

# A Arte de Contar Anedotas

## A fórmula secreta de um perito

*Jack Benny*

Cômico do cinema, do rádio e da televisão

“**B**EM... acho que foi mais engraçado do jeito que *êle* contou...”

Êste tem sido o canhestro necrológio de uma enorme quantidade de piadas que perderam a graça. Mas, como? Acho que em geral é questão de saber algumas regras fáceis sôbre como contar anedotas. No interêsse de numerosos contadores de casos, eu gostaria de passar adiante certos pontos básicos que recolhi durante 30 anos fazendo graça em público.

Comecemos pelo fim; a última palavra que se diz é muitas vêzes a mais importante:

**1. Preparar bem o arremate.** A surpresa faz a gente rir. Um primoroso exemplo dêsse efeito nós o encontramos nas primeiras palavras que Adlai Stevenson usou no Gri-

diron Club, que reúne a nata dos correspondentes de imprensa de Washington, após perder a eleição para Presidente da República:

“Aconteceu-me uma coisa engraçada no meu caminho para a Casa Branca.”

Um orador experimentado como Stevenson não precisou ensaiar aquê-le dito frente ao espelho antes de proferi-lo em público. Nem é preciso ir tão longe. Mas não fará mal algum repetir o arremate para você mesmo algumas vêzes, a fim de ter a certeza de que reuniu a mais eficaz combinação de palavras.

**2. Usar material apropriado à platéia.** “Meu tio toma um traguinho de vez em quando só para se sentir mais firme. Às vêzes fica tão

firme que não consegue mover-se.”

O cômico de televisão George Gobel contou esta, e a platéia quase morreu de rir. Mas qual teria sido o efeito numa reunião de abstêmios?

Lembre-se, também, de que numa reunião, se todos forem médicos, poderão gostar de piadas sôbre charlatães; entretanto, visar o único médico de um grupo fará dêle uma vítima e de você um grosseirão. Essa não é uma situação engraçada.

**3. Seu humor deve estar de acordo com a situação.** Qualquer coisa engraçada torna-se mais engraçada ainda quando “combina”, quando tem ligação com alguma coisa em que a platéia está interessada naquele momento. Se todos na sala estiverem discutindo o jôgo internacional de futebol, a ocasião é imprópria para contar uma história de um cachorro que fala. Se fôr imperioso contá-la naquela altura, que seja pelo menos uma história de um cão que saiba jogar bola.

Deslize com sutileza para dentro da anedota, pegando o fio da conversa e torcendo-o em sua direção; ou focalize a atenção em alguma coisa que os seus amigos estão verificando na ocasião. Tôda sala de estar está repleta de deixas que poderão servir de trampolim para um caso: as cortinas, a lareira, o casaco de visom nôvo de alguém, tingido na côr de esquilo.

Por exemplo, depois de uma interrupção telefônica:

“Uma amiga nossa estava esperando um telefonema importante. Ela

havia deixado o bebê no cercadinho e dito ao irmão dêle, Jimmy, de cinco anos, que estaria de volta dentro de minutos. Bem, é claro que o telefone tocou antes que ela voltasse e Jimmy atendeu.

—Alô!

Uma voz de homem disse:

—Alô . . . sua mãe está?

—Não.

—Está bem, quer dizer a ela que o Sr. Baker telefonou?

—O quê?

—O Sr. Baker. Tome nota. B - A - K - E - R.

—Como é que se faz o bê?

—Como é que se faz . . . escute aqui, garotinho, há mais alguém aí com você? Algum irmão ou irmã?

—Meu irmão Billy está aqui.

—Então eu quero falar com êle.

—Está bem.

Jimmy levou o telefone até ao cercado e entregou-o ao bebê.

Quando a mãe voltou, minutos depois, perguntou se alguém tinha telefonado.

—Telefonou, sim—disse Jimmy.

—Um homem, mas êle queria era falar com o Billy.

Incluí esta longa anedota apenas para mostrar que não são só as piadas muito curtas que se enquadram bem numa situação humorística do momento. Basta que haja uma correlação entre a sala de verdade na qual nos encontramos e o ambiente da anedota.

Há muitos outros truques do ofício de cômico que podem ser aprendidos com a prática: qual o tamanho

que deve ter o caso, qual o tempo da pausa antes do arremate, que gestos usar, a entonação, etc. Tudo isso deve estar de acôrdo com a sua personalidade, e a única maneira de aprender o que serve para a gente é tentar e insistir.

**4. Se não tiver a capacidade de fazer os outros rirem das suas piadas, ria das piadas dos outros.** Nem todos são cômicos natos, mas todos podem ser bons ouvintes; e

isso tem mais valor ainda, socialmente. Tudo de que se precisa é um interêsse genuíno nos outros e capacidade de *ouvir*—em vez de ficar apenas esperando que o outro camarada acabe de falar. Se você fôr capaz disso, uma reunião será muito mais agradável para você e você será muito mais agradável do que se soltasse quatro anedotas decoradas e passasse o resto da noite olhando a todo momento para o relógio.

### *Notícia Fúnebre*

ANÚNCIO de capela funerária em Spartanburg, Carolina do Sul: "Nossas Melhores Fontes de Referências São Aquêles a Quem Temos Servido."

### *Falando de Compras*

A VELHINHA à minha frente, na fila da caixa do supermercado, esperou com paciência enquanto a caixa calculava quanto tinha de cobrar por duas latas de comida de cachorro marcadas "3 por Cr\$ 95,00", quatro latas de pêsegos marcadas "5 por Cr\$ 190,00", e assim por diante. Ao escolher as coisas que enchiam seu carrinho de compras, nem uma única vez ela havia apanhado a quantidade que o supermercado sugeria.

—Às vêzes demora um pouco mais—disse-me ela—mas não vou deixar nenhuma loja me ensinar a comprar os meus gêneros. —M. E. McC.

ENQUANTO fazia compras na seção de roupas de homem de uma grande loja de departamentos, notei outra freguesa esperando em vão que dois vendedores acabassem de conversar para ela poder comprar dois artigos de baixo preço. Alguns minutos depois ela acrescentou um suéter aos dois artigos iniciais. Ainda esperando, acrescentou um blusão, dois macacões e, por último, uma caixa de camisas brancas. Àquela altura ambos os vendedores se dirigiram depressa para a caixa registradora. Quando um dêles começou a registrar a venda, a freguesa sorriu com doçura e disse:

—Só os dois primeiros artigos, por favor. Eu só estava experimentando para ver de que valor tem de ser uma compra para chamar a sua atenção!

—Sr. W. J. F.