



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE TEATRO E DANÇA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ARTES CÊNICAS**

FÁBIO CÉSAR LOBATO DE ARAÚJO

**PALHAÇOS DE RUA:
TRANSCORPOGRAFIA NA PERFORMANCE DE DOIS
VENDEDORES DE RUA EM SALVADOR**

Salvador
2006

FÁBIO CÉSAR LOBATO DE ARAÚJO

**PALHAÇOS DE RUA:
TRANSCORPOGRAFIA NA PERFORMANCE DE DOIS
VENDEDORES DE RUA EM SALVADOR**

**Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em Artes
Cênicas da Universidade Federal da Bahia,
como requisito parcial para obtenção do
grau de Mestre em Artes Cênicas.**

**Orientadoras: Profa. Dra. Suzana Martins
Co-orientador: Prof. Dr Fernando Passos**

Salvador
2006

Biblioteca Nelson de Araújo

B238 Araújo, Fábio César Lobato.
“Palhaços de rua”: *Transcorpografia* na performance de dois vendedores de rua de Salvador”/ Fábio César Lobato de Araújo. – Salvador, 2006. 210 f.

Orientadora: Profa. Dra. Suzana Maria Coelho Martins.

Co-orientação: Prof. Dr. Fernando Antônio de Paula Passos.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas.

1. Teatro. 2. Estudos da Performance. 3. Matrizes Culturais. 4. Etnografia. I. Universidade Federal da Bahia. – Escola de Teatro. II. Suzana Maria Coelho Martins. III. Título.

CDD - 792

TERMO DE APROVAÇÃO

FÁBIO CÉSAR LOBATO DE ARAÚJO

PALHAÇOS DE RUA: PERFORMANCE, TRANSCORPOGRAFIA DE DOIS VENDEDORES DE RUA EM SALVADOR

Dissertação aprovada com requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Artes Cênicas, Universidade Federal da Bahia, pela seguinte banca examinadora:

Suzana Coelho Martins (Orientadora) _____

Doutora em Dança Educação, Universidade de Temple, USA.
Universidade Federal da Bahia (UFBA).

João Gabriel Teixeira _____

Doutora em Sociologia University of Sussex, Sussex, Inglaterra.
Universidade Federal de Brasília (UNB).

Fernando Antonio de Paula Passos _____

Doutor em Artes Cênicas, Universidade Federal da Bahia (UFBA).
Universidade Federal da Bahia (UFBA).

Salvador, 10 de fevereiro de 2006.

Obrigado

Merci

São tantas pessoas... espero não esquecer ninguém.

Obrigado – *Merci* – a:

Mon chéri, pelo seu companheirismo em todos os momentos antes de depois da dissertação.

Minha família, que sempre me assumiu como artista.

Minha irmã Érika Araújo, que muito me ajudou no trabalho de campo com dedicação, entusiasmo e maturidade.

Minha filha Fernanda Araújo, que esteve, “literalmente”, ao meu lado corrigindo falhas de digitação e mesmo as textuais.

Meus queridos orientadores Suzana Martins, Fernando Passos, pela paciência, dedicação, atenção e, sobretudo, pela amizade.

Todos meus amigos e colegas do PPGAC: Adriano Bittar, Alexandra Dumas, Ana São José, Ana Ribeiro, Cássia Lopes, Christine Douxami, Diego Nicolin, Eduardo Tudella, Edyala Iglesias, Fátima Vachowicz, Gideon Rosa, Hebe Alves, Iami Rebouças, Lindolfo Amaral, Luiz Marfuz, Makarios Maia Barbosa, Márcia Virgínia, Marcos Barbosa, Marcus Villa Góes, Maria Cristina Rodrigues, Mariana de Queiroz, Marise Berta, Marta Saback, Miguel Santa Brígida, Patrick Campbell, Paulo Cunha, Raimundo Matos, Ricardo Fagundes, Roberto Rabello, Solange Miguel, Suzane Claudia Pereira e Urânia Maia.

Joice Aglaé por todo o apoio, e ricas discussões que tivemos ao longo da pesquisa. Obrigado Joice pela companhia em nosso “*séjour à Paris*”. Não tenho certeza se você sabe o quanto foi importante para mim sua presença, portanto, *merci ma poule!*

Minhas queridas amigas, companheiras e conterrâneas de Belém do Pará, Karine Jansen, Olinda Charone e Wlad Lima. Vocês foram essenciais nesse trabalho, “égua mana, valeu!”.

Eder Jastes, pelo sempre incentivo a fazer o Mestrado.

Meu grupo de Teatro “*Griô*” que muito me ajudou na parte prática da pesquisa com a preparação do ator: Marcelo Jardim, Rafael Moraes e Tânia Soares.

Meus colegas de elenco do espetáculo “Uma Trilogia Baiana”: Cátia Martins, Flavia Marco Antônio, Geovane Nascimento, Iara Castro, Jacyan Castilho, Jorge Bahia, Mariana Freire, Manhã Ortiz, Marcio Nonato, Rafael Moraes e Tânia Soares.

Minha sempre querida e talentosa diretora, Meran Vargens. Obrigado, Meran por tudo!

Minha querida “dinda” – Zid – e toda a família Brandão pelo apoio e carinho diário.

Minha querida família francesa: Chantal, François, Pâmela, Matilde e *mon chouchou* Margot Videcoq. Sem vocês muitas coisas seriam impossíveis de acontecer. *Merci beaucoup, vraiment!*

Marie Rouzin e Chantal Videcoq, pela ajuda na tradução para o Francês da primeira parte da dissertação e pela ajuda na preparação dos meus textos para a apresentação dos seminários nas faculdades francesas.

João Gabriel Teixeira, por gentilmente ter lido e feito as devidas críticas ao meu trabalho. Obrigado professor e amigo, o senhor me ajudou muito nesse momento.

Minha professora de Francês Chantal Spilman, pela ajuda nas correções e traduções dos textos que estão presentes no corpo da dissertação.

A meus Professores do estágio em Paris: Bernard Faivre, Christian Biêt, Idelette Muzart, Jean-Marie Pradier e Martine de Rougemont.

Universidades Francesas de Paris X, Nanterre; Paris VIII, Saint Denis; e Paris III – Sorbonne.

Universidade Federal do Pará – Escola de Teatro e Dança.

Universidade Federal da Bahia – Escola de Teatro -, na pessoa de Eliene Benício, que foi uma das responsáveis por minha paixão e dedicação pelo universo circense. Obrigado li!

Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas – PPGAC –, nas pessoas de Eliana Rodrigues e Sergio Farias, que sempre gentis e competentes me apontavam o melhor caminho. Professora Lia, seus conselhos foram maravilhosos, muito obrigado!

Aliança Francesa de Salvador, nas pessoas de Felipe Assis e Jean-Jack Forte.

A todos que entrevistei, pela confiança em prestarem seus depoimentos, a doação de seus templos, enfim, por toda generosidade.

Esses vendedores ambulantes fantásticos que fizeram parte da primeira fase da pesquisa, mas infelizmente não foi possível estarem no resultado final escrito do trabalho: seu Carlos – irmão Carlos - e Robertinho e seu Zé – o Velho *Sapucaína* –.

Muito obrigado por possibilitarem essa maravilhosa experiência, da maior importância para meu crescimento como ser humano, artista e pesquisador. *Merci infiniment à tous!*

O porque faço Teatro

Quando alguém me pergunta, porque faço teatro,
O que eu posso responder?
Há, eu encontro, então, milhares de respostas e razões,
Algumas muito pessoais.
Eu faço teatro, porque não sei fazer mais nada, além disso,
Ou porque faço isso melhor do que qualquer outra coisa.
Eu amo o cheiro do palco, as tábuas do palco e as cordas.
A luz do palco me excita,
A sala sombria me fascina.
Eu amo os homens e as mulheres quando estão no palco,
Eu os amo, também, quando estão na platéia, na vida e assim por diante.
E depois, com o teatro eu me realizo,
E me realizando, provavelmente bem,
Eu tento exprimir qualquer coisa de mim mesmo,
Tento compreender com amor o que os outros disseram,
Tento fazer, dizer, dizer coisas que eu compreendi as pessoas,
Que transmitiram as outras.
Eu não amo esta sociedade.
Eu faço teatro para mudar o mundo,
Mesmo sabendo que apenas com o teatro,
Eu não mudarei o mundo jamais,
Mais eu contribuirei para mudá-lo um pouco,
Nem que seja um milímetro.
Eu quero deixar minhas cicatrizes no mundo ¹

¹ Poema de Luiz Otávio Barata, professor, poeta, figurinista e cenógrafo de teatro, recitado em Belém-Pa, em 1996, no espetáculo “São Nelson, nosso Rodrigues”, sob a direção de Olinda Charone. Penso que fazer teatro, é absolutamente tudo o que o poema diz.

RESUMO

Esta dissertação atingiu três objetivos. O primeiro deles consistiu na tentativa em definir a atividade de vendedores ambulantes de rua como *Performance* do cotidiano. Para tal, buscou-se fazer um paralelo da *performance* desses vendedores com a do Palhaço de Circo, a do Clown e a do Cômico dell'Arte do início do Século XVI. O segundo objetivo compreendeu a descrição e análises das *performances* de dois vendedores de rua da Cidade de Salvador. Finalmente apresentou-se um processo metodológico pertinente à abordagem artística do trabalho, pois a dissertação teve um caráter teórico-prático. Construiu-se um processo metodológico próprio para o desenvolvimento do trabalho de campo, a qual foi nomeada de *Transcorpografia*. Foi através da Etnografia que se fez a descrição da *performance* dos vendedores, levando-se em consideração o corpo, a voz e a música em seus trabalhos. Foi também através desse recurso que se fez a descrição da *performance* do pesquisador desenvolvendo a *Transcorpografia*, no *habitat* de trabalho dos vendedores pesquisados e no palco no espetáculo “Uma Trilogia Baiana”. A pesquisa em fontes primárias e secundárias resultou no conhecimento de que esses artistas populares criam o seu próprio repertório de trabalho e que sua criatividade é utilizada como recurso de destaque para chamar a atenção do cliente-público. Percebeu-se igualmente, que a utilização de recursos como a Teatralidade e a Espetacularidade em suas *Performances* são essenciais para que este vendedor consiga vender mais, obtendo um lucro maior que outros vendedores que apresentam o mesmo produto. É a Teatralidade que transforma a *performance* desses vendedores ambulantes num ato espetacular.

Palavras-chave: Etnografia, Vendedor de rua; Performance; Palhaço; Clown; Cômico dell'Arte; Teatralidade; Espetacularidade; Baianidade; *Etnocorpografia*.

