator com base no estudo e no controle da interação dos processos físicos com os psíquicos. Ao fazer a correlação entre linguagem e ação, Mamet parece ter uma compreensão mais próxima do Stanislavski russo do que do método desenvolvido particularmente pelo Actors’ Studio, criado por Lee Strasberg, que privilegia a memória afetiva do ator e o *star system* americano.

* Todas as citações deste capítulo, extraídas da coletânea *David Mamet in Conversation*, organizada por Leslie Kane em 2001 (ver Referências Bibliográficas), foram por nós traduzidas. A data entre colchetes refere-se ao ano em que a entrevista foi realizada.

“Eu estudei música a minha vida inteira”, diz ele. “Toquei piano, e estudei teoria e composição, e a minha escrita é influenciada por idéias, resolução e fraseado da música” (LEOGRANDE [1977] apud KANE 2001:28).

No trecho a seguir em que discute a função da linguagem em suas peças, Mamet mostra ter clareza a respeito do fato de seu teatro não estar circunscrito, como muitos julgam, aos parâmetros de um realismo redutor e de uma linguagem supostamente naturalista:

A linguagem é poética. Não é uma tentativa de captar a linguagem tanto quanto é uma tentativa de criar linguagem. Vimos isso em vários períodos da evolução do drama norte-americano. E quando ele é bom, em geral é chamado realismo. Tudo o que realismo quer dizer é que a linguagem toca uma corda sensível. A linguagem de minhas peças não é realista, mas poética. As palavras às vezes têm uma qualidade musical em si. É linguagem feita sob medida para o teatro. As pessoas nem sempre falam da maneira como meus personagens falam na vida real, embora possam usar algumas das mesmas palavras. Pense em *Odets*,³ em Wilder.⁴ Esse material não é realista, é poético. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:48-9)

Existe uma esquizofrenia nos meus textos. Por um lado, eu gosto de escrever coisas muito esotéricas. Já escrevi várias peças assim. Eu também gosto de escrever peças neo-realistas como *American Buffalo*. Meu verdadeiro *métier* reside em algum ponto intermediário. Sou realmente favorável à linguagem como poesia. Eu acho que ela precisa ser poesia. Se não for poética no palco, esqueça. Se estiver apenas servindo aos interesses do enredo, não me interessa. (ZWEIGLER [1976] apud KANE 2001:21)

Como se vê, o autor tem consciência de que a linguagem não apenas fala “sobre” alguma coisa, ela “é” alguma coisa. Sobre a sua capacidade de registrar diálogos realistas com exatidão, Mamet afirmou:

³ Clifford Odets (1906-1963) é considerado um mestre do drama social, durante os anos da Depressão econômica nos Estados Unidos. Odets participou do Group Theatre, que produziu, em 1935, *Waiting for Lefty*, um drama experimental em um ato, que defendia fervorosamente o sindicalismo trabalhista, *Awake and Sing!*, um nostálgico drama familiar, e *The Golden Boy*, a estória de um jovem imigrante italiano que abandona o seu talento musical para se dedicar ao boxe e fere as mãos.

⁴ Thornton Wilder (1897-1975), dramaturgo e romancista americano, escreveu *Our Town* (1938), uma parábola sobre o trabalho, o amor e a morte. *Teeth*, inspirado em *Finnegan's Wake*, de James Joyce, peça na qual as personagens se defrontam com catástrofes sucessivas. Wilder renovou o teatro americano ao renunciar ao estilo naturalista, utilizando, para isso, elementos estilísticos do teatro de Brecht e da tragédia grega.

Eu considero isso um grande elogio. Oscar Wilde disse, porém, que não tínhamos nevoeiros densos até que as pessoas começaram a escrever a respeito. O que eu diria é que talvez não se tenha ouvido vendedores falar até que se assistiu *Glengarry Glen Ross*. O meu argumento é que o diálogo que escrevo não é realista. É uma reafirmação poética da minha idéia de como as pessoas conversam. (BILLINGTON [1989] apud KANE 2001:108)

Questionado se não haveria falta de conteúdo no diálogo dos personagens, ele respondeu:

Sempre há conteúdo no que está sendo dito. Esse conteúdo não é necessariamente transmitido pelo contexto das palavras. Nunca há uma conversação sem conteúdo. Se você estiver numa sala onde muitas pessoas estão conversando entre si e você não consegue ouvir nenhuma palavra do que está sendo dito, ainda assim você é capaz de contar o que as pessoas estão dizendo porque a intenção delas é comunicada. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:125)

3.1.1 A diferença discursiva entre homens e mulheres

Ninguém nunca conversa a não ser para cumprir um objetivo. Esse objetivo muda conforme o sexo da pessoa, a idade dela, o período do dia. Todo mundo usa a linguagem com o objetivo próprio de conseguir o que quer. [...] Os homens sempre conversaram entre si. Eu acho interessante que nos últimos cinco ou seis anos as mulheres tenham começado a conversar entre si. Essa conversa é chamada de 'despertar da consciência', ao passo que a conversa entre os homens é chamada de 'vínculo'. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:126)

3.1.2 A linguagem obscena

Eu nunca achei que a questão da obscenidade seja muito importante. Nas peças que escrevi, é assim que as pessoas falam. Teria sido diferente se eu estivesse escrevendo uma farsa de alcova. Mas não estava. Estava escrevendo sobre diferentes tipos de pessoas, sobre as quais eu conhecia alguma coisa. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:126)

3.1.3 O dom de escrever diálogos

Bem, ser um tanto esquizofrênico é útil. Parece que eu tenho um jeito para escrever diálogos, que independe de quaisquer habilidades que eu possa ter ou não de construção.

Acho que eu nasci com um dom de escrever diálogos, o que é uma espécie de esquizofrenia. É, literalmente, a capacidade de dividir-se em duas pessoas. Ora, todos nós temos essa capacidade até certo ponto, porque fazemos isso o tempo todo, mas não a chamamos de escrever diálogos. Chamamos isso de conversar com nós mesmos: “Ah, aquele filho da puta, sabe o que eu deveria ter dito a ele? Eu deveria ter dito, ‘blá, blá, blá, blá, blá’. Você sabe o que ele diria? Ele diria, ‘dá, dá, dá, dá, dá’. E depois eu diria...” Fazemos isso o tempo todo. Só que eu faço isso profissionalmente. Isso existe, e existe também um tipo de superesquizofrenia, que é ser capaz de abstrair-se novamente, tornar-se um membro da platéia e dizer, enquanto se está escrevendo, algo neste nível: “Isso é interessante? É dramático? Está comunicando alguma coisa?” Para fazer ou não fazer isso com eficácia, penso que se precisa ter, para dizer isso de dois modos diferentes, um dom ou, como dizem meus concidadãos, ser doido de pedra. (BRAGG [1994] apud KANE 2001:152)

Esses exemplos que Mamet dá ao falar sobre o seu processo de criação são interessantes e importantes porque mostram que ele está muito longe daquilo que muitos julgam enxergar em seu teatro, ou seja, uma reportagem quase naturalista de situações com personagens individualizadas e realismo de linguagem.

3.1.4 O ritmo no teatro

Eu acho que o que me interessava é o ritmo. E no palco os atores se comunicam uns com os outros, e a peça é comunicada à platéia, através do ritmo da fala dos atores. Mas, num texto escrito, eu acho fascinante que o ritmo seja muito, muito diferente. Se você transpõe o diálogo real para o texto, a natureza do meio é tal que o ritmo vai ser modificado pela interposição de descrições, ‘ele disse, ela disse, e então ele ergueu a xícara de café’. Assim, o ritmo mais importante, me parece, no texto é o ritmo da linha escrita, que contém tanto o diálogo como a descrição, em vez do ritmo do próprio diálogo, que no palco é tudo o que temos.

Acho que se pode examiná-lo desse ângulo. Eu simplesmente penso nele como escrita. Sabe, você estava descrevendo as várias coisas que eu faço ao escrever diálogo [como, por exemplo, grifar certas palavras para indicar ênfase; colocar certas palavras entre parênteses, de modo que sejam lidas de uma maneira diferente; marcar literalmente uma pausa no final da frase] e eu pensei, ‘Ah, que maneira horrível de um escritor se ‘comportar’. E depois eu me consolei dizendo, ‘Ah, bom, pelo menos eu não escrevo indicações cênicas’. (GROSS [1994] apud KANE 2001:157-58)

A fala é escrita num determinado ritmo, e provavelmente é mais fácil dizê-la nesse ritmo. [...] As pessoas conversam nesse ritmo. Quero dizer, é assim que as pessoas falam na rua. [...] Eu cresci em Chicago, e os padrões da fala em todo o país, apesar da televisão, são diferentes. [...] Eu sempre achei que, no fundo, Nova York fosse uma cidade razoavelmente judia, e as pessoas costumavam dizer que Chicago, no fundo, era uma cidade razoavelmente polonesa, uma cidade razoavelmente irlandesa. Seja como for, era uma cidade proletária. (ISAACS [1998] apud KANE 2001:213-14)

Enquanto muitos críticos estão à procura de rótulos de identidade, Mamet dá uma ‘tacada de mestre’ quando fala de Chicago como “cidade proletária”. Quer seja polonesa quer seja irlandesa, é proletária a cidade que ele quer abordar.

3.2 Ética e estética

O que eu estava tentando dizer, em *American Buffalo*, é que uma vez que você recua da responsabilidade moral que assumiu, você está perdido. Precisamos tomar responsabilidade. O teatro é um lugar de reconhecimento, é um exercício ético, é onde mostramos intercâmbio ético. É por isso que a exclusão de Bobby do acordo (por parte de Don) é tão crucial. De uma certa forma, o segundo ato é uma imagem especular do primeiro — Bob tenta reassumir seu papel no acordo. De acordo com Marx, as outras pessoas só têm realidade objetiva para nós na medida em que possuem alguma coisa que queremos. A sua posse disso o nega para nós — essa é a única maneira como a vemos. [...] De qualquer modo, não é uma peça marxista ou algo semelhante a isso. Estou mais interessado no que Tolstói disse — que devemos tratar os seres humanos com amor e respeito e jamais feri-los. Espero que *American Buffalo* mostre isso, ao mostrar o que acontece quando não se age assim. (WETZSTEON [1976] apud KANE 2001:12)

Como diz Thorstein Veblen,⁵ o comportamento [ético] no lumpenproletariado, na classe delinqüente, e o comportamento nos níveis

⁵ Thorstein Veblen (1857-1929), economista e sociólogo norte-americano, lecionou na Universidade de Chicago. Publicou sua obra fundamental, *The Theory of the Leisure Class (Teoria da classe ociosa)*, em 1899. O ponto de partida da análise de Thorstein Veblen é a crítica da técnica e da propriedade mobiliária – em particular das ações e dos títulos — do capitalismo americano: o proprietário anônimo, a acumulação de riqueza *sem trabalho*, a especulação imobiliária e a esfera social da abstração monetarista. Ao contrário de Marx, considerava que a luta de classes se travava entre uma classe ociosa, em parte composta por especuladores financeiros (os “capitalistas”), e as *categorias produtivas* da população, os assalariados. Na sua análise econômica, Veblen se aproxima muito das correntes do socialismo não-marxista. A exemplo de Proudhon, considerava que, na economia mercantil, a propriedade (na forma de detenção dos títulos financeiros de propriedade dos meios de produção) constituía efetivamente um roubo, ou uma *expolição* da comunidade produtiva. Uma economia comunitária, como a que propõe Veblen, não permitiria a uma minoria “obter algo de nada” (*get something from nothing*).

mais altos da sociedade, nas atmosferas mais rarefeitas do conselho de administração e nos ambientes mais rarefeitos da classe ociosa, é exatamente idêntico. As pessoas que nada criam, que nada fazem, têm todos os tipos de mito ao seu dispor para justificar a si mesmas e aos seus predadores — e elas roubam de nós. Elas pilham o país espiritual e financeiramente.

[...] O que eu considero importante é a atitude de que a moral e a estética são separáveis, que é possível apreciar a peça [*American Buffalo*] no nível moral, no nível filosófico, no nível ético, e apreciá-la de uma maneira completamente diferente no nível estético. E eu acho que o que Aristóteles diz, e certamente o que Stanislavski diz, ao falar da unidade de ação de uma maneira descritiva, é que ambas estão entrelaçadas, que ambas são inseparáveis, que o intercâmbio ético é um intercâmbio estético. O que é uma regra para um preceito segundo o qual estou disposto a permitir que minha peça seja julgada. (HEWES et al [1977] apud KANE 2001:25)

3.3 A influência de Beckett, Pinter e outros

Ah, como dramaturgo, eu acho que [as minhas mais fortes influências] foram Beckett⁶ e Pinter.⁷ Recentemente, Terence Rattigan⁸ escreveu algumas peças cuja estrutura é magnífica.

[...] Beckett era, e é, uma espécie de semideus para mim. O filho da mãe realmente sabia escrever! E escreveu sobre uma conversa entre duas pessoas num ônibus sobre a parada em que desceram—não precisava ser Maria, a rainha dos escoceses. Ele dizia que os pequenos diálogos entre as pessoas carregam todo o drama das histórias bombásticas, das peças de Shakespeare ou das “peças problemáticas” da década de 1930. (ROSE [1997] apud KANE 2001:189-90)

⁶ Samuel Beckett (1906-1989) é um ícone da cultura contemporânea. Quase todos os dramaturgos “modernos” – Arrabal, Stoppard, Albee, Pinter — são, nas palavras de Martin Esslin, “filhos de Godot”, numa referência à obra-prima de Beckett, *Esperando Godot* (1952). David Mamet também adaptou algumas das técnicas mais distintivas de Beckett ao escrever sobre temas mais realistas. Em *Duck Variations* (1971), Mamet imitou o diálogo antifônico e a estrutura musical de Beckett. Em *Glengarry Glen Ross* (1983), ele também adapta Beckett (por meio de Pinter), no uso de repetições de palavras e expressões, às vezes obscenas, em rápidas, curtas e isoladas variações.

⁷ Harold Pinter (1930- 2006). Dramaturgo inglês, de origem judaica, assim como Mamet, sobre quem exerceu influência. As peças de Pinter se distinguem pelo uso de pausas e do silêncio, da atenuação, da tagarelice que esconde um segredo. O que Mamet, em *Glengarry Glen Ross*, assimilou de Pinter foi o uso da linguagem não como um meio de comunicação, mas como um meio de dominação; a luta pela sobrevivência ou por identidade; o clima de “ameaça” representado pelo esquema de competição nos negócios, e o controle rigoroso do diálogo, a repetitividade, a descontinuidade, a circularidade da linguagem vernácula comum.

⁸ O dramaturgo britânico Terence Mervyn Rattigan (1911-1977) foi considerado um mestre da peça bem-feita nos anos de 1930 a 1940 e um reacionário em meados da década de 1950, quando o sucesso comercial de suas peças no teatro britânico foi ameaçado pelo advento da geração do “angry young man”, liderada por John Osborne. Em 1999, Mamet adaptou e dirigiu a versão cinematográfica de *The Winslow Boy* escrita por Rattigan em 1946.

Pinter e Beckett realmente causaram muita impressão em mim, porque eu os descobri numa época em que eu não tinha nenhuma relação com qualquer tipo de literatura dramática — no final da adolescência e na quadra dos vinte anos — e essa foi a minha primeira exposição ao drama como literatura, drama como expressão viva de coisas que as pessoas sentiam. Foi uma espécie de revelação. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:60)

Você falou da língua coloquial. É isso o que ele [Pinter] escreveu em *Revue Sketches*, *a Night Out* e *The Birthday Party*. E todas essas peças dramatizavam coisas que eu já ouvira, vira e experimentara. Elas não pareciam ser uma expressão dramática tradicional. Eram emocionantes. (ISAACS [1998] apud KANE 2001:219)

Considere uma peça como *Betrayal*, uma peça brilhante que simplesmente põe tudo às avessas. Curiosamente, no entanto, Pinter não redefine a ação dramática. Ele usa a dinâmica entre a estrutura dramática tradicional e a percepção da platéia para criar, quase de maneira cinematográfica, uma terceira realidade. Mas as regras de estrutura dramática, você pode redefini-las como quiser, baseiam-se em regras de percepção humana. É isso o que possibilita que a transgressão delas funcione. É isso o que possibilita que a assim-chamada arte performática funcione. Não há realmente nada além de aleatoriedade, em muitos exemplos, mas ela funciona porque a mente humana sempre vai lhe impor ordem. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:73)

Eu fui influenciado pelas mesmas pessoas que influenciaram todo mundo: [Harold] Pinter, [Clifford] Odets, [Samuel] Beckett, [Eugene] O'Neill,⁹ Lanford Wilson.¹⁰ Sabe, eu não tenho teorias sobre como escrever peças; você não pode aprender isso lendo um livro de peças. Você só aprende fazendo. Você pode ser mais ou menos orientado na busca desse conhecimento pelo que outras pessoas fizeram e pelo que você vê acontecer no teatro, mas é preciso ensinar a si mesmo. Quero dizer, se a técnica em Beckett fosse tão evidente a ponto de ser abstraída da leitura, ela talvez não fosse tão bela. Ele precisou de cinquenta anos para escrever essa peça [o texto não informa de que peça se trata].

[...] Para mim, um escritor precisa [saber] escrever. Na realidade, a única ferramenta de que ele dispõe é o diálogo e um mínimo de indicações cênicas absolutamente essenciais; o restante da encenação deve ser a esfera de ação do diretor. O que os personagens dizem uns aos

⁹ A vida de Eugene O'Neill (1888-1953) foi tão trágica e variada quanto a sua obra. Ele se denominava um "anarquista filosófico". Influenciado por Tchekov, Ibsen e Strindberg, O'Neill escreveu sobre suas experiências pessoais, criando um teatro moderno profundamente enraizado na tragédia grega, cujas personagens se confrontam com um destino inelutável. Em 1936, foi o primeiro dramaturgo norte-americano a ganhar o Nobel de literatura. A produção de O'Neill é enorme—mais de 30 peças—incluindo a obra autobiográfica *Long Journey into the Night* (1941), só encenada após a sua morte.

¹⁰ Lanford Wilson fez parte do grupo de teatro de vanguarda do Café Cino, do circuito off-off-Broadway, como dramaturgo, diretor, ator e cenógrafo, onde produziu *So Long at the Fair* (1963) e *Home Free* (1964). Sua peça *Balm in Gilead* (1965), com 56 personagens, cenas simultâneas e sobreposição de diálogos, foi encenada no Café LaMama, também no circuito off-off-Broadway. Em 1969, escreveu *Hot L Baltimore* (1973), uma estória sobre um grupo de vagabundos, prostitutas e velhos pensionistas de um hotel em ruínas. Wilson tem sido comparado a Tennessee Williams, William Inge e Lillian Hellman. Suas peças exploram os temas da alienação, da solidão e das ilusões desfeitas.

outros deve conter e dar origem ao que eles fazem uns aos outros. Sempre há tentativas de fugir disso, mas não se pode fugir, porque toda vez que a gente foge acaba ficando com lixo. Sempre existem as tendências, mas basicamente não há nada de novo no teatro. Sempre houve, e sempre haverá, apenas atores e platéia, por mais efeitos especiais que se acrescente [ao espetáculo]. Não se pode ir além da beleza dos atores num palco. Nada tornará isso mais belo se eles forem corretos, e nada salvará isso se eles forem incorretos. (DZIELAK [1978] apud KANE 2001:35-37)

3.3.1 Stanislavski e Aristóteles

The Neighborhood Playhouse [uma escola de teatro em Nova York] foi fundada com base nos ensinamentos de Stanislavski que [por sua vez] foi muito influenciado por Aristóteles: a maior parte do sistema de Stanislavski é uma estética prática para o ator com base na idéia de unidade aristotélica. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:60)

3.3.2 Hemingway

Muitos críticos têm comparado Mamet a Ernest Hemingway,¹¹ referindo-se ao mesmo gosto de ambos por atividades consideradas “masculinas” (Hemingway gostava, como sabe, de touradas, boxe, caça e pesca; Mamet gosta de colecionar facas e armas, além do jogo de pôquer e, mais recentemente, de artes marciais). Perguntado se essas comparações têm algum fundamento, Mamet respondeu:

Bem, eu não sei. Eu sempre gostei de Hemingway. Quero dizer, ele veio de Oak Park, que é... quase Chicago. E eu gostava, vou repetir, eu gostava de fugir da classe média. É claro eu não estava fugindo da classe média porque todos nós, você sabe, temos que ser o que somos. (ROSE [1997] apud KANE 2001:172)

¹¹ Romancista, contista e jornalista, ganhador de um prêmio Pulitzer (1953) pela novela *O velho e o mar*, e de um Nobel de literatura (1954), Ernest Hemingway (1899-1961) fez parte da *lost generation* de artistas norte-americanos que exilaram para Paris. Sua escrita lapidar se aproxima do mais alto estilo de poesia, vibrante de significado e emoção, enquanto o ritmo é mantido pela exclusão de qualquer redundância descritiva, de qualquer pontuação excessiva e de sinais supérfluos ou insignificantes.

Mamet gosta de armas particularmente porque elas têm uma história ou foram feitas nos fundos de alguma casa em Vermont, onde morou por muito tempo. Ele celebra o estilo de vida passado, e a atitude de reverência para com o passado, através dos produtos individualizados dos artesãos. Cada objeto contém uma história e merece o respeito de uma identificação precisa.

3.3.4 Sanford Meisner

A coisa mais importante que aprendi no Neighborhood Playhouse [sob a orientação de Sanford Meisner]¹² foi a noção aristotélica de uma linha contínua, filtrada através de Stanislavski e Boleslavsky.¹³ Essa idéia tem duzentos anos. Também a idéia de Stanislavski de subordinar todos os aspectos da produção — não só o roteiro como a atuação e os elementos plásticos — à linha contínua da peça. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:73)

3.3.5 Tchekhov

Tchekhov¹⁴ era um excelente escritor, e há muitas coisas a aprender com ele. Uma delas é como são divertidíssimas as conversações miúdas. Na minha opinião, examinando as peças que ele escreveu (quando se lê o que disse sobre suas peças), esse era o sentido de todo exercício. (ISAACS [1998] apud KANE 2001:220)

¹² Sanford Meisner (1905-1997), a partir do seu trabalho com o Group Theatre nos anos de 1930 e da teoria de Stanislavsky, criou uma série de exercícios para atores. Sua técnica destinava-se a “eliminar todo o aparato intelectual do ator e fazer com que este respondesse ao lugar onde está, ao que lhe está acontecendo e ao que está sendo feito a ele”.

¹³ Richard Boleslavsky (1889-1937) era um ator russo que imigrou para Nova York, depois de trabalhar com o Teatro de Arte de Moscou, sob a direção de Stanislavsky, cujas idéias introduziu e pôs em prática no meio teatral norte-americano nos anos 20.

¹⁴ Anton Pavlovitch Tchekhov (1860-1904) é um dos mestres do conto e da dramaturgia russa moderna. O “drama impressionista” de Tchekhov, onde se destacam *Ivanov* (1887), *A gaivota* (1896), *Tio Vânia* (1897), *As três irmãs* (1901), *O jardim das cerejeiras* (1904), trouxe muitas inovações, entre elas cotidianidade quase excessiva, falta de ação e pouca intriga. Do ponto de vista estilístico, Tchekhov preconiza a predominância da razão sobre a inspiração fortuita; o “espírito de concentração” direcionado ao máximo de despojamento verbal; a brevidade, a simplicidade, a prioridade da construção narrativa e a fuga à banalidade, negando à arte a missão de reformular conceitos morais ou de aconselhar.

3.4. Diferença entre drama e tragédia

Drama tem a ver com circunstância; tragédia tem a ver com escolha individual. O elemento precipitador de um drama pode ser a sexualidade, a riqueza, a doença de uma pessoa... Uma tragédia não pode ser sobre nenhuma dessas coisas. É por isso que nos identificamos mais com um herói trágico do que com um herói dramático: compreendemos o herói trágico como se ele fosse nós mesmos. É por isso que é mais fácil que as platéias desenvolvam inicialmente uma afeição pelo drama, e não pela tragédia. Embora pareça que estamos exercitando uma capacidade de identificação — ‘Oh sim, eu entendo. Tais e tais fulanos estão numa situação muito difícil, e eu me identifico com eles, e percebo onde a situação está ruim e onde o herói é bom’ — com efeito, eles estão se distanciando, pois dirão, ‘Bem, merda, não consigo me adaptar a essa situação porque não sou gay ou porque sou gay, porque sou deficiente físico ou porque não sou deficiente físico...’ Eles se distanciaram. Porque eu posso prosseguir com o drama. Essa é a diferença entre o drama e a tragédia. *Glengarry*, por outro lado, incide num gênero norte-americano muito específico: o drama ou a comédia de grupo (*gang drama* ou *gang comedy*). O primeiro proponente desse gênero, o gênio que propôs esse tipo de gênero — e talvez um de seus co-inventores — é Sidney Kingsley.¹⁵ Peças como *Detective Story* e *Men in White* [de Sidney Kingsley], *Truckline Café* [de Maxwell Anderson]¹⁶ e, até certo ponto, *Waiting for Lefty* [de Clifford Odets] são recortes da vida que investigam um meio social. Um bom exemplo é *Lower Depths* [de Gorki, traduzida como *Ralé* para o português], onde o protagonista é elaborado em muitas partes. (LAHR [1997] apud KANE 2001:118-19)

Aristóteles costumava dizer, até que alguém o mandasse calar a boca, que caráter é destino. Portanto, tragédia significa caráter, que significa a capacidade do ser humano de fazer escolhas. E Don Marquis,¹⁷ que escreveu *Archy and Mehitabel*, afirmou — e acho que Isaac Bashevis Singer¹⁸ pode estar copiando isso dele — que a absoluta conciliação da doutrina do livre-arbítrio com a predestinação consiste em sermos livres para fazer qualquer coisa que quisermos, e o que quer que decidirmos [fazer] estará errado. E é isso o que significa tragédia. (SHULGASSER [1997] apud KANE 2001:196)

¹⁵ *Men in White*, de Sidney Kingsley (1906-1995), foi encenada, em Nova York, em 1933 pelo Group Theatre. Essa peça aborda os sacrifícios pessoais exigidos pela profissão médica e de problemas como o aborto com muito realismo. Ela é um mistura de comentário social sobre as questões morais e melodrama. *Detective Story* (1949) se passa numa delegacia de polícia, onde o detetive McLeod se considera acima do bem e do mal. Kingsley escreveu essa peça, encenada no Brasil como *Plantão 21*, preocupado com uma força policial totalitária numa democracia livre.

¹⁶ O versátil e prolífico dramaturgo, ensaísta e poeta norte-americano Maxwell Anderson (1888-1959) escreveu mais de 30 peças. Adaptou os princípios de Aristóteles sobre a tragédia para o teatro moderno. Produzida na Broadway pelo Group Theatre, com direção de Harold Clurman e produção de Elia Kazan, *Truckline Café* (1945) examina os efeitos psicológicos e os danos causados pela Segunda Guerra Mundial nas relações conjugais de soldados americanos.

¹⁷ O jornalista, poeta e humorista Don Marquis (1878-1937) escreveu uma popular coletânea de versos livres satíricos *Archy and Mehitabel* (1927), seguida de outras do mesmo tipo, que contam em verso as aventuras de Archy, uma barata com alma de poeta, e Mehitabel, uma gata vira-lata, que acredita ser uma reencarnação de Cleópatra.

¹⁸ Isaac Bashevis Singer (1904-1991), Nobel de literatura em 1978, foi um escritor polonês, que imigrou para os Estados Unidos em 1935. Escreveu toda a sua obra em iídiche sobre a rica tradição do universo e do folclore judaicos do Leste europeu; nela estão presentes *dybucks*, golens, a cabala, rabinos, na forma de parábolas e fábulas sobre o sobrenatural e a condição humana.

