



## Motivação & Sucesso

06 a 12 de  
dezembro de 2009

# O desafio de escrever simples

Luiz Marins



Numa matéria de Gustavo Chacra, o jornal "O Estado de São Paulo" de 27 de novembro de 2009 publicou que os Estados Unidos querem linguagem simples em leis e provas.

O jornalista comenta um movimento americano que defende o uso de um inglês menos rebuscado e mais fácil de entender. Diz a matéria que "nos Estados Unidos, advogados, consumidores, professores e até políticos travam uma batalha para fortalecer a linguagem simples na hora de redigir leis, documentos, comunicados oficiais, bulas de remédios e descrições de alimentos. Instituições, como a Universidade de Nova York (NYU), começam a exigir que seus alunos escrevam trabalhos e provas de forma mais direta e com as

palavras que melhor expressem as suas ideias, conforme manuais do movimento que luta contra os textos rebuscados e pouco claros. O Centro para a Linguagem Simples (CLS), que busca alertar as pessoas para a necessidade de serem claras ao escrever, lançou uma premiação para escolher os mais bem escritos documentos e sites do setor público e do privado. Os piores também serão indicados e, posteriormente, divulgados. "Nós homenagearemos aqueles textos ruins que ninguém entende", diz Susan Kleiman, do CLS."

Um movimento semelhante seria muito bem-vindo ao Brasil. Textos rebuscados, frases longas demais e palavras difíceis são comuns em contratos, leis, decretos, manuais de instrução e inclusive em comunicados internos nas empresas. Outro dia vi uma comunicação interna escrita por um diretor de empresa que ninguém conseguia decifrar. Cada pessoa que lia dava uma interpretação diferente. Quando perguntamos ao diretor o que ele realmente queria comunicar, vimos tratar-se de coisa completamente diversa do que todos haviam entendido. Escrever com clareza e concisão é, pois, um grande desafio que temos que enfrentar também entre nós.

Escrever de forma rebuscada e complicada, além de ser um desrespeito ao leitor, deixa a impressão de que quem está escrevendo é uma pessoa insegura e faz uso de muitos artifícios de linguagem para que as outras pessoas a vejam como inteligente, culta, desviando o leitor do real conteúdo da mensagem. Assim, os que pensam ser vistos como cultos e inteligentes, acabam sendo vistos como prolixos e como alguém que realmente não sabe o que quer comunicar e se enrola nas palavras.

Faça uma análise da comunicação escrita de sua empresa. Veja se as pessoas escrevem com simplicidade usando formas diretas e simples. Analise se muitos problemas não tem como causa a má comunicação escrita, os memorandos, os comunicados e até mesmo os confusos avisos afixados no refeitório.

Seja simples, até no escrever. Pense nisso. Sucesso!



ANTHROPOS MOTIVATION & SUCCESS  
motivacao@anthropos.com.br  
www.anthropos.com.br