RÉSUMÉ

Cette étude a concerné trois objectifs. Le premier a consisté en une tentative de définir l'activité des vendeurs ambulants de rue comme performance au quotidien. Pour faire cela, j'ai cherché à faire une comparaison entre la performance du vendeur de rue avec l'activité performative du pitre de cirque, du clown et du comique de la Commedia dell'Arte du XVI siècle. Le deuxième objectif a touché la description analytique de la performance de deux vendeurs de rue de la ville de Salvador. Finalement, j'ai proposé une méthodologie pertinente abordant à la fois l'artistique et l'activité professionnelle, principalement parce que cette étude a été en même temps théorique et pratique. Avec ce travail, j'ai construit une méthodologie propre pour la conclusion sur le travail de terrain, que j'ai nommé la *Transcorpographie*. C'est au travers de l'ethnographie que j'ai fait la description de la performance des vendeurs, en me concentrant sur les aspects comme le corps, la voix, et la musique. C'est aussi, par ce biais que j'ai fait la description de ma performance de chercheur en développant le concept de *Transcorpographie* sur le lieu de travail des vendeurs et sur la scène dans le spectacle théâtral : « Une Trilogie Bahianaise ». La recherche a été divisée en sources première et secondaire et j'ai remarqué que celles des artistes populaires créaient un répertoire personnel et que leur créativité témoignait d'une nécessité d'attirer l'attention des clients/public. J'ai également pu observer que l'utilisation de moyens tels que la Théâtralité et la Spectacularité au cours de ces Performances sont essentielles pour que les vendeurs gagnent plus d'argent qu'un autre qui parfois vend le même produit. C'est la théâtralité qui fait de la performance de ces vendeurs ambulants un acte spectaculaire.

Mots-clés: Ethnographie ;Vendeur de rue; Performance; Pitre; Clown; Comique dell'Arte; Théâtralité; Spectacularité; Baianidad; *Transcorpographie*.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	10
INTRODUÇÃO	17
CAPÍTULO I	
DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA	21
1.1 - A Escolha do Tema	21
1.2 - Os Sujeitos da Pesquisa: Do Cômico Dell'Arte a Palhaço de Rua	29
1.2.1 - Os Sujeitos	29
1.2.2 - Os Sujeitos e o Cômico Dell'Arte	31
1.2.3 - Os sujeitos, o Palhaço de Circo e o <i>Clown</i>	42
1.3 - Reflexões sobre a Teatralidade Cotidiana nas Performances dos Vendedores	55
1.4 - Baianidade nas Performances dos Palhaços de Rua	59
CAPÍTULO II	
DESCRIÇÃO ETNOGRÁFICA DA PERFORMANCE DE JOÃO DO CAMARÃO ...	64
2.1 - Performance de João do Camarão na praia do Porto da Barra, Salvador/Bahia	64
2.2 - O Corpo na Performance de João do Camarão	72
2.3 - A Músicas de João do Camarão	79
CAPÍTULO III	
DESCRIÇÃO ETNOGRÁFICA DA PERFORMANCE DE ROMILDA ROSINHA, “A FRUTA DA ÉPOCA”	84
3.1 - A Performance de Romilda Rosinha	84
3.2 - O Corpo na Performance de Romilda	94

CAPÍTULO IV

DESCRIÇÃO DO PROCESSO CRIATIVO	102
4.1 - <i>Transcorpografia</i> : Uma Proposta Metodológica	102
4.2 - Justificando a Mimesis Corpórea no Trabalho Artístico	105
4.3 - Descrição Etnográfica da Performance da “Emília”	111
4.3.1 - Primeiros Relatos: Agradáveis Surpresas	111
4.3.2 - Performance da Emília: Uma Proposta <i>Etnocorpográfica</i>	116
4.4. Descrição Etnográfica da atuação performática como João do Camarão	131
4.4.1 - Primeiros Relatos: João Amigão	131
4.4.2 - Performance como João do camarão: Uma Proposta <i>Etnocorpográfica</i>	135
4.5 - A Construção da Personagem no Processo do Espetáculo “Uma Trilogia Baiana”	146
CONCLUSÃO	160
REFERÊNCIAS	164
ANEXOS	169

Apresentação

Esta pesquisa prática-teórica aborda a *performance* de duas figuras populares da Cidade de Salvador – os vendedores-ambulantes João do Camarão e Romilda Rosinha. Esses ambulantes de rua sobrevivem vendendo seus produtos de forma peculiar, pois utilizam a “teatralidade cotidiana” (MAFFESOLI, 1988), de maneira “espetacular” (PRADIER, 1995; BIÃO, 1996), evidenciando assim, a criatividade de *performer* (SCHECHNER, 2003; COHEN, 1984; PASSOS, 2004).

Visando o estudo deste universo singular do ambulante de rua caracterizado por “matrizes estéticas” (BIÃO, 1998), aqui no sentido de origem comum em que um conjunto de formas culturais é construído ao longo da história de um povo, procurei observar como esses indivíduos demonstram sua capacidade de venda. Observei que esses ambulantes se destacam de outros vendedores de rua pela expressividade de suas *performances*, o que provocou em mim o desejo de investigar suas atividades, que considero como cênicas; o uso da indumentária, o uso da voz e da expressão corporal determinam a maneira pela qual eles se aproximam do cliente-público¹.

Pelo desempenho da *performance*, criatividade e toda a preparação que antecede a ida deles para vender seus produtos nas ruas, demonstraram o quanto eles podem ser considerados como artistas populares. A Profa. Dra. Suzana Martins, no seu artigo, “Dança Popular Baiana: Uma Reflexão Contemporânea”, diz a respeito da arte popular:

Geralmente, a sociedade discrimina o “popular”, associando ao modo de “fazer”, desprovido do “saber” - e ainda, nos dias de hoje, ouvem-se expressões como as coisas populares são rudimentares, primárias e cafonas, etc., com esse sentido mesmo pejorativo. Ora esse “saber”, na maioria das vezes, não está escrito mediante uma grafia, mas é o conjunto de conhecimento transmitido através das linguagens orais e gestuais, como por exemplo, as nossas manifestações tradicionais e comportamentos cotidianos de matrizes híbridas africanas, indígenas e ibéricas, onde o “saber” é transmitido através do corpo, do ritmo, dos gestos, da *performance* e da voz (MARTINS, 2003, p. 3-4).

A sabedoria e a arte de artistas populares têm prestado muitos serviços ao universo erudito; são fontes inesgotáveis de informações e conhecimentos como

¹ O cliente-público refere-se àquela pessoa que aprecia a *performance* desses ambulantes, para em seguida adquirir possivelmente o seu produto.

podemos observar na arte circense, nos cordéis, nos repentistas, nos artistas de rua, etc., sobre os quais vários escritores, intelectuais e autores vêm se debruçando constantemente através dos tempos. Se, no passado, a cultura popular era vista como “coisa menor”, o mesmo não se verifica nos tempos atuais, pois esta temática vem sendo objeto expressivo de estudos nas academias universitárias. Confirmando essa tendência, temos a linha de pesquisa “Matrizes Culturais na Cena Contemporânea”, na qual estou inserido como aluno do Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas/UFBA.

A partir dessa breve reflexão sobre a cultura do artista popular na Bahia, algumas questões surgiram com relação à *performance* dos vendedores pesquisados: Será que eles possuem um olhar "clínico"² na escolha do cliente-público? Quais as táticas de venda? Será que os ambulantes recorrem a algum tipo de preparação teatral antes de iniciar o seu trabalho? Será que com esta atividade, eles conseguem sustentar a si próprios e a suas famílias, e até que ponto?

Após reflexões sobre estas questões, selecionei uma delas: trabalhei com a hipótese de que os ambulantes utilizam uma determinada estratégia para chamar a atenção dos seus clientes e, assim, se destacam dos outros vendedores. Então, esses ambulantes se destacam com o objetivo de sobreviverem, dentro do mundo competitivo dos vendedores-ambulantes, o que os obriga a serem diferentes e criativos. Será que eles têm plena consciência dos elementos teatrais que utilizam na sua *performance*, tornando-a espetacular? Ou seria uma mistura de ambas as atividades, a teatral, através da *performance* e a comercial através da venda pela sobrevivência?

A idéia principal deste trabalho foi a de coletar dados, através da pesquisa em campo, e a partir da observação-participante da vida e do comportamento desses ambulantes na rua, analisando aspectos visuais e orais, que aparecem inseridos nas matrizes estéticas do teatro popular. Defino o teatro popular em sintonia com as reflexões de Beti Rabetti, no artigo: “Memória e Culturas do ‘Popular’ no Teatro: o Típico e as Técnicas”, que diz: “Manifestações cênicas teatrais calcadas em repertórios codificados e passíveis de transmissão e que se constituem em verdadeiros acervos para a elaboração de metodologias” (RABETTI, 2000, p. 16).

² Chamei de “olhar clínico”, a escolha do vendedor por um determinado cliente. Por exemplo, se duas pessoas estão conversando e o ambulante se aproxima de uma delas, ele aparentemente sabe, em fração de segundos, que uma dessas duas pessoas poderá vir adquirir o seu produto, ou não. Então, o “olhar clínico” fez uma triagem para saber qual delas daria permissão para a aproximação desse ambulante.

Após a coleta desses dados, iniciei um processo de análise etnográfica das *performances*, auxiliado pela proposta metodológica, intitulada por mim de Transcorpografia, que visa a participação do pesquisador vivenciando as atividades dos sujeitos da pesquisa nos seus locais de trabalho. Busquei vivenciar as sensações que esses vendedores-ambulantes possuem quando estão atuando, para em seguida, transcodificá-las no meu próprio corpo, levando-as para a cena teatral, como fiz na criação do personagem “João” no espetáculo “Uma Trilogia Baiana” de Meran Vargens. E também registrando esse processo de pesquisa através desta dissertação; a Transcorpografia foi o objeto da prática cênica deste estudo como proposta metodológica.

A idéia de trabalhar e nomear essa proposta metodológica, em meu trabalho, surgiu a partir do que Michel Foucault e Gilles Deleuze chamam de “caixa de ferramentas”. Essa “caixa de ferramentas” é na verdade a teoria ‘a ser construída’, pois não é um sistema, mas sim um instrumento, uma lógica da especificidade das relações de poder e das lutas em torno dela: “A investigação só pode se desenvolver passo a passo na base da reflexão (que será necessariamente histórica em alguns de seus aspectos) sobre determinadas situações” (Foucault, 1980, p. 145. Ver também 1977, p. 208). A Transcorpografia, nessa dissertação funcionou como minha “caixa de ferramentas”, que utilizei quando foi necessário para cada etapa do trabalho.

O trabalho pesquisado para esta dissertação é qualitativo e de caráter prático-teórico. Portanto, busquei estudar os conceitos sobre a atuação do palhaço, do *clown* e dos comediantes dell’arte para fundamentar a *performance* dos sujeitos pesquisados. E também, sobre a minha atuação como *performer* junto a João do Camarão e Romilda Rosinha. Os resultados obtidos durante a pesquisa foram os meus referenciais para criar e desenvolver o meu personagem “João” como vendedor-ambulante na peça teatral “Uma Trilogia Baiana”. Esta peça foi apresentada em vários teatros de Salvador, como: o Teatro Espaço Xisto Bahia de 17.12.03 a 29.12.03, a primeira temporada; o Teatro do Módulo de 07.01.04 a 15.02.04, segunda temporada; e a Sala do Coro do Teatro Castro Alves de 02.08.05 a 30.08.05, na terceira temporada.