3.5 A função do drama

Bem, a função do drama, como Stanislavski dizia, é trazer para o palco a vida da alma humana de modo que a sociedade possa participar dela, de modo que possamos celebrar aquelas coisas que sabemos realmente que é verdade. Algumas dessas coisas não são engraçadas, algumas são tristes e algumas são chocantes, mas essa é, por tradição, a finalidade do drama. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:62)

Isso nos faz lembrar que, por sua natureza, a existência do teatro depende para sua sobrevivência de um senso de comunidade que, a partir dos anos 70, começou a desaparecer como também passou a ser cada vez mais descartado como fonte de valores (cf. BIGSBY 2004:26).

3.6 Drama e existencialismo

A nossa preocupação com a alma do indivíduo é certamente a esfera apropriada do drama. Eu realmente nunca entendi o que significava existencialismo. Eu tentei [entender] durante muito tempo. Tem algo a ver com dormir com Simone de Beauvoir,¹⁹ mas, além disso, eu estou meio perdido. Suponho, porém, que minhas peças tratam do espírito do indivíduo. Acho que é disso que tratam. A finalidade do teatro, para mim, é examinar o paradoxo entre o fato de que todo mundo procura acertar, mas poucos são bem-sucedidos, se é que alguém o é. O teatro concerne à metafísica; nossa relação com Deus; e a ética, ao nosso relacionamento uns com os outros. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:49)

¹⁹ A filósofa e escritora francesa Simone de Beauvoir (1908-1966) escreveu sobre vários gêneros: romance, teatro, memórias, ensaios, testemunhos. Nos romances *A convidada* (1943), *O sangue dos outros* (1944) e *Os mandarins* (1954) explorou os dilemas existencialistas da liberdade, da ação e da responsabilidade individual. As teses existencialistas, segundo as quais cada um é responsável por si mesmo, também se introduzem nas suas obras autobiográficas: *Memórias de uma moça bem-comportada* (1958), *A força das coisas* (1963), *Balanço final* (1972). Nos livros de ensaios, *O segundo sexo* (1949) analisa a condição da mulher; *A velhice* (1970) trata do processo de envelhecer e critica a atitude da sociedade para com os idosos, enquanto a *Cerimônia do adeus* (1981), evoca a figura do seu companheiro e amigo de sempre, o filósofo Jean-Paul Sartre com quem manteve uma relação amorosa e intelectual por mais de 50 anos.

3.7 Rumos do drama norte-americano

Bem, o drama norte-americano está simplesmente seguindo o mesmo rumo da cultura norte-americana. Quero dizer que seria muito surpreendente se tivéssemos um teatro florescente e feliz neste país. (...) O que está acontecendo agora parece terrivelmente monótono. A sociedade, como geralmente o faz em momentos de tensão, elegeu algumas pessoas [o autor se refere à escolha de Sam Shepard²⁰ e Lanford Wilson, citados pelo crítico, como representantes do drama sério que tem encontrado boa recepção no país] mais ou menos por loteria, para representar a presença do teatro. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:60)

3.8 A condição do teatro norte-americano

A América se encontra em um estado deplorável. Estamos num período muito difícil. Nossa cultura acabou de desmoronar e vai se extinguir antes que alguma outra coisa ocupe o seu lugar. Portanto, quer se diga teatro norte-americano ou produção de carros ou padrão de vida norte-americano, tudo isso está no mesmo barco. O teatro não é um aspecto separado de nossa civilização. Ele é parte da nação. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:73)

3.9 Teatro como meio de expressão da verdade

Falando sério, o teatro é um instrumento político muito útil; é um lugar aonde vamos para ouvir a verdade.(...) a diferença no teatro é que as pessoas vão para participar nele como um esforço comunitário; elas buscam isso naturalmente. (DZIELAK [1978] apud KANE 2001:33)

²⁰ O ator e dramaturgo Sam Shepard, nascido em 1943, tem um papel importante na vanguarda do teatro norte-americano. Não é fácil categorizar suas peças, mas em geral elas combinam imagens do velho Oeste com um fascínio pela cultura popular e pela ficção científica. Em 1964, suas peças de um ato foram produzidas nos teatros experimentais da off-off-Broadway, como o Café LaMama, o Café Cine e o Open Theatre. Escreveu várias peças: *La Turista* (1967), *The Tooth of a Crime* (1972), *Geography of a Horse Dreamer* (1974), *Curse of the Starving Class* (1976), *Buried Child*, prêmio Pulitzer em 1979, *True West* (1981), *Fool for Love* (1983), *A Lie of the Mind* (1986), *Simpatico* (1994), *Cruising Paradise* (1996). Foi co-roteirista do filme de Antonioni, *Zabriskie Point* (1970), atuou como ator nos filmes *Days of Heaven* (1978), de Terence Malick e *The Right Stuff* (1983), de Philip Kaufman. Em 1988 estreou como diretor em *Far North*.

3.10 O processo criativo no teatro e no cinema

O cinema é, basicamente, um meio narrativo, no sentido de que ele transmite uma percepção da pessoa — por exemplo, a da câmera. Ao contrário, o teatro é um meio dramático: os personagens interagem, e há fricção, porque eles querem coisas que contradizem os desejos uns dos outros. O drama consiste nessa interação de opostos. (YAKIR [1981] apud KANE 2001:39-40)

3.10.1 O procedimento aristotélico

Mamet afirmou: “Sou da escola aristotélica: os personagens nada são senão ação habitual. Você não cria um personagem; você descreve o que ele faz” (YAKIR [1981] apud KANE 2001:39-40).

3.10.2 O processo de escrita teatral

Não é realmente um processo intelectual. Quero dizer, como você está vendo, eu tento aplicar todo tipo de normas mecânicas a ele, e elas me ajudam a organizar as idéias; por fim, na dramaturgia você tem de ser capaz de escrever diálogos. E se você escreve bastantes diálogos e deixa que eles fluam o suficiente, você vai provavelmente descobrir alguma coisa que lhe dará a chave da estrutura [esse ponto de vista de Mamet é importante na medida em que pressupõe que a estrutura de uma peça vem a reboque dos diálogos]. Eu acho que o processo de escrever uma peça consiste em ir do momento para o todo, e vice-versa. O momento e o todo, a fluidez do diálogo e a necessidade de uma construção rigorosa. Deixar que uma predomine por um tempo e voltar e fixá-la de modo que o que você acaba fazendo, a exemplo de um mestre de confeitaria, é congelar seus erros, se puder. (LAHR [1997] apud KANE 2001:116)

3.10.3 O propósito de escrever peças

Mamet já afirmou alhures que o propósito primordial do teatro não é tratar de problemas sociais, mas de problemas espirituais:

Quando escrevo uma peça, o que estou tentando fazer é escrever essa peça. Quanto ao efeito...não é que isso não me interessa, mas não é realmente função minha manipular a platéia, seja por um motivo político, seja para que ela “goste” de minha peça. Meu trabalho com a peça tem êxito de acordo com o seu próprio silogismo lógico. Se isso, então aquilo. Essa é a diferença entre um teatrólogo e um escritor de publicidade. O escritor de publicidade deve estar preocupado exclusivamente, como o sr. Ogilvy [um executivo de destaque da área de publicidade] nos diz, com o efeito que vai ter sobre o leitor ou o espectador, de persuadi-lo a comprar o produto ou o serviço anunciado. Se o escritor de publicidade está preocupado com os prêmios que vai ganhar ou com a estima que vai conquistar no meio publicitário ou mesmo com a beleza estética do anúncio — na falta de capacidade de influenciar o espectador —essa pessoa não está fazendo o seu trabalho. Dramaturgia é exatamente o oposto. Alguém já disse que, se todos gostarem do que você faz, então você está fazendo algo errado. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:73)

3.10.4 Teatro e política

Minhas peças não são políticas. Elas são dramáticas. Não acredito que o teatro seja um bom foro para a discussão política. Não porque ela seja errada, mas porque ela não funciona muito bem. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:125)

3.10.5 A função do autor

Sobre a função do autor, Stanislavski disse algo realmente ótimo. Ele disse que uma vez que uma peça tenha estreado, é função do autor, sobretudo nos últimos ensaios, caminhar pelos bastidores do teatro murmurando para si mesmo, “Bem, eu estraguei tudo”. No entanto, penso que a função do escritor é — a função de todos é a mesma no teatro — comunicar a peça para a platéia. É para isso que eles estão lá. Eles não estão lá para agüentar qualquer coisa. Eles não estão lá para melhorar seu autoconhecimento. Eles não vão se tornar o personagem. É um monte de besteira. O público paga para assistir à peça. E é a função do escritor, do diretor, dos atores e do cenógrafo tornar a peça clara e tão agradável quanto possível. Portanto, o autor deve cortar o texto onde for necessário se a cena, a peça, a frase, for longa demais, esclarecendo onde o esclarecimento for necessário se a ação não for clara, e aprendendo — isso exige muito tempo — a ficar calado se a questão for duvidosa. (ISAACS [1998] apud KANE 2001:213)

3.10.6 Narração no cinema e no teatro

A melhor maneira de contar uma estória num filme é com imagens sem palavras. A melhor maneira de contar uma estória no teatro é com palavras sem elementos plásticos. Você não quer colisões de automóveis, efeitos de chuva. Se você precisa criar feitos no palco, você não pode contar a estória com palavras; você está fazendo algo desesperadamente errado. Cada meio precisa avançar através do enredo. O enredo nada mais é que a busca do herói, ou da heroína, que alcança o seu objetivo—seu objetivo específico para aquela peça... Numa peça para teatro a melhor, a única maneira de realmente fazer o enredo seguir adiante é através do diálogo. “Me dê os cinco dólares que você me deve, ou vou contar para o seu patrão”, o diálogo faz o enredo seguir adiante... Você tem esse mesmo ritmo num filme... A melhor maneira de fazer o enredo seguir adiante [no cinema] é através da imagem. (BRAGG [1994] apud KANE 2001:145-46)

Meu verdadeiro interesse sempre reside na peça como um todo, em escrever a peça. Acontece um fenômeno curioso quando se compõe uma peça ou um filme. A criação logo adquire uma vida própria. Não sei por quê; são apenas idéias no papel. Mas, por experiência própria, posso compará-la à arte de escultura em madeira. Tão logo você começa a esculpir a madeira, a coisa adquire uma vida própria. Parte da sabedoria em esculpir madeira consiste em perceber quando a madeira está lhe dizendo onde quer chegar.

Obviamente, vai ser um pato se você começar a fazer um pato, mas o tipo de pato que vai ser é ditado, em grande parte, pelo tipo de madeira. E existe um fenômeno semelhante na composição do drama. Você parte de uma idéia, ela se transforma numa outra coisa, e parte da sabedoria consiste em aprender a prestar atenção ao próprio material. Boa parte do material está, é claro, no subconsciente.

(...) É preciso aprender algo que não pode ser eliminado; é preciso aprender o ofício. Como disse Sherwood Anderson,²¹ um homem que tem um ofício pode mandar o resto do mundo para o inferno! Se você quiser se tornar uma mercadoria, que é o que a maioria dos atores e atrizes tende a se tornar, então você precisa depender da bondade alheia, não só para o seu sustento, mas também para a sua felicidade. Isso não é muito divertido. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:52)

²¹ Sherwood Anderson (1876-1941). Romancista e contista norte-americano, autor de *Winesburg, Ohio* (1919), que causou escândalo na época por causa do seu tratamento direto do sexo e de seu retrato simpático da homossexualidade. Entre as características que o distinguem como um mestre do conto moderno, incluem-se o ponto de vista autoral direto, uma estrutura narrativa circular, a subordinação do enredo à caracterização dos personagens, estilo e vocabulário simples, imagens dos aspectos elementais da natureza, bem como a sua preocupação com os temas da solidão, da fragmentação, da busca de beleza e totalidade.

3.10.7 A escassez de exposição

Mamet disse que a essência do drama consistia em “remover o máximo possível e, ainda assim, fazer com que a composição seja inteligível. Tchekov removeu o enredo. Pinter removeu a história, a narração; Beckett, as caracterizações” (BIGSBY 2004:16). Segundo ele, omitir é uma forma de criação.

As pessoas só falam para obter alguma coisa. Se eu digo, ‘Deixe-me lhe contar algumas coisas sobre mim’, isso faz levantar suas defesas; você pensa, ‘Puxa, o que será que ele quer de mim?’”, porque ninguém nunca fala a não ser para atingir um objetivo. Essa é a única razão por que alguém abre a boca, no palco ou fora dele. Ele pode usar uma linguagem que *pareça* reveladora, mas, nesse caso, é mera coincidência, porque o que ele está tentando fazer é alcançar um objetivo. ‘Ora, ora, se não é o irmão mais novo, que acabou de voltar da Austrália... você tem um tempinho?’ A pergunta é, onde é que o *dramaturgo* pretende levar você? Resposta: para onde ele ache que a platéia precise ser levada. Mas o que o *personagem* acha? O personagem precisa transmitir essa informação? Se a resposta é não, então é melhor você omitir essa informação, porque você não está pondo a platéia na mesma posição que o protagonista. Você está dizendo, de fato, ‘Vamos interromper a peça’. É isso o que a narração faz: ela interrompe a peça. [...] Ora, existe uma certa quantidade de informação essencial, sem a qual a peça não faz sentido... [e ela se encaixa] da maneira mais oblíqua possível. Você quer dar às pessoas informação antes que elas saibam que esta lhes é dada. (LAHR [1997] apud KANE 2001:110-11)

3.10.8 O que é a personagem

É ação, como dizia Aristóteles. É isso que é: exatamente o que a pessoa faz. Não é o que ela ‘pensa’, pois não sabemos o que ela pensa. Não é o que ela diz. É o que ela faz, o que está fisicamente tentando realizar no palco. É exatamente da mesma maneira que entendemos o caráter de uma pessoa na vida: não pelo que ela diz, mas pelo que ela faz. Digamos que alguém chega pra você e diz, ‘Estou contente em ser seu vizinho porque sou um homem honestíssimo. Esse é o meu caráter. Sou honesto, gosto de fazer coisas, sou direto, gosto de ser claro em tudo, gosto de ser conciso.’ Ora, na verdade, você não sabe nada a respeito do caráter desse indivíduo. Ou ele está no palco, e o teatrólogo o faz afirmar essas mesmas coisas de várias maneiras sutis ou não tão sutis; a platéia irá dizer, ‘Ah sim, eu agora entendo o caráter dele; agora eu entendo a personagem dele.’ Mas, na verdade, você não entende coisa alguma. Você só entende que ele está tagarelado na tentativa de convencer você de alguma coisa. (LAHR [1997] apud KANE 2001:111)

3.10.9 A expectativa da platéia de que o dramaturgo explique as coisas

Eu nunca procuro tornar as coisas difíceis para a platéia. Posso não ser bem-sucedido nisso, mas... Perguntaram a Vakhtangov,²² que era discípulo de Stanislavski, por que os seus filmes tinham tanto sucesso e ele respondeu, 'Porque eu nunca, nem por um minuto esqueço da platéia'. Eu tento adotar isso com um princípio absoluto. Quero dizer, se não estou escrevendo para a platéia, se não escrevo para tornar tudo mais fácil para *ela*, então para quem afinal estou escrevendo? E você torna as coisas mais fáceis se seguir esses princípios: cortar, construir um clímax, omitir exposição e sempre progredir na direção do objetivo único do protagonista. Essas regras são muito rigorosas, mas é isso, na minha avaliação e na minha experiência, que torna a peça fácil para a platéia. (LAHR [1997] apud KANE 2001:111-12)

3.11 O significado de *Glengarry Glen Ross*

Bem, essa peça é meio que... bastarda. É, do ponto de vista formal, uma *gang comedy*, na tradição de *The Front Page* ou *Men in White*. E o primeiro ato é episódico, embora como uma estória de detetive, quase gótica. O segundo ato é um ato final de um drama cômico, numa forma muito tradicional. [...] Não é uma peça tão boa quanto *American Buffalo* — digamos, por exemplo, pelos padrões aristotélicos...e a poesia não tão boa. Mas eu acho que ela fala de algo que é corrente no inconsciente coletivo da nação neste momento: a idéia da diferença entre negócio e fraude, o que é permissível em nome de ganhar a vida e o que não é.

[...] Mas *Glengarry* não é, na verdade, um *whodunnit*; é uma *gang comedy*, que é uma peça que revela as naturezas específicas e as naturezas unificadoras de um punhado de pessoas que por acaso estão envolvidas em um empreendimento. (SCHVEY [1998] apud KANE 2001:64)

Entrar tarde na cena, sair logo da cena. [Mamet explica que isso é porque algo já aconteceu.] É assim que *Glengarry* começou. Eu estava escutando uma conversa no reservado anexo, e pensei, Deus meus, não há nada mais fascinante do que as pessoas no reservado anexo. Você peça a conversa pelo meio e se pergunta, De que diabo eles estão falando?

E você escuta atentamente. Assim, eu trabalhei num punhado de cenas em que as pessoas usam uma linguagem extremamente arcana — algo equivalente ao jargão profissional do pessoal do ramo imobiliário, que eu entendia, tendo-me envolvido com eles — e pensei, Bem, se essa linguagem me fascina, provavelmente ela os fascina também. Se não, eles podem me pôr na prisão. (LAHR [1997] apud KANE 2001:112)

²² O diretor soviético Evgeny Vakhtangov (1883-1922), que estudou no Teatro de Arte de Moscou, rompeu com as idéias de Stanislavski, pregando o fim do naturalismo e propondo a volta da teatralidade. Nesse sentido, ele se alinhava mais à teoria teatral de Meyerhold, a quem também acusou de "não saber nada a respeito do ator". Para Vakhtangov, teatralidade implicava a autoconsciência e também a expressividade física do ator. A obra de Vakhtangov praticamente introduziu as técnicas expressionistas no teatro russo.

3.11.1 Sobre a classe média

Steven Dzielak, depois de afirmar que a maioria dos personagens de Mamet são pessoas da classe operária, como em *American Buffalo*, pergunta-lhe se ele não tem interesse em escrever sobre outros grupos socioeconômicos.

Sim, minha nova peça *The Woods* é sobre a classe média, mas no geral isso é verdade. Não há nada de muito interessante sobre a classe média — nem do ponto de vista dramático, nem social. Já temos um bocado de peças sobre a classe média; nos anos de 1950, estávamos muito interessados na idéia da recém-descoberta prosperidade e no ônus que ela nos impunha de sermos felizes e de “por que não somos felizes?” Pessoalmente, não ligo a mínima para essa questão. Talvez a classe alta seria interessante, mas quem vai escrever sobre eles? (DZIELAK [1978] apud KANE 2001:38)

Nessa entrevista, Mamet se recusa a desenvolver a sugestão do entrevistador de que, em *American Buffalo*, acontece muito mais do que uma estória sobre três ínfimos vigaristas, e de que ele parecia estar comentando sobre o capitalismo e a ambição do lucro:

Não, eu não quero falar sobre isso. Eu escrevi a peça—aí está ela; ela não está escondida. As pessoas olhavam para Beckett e para O’Neill e perguntavam “Que porra ele está tentando dizer?” Eu fiz a minha parte; agora é a vez de vocês, caras. (DZIELAK [1978] apud KANE 2001:38)

3.11.2 O mito americano

Esse mito americano: a idéia de algo grátis (...) afeta o espírito do indivíduo. Ele é muito controverso. Uma pessoa acha que só poder ter sucesso às custas de uma outra. A vida econômica na América é uma loteria. Todos têm oportunidades iguais, mas só um cara vai chegar ao topo. “Quanto mais eu tenho, menos você tem.” Portanto, só se pode ser bem-sucedido às custas, com o fracasso, de um outro, que é o que muitas de minhas peças—*American Buffalo* e *Glengarry Glen Ross*—tratam. É isso o que significa toda a campanha do ator Reagan para a presidência. Em *Glengarry Glen Ross*, é o Cadillac, o faqueiro para cortar carne, ou nada. Nessa peça é óbvio que esses caras temem pelas suas vidas e pela sua subsistência; para elas, é a mesma coisa. Eles têm de conseguir sucesso às custas uns dos outros. Como afirma Thorstein Veblen em *Teoria da classe*

ociosa, a prática aguçada inevitavelmente se transforma gradualmente em fraude. Uma vez que ninguém tem interesse prioritário em se comportar de uma maneira ética e os únicos limites ao seu comportamento são, supostamente, o seu senso inato de jogo limpo, então jogo limpo se torna um conceito ultrapassado: “Mas espere um segundo! Por que devo controlar meu senso de jogo limpo se a outra pessoa pode não controlar o dela?” Já que é assim, viva eu e dane-se você. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:46-7)

3.11.3 Destino manifesto

Esse mito remonta aos primórdios da América. Não tem ninguém ali, rapazes, pulem para dentro e peguem o que quiserem. Destino manifesto. Quero dizer, que Deus tenha compaixão, se é Destino manifesto apossar-se do país do Atlântico ao Pacífico, o que é isso senão pilhagem, exploração e roubo? (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:132)

3.11.4 As preocupações temáticas em *Glengarry Glen Ross*

Se houver preocupações temáticas, é preciso que elas sejam evidentes. A peça é sobre como os negócios corrompem, como o sistema hierárquico dos negócios tende a corromper. Ele se torna legítimo para aqueles que têm o poder no mundo dos negócios de agir de maneira não ética. O efeito sobre o indivíduo subalterno é que ele se volta para o crime. E crimes insignificantes são punidos; os crimes importantes ficam impunes. Se alguém quer destruir Manhattan por ganho pessoal, é chamado de um grande homem. Veja DeLorean [legendário executivo do setor automobilístico, envolveu-se numa operação de tráfico de drogas, depois que a sua empresa DMC, que produzia um carro esporte de luxo, o DMC-12, entrou em dificuldades financeiras, durante a recessão de 1981-82. O sonho de DeLorean virou poeira: condenado a liquidar dívidas com os credores, ele teve de fechar as portas de sua fábrica na Irlanda do Norte, e muitos investidores tiveram prejuízo]. Ele saqueou completamente todo mundo na Irlanda do Norte com esse esquema; construiu um carro que não vale o preço—e isso não foi suficiente. Ele começou a traficar cocaína—e saiu ileso porque “sofreu” bastante.

Em *Glengarry Glen Ross*, é interessante observar Aaronow. Ele é o único que está mais perto de ser o personagem de um *raisonneur*, pois ao longo de toda a peça ele diz: “Eu não entendo o que está acontecendo”, “Eu não sou bom”, “Eu não me encaixo nisto”, “Sou incapaz de agarrar essas coisas que eu deveria ou de fazer essas coisas que agarrei”. Ou sua fala final, “Oh, Deus, eu odeio este trabalho”. É uma espécie de monodia ao longo de toda a peça. Aaronow tem um certo grau de consciência, alguma percepção; ele está perturbado. A corrupção o perturba. A questão que o perturba é se sua incapacidade de ser bem-sucedido na sociedade em que ele se insere é um defeito—ou seja, ele é macho ou esperto o bastante?—ou se é, de fato, um atributo positivo, o que quer dizer que sua consciência o proíbe. Assim, Aaronow fica entre essas

duas coisas, e é incapaz de escolher. Esse dilema é, a meu ver, o que muitos de nós estão enfrentando neste país, neste momento. Como Veblen, que teve uma grande influência sobre mim, diz, muitos negócios neste país são fundados na idéia de que, se você não explorar a oportunidade possível, não só você está sendo bobo, mas em muitos casos está sendo negligente, até mesmo legalmente negligente. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:47)

3.11.5 Diferenças de tratamento em *American Buffalo* e *Glengarry Glen Ross*

Nessa entrevista, Roudané comenta que, no encerramento de *American Buffalo*, ele sentiu que havia muita compaixão, algum senso de compreensão entre os três personagens, mas sobretudo entre Don e Bobby. Ao contrário, no encerramento de *Glengarry Glen Ross*, ele sentiu que havia pouca compaixão, nenhuma resolução, pouco senso de redenção. Eis como Mamet reflete sobre as duas peças:

Glengarry Glen Ross é estruturalmente uma peça muito diferente de *American Buffalo*. Este é um drama com estrutura tradicional, baseado na tragédia, ao passo que *Glengarry*, embora tenha aspectos de tragédia em si, é basicamente um melodrama—ou um drama. Os desfechos nas tragédias são resolvidos. O protagonista sofre uma reversão da situação, um reconhecimento do estado, e temos uma certa dose de purgação. É isso o que Don experimenta em *American Buffalo*, mas não acontece em *Glengarry Glen Ross*. Por isso a sua estrutura é diferente, não é uma peça clássica como *Buffalo*, e provavelmente não é uma peça tão boa. Mas é a estrutura de cada uma que afeta os personagens e os desfechos. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:48)

3.11.6 Personagens de *Glengarry Glen Ross*:

Levene, Williamson e Richard Roma

A mesma coisa é verdadeira, até certo ponto, com relação a Levene [quando abdica de sua posição moral] em *Glengarry Glen Ross*. Durante toda a peça Leve está esposando a doutrina da técnica profissional. O que ele está dizendo é que “Eu mereço certo apoio pelo que

eu já fiz, por causa do que sou”. E, no fim da peça, Levene trai a si mesmo. (ROUDANÉ [1986] apud KANE 2001:48)

Embora Williamson, o gerente de vendas em *Glengarry Glen Ross*, nunca considere seus vendedores como seres humanos, Mamet explica por que não o trata com aversão:

Eu acho que ele estava fazendo o seu trabalho — fazendo o trabalho de gerente de vendas. A função de um gerente de vendas não é demonstrar empatia. A questão não é se se trata ou não de um ‘bom’ trabalho ou se ele gosta do que faz; sua função é motivar, aterrorizar, seduzir, adular e fazer qualquer outra coisa que puder para aumentar as vendas. Quando as coisas desmoronam, ele se entrega à tendência muito humana de “revidar” porque as pessoas o maltrataram durante toda a peça. (NUWER [1985] apud KANE 2001:55)

Eu sempre quero ser simpático com todos os personagens. Porque quando você não o é, o que você está fazendo é escrever um melodrama com caras bons e caras maus. O drama trata realmente de impulsos conflitantes no indivíduo. É isso de que trata todo drama. E com o nascimento do antagonista você tem duas pessoas no palco. O que você está fazendo, assim como num sonho, é pegar um indivíduo e cindi-lo em duas partes. E, com a elaboração adicional do drama em mais personagens, o que está sempre acontecendo é a cisão da natureza de um indivíduo em muitas mais partes. Na *gang comedy*, o que você está fazendo é novamente dividir um indivíduo em muitas, muitas partes. Porque é uma comédia em oposição a uma tragédia, ou mesmo um drama, o confronto é entre indivíduos e o seu meio ambiente, muito mais do que entre indivíduos antagônicos. Portanto, o que você está fazendo, ao contrário de um drama ou de uma tragédia, é dividir um indivíduo em um protagonista e um antagonista. E fazer a clonagem de aspectos do caráter do indivíduo. [O entrevistador conclui daí que todos os personagens são aspectos de uma única pessoa.]

Certamente. Assim como eles são em um sonho ou em um mito. E, como eu disse, a diferença entre uma comédia e um drama é que, no drama ou na tragédia, os dois aspectos principais seriam aspectos veementemente opostos de um indivíduo. Na comédia eles são muitas versões, um tanto dessemelhantes, da mesma atitude. O que, a meu ver, é verdade em todas as *gang comedies*, e certamente é verdade em *Glengarry*. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:65)

3.11.7 Comparação de *GGR* com *Morte de*

um caixeiro-viajante, de Arthur Miller

Sim, mas *A morte do caixeiro-viajante* não trata realmente da grande corporação. Essa é a diferença: *Morte de um caixeiro-viajante* é uma tragédia. A *gang comedy* trata realmente dos efeitos de um ambiente específico, que nela é quase sempre o local de trabalho, sobre as pessoas

envolvidas — ao passo que, em *Morte de um caixeiro-viajante*, Miller está interessado na família. É uma tragédia sobre um homem que por acaso é um vendedor. (SCHVEY [1988] apud KANE 2001:65)

3.11.8 A estratégia de colocar o acontecimento dramático por detrás da cena

Assim como Beckett, em *Esperando Godot*, Mamet também usa a estratégia de colocar o acontecimento dramático por trás da cena, como em *Glengarry* ou em *The Shawl*. Eis como ele explica esse procedimento:

Uma regra muito boa de dramaturgia é que não se pode demonstrar o indemonstrável. Não se pode dramatizar melhor a frase “Eles esperaram por muito tempo”, a não ser fazendo um corte. Se o acontecimento em *Glengarry* não é o roubo, mas sim algo mais próximo à linha contínua dos protagonistas, uma condição — não uma ação dramática —, o roubo não precisa ser mostrado. Pode-se omitir essa cena. Essa é uma lição que todos nós aprendemos com o cinema. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:73)

3.11.9 Literatura e negócios

Por que não? Recentemente adquiri um verdadeiro gosto por Thackeray.²³ Ocorreu-me a idéia de que quase todo romance inglês que eu conheço, seja *Vanity Fair* ou *Pendennis* ou *Howard's End*,²⁴ ou de Orwell,²⁵ é sobre um sujeito tentando levantar dinheiro para tirar seu chapéu coco do penhor para que não fique embaraçado quando for à festa.

²³ William Makepeace Thackeray (1811-1863), romancista inglês, escreveu o clássico *Vanity Fair* (1847-48), em fascículos, no qual satiriza a classe alta londrina que, em meio a excessos, luxos e loucuras, vive imperturbável e feliz, enquanto milhares de homens morrem nos campos de batalha das Guerras napoleônicas. *The History of Pendennis* (1849), romance de formação do período vitoriano, trata do submundo boêmio e literário de Londres e dos envolvimento românticos de Arthur Pendennis.

²⁴ O romance *Howard's End* (1910), de E. M. Foster, trata da luta de classes, de nacionalidade, de *status* econômico, na Inglaterra do período edwardiano, e de como cada uma destas coisas afeta os relacionamentos pessoais.

²⁵ George Orwell (1903-1950), jornalista e escritor britânico. Anarquista nos anos de 20, converteu-se ao socialismo nos anos 30. Lutou na Guerra civil espanhola. Desencantado com a perseguição aos dissidentes socialistas revolucionários, escreveu *Animal Farm* (1945), uma sátira contra o estalinismo e a Revolução Russa, e o romance distópico *1984* (publicado em 1949), que retrata o cotidiano numa futura sociedade totalitária.

Eles tratam de pessoas que estão embaraçadas com a falta de dinheiro. E eu acho que a maior parte da literatura norte-americana — a literatura norte-americana que eu amo, na qual me formei — trata de negócios. É isso o que a América representa. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:74)

3.11.10 A possibilidade de mudança radical na sociedade

a partir de uma mudança na estrutura econômica

Eu não sustento esse ponto de vista. É claro que essa é uma visão marxista. Eu acho que o sistema econômico não é suscetível à mudança, mas que ele é um produto da alma intrínseca da cultura. Não se pode mudar o sistema econômico. Eles o mudaram na Rússia, e sessenta anos depois eles voltaram ao ponto de partida.

[...] Eu acho que a natureza humana é alterada por certos aspectos essenciais da vida em um determinado lugar, num determinado tempo. Por exemplo, as pessoas que vivem na Califórnia ou em Vermont são iguais, mas a natureza humana é condicionada por fatores tais como o fluxo diferente das estações, as dificuldades de tirar o sustento da terra. Assim, embora a natureza humana permaneça igual, ela é temperada por diferentes climas e diferentes localidades. O sistema econômico é produto desse condicionamento. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:78)

Certamente, eu acho que isso já se fez no passado. Em diversos momentos da história houve uma estase suficiente, um equilíbrio suficiente entre o que as pessoas possuíam e o que elas desejavam. É uma espécie de visão anárquica, em que essas pessoas em que estou pensando viviam em pequenas comunidades e eram capazes de criar *ad hoc* suas próprias regras e regulamentos lógicos. Eu vivo numa pequena cidade de Vermont onde as pessoas podem fazer negócios dando a sua própria palavra, deixando um cheque no escritório dos correios, ligando para o banco e dizendo, “Quer, por favor, me mandar esse dinheiro?” Uma razão por que podem fazer isso é o bom senso. Se você vive numa comunidade onde depende das mesmas pessoas dia sim dia não, então é de bom senso que essas pessoas lidem honestamente umas com as outras. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:78-9)

3.11.11 Negócios e fraude na América

Eu acho que há muita fraude na América — há provavelmente muita fraude nos negócios de qualquer país, ou trapaça, seja lá como for. Acontece que sou um norte-americano, de modo que este país é o único país sobre o qual eu conheço alguma coisa. Eu acho que quando os tempos ficam difíceis para elas — agora, as pessoas ficam assustadas, e isso torna mais difícil para elas — algumas pessoas — serem éticas. Eu acho que todo mundo em algum momento é testado quando se defronta com a possibilidade de obter alguma coisa de graça, e eu acho que as pessoas estão assustadas ou preocupadas com que às vezes não passem tão bem no teste. Penso que isso é certamente o caso na América atualmente. (LEHRER [1987] apud KANE 2001:89)

3.11.12 O fascínio pela trapaça

O picaresco sempre me fascinou. Isso faz parte da tradição de Chicago: o amor aos nossos gângsteres e vigaristas, os artistas da trapaça e assim por diante.

Enquanto eu estava fazendo *House of Games*,²⁶ ocorreu-me que a dificuldade de fazer o filme era exatamente a mesma dificuldade que o vigarista tem. Para o vigarista, ela consiste em despojar a vítima de seu dinheiro; para mim, ela consiste em enganar a platéia o suficiente para que ela se sinta satisfeita quando descobrir que foi enganada, trapaceando-a com a idéia de que cada passo é lógico e, no final, ela se frustra. Por isso, o processo da magia e o processo dos jogos de trapaça e, até certo ponto, o processo dramático, são todos processos de auto-sugestão. Eles fazem com que a platéia se auto-sugestione de um modo que parece perfeitamente lógico, mas que é na verdade falso.

Sabe, por eu ser um orgulhoso filho-da-puta, sempre achei que o truque era ser capaz de fazer isso num palco nu, com apenas um ou dois atores. Se alguém pudesse fazer isso dessa forma, então fizera algo para manter a atenção da platéia, fez um bom trabalho durante uma hora e meia, com apenas duas pessoas conversando num palco vazio. (LAHR [1997] apud KANE 2001:110-11)

Bem, eu passei algum tempo convivendo com trapaceiros, e eles eram pessoas fascinantes. Eu sempre me interessei pela linha de continuidade que começa com o encanto e termina com a psicopatia. Os artistas da trapaça lidam com a natureza humana, e tudo o que eles fazem está no âmbito da sugestão. É como hipnose ou, até certo ponto, como escrever peças para teatro.

[...] Parte da arte teatral consiste em introduzir informações de tal modo e num momento tal, que as pessoas da platéia não percebam que receberam informação. Elas a aceitam como algo natural, mas não têm consciência real disso, de modo que mais tarde a informação compensa. Ela foi conscientemente plantada pelo autor.

(...) Numa boa peça, a informação é dada quase como um aparte. O mesmo mecanismo é verdadeiro no jogo da trapaça. Se você está dando a informação importante que ele — ou ela, no caso do meu filme *House of Games* — vai precisar para tirar proveito e você não quer que ele saiba que lhe foi dada essa informação, então você a introduz pela porta dos fundos. Digamos que eu e meu parceiro estamos querendo tirar o seu dinheiro no jogo. Nós três estamos conversando, e eu e o meu parceiro começamos uma discussão.

Começamos a dizer coisas que você não deveria ouvir. Eu digo a você, 'Me desculpe, lamento a respeito disso, blá, blá, blá.' Em seguida, chamo meu parceiro de lado, e começamos a gritar um com o outro, realmente fora de controle. Você não só recebeu informação; foi-lhe dito que, por favor, olhe para o outro lado. Bem, isso vai fazer a sua mente

²⁶ *House of Games* (1987) marca a estréia de David Mamet como diretor de cinema. Quase todos os filmes de Mamet envolvem algum tipo de conto-do-vigário. Neste, a psiquiatra Margaret Ford é intencionalmente enganada por trapaceiros. Essa trapaça não é apresentada em simples termos criminais, mas implica um certo nível de trapaça emocional, o que a transforma em esplêndido material para o drama. Em *House of Games*, a estratégia básica da trapaça é explicada, e a explicação se adapta a todos os filmes de Mamet: "A idéia básica é esta. É chamada de jogo da *confiança*. Por quê? Porque você me deu sua confiança? Não. Porque eu lhe dei a *minha*."

ferver. Mais tarde, você usa essa informação, que você acha que obteve acidentalmente, para juntar as peças, no seu entender. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:127)

3.11.13 A trapaça em *Glengarry Glen Ross*

Bem, eu me interessei pelo...submundo e pelas pessoas que nele viviam, de uma maneira ou de outra, vidas ilegais, porque elas me pareciam interessantes e me propiciavam um excelente meio para representar uma série de estórias dramáticas. Elas me pareciam razoavelmente francas com relação ao fato de que estavam vivendo sua vida com base na trapaça. Acho que foi uma tentativa da minha parte de fugir da burguesia... (BRAGG [1994] apud KANE 2001:153)

3.11.14 O discurso de venda

‘Senhora Jones, aqui quem fala é...’ — a gente sempre usava um nome falso — ‘Senhora Jones, aqui é Dick Richards dos Carpetes Walton. Eu não sei se a senhora já ouviu falar da nossa atual promoção especial dois por um—o seu esposo está em casa agora?’ ‘Bá-bá-bá-bá.’ ‘Ele vai estar em casa à noite?’ ‘Pá-pá-pá-pá.’ ‘Ótimo! Qual seria o melhor horário para nós mandarmos um representante aí para conversar com a senhora, às sete ou às nove horas?’ Porque o que queríamos fazer é a mesma idéia do vendedor do Limpa-Tudo: você põe o pé na porta, oferece alguma coisa às pessoas, continua conversando, faz elas se habituarem a dizer sim, e depois você incute nelas o hábito de aceitar o que você lhes está oferecendo.

[...] Quando Greg Mosher dirigia *Glengarry*, convidamos muitos vendedores a virem conversar com o elenco, pessoas que estavam ganhando cinco milhões de dólares vendendo aviões ou equipamento industrial. Essas pessoas eram supervendedores. Há todo um substrato de pessoas que são vendedores por excelência, como o personagem de Alec Baldwin na versão de *Glengarry* para o cinema. Mas o vendedor mais impressionante era uma mulher, uma vendedora de Limpa-Tudo, que veio nos mostrar como fazer o discurso de vendas desse produto. Foi ótimo. A primeira coisa que o vendedor faz é oferecer a você uma escolha entre dois brindes gratuitos, certificando-se de que você pegue um deles na sua mão. Assim, a frase não é ‘Você aceita um?’ A frase correta é ‘Qual você prefere?’ E agora que você tem um brinde gratuito na mão, como é que você não sabe responder à próxima pergunta do vendedor, que também vai ser respondida—vai ser sim, e a pergunta seguinte vai ser sim, assim como a outra que se segue... (LAHR [1997] apud KANE 2001:114)

3.11.15 Interações humanas

É absolutamente errado sugerir que minha obra incite—ou apóie—a violência. Minha função é exatamente o oposto. Minha função é mostrar as interações humanas de tal modo que a síntese que uma platéia extraia sempre levará a uma maior humanidade, a uma maior compreensão dos motivos humanos. Não sei até que ponto sou bem-sucedido nisso, mas é essa absolutamente a minha função. Se o resultado final é o oposto, o que eu não acho que seja, então eles deveriam me jogar na prisão. (NORMAN e REZEK [1995] apud KANE 2001:132)

3.11.16 Misoginia

Eu acho que é um rótulo abominável. E não é pertinente por nenhuma definição possível que eu conheça. Acho que é uma fofoca maldosa, que começou porque a primeira peça que levei ao palco profissionalmente foi muito bem recebida. Chamava-se *Sexual Perversity in Chicago*. É uma peça sobre misoginia e, especificamente, sobre um misógino. E é muito evidentemente uma crítica a esse comportamento. (SHULGASSER [1997] apud KANE 2001:209)

3.11.17 O subtexto como uma dinâmica de poder

Venho ensinando atuação já há vinte anos, e gosto disso. Ela trata de duas pessoas que querem algo diferente. Se as duas pessoas não querem algo diferente, de que diabos trata a cena? Fique em casa. A mesma coisa é verdadeira em relação ao texto. Se duas pessoas não querem algo uma da outra, então por que você está lendo a cena? Jogue fora a maldita cena — o que pode parecer uma lição exageradamente estrita a ser aprendida na sala de aula, mas é extremamente útil no teatro. Se as duas pessoas não querem algo diferente, a platéia vai pegar no sono. Poder, essa é uma outra maneira de expressar isso. (SAVRAN [1988] apud KANE 2001:75)

Quero dizer que me parece um drama ruim fazer com que todos dizem o que pensam. Porque na vida real as pessoas nunca dizem o que pensam. Elas falam para conseguir alguma coisa dos outros. (...) Eu diria que a linguagem se aproxima mais do discurso exortativo — manipulativo — do que do performativo. As pessoas sempre e somente falam para conseguir alguma coisa dos outros. (ISAACS [1998] apud KANE 2001:219)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os indícios, as pistas (*leads*) em *Glengarry Glen Ross* apontam em várias direções. Essas direções têm sido a tônica dos inúmeros ensaios dedicados à obra. Anne Dean (2004), para citar um dentre muitos exemplos, vê na peça um discurso sobre a ansiedade nas relações de trabalho.

A nosso ver, uma das contribuições mais significativas de Mamet reside na força de sua linguagem contundente e econômica (o diálogo para os seus personagens é ação) e na sua exposição indireta, porém incisiva dos fatos. Com esse realismo atenuado e com a junção desses dois elementos a uma estrutura dramática tradicional, que privilegia a unidade de tempo e de ação, ele soube criar uma fórmula estética própria e original. Ademais, atribui-se a David Mamet o mérito de ter inovado a linguagem teatral norte-americana com o estilo e o ritmo de seus diálogos. A escassez de indicações cênicas é um outro aspecto da dramaturgia de Mamet.

O estilo mametiano se caracteriza ainda pela linguagem escatológica de seus personagens e pela sua sintaxe fraturada, juntamente com a aparente ausência de um enredo convencional. Apesar do ritmo que distingue sua obra, Mamet não está interessado em documentar padrões de fala contemporâneos, nem em escrever algo como um drama poético autoconsciente. O ritmo contém em si um significado e, como tudo o mais, serve ao enredo, assim como a linguagem que pode parecer converter-se numa espécie de poesia, é, de fato, plenamente funcional no sentido de fazer avançar a ação e, com isso, revelar os conflitos entre os personagens. Ao contrário do cinema, o teatro é, para Mamet, um lugar onde a

linguagem predomina, onde fica claro que “o que você diz influencia o seu modo de pensar, o seu modo de agir, não o contrário” (BIGSBY 2004:1-2).

A ênfase de Mamet no ritmo, na padronização da fala pela escuta, possibilita que as personagens ignorem contradições lexicais, até mesmo absurdas, e parece produzir um certo sentido de determinismo em suas peças. Segundo Malkin (1992:160), esse artifício, comum a todas as personagens, é paralelo ao uso repetido de “espaços semânticos vazios” e de pausas na obra de Kroetz. Ambos abstraem a linguagem da mera idiossincrasia pessoal e a encaixam em um meio social. Assim, as implicações de Mamet vão além do exemplo individual. Mamet traça o perfil de uma cultura em que a linguagem da exploração e do engano é o inevitável resultado de um conceito de sucesso que é inteiramente materialista e movido apenas para o ganho pessoal.

O estilo “híbrido” de Mamet se deve à influência depurada do teatro do Absurdo, por meio de Beckett e de Pinter, ao seu aprendizado teatral com Meisner e à técnica de Stanislavski, aliada à sólida tradição realista do teatro norte-americano. Mamet foge da narratividade literária, ainda presente em Edward Albee, bem como do romantismo implícito, por exemplo, em *Fool for Love*, de Sam Shepard. O seu texto, como uma partitura teatral, trata de questões rítmicas e prosódicas. Existe nele uma confluência de estilo e temática com *The Caretaker*, de Harold Pinter. Suas repetições e pausas, semelhantes às de Pinter, sempre acrescentam algo mais, uma espécie de subtexto.

Mamet encarrega a linguagem de dar forma a todos aqueles elementos corporais e cênicos ausentes no palco. Assim como em Beckett, a ação em *GGR* é sempre abortada ou falha, na medida em que é mediada pelo diálogo, e há um esgarçamento da função comunicativa da linguagem, no qual a ação dá voltas sobre

si mesma sem levar a nada... A discrepância entre o que é esperado e o que realmente acontece pode ser usada para criar um efeito irônico

Mamet soube muito bem usar o jargão do mundo dos negócios. Ele próprio diz já ter trabalhado como corretor por um tempo, o que lhe serviu de inspiração talvez, mas certamente de experiência pessoal e profissional para descrever o universo e a linguagem dos seus personagens.

Apesar de a linguagem dramática substituir a ação, a reversão das expectativas dos personagens em *Glengarry Glen Ross* se dá o tempo todo pela percepção, não pela ação. Levene, por exemplo, é frustrado na sua expectativa de conseguir boas indicações de venda quando não consegue honrar financeiramente o pagamento de suborno a Williamson e, mais tarde, é pego em flagrante pelo gerente num ato falho, que revela que foi dele a autoria do crime. Aaronow é envolvido por Moss numa teia de conivência e cumplicidade no roubo do escritório por acreditar em valores como amizade, honestidade e trabalho em equipe. Lingk é aliciado num esquema de vendas, onde os supostos valores que estão sendo negociados são segurança, oportunidade, confiança; depois de consumada a venda, tenta, a mando da mulher, cancelá-la e é envolvido num jogo de improvisação metateatral, em que Roma e Levene procuram impressioná-lo com uma farsa onde assumem os papéis de um hábil vendedor e de um investidor rico com a intenção de demovê-lo da sua decisão de cancelar o contrato de venda. A farsa é desmascarada por inépcia do gerente Williamson e Lingk se retira, desculpando-se por não ter correspondido ao *ethos* masculino. Finalmente, o esquema de competição de Mitch e Murray, os donos da imobiliária, é frustrado por um ato ilícito que ele mesmo traz em seu bojo, igualando, assim, roubo e propriedade.

No teatro de Mamet, as palavras refletem tanto o que está sendo dito quanto o que não está. A identidade é dramatizada à medida que cada personagem luta para expressar o seu significado. Mamet revela o mecanismo interior de suas personagens sem vincular a personalidade delas à sua história biográfica. Assim, a verdade do momento e a personagem são vistas na ilusão do diálogo. Como bem observa Jeannette R. Malkin, no seu estudo sobre a violência no drama contemporâneo:

A identidade entre a pessoa e a fala não tem lacunas, isto é, não existe nenhuma distância autocrítica, e não é oferecido nenhum outro idioma ou opção de fala. A paisagem de Mamet, como a de Bond, é urbana. Ela é, no entanto, uma paisagem que se reflete unicamente nos ritmos de sua linguagem. Ao contrário de *Saved*, com suas cenas de rua e no parque, *American Buffalo* e *Glengary Glen Ross* são ambas restritas a lugares fechados: uma loja de quinquilharias, um restaurante, uma agência imobiliária. A cidade é reproduzida por um ritmo maníaco, pela crua brutalidade da fala e pela equação implícita de uma moralidade corrupta dos negócios com manipulação verbal. (MALKIN 1992:145).

Para essa autora, “as personagens de Mamet parecem quase incapazes de *escolher* suas palavras; elas saem de sua boca mal digeridas, mal alinhavadas” (MALKIN 1992:45). Segundo ela, por força da extrema alienação das personagens em relação à sua linguagem e da desintegração de toda a coerência moral nos argumentos que apresentam,

[...] elas não conseguem pensar além do mundo de seu discurso fragmentado, mas por meio desses fragmentos deslocados buscam reiteradamente dar significado ao seu isolamento pessoal e moral. Afinal de contas, a fala é uma atividade que simula contato e, embora quase toda tentativa de comunicação leve à confusão e à agressão, as personagens de Mamet não desistem (MALKIN 1992:152-53).

A força de seus personagens deriva do modo como eles se comunicam usando uma linguagem carregada de clichês, lugares-comuns e sentenças fragmentadas que revela e, ao mesmo tempo, oculta seu significado. Em *Glengarry Glen Ross*, assim como na maioria das peças de David Mamet, o enredo como

“junção de ações consumadas”, no sentido aristotélico, tem apenas uma importância secundária, sendo substituído pelos diálogos, pelo puro ato de falar.

Ao conceder à narrativa ou ao enredo apenas um papel secundário na maioria de suas obras, substituindo-o pelo diálogo, Mamet passa, assim, de uma espécie de filosofia aristotélica que argumenta que os personagens se revelam através de suas ações para um ponto de vista que sustenta que os personagens se revelam através da fala (DEMASTES 1988:68). Mesmo quando um enredo é claramente perceptível, como em *Glengarry Glen Ross*, a linguagem ainda é o elemento central, e os acontecimentos do enredo não passam de ação incidental.

De mais a mais, o recorte dos personagens desprovidos de um passado se encaixa num tipo de peça que reconstitui a categoria do “presente” do drama clássico. Daí o caráter episódico da forma e a escassez de indicações cênicas evidentes nas peças de Mamet. A linguagem das suas peças ocupa o espaço vazio deixado pela ação. Tudo isso aponta para uma convergência entre a forma dramática clássica e a ideologia cultural norte-americana. Por meio da performance e da retórica, a figura paradigmática do vendedor sintetiza uma cultura cujos processos de formação de identidade fundem idealismo e materialismo, autocriação e representação de papéis.

O crítico alemão Dieter Schulz (1999:617) considera ainda que

por ser a mais palpável encarnação do eu histriônico americano, o vendedor fornece uma pista importante para um dos mais notórios aspectos do drama norte-americano: a sua tendência ao realismo. A responsabilidade por esse viés realista é freqüentemente atribuída à resistência da Broadway à inovação formal, mas a explicação mais convincente reside num contexto cultural, cujo conceito de individualidade incorpora fortes elementos de fantasia e teatralidade no próprio cerne da realidade cotidiana. Ao combinar as estratégias de fantasias de realização de desejos, retórica e performance, o vendedor propriamente dito e seus muitos cognatos literalmente criam um drama de tal maneira que torna as alternativas ao realismo redundantes.

A representação literária e dramaturgica do vendedor está impregnada da ideologia do *self-made man* enquanto imagem do sucesso, cuja busca atrela o homem comum aos interesses do sistema dominante que rege a sociedade norte-americana. Em tempos de globalização e acumulação do capital financeiro, esse mito do *self-made man* subsiste como uma estratégia ideológica para justificar e legitimar o ideário liberal da sociedade norte-americana, cujo corolário seria a defesa de um individualismo radical que hoje, no entanto, se encontra subordinado à organização corporativa e ao controle do Estado e é esmagado pela competição desenfreada.

No entanto, a julgar pelas suas declarações, Mamet não incrimina o sistema capitalista na sua essência, nem considera que a função da arte seja a transformação política; como um artista de profundas convicções “liberais”, ele não acredita que o sistema em si seja injusto, apenas acoima aqueles que o usam de forma predatória. Sua função é criar, através do efeito negativo, uma reflexão positiva no espectador, resgatando, assim, os valores de comunidade, ética e responsabilidade social.

Mary Woods (1993) afirma que o conceito de jogo é inerente à personalidade e à motivação básica dos personagens de Mamet em *House of Games* e em *Glengarry Glen Ross*. Levene joga não só com os colegas, mas também com a visão de si mesmo e com a sua ilusão de controle. Ele acredita que tem o controle do jogo, mas participa, sem saber, de um jogo mais amplo. Quando ele se perde nesse jogo, abandona seu senso de realidade e sua auto-identidade na tentativa de dominar o jogo. A descrição rapsódica de sua habilidade em “fechar” a venda de imóveis com os Nyborgs ilustra seu gosto pelo jogo quando ele manipula o casal ingênuo a comprar oito unidades de terra sem valor. Os Nyborgs não têm

consciência da regra básica do jogo, que é “sempre fechar com o cliente”, ou dizer qualquer coisa para obter uma assinatura num contrato. Levene argumenta que a compra da terra garantirá a eles uma fatia do sonho americano: *“This is that thing that you’ve been dreaming of, you’re going to find that suitcase on the train, the guy comes in the door, the bag that’s full of money. This is it, Harriett...”* (p. 72, R 625). Levene acha que domina as regras do jogo tão bem, que é capaz de hipnotizar o casal com as suas promessas de riqueza e ascensão social. No entanto, mais tarde se descobre que ele é um mau jogador quando concordou com as regras do jogo de vendas e se tornou um jogador num jogo que só queria vítimas, tornou-se viciado num jogo que acaba levando-o à miséria, à perda de sua identidade como homem e como macho e, finalmente, à prisão. O jogo pelo poder e a cobiça monetária em *Glengarry Glen Ross* tem regras que se comparam às regras do pôquer (aliás, o jogo de cartas é uma referência constante em vários textos de Mamet, entre eles *American Buffalo, The Shawl, Edmond* e *House of Games*):

Queeny, em *Spirit of Enterprise*, compara os ganhos nos negócios às vitórias no pôquer, argumentando que o jogo, não somente os ganhos e as perdas, têm importância intrínseca tanto nos negócios como no pôquer. A comparação dos negócios com um jogo — não uma simples “aposta” em dinheiro, mas um jogo com “elementos de sorte, habilidade, risco e cálculo das oportunidades” como ele diz — é uma metáfora de uso comum e aponta, de fato, para uma peculiaridade da sociedade norte-americana. (SUTTON et al 1956:105).

As mentiras que os vendedores inventam são uma outra característica do teatro de Mamet. Eles utilizam essas mentiras como armas para forçar clientes ingênuos a comprar lotes de terra pantanosa e sem valor na Flórida. Para Mamet, o vigarista é, até certo ponto, semelhante ao ator: ambos criam e vendem ilusões.

A arte de contar histórias tem ainda uma outra função. Como quando, por exemplo, Moss transforma Aaronow em cúmplice pelo simples fato de ele “ter

ouvido”. A linguagem adquire, assim, um poder independente de seu significado léxico, e a traição e o engodo se estendem à platéia.

Malkin afirma que *Glengarry Glen Ross* é um estudo sobre a traição. “Cada diálogo contém uma manipulação verbal; não se pode acreditar em nada, não existe fraternidade—nem sequer a fraternidade proverbial entre ladrões” (1992:159). Quando Moss tenta convencer Aaronow a participar do roubo das indicações, promete rachar os lucros “meio a meio”. Mais tarde, pego em contradição, confessa: “*I lied... Alright? My end is my business*” (p. 46, R 360). Roma, supostamente um amigo e admirador de Levene, revela o desejo de trabalhar com o colega, cujos dons aprecia. Depois, diz a Williamson, pelas costas de Levene: “*My stuff is mine, whatever he gets for himself, I’m taking half. You put me in with him. [...] Do you understand? My stuff is mine, his stuff is ours. I’m taking half of his commissions—now, you work it out*” (p. 107, R 966, 970).