As *performances* desses ambulantes funcionaram de forma efetiva no meu trabalho como ator-pesquisador, como meio para o desenvolvimento de minha prática teatral, uma vez que pude registrá-las através da transcorpografia das atividades cênicas. Portanto, essa dissertação não teve por objetivo historicizar as atividades dos

vendedores-ambulantes de rua, ou sobre o teatro popular, ou ainda, teorizar as atividades do palhaço de circo, do *clown* e do cômico da *Commedia dell'Arte*.

Já há algum tempo venho pesquisando o teatro popular, a sua oralidade, a expressividade corporal e elementos teatrais. Quando estava ainda na Graduação, como bolsista do Programa Interinstitucional de Bolsas de Iniciação Científica – PIBIC, participei do projeto de pesquisa intitulado “*O circo e suas técnicas: A Importância da Arte Circense para a Formação do Ator*”, sob a orientação da Profa. Dra. Eliene Benício.

Essa pesquisa teve como objetivo realizar um levantamento dos circos atuantes no Estado da Bahia, descrever de que forma os circenses vivem, como se articulam dentro e fora do seu *habitat* de trabalho, de que forma este circense trabalha com o público, e de que forma sua *performance* foi criada. Durante dois anos percorri o Estado da Bahia, realizando entrevistas com cada um dos moradores dos circos, registrando os espetáculos através de fotografias e filmagens, documentando e transcrevendo a dramaturgia do circo-teatro, comédias e palhaçadas.

Durante esse tempo, convivi e conheci de alguma forma a vida mambembe do circo, pois tinha uma relação muito próxima com os circenses - de amigo – e eles sempre foram sinceros, me tratando como se eu fosse um deles. Isto me comovia muito e, ao mesmo tempo, deixava-me com uma questão na cabeça: o paradoxo da vida circense, da vida que é muito “dura”, por várias questões nas quais posso citar, inclusive, a falta de remuneração, de segurança, de higiene básica, de apoio moral e etc., e que é, mesmo assim, para eles, “essa é a melhor vida que uma pessoa poderia ter”. Como dizer que se é feliz em meio a tantas dificuldades?

A resposta para essa questão ainda não sei, mas sei que, do que vi nos olhos dos circenses, quando falavam de suas vidas, de sua profissão, existia um brilho que ressaltava a sinceridade de suas falas. Percebi que a remuneração era importante, mas não era tudo na vida de alguém. A satisfação pelo que eles fazem, neste contexto era o mais importante.

Essa paixão pelo circo, sua arquitetura e, sobretudo, pela arte do palhaço, indicava-me que eu não poderia deixar toda essa experiência para trás. Foi nesse momento que percebi que a atividade performática dos vendedores-ambulantes, se aproximavam a *performance* do palhaço de circo. Quando percebi que era possível realizar um estudo etnográfico sobre a *performance* dos vendedores-ambulantes, decidi ir ao campo, o que foi extremamente positivo, pois fui recebido por eles de forma muito

humana, o que me ajudou no desenvolvimento do meu trabalho. É por essa razão que o palhaço de circo está de forma especial nesta dissertação.

Foi então, a partir da pesquisa sobre a difícil vida no circo e o contato com estes artistas mambembes que interessei-me fortemente pelos assuntos referentes à Cultura Popular e, sobretudo, à *performance* de personagens populares com suas histórias de vida.

Freqüentando o Mercado do Ver-o-Peso, na Cidade de Belém do Pará, em criança, tive a oportunidade de observar as várias *performances* diferentes, utilizadas pelos vendedores-ambulantes. Esse fato ficou registrado como algo especial, como uma agradável lembrança.

E foi assim, após a experiência como bolsista do PIBIC/ UFBA e com a Graduação em Bacharelado em Artes Cênicas, que surgiu a idéia de trabalhar sobre a *performance* dos vendedores-ambulantes de rua, na Cidade de Salvador, Bahia, onde se concentram uma variedade de figuras populares – “Um laboratório precioso” (Bião, 1998) - vendedores que se destacam de muitos outros por suas atuações de venda em público.

A utilização de recursos teatrais, como maquiagem, figurino, canções, danças e a própria *performance* em si, foi o que tornou possível observar a atividade desses vendedores com um outro olhar; um olhar com duas vias: o olhar artístico de um ator e um olhar de pesquisador, cientista, observador desenvolvendo uma Etnografia.

A Etnografia esteve presente neste estudo como teoria fundamental para entender e transcodificar a *performance* dos dois vendedores e, sobretudo, a minha *performance* transcóporgráfica. No primeiro momento que fui ao campo, como observador-participante, utilizei o molde clássico da Etnografia, pois selecionei todos os informantes; transcrevi os textos; mapeei o campo de acordo com minhas necessidades; mantive um diário-de-bordo com todos os momentos da pesquisa, e assim, por diante.

Clifford Geertz define a etnografia no primeiro capítulo do seu livro “Interpretação das Culturas”, da seguinte forma:

Fazer Etnografia é como tentar ler, no sentido de construir uma leitura de um manuscrito, estranho, desbotado, cheio de elipses, incoerências, emendas suspeitas e comentários tendenciosos, escritos não com sinais convencionais do som, mas com exemplos transitórios de comportamento modelados³ (GEERTZ, 1989, p.18-20)

³ GEERTZ, 1989, P. 15-20.

A Etnografia é uma atividade eminentemente “interpretativa”, um “contar história”, “uma descrição densa”, esboçada nos mínimos detalhes. A Etnografia é voltada para a busca de “estruturas e significados”, “um estabelecer relação companheira com os sujeitos”.

Trabalhei igualmente, com a definição da Etnografia de acordo com as idéias propostas por James Clifford, em seu livro “Experiência Etnográfica”. Com esse autor aprendi que a Etnografia não é somente o “texto”: “Os textos etnográficos, na verdade, fazem parte de um sistema complexo de relações; eles são pensados simultaneamente como condições e efeitos de uma rede de relações vividas por etnógrafos, nativos e outros personagens situados no contexto de situações coloniais” (CLIFFORD, 2002, p. 10). Não há fronteiras definidas entre a Etnografia, enquanto ‘escrita’ e experiência.

A “escrita etnográfica” que adoto nessa dissertação se aproxima da que James Clifford sugere como “metáfora para designar as práticas sociais as mais distintas” (CLIFFORD, 2002 p.14), e como superação de fronteiras. Nesse caso, especificamente, essa prática social distinta é a *performance* dos sujeitos da pesquisa e a superação de fronteiras pela *transcorpografia*, na qual eu - enquanto etnógrafo – incorporei atuando como *performer* junto a esses sujeitos e através dos resultados obtidos, desenvolvi a escrita dessa dissertação.

Então, o que Clifford define como “escrita etnográfica” representa o todo das relações e o contexto no qual estão inseridas. É diferente da etnografia clássica que mantinha um distanciamento do etnógrafo com relação aos sujeitos pesquisados. Com essa reflexão, posso dizer ainda, que essa “escrita etnográfica” no seu sentido metafórico, se assemelha ao que o filósofo francês Jacques Derrida pensa sobre a escrita, quando diz “que tudo pode ser entendido como uma escrita” (DERRIDA, 1970, p. 246).

A “escrita etnográfica” nessa pesquisa refere-se não só à ação dos vendedores como *performers* na cena, mas o conjunto de ações que eles desenvolvem em suas atividades de venda, antes, durante e depois da *performance*. Então, de que forma essa escrita etnográfica definida por James Clifford esteve presente no meu trabalho como artista-pesquisador? Através do ritual das *performances* – as minhas e as dos dois vendedores – através das pesquisas de campo como observador “mais que participante”, já que “fiz parte direta” dessa “observação”; através das descrições etnográficas como

registro, enfim, todo o conjunto de ações, reflexões e idéias desde o início da dissertação, até o emprego do neologismo da *transcorpografia*.

A abordagem metodológica etnográfica utilizada para as idas ao campo foi da observação-participante, a qual me “obrigou” a experimentar as vicissitudes da tradução do material coletado, pois este trabalho suscitou um árduo aprendizado lingüístico; um grau de envolvimento direto e conversação com os participantes. Foi aí, que pude falar sempre francamente com os sujeitos, pois já tínhamos um grau de envolvimento que nos deixava à vontade para conversarmos sobre tudo o que quiséssemos.

Com a utilização da *transcorpografia*, essa observação participante passou a ter um novo conceito nesse trabalho, pois quando desenvolvi e apresentei as *performances* junto aos sujeitos da pesquisa, deixei de ser o “observador” para ser o “observado”. No lugar dessa observação-participante sugeri, então, uma “participação observada”.

Depois de definir qual meio etnográfico a ser utilizado, segui adiante, elaborando um paralelo entre as atividades desenvolvidas pelo palhaço de circo e pelo *clown* com o trabalho dos ambulantes de rua. Busquei ainda, uma fundamentação na descrição das atividades desenvolvidas pelo cômico da Commedia dell’Arte, do início do século XVI, pois eles utilizavam também recursos teatrais em suas *performances*. Esses indivíduos desenvolvem suas atividades em locais variados; O palhaço no picadeiro do circo, o *clown* em qualquer lugar, o cômico dell’Arte que se apresentava em praças públicas e o ambulante que atua nas ruas, para a comunidade em geral. Assim, decidi nomear meus sujeitos da pesquisa de **Palhaços de Rua**.

Introdução

Atualmente, quando vamos a qualquer centro urbano do país, deparamo-nos com ambulantes de rua lutando por um espaço para trabalhar e, assim, sobreviver neste contexto de mundo globalizado. Salvador é, hoje, a capital com maior número de desempregados do Brasil⁴. Conseqüentemente, essa falta de emprego vem provocando o crescimento de um número expressivo de ambulantes que circulam pela Cidade em busca de um espaço para trabalhar, sobretudo durante o verão.

A cada dia o número de ambulantes de rua vem crescendo e o perfil sociológico desse vendedor nos remete à questão da crise social do nosso país, que se reflete diretamente na forma de vida e atuação, não só dos vendedores-ambulantes, mas da sociedade em geral. É neste contexto que vendedores-ambulantes, como João do Camarão e Romilda Rosinha, conseguem sobressair-se em relação aos demais vendedores que, às vezes, vendem o mesmo produto. Eles, além de venderem seus produtos, utilizam-se da *performance* e de outros recursos do teatro para se destacarem, sendo esta a maneira encontrada para sobreviverem. É como Romilda diz: “*Eu ganhei foi dinheiro nesse carnaval*”, referindo-se à época em que ela consegue um lucro maior.

Com esta pesquisa, pretendi identificar os aspectos cênicos da atuação dos vendedores-ambulantes e estive em contato com estes artistas que, em sua maioria, talvez, não possuam consciência do talento que demonstram ter. “*Tout homme a un rôle, tout homme est un artiste, un acteur quand il s’adresse à groupe qui est spectateur*⁵”.