Na dramaturgia de Mamet, as mulheres quase sempre são marginalizadas, quando não excluídas. Sua presença é evocada apenas metonimicamente, como expressões obscenas, ou então na forma de “espíritos”, cuja essência ameaça os valores masculinos. A ênfase é a esfera homosocial dos negócios na América, na qual homofobia e misoginia convergem. Mamet, porém, se defende ironicamente dessa última acusação dizendo “quando olhamos para os Estados Unidos da América como um todo, vemos que temos um certo número de homens misóginos. Por exemplo, todos eles” (MAMET 1986:84).

Andréa Greenbaum (1999) considera que nas sociedades ocidentais, capitalistas e industrializadas, as definições de masculinidade estão ligadas a definições do trabalho. Essa identificação compreende, a seu ver, não só a força física ou habilidade mecânica, mas também a ambição e a competitividade; as

qualidades necessárias para ser um profissional bem-sucedido estão vinculadas às de um homem bem-sucedido. Isso é certamente verdadeiro com relação aos vendedores em *Glengarry*, que se definem inquestionavelmente pelo machismo e pela competição.

Para a autora, portanto, o mundo dos negócios está intrinsecamente ligado à masculinidade. Com efeito, boa parte da linguagem da peça utiliza o vocabulário lógico, masculino, do mundo dos negócios.

Greenbaum diz que a máxima comercial que serve de epígrafe à peça — *Always be closing* (“Estar sempre fechando”) — poderia também representar o credo de Mamet em *Glengarry*. Pois Mamet, mais uma vez, “fechou” esta peça sobre os negócios americanos às mulheres, excluindo o “feminino e seus reputados valores da esfera da ação dramática; mais uma vez, não há lugar para esses valores em um mundo regido pelo machismo” (Greenbaum 1999:35). Esse argumento é ilustrado quando Roma tenta convencer Link de que a decisão de anular o contrato de venda de imóvel é insensata. Roma usa a linguagem jurídica para persuadir Link a ir contra o desejo da sua esposa. Ele diz a Link:

You have a contract with your wife. You have certain things you do *jointly*, you have a *bond* there... and there are other things. Those things are yours. You needn't feel *ashamed*, you needn't feel that you're being *untrue*... (p. 93, R 832).

O casamento é reduzido a um “contrato”, uma transação comercial — como a compra de um imóvel; tudo o que exterior a esse universo masculino deixa de existir, e quando esses valores externos interferem, como no caso da esposa invisível de Link, são vistos com desconfiança e desprezo. A exclusão das mulheres em *Glengarry Glen Ross* implica que os valores “femininos” — compaixão, cuidado, empatia — representam uma ameaça ao *ethos* masculino dos negócios.

Uma vez que o trabalho é ligado à masculinidade, questionar a masculinidade de um personagem quando deixa de realizar, ou “fechar” uma venda, é lícito. Levene diz a Williamson: “*A man’s his job and you’re fucked at yours... You can’t run an office... You don’t have the balls*” (pp. 75-76, R 643). Nesse mundo de dicotomias sexuais, não ser macho (não ter “culhão”) é ser feminino (um fracasso no mundo dos negócios), e um homem “feminino” é, sem dúvida alguma, um homossexual.

As mais fortes invectivas na peça são aquelas que “feminizam” os homens e sugerem homossexualidade. No final da peça, Roma explode violentamente contra Williamson, tratando-o da maneira mais insultuosa possível, questionando-lhe a masculinidade:

Roma (*To Williamson*): You stupid fucking cunt. You, Williamson... I’m talking to *you*, shithead...you just cost me *six thousand dollars*. [...] You stupid fucking *cunt*. You *idiot*. Whoever told you could work with *men*? [...] You *fairy*. You company man [...] you never open your mouth till you know what the shot is. (*Pause*.) You fucking *child*... (p. 95-97, R 860, 864).

Em alguns aspectos, *GGR* parece uma versão atualizada e mais cáustica de *Death of a Salesman*, de Arthur Miller. Ambas colocam em cena vendedores como seus personagens centrais. Na verdade, a figura do vendedor é familiar à literatura norte-americana:

O vendedor [...] é capaz de provocar mudança por persuasão, mas, por definição, ele não é capaz de controle. Há muito tempo, mais do que o banqueiro, o engenheiro ou o industrial, o vendedor tem sido a figura típica do sistema norte-americano de livre empreendimento.(SUTTON et al 1956:144).

Em *Glengarry Glen Ross*, a própria sobrevivência desses vendedores está em risco. Levene, um veterano corretor de imóveis, acaba falido e encaminhado à prisão, a exemplo de Willy Loman, de Miller, que acaba cometendo suicídio. E, à

semelhança deste, Levene, a uma certa altura, confessa que pensou em “*do the Dutch*” (‘cometer suicídio’). Mas Loman difere dos vendedores em *Glengarry Glen Ross*, particularmente Roma, Levene e Moss. Esse trio é socialmente mais marginal, mais agressivo e sem escrúpulos do que qualquer anti-herói a que Miller e outros tenham dado uma condição trágica. Esses vendedores nunca são vistos no seu ambiente doméstico e, por isso, têm menos chance de atrair nossa simpatia. Afinal, Mamet estava respondendo à crueldade econômica e social do Reaganismo (numa entrevista datada de 1984, ele comparou explicitamente os valores do presidente àqueles dos vendedores, cujo mundo ele acabara de descrever em *Glengarry Glen Ross*), enquanto Miller respondeu a uma sociedade que fora corrompida, a seu ver, pelo sistema de mercado e de consumo.

Uma outra diferença é que o objetivo de Loman não é simplesmente vender. Loman, paradoxalmente, deseja respeito, gratidão, camaradagem, amor, ao passo que não sabemos quase nada sobre a vida dos vendedores de Mamet, e apenas umas poucas palavras de Levene sugerem algum tipo de relação pessoal. No trabalho, porém, esses homens buscam apenas manter seus empregos e ganhar dinheiro, às custas uns dos outros. Camaradagem, embora às vezes superficialmente presente, não passa de tapeação e, com freqüência, é um ardil. Em 1949, quando Miller escreveu *Death of a Salesman*, o sonho americano já estava profundamente comprometido, mas ainda tinha aspectos morais e talvez até espirituais. Em 1983, quando Mamet escreveu *Glengarry Glen Ross*, o sonho havia se tornado um pesadelo, desprovido de qualquer espiritualidade, havia se transformado numa combinação darwiniana de ganância e ambição desmedidas, em nome de valores hoje aceitos como naturais no mundo dos negócios: a maximização dos lucros; o critério de produtividade nas relações sociais; o círculo vicioso da

competição no trabalho; as táticas de persuasão, intimidação, suborno e traição aos valores essenciais do ser humano: amizade, confiança e solidariedade.

Os vendedores, em *Glengarry Glen Ross*, são representantes típicos da era Reagan-Bush-Thatcher, que, por sua vez, foi o prenúncio do brutal enxugamento das empresas que caracterizou os anos noventa. Os vendedores de Mamet não são apenas agentes de um capitalismo insensível: são também suas vítimas. Nesse sentido, o roubo do escritório reproduz os valores predatórios da cultura. *Glengarry Glen Ross* é também algo mais que uma peça sobre a loucura da cobiça humana, é a tentativa de negociar a própria alma em troca de vantagens materiais. Em certo sentido, Mamet tem algo de um moralista. Seus personagens, no entanto, não são simbólicos, como era Willy Loman essencialmente: eles também são figuras paródicas. Richard Brucher afirmou:

Na medida em que a cultura americana persiste em definir a vida em termos econômicos, as respostas do drama aos problemas sociais (e a peças anteriores) tornam-se cada vez mais cáusticas, irônicas e paródicas (apud PIETTE 2004:78-79).

A paródia define, assim, a qualidade dessa peça de Mamet que resiste a uma interpretação estrita de realismo.

Michael L. Quinn (1996:239) sustenta que o “realismo de Mamet é performativo, cujo foco são ações realizadas, não a mimese, transformando juízos de verdade em matéria de construção ativa, não de comparação com uma realidade prévia”.

Ainda segundo Quinn, Mamet pratica uma espécie de “iconoclasmo”, no sentido de desmistificar os ícones da cultura norte-americana, e o que embasa essa postura é

um tipo de doutrina informada por um sistema ritualizado de dissensão liberal, no qual a participação na tradição nacional depende de uma rejeição declarada do atual estado dos assuntos culturais. [...] Talvez a figura crucial dessa tradição seja Emerson, que “decidira, ao reconsiderar os ataques ao individualismo, que o remédio não consistia em abandoná-lo, mas em extrair o seu potencial”, ligando a autocriação individual à criação coletiva da comunidade norte-americana. [...] Os artistas americanos têm usado esse paradoxo político como base para visões constantemente renovadas da autêntica criatividade americana. (QUINN 1996:239)

Dentro do panorama cultural dos Estados Unidos, o próprio Mamet tem sido considerado um artista da “dicotomia” e do “paradoxo”.

Na história do teatro, esse padrão de formação da comunidade pela dissensão — a rejeição da cultura norte-americana em nome dos valores norte-americanos — é muito comum. No caso de Mamet, os aspectos ideologicamente eficazes da construção dramática são muitas vezes tomados como algo corajoso, astuto e realista, não como gestos padronizados de um ritual romântico da cultura intelectual norte-americana. Essa posição dissidente tende a seguir o padrão esboçado pelo seu herói intelectual, Thorstein Veblen, de descompor uma burguesia gananciosa — a classe que exige conformidade a um estilo de fazer negócios e administrar justiça que serve aos que estão no poder e arruína a vida do homem comum. Ainda na história teatral, esse tipo de dissidência geralmente se volta contra o deturpado teatro comercial da Broadway, visando à restauração de valores morais negligenciados: verdade, autenticidade, compromisso abnegado com a arte, a razão, etc. (cf. QUINN 1996:240).

Quinn observa, por fim, que o realismo em *Glengarry Glen Ross* consiste em escutar com muita atenção, seguir pistas e manter a ilusão de um desempenho sem suturas; quando o eu teatral se rompe, a realidade é sentida agudamente por Levene como uma ausência de realização, pela qual ele deve pagar com sofrimento.

Considerando-se todas essas formulações, é possível afirmar que existe, sim, uma política em David Mamet e em suas peças, ainda que ele tenha decidido não tratar da política como tema. Suas peças são metáforas cuja ressonância se expande para além das particularidades do cenário (cf. BIGSBY 2004:6-7).

Em outras palavras, Mamet propõe a virtude da comunidade demonstrando o efeito de sua ausência ou de sua corrupção. Há, nas suas peças, um sentimento de ausência, uma ausência de legítimos valores comuns, de uma certa transcendência, de uma forma ou outra de amor. Embora os personagens de *American Buffalo* e de *Glengarry Glen Ross* se encontram naquilo que se afigura como uma comunidade, reconhecendo uma necessidade de contacto humano, mesmo assim eles nunca se conectam, sendo movidos por outros imperativos: poder e cobiça venal, competição desenfreada, desejo de sucesso a qualquer preço. O princípio que adotam é o mesmo que adota o tio Ben, em *Death of a Salesman*, de Arthur Miller: nunca jogue limpo com um estranho. E o mundo está cheio de estranhos. Com isso, traição, deserção, abandono são as possibilidades reais e imediatas (cf. BIGSBY 2004:13).

Naquilo de que chamou de “tragédias coletivas”, *American Buffalo* e *Glengarry Glen Ross*, a venalidade, o interesse próprio, os valores do mercado quase destroem um sentimento de ligação que vai além da sobrevivência prática. Nessas peças que tratam dos relacionamentos humanos, o que falta é a confiança. Quando alguém diz literalmente ou metaforicamente, “confie em mim”, está quase sempre praticando um engodo. O rompimento e a traição da confiança é, na maior parte de sua obra, uma questão de poder, em nome do qual as mentiras são montadas.

Por detrás da alienação de seus personagens e das rupturas da sociedade norte-americana que coloca em cena, Mamet recorre a um sentido de comunidade — social, moral, religioso. Como alguns de seus colegas dramaturgos, ele parece dar mostras de uma sensação de nostalgia por um passado que é místico em parte, aparentemente irrecuperável e que, na verdade, pode nunca ter existido. Essa sensação de necessidade, essa consciência residual de incompletude, é que torna o teatro — por natureza, uma atividade inerentemente comunitária — um lugar apropriado para investigar a doença espiritual que é inegável, mas não absoluta, no fim das contas.

O teatro oferece uma oportunidade única e apropriada de comunicar e inspirar o comportamento ético. (...) Numa época moralmente falida, podemos ajudar a mudar o hábito de agir sob coerção e com medo, substituindo-o pelo hábito da confiança, da independência pessoal e da cooperação (MAMET 1986:26-27).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Geral:

- ANGELIDES, Sophia. A. P. *Tchekhov: Cartas para uma Poética*. São Paulo: EDUSP, 1995.
- ARISTÓTELES. *Arte Retórica e Arte Poética*. Rio de Janeiro: Edições de Ouro, s/d.
- BALL, David. *Para trás e para frente: um guia para leitura de peças teatrais*. São Paulo: Perspectiva, 1999.
- BECKETT, Samuel. *Fim de partida*. Tradução de Fábio de Souza Andrade. São Paulo: Cosac & Naify, s/d.
- BENTLEY, Eric. *A Experiência viva do teatro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.
- BERGER, Jason e PRATT, Cornelius B. Teaching Business-Communication Ethics with Controversial Films. In *Journal of Business Ethics* **17**:1817-1823, 1998.
- BIGSBY, C.W.E. *Modern American Drama, 1945-1990*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- ____ e WILMETH, Don B. (orgs.). *The Cambridge History of American Theatre*. Volume Three: Post-World War to the 1990s. Cambridge: Cambridge University Press, s/d.
- CONNOR, Steven. *Teoria e valor cultural*. São Paulo: Loyola.
- ____. (S/d). *A cultura pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 2002.
- COSTA, Iná Camargo. *Panorama do Rio Vermelho: ensaios sobre o teatro americano moderno*. Trabalho apresentado para Concurso de Livre Docência na FFLCH-USP. São Paulo, 2000.
- ____. Stanislavski na cena americana. In *Estudos Avançados* 16(46), 2002.
- DAVIS, Mike. *Prisoners of the American Dream: Politics and Economy in the History of the US Working Class*. Londres: Verso, 1986.

- DEMASTES, William W. *Beyond Naturalism: A New Realism in American Theatre*. Nova York: Greenwood Press, 1988.
- ELLISON, Ralph. *Invisible Man*. Middlesex: Penguin, 1972.
- FISH, Stanley. What Makes an Interpretation Acceptable? In *Is There a Text in This Class? The Authority of Interpretive Communities*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1992.
- GASSNER, John. *Mestres do teatro I*. São Paulo: Perspectiva, 1997.
 _____. *Mestres do teatro II*. São Paulo: Perspectiva, 1997.
- GIRGUS, Sam B., (org.). *The American Self: Myth, Ideology, and Popular Culture*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1981.
- GOFFMAN, Erving. *The Presentation of Self in Everyday Life*. NY: Doubleday Anchor Books, 1959.
- GRAVER, Lawrence. *Samuel Beckett, Waiting for Godot*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- HELBO, André. *L'adaptation du théâtre au cinéma*. Paris: Armand Colin, 1997.
- JAMESON, Fredric. *A cultura do dinheiro: ensaios sobre globalização*. 2ª. ed. Tradução de Maria Elisa Cevasco e Marcos César de Paula Soares. Petrópolis: Vozes, 2001.
 _____. *O método Brecht*. Tradução de Maria Sílvia Betti. Petrópolis: Vozes, 1999.
- KAMM, Jürgen (org.). *Twentieth-century Theatre and Drama in English*. Trier: WWT Wissenschaftlicher, 1999.
- KRASNER, David (org.). *A Companion to Twentieth-Century American Drama*. Malden, MA: Blackwell, 2006.
- LUKACS, John. *Uma nova república: história dos Estados Unidos no século XX*. Tradução de Vera Galante. Rio de Janeiro: Zahar, 2006.

- MAINGUENEAU, Dominique. *O contexto da obra literária*. Tradução de Marina Appenzeller. São Paulo: Martins Fontes, 1995.
- MALKIN, Jeanette R. *Verbal Violence in Contemporary Drama: From Handke to Shepard*. NY: Cambridge University Press, 1992.
- MELVILLE, Herman. *The Confidence-Man: His Masquerade*. San Francisco: Chandler, 1968.
- MILLER, Arthur. *Death of a Salesman*. Middlesex: Penguin, 1973.
- MILLS, C. Wright. *A Nova Classe Média*. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1969.
- O'NEILL, Eugene. *Complete Plays 1932—1943*. Nova York: The Library of America, 1988.
- ORR, John. *Tragicomedy and Contemporary Culture: Play and Performance from Beckett to Shepard*. London: Macmillan, 1991.
- PAHL, Ray. *Depois do sucesso: ansiedades e identidade fin-de-siècle*. Tradução de Gilson César Cardoso de Souza. São Paulo: UNESP, 1997.
- PAVIS, Patrice. *Dicionário de teatro*. Tradução de J. Guinsburg e Maria Lúcia Pereira (coord.). São Paulo: Perspectiva, 1999.
- PFISTER, Manfred. *The Theory and Analysis of Drama*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- PINTER, Harold. *The Caretaker*. Londres: Faber and Faber, 1991.
- RYNGAERT, Jean-Pierre. *Ler o teatro contemporâneo*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- _____. *Introdução à análise do teatro*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- SADER, Emir. *Século XX: uma biografia não autorizada: o século do imperialismo*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

- SCHULZ, Dieter. American Drama: The Histrionic Self. In KAMM, Jürgen (org.). *Twentieth-Century Theatre and Drama in English*. Trier: WWT Wissenschaftlicher, 1999.
- SIMMEL, Georg. *The philosophy of money*. London; NY: Routledge & Kegan Paul, 1978.
- STANISLAVSKI, Constantin. *A construção da personagem*. Tradução de Pontes de Paula Lima. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1970.
- SUTTON, Francis et al. *The American Business Creed*. Cambridge, MA:Harvard University Press, 1956.
- SYRETT, Harold C. (org.). *Documentos históricos dos Estados Unidos*. Tradução de Octavio Mendes Cajado. São Paulo: Cultrix, 1980.
- SZONDI, Peter. *Teoria do drama moderno (1880-1950)*. Tradução de Luiz Sérgio Repa. São Paulo: Cosac & Naif, 2001.
- TWAIN, Mark. *Adventures of Huckleberry Finn*. NY: Holt, Rinehart and Winston, 1968.
- _____. The Man That Corrupted Hadleyburg. In: *Great Short Works of Mark Twain*. NY: Harper & Row, 1967.
- UBERSFELD, Anne. *Para ler o teatro*. Tradução de José Simões (coord.). São Paulo: Perspectiva, 2005.
- VEBLEN, Thorstein Bunde. *A teoria da classe ociosa*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- WILLIAMS, Raymond. *Tragédia moderna*. Tradução de Betina Bischof. São Paulo: Cosac & Naify, 2002.
- WOODS, Alan. Consuming the past: commercial American theatre in the Reagan era. In: ENGLE, Ron e MILLER, Tice L. (orgs.). *The American Stage: Social and Economic Issues from the Colonial Period to the Present*. Nova York: Cambridge, 1993.

Específica:

- BIGSBY, C.W.E. *David Mamet*. Londres: Methuen, 1985.
----- . *The Cambridge Companion to David Mamet*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- BILLINGTON, Michael. Dream Sequence. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- BRAGG, Melvyn. The South Bank Show. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- CARROLL, Dennis. *David Mamet*. Londres: MacMillan, 1987.
- CHARNICK, Jason. David Mamet Info Page. Disponível em: <http://www.mindspring.com/~jason-charnick/mamet-top.html>. Acesso em: 22/11/2000.
- COVINGTON, Richard. The Salon Interview with David Mamet. Disponível em: <http://www.salon.com>. Acesso em: 11/10/2003.
- DEAN, Anne. *David Mamet: Language as Dramatic Action*. Londres: Associated University Presses, 1990.
_____. (1996). The Discourse of Anxiety. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet's Glengarry Glen Ross: Text and Performance*. Nova York: Garland, 1996.
- DEMASTES, William W. David Mamet's Dis-Integrating Drama. In *Beyond Naturalism: A New Realism in American Theatre*. Nova York: Greenwood Press, 1988.
- DIETRICK, Jon. "Real Classical Money": Naturalism and Mamet's *American Buffalo*. In *Twentieth Century Literature* **52**(3):1-6, 2006.
- DZIELAK, Steven. I Just Keep Writing. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- FAYE, Guillaume. (1995). Thorstein Veblen. Más allá de la lucha de clases. Disponível em: <http://www.usuarios.lycos.es/TABULARIUM/archivo13.html>. Acesso em: 09/8/2007.

GREENBAUM, Andrea. Brass Balls: Masculine Communication and the Discourse of Capitalism in David Mamet's *Glengarry Glen Ross*. In: *The Journal of Men's Studies* 8(3), 1999.

GROSS, Terry. Someone Named Jack. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

HAEDICKE, Janet. David Mamet: America on the American Stage. In KRASNER, David. *A Companion to Twentieth-Century American Drama*. Malden, MA: Blackwell, 2006.

HEILPERN, John. *How Good Is David Mamet, Anyway? Writings on Theatre—and Why It Matters*. Nova York: Routledge, 2000.

HEWES, Henry; MAMET, David; SIMON, John; BERUH, Joe. *Buffalo on Broadway*. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

HOLMBERG, Arthur. The Language of Misunderstanding. In *American Theatre*, outubro de 1992.

ISAACS, Jeremy. Face to Face. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

KANE, Leslie (org.). *David Mamet: A Casebook*. Nova York; Londres: Garland, 1992.

____ (org.). *David Mamet's Glengarry Glen Ross: Text and Performance*. Nova York: Garland, 1996.

____ (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2001.

LAHR, John. David Mamet: The Art of Theatre XI. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

LEHRER, Jim. A Community of Moviegoers. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

LEOGRANDE, Ernest. A Man of Few Words Moves on to Sentences. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

LONDON, Todd. Mamet vs. Mamet: He's Playwright, Director, Theorist — and His Own Worst Enemy. In *American Theatre* 13(6):18-23.

MACKEAN, Ian. Winners and Losers: Psychological Warfare in the Plays of Harold Pinter. Disponível em: <http://www.literature-study/online.com/essays/pinter.html>. Acesso em: 2/5/2007.

MAMET, David. *Sobre direção de cinema*. Tradução de Paulo Reis. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
_____. *Três usos da faca: sobre a natureza e a finalidade do drama*. Tradução de Paulo Reis. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
_____. *A Life in the Theatre*. Nova York: Samuel French, 1997.
_____. *True and False: Heresy and Common Sense for the Actor*. Nova York: Pantheon, 1997a.
_____. *The Cryptogram*. Nova York: Vintage Books, 1995.
_____. *Oleanna*. Nova York: Dramatists Play Service, 1993.
_____. *Writing in Restaurants*. Nova York: Viking, 1986.
_____. *Speed-the-Plow*. Nova York: Samuel French, 1985.
_____. *Glengarry Glen Ross*. Nova York: Grove Press, 1984.
_____. *Sexual Perversity in Chicago and the Duck Variations: Two Plays*. Nova York: Samuel French, 1977.
_____. *American Buffalo*. Nova York: Grove Weidenfeld, 1976.

MCDONALD, Paul. The 'Unmanning' Word: Language, Masculinity and Political Correctness in the Work of David Mamet and Philip Roth. In *Journal of American Studies of Turkey* 7:23-30. Disponível em: <http://www.bilkent.edu.tr/~jast/Number7/Mcdonald.html>. Acesso em: 25/5/2004.

MOHR, Hans-Ulrich. David Mamet's *A Life in the Theatre*: Language Strategies, Subtexts, Communication. In: KAMM, Jürgen (org.). *Twentieth-Century Theatre and Drama in English*. Trier: WWT Wissenschaftlichen, 1999.

NIGHTINGALE, Benedict. Glengarry Glen Ross. In BIGSBY, Christopher (org.). *The Cambridge Companion to David Mamet*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

NORMAN, Geoffrey e REZEK, John. Working the Con. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

NUWER, Hank. A Matter of Perception. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

PIETTE, Alain. The 1980s. In BIGSBY, C. (org.). *The Cambridge Companion to David Mamet*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

QUINN, Michael L. Anti-Theatricality and American Ideology: Mamet's Performative Realism. In DEMASTES, William W. (org.). *Realism and the Dramatic Tradition*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press, 1996.

ROSE, Charlie. A Great Longing to Belong. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

ROUDANE, Matthew C. An Interview with David Mamet. Disponível em: <http://home.comcast.net/~jason-charnick/mamet-museum/old-interview.html>. Acesso em: 25/5/2004.

ROUDANÉ, Matthew C. Something Out of Nothing. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

SAVRAN, David. Comics Like Me Always Want to Be Tragedians. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

SCHENKER, Andrew. David Mamet and the Deceptions of American Myths. Disponível em: <http://drama.uos.ac.kr/scripts/mamet/schenker.htm>. Acesso em: 21/10/2003.

SCHVEY, Henry I. Celebrating the Capacity for Self-Knowledge. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

SHEWEY, Don. Lanford Wilson: I Hear America Talking. http://www.donshewey.com/theater_articles/lanford_wilson.html. Acesso em: 15/8/2007.

SHULGASSER, Barbara. Mountebanks and Misfits. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.

THEATERPRO.COM. *David Mamet*. Disponível em: <http://www.theaterpro.com/mamet.html>. Acesso em: 23/1/2004.

- TEICHOLZ, Tom. (2006) David Mamet has one question—for the wicked son. In JewishJournal.com. 10 de outubro. Disponível em: <http://www.jewishjournal.com/home/print.php?id=16759>. Acesso em 21/08/2007.
- VORLICKY, Robert H. Men Among the Ruins. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet's Glengarry Glen Ross: Text and Performance*. Nova York: Garland, 1996.
- WEBER, Bruce. At 50, a Mellow David Mamet May Be Ready to Tell His Story. In *The New York Times*, 16 de novembro de 1997, sec. 2:7.
- WETZSTEON, Ross. David Mamet: Remember That Name. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- WOODS, Mary. David Mamet's Games in *Glengarry Glen Ross, Homicide and House of Games*. M.A. Thesis. Boca Raton, FL: Florida Atlantic University, 1993.
- WORSTER, David. How to Do Things with Salesmen: David Mamet's Speech-Act Play. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet's Glengarry Glen Ross: Text and Performance*. Nova York: Garland, 1996.
- YAKIR, Dan. The Postman's Words. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan, 2001.
- ZINMAN, Toby Silverman. Jewish Aporia: The Rhythm of Talking in Mamet. In *Theatre Journal* 44:207-15, 1992.
- ZWEIGLER, Mark. Solace of a Playwright's Ideals. In KANE, Leslie (org.). *David Mamet in Conversation*. Ann Arbor: University of Michigan. 2001.

ANEXO — Tradução de *Glengarry Glen Ross**

Sucesso a Qualquer Preço,

uma peça de

David Mamet

* Esta versão se destina apenas a servir de subsídio para a compreensão da peça. Os números das réplicas foram acrescentados por nós para facilitar a localização do texto original nas passagens analisadas.

PRIMEIRO ATO

CENA 1

Uma mesa, onde estão sentados

WILLIAMSON e LEVENE, num restaurante chinês.