O projeto contemplou as idéias propostas pela Etnocenologia, (BIÃO, 1995, 1996 e 1998; KHAZNADAR, 1995; PRADIER, 1995, 1998 e 2000), e pelas teorias da Etnografia (CLIFFORD, 2002; GEERTZ, 1989; e PASSOS, 2004).

Recorri também, às teorias do teatro no que se referem aos conceitos de *teatralidade*, *espetacularidade*, *Performance* e *performer* (PAVIS, 1999; COHEN, 1982, RABETTI, 1999; PASSOS, 2004; MAFFESOLI, 1988 e SCHECHNER, 1985, 2003), tomando como referência a *Commedia dell’Arte*, do início do século XVI (FO, 1998; PEZIN e MARTIN, 2003), a oralidade de acordo com teorias de Paul Zumthor

⁴ Segundo o IBGE, em fevereiro de 2004 o índice de desempregados na Cidade de Salvador era de 15,3%, a maior taxa dentre as capitais brasileiras.

⁵ Tradução livre: “Todo homem tem um papel, todo homem é um artista, um ator quando ele se endereça a um grupo que é espectador”. (Villiers, 1987, p. 16)

(ZUMTHOR, 1993), o estudo do *Clown* (FERRACINI, 2003 e BURNIER, 1999) e o estudo do palhaço de circo (BOLOGNESI, 2003 e ARAÚJO, 2002). Cada uma dessas teorias levou-me a compreender ao longo da dissertação os recursos teatrais usados como estratégias de venda desses ambulantes.

Devo ressaltar que este estudo não é Antropológico e nem tão pouco Sociológico, embora utilize algumas expressões dessas disciplinas, mas foi baseado nas idéias das teorias da Etnocenologia e dos estudos da *Performance* que permitem uma interface com outros campos do conhecimento.

A etnocenologia está, também presente neste estudo como uma disciplina que possibilita uma interface com a *performance* dos vendedores-ambulantes, já que ela nos ensina a perceber as ações extra-cotidianas, que estão a nossa volta e presentes no nosso dia-a-dia. Assim, para Merleau-Ponty, “não é o olho que vê. Também não é a alma”. Vou um pouco além da frase de Merleau-Ponty, pois penso que é o corpo em sua totalidade que vê, que sente, que pulsa quando percebemos em nós e no outro, como essas ações cotidianas podem ser filtradas e codificadas através de um estudo etnocenológico focado no espetacular.

Jean-Marie Pradier, um dos fundadores da Etnocenologia, nos proporciona um entendimento sobre essa disciplina, em seu artigo intitulado, “Etnocenologia”:

A etnocenologia é uma ciência interdisciplinar e internacional por absoluta necessidade. (...) numa disciplina internacional e interdisciplinar, o fundo comum da humanidade está à disposição de cada um, dando a chance de multiplicar as vias do conhecimento no qual nenhuma delas sozinha tem condição de levar ao centro da complexidade. (...) a etnocenologia não propõe analisar velhos modelos empregando termos novos, nem a construir um consenso. (...) a etnocenologia nasceu como um rio formado, pacientemente, pelo inundamento de miríades de afluentes, rios que transformam um fio d'água em potência (PRADIER, 1995, p.26 e 27)

Foi o meu “corpo” de artista-pesquisador que me fez ver o trabalho cotidiano desses vendedores-ambulantes através da lente da Etnocenologia, como sendo ações artísticas, espetaculares e cênicas. O ator, inclusive, percebe essas ações cênicas, sendo reproduzidas por outras pessoas, que não são consideradas artistas, levando-as para a cena.

Não podemos nos fechar dentro de uma “redoma de vidro” e fingir que ações como estas a que me propus estudar, as da *performance* de vendedores-ambulantes, não possam ser estudadas como ações cênicas. Será que as definições do “cênico” e do

“espetacular” estão somente relacionadas com as práticas da cena teatral? A Etnocologia nos ajuda a entender: “O espetacular deve-se entender como uma forma de ser, de se comportar, de se movimentar, de agir no espaço, de se emocionar, de falar, de cantar, e de se enfeitar. Uma forma distinta das ações banais do cotidiano” (PRADIER, p.24).

As ações que os vendedores-ambulantes dessa pesquisa desenvolvem no seu cotidiano podem ser vistas como uma maneira distinta das ações banais. Eles, como seres “espetaculares”, de acordo com o que a etnocologia propõe, agem no espaço; se emocionam; falam; cantam; e se enfeitam.

O “espetacular” está marcante na oralidade desses vendedores-ambulantes, que podemos identificar através da fala, da invenção de frases, piadas e o canto; através da criação de figurinos dos mais variados e pela criação de danças, usando os mais variados ritmos, mas sempre focalizando a sensibilidade nos requebros do corpo do baiano, por fim, esses vendedores-ambulantes adoram “serem vistos”, (BIÃO, 1998), atuando em locais públicos. Eles fazem do seu trabalho diário uma festa, uma ação que poderia ser banal, mas muito pelo contrário, o diferencial deles está na forma espetacular, através da qual eles criam e atuam nas suas *performances*.

A Etnografia foi o alicerce teórico desse estudo como um “afluente de um rio” (PRADIER, 1999) dos conhecimentos interdisciplinares da Etnocologia. Além disso, os Estudos da *Performance* proporcionaram a compreensão quanto aos recursos teatrais usados pelos vendedores-ambulantes nas suas atuações cotidianas.

No primeiro capítulo concentrei-me na delimitação do objeto de estudo, e para tal, procurei justificar, para mim e para o leitor, a escolha desse tema. Percebi que era fundamental entender a *performance*, não somente como uma teoria, mas como uma prática cênica, já que ela foi base para descrever etnograficamente a atividade dos sujeitos dessa pesquisa. Apresentei os sujeitos da pesquisa, fazendo uma relação de suas atividades com as do palhaço de circo, do clown e do Cômico dell’arte. Desenvolvi, igualmente, uma relação da *performance* dos vendedores com a Etnocologia, com a teoria da Baianidade, utilizando a Etnografia transgressora como mote para a descrição das *performances*.

Já no segundo capítulo, desenvolvi a etnografia da *performance* de João do Camarão. Fiz uma análise de alguns movimentos que ele desenvolve como *performer*. Como João apresenta uma *performance* musical, foi necessário fazer uma descrição de

suas músicas e analisá-las como elemento primordial de seu trabalho, já que ele é o autor das canções que canta no translado de seu trabalho.

No terceiro capítulo fiz um estudo etnográfico da *performance* de Romilda Rosinha. Como em João do Camarão, fiz uma análise de alguns movimentos corporais e observei a estrutura do espaço cênico utilizado por ela.

O quarto capítulo foi reservado para descrição prática de minha *performance* como sendo os sujeitos da pesquisa. Nesse capítulo desenvolvi uma escrita etnográfica dessa *performance*. Durante o processo descobri uma metodologia que foi fundamental para a conclusão desta etapa do trabalho. Esse processo metodológico nomeei; Transocorpografia, que foi o “abandonar” o caderno de anotações do campo, para “ser” o sujeito pesquisado. A transocorpografia permitiu-me analisar esses personagens nos contextos sociais e culturais nos quais eles estão inseridos, para em seguida vivenciar suas sensações e emoções no meu próprio corpo e descrevê-las nessa dissertação.

CAPÍTULO I: DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE PESQUISA

1.1 A ESCOLHA DO TEMA

Quando criança e adolescente, costumava freqüentar o Mercado do Ver-o-Peso em Belém, onde nasci. Nele chamavam-me atenção os vendedores de produtos regionais, como as ervas amazônicas, famosas por seu uso como medicamento, e os produtos utilizados para a preparação das comidas típicas de Belém - pato no tucupi, tacacá, açaí, tucumã.⁶

Estes vendedores precisavam se destacar uns dos outros para assim vender mais e obter um lucro maior. Por isso, cantavam, contavam anedotas e dançavam, e tudo fazendo para chamar a atenção das pessoas que compravam outras mercadorias, ou outras pessoas ainda, que somente circulavam pelo mercado com o objetivo de vê-los em cena, como eu, por exemplo.

Esta espécie de abordagem dos vendedores no Mercado do Ver-o-Peso é uma prática comum e cotidiana deixando registrada a pluralidade e singularidade do local. Há, na cidade, uma intensa miscigenação cultural, que também se faz presente no artesanato e no folclore. De um lado, uma cidade moderna em harmonia com a natureza, que pode ser considerada uma *metrópole amazônica*, e do outro, a arquitetura secular de origem nitidamente portuguesa com um toque do neoclassicismo francês.

Foi no Mercado do Ver-o-Peso que pude ver a primeira manifestação cênica através da *performance* do vendedor-ambulante. Isto ocorreu quando um vendedor-ambulante de folhas curadoras para fazer chá propagava as qualidades destas folhas, garantindo que elas acabavam com problemas de saúde, como a impotência sexual, a depressão, o alcoolismo; ajudavam a descobrir se o namorado ou o marido estava traindo; traziam prosperidade chamando dinheiro, etc. E ele se destacava dos outros vendedores porque cantava e contava anedotas sobre o produto que vendia. Fiquei tão encantado quanto as pessoas que o cercavam, as quais acabavam comprando suas folhas curadoras.

Esta forma de vender atraindo clientes através de recursos teatrais configura-se como uma manifestação popular, já que os vendedores se organizaram dentro de um mercado para exercer suas atividades, e enquadra-se no campo que os estudiosos da etnocenologia denominam de “comportamento humano espetacular organizado”.

⁶ Ver nota sobre o Mercado do Ver-o-Peso e as comidas típicas de Belém, no anexo 1.

Reconheci, inicialmente, a necessidade de uma definição da teatralidade, já que esta possui uma presença marcante neste estudo sobre a *performance* desses ambulantes de rua, da Cidade de Salvador.

Para tal, parti do princípio da definição de Patrice Pavis em seu livro, *Dictionnaire du théâtre*, que nos apresenta o seguinte conceito de teatralidade:

La théâtralité serait ce qui, dans la représentation ou dans le texte dramatique, est spécifiquement théâtral, ou scénique(...) Notre époque théâtrale se caractérise par la recherche de cette théâtralité. Mais le concept a quelque chose de mythique, de général(...) La théâtralité peut s'opposer au texte dramatique lu ou connu sans la représentation mentale d'une mise en scène(...) La théâtralité veut tout simplement dire: Spatial, visuel, expressif au sens ou l'on parle d'une scène très spectaculaire et impressionnante(...) La théâtralité s'assimile alors, à ce qu'ADAMOV⁷ nomme la représentation, c'est-à-dire la projection dans le monde sensible des états et des images qui en constituent les ressorts cachés⁸

Esse conceito de teatralidade definido por Pavis é referente à representação cênica do teatro, contudo, posso utilizá-lo como ponto de partida para uma tentativa de definir a *teatralidade* na *performance* dos vendedores-ambulantes pesquisados. A teatralidade definida por Pavis se apresenta como: um acontecimento espacial, visual e expressivo. Isso fica claro na venda performática de João do Camarão ou de Romilda que pode ser vista através da *teatralidade* cotidiana como sendo, também, um acontecimento espacial, visual e expressivo, pois em suas *performances*, eles dominam o espaço de trabalho; são admirados por várias pessoas e isso evidencia suas ações na utilização dos recursos teatrais.