1. LEVENE. John...John...John. Tudo bem. John. John.Olha: (*pausa*) As indicações de Glengarry Highlands que você está dando para Roma. Ótimo. Ele é um cara legal. A gente sabe disso. Ele é ótimo. Só estou dizendo, olha para o quadro, ele está jogando...espera, espera, espera, ele está jogando elas *fora*, ele está jogando as indicações fora. Só estou dizendo que você está desperdiçando as indicações. Não quero ensinar o seu *trabalho* para você. Só estou dizendo, do jeito que estão *postas* as coisas, eu sei que você tem um certo *modo de pensar*... Um cara conquista uma reputação. Nós sabemos como isto...só estou dizendo, ponha alguém que tenha *mais intimidade* com o negócio. Tem mais de um homem para o... Ponha um...espera um segundo, ponha *um cara experimentado*... e veja só, agora *espera* um segundo — e veja os volumes em dólares... Você começa a fechar vendas por *cinquenta*, em vez de *vinte e cinco*... ponha alguém com *mais intimidade* com a coisa...
2. WILLIAMSON. Shelly, você queimou as últimas...
3. LEVENE. Não. John. Não. Espera aí, vamos esclarecer esse ponto. Eu não...por favor, quer esperar um segundo? Por favor. Eu não “queimei” elas. Não. Eu não “queimei” elas. Não. Uma furou, uma eu fechei...
4. WILLIAMSON. ...Você não fechou...
5. LEVENE. ...Eu, se você me *escutasse*. Por favor. Eu *fechei* o filho da puta. A ex dele, John, a ex dele, *eu* não sabia que ele era casado... ele, o *juiz* invalidou o...
6. WILLIAMSON. Shelly.
7. LEVENE. ...e o que é que é isso, John? O quê? *Azar*. É só isso. Tomara que na sua *vida* você nunca descubra que existe essa coisa do azar. É isso o que acontece, é só isso o que está acontecendo. Uma temporada de azar. Tomara que isso não aconteça com você. É só isso eu quero dizer.
8. WILLIAMSON. (*Pausa*.) E as outras duas?
9. LEVENE. Que duas?
10. WILLIAMSON. Quatro. Você tinha quatro indicações. Uma furou, uma o *juiz*, você diz que...
11. LEVENE. ...Você quer ver as atas do tribunal? John? Ei? Você quer ir ao centro...
12. WILLIAMSON. ...Não...
13. LEVENE. ...Você quer ir ao centro da *cidade*...?
14. WILLIAMSON. ...Não...
15. LEVENE. ...Então...
16. WILLIAMSON. ...eu só...
17. LEVENE. ...então, que merda é essa de “você *diz*”? Uma venda furou... Eu preciso *comer*. *Merda*, Williamson, *merda*. Você... Moss... Roma... olha as *folhas*... Olha as *folhas*. Mil novecentos e *oitenta*, oitenta e *um*... oitenta e *dois*... seis meses de oitenta e dois... Quem é que está lá? Quem é que está no topo?
18. WILLIAMSON. Roma.

19. LEVENE. E abaixo dele?
20. WILLIAMSON. Moss.
21. LEVENE. Besteira. John. Besteira. De abril a setembro de 1981. Sou *eu*. Não é o Moss porra nenhuma. Com o devido respeito, ele é um anotador de *pedidos*, John. O que ele tem é conversa, o que tem é uma boa conversa, é só olhar para o *quadro*, e sou *eu*, John, sou eu..
22. WILLIAMSON. Não, ultimamente não é.
23. LEVENE. Ultimamente, o caralho, ultimamente. Não é assim que se constrói uma org... Conversa, conversa com o Murray. Conversa com o Mitch. Quando a gente tava na Peterson, quem pagou a porra do *carro* dele? Conversa com ele. O *Seville*...? Ele chegou dizendo, "Você comprou isso pra mim Shelly". Com o quê? No *gogó*, fazendo vendas por telefone. *Nada*. Sessenta e *cinco*, quando a gente tava lá, com as Chácaras Glen Ross? Liga pra eles na central. O que foi isso? *Sorte*? Isso foi "sorte"? Merda nenhuma, John. Você tá torrando o meu saco, eu não consigo a porra de uma *indicação*... você acha que foi sorte. Minhas estatísticas para esses anos? Merda nenhuma... durante esse período de tempo...? Merda nenhuma. Não foi sorte. Foi *competência*. Você quer jogar isso fora, John...? Você quer jogar isso fora?
24. WILLIAMSON. Não sou eu...
25. LEVENE. ...não é você...? E quem é? Quem é esse com quem estou conversando? Eu preciso das *indicações*...
26. WILLIAMSON. ...depois da trigésima...
27. LEVENE. Besteira, a trigésima, se eu não entrar no quadro na trigésima, eles vão me comer o rabo. Preciso das indicações. Preciso delas agora. Ou vou embora, evocê vai sentir a minha falta, John, juro pra você.
28. WILLIAMSON. O Murray...
29. LEVENE. ...*conversa* com o Murray...
30. WILLIAMSON. Eu converso. E a minha função é organizar essas indicações...
31. LEVENE. Organizar as indicações... organizar as indicações? Que porra, de que raio de lugar *você* veio, estamos aqui para *vender*, porra. Organizar as fichas, *porra*. Que porra de conversa é essa? Que porra de conversa é essa? Onde é que você aprendeu isso? Na escola? (*Pausa*.) Isso é "conversa", meu amigo, isso é "conversa". Nosso trabalho é *vender*. Eu sou "o" *homem* para vender. Estou recebendo lixo. (*Pausa*.) Você está me dando lixo, e o que estou dizendo é que isso tudo está *fudido*.
32. WILLIAMSON. Você tá dizendo que eu estou fudido.
33. LEVENE. Sim. (*Pausa*.) Estou. Desculpe bater de frente com você.
34. WILLIAMSON. Me deixa...
35. LEVENE. ...e eu vou ser chutado pra escanteio e você é...
36. WILLIAMSON. ...me deixa...tá me escutando...?
37. LEVENE. Tou.
38. WILLIAMSON. Me deixa dizer uma coisa, Shelly. Eu faço o que me contratam para fazer. Eu sou... espera um segundo. Eu sou *contratado* para controlar as indicações. Me deram... só um minuto só, me deram uma *política* para seguir. *Minha* função é *fazer isso*. O que me *mandam*. É isso. Você, espera um segundo, eu não tenho permissão para dar as indicações premiadas pra *qualquer um* que ficar abaixo de um determinado marco de vendas.
39. LEVENE. Então, como é que se sobe acima desse marco? Com lixo...? Isso é *absurdo*. Explica isso pra mim. Pois é um desperdício, e é um desperdício idiota. Eu quero te contar uma coisa...

40. WILLIAMSON. Você sabe quanto custam essas indicações?
41. LEVENE. As indicações premiadas. Sim. Eu sei quanto elas custam. John. Porque eu, *eu* gerei o rendimento em dólares suficiente pra *comprá-las*. Mil novecentos e sessenta e nove, você sabe quanto eu fiz? Sessenta e nove? Noventa e seis mil dólares. John? Para o *Murray*... Para o *Mitch*... dê uma olhada nos relatórios ...
42. WILLIAMSON. O Murray disse...
43. LEVENE. *Foda-se* ele. *Foda-se* o Murray. John? Você entende? Conta pra ele que eu disse isso. Que porra *ele* sabe? Ele vai fazer uma competição de “vendas”... você sabe qual costumava ser a nossa competição de vendas? *Dinheiro*. Uma *fortuna*. Dinheiro caído no chão. O Murray? Quando foi a última vez que *ele* saiu pruma encontro marcado com um cliente? Competição de vendas? É pra *rir*. Está frio lá fora agora, John. É um sufoco. O dinheiro está *apertado*. Não é mais como em sessenta e cinco. Não é. Não é mesmo. Entende? Entende? Agora, eu sou um cara legal — mas eu preciso de uma...
44. WILLIAMSON. O Murray disse...
45. LEVENE. John. John...
46. WILLIAMSON. Quer esperar um segundo, por favor? Shelly. Por favor. O Murray me disse: as indicações quentes...
47. LEVENE. ...ah, isso é *foda*...
48. WILLIAMSON. As... Shelly? (*Pausa*.) As indicações quentes são distribuídas de acordo com a posição no quadro. Durante a competição. *Ponto final*. Quem superar cinqüenta por...
49. LEVENE. Isso é foda. Isso é foda. Não olha para a *porcentagem*, porra. Olha para o *bruto*.
50. WILLIAMSON. Nos dois casos, você está fora.
51. LEVENE. Estou fora.
52. WILLIAMSON. Sim.
53. LEVENE. Vou te dizer por que estou fora. Estou *fora* porque o que você está me dando é papel higiênico. John. Eu *vi* aquelas indicações. Eu vi elas quando estava em Homestead, nós oferecemos àqueles filhos da puta a venda do empreendimento Rio Rancho em mil novecentos e sessenta e nove, eles não quiseram comprar. Não tinham condições de comprar a porra de uma *torradeira*. Eles são uns *duros*, John. São uns pé-frios. São uns *fodidos*, você não pode julgar com base nisso. Mesmo assim. Mesmo assim. Vá lá. Ótimo. Ótimo. Mesmo assim. Eu entro em campo, QUATRO PUTA INDICAÇÕES, eles guardam o dinheiro na meia. Eles são uns *polacos* do caralho, John. Quatro indicações. Fecho duas. *Duas*. Cinqüenta por...
54. WILLIAMSON. ...eles furaram.
55. LEVENE. *Todos* eles desistem. A gente tem fases, amigo. Fases. Eu sou... eu sou... não olha pro *quadro*, olha pra *mim*. Shelley Levene. *Qualquer um*. *Pergunta* pra eles na Western. Pergunta pro Getz na Homestead. Vá perguntar pro Jerry Graff. Você sabe quem eu sou... EU PRECISO DE UM ESTÍMULO. Eu tenho que entrar na porra do quadro. Pergunta pra eles. *Pergunta* pra eles. Pergunta quem já pagou uma conta quando eu tava ganhando muita grana. O Moss, o Jerry Graff, o próprio Mitch... Esses caras *viviam* dos negócios que eu trazia. Eles *viviam* disso... e também o Murray, John. Se você estivesse aqui, você se beneficiaria disso também. E agora eu estou dizendo isto. Estou querendo caridade? Estou querendo *piiedade*? Eu quero encontros marcados. Eu quero que as indicações não saiam direto de uma *lista telefônica*. Me dê uma indicação mais quente do que essa, eu entro em campo e fecho o negócio. Me dê uma chance. É só isso o que eu quero. Eu vou *subir* na

porra desse quadro e tudo o que quero é uma oportunidade. É só uma *fase* e eu vou sair dessa. (*Pausa.*) Eu preciso da sua ajuda. (*Pausa.*)

56. WILLIAMSON. Não posso fazer isso, Shelly. (*Pausa.*)

57. LEVENE. Por quê?

58. WILLIAMSON. As indicações são distribuídas aleatoriamente...

59. LEVENE. *Besteira*, besteira, você é que distribui... O que é que você está *dizendo*?

60. WILLIAMSON. ... com exceção dos homens no topo do quadro da competição.

61. LEVENE. Então me ponha no quadro.

62. WILLIAMSON. Comece a fechar negócios outra vez, e aí você vai *estar* no quadro.

63. LEVENE. Não dá pra fechar estas indicações, John. Ninguém consegue. É uma piada. John, olha, me dê só uma indicação quente. Me dê só duas das indicações premiadas. Como um "teste", tudo bem? Como um "teste", e eu prometo a você...

64. WILLIAMSON. Não posso fazer isso, Shel. (*Pausa.*)

65. LEVENE. Eu te dou dez por cento. (*Pausa.*)

66. WILLIAMSON. Do quê?

67. LEVENE. Da minha comissão nos negócios que eu fechar.

68. WILLIAMSON. E se você não fechar?

69. LEVENE. Eu *vou* fechar.

70. WILLIAMSON. Se você não fechar...?

71. LEVENE. Eu *vou* fechar.

72. WILLIAMSON. E se você *não*...? Aí *eu* estou ferrado. Entende...? Então é o *meu* trabalho. É isso o que eu estou te *contando*.

73. LEVENE. Eu vou fechar. John, John, dez por cento. Eu consigo pôr a mão na massa. Você *sabe* disso...

74. WILLIAMSON. Não, ultimamente você não consegue...

75. LEVENE. O caralho! Isso é derrotismo. Vá se foder. Foda-se... Fique do meu lado. Me *dê* uma força... Vamos *fazer* alguma coisa. Se você quer dirigir este escritório, *dirija*.

76. WILLIAMSON. Vinte por cento. (*Pausa.*)

77. LEVENE. Tudo bem.

78. WILLIAMSON. E cinqüenta paus por indicação.

79. LEVENE. John. (*Pausa.*) Presta atenção. Eu quero conversar com você. Me deixa fazer isto um segundo. Sou mais velho que você. Um cara conquista uma reputação. Na rua. O que ele faz quando está *por cima*, o que ele faz caso contrário... Eu disse "dez", você disse "não". Você disse "vinte", eu disse "ótimo", não vou te fuder, como é que eu posso lidar com isso, me diz? ... Tudo bem. Tudo bem. Nós vamos... Tudo bem. Ótimo. Nós vamos... Tudo bem, vinte por cento, e cinqüenta paus por indicação. Tá ótimo. Por enquanto. Tá ótimo. Daqui um mês ou dois a gente conversa. Daqui um mês. Mês que vem. Depois da trigésima. (*Pausa.*) Vamos conversar.

80. WILLIAMSON. O que é que a gente vai dizer?

81. LEVENE. Não. Você tem razão. Isso fica pra depois. A gente conversa daqui um mês. O que é que a gente tem? Eu quero dois encontros marcados. Esta noite.

82. WILLIAMSON. Não tenho certeza se tenho duas.

83. LEVENE. Eu vi o quadro. Você tem *quatro*...

84. WILLIAMSON. Eu tenho o *Roma*. Depois tenho o Moss...

85. LEVENE. *Besteira*. Eles ainda nem chegaram no escritório. Joga um pouco duro com eles. A gente tem ou não tem um trato? Hein? Dois encontros marcados. No Des Plaines. Dois deles, o seis e o dez, você pode fazer isso... o seis e o dez... o

oito e o onze, tanto faz, você decide. Tudo bem? Dois encontros marcados no Des Plaines.

86. WILLIAMSON. Tudo bem.

87. LEVENE. Bom, agora a gente tá conversando. (*Pausa.*)

88. WILLIAMSON. Cem pratos. (*Pausa.*)

89. LEVENE. Já? (*Pausa.*) Já?

90. WILLIAMSON. Já. (*Pausa.*) *Sim... Quando?*

91. LEVENE. Ah, *merda*, John. (*Pausa.*)

92. WILLIAMSON. Ah se eu pudesse.

93. LEVENE. Seu cuzão do caralho. (*Pausa.*) Eu não tenho a grana. (*Pausa.*) Eu não tenho a grana, John. (*Pausa.*) Pago você amanhã. (*Pausa.*) Vou chegar aqui com as vendas e pagar você *amanhã*. (*Pausa.*) Eu não *tenho* o dinheiro. Depois que eu pagar a *gaso*...Eu volto ao hotel e trago o dinheiro amanhã.

94. WILLIAMSON. Não posso fazer isso.

95. LEVENE. Vou te dar trinta por elas agora e trago o restante amanhã. Eu tenho dinheiro no hotel. (*Pausa.*) John? (*Pausa.*) Vamos fazer isso, pelo amor de Deus?

96. WILLIAMSON. Não.

97. LEVENE. Estou te pedindo. Como um favor pra mim? (*Pausa.*) John. (*Longa pausa.*) John: *minha filha...*

98. WILLIAMSON. Não posso fazer isso, Shelly.

99. LEVENE. Bem, eu quero te dizer uma coisa, cara, não muito tempo atrás eu poderia apanhar o telefone, ligar para o *Murray* e eu conseguiria o seu cargo. Você sabe disso? Não faz *muito* tempo. Para quê? Para *nada*. “Mur, esse moleque está me enchendo o saco.” “Shelly, ele está na rua.” Você teria ido embora antes de eu voltar do almoço. Eu paguei a ele uma viagem a Bermuda uma vez...

100. WILLIAMSON. Preciso ir... (*Levanta-se.*)

101. LEVENE. Espera. Tudo bem. Ótimo. (*Começa a procurar dinheiro nos bolsos.*) Só uma. Me dê uma indicação. Me dê uma indicação. A melhor que você tiver.

102. WILLIAMSON. Não posso repartir as indicações. (*Pausa.*)

103. LEVENE. Por quê?

104. WILLIAMSON. Porque sim.

105. LEVENE. (*Pausa.*) É assim? É *assim*? É desse jeito que você quer fazer negócio...? (*WILLIAMSON levanta-se, deixa dinheiro sobre a mesa.*) É assim que você quer fazer negócio...? Tudo bem. Tudo bem. Tudo bem. Tudo bem. O que você tem na outra lista...?

106. WILLIAMSON. Você quer alguma coisa da lista B?

107. LEVENE. *Quero*. Quero.

108. WILLIAMSON. É isso o que você está dizendo?

109. LEVENE. É isso o que eu estou dizendo. Sim. (*Pausa.*) Eu gostaria de alguma coisa da outra lista. No mínimo, é o que eu tenho direito. Se eu ainda estou *trabalhando* aqui, que no momento eu acho que estou. Quê? Desculpa se falei grosso com você.

110. WILLIAMSON. Está tudo bem.

111. LEVENE. O acordo ainda está de pé, a nossa outra coisa. (*Williamson dá de ombros. Vai saindo da mesa.*) Bem. Humm. Eu, você sabe, deixei a minha carteira lá no hotel.

CENA 2

Uma mesa no restaurante. MOSS e

AARONOW estão sentados. Depois da refeição.

112. MOSS. Polacos e caloteiros.

113. AARONOW... Polacos...

114. MOSS. *Todos* uns caloteiros.

115. AARONOW. ...eles se agarram ao dinheiro que têm...

116. MOSS. Todos eles. Eles, *heí*: isso acontece com todos nós.

117. AARONOW. Onde é que eu vou trabalhar?

118. MOSS. Você precisa se animar, George, você ainda não está no olho da rua.

119. AARONOW. Não estou?

120. MOSS. Você perdeu a porra de uma venda. Grande coisa. Um polaco caloteiro. Grande coisa. Pra *começar*, como é que você vai vender a eles...? O erro foi seu, você não deveria pegar a indicação.

121. AARONOW. Eu precisava...

122. MOSS. Você precisava, sim. Por quê?

123. AARONOW. Para entrar no...

124. MOSS. Para entrar no quadro. Sim. E como você vai entrar no quadro vendendo [a] um Polaco? E vou lhe dizer, vou lhe dizer *mais* uma coisa. Tá ouvindo? Vou lhe dizer mais uma coisa: nunca tente vender [a] um hindu.

125. AARONOW. Eu nunca tentaria vender [a] um hindu.

126. MOSS. Esses nomes aparecem, você já pegou algum "Patel"?

127. AARONOW. Humm, humm.

128. MOSS. Você já pegou eles?

129. AARONOW. Bem, eu acho que já peguei um uma vez.

130. MOSS. Pegou?

131. AARONOW. Eu... eu não sei.

132. MOSS. Se você tivesse pegado um, você saberia. *Patel*. Eles aparecem constantemente. Não sei. Eles gostam de conversar com vendedores. (*Pausa*.) Eles são *solitários*, sei lá. (*Pausa*.) Gostam de se sentir *superiores*, não sei. Nunca compram porra nenhuma. Você começa a conversar "O Rio Rancho e coisa e tal, esse blábláblá", "A Mountain View —" "Oh, sim. Meu irmão me falou disso..." Eles têm uma rede de informantes. Hindus do caralho, George. Não vou com a cara deles. Falando nisso, eu quero te dizer uma coisa: (*Pausa*.) eu nunca fui com a cara deles. A gente vê esses caras nos restaurantes. Uma raça arrogante. Que expressão é aquela no rosto deles o tempo todo? Eu não sei. (*Pausa*.) Todas as mulheres deles parecem que acabaram de transar com um *gato* morto, sei lá. (*Pausa*.) Sei lá. Eu não gosto disso. Cristo...

133. AARONOW. O quê?

134. MOSS. Toda essa porra... A pressão é grande demais. A gente tá ab... a gente tá absolu... eles são importantes demais. Todos eles. Você entra pela porta. Eu... "eu tenho que *fechar* [com] este filho da mãe, ou não almoço", "ou não ganho o *Cadillac*..." Nós trabalhamos demais pra caralho. A gente trabalha demais. Todos nós, eu me lembro quando estávamos na Platt... hah? Glen Ross Farms... *não* vendemos um monte dessas chácaras...

135. AARONOW. Eles chegavam e eles, você sabe...
136. MOSS. Bem, eles eram foda.
137. AARONOW. Eles eram foda.
138. MOSS. Eles estragaram tudo.
139. AARONOW. Estragaram.
140. MOSS. E agora...
141. AARONOW. Tamos atolados *nesta*...
142. MOSS. Tamos atolados *nesta* porra de merda...
143. AARONOW. ... *nesta* merda...
144. MOSS. É também...
145. AARONOW. É...
146. MOSS. Ah?
147. AARONOW. É também...
148. MOSS. Você tem um mês ruim, todo um...
149. AARONOW. Você tá *nesta*...
150. MOSS. Todo, eles põem você neste “quadro”...
151. AARONOW. Eu, eu... eu...
152. MOSS. Em algum *quadro* de competição...
153. AARONOW. Eu...
154. MOSS. Isso não tá certo.
155. AARONOW. Não tá.
156. MOSS. Não. (*Pausa.*)
157. AARONOW. Nem tá certo para os *clientes*.
158. MOSS. Eu sei que não está. Vou lhe contar, você tinha, você sabe, você tinha... o que eu aprendi quando era novato na Western? Não venda a um cara um carro. Venda-lhe *cinco* carros em quinze anos.
159. AARONOW. Isso tá certo.
160. MOSS. Ah...?
161. AARONOW. Isso tá certo.
162. MOSS. Certíssimo, isso tá certo. Os caras vão logo dizendo: “Oh, blá blá blá, *eu* sei o que vou fazer: vou entrar e roubar todo mundo sem distinção e fugir para a Argentina porque ninguém nunca *pensou* nisso antes.”
163. AARONOW. ...isso tá certo...
164. MOSS. Ah?
165. AARONOW. Não. Isso tá absolutamente certo.
166. MOSS. E assim eles estragaram tudo... e, e a porra de um *homem*, que trabalhou a sua *vida* inteira, tem que...
167. AARONOW. ...isso tá certo...
168. MOSS. ... *lamber* as próprias botas..
169. AARONOW. (*Simultaneamente com “botas”.*) Sapatos, botas, é...
170. MOSS. Por uma porra de “Venda dez mil e você ganha um faqueiro para carne...”
171. AARONOW. Por algumas *vendas* pro...
172. MOSS. ... uma promoção de vendas, “Se você *perder*, então nós demitimos você...” Não. Isso é *medieval*... tá errado. “Ou a gente vai te comer o rabo.” Tá errado.
173. AARONOW. Sim.
174. MOSS. Está sim. E você sabe quem é responsável?
175. AARONOW. Quem?
176. MOSS. Você sabe quem é. É o Mitch. E o Murray. Pois não precisa ser assim.

177. AARONOW. Não.
178. MOSS. Veja Jerry Graff. Ele é *limpo*, está montando o seu *próprio* negócio, ele tem a sua, aquela *lista* dele das enfermeiras... entende? Você entende? Isso é *raciocinar*. Por que aceitar dez por cento? Dez por cento de comis... Por que estamos abrindo mão do restante? Estamos dando noventa por... a troco de *nada*. Para algum puxa-saco que passa o tempo sentado no escritório dizer a você: “Vá à luta e feche o negócio”. “Vá ganhar o Cadillac”. Graff. Ele sai e *compra*. Ele paga o preço mais alto pela... você entende?
179. AARONOW. Entendo.
180. Isso é *raciocinar*. Agora, ele tem as indicações, ele entra no negócio para *ele mesmo*. Ele tá... isso é o que eu...isso é *raciocinar*! “Quem? Quem tem um *emprego* estável, uma grana que ninguém botou a mão, quem?”
181. AARONOW. Enfermeiras...
182. MOSS. Pois é. Graff compra a porra de uma lista de enfermeiras por mil dólares — ficarei surpreso se ele pagou dois mil — com quatro, cinco mil nomes, e ele está indo *de vento em popa*...
183. AARONOW. É mesmo?
184. MOSS. Ele está indo *muito* bem.
185. AARONOW. Ouve dizer que elas não estão com essa bola toda.
186. MOSS. As enfermeiras?
187. AARONOW. É.
188. MOSS. A gente ouve um *monte* de coisas...Ele está indo muito bem. Ele está indo *muito* bem.
189. AARONOW. Com River Oaks?
190. MOSS. River Oaks, Brook Farms. *Toda* essa merda. Alguém me disse, você sabe quanto ele está lucrando? Quatorze, quinze mil dólares por *semana*.
191. AARONOW. Ele sozinho?
192. MOSS. É o que estou *dizendo*. Por quê? As *indicações*. Ele tem as indicações boas... o que estamos nós, estamos sentados sobre a merda aqui. Por quê? Temos que ir até *eles* para *conseguir* as indicações. Hah. Noventa por cento das nossas vendas, estamos *pagando* ao escritório pelas *indicações*.
193. AARONOW. As indicações, os custos gerais, os telefones, tem uma *porção* de coisas.
194. MOSS. Do que você precisa? Um *telefone*, uma vadia para dizer “Bom dia!”, nada...nada...
195. AARONOW. Não, não é tão simples assim, Dave...
196. MOSS. *É*, é *sim*. *É* simples, e você sabe qual é a parte difícil disso?
197. AARONOW. Qual?
198. MOSS. Abrir uma empresa.
199. AARONOW. Qual é a parte difícil?
200. MOSS. Fazer a coisa. A dife...a diferença. Entre eu e o Jerry Graff. Criar seu próprio negócio. A parte difícil é... você sabe qual é?
201. AARONOW. Qual?
202. MOSS. Simplesmente o *ato*.
203. AARONOW. Que ato?
204. MOSS. Dizer “vou trabalhar por conta própria”. Porque o que você faz George, deixe-me lhe dizer o que você faz: você próprio se torna *prisioneiro* de uma outra pessoa. E nós nos *escravizamos*. Para *agradar*. Para ganhar a porra de uma *torradeira*...para...para...e o cara que chegou lá primeiro *inventou* essas...
205. AARONOW. Isso tá certo...

206. MOSS. Ele *inventou* essas regras, e nós estamos trabalhando para *ele*.
207. AARONOW. Isso é verdade...
208. MOSS. Essa é a verdade *divina*. E isso me deixa deprimido. *Juro* que deixa. Na *minha idade*. Ver um maldito aviso: "Alguém ganha o Cadillac este mês. P.S.: dois caras se fodem."
209. AARONOW. *Hah*.
210. MOSS. Você não *reduz* a sua equipe de vendas.
211. AARONOW. Não.
212. MOSS. Você...
213. AARONOW. Você...
214. MOSS. Você *constrói* ela!
215. AARONOW. Isso é o que eu...
216. MOSS. Porra, você *constrói* ela! Os caras vêm...
217. AARONOW. Os caras vêm *trabalhar* para você...
218. MOSS. ... você está absolutamente certo.
219. AARONOW. Eles...
220. MOSS. Eles têm...
221. AARONOW. Quando eles...
222. MOSS. Olha, olha, olha, olha: quando eles *constroem* o seu negócio, então, porra, você não pode mudar de idéia, *escravizar*, tratar eles que nem *crianças*, ferrar eles à vontade, deixar que se virem sozinhos...não. (*Pausa.*) Não. (*Pausa.*) Você está absolutamente certo, e eu quero te dizer uma coisa.
223. AARONOW. O quê?
224. MOSS. Quero te dizer o que um cara deve fazer.
225. AARONOW. O quê?
226. MOSS. O cara deve levantar e *revidar*.
227. AARONOW. O que é que você quer dizer?
228. MOSS. O *cara*...
229. AARONOW. Sim...?
230. MOSS. Deve fazer alguma coisa *pra eles*.
231. AARONOW. O quê?
232. MOSS. Alguma coisa. Dar o troco neles. (*Pausa.*) O cara, o cara deve dar porrada neles. Murray e Mitch.
233. AARONOW. O cara deve dar porrada neles.
234. MOSS. É.
235. AARONOW. (*Pausa.*) Como?
236. MOSS. Como? Fazendo alguma coisa que ferre eles, no lugar onde vivem.
237. AARONOW. O quê? (*Pausa.*)
238. MOSS. O cara deve roubar o escritório.
239. AARONOW. Huh.
240. MOSS: É o que estou *dizendo*. Se a gente fosse esse tipo de gente, a gente roubava e destruía aquela biboca, para parecer um roubo, *pegava* a porra das indicações dos arquivos ...e ia até o Jerry Graff. (*Longa pausa.*)
241. AARONOW. O que é que alguém poderia conseguir por elas?
242. MOSS. O que a gente poderia *conseguir* por elas? Não sei, um dólar... um dólar e meio por *cada uma*... Não sei. ... Ei, quem sabe quanto elas valem, quanto *pagam* por elas? No total... deve ser, calculo...três dólares cada uma...*Eu* não sei..
243. AARONOW. Quantas indicações nós temos?
244. MOSS. *Glengarry*...as indicações mais valiosas...? Eu diria que a gente tem cinco mil. Cinco. Cinco mil indicações.