Já Maffesoli em seu livro *A Conquista do Presente*, no capítulo sobre a “teatralização da vida cotidiana”, fala que a encenação da vida cotidiana pode ser considerada teatralização, quando diz que:

Com isso queremos dizer que apenas o cotidiano assegura e legitima as representações, que sem isso, seriam confusas (...). Todo o mito

⁷ Ler, ADAMOV, A. Ici et maintenant. Gallimard. Paris, 1964.

⁸Tradução livre: A Teatralidade seria aquilo que dentro da representação ou do texto dramático é especificamente teatral, ou cênico (...) Nossa época teatral se caracteriza pela procura dessa teatralidade. Mas seu conceito tem alguma coisa de mítico, de geral (...) A teatralidade pode se opor ao texto dramático lido ou concebido sem a representação mental de uma encenação (...) A teatralidade quer dizer simplesmente algo; espacial, visual, expressiva, no sentido de quando a gente fala sobre uma cena espetacular e impressionante (...) A teatralidade se assimila, então ao que ADAMOV nomeia de representação, isto é, a projeção no mundo sensível dos estados de imagens que são as molas escondidas. PAVIS, 2002, p.358 e 359.

está ligado a esse modo de uso que é o rito. O rito é, portanto, o modo de aparecer, de Teatralização do ser social e individual; é uma passagem obrigatória (...) Toda atividade individual e social provém do domínio do Teatro (...). A Encenação da vida cotidiana nos ensina que, do mais grotesco ao mais prático, na ordem do produtivo ou na ordem do lúdico, assistimos a um encaixe de situações maleáveis e pontuais que obedecem menos a uma construção intelectual do que a uma figuração “imaginal”, ao tempo em que é contraditória e constituída na aparência⁹.

Maffesoli não é artista cênico, é sociólogo, mas sua teoria sobre a *teatralidade* cotidiana é essencial para este estudo, pois o autor analisa a teatralização que está expressa nas ações profissionais do dia-a-dia como, por exemplo, um professor dando aula ou um político discursando para seus eleitores. Para Maffesoli, são essas ações do cotidiano que asseguram e legitimam essas representações do que chamamos *teatralidade*. Esse conceito foi fundamental para justificar a teatralidade na *performance* desses dois vendedores-ambulantes.

João do Camarão ou Romilda Rosinha desenvolvem em suas atividades um ritual cotidiano de seu dia-a-dia das suas vidas. Todos os dias, eles se preparam ritualisticamente para iniciar suas *performances*. Por exemplo, João do Camarão inicia o seu ritual muito antes de “entrar em cena” no dia anterior quando prepara o camarão que será vendido. Ele desenvolve essa ação todos os dias e faz questão de fazê-lo sozinho, pois acha que uma outra pessoa só iria atrapalhar, tendo em vista que ela desconhece os “macetes” que ele utiliza para temperar e fritar o camarão. Além disso, João prepara sua indumentária e canções que vai cantar antes de enfrentar o seu cliente-público.

Já Romilda inicia o seu ritual quando sai para comprar as rosas e os filmes para sua máquina de fotografia *Polaroid*. Além disso, ela elabora e constrói o seu figurino e maquiagem de acordo com a época do ano, antes de entrar em “cena”. Esses rituais cotidianos podem ser entendidos como rito de uma teatralização social, como define Maffesoli.

Por outro lado, Richard Schechner, que desenvolve estudos no âmbito do estudo da *performance*, define as *performances* nos rituais cotidianos, da seguinte forma:

No contexto dos negócios, do esporte ou do sexo, dizer que alguém faz uma boa *performance* é afirmar que tal pessoa realizou aquela coisa conforme um alto padrão, que foi bem sucedida, que superou a si mesma e aos demais. Na arte o performer é aquele que atua no show, num espetáculo de teatro, dança, música. Na vida cotidiana,

⁹ MAFFESOLI, 1984, p. 132-139.

performar é ser exibido ao extremo, sublinhando uma ação para aqueles que a assistem. No século XXI as pessoas têm vivido, como nunca antes, através da *performance*¹⁰.

Embora Schechner e Maffesoli trabalhem com a teoria de *teatralidade* cotidiana, seus ideais como práticas cênicas são diferentes, pois enquanto Maffesoli se esforça para explicar que algumas ações performáticas do cotidiano estão carregadas de *teatralidade*, Schechner chegou ao ponto de dizer que qualquer ação pode ser entendida “como se fosse *performance*”.

É importante dizer que para este estudo, a *performance* foi o fio condutor que conectou, tanto as idéias de Maffesoli quanto as de Schechner. A teoria desses autores foi entendida e analisada a partir do interesse do estudo, ou seja, a venda como uma manifestação cênica dos sujeitos desta pesquisa.

Então, para Schechner, o ato de se fazer *performance* pode ser entendido em relação a:

- Ser
- Fazer
- Mostrar-se fazendo
- Explicar ações demonstradas

Segundo Schechner, o “Ser” é a existência em si mesmo. O “Fazer” é a atividade que existe dos *quazares* aos entes secientes e formação super galáticas. “Mostrar-se fazendo é *performar*: Apontar, sublinhar e demonstrar a ação. Explicar essas ações é o estudo da *performance*” (SCHECHNER, 2003, p.26). É muito importante distinguirmos essas ações uma das outras, pois caso contrário poder-se-á “cair num ‘abismo sem fundo’ e sem respostas”.

O ato de fazer *performance* é o de afirmar identidades, curvar o tempo, remodelar e adornar corpos, contar histórias. As *performances* artísticas, rituais ou cotidianas são todas elaboradas de comportamentos duplamente exercidos, comportamentos restaurados, ações performadas que as pessoas treinam para desempenhar os seus papéis, sendo necessário para isso repetir e ensaiar. É por esta razão que para “fazer *performance*” como um verdadeiro *performer*, é necessário treinar e esforçar-se conscientemente.

¹⁰ Ver Schechner, Richard. O que é *performance*? Ensaio publicado no livro; O Percevejo ano II nº 12. p. 25.

A utilização da *Performance* enquanto linguagem neste trabalho está justamente na diferença entre o “Fazer Teatro” e o “Fazer *Performance*”, pois um, não necessariamente, precisa do outro para acontecer. Uma *performance* pode ser teatral, mas pode ser também musical, ou coreográfica, ou uma instalação e etc., e enquanto isso um espetáculo de teatro pode apresentar em sua estrutura elementos da arte da *performance*.

Entendo a *performance* desses sujeitos como arte, pois eles transcendem a simples venda cotidiana com criatividade e imaginação que um simples vendedor não possui. Embora eles não tenham uma formação acadêmica em artes, eles desenvolvem suas atividades com destreza, disciplina e precisão. Mas, para se fazer arte é preciso ter uma formação acadêmica em arte? Claro que não. O que diríamos de Ariano Suassuna ou Glauber Rocha, ou ainda, Vinícius de Moraes, artistas pela vida e não por formação. A arte está dentro de cada um. Uma das possíveis definições que aproxima a *performance* dos sujeitos como arte é apontada por Humberto Eco, em seu livro “A definição de arte”, o qual esclarece:

Torna-se impossível fixar a natureza de arte numa definição teórica, tal como é proposta por muitas estéticas filosóficas, do tipo “a arte é Beleza”, “a arte é Forma”, “a arte é Comunicação” e assim por diante. Essas definições são sempre históricas ligadas a um universo de valores culturais (...) a lei ideal do universo artístico não pode deixar de se autoconstruir infinitamente através de estruturas cognoscitivas e operativas da experiência artística em atos através de vários níveis de reflexão (...) (ECO, 1972, p. 128).

Não pretendo neste estudo aprofundar a natureza conceitual de arte que está inserida a *performance* de João e de Romilda, pois como disse Eco, “torna-se impossível fixar a natureza de arte”. Isto seria um estudo para uma tese, o que não é o caso. Contudo, quero esclarecer que esta dissertação é desenvolvida por um artista-pesquisador que compreende a arte como algo que está em constante mudança, algo sem rótulos e sem determinações prévias de como fazê-la, do tipo: “isto está certo, isto está errado”. Qual a autoridade que alguém pode ter para dizer que um artista está errado no momento de sua criação? O artista precisa estar livre para criar. Ele vive de sua intuição criativa e quando ele tenta idealizar sua criação, ele pára de criar.

Então, eu penso que a arte performática de João e de Romilda está próxima da arte de artistas de rua, da arte dos palhaços de circo, da arte dos *clowns*, da arte dos cordelistas, enfim, qualquer estilo que apresenta elementos teatrais inseridos num

contexto do popular, para que em seguida, a população possa fazer reflexões sobre o assunto. Isso que é o mais importante, isso que para mim, também, é arte.

Os sujeitos dessa pesquisa apresentam vários elementos teatrais em suas *performances* como figurino, maquiagem, voz impostada, expressão corporal e etc., tudo isso fez com que eu refletisse, levando-me a pensar sobre os aspectos comuns entre os sujeitos da minha pesquisa com as atividades dos cômicos da Commedia dell'Arte, as atividades do palhaço de circo, com sua tradição milenar, e com o trabalho do *clown* na *performance* ou no espetáculo de teatro¹¹. E um desses aspectos que mais chamou a minha atenção foi a criatividade das suas *performances* como forma de chamar a atenção do público e a comunicação expressiva desses sujeitos. Mais adiante, apresento um capítulo demonstrando esses aspectos comuns entre eles.

Desde do começo da dissertação venho dizendo que os sujeitos desenvolvem *performances*, mas como podemos identificar uma *performance*? Onde ela ocorre? O espaço é fundamental para a definirmos, pois, esta ocorre apenas em ação, interação e relação. “A *performance* não está em nada, mas entre” (SCHECHNER, 2003, p.28).

Quando João do Camarão se destaca dos outros vendedores, ao cantar, dançar, contar piadas, usar um figurino, adereços, conversar com seus clientes de uma forma íntima, neste momento, ele não está teatralizando uma cena sob os modelos clássicos, do teatro acadêmico que conheci na Graduação em Teatro, mas está representando a sua persona, tão popular na praia do Porto da Barra. Porém, há uma tradição de experimentalismo e vanguarda exatamente dentro de certos departamentos de teatro nos Estados Unidos e no Brasil na segunda metade do século XX, com isso, posso contextualizar a atividade do *performer* João como uma *performance* no sentido mais amplo de sua definição, através da teatralidade cotidiana (MAFFESOLI, 1999), e de ações do dia-a-dia (SCHECHNER, 2003).