245. AARONOW. E você está dizendo que um sujeito poderia pegar e vender essas indicações pro Jerry Graff.
246. MOSS. É.
247. AARONOW. Como é que você sabe que ele compraria?
248. MOSS. O Graff? Porque já trabalhei para ele.
249. AARONOW. Você não conversou com ele.
250. MOSS. Não. O que você está querendo dizer? Que eu conversei com Jerry sobre isto? (*Pausa.*)
251. AARONOW. É. Eu quero saber se você está *realmente* querendo dizer isto, ou se a gente só está...
252. MOSS. Não, a gente só está...
253. AARONOW. A gente só está "*conversando*" sobre o assunto.
254. MOSS. A gente só está *falando* sobre o assunto. (*Pausa.*) Como uma *idéia*.
255. AARONOW. Como uma idéia.
256. MOSS. Sim.
257. AARONOW. Não estamos *conversando* realmente sobre o assunto.
258. MOSS. Não.
259. AARONOW. Conversando sobre isso como...
260. MOSS. *Não*.
261. AARONOW. Como um *roubo*.
262. MOSS. Como um "roubo"?! Não.
263. AARONOW. *Bem*. Bem...
264. MOSS. *Ei*. (*Pausa.*)
265. AARONOW. Então toda essa conversa, hum, você não conversou realmente com Graff.
266. MOSS. Na verdade, não. (*Pausa.*)
267. AARONOW. Não conversou?
268. MOSS. Não, na verdade não.
269. AARONOW. Conversou?
270. MOSS. O que eu disse?
271. AARONOW. O que você disse?
272. MOSS. Sim. (*Pausa.*) Eu disse, "na verdade, não". Porra, você se importa, George? A gente só está *conversando*...
273. AARONOW. Está?
274. MOSS. É. (*Pausa.*)
275. AARONOW. Porque, porque você sabe, é um *crime*.
276. MOSS. Está certo. É um crime. É um crime. É também muito seguro.
277. AARONOW. Você está realmente querendo falar sobre isso?
278. MOSS. Claro. (*Pausa.*)
279. AARONOW. Você vai roubar as indicações?
280. MOSS. Eu disse isso? (*Pausa.*)
281. AARONOW. Você vai? (*Pausa.*)
282. MOSS. Eu disse isso?
283. AARONOW. Você conversou com o Graff?
284. MOSS. Foi isso o que eu disse?
285. AARONOW. O que é que ele disse?
286. MOSS. O que ele disse? Que *compraria*. (*Pausa.*)
287. AARONOW. Você vai roubar as indicações e vender pra ele? (*Pausa.*)
288. MOSS. Vou.
289. AARONOW. Quanto é que ele vai pagar?

290. MOSS. Um pau cada uma.
291. AARONOW. Pelas cinco mil?
292. MOSS. Seja quantas forem, esse é o trato. Um pau cada uma. Cinco mil dólares. Divida isso meio a meio.
293. AARONOW. Você está dizendo “eu”.
294. MOSS. Sim. (*Pausa.*) Dois mil e quinhentos para cada um. Uma noite de trabalho e o emprego com o Graff para trabalhar com as indicações premiadas. (*Pausa.*)
295. AARONOW. Um emprego com o Graff.
296. MOSS. Foi isso o que eu disse?
297. AARONOW. Ele me daria um emprego.
298. MOSS. Ele te daria um emprego. Sim. (*Pausa.*)
299. AARONOW. Isso é verdade.
300. MOSS. É sim, George. (*Pausa.*) É. É uma grande decisão. (*Pausa.*) E é grande a recompensa. (*Pausa.*) É uma grande recompensa. Por uma noite de trabalho. (*Pausa.*) Mas tem de ser esta noite.
301. AARONOW. O quê?
302. MOSS. O quê? O quê? As *indicações*.
303. AARONOW. Você tem de roubar as indicações esta noite?
304. MOSS. É isso *aí*, os caras vão levar elas pro centro da cidade. Depois da trigésima. Murray e Mitch. Depois da competição.
305. AARONOW. Você tá, você tá dizendo então que tem de entrar lá esta noite e...
306. MOSS. *Você...*
307. AARONOW. Como é que é?
308. MOSS. *Você.* (*Pausa.*)
309. AARONOW. Eu?
310. MOSS. *Você* tem de entrar lá. (*Pausa.*) *Você* precisa pegar as indicações. (*pausa*)
311. AARONOW. Eu preciso?
312. MOSS. É.
313. AARONOW. Eu...
314. MOSS. Nada é de graça, George, eu incluí você nisso, você precisa ir. Essa é a sua parte. Eu fiz o trato com Graff. Eu não posso entrar lá, falei demais sobre isso. Eu tenho uma boca grande. (*Pausa.*) “A porra das indicações” etecétera, “blá blá blá”... “A porra dessa empresa cheia de coisas...”
315. AARONOW. Eles vão saber quando você procurar o Graff...
316. MOSS. O que é que eles vão saber? Que eu roubei as indicações? Eu *não* roubei as indicações, vou ao *cinema* esta noite com um amigo e depois vou para o hotel Como. Por que é que eu iria ao Graff? Tenho um negócio melhor. *Ponto final*. Eles que provem alguma coisa. Eles não podem provar nada que não seja o caso. (*Pausa.*)
317. AARONOW. *Dave*.
318. MOSS. Sim.
319. AARONOW. Você quer que eu arrombe o escritório esta noite e roube as indicações?
320. MOSS. Sim. (*Pausa.*)
321. AARONOW. Não.
322. MOSS. Ah, sim, George.
323. AARONOW. O que isso quer dizer?

324. MOSS. Ouça com atenção: eu tenho um álibi, vou para o hotel Como. Por quê? O lugar é assaltado, eles vão procurar por *mim*. Por quê? Porque provavelmente eu fiz isso. Você vai me entregar, me delatar? (*Pausa.*) George? Você vai me delatar?
325. AARONOW. E se você não for pego?
326. MOSS. Eles vão atrás de você, você vai me delatar?
327. AARONOW. Por que eles viriam atrás de mim?
328. MOSS. Eles vão atrás de *todo mundo*.
329. AARONOW. Por que eu *faria* isso?
330. MOSS. Você não faria, George, é por isso que estou falando com você. Me responda. Eles vão até você. Você vai me delatar?
331. AARONOW. Não.
332. MOSS. Tem certeza?
333. AARONOW. Sim. Tenho certeza.
334. MOSS. Então preste atenção no seguinte: eu preciso ter aquelas fichas esta noite. Isso é o que eu tenho de fazer. Se eu não estiver no *cinema*... se eu não estiver comendo no hotel.. Se você não fizer isso, então *eu* tenho de entrar lá...
335. AARONOW. ... você não precisa entrar lá...
336. MOSS. ... e *assaltar* o lugar...
337. AARONOW. ... eu achei que a gente tava só conversando...
338. MOSS. ... e então eles me *pegam*. Eles vão me perguntar quem eram os meus cúmplices.
339. AARONOW. *Eu?*
340. MOSS. Com certeza.
341. AARONOW. Isso é ridículo.
342. MOSS. Bem, para a lei, você é um acessório. Antes do fato.
343. AARONOW. Eu não pedi para ser.
344. MOSS. Então, azar, George, porque você é.
345. AARONOW. Por quê? *Ora*, só porque me *contou* sobre isso?
346. MOSS. É isso aí.
347. AARONOW. Por que você está fazendo isso comigo, Dave. Por que você está falando assim comigo? Eu não entendo. Por que, *afinal de contas*, você está fazendo isso...?
348. MOSS. Porra, não é da sua conta...
349. AARONOW. Bem, bem, bem, *fala* comigo, a gente senta pra *jantar* e já sou um *criminoso*...
350. MOSS. Você *aceitou* a parada.
351. AARONOW. Em tese...
352. MOSS. Então estou colocando isso na prática.
353. AARONOW. Por quê?
354. MOSS. Por quê? *Você* vai me dar cinco mil?
355. AARONOW. Você precisa de cinco mil?
356. MOSS. É isso o que acabei de dizer?
357. AARONOW. Você precisa de dinheiro? É isso que...
358. MOSS. Ei, ei, vamos simplificar as coisas, o que eu preciso não é... do que *você* precisa...?
359. AARONOW. O que são cinco mil? (*Pausa.*). O que é o, você disse que a gente ia *rachar no meio* cinco...
360. MOSS. Eu menti. (*Pausa.*) Tudo bem? A parte que me toca é assunto *meu*... A sua parte são dois mil e quinhentos. É pegar ou largar. Me diga, se você cair fora, você assume as conseqüências.

361. AARONOW. Eu é que assumo?
362. MOSS. Sim. (*Pausa.*)
363. AARONOW. E por que isso?
364. MOSS. Porque você escutou.

CENA 3

No restaurante. ROMA está sentado no compartimento, sozinho. LINGK está no compartimento contíguo. ROMA está falando com ele.

365. ROMA. ... todos os compartimentos do trem cheiram vagamente a merda. O cheiro é tanto que a gente nem se importa. Essa é a pior coisa que eu posso confessar. Você sabe quanto tempo eu levei para chegar aqui? Muito tempo. Quando você morrer vai se arrepender das coisas que não fez. Você acha que é bicha? Vou te contar uma coisa: somos todos bichas. Você acha que é ladrão? E daí? Você fica confuso com uma moralidade de classe média? Deixa isso pra lá. Deixa pra lá. Você enganou a sua mulher? Se você enganou, conviva com isso. *(Pausa.)* Você fode garotinhas, tudo bem, que assim seja. Existe uma moralidade absoluta? Pode ser. E daí? Se você acha que existe, então vá em frente. As pessoas más vão para o inferno? Eu acho que não. Se você acha que sim, aja de acordo. Existe inferno na terra? Sim. Eu é que não vou viver nele. Falo de mim. Você já deu uma cagada que fez você sentir como se tivesse dormido doze horas...?

366. LINGK. ... Se eu já dei...?

367. ROMA. É.

368. LINGK. Não sei.

369. ROMA. Ou já deu uma mijada...? Uma refeição excelente se apaga na memória. Tudo o mais cresce. Sabe por quê? Porque é só alimento. Esta merda que comemos, ela nos mantém funcionando. Mas é só alimento. As grandes fodas que você pode ter tido. O que é que você lembra delas?

370. LINGK. O que é que eu lembro...?

371. ROMA. Sim.

372. LINGK. Hummm...

373. ROMA. Eu não sei. Para mim, estou dizendo, o que é, provavelmente não é o orgasmo. Alguma vadia com os antebraços no seu pescoço, algo que os olhos dela dizem. Um som que ela fez ... ou, eu, deitado, na, vou lhe dizer: eu deitado na cama; no dia seguinte ela me trouxe café com leite. Ela me dá um cigarro, meus culhões ficam duros que nem concreto. Hein? O que estou dizendo é, o que é a vida da gente? *(Pausa.)* É olhar pra frente ou olhar pra trás. Nossa vida é assim. É isso aí. Onde está o momento? *(Pausa.)* E do que é que temos medo? Da perda. E o que mais? *(Pausa.)* O banco fecha. A gente fica doente, minha mulher morre num avião, o mercado de ação entra em colapso... a casa pega fogo ... e se uma dessas coisas acontecer...? Nada disso acontece. Seja como for, a gente fica preocupado. O que isso quer dizer? Eu não estou seguro. Como é que eu posso estar seguro? *(Pausa.)* Acumulando uma fortuna incomensurável? Não. E o que é incomensurável? Isso é doença. Isso é uma armadilha. Não existe medida. Só ganância. Como é que a gente pode agir? O modo certo, diríamos, de lidar com isso é: "Existe uma probabilidade em um milhão de que tal e tal coisa aconteça ... Foda-se, isso não vai acontecer comigo..." Não. Nós sabemos que não é esse o modo certo como eu penso. *(Pausa.)* Digamos que o modo correto de lidar com isso seja "Existe uma probabilidade em várias de que isso aconteça... Deus me proteja. Sou impotente, não deixe que isso me aconteça..." Mas não para isso. Eu digo. Há algo mais. O que

é? “Se isso acontecer, VISTO QUE PODE SER ALGO QUE NÃO ESTÁ AO MEU ALCANCE, vou enfrentar a situação, assim como faço hoje com o que atrai o meu interesse hoje.” Digo que é assim que a gente deve agir. Faço aquilo que me parece correto hoje. Confio em mim mesmo. E se a insegurança me preocupa, eu faço aquilo que hoje, na minha opinião, vai me deixar seguro. E faço isso sempre; quando chegar o dia em que preciso de uma reserva, (a) é provável que eu a tenha, e (b) a verdadeira reserva que eu tenho é a força que eu tenho de agir todo dia sem medo. *(Pausa.)* Segundo os ditames de minha mente. *(Pausa.)* Ações, objetos de arte, imóveis. Ora, que coisas são essas? *(Pausa.)* Oportunidade. Pra quê? Para ganhar dinheiro? Talvez. Para perder dinheiro? Talvez. Para a gente “deixar por isso mesmo” e “aprender” a respeito de nós mesmos? Talvez. Porra, e daí? E o que não é? Elas são uma oportunidade. É só isso. Elas são um acontecimento. Aparece um cara, você dá um telefonema, você envia um folheto, não importa. “Tem essas propriedades que eu gostaria que você visse”. O que é que isso significa? O que você quiser que signifique. *(Pausa.)* Dinheiro? *(Pausa.)* Se é isso o que significa para você. Segurança? *(Pausa.)* Conforto? *(Pausa.)* Tudo isso são COISAS QUE ACONTECEM A VOCÊ. *(Pausa.)* É só isso. Qual a diferença entre elas? *(Pausa.)* Um infeliz de um recém-casado é atropelado por um táxi. Um cobrador de ônibus ganha na loteria. *(Pausa.)* Tudo isso é, é um carnaval. O que é que é especial ...o que é que nos atrai? *(Pausa.)* Somos todos diferentes. *(Pausa.)* Não somos iguais. *(Pausa.)* Não somos iguais. *(Pausa.)* Hummm. *(Pausa. Suspira.)* Foi um dia longo. *(Pausa.)* O que você está bebendo?

374. LINGK. Vodca com limão.

375. ROMA. Bem, vamos tomar mais uma dose. Meu nome é Richard Roma, qual é o seu?

376. LINGK. Lingk. James Lingk.

377. ROMA. James. Prazer. *(Apertam-se as mãos.)* Prazer, James. *(Pausa.)* Quero te mostrar uma coisa. *(Pausa.)* Ela pode ou não significar algo para você... Eu não sei. Já não sei. *(Pausa. Ele tira um pequeno mapa e o estende sobre a mesa.)* O que é isso? Flórida. Glengarry Highlands. Flórida. “Flórida. Besteira”. E quem sabe isso seja verdade; e isso é o que eu digo: mas dê uma olhada aqui: o que é isto? Isso é um pedaço de terra. Presta atenção no que vou te dizer agora:

SEGUNDO ATO

No escritório saqueado da imobiliária. Uma folha de vidro da janela quebrada, coberta com um tapume, cacos espalhados pelo chão. Aarononow e Williamson estão em pé por ali, fumando. Pausa.

378. AARONOW. Costumavam dizer que existem números de tamanha grandeza que multiplicar eles por dois não faz diferença. *(Pausa.)*

379. WILLIAMSON. Quem costumava dizer isso?

380. AARONOW. Na escola. *(Pausa.)*

(BAYLEN, um detetive, sai da parte interna do escritório.)

381. BAYLEN. Tudo bem?

(ROMA chega da rua.)

382. ROMA. Williamson...Williamson, roubaram os contratos...?

383. BAYLEN. Com licença, senhor...

384. ROMA. Pegaram os meus contratos?

385. WILLIAMSON. Pegaram...

386. BAYLEN. Com licença, companheiro.

387. ROMA. ...eles pegaram...

388. BAYLEN. Com licença, por favor...?

389. ROMA. Não brinca comigo, companheiro. Estou falando sobre a porra de um Cadillac que você me deve...

390. WILLIAMSON. Eles não pegaram o seu contrato. Eu o arqueei antes de ir embora...

391. ROMA. Eles não pegaram os meus contratos?

392. WILLIAMSON. Eles — desculpe-me... *(Ele volta para a sala interior com o detetive.)*

393. ROMA. Oh, porra. Porra. *(Ele começa a chutar a escrivaninha.)* PORRA PORRA PORRA! WILLIAMSON!!! WILLIAMSON!!! *(Vai até a porta por onde WILLIAMSON entrou, gira a maçaneta; está trancada.)* ABRE ESSA PORRA...WILLIAMSON...

394. BAYLEN. *(Saindo):* Quem é você?

(WILLIAMSON sai.)

395. WILLIAMSON. Não pegaram os contratos.
396. ROMA. Pegaram...
397. WILLIAMSON. Pegaram, me escuta...
398. ROMA. O...
399. WILLIAMSON. Me escuta: pegaram alguns.
400. ROMA. Alguns...
401. BAYLEN. Quem te contou...?
402. ROMA. Quem me contou o quê....? Porra, tem um, tem...um... Quem é esse....? Tem um tapume na janela...Moss me contou.
403. BAYLEN. (*Olhando para trás para o escritório interior.*) Moss... Quem contou pra ele?
404. ROMA. Porra, como é que eu vou saber? (*para WILLIAMSON*) O quê... fale comigo.
405. WILLIAMSON. Eles levaram alguns dos con...
406. ROMA. alguns dos contratos....Lingk. James Lingk. Eu fechei...
407. WILLIAMSON. Você o fechou ontem.
408. ROMA. Sim.
409. WILLIAMSON. Ele já foi processado. Eu o arqueei.
410. ROMA. Você arquivou?
411. WILLIAMSON. É.
412. ROMA. Nesse caso, eu cumpri a porra da minha quota e você me deve um Cadillac.
413. WILLIAMSON. Eu...
414. ROMA. E eu não quero porra de merda nenhuma, não estou nem aí, Lingk me põe na liderança, você arquivou o contrato, isso é ótimo, se qualquer outra merda der furo, você vai renegociar o contrato. Você... você fecha ele de novo, que eu já fechei e você...você me deve o carro.
415. BAYLEN. Quer dar licença, por favor.
416. AARONOW. Eu, hum, e pode...pode ser que elas estejam no se... elas estejam no se ... você deveria, John, se elas estavam no segu...
417. WILLIAMSON. Tenho certeza que elas estavam no seguro, George... (*Voltando para dentro.*)
418. ROMA. Foda-se o seguro. Você me deve um carro.
419. BAYLEN. (*Recuando para dentro da sala.*) Por favor, não saia. Vou falar com você. Qual é o seu nome?
420. ROMA. O senhor está falando comigo? (*Pausa.*)
421. BAYLEN. Sim. (*Pausa.*)
422. ROMA. Meu nome é Richard Roma. (*BAYLEN volta para a sala interna.*)

423. AARONOW. Eu, você sabe, eles devem estar segurados.
424. ROMA. O que você tem a ver com isso...?
425. AARONOW. Nesse caso, você sabe, eles não estariam tão preo...
426. ROMA. É. Isso é um pé no saco. É, você tem razão. *(Pausa.)* Como é que você está?
427. AARONOW. Ótimo. Você quer dizer o quadro? Você quer dizer o quadro...?
- Roma. Eu não quero...sim. Tudo bem, o quadro.
428. AARONOW. Eu estou, eu estou, eu estou, eu estou fudido no quadro. Você. Você entende como...eu... *(Pausa.)* eu não consigo...minha mente deve estar noutra lugar. Porque eu não consigo fazer nenhum...
429. ROMA. O quê? Você não consegue fazer nenhum o quê? *(Pausa.)*
430. AARONOW. Não consigo fechar eles.
431. ROMA. Bem, eles são velhos. Eu vi a merda que eles estavam dando a você.
432. AARONOW. Sim.
433. ROMA. Hã?
434. AARONOW. Sim. Eles são velhos.
435. ROMA. São antigos.
436. AARONOW. Clear...
437. ROMA. Clear Meadows. Essa merda já era. *(Pausa.)*
438. AARONOW. Já era.
439. ROMA. É uma perda de tempo.
440. AARONOW. Sim. *(Longa pausa.)* Não presto pra porra nenhuma.
441. ROMA. Isso é...
442. Aaronow. Tudo o que eu...você sabe...
443. ROMA. Isso não é...Foda-se essa merda, George. Você é um, heii, você teve um mês ruim. Você é um cara legal. George.
444. AARONOW. Sou?
445. ROMA. Você deu azar. Todos nós temos... olha só para isto: quinze unidades de Mountain View, e a droga dessas coisas são roubadas.
446. Aaronow. Ele disse que arquivou...
447. ROMA. Ele arquivou metade delas, ele arquivou a *maior*. Todas as menores, eu tenho, eu tenho de voltar e... ah, *porra*, eu tenho que sair como um babaca, com o chapéu na mão e fechar de novo os... *(Pausa.)* Quero dizer, por falar em golpe de azar. Isso abalaria a autoconfiança de *qualquer um...* Onde estão os telefones?
448. AARONOW. Eles roubaram...
449. ROMA. Eles roubaram os...
450. AARONOW. Que, que tipo de biboca é essa onde a gente tá trabalhando... onde qualquer um...

451. ROMA (*para si mesmo*): Roubaram os telefones.
452. AARONOW. Onde criminosos podem entrar aqui...e levar os....
453. ROMA. Roubaram os telefones. Roubaram as indicações. Elas são... *Cristo. (Pausa.)* O que eu vou fazer este mês? Oh, *merda...* (*Caminha para a porta.*)
454. AARONOW. Você acha que eles vão pegar... onde vou vai?
455. ROMA. Para a rua.
456. WILLIAMSON. (*Esticando a cabeça para fora da porta*): Onde você vai?
457. ROMA. Ao restauran... Que porra você...?
458. WILLIAMSON. Você não vai trabalhar hoje?
459. ROMA. Com o quê? (*Pausa.*) Com o quê, John, eles levaram as indicações...
460. WILLIAMSON. Eu tenho o material do ano passado...
461. ROMA. Ó. Ó. Ó, seu arquivo "nostálgico", isso é ótimo. Não, saco. Porque eu não preciso...
462. WILLIAMSON. ...você quer trabalhar hoje...?
463. ROMA. Porque eu não preciso comer este mês. Não. Tudo bem. Dá elas pra mim... (*Para si mesmo:*) Aqueles porras do Mitch e do Murray vão cagar a ... o que eu vou fazer todo...

WILLIAMSON caminha de volta para o escritório. Ele é abordado por AARONOW.

464. AARONOW. As indicações estavam...
465. ROMA. ... o que eu vou *fazer* todo este mês...?
466. AARONOW. As indicações estavam no seguro?
467. WILLIAMSON. Eu não sei, George, por quê?
468. AARONOW. Porque, você sabe, porque se não estavam, eu sei que o Mitch e o Murray ah... (*Pausa.*)
469. WILLIAMSON. O quê?
470. AARONOW. Que eles vão ficar perturbados.
471. WILLIAMSON. Está certo. (*Voltando para o seu escritório. Pausa. Para ROMA:*) Você quer trabalhar hoje...?

Pausa. WILLIAMSON retorna ao seu escritório.

472. AARONOW. Ele disse que todos nós vamos ter de conversar com o cara.
473. ROMA. O quê?
474. AARONOW. Ele disse que nós...
475. ROMA. Com o tira?

476. AARONOW. É.
477. ROMA. É. Isso é um saco. *Mais uma* perda de tempo.
478. AARONOW. Perda de tempo? Por quê?
479. ROMA. *Por quê?* Porque eles não vão encontrar o sujeito.
480. AARONOW. Os tiras?
481. ROMA. Sim. Os tiras. Não.
482. AARONOW. Não vão?
483. ROMA. Não.
484. AARONOW. Por que é que você acha que não vão?
485. ROMA. Por quê? Porque eles são *estúpidos*. “Onde é que você estava na noite passada...”
486. AARONOW. Onde você estava?
487. ROMA. Onde *eu* estava?
488. AARONOW. É.
489. ROMA. Eu estava em casa, onde *você* estava?
490. AARONOW. Em casa.
491. ROMA. *Percebe...?* Foi você o sujeito que arrombou o escritório?
492. AARONOW. Se fui eu?
493. ROMA. É.
494. AARONOW. Não.
495. ROMA. Então não precisa suar frio, George, sabe por quê?
496. AARONOW. Não.
497. ROMA. Você não tem nada a esconder.
498. AARONOW. (*Pausa.*) Quando eu falo com a polícia, fico nervoso.
499. ROMA. Sim. Você sabe quem não fica?
500. AARONOW. Não, quem?
501. ROMA. Ladrões.
502. AARONOW. Por quê?
503. ROMA. Eles estão acostumados com isso.
504. AARONOW. Você acha mesmo?
505. ROMA. Acho. (*Pausa.*)
506. AARONOW. Mas o que devo contar a eles?
507. ROMA. A verdade, George. Diga sempre a verdade. É a coisa mais fácil de lembrar.

WILLIAMSON sai do escritório com indicações. ROMA pega e lê uma delas.

508. ROMA. *Patel?* Ravidam Patel? Como vou ganhar a vida com esses estranhas caloteiros? De onde você tirou isso, do *necrotério*?

509. WILLIAMSON. Se você não quer essa aí, devolva-a.

510. ROMA. Eu não “quero” isso, se é que você me entende.

511. WILLIAMSON. Vou te dar três fichas. Você...

512. ROMA. Porra, de que adianta, afinal...? De que *adianta*? Eu tenho de discutir com *você*, eu tenho de bater cabeça com os policiais, estou dando um duro danado pra vender essa sua *porcaria* para essa porra de caloteiros com dinheiro no colchão. Eu volto e você nem consegue guardar os contratos em segurança, sou obrigado a voltar e fechar eles *novamente*.... Que porra, estou perdendo o meu tempo, que porra de merda. Vou sair e fechar novamente os da semana passada...

513. WILLIAMSON. A ordem de Murray é para deixá-los em paz. Se você precisa de uma assinatura, ele próprio vai sair, ele vai ser o *presidente*, assim que chegar da cidade...

514. ROMA. Tudo bem, tudo bem, tudo bem, me dá essa merda. Ótimo. (*Pega as indicações.*)

515. WILLIAMSON. Agora, eu vou te dar três...

516. ROMA. Três? Pela minha conta, são *duas*.

517. WILLIAMSON. Três.

518. ROMA. *Patel?* Foda-se *você*. Nem se a porra de Shiva desse pra ele um milhão de dólares, dissesse pra ele “assina o contrato”, ele não ia querer assinar. E nem Vishnu. De lambuja. Isso é foda, John. Você conhece o seu ofício, eu conheço o meu. O seu negócio é ser um *escroto* e se eu descobrir de qual filho da puta *você* é *sobrinho*, vou até ele e descubro um meio de pôr no seu cu...Vá se foder – vou esperar pelas novas indicações.

Entra SHELLEY LEVENE.

519. LEVENE. Pega o *giz*. Pega o *giz*...pega o *giz*! Eu fechei eles! Eu fechei o filho da mãe. Pega o *giz* e me põe no *quadro*. Vou para o Havá! Me põe no quadro do Cadillac, Williamson! Apanha a porra do *giz*. Oito unidades, Mountain View...

520. ROMA. Você vendeu oito Mountain View?

521. LEVENE. Não tem dúvida. Quem quer ir almoçar? Quem quer ir almoçar? Estou pagando. (Bate o contrato sobre a escrivadinha de WILLIAMSON.) Porra, oitenta e dois mil dólares. E doze mil de comissão. John. (*Pausa.*) Em cima de indicações de assinantes de revistas caloteiros.

522. WILLIAMSON. Quem?

523. LEVENE. (*Apontando para o contrato:*) *Leia*. Bruce e Harriett Nyborg. (*Olha em torno.*) O que aconteceu aqui?

524. AARONOW. Porra. Eu tinha eles em River Glen.

LEVENE dá uma olhada ao seu redor.

525. LEVENE. O que aconteceu?
526. WILLIAMSON. Alguém arrombou o escritório.
527. ROMA. Oito unidades?
528. LEVENE. É isso aí.
529. ROMA. *Shelly...!*
530. LEVENE. Hei, porra, um grande negócio. Saí de uma fase ruim...
531. AARONOW. Shelly, a Máquina, Levene.
532. LEVENE. Você...
533. AARONOW. Isso é ótimo.
534. LEVENE. Obrigado, George.

BAYLEN estica a cabeça para fora da sala; chama "Aaronow" de dentro. AARONOW entra na sala lateral.

535. LEVENE. Williamson, pega o telefone, chama Mitch...
536. ROMA. Eles levaram os telefones...
537. LEVENE. Eles...
538. BAYLEN. *Aaronow...*
539. ROMA. Eles levaram as máquinas de escrever, levaram as fichas, levaram o dinheiro, levaram os *contratos*...
540. LEVENE. Que... que...Que...?
541. AARONOW. Tivemos um roubo. (*Entra na sala interna.*)
542. LEVENE. (*Pausa.*) Quando?
543. ROMA. A noite passada, esta manhã. (*Pausa.*)
544. LEVENE. Eles levaram as indicações?
545. ROMA. Hã..hã...

MOSS sai do interrogatório.

546. MOSS. Escroto do caralho.
547. ROMA. Que, eles bateram em você com um cassetete de borracha?
548. MOSS. O tira não era capaz de encontrar o pau dele nem com as duas mãos e um mapa. Qualquer um que converse com esse cara é um *escroto*...
549. ROMA. Você vai virar testemunha do estado?
550. MOSS. Vai se foder, Ricky. Não vou trabalhar hoje. Vou para casa. Vou para casa porque nada ficou resolvido aqui...Qualquer um que converse com esse cara é...

551. ROMA. Adivinha o que a Máquina fez.

552. MOSS. Foda-se a Máquina.

553. ROMA. Oito unidades de Mountain View.

554. MOSS. Esse tira do caralho não tem o direito de falar comigo desse jeito. Eu não roubei o lugar...

555. ROMA. Você ouviu o que eu disse?

556. MOSS. Ouvi. Ele fechou um negócio.

557. ROMA. Oito unidades de Mountain View.

558. MOSS. (Para LEVENE:) Você fechou?

559. LEVENE. Fechei. (Pausa.)

560. ROMA. Adivinha quem?

561. MOSS. Quando...

562. LEVENE. Agora pouco.

563. ROMA. Adivinha quem?

564. MOSS. Agora pouco esta manhã você...

565. ROMA. Harriet e não-sei-o-que-lá Nyborg.

566. MOSS. Você fez isso?

567. LEVENE. Oitenta e dois mil dólares. (Pausa.)

568. MOSS. Aqueles *caloteiros* de uma porra...

569. LEVENE. Duvido. Eu disse a eles. (Para ROMA:) Ouçam isto: eu disse...

570. MOSS. Ei, eu não quero ouvir a porra de suas histórias de guerra...

571. ROMA. Foda-se *você*, Dave...

572. LEVENE. “Vocês precisam acreditar em vocês mesmos...” — olhe — “tudo bem...?”

573. MOSS. (Para WILLIAMSON:) Me dê algumas indicações. Vou sair... Estou saindo do...

574. LEVENE. “... vocês precisam acreditar em vocês mesmos...”

575. MOSS. Não, que se fodam as indicações, vou pra casa.

576. LEVENE. “Bruce, Harriet... Não se importem comigo, acreditem em vocês mesmos...”

577. ROMA. Não temos nenhuma indicação...

578. MOSS. Por que não?

579. ROMA. Eles levaram...

580. MOSS. Ei, aliás, elas são mesmo um lixo... Toda essa maldita...

581. LEVENE. “... Você olha em torno e diz, ‘Fulano tem isso e aquilo e eu não tenho nada...’ “

582. MOSS. *Merda.*

583. LEVENE. “*Por quê? Por que eu não tenho as oportunidades...?*”

584. MOSS. E eles roubaram os contratos...?

585. ROMA. Porra, você se importa...?

586. LEVENE. “Eu quero lhe dizer uma coisa, Harriet...”

587. MOSS. ...que porra *isso* quer dizer...?

588. LEVENE. Quer calar a boca? Estou lhe contando esta...

AARONOW põe a cabeça para fora.

589. AARONOW. A gente pode tomar um café...?

590. MOSS. Como é que está indo? (*Pausa.*)

591. AARONOW. Bem.

592. MOSS. Ah-ha...

593. AARONOW. Se alguém for sair, poderia me trazer um café?

594. LEVENE. “Você realmente tem a...” (*Para ROMA:*) Hã? Hã?

595. MOSS. Porra, o que é que isso quer dizer?

596. LEVENE. “Você realmente tem a oportunidade... Você tem. Como eu tenho, como qualquer *um* tem...”

597. MOSS. Ricky?... Que eu não me importo se eles roubaram os contratos? (*Pausa.*)

598. LEVENE. Eu tenho eles na cozinha. Estou comendo o pedaço de bolo que ela me ofereceu.

599. MOSS. O que é que isso quer dizer?

600. ROMA. *Quer dizer*, Dave, que você não fechou nenhum bom negócio em um mês, não que seja da minha conta, você quer me forçar a te responder. (*Pausa.*) E por isso você não nenhum contrato para ser roubado ou coisa e tal.

601. MOSS. Tem um lado cruel em você, Ricky, você sabe disso...?

602. LEVENE. Rick. Deixa eu te contar. Espere, estamos na...

603. MOSS. Porra, cala essa boca. (*Pausa.*) Ricky. Tem um lado cruel em você... (*Para LEVENE:*) E que porra *você* está balbuciando... (*Para ROMA:*) Ponha essa merda pra fora. Sobre o meu *volume* de vendas. Você estava na pior e eu revelei isso com a condição de que você guardaria segredo. (*Pausa.*) Por um bom tempo. E você tinha razão.

604. ROMA. Quem foi que disse “Foda-se a Máquina”?

605. MOSS. “Foda-se a Máquina”? “Foda-se a Máquina”? O que é isso? Aula de civilidade...? Você está doido, Rick, porra, você é *maluco*? Você é tão sortudo, que acha que é o rei da cocada preta...?! Você quer...

606. LEVENE. Dave...

607. Moss. ...Cala a boca. Decidir quem e como deve ser tratado? É isso? Eu entrei nesta porra de escritório hoje, fui humilhado por um tira punheteiro. Fui acusado de...Você me joga esta *merda* na minha cara, seu bosta, porque você é o nome no alto do quadro...

608. ROMA. É isso o que eu fiz? Dave? Humilhei você? *Deus* meu... *sinto* muito...

609. Moss. Sentado no topo do *mundo*, sentado no topo do *mundo*, tudo é o máximo, caralho...

610. ROMA. Oh, e eu não tenho tempo a perder com um recém-declarado *humanista* que está na pior ultimamente. *Vá se foder*, Dave, você sabe que você fala *demais*. Quando você fecha um contrato, o *lugar* inteiro fede com os seus *peidos* durante uma semana. “Quanto você acabou de comer”, que grande *homem* você é, “Ei, deixa eu te pagar um pacote de chiclete. Vou te mostrar como mastigá-lo.” Seu colega fecha, tudo o que sai de sua boca é *fel*, como você é neurótico...

611. Moss. *Quem* é meu colega...? E quem é você, Ricky, hein, quem é você, o bispo *Sheean*? Que porra é *você*, o *bãbãbã*...? Quem é você, amigo do *trabalhador*? Grande coisa. Foda-se você, você tem a memória de uma mosca. Eu nunca gostei de você.

612. ROMA. O que é isto, seu discurso de despedida?

613. Moss. Eu vou para casa.

614. ROMA. Seu adeus às tropas?

615. Moss. Não vou para casa. Vou para *Wisconsin*.

616. ROMA. Boa viagem.

617. Moss. (*Simultaneamente com “viagem”.*) E foda-se *você*. Fodam-se *todos* vocês. Fodam-se *todos* vocês.

MOSS sai. Pausa.

618. ROMA. (*Para LEVENE:*) Você estava dizendo? (*Pausa.*) Continue. Continue, você tem eles na cozinha, você espalha o material, você está em mangas de camisa, você é capaz de sentir o *cheiro* dele. Hein? Vamos lá, você está comendo o bolo dela. (*Pausa.*)

619. LEVENE. Estou comendo o bolo dela...

620. ROMA. Como é que ele era...?

621. LEVENE. De confeitaria.

622. ROMA. Foda-se *ele*...

623. LEVENE. “O que nós temos de fazer é *admitir* para nós mesmos que a gente enxerga essa oportunidade... e *agarra* ela. (*Pausa.*) É isso aí.” E ficamos sentados ali. (*Pausa.*) Eu tirei a caneta...

624. ROMA. “Fechar sempre...”

625. LEVENE. É isso o que estou *dizendo*. As *velhas* técnicas... faça o filho da mãe tomar uma decisão... *venda pra ele...venda pra ele...faça ele assinar o cheque.*

(Pausa.) A... Bruce, Harriett...a cozinha, blá: eles põem o dinheiro deles em bônus do *governo*... Eu digo, foda-se, vamos até o fim. Eu calculo oito unidades. Oitenta e dois mil dólares. Eu digo a eles. “É isto agora. É isto aquela *coisa* com que vocês vêm sonhando, vocês vão encontrar aquela mala no trem, o cara entra pela porta, a bolsa cheia de dinheiro. É isso aí, *Harriett*...”

626. ROMA. Harriett...

627. LEVENE. Bruce... “Eu não quero *enganar* vocês. Eu não quero fazer rodeios, nem usar de evasivas, você precisa refletir sobre isto. Eu também preciso. Vim aqui para fazer o bem para vocês e para mim. Por nós *dois*. Por que adotar um meio-termo? O único arranjo que vou aceitar é investimento total. Ponto final. Todas as oito unidades. Eu sei que vocês estão dizendo ‘seja seguro’, eu sei o que vocês estão dizendo. Sei que se eu deixasse com vocês mesmos, vocês diriam ‘volte amanhã’, e quando eu saísse por aquela porta, vocês iam fazer um *café*... iam sentar...e pensar ‘vamos agir com segurança’ e para não me decepcionar vocês iam comprar *uma* unidade ou quem sabe duas, porque iam ficar assustados por se deparar com a possibilidade. Mas não é por aí, e não é esse o assunto...” Escuta isto, eu na verdade disse o seguinte: “Isso não é papo pra nós.” Aí eu entreguei a eles a caneta que eu segurava na mão. Virei o contrato, oito unidades oitenta e dois mil dólares. “Agora eu quero que vocês assinem.” (Pausa.) Sentei ali. Cinco minutos. Então, sentei ali, Ricky, vinte e dois minutos contados pelo *relógio* da cozinha. Nenhuma palavra, nenhum *movimento*. O que é que eu estou pensando? “Meu braço está ficando cansado?” *Não*. Eu *consegui*. Eu *consegui*. Como nos velhos tempos, Ricky. Como me ensinaram...Como, como, como eu costumava fazer...Eu consegui.

628. ROMA. Como você me ensinou...

629. LEVENE. Bobagem, você é... Não. Isso é...isso é.. bem, seu eu *consegui*, então estou *contente* por ter conseguido. Eu, *bem*. Eu me fixei neles. Tudo neles, nada em mim. Todos os meus pensamentos estavam neles. Ainda guardo o último pensamento que pronunciei: “Agora é o momento”. (Pausa.) Eles assinaram, Ricky. Foi *bárbaro*. Foi legal pra caralho. Foi como se eles purchassem no ato. Nenhum *gesto*... nada. Como se juntos. Eles, eu juro por Deus, eles dois meio que *imperceptivelmente desabaram*. E ele estende a mão, pega a caneta e assina, passa a caneta para ela, ela assina. Foi tão solene, porra. Eu simplesmente deixei rolar. Balancei a cabeça assim. Balancei de novo. Seguro as mãos dele. Aperto as mãos deles. Seguro as mãos *dela*. Balanço a cabeça para ela deste jeito. “Bruce...Harriett...” Dou um sorriso bem aberto. Fico balançando a cabeça assim. Aponto de novo para a sala de estar, de novo para o armário. (Pausa.) *Porra, eu nem sabia que havia um armário ali!!* Ele volta, traz uma bebida para nós. Copinhos de licor. Um desenho neles. E nós brindamos. Em silêncio. (Pausa.)

630. ROMA. Essa foi uma grande venda, Shelly. (Pausa.)

631. LEVENE. Ah, porra. Indicações! Indicações! Williamson! (WILLIAMSON estica a cabeça para fora do escritório.) Me mandem para trabalhar! Me mandem para trabalhar!

632. WILLIAMSON. As indicações estão chegando.

633. LEVENE. *Pega* elas pra mim!

634. WILLIAMSON. Conversei com Murray e Mitch uma hora atrás. Eles estão chegando, compreenda que eles estão um pouco *perturbados* com o que aconteceu esta manhã...

635. LEVENE. Você contou a eles sobre a venda que eu fiz?

636. WILLIAMSON. Como é que eu poderia contar a eles sobre a sua venda? Ei? Eu não tenho um tele... Vou contar a eles sobre a sua venda quando eles trouxerem as fichas. Certo? Shelly. Certo? Tivemos um pequeno...Você fechou um contrato. Fez uma boa venda. Ótimo.

637. LEVENE. É melhor do que uma boa venda. É uma...

638. WILLIAMSON. Olha: eu tenho muitas coisas na minha cabeça, eles estão chegando, certo, estão muito perturbados, estou tentando fazer algum *sentido*...

639. LEVENE. Só o que estou lhe dizendo é que uma coisa você pode dizer a eles: é uma venda incrível.

640. WILLIAMSON. A única coisa incrível é pra quem você a fez.

641. LEVENE. Porra, o que *isso* quer dizer?

642. WILLIAMSON. Que se a venda der certo, será um milagre.

643. LEVENE. Por que a venda não iria dar certo? Hei, vá se *foder*. Isso é o que estou dizendo. Você não tem idéia do seu trabalho. Um homem é o seu trabalho e você não tem noção do seu. Ouviu o que estou lhe dizendo? Seu “quadro de fim de mês...” Você não sabe dirigir um escritório. Não me importo. Você não sabe o que é isso, você não tem o *faro*, você não tem *culhão*. Você já foi a um encontro marcado com um cliente? *Já*? Este filho da mãe já esteve...você já se sentou com um cli...

644. WILLIAMSON. Se eu fosse você, eu me acalmava, Shelly.

645. LEVENE. Você se *acalmava*?Você se *acalmava*...? Ou você vai fazer o *quê*, me demitir?

646. WILLIAMSON. Isso não é impossível.

647. LEVENE. Num *dia* de oitenta e dois mil dólares? E ainda nem é *meio-dia*.

648. ROMA. Você fechou eles hoje?

649. LEVENE. Sim. Fechei. Esta *manhã*. (Para WILLIAMSON:) O que estou lhe dizendo: as coisas podem *mudar*. Você *entende*? É aqui que você se estrepa, porque isso é algo que você não *sabe*. Você não consegue olhar para a frente. E ver o que vai *acontecer*. Poderia ser alguma *outra* pessoa, John. Pode ser alguém *novo*, hein? Alguém *novo*. E você não pode olhar para *trás*. Porque você não conhece a *história*. Você pergunta a eles. Quando a gente estava em Rio Rancho, quem era o líder de vendas? Um mês...? Dois meses...? Oito meses em doze por três anos consecutivos. Você sabe o que isso significa? Sabe o que isso significa? Isso é *sorte*? É alguma, alguma, alguma indicação roubada? Isso é *capacidade*. Isso é talento, isso é, isso é...

650. ROMA...sim...

651. LEVENE. ...e você não se *lembra*. Porque você não estava *por perto*. Isso é venda a domicílio. Vou até a porta. Nem sequer sei o *nome* dessas pessoas. Estou vendendo algo que elas nem sequer *querem*. Você fala em vender sem botar

pressão... antes a gente tinha um nome para isso...antes de dar um nome para alguma coisa, a gente fazia isso.

652. ROMA. Isso está certo, Shelly.

653. LEVENE. E, e, e, eu o fiz. Eu consegui pagar a escola da *minha filha*. Ela... e...venda a domicílio, parceiro. Porta a porta. Mas você não sabe. Você não sabe. Você nunca ouviu falar de uma *fase* de maré alta. Você nunca ouviu falar de “organizar a sua equipe de vendas...” É isso o que você é: um *secretário*, John. Foda-se você. Esse é o meu recado para você.Vá se foder. Vá tomar no cu. Se você não gosta disso, vou falar com o Jerry Graff. Ponto final. Foda-se você. Me põe no quadro. E eu quero três indicações que valham a pena hoje, não quero nenhuma porcaria, quero fechar elas juntas porque eu vou ter sucesso em todas elas hoje. Isso é tudo o que tenho a dizer pra você.

654. ROMA. Ele está certo, Williamson.

WILLIAMSON entra numa sala lateral. Pausa.

655. LEVENE. Isso não está certo. Sinto muito, e eu vou te dizer que quem é responsável, é o Mitch e o Murray.

ROMA vê alguma coisa do lado de fora da janela.

656. ROMA. *(em voz baixa)* Oh, Cristo.

657. LEVENE. Ele que vá pro inferno. Vamos almoçar, as indicações não vão chegar até...

658. ROMA. Você é um cliente. Acabei de te vender cinco sítios Glengarry na beira do lago. Esfrego a cabeça, você me lança a dica “Kenilworth”.

659. LEVENE. O que é isso?

660. ROMA. Kenilw... *(LINGK entra no escritório.)*

661. ROMA. *(para LEVENE)* Eu possuo a propriedade, *minha mãe* é dona da propriedade, eu meti ela lá dentro. Vou lhe mostrar as quadras dos lotes. Olhe, quando você chegar em casa, de A-3 a A-14 e de 26 a 30. Reflita um tempo e se ainda sentir.

662. LEVENE. Não, sr. Roma. Não preciso de tempo, fiz muitos *investimentos* no último...

663. LINGK. Preciso conversar com você.

664. ROMA. *(Erguendo os olhos.)* Jim! O que é que você está fazendo aqui? Jim Lingk, D. Ray Morton...

665. LEVENE. Prazer em conhecê-lo.

666. ROMA. Acabei de pôr Jim no Black Creek...você conhece..

667. LEVENE. Não...Black Creek. Sim. Na *Flórida*?

668. ROMA. É.
669. LEVENE. Eu queria *falar* com você sobre...
670. ROMA. Bem, vamos fazer isso este fim de semana.
671. LEVENE. Minha *esposa* mandou que eu desse uma olhada em...
672. ROMA. *Linda*. Linda terra ondulada. Eu estava contando pro Jim e pra Jinny, Ray, eu quero te contar uma coisa. (*Para LEVENE:*) Você, Ray, come em muitos restaurantes. Eu sei disso... (*Para LINGK:*) O sr. Morton trabalha na American Express... ele é... (*Para LEVENE:*) Posso contar ao Jim o que você faz...?
673. LEVENE. Claro.
674. ROMA. Ray é diretor de todas as vendas e serviços na Europa da American Ex... (*Para LEVENE:*) Mas eu estou dizendo que você não faz uma *refeição* sem provar...Eu estive na casa de LingK na última... Na verdade, que era aquele item de serviço de que estava falando...?
675. LEVENE. Que...
676. ROMA. "Culinária doméstica..." Como você a chamou, você disse...era um rótulo que você usou..
677. LEVENE. Ahm...
678. ROMA. Doméstica...
679. LEVENE. Culinária doméstica...
680. ROMA. A entrevista do mês...?
681. LEVENE. Oh! Para a *revista*...
682. ROMA. Sim. Isso é algo que eu posso falar a respe...
683. LEVENE. Bem, ela só vai sair na edição de fevereiro...*com certeza*. Certo, vá em frente, Rick.
684. ROMA. Tem certeza?
685. LEVENE. (*Faz um gesto afirmativo com a cabeça.*) Vá em frente.
686. ROMA. Bem, Ray estava comendo na casa de um dos homens da empresa dele na França... O homem é francês, não é?
687. LEVENE. Não, a *esposa* dele é que é.
688. ROMA. Ah. Ah, a esposa dele é. Ray: que *horas* você tem...?
689. LEVENE. Meio-dia e quinze.
690. ROMA. Oh! Meu Deus...Tenho que embarcar você no *avião*!
691. LEVENE. Eu não disse que eu ia embarcar às duas...
692. ROMA. Não, Você disse à uma. É por isso que você disse que a gente não poderia conversar até Kenilworth.
693. LEVENE. Oh, meu Deus, você tem razão! Estou no vô da uma... (*Levantando-se.*) Bem, vamos rápido...
694. LINGK. Preciso conversar com você...

695. ROMA. Tenho que levar Ray a O'Hare...(Para LEVENE:) Vamos, vamos rápido... (por sobre o ombro) John! Ligue para a American Express em Pittsburgh para o senhor Morton, por favor, diga a eles que ele está no vôo da uma hora. (Para LINGK:) Até mais... Cristo, lamento que você tenha vindo até... Estou correndo para levar o Ray até O'Hare...Espere aqui, eu vou... não. (Para LEVENE:) Vou me encontrar com o representante da sua empresa na volta...(Para LINGK:) Gostaria que você tivesse telefonado... Vou te dizer, espere: você e Jinny vão estar em casa esta noite? (Esfrega a testa.)

696. LINGK. Eu...

697. LEVENE. Rick.

698. ROMA. O quê?

699. LEVENE. Kenilworth...?

700. ROMA. Como...?

701. LEVENE. Kenilworth.

702. ROMA. Oh, Deus...Oh, Deus...(ROMA leva LINGK para o lado. Em voz baixa) Jim, me perdoe... Ray, eu te contei, ele é o vice-presidente sênior da American Express. A família é dona de 32 por... Nos últimos anos eu vendi a ele...Não posso lhe dizer o valor em dólares, mas é uma quantidade enorme de terras. Eu prometi cinco semanas atrás que eu iria à festa de aniversário da mulher dele em Kenilworth esta noite. (Suspira.) Eu tenho de ir. Você entende. Eles me tratam como um membro da família, por isso eu tenho de ir. É engraçado, sabe, você tem uma visão do homem de empresa tipo multinacional, só negócios... este homem, não. Vamos passar na casa dele algum dia. Vamos ver. (Ele consulta a agenda.) Amanhã. Não. Amanhã, estou em L.A... Segunda-feira... Vou levar você para almoçar, onde você gostaria de ir?

703. LINGK. Minha esposa... (ROMA esfrega a testa.)

704. LEVENE. (Parado em pé, à porta.) Rick...?

705. ROMA. Sinto muito, Jim, não posso conversar agora. Vou ligar à noite para você...Sinto muito. Estou indo, Ray. (Caminha para a porta.)

706. LINGK. Minha esposa disse que eu tenho de cancelar o contrato.

707. ROMA. É uma reação normal, Jim. Vou lhe dizer o que é, e eu sei que é por isso que você casou com ela. Um dos motivos é prudência. É um investimento de porte. A gente pensa duas vezes... é também algo que as mulheres têm. É só uma reação ao tamanho do investimento. Segunda-feira, se você me convidar para jantar novamente... (Para LEVENE:) Essa mulher sabe cozinhar...

708. LEVENE. (Simultaneamente:) Tenho certeza que ela sabe...

709. ROMA. (Para LINGK:) Vamos conversar. Vou te contar uma coisa. Porque (em voz baixa:) tem algo na metragem das suas terras que eu quero que você saiba. Não posso conversar sobre isso agora. Realmente não devo. E, de fato, por lei, eu... (Encolhe os ombros, resignado.) O vizinho de vocês, ele comprou o lote dele por cinquenta e dois, ele telefonou para dizer que ele já tinha recebido uma oferta... (ROMA esfrega a testa.)

710. LEVENE. Rick...?

711. ROMA. Estou indo, Ray...que dia! Vou ligar para você esta noite, Jim. Lamento que você tenha tido que vir até aqui... Segunda-feira, almoço.
712. LINGK. Minha esposa...
713. LEVENE. Rick, nós realmente temos de ir embora.
714. LINGK. Minha esposa...
715. ROMA. Segunda-feira.
716. LINGK. Ela ligou para o consumidor o advogado, eu não sei. O advoga... disseram que temos três dias...
717. ROMA. Para *quem* ela ligou?
718. LINGK. Eu não sei, o advoga...a...uma delegacia do consumidor.
719. ROMA. Por que ela fez *isso*, Jim?
720. LINGK. Eu não sei. (*Pausa.*) Eles disseram que a gente tem três dias. (*Pausa.*) Eles disseram que a gente tem três dias.
721. ROMA. Três dias.
722. LINGK. Para...você sabe. (*Pausa.*)
723. ROMA. Não, eu não sei. Me diga.
724. LINGK. Para a gente mudar de idéia.
725. ROMA. É *claro* que vocês têm três dias.
726. LINGK.Então não podemos conversar *segunda-feira*. (*Pausa.*)
727. ROMA. Jim, Jim, você viu minha agenda... Eu *não posso*, você viu minha agenda...
728. LINGK. Mas a gente precisa, *antes* da segunda-feira. Para pegar o nosso dinheiro de vol...
729. ROMA. Três dias *úteis*. Eles querem dizer três dias *úteis*.
730. LINGK. Quarta, quinta, sexta.
731. ROMA. Não compreendo.
732. LINGK. São os dias que contam. Três dias úteis...se eu esperar até segunda, meu prazo se esgota.
733. ROMA. Você não está contando o sábado.
734. LINGK. Eu não.
735. ROMA. Não, estou dizendo que você não inclui o sábado...nos seus três dias. Não é um dia *útil*.
736. LINGK. Mas eu não o estou *contando*. (*Pausa.*) Quarta. Quinta. Sexta. Assim ele teria vencido.
737. ROMA. O que teria vencido?
738. LINGK. O prazo, se eu esperar até segun...
739. ROMA. Quando você preencheu o cheque?
740. LINGK. On...

741. ROMA. Quando foi ontem?

742. LINGK. Terça.

743. ROMA. E quando esse cheque foi descontado?

744. LINGK. Eu não sei.

745. ROMA. Qual a data mais próxima em que ele poderia ter sido descontado?
(*Pausa.*)

746. LINGK. Não sei.

747. ROMA. *Hoje.* (*Pausa.*) *Hoje.* Que, aliás, não foi, já que havia alguns pontos do contrato que, aliás, eu queria repassar com você.

748. LINGK. O cheque não foi descontado?

749. ROMA. Acabei de ligar para a central e ele está em cima da mesa deles.

750. LEVENE. Rick...

751. ROMA. Um momento, já vou estar com você. (*Para LINGK:*) De fato, um... *um* ponto, que eu conversei com você e sobre o qual (*olha em torno*) não posso conversar com você aqui.

O detetive põe a cabeça para fora da soleira.

752. BAYLEN. Levene!!!

753. LINGK. Eu, eu...

754. ROMA. Veja bem, o *estatuto* é para a sua proteção. Não estou reclamando disso, na verdade eu era um membro da comissão quando nós o *redigimos*, portanto exatamente o *oposto*. Ele *diz* que você tem três dias úteis a partir do momento em que o acordo foi fechado para mudar de idéia.

755. BAYLEN. Levene!

756. ROMA. Que, espere um segundo, que só vale quando o cheque for descontado.

757. BAYLEN. Levene!!!

AARONOW sai da sala do detetive.

758. AARONOW. Estou *farto* desse maluco do caralho. Ninguém deve falar assim com um homem. Como é que você está *falando* comigo desse...?

759. BAYLEN. Levene! (*WILLIAMSON põe a cabeça para fora do escritório.*)

760. AARONOW. ...como é que você pode *falar* comigo desse... desse...

761. LEVENE. (*Para ROMA:*) Rick, vou chamar um táxi.

762. AARONOW. *Eu* não roubei...

WILLIAMSON vê LEVENE.

763. WILLIAMSON. Shelly: entre no escritório.
764. AARONOW. Não fui *eu...* por que *eu* iria...”Onde você esteve ontem...” Alguém está me ouvindo...? Onde está Moss...Onde...?
765. BAYLEN. Levene? (*Para WILLIAMSON:*) Esse é Lev... (*BAYLEN aborda LINGK.*)
766. LEVENE. (*Levando BAYLEN para dentro do escritório.*) Ah. Ah. Talvez eu possa aconselhar você a esse respeito...(*Para ROMA e LINGK, quando ele sai:*) *Desculpe-nos, sim?*
767. AARONOW. (*Simultaneamente com a fala de LEVENE acima:*) ...Entro aqui... eu trabalho aqui, não venho aqui para ser *maltratado*...
768. WILLIAMSON. Vá *almoçar*, por favor...
769. AARONOW. Eu quero *trabalhar* hoje, é por isso que eu vim...
770. WILLIAMSON. As indicações chegando, eu vou permitir...
771. AARONOW. ... é por isso que eu vim. Eu pensei que eu...
772. WILLIAMSON. Vai *almoçar*.
773. AARONOW. Eu não *quero* ir *almoçar*.
774. WILLIAMSON. Vai *almoçar*, George.
775. AARONOW. Quem é ele para falar assim com um trabalhador? Não é...
776. WILLIAMSON. (*Aborda-o.*) Quer, por favor, ir lá pra fora, nós temos pessoas tentando fazer *negócios* aqui...
777. AARONOW. É o que, é o que, é o que eu tentando fazer. (*Pausa.*) É por isso que eu vim... e me deparo com a *gestapo*...
778. WILLIAMSON. (*Voltando para o seu escritório.*) Dá licença...
779. AARONOW. Eu me deparo com táticas da *gestapo*... Eu me deparo com táticas da *gestapo*...Isso não está certo... Ninguém tem o direito de... “Chame um advogado”, isso quer dizer que a gente é culpado... que está sob sus... “Co...” diz ele, “coopere” ou nós vamos para o centro. Isso não está... contanto que eu tenha...
780. WILLIAMSON. (*Irrompendo do seu escritório.*) Sai daqui, por favor. *Sai* daqui, por favor. Por favor. Estou tentando dirigir um *escritório* aqui. Quer, por favor, ir *almoçar*? Vá *almoçar*. Quer ir, por favor, *almoçar*? (*Retorna ao escritório.*)
781. ROMA. (*Para AARONOW:*) Quer nos dar licença...
782. AARONOW. Onde foi Moss...?!...
783. ROMA. Quer nos dar licença, por favor?
784. AARONOW. Ah. Ah, ele foi para o restaurante? (*Pausa.*) Eu...eu... (*Sai.*)
785. ROMA. Sinto *muito*, Jimmy. Peça-lhe desculpas.
786. LINGK. Não sou eu, é a minha mulher.
787. ROMA. (*Pausa.*) O que é?
788. LINGK. Eu já te contei.
789. ROMA. Me conta de novo.

790. LINGK. O que está acontecendo aqui?
791. ROMA. Me conta de novo. Sua mulher.
792. LINGK. Eu já te contei.
793. ROMA. Me conta de novo.
794. LINGK. Ela quer o dinheiro dela de volta.
795. ROMA. Vamos falar com ela.
796. LINGK. Não, Ela me disse “imediatamente”.
797. ROMA. Nós vamos falar com ela, Jim...
798. LINGK. Ela não quer escutar.

O detetive estica a cabeça para fora.

799. BAYLEN. Roma.
800. LINGK. Ela me disse que se eu não falar, eu tenho de ligar para o promotor público.
801. ROMA. Não, não. Isso é só algo que ela “disse”. Você não precisa fazer isso.
802. LINGK. Ela me disse que eu *preciso*.
803. ROMA. Não, Jim.
804. LINGK. Eu *preciso*. Se eu não receber o meu *dinheiro* de volta...
805. Baylen. Roma! (*Para Roma:*) Estou falando com você...
806. ROMA. Eu tenho...olhe. (*Genericamente:*) Alguém, por favor, tire esse cara do meu pé.
807. BAYLEN. Você tem algum problema?
808. ROMA. Sim. Eu tenho um problema. Sim, eu *tenho*, meu ami...Não fui eu que roubei nada, estou fazendo *negócio*. Vou estar com você daqui a *pouco*. Você entendeu...? (*Olha para trás. LINGK está caminhando para a porta.*) Onde você vai?
809. LINGK. Eu estou...
810. ROMA. Onde você vai...? Este aqui sou *eu*... Aqui é o Ricky, Jim. Jim, tudo o que você *quiser*, se você *quiser*, você *tem*. Entende? Este aqui sou *eu*.
Alguma coisa *perturbou* você. Sente-se, agora se sente. Conte-me o que é.
(*Pausa.*) Vou ajudar você a resolver o problema? Esteja absolutamente certo disso. Sente-se. Contar a você uma coisa...? Às vezes precisamos de alguém de *fora*. É... não, sente-se...Agora fale *comigo*.
811. LINGK. Não posso negociar.
812. ROMA. O que isso quer dizer?
813. LINGK. Que...
814. ROMA. O quê, o quê, *diga*. Diga-me o que é...

815. LINGK. Eu...
816. ROMA. O quê...?
817. LINGK. Eu...
818. ROMA. O quê...? Diga as palavras.
819. LINGK. Eu não tenho o *poder*. (Pausa.) Eu disse.
820. ROMA. Que poder?
821. LINGK. O poder de negociar.
822. ROMA. Negociar o quê? (Pausa.) Negociar o quê?
823. LINGK. *Isto*.
824. ROMA. "Isto" o quê? (Pausa.)
825. LINGK. O contrato.
826. ROMA. O "contrato", *esquece* o contrato. *Esquece* o contrato, você tem alguma coisa na mente, Jim, o que é?
827. LINGK. (Levantando-se.) Não posso conversar com você, você *conheceu* a minha mulher. Eu...(Pausa.)
828. ROMA. O quê? (Pausa.) O quê? (Pausa.) O quê, Jim: eu lhe digo o quê, vamos sair daqui... Vamos tomar um drinque.
829. LINGK. Ela me disse para não conversar com você.
830. ROMA. Vamos...ninguém vai saber, vamos até a *esquina* tomar um drinque.
831. LINGK. Ela me disse que eu tinha de pegar o cheque de volta ou ligar para o promotor público.
832. ROMA. Esquece o contrato, Jimmy. (Pausa.) *Esquece* o contrato...você me conhece. O contrato já era. Estou falando sobre o *contrato*? Isso está *encerrado*. Por favor. Vamos falar sobre *você*. Vamos indo. (Pausa. ROMA se levanta e começa a caminhar para a porta da frente.) Vamos indo. (Pausa.) Vamos indo, Jim. (Pausa.) Eu quero te contar uma coisa. A vida é sua. Você tem um contrato com a sua mulher. Tem certas coisas que vocês fazem *conjuntamente*, vocês têm um *vínculo* aí... e existem *outras* coisas. Estas coisas são suas. Você não precisa se sentir *envergonhado*, você não precisa sentir que não está sendo *verdadeiro*... ou que ela o abandonaria se ela soubesse. Esta é a *sua* vida. (Pausa.) *Sim*. Agora eu quero *conversar* com você porque você está obviamente perturbado e isso me *preocupa*. Agora vamos. Agora mesmo. (LINGK levanta-se e eles começam a andar para a porta.)
833. BAYLEN. (Estica a cabeça para fora da porta.) Roma...
834. LINGK. ... e ... e ...(Pausa.)
835. ROMA. O quê?
836. LINGK. E o cheque está...
837. ROMA. O que eu lhe *disse*? (Pausa.) O que eu disse sobre os três dias...?
838. BAYLEN. Roma, quer fazer o favor, eu gostaria de ir almoçar...

839. ROMA. Estou conversando com o sr. Lingk. Se você quiser, eu volto daqui... (*Consulta o relógio.*) Voltarei daqui a pouco...Eu já te disse, verifique com o sr. Williamson.
840. BAYLEN. O pessoal do centro disse...
841. ROMA. Ligue para eles novamente. Sr. Williamson.....!
842. WILLIAMSON. (*Saindo do seu escritório.*) Sim.
843. ROMA. O senhor Lingk e eu vamos ...
844. WILLIAMSON. Sim. Por favor. Por favor. (*Para LINGK:*) A polícia (*dá de ombros*) pode ser...
845. LINGK. O que a polícia está fazendo?
846. ROMA. Não é nada.
847. LINGK. O que a polícia está *fazendo* aqui...?
848. ROMA. Não foi nada...Eu estava tranquilizando o sr. Lingk...
849. WILLIAMSON. Sr. Lingk. James Lingk. Seu contrato foi enviado. Nada com que...
850. ROMA. John...
851. WILLIAMSON. Seu contrato foi enviado para o banco.
852. LINGK. Vocês descontaram o cheque?
853. WILLIAMSON. Nós...
854. ROMA....senhor Williamson...
855. WILLIAMSON. O seu cheque foi descontado ontem à tarde. E, em *todo* caso, temos cobertura total do seguro, como o senhor sabe. (*Pausa.*)
856. LINGK. (*Para ROMA.*) Vocês descontaram o cheque?
857. ROMA. Não que eu saiba, não...
858. WILLIAMSON. Tenho certeza que podemos...
859. LINGK. Oh, Cristo... (*Começa a sair pela porta.*) Não me siga... Oh, Cristo. (*Pausa. Para ROMA.*) Eu sei que eu decepcionei você. Sinto muito. Per...perdão...per...Já não sei mais. (*Pausa.*) Perdoe-me. (*LINGK sai. Pausa.*)
860. ROMA. (*Para WILLIAMSON:*) Seu babaca imbecil. Você, Williamson... Estou falando com você, seu bosta...Você acaba de me custar *seis mil dólares*. (*Pausa.*) Seis mil dólares. E um Cadillac. Está certo. O que você vai fazer a respeito disso? O que você vai fazer a respeito disso, seu escroto. Seu *merda* do caralho. Onde você aprendeu o seu *ofício*? Seu estúpido babaca do caralho. Seu *idiota*. Quem é que te disse que você podia trabalhar com *homens*?
861. BAYLEN. Eu poderia...
862. ROMA. Eu vou tomar o seu *emprego*, seu bosta. Vou ao *centro* conversar com o Mitch e o Murray, e vou até o Lemkin. Não quero nem saber *de quem você é sobrinho*, quem você conhece, o pau de quem você anda chupando. Você vai *para a rua*, juro pra você, vou vai...
863. BAYLEN. Ei, parceiro, vamos acabar com isto...

864. ROMA. Qualquer um neste escritório vive da sua própria *perspicácia*... (para BAYLEN) Vou estar com você em um segundo. (para WILLIAMSON) Você foi contratado para *ajudar* a gente — isso te parece claro? Para nos *ajudar*. Não para nos *ferrar*, seu *viado*...para *ajudar homens* que vão *para a rua* para tentar ganhar a *vida*. Sua *bicha*... Seu *puxa-saco*...Vou lhe dizer mais uma coisa. Espero que você *arruíne* este escritório, e que eu possa contar ao nosso amigo aqui alguma coisa que *ajude* ele a *pegar* você. (Entra na sala.) [Se] você *qu[is]er* aprender, a primeira regra que deve saber se já *passou* um dia de sua *vida*...nunca abra a boca até saber qual é o *lance*. (Pausa.) Seu *moleque* do *caralho*... (ROMA vai para a sala interna, seguido por BAYLEN).

865. LEVENE. Você é um *bosta*, Williamson... (Pausa.)

866. WILLIAMSON. Humm.

867. LEVENE. Se você não consegue pensar rápido, você deve ficar de *bico calado*. (Pausa.) Está me ouvindo? Estou *falando* com você. Você me ouviu...?

868. WILLIAMSON. Sim. (Pausa.) Estou ouvindo você.

869. LEVENE. Você não pode aprender isso num escritório. Eih? Ele está certo. Você precisa aprender isso na *rua*. Você não pode *comprar* isso. Você precisa aprender isso na *prática*.

870. WILLIAMSON. Humm.

871. LEVENE. *Sim*. “Humm”. *Sim*. *Exatamente*. *Exatamente*. Porque o seu parceiro *depende* disso. (Pausa.) Estou falando com você, estou tentando lhe contar alguma coisa.

872. WILLIAMSON. Está?

873. LEVENE. Sim, estou.

874. WILLIAMSON. O que você está tentando me contar?

875. LEVENE. O que Roma está tentando lhe contar. O que eu lhe contei ontem. Que você não faz parte deste ramo de negócios.

876. WILLIAMSON. Que eu não *faço*...

877. LEVENE. Preste atenção em mim, algum dia você poderá dizer, “Ei...” Não, esquece isso, só escute o que eu vou dizer; o seu parceiro *depende* de você. O seu parceiro...um homem que é o seu “parceiro” *depende* de você... você precisa *acompanhar* e *apoiar* ele... ... ou você é um *bosta*, você é um *bosta*, não consegue existir sozinho...

878. WILLIAMSON. (Roçando nele ao passar.) Dá licença...

879. LEVENE... dá licença *coisa nenhuma*, você pode ser tão frio quanto quiser, mas acabou de *ferrar* um bom homem em seis mil dólares e seu maldito bônus porque você não conhecia o *lance*, se você não pode saber isso e não é homem o suficiente para aceitar isso, então não sei o quê, se você não é capaz de tirar *alguma coisa* disso...(Bloqueando-lhe a passagem.), você é *escória*, você é um porra de homem branco acomodado. Você pode ser tão frio quanto quiser. Qualquer *criança* saberia disso, ele está certo. (Pausa.) Se você vai inventar alguma coisa, tenha certeza de que ela vai *ajudar* ou fique de *bico calado*. (Pausa.)

880. WILLIAMSON. Humm. (LEVENE ergue o braço.)

881. LEVENE. Já terminei com você. *(Pausa.)*
882. WILLIAMSON. Como você sabe que eu inventei aquilo?
883. LEVENE. *(Pausa.)* O quê?
884. WILLIAMSON. Como você sabe que eu inventei aquilo?
885. LEVENE. Do que você está falando?
886. WILLIAMSON. Você disse, “Não invente alguma coisa a não ser que tenha certeza de ela vai ajudar”. *(Pausa.)* Como você sabia que eu inventei alguma coisa?
887. LEVENE. Do que você está falando?
888. WILLIAMSON. Eu disse ao cliente que o contrato dele tinha ido para o banco.
889. LEVENE. Bem, e não tinha?
890. WILLIAMSON. Não. *(Pausa.)* Não tinha.
891. LEVENE. Não *brinque* comigo, John, não *brinque* comigo... o que você está dizendo?
892. WILLIAMSON. Bem, estou dizendo o seguinte, Shel: geralmente levo os contratos para o banco. A noite passada eu não levei. Como você sabia disso? Essa noite, a única vez em um ano, eu deixei um contrato em cima da minha mesa. Ninguém sabia disso exceto *you*. Ora, como é que você sabia disso? *(Pausa.)* Você quer conversar comigo, quer conversar com uma *outra* pessoa...porque este é o *meu* trabalho. Este é o meu trabalho na empresa, e você vai *conversar* comigo. Ora, como é que você sabia que o contrato estava em cima da minha mesa?
893. LEVENE. Você está falando um monte de merda.
894. WILLIAMSON. Você roubou o escritório.
895. LEVENE. *(Ri:)* Certo! Eu roubei o escritório. Certo.
896. WILLIAMSON. O que você fez com as indicações? *(Pausa. Aponta para a sala do detetive.)* Você quer entrar lá? Eu conto a ele o que eu sei, ele vai desenterrar *alguma coisa*... Você tem um *álibi* pra noite passada? É melhor você ter algum. O que você fez com as indicações? Se você me contar o que você fez com elas, nós podemos conversar.
897. LEVENE. Eu não sei o que você está dizendo.
898. WILLIAMSON. Se você me contar onde estão as indicações, eu não vou entregar você. Se não *contar*, vou dizer ao tira que você roubou elas, e o Mitch e o Murray vão tomar providências para mandar você para a cadeia. Acredite em mim, eles vão tomar providências. Então, o que você fez com as indicações? Vou entrar por aquela porta —você tem cinco segundos para me contar, ou você vai para a cadeia.
899. LEVENE. Eu...
900. WILLIAMSON. Eu não me importo. Está entendendo? *Onde estão as indicações?* *(Pausa.)* Tudo bem. *(Williamson vai abrir a porta do escritório.)*
901. LEVENE. Eu as vendi para o Jerry Graff.
902. WILLIAMSON. Quanto você recebeu por elas? *(Pausa.)* Quanto você recebeu por elas?
903. LEVENE. Cinco mil. Fiquei com metade.

904. WILLIAMSON. Quem ficou com a outra metade? *(Pausa.)*
905. LEVENE. Preciso contar pra você? *(Pausa. Williamson começa a abrir a porta.)*
Moss.
906. WILLIAMSON. *Isso foi fácil, não foi? (Pausa.)*
907. LEVENE. Foi idéia dele.
908. WILLIAMSON. *Foi?*
909. LEVENE. Eu... Tenho certeza de que ele recebeu mais que os cinco mil, na verdade.
910. WILLIAMSON. Ah-hah?
911. LEVENE. Ele me disse que a minha parte era dois mil e quinhentos.
912. WILLIAMSON. Humm.
913. LEVENE. Tudo bem: Eu...olhe: eu vou fazer com que isso valha a pena para você. Eu vou. Eu dei a volta por cima. Eu consegui fechar contratos antigos, eu posso fechar novamente. *Eu sou* o único que vai fechá-los. Sou *eu!* Sou *eu!* Porque eu dei a volta por cima... Eu posso fazer isso, eu posso fazer *qualquer...*a noite passada. Vou lhe contar, eu estava pronto para cometer suicídio. Moss fica me azucrinando, "Faça isso, vamos nos dar bem..." Por que não? Um negócio grande pra caramba. Estou meio que esperando ser apanhado. Pôr-me fora do meu... *(Pausa.)* Mas isso me *ensinou* uma coisa. Me ensinou que você tem é de cair *fora* disso. Grande coisa. Pois eu não tenho jeito para ladrão. Eu tenho jeito para vendedor. E agora eu estou de volta, e tenho meu *culhão* de volta...e, você sabe, John, você tem a *vantagem* sobre mim agora. Seja o que for preciso fazer para corrigir isso, vamos corrigi-lo. Vamos corrigi-lo.
914. WILLIAMSON. Quero lhe dizer uma coisa, Shelly. Você tem uma boca grande. *(Pausa.)*
915. LEVENE. O quê?
916. WILLIAMSON. Você tem uma boca grande, e agora eu vou lhe mostrar uma maior ainda. *(Começa a se dirigir para a porta da sala do detetive.)*
917. LEVENE. Onde você vai, John?... você não pode fazer isso, você não quer fazer isso...espere, espere um minuto... espere um minuto...espere...espere...espere... *(Tira dinheiro dos bolsos.)* Espere...ah, olhe...*(Começa a contar o dinheiro.)* Olhe, mil e duzentos, dois mil, duzentos, dois ...dois mil e quinhentos, é...pegue. *(Pausa.)* Pegue todo o dinheiro...*(Pausa.)* Pegue!
918. WILLIAMSON. Não, eu acho que não, Shel.
919. LEVENE. Eu...
920. WILLIAMSON. Não, eu acho que eu não quero o seu dinheiro. Eu acho que você escolheu com o meu escritório. E eu acho que você vai embora.
921. LEVENE. Eu...o quê? Você está, você está, é por isso...? Você está louco? Eu...eu vou *fechar* contratos para você, eu vou... *(Empurrando o dinheiro para ele.)* Aqui, aqui, eu vou *fazer* este escritório...Eu vou voltar a ser o Número Um aqui...Hei, hei, hei! Isto é só o começo...Escu...escu...escute. Escute. Só um momento. Escu... eis o que...eis o que nós vamos fazer. Vinte por cento. Vou te dar vinte por cento das minhas vendas... *(Pausa.)* Vinte por cento. *(Pausa.)* Durante todo o tempo que eu

trabalhar na empresa. *(Pausa.)* Cinquenta por cento. *(Pausa.)* Você vai ser meu parceiro. *(Pausa.)* Cinquenta por cento. De todas as minhas vendas.

922. WILLIAMSON. Que vendas?

923. LEVENE. Que vendas...? Eu acabei de *fechar* oitenta e dois mil ... Porra, você está... Eu estou *de volta*... Eu estou *de volta*, isto é só o começo.

924. WILLIAMSON. Só o começo...

925. LEVENE. Certa...

926. WILLIAMSON. Onde você esteve, Shelly? Bruce e Harriett Nyborg. Você quer ver os *memorandos*...? Eles são malucos... costumavam ligar toda semana. Quando eu estava trabalhando no Webb. E estávamos vendendo Arizona... eles são malucos... você viu como eles estavam *vivendo*? Como você pode enganar a si...

927. LEVENE. Eu tenho o cheque...

928. WILLIAMSON. Esqueça o cheque. Mande colocar numa moldura. Ele não vale nada. *(Pausa.)*

929. LEVENE. O cheque não presta?

930. WILLIAMSON. Fica por aqui e eu vou pegar o memorando para você. *(Caminha para a porta.)* Estou ocupado agora...

931. LEVENE. O cheque deles não presta? Eles são malucos...?

932. WILLIAMSON. Liga para o banco. *Eu* liguei para eles.

933. LEVENE. Você ligou?

934. WILLIAMSON. Liguei para eles quando tínhamos a indicação...quatro meses atrás. *(Pausa.)* Aquelas pessoas são loucas. Do que elas gostam mesmo é de conversar com vendedores. *(WILLIAMSON caminha para a porta.)*

935. LEVENE. Não.

936. WILLIAMSON. Sinto muito.

937. LEVENE. *Por quê?*

938. WILLIAMSON. Porque eu não gosto de você.

939. LEVENE. John: John: ... minha *filha*....

940. WILLIAMSON. Foda-se. *(ROMA sai da sala do detetive. WILLIAMSON entra.)*

941. ROMA. *(para BAYLEN)* Escroto... *(para LEVENE)* O cara não consegue encontrar a porra do próprio sofá *na sala de estar*... Ah, Cristo...que dia, que dia... Eu nem sequer tomei uma xícara de *café*.... O punheteiro do John abre a boca e manda o meu Cadillac pro espaço... *(Suspira.)* Eu juro... esse não é um mundo de homens... esse não é um mundo de homens, Máquina... é um mundo de controladores do relógio de ponto, burocratas, chefes de escritório ... é um mundo fodido, é isso o que é... não existe aventura *nesse* mundo. *(Pausa.)* Uma raça em extinção. É sim. *(Pausa.)* Somos os membros de uma raça em extinção. É... é... é por isso que temos de apoiar uns aos outros. Shel: quero conversar com você. Gostaria de conversar com você por algum tempo. Por muito tempo, na verdade. Eu disse, "A Máquina, aí está um homem com quem eu gostaria de trabalhar. Aí está um homem..." Sabe? Eu nunca disse isso. Eu devia dizer, não sei por que não disse. E aquela merda que você estava lançando para o meu cliente foi *tão*... ela... ela foi, e, com licença, pois

aqui não é mesmo o lugar para eu dizer isso. Foi admirável... foi material antigo. Ei, eu tenho tido uma fase boa, e *daí*? Há coisas que eu poderia aprender com você. Você já comeu hoje?

942. LEVENE. Eu.

943. ROMA. Sim.

944. LEVENE. Humhum.

945. ROMA. Bem, quer dar um pulo até o Chinks, me fazer companhia e conversarmos enquanto como?

946. LEVENE. Acho melhor eu ficar aqui por enquanto.

BAYLEN estica a cabeça para fora da sala.

947. BAYLEN. Sr. Levene...?

948. ROMA. Termine, desça e vamos...

949. BAYLEN. Quer vir aqui, por favor?

950. ROMA. E vamos acertar isto. Tudo bem? Shel? Diga que tudo bem. (*Pausa.*)

951. LEVENE. (*Suavemente para si mesmo:*) Huh.

952. BAYLEN. Sr. Levene, acho que precisamos ter uma conversa.

953. ROMA. Vou para o Chinks. Quando terminar, desça, vamos fumar um cigarro.

954. LEVENE. Eu...

955. BAYLEN. (*Aproxima-se:*)... Entre na sala.

956. ROMA. Ei, ei, ei, devagar amigo, Esse aí é a "Máquina". Esse é Shelly "A Máquina" Lev...

957. BAYLEN. Entra na maldita sala. (*BAYLEN começa a empurrar Shelly para dentro da sala.*)

958. LEVENE. Ricky, eu...

959. ROMA. Tudo bem, tudo bem, vou estar no resta...

960. LEVENE. Ricky...

961. BAYLEN. "Ricky" não pode ajudar você, parceiro.

962. LEVENE. ...Eu só quero que...

963. BAYLEN. Sim. O que você quer? Você quer o quê? (*Ele empurra LEVENE para dentro da sala, fecha a porta em seguida. Pausa.*)

964. ROMA. Williamson: preste atenção no que estou dizendo: quando as *indicações* chegarem... preste atenção no que estou dizendo: quando as *indicações* chegarem, eu quero que você tire as duas melhores da lista. Para *mim*. As duas, como sempre. Qualquer coisa que você der pro Levene...

965. WILLIAMSON. ... Eu não me preocuparia com isso.

966. ROMA. Bem, eu *vou* me preocupar com isso, e você também, então cale a boca e *preste atenção*. (Pausa.) EU FICO COM O QUE ELE FIZER. As minhas indicações são só *minhas*, eu vou ficar com a metade de tudo o que *ele* sozinho receber. Você me põe no esquema dele.

Aaronow entra.

967. AARONOW. Eles já...?

968. ROMA. Tá entendendo?

969. AARONOW. Eles já pegaram...?

970. ROMA. Você tá entendendo? As minhas indicações são só minhas, as dele são nossas. Vou ficar com metade das comissões dele — agora, *você resolve*.

971. WILLIAMSON. Hum.

972. AARONOW. Já encontraram o cara que arrombou o escritório?

973. ROMA. Não. *Eu não sei*. (Pausa.)

974. AARONOW. As indicações já chegaram?

975. ROMA. Não.

976. AARONOW. (*Instalando-se numa cadeira junto à escrivaninha*.) Oh, Deus, eu detesto este trabalho.

977. ROMA. (*Simultaneamente com “trabalho”, saindo do escritório*.) Vou estar no restaurante.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)