Aproximo deste exemplo, também, o trabalho de Romilda Rosinha, a florista que tira fotos no Centro Histórico de Salvador, no Pelourinho e que além de dançar sobre um palco para chamar a atenção de seus clientes, no centro da Praça Quincas Berro D'água os fotografa com perucas espalhafatosas, coloridas e maquiagem feita por

¹¹ Faço esta referência, para explicar que na última produção artística da diretora e atriz Joice Aglae, “*Joguete*”, trabalho com temática clownesca, fez temporada em vários teatros da Cidade de Salvador é considerado como um espetáculo de teatro. Porém, se um grupo de *clown* vai fazer uma ‘saída de *clown*’, seja numa praça, ou praia, esta atividade é considerada como uma *performance*. É por esta razão que será o espaço, o público e a forma da encenação que determinam se o trabalho é uma *performance* ou um espetáculo teatral.

ela própria. Mais adiante detalharei a *performance* de Romilda no capítulo: “Descrição etnográfica da *performance* de Romilda Rosinha”

Que recursos, se não os da *performance show* Romilda utilizaria para estar em evidência e ainda brincar com o seu cliente-público, fantasiando-o, de acordo com o seu figurino, para em seguida, fotografá-lo?

Portanto defino o trabalho desenvolvido por esses vendedores-ambulantes como *performance*, pelo fato de apresentarem o que se pode chamar de *persona* e não personagem, este último, marcante no teatro. Segundo Renato Cohen, em seu livro “*Performance como linguagem*”: “A *persona* diz respeito a algo universal, a arquétipos, como o padre, o pintor, o prefeito, o vendedor, etc. O personagem é, nestes termos, mais referencial” (COHEN, 1984, p. 63). Na *performance*, geralmente, se trabalha com *persona*, e nestes termos posso dizer que ambos, João do Camarão e Romilda são *personas*, criados e desenvolvidos por eles como trabalhadores que precisavam encontrar uma forma de sobreviver nesse mundo perverso e globalizado.

Então, o trabalho de João e de Romilda foi, justamente, o de “levantar¹²” sua *persona* e a forma pela qual encontraram para desenvolvê-la foi através da ação, da interação do relacionamento com seu cliente-público. A criação das *persona* desses vendedores em suas *performances* se deu de fora para dentro, o que é normal em trabalhos de criação de *personas*. No teatro, a criação e a construção dos personagens se dá, geralmente, de dentro para fora.

Defino suas atividades como *performance*, igualmente, porque na *performance* a relação entre os diversos elementos cênicos como atores, objetos, iluminação, figurinos e etc., terá uma valorização diferente daquela que se tem no teatro, aquele teatro com texto, no qual uma das funções principais é de mostrar a personagem.

João do Camarão trabalha usando um figurino criado por ele próprio e com adereços como óculos escuros e colar de pescador. Romilda usa um figurino e maquiagem de acordo com as datas festivas e faz com que alguns de seus clientes se vistam também de uma forma diferente, com maquiagem e perucas, para depois os fotografar.

A *performance* não é uma forma de expressão isolada, ela é uma manifestação dentro de um movimento mais amplo, como já mencionado anteriormente, no qual as pessoas têm liberdade para criar e desenvolver sua *live art*, compartilhando e

¹² A expressão ‘levantar’ é utilizada várias vezes por Renato Cohen para explicar a criação da personagem num trabalho performático.

entregando para um público sua reflexão, seja ela artística, estética, social, cultural, política, econômica e etc.

Finalizo esta tentativa de explicar a *performance* desses vendedores-ambulantes, inserindo-a na atividade desta pesquisa, como uma forma reflexiva para valorizar outras formas de representação teatral não-convencional. Ou melhor, ainda, considero que essa representação não é uma forma clássica de se pensar o teatro, mas considero essa representação como *performances* de ações cotidianas que são cênicas, teatrais e populares. Não podemos esquecer que a Etnocologia propõe que o teatro seja uma dessas várias manifestações espetaculares existentes, sejam clássicas ou espetaculares. Portanto, a *performance* de João e de Romilda pode ser considerada teatral, a partir de análise etnográfica sob um olhar artístico que se faça sobre ela, como apontam Marcel Duchamp e Richard Schechner, por exemplo.

“Qualquer ato é um ato artístico, desde que seja contextualizado como tal”.

Marcel Duchamp

“No entanto qualquer evento, ação ou comportamento pode ser examinado ‘como se fosse’ performance”.

Richard Schechner

1.2 Os sujeitos da pesquisa: do Cômico dell'Arte a Palhaço de Rua

1.2.1 – Os sujeitos

Como ponto de partida para meus estudos, focalizei as *performances* de vendedores-ambulantes e selecionei dois deles que atuam na Cidade de Salvador, pela singularidade e pela pluralidade demonstradas em seus desempenhos performáticos. Esses indivíduos utilizam de suas capacidade de vendedor, conquistando os clientes através de recursos criativos. Eles são os seguintes:

João do Camarão, vendedor-ambulante da Praia do Porto da Barra, que circula entre os banhistas, cantando, dançando e conquistando-os para lhes oferecer camarão no espeto, com molhos variados;



João do Camarão. Fotos: Fábio Araújo, 2004



João do Camarão. Fotos: Fábio Araújo, 2004

Romilda Rosinha, que tira fotografias *Polaroid* e também vende flores no Centro Histórico de Salvador, no Pelourinho. Ela se autodenomina “*A fruta da época*”, e se transforma de acordo as datas festivas e eventos especiais da cidade, criando e usando um figurino específico para cada ocasião. Como exemplo, ela se veste de Coelho da Páscoa, na Páscoa, de Mamãe Noel, no Natal, e etc. Romilda faz uso, também, de adereços, os mais diversos, e a maquiagem, como recursos de apoio para sua *performance*.



Romilda Rosinha – Fotos Fábio Araújo, 2004.

Como explicitado anteriormente, esses dois vendedores-ambulantes foram escolhidos para o estudo etnográfico, por apresentarem elementos teatrais em suas ações cotidianas. Esses dois sujeitos não são simples vendedores que repassam seus produtos, são pessoas que são capazes de realizar ações performáticas no traslado de sua venda. Para Patrice Pavis uma pessoa que canta, dança ou é um mimo é considerado como um *performer*:

Terme anglais parfois utilisé pour marquer la différence avec le terme d'acteur, jugé trop limité à l'interprète du théâtre parlé. Le performer, au contraire, est aussi le chanteur, le danseur, ou le mime, bref tout ce que l'artiste, occidental, ou oriental est capable de réaliser, sur une scène de spectacle. Le performer réalise toujours un exploit (une performance) vocal, gestuel ou instrumental. Le performer est celui qui parle et agit en son nom et s'adresse ainsi au public, tandis que l'acteur représente son personnage et feint de ne pas savoir qu'il n'est qu'un acteur de théâtre. Le performer effectue une mise en scène de son propre moi, l'acteur joue le rôle d'un autre.¹³

O conceito de Pavis é claro quando diz que um *performer* é alguém que canta, dança e representa um mimo, ou o artista de teatro que é capaz de fazer sobre o palco um espetáculo. Designar um *performer* como sendo alguém que canta, dança ou representa no teatro é relativamente simples, mas meu estudo vai além desse conceito. Penso que não podemos nos limitar a um conceito que foi criado em uma outra época

¹³ Tradução livre: Termo inglês às vezes utilizado para marcar a diferença com o termo ator, julgado muito limitado ao intérprete do teatro falado. O *performer* ao contrário é também o cantor, o dançarino, ou o mimo, em resumo tudo o que o artista ocidental ou oriental é capaz de fazer sobre um palco num espetáculo. O *performer* sempre realiza uma proeza (uma *performance*) vocal, gestual ou instrumental. O *performer* é aquele que fala e age em seu próprio nome e assim se dirige ao público, enquanto que o ator representa seu personagem e finge/simula não saber que ele é apenas um ator de teatro. O *performer* realiza uma encenação dele mesmo e o ator representa o papel de um outro. PAVIS, 2002. P. 247.

para denominar um *performer*, atualmente. Hoje, podemos ver que o *performer* pode ser alguém que desenvolve uma atividade extracotidiana, seja no trabalho, em casa com a família ou mesmo na vida social.

João do Camarão e Romilda Rosinha são *performers* porque fazem de suas vendas ações extracotidianas e as desenvolvem com inovação e criatividade. Além do mais, eles evidenciam através dessas ações extracotidianas suas *performances*. “Para ser um *performer* é preciso agir, exercer um comportamento e mostrar-se” (SCHECHNER, 2003, p.39).

1.2.2 – Os sujeitos e os Cômicos dell’Arte

Para desenvolver a questão da comunicação de João com o público, o uso dos seus artifícios, a sua improvisação, recursos que os Cômicos dell’Arte¹⁴ utilizavam em suas apresentações, no início da Commedia dell’Arte quando ainda não existia um roteiro pré-estabelecido no Século XVI; “*dans la Commedia dell’Arte l’improvisation a le rôle principal. Elle est connue aussi comme comédie populaire, em opposition avec le théâtre littéraire* »¹⁵. Recorri a Dario Fo que, em seu *Manual mínimo do ator*, esclarece:

Entendiam-se às mil maravilhas. Por meio de gestos, cadências e mímicas das mais diversas, eles se entendiam perfeitamente e a partir daí construíram seus códigos particulares (...). Para se fazer compreender é quase impossível ditar regras e muito menos sistematizá-las. Precisamos trabalhar com a intuição, fundamentados em um saber praticamente subterrâneo, e a partir do exercício da observação, é que podemos alcançar a compreensão. (FO, 1998, p.98)

Já Patrick Pezin, em seu livro *Voyage en Commedia dell’Arte*, define:

(...) *Il aurait fait sur les places des gestes emphatiques, des acrobaties grotesques; Il aurait mis un masque, et cela il l’aurait fait pour être vu de loin et être entendu. C’est pour cela qu’il crie et gesticule ; et qu’il monte sur des tréteaux, le jongleur. C’est par nécessité technique*¹⁶. (PEZIN. 2001, p. 171)

¹⁴ Vou trabalhar com a expressão *Cômicos dell’arte*, expressão esta que não é muito usual, que designa o comediante da Commedia dell’arte, de acordo com definições de Dario Fo, em seu livro *Manual mínimo do ator*, p. 305 e com definições de Patrick Pezin, que também utiliza a expressão *cômicos dell’arte* em vários momentos em seu livro, *Voyage en commedia dell’arte*, p. 171, 183 e 195, por exemplo.

¹⁵ Tradução livre: “Dentro da Comédia dell’Arte a improvisação tem o papel principal. Ela também é conhecida como comédia popular, em oposição ao teatro literário” (Clavilier e Duchefdelaville, 1999, p. 9)

¹⁶ Tradução livre: Ele teria feito, nos locais de apresentação, gestos enfáticos, acrobacias grotescas. Ele teria colocado uma máscara, e o teria feito para ser visto e ouvido de longe. É por isso que ele grita e gesticula; e que sobe nos tablados, o malabarista. É por necessidade técnica. PEZIN. 2001, p. 171.

Patrick Pezin fala das estratégias que os comediantes utilizavam para chamar a atenção do público e, assim, se comunicavam com ele. Diz que para tal, utilizavam recursos como figurino extravagante e acessórios e usavam também máscaras que os deixavam em destaque e vistos de longe pelo público, e, assim, faziam suas apresentações.

Os cômicos dell'arte podem ser vistos como *performers*, através do contexto no qual se encontravam, pelas circunstâncias históricas e pela sua *performance* em si. Renato Cohen faz uma aproximação da atividade do *performer* com a do cômico dell'Arte:

Se levarmos em conta o processo da atuação em que o *performer* trabalha idiossincrasia, desenvolvendo suas habilidades – em detrimento do desenvolvimento como intérprete de qualquer papel – a *performance* se aproxima tanto da Commedia dell'Arte quanto da arte circense. (Cohen, 1984 p. 139.)

O uso dessa estratégia de comunicação dos comediantes dell'arte usando a *performance* para chamar a atenção se aproxima da atividade performática de João do Camarão, na praia do Porto da Barra. Hoje alguns desses recursos que João utiliza, de alguma forma no seu trabalho, foi marca registrada desses cômicos. “*Pendant les festins qui duraient fort longtemps, des troupes travesties exécutaient de véritables pantomimes entremêlées de musique, d'acrobatie et danse*¹⁷ »

João em sua *performance* utiliza recursos estratégicos para chamar a atenção das pessoas que estão a sua volta, e para tal canta, dança, fala alto etc., os cômicos dell'arte utilizavam também, recursos estratégicos para chamar a atenção das pessoas que estavam a sua volta e encenavam números com danças, músicas e movimentos acrobáticos.

No seguinte trecho, Dario Fo esclarece que a atividade dos cômicos dell'Arte era baseada em estratégias, nas quais os comediantes apresentavam vários truques e faziam parecer que tudo era uma novidade para o público que os assistia. Com este exemplo, tento mostrar que os textos, versos e canções que João recitou ou cantou durante a sua apresentação, dando a impressão que são improvisados, ele já preparou e memorizou o seu texto, suas canções antes de se apresentar para o seu público.

¹⁷ Tradução livre : « Durante os festins que duravam muito tempo, as trupes travestidas executavam verdadeiras pantomimas entrelaçadas de musica, de acrobacia e dança”. (Clavilier e Duchefdelaville, 1999, p. 15).

Os cômicos possuíam uma bagagem incalculável de situações, diálogos, *gags*, lengalengas, ladainhas, todas arquivadas na memória, as quais utilizavam no momento certo, com grande sentido de *timing*, parecia que improvisavam o tempo inteiro. Era uma bagagem construída e assimilada com a prática de infinitas réplicas de diferentes apresentações, através do contato com o público (...) Os cômicos aprendiam dezenas de *tiradas* sobre os vários temas e todas essas tiradas poderiam ser adaptadas a situações diversas, inclusive sendo deslocadas ou recitadas em seqüências em um diálogo. (FO, 1998.p 17)

Essa idéia de construir um pensamento paralelo da atividade de João com a atividade que foi desenvolvida pelo cômico dell'Arte, surgiu a partir de minha percepção e reflexão sobre a apresentação de sua *performance* e pela sua estratégia de convencimento que tanto João como os cômicos, aparentemente, possuem. Mas quero deixar claro que a *performance* dos comediantes dell'arte se tornou tradicional, sendo transmitida de uma geração para outra. Enquanto isso, a *performance* de João do Camarão, trata-se de uma forma não-convencional, de uma manifestação popular num contexto social contemporâneo.

André Villiers, diz que o cômico precisava de alguma forma chamar a atenção do público que estava a sua volta, mesmo que às vezes, ele não fosse feliz nesta façanha. O cômico dell'Arte utilizava este recurso através de sua destreza, perspicácia e precisão do jogo de seus atores, ou através de uso de máscara ou maquiagem “estranha”, fazendo piruetas, acrobacias, ou ainda, através da utilização de outros elementos, como o uso da perna-de-pau, os malabares e etc.

*Notre surprise serait déplacée quand nous constatons que la personnalité de l'acteur comique n'a pas retenu leur attention, si la comédie, le théâtre, le mime, le clown, le comédien, le jeu dans les théories ludiques n'étaient si souvent utilisés à l'occasion d'explications qui, semble-t-il, auraient pu attirer l'attention en corollaire sur les particularités de l'interprète*¹⁸. (VILLIERS, 1987. p. 14)

Tanto a atividade performática de João como atividades que eram desenvolvidas pelo cômico dell'Arte tinham uma segunda intenção, com uma visão de troca. João quer chamar a atenção do público para que este possa comprar o seu camarão, e para tal, ele

¹⁸ Tradução livre : Nossa surpresa seria deslocada quando contatamos que a personalidade do ator cômico não chamou a atenção deles, se a comédia, o teatro, a mímica, *clown*, o comediante, a interpretação nas teorias lúdicas não fossem com tanta freqüência utilizados por ocasião de explicações que, aparentemente, poderiam ter chamado a atenção, em corolário, sobre as particularidades do interprete. VILLIERS, 1987. p. 14.

faz de sua venda uma *performance*, artifício que, hoje, podemos chamar de teatral. Os cômicos dell'Arte do início do século XVI, queriam chamar a atenção do público para que este observasse sua apresentação – *performance* – em troca de algumas moedas após sua apresentação. Essas atividades não são feitas só pelo simples prazer de apresentar-se para um público, mas eles também tinham uma segunda intenção – a da sobrevivência.

Pezin nos apresenta depoimentos de alguns comediantes da Commedia dell'Arte, como, por exemplo, Andréa Perrucci, que era integrante da *dell'Arte rappresentativa ed all'improvviso de Napoles, 1699*, nos diz:

*Exercer cette activité en professionnelle, en échange d'un vulgaire salaire, n'est ni une gloire ni un honneur. L'exercer parce qu'on en a le talent et comme divertissement est chose digne d'approbation et d'honneur. Il en va comme pour le chant, la musique, la danse, l'esgrime, la lutte, l'équitation. Chacun peut s'y adonner même étant noble sans entacher sa réputation*¹⁹.. (PEZIN, 2003 p. 208)

Com esse depoimento, observamos que, a questão do trabalho, da remuneração e da satisfação do artista, mesmo com os comediantes da Commedia dell'Arte eram desiguais, haja vista que foi justamente neste período que houve a valorização e a regularização do trabalho dos cômicos, dos atores de século XVI. Nesta época, essa atividade recebeu um tratamento profissional, regulamentando a profissão do comediante. Enquanto isso, esses vendedores não têm uma regulamentação profissional, mas demonstram o quanto são profissionais nas atividades que escolheram para sobreviverem através de suas *performances*.

João, antes de se tornar um vendedor-ambulante, já tinha desenvolvido diversas atividades em outras áreas, mas em todas, “deu muito duro” como ele disse durante a entrevista:

João - Na verdade eu sempre fiz muito serviço pesado, né? Já trabalhei de estivador, trabalhei de peão de obra... esses serviços pesados. E a coisa mais leve que eu já trabalhei foi como motorista de táxi, né?, fora isso, fui garimpeiro, né? Tudo braçal... e é assim que a gente faz nossa malhação, no dia a dia... Já dei muito duro.

¹⁹ - Tradução livre: Exercer esta atividade como profissional, em troca de um baixo salário, não é glória nem honra. Exercê-lo, porque se tem talento ou por diversão, é coisa digna de aprovação e de honra. O mesmo acontece com o canto, a dança, a luta, a música, a esgrima, a equitação... Todo mundo pode praticá-los, mesmo que seja nobre, sem com isso manchar sua reputação. PEZIN, 2003 p. 208.

João - Não, não, aprendi no dia-a-dia mesmo. Aprendi sozinho...Eu já fui muita coisa; vendedor de picolé, pião de obra, estivador, entendeu? Então, de tudo um pouquinho eu já fiz na vida²⁰...

João diz, também, que só vender camarão não é o suficiente, tem que ser diferente e identifiquei esse diferencial, no primeiro momento, pela utilização dos elementos teatrais durante a sua venda. Para Burnier (1994, p. 55), “a arte é um pêndulo oscilando entre a técnica e a vida, cabendo ao artista focalizar o seu universo de interesse, para assim, realizar a sua arte”. João desenvolve sua “própria técnica”; eu diria que a *performance* de João oscila entre uma “técnica intuitiva” e a sua vida cotidiana. Com esta “técnica pessoal”, ele trabalha com ações físicas vitais que nascem da sua imaginação e dos recursos criativos como faziam também os comediantes da *Commedia dell’Arte*, antes de serem reconhecidos profissionalmente.

Contudo, mesmo João com todos esses recursos em sua *performance*, comenta que a relação da sociedade com o seu trabalho de vendedor-ambulante é, também, desleal. Ele e vários outros vendedores sofrem preconceito social, como, por exemplo, no depoimento de um vendedor-ambulante, conhecido por “O rei da tesoura²¹”:

(...) esse nosso trabalho aqui é cultura, entendeu? (...) Aqui é o rei da tesoura, viu? Nego só me conhece, aqui em Salvador, como o rei da tesoura, porque trabalho bem, né? Eu trabalho a muitos anos aqui em Salvador.(...) Outro dia, foi um grupo de holandês, lá no Farol da Barra, eu vinha passando e eles me chamaram. Ai, fizeram uma filmagem especial comigo, porque lá no país deles isso não existe. Aqui no nosso país, aqui no Brasil, rapaz, ninguém dá valor não. Ô, isso aqui, o amolador de tesoura é uma cultura muito importante na vida da gente, mas aqui no Brasil, ninguém dá valor. Você vê que a arte tá se acabando, viu? Ta sumindo, tá acabando por causa disso. O que ninguém dá valor, vai se acabando. Agora, nós lá fora, nós tem valor. Aqui só futebol, essas coisa, mas um artista, um profissional, um amolador, ninguém dá valor. Isso aqui é também arte, é uma cultura, né.

Nesse depoimento do “Rei da tesoura”, assim como o de João do Camarão, reforçam o desconhecimento e a desvalorização que a sociedade possui em reconhecer nessas figuras populares, a *espetacularidade* de suas ações performáticas.

Observando João na praia, foi possível perceber que algumas pessoas riam, se

²⁰ Ver, entrevista completa de João no anexo 2.

²¹ José A. L. de Queiroz trabalhou com a *performance* de vendedores de rua em algumas capitais brasileiras, sobretudo, em Salvador. Ele pesquisava os sons que estes ambulantes produziam. Esta dissertação foi defendida e aprovada, em maio de 2001, e está disponível para consulta na biblioteca da Escola de Música da Ufba.

divertiam e gostavam do seu trabalho, enquanto isso, outras tantas, o olhavam de uma forma nada simpática, como se ele estivesse atrapalhando o seu lazer na praia. Essas pessoas não queriam que ele se aproximasse, pois o jeito de ser de João, a sua voz e o cheiro de camarão pareciam que as incomodavam tanto ao ponto de suspirarem, como quem diz: “Graças à Deus que ele vai passar, quando ele vai embora”?

Esse tipo de desprezo que João sofre por parte de algumas pessoas, sinaliza o preconceito da sociedade com relação a essa classe social menos favorecida. Segundo João, isso deveria ser o contrário, pois os vendedores-ambulantes lutam por um espaço para desenvolverem o seu trabalho²².

Outro aspecto que chamou-me atenção na apresentação de João do Camarão foi o uso do gesto de reverência com o corpo que os cômicos dell’arte usavam também, de um jeito parecido, quando se apresentavam na corte real: eles curvavam o tronco do corpo para a frente e estendiam ambos os braços com as palmas das mãos para a frente, saudando os súditos, demonstrando uma atitude de respeito. João gesticula também com uma atitude parecida: ele semiflexionou o seu tronco para a frente e joga o braço direito com a palma da mão aberta para frente, saudando e pedindo licença para iniciar a sua *performance* para o público que está presente na praia.



Nasi Rossi, em seu livro, “*Il clown tra il circo e il teatro*”, esclarece que:

²² Maiores esclarecimentos ver entrevista completa de João no anexo 2.

Contento della mia sorte, io dichiaro che i miei simili, i ciarlatani, i pagliacci, i saltimbanchi, se così li volete chiamare, sono tra gli uomini, i più liberi, i più felici ed anche i più nobili. Ogni uomo su questa terra dipende da un'altro uomo o da un gruppo di persone, è schiavo di un interesse o di un capriccio (...). Che cos'è un saltimbanco, se non un artista indipendente e libero, che compie prodigi per guardagnare il pane quotidiano”²³..(ROSSI, 1988 p. 4)

Rossi revela que, o vendedor do final do Século XV e, do início do Século XVI era considerado um charlatão, era aquele que conseguia convencer o seu cliente-público através de uma alegria deliberada, vendendo o seu produto como se fosse um remédio ou mesmo fazendo uma apresentação em praça pública. A movimentação deste charlatão apresentava gestuais corporais e vocais, que, hoje, identificamos como característicos do comediante da *Commedia dell'Arte*.

Segundo as teorias de Dario Fo, os recursos que os cômicos dell'Arte utilizavam para chamar atenção para sua *performance* eram: a utilização de perucas extravagantes, de maquiagens fortes e “estranhas”, usando a perna de pau, com uma voz potente e projetada. Então, identifiquei alguns desses recursos na atividade de João e Romilda Rosinha, pois eles se caracterizam pelo uso de artifícios semelhantes aos dos comediantes dessa época. Romilda, por exemplo, além de usar perucas, faz com que seus clientes usem também uma peruca, antes de tirar a fotografia. Utiliza uma maquiagem “chamativa”, e convence seus clientes a utilizarem também. Possui uma voz forte e alta para chamar as pessoas através de suas *gags* e canções, e ainda consegue fazer com que seus clientes também cantem junto com ela. Além disso, Romilda usa ainda figurinos alegóricos, que a deixa em destaque com relação aos outros vendedores que dividem o mesmo espaço com ela.

Esta é uma das formas de comunicação que Romilda usa para conquistar o seu cliente-público. Ela disse que tudo isso é sua própria produção, é o seu *marketing* pessoal. Como Bolognesi revela: “Nesse caso o artista é, ao mesmo tempo, ator e autor do enredo encenado, assemelhando-se em muito a forma de encenação da *commedia dell'Arte*” (BOLOGNESI, 2003, p. 173).

23

Tradução livre: Satisfeito com a minha sorte, eu declaro que os meus semelhantes, os charlatões, os palhaços, saltimbancos, se assim vocês querem chamá-los. São dentre os homens os mais livres, os mais felizes e também os mais nobres. Todo homem neste mundo depende de um outro homem, ou de um grupo de pessoas, é escravo de algum interesse, ou de um capricho. O que é um saltimbanco senão um artista independente e livre que realiza prodígios para ganhar o pão de cada dia? ROSSI, 1988 p. 4.-

O Cômico dell'Arte precisava de alguma forma chamar a atenção do público que estava a sua volta, usando artifícios e recursos teatrais. Observei que os vendedores *performers* de rua desta pesquisa também utilizam recursos para atingir os seus objetivos – convencer o cliente-público a comprar o seu produto.

Os atores da Commedia dell'Arte no início do século XVI - não me refiro aqui ao período do auge desse movimento já que este se deu na metade desse século - não se apresentavam num espaço físico fechado, com cadeiras para receber o seu público - um teatro – e desenvolverem o seu trabalho neste espaço “(...) *des conditions de vie précaires au début du XVIème siècle: Locaux mal adaptés, subventions aléatoires, incompréhension du public (...)*²⁴”.

Esse fato também chamou minha atenção com relação ao espaço físico utilizado por João e Romilda quando eles desenvolvem as suas *performances* nesses locais públicos, adaptando seus recursos à realidade desse espaço físico.

Bolognesi explica:

O cômico dell'Arte se formou sobre o imperativo da necessidade, tanto da diversificação do espetáculo quanto da sobrevivência pessoal do artista diante da impossibilidade física provocada pela idade ou por outros fatores como um acidente. (BOLOGNESI, 2003, p.70)

Tanto João como Romilda já desenvolveram diversas atividades em outras áreas, algumas como camelôs. Assim explicou Romilda, em entrevista:

Fábio – Primeiro, eu gostaria que você me contasse, agora, como que isso tudo começou na sua vida?

Romilda – A história é muito longa (...). Tudo começou com um desafio, com uma ousadia minha. Eu, eu sempre fui um... eu era um camelô. Primeiramente, antes de ser um camelô de verdade, eu vendia nas praias doces, salgados, pãozinho de queijo... e de repente, de um nada, passei a ser camelô ambulante... Você não tem, não tem nem noção do que tem por de traz dessa fantasia que esconde muitos pobrezas da minha vida(...)

Romilda – Antigamente, eu fazia um trabalho muito... sofrido, porque era na praia... não era porque eu gostava, era por necessidade, mesmo(...)

Romilda – Eu venci..., ouvindo muito calada, passando necessidade, dormindo na rua, servindo de graxeira pros outros... até numa casa de prostituta me botaram para limpar os quartos depois que eles saiam do...mas eu não quero nem mais lembrar disso, porque esse passado foi o que mais doeu²⁵.

²⁴ Tradução livre. As condições de vida precárias no começo do século XVI: Locais mal adaptados, subvenções aleatórias. Incompreensão do público... (Clavilier e Duchefdelaville, 1999, p. 35).

²⁵ Ver entrevista completa de Romilda, no anexo 3.

Romilda disse, também, que só vender rosas e tirar fotografias não é o suficiente, ela precisava ser diferente e criativa. Identifiquei essa particularidade, no primeiro momento que a vi, quando ela estava atuando como Emília através de uma movimentação corporal. Imediatamente, isso remeteu-me a um movimento corporal que os cômicos dell'arte criavam, como, por exemplo, o gesto de reverência para o público, como forma de chamar a atenção e respeito aos seus clientes.

Os cômicos no Século XVI não eram bem aceitos pela sociedade eclesiástica, eram vistos como “pecadores, marginais”, e isso gerava preconceitos com relação ao trabalho desenvolvido por eles: “ *Ils étaient réprouvés par l’Eglise qui voyait dans les masques, ainsi que dans le maquillage, des offenses à Dieu. Être comédien c’était aussi se moquer de Dieu. Il se résignait à n’être qu’un nomade se déplaçant avec sa roulotte, un marginal (...)* ”²⁶. É evidente, que não podemos generalizar esse preconceito da sociedade do Século XVI sobre o trabalho do cômico dell'arte, pois haviam variantes divididas em pessoas que os renegavam, contudo existiam outras tantas que os admiravam a ponto de fugir com eles para viver se apresentando em vários locais.

Quando Romilda se apresentava, foi possível observar que algumas pessoas riam e se divertiam, enquanto outras a olhavam de uma forma nada simpática como se ela estivesse atrapalhando o lazer das pessoas que ali estavam.

Essas pessoas não queriam que ela se aproximasse, pois o jeito extravagante de ser de Romilda, a sua voz e o seu cheiro de alfazema, pareciam que as incomodavam a ponto de dizerem: - “Tomara que essa peste não encoste na minha mesa”, “Tomara que esse diabo passe direito e nem me olhe”, “odeio essa mulher!”, “Quando ela vai embora?”

Essa espécie de desprezo que Romilda sofre demonstra a discriminação que uma vendedora-*performer* de rua sofre, a qual tem consciência o quanto é difícil superar essa dificuldade, como ela mesma diz: “ Eu dei a volta por cima. Hoje eu entendo e perdoou, porque essa pessoa que me trata mal, deve ser mal amada, mal humorada...”.

Hoje, Romilda diz que está preparada para esse tipo de situação e que só vai até o cliente quando ela tem certeza de sua aprovação. E, ingenuamente, ela explica a sua própria estratégia psicológica:

²⁶ Tradução livre: “Eles eram reprovados pela igreja que via nas máscaras e nas maquiagens uma ofensa a Deus. Ser comediante era também se desrespeitar a Deus. Ele se resignava a ser nada mais que um nômade se mudando com sua roleta, um marginal” (Clavilier e Duchefdelaville, 1999, p. 14).

Fábio – Quando você se aproxima das pessoas para oferecer seu produto, você não tem medo de abordá-las? Porque elas podem pensar que você é um pouco agressiva, elas podem não estar acostumadas com esse tipo de venda. Você não tem medo da reação negativa de algumas pessoas?

Romilda – Não, eu já estou preparada pra isso. Eu tô preparada, porque eu uso a minha psicologia pra isso, eu nunca estudei psicologia, mas acho que pra você ser uma vendedora você tem que usar toda a sua criatividade. Então, quando você entrar num lugar, você já tem que ir captando, olhando tudo, pra você saber onde você tá pisando²⁷...

Se já desde a época do surgimento dos comediantes dell'arte, algumas pessoas da sociedade desprezavam suas estratégias performáticas de sobrevivência, hoje, Romilda sofre também desprezo e preconceito com o seu trabalho. Embora ela tenha passado por situações difíceis em sua trajetória como ambulante, ela sabe que não pode agradar a todos:

Fábio – E o que você faz, você desvia?

Romilda – Eu desfaço, faço de conta que ela nem existe, só pra não incomodar... porque nem Deus conseguiu agradar a todos, não sou eu que vou conseguir, né, eu quero que você entenda isso. Eu gosto do meu trabalho, mas tem gente que não gosta... vou fazer o quê? Vou continuar fazendo o que eu faço, sem ferir ninguém, sem roubar ninguém, sendo sempre honesta, pois fazendo isso eu vou ganhar muito, mais muito mais depois²⁸...

Traço neste estudo um pensamento paralelo de reflexão, abordando os recursos teatrais da atuação dos cômicos dell'arte com a *performance* dos vendedores-ambulantes, com o objetivo de descrever as práticas espetaculares inseridas no contexto social, no qual elas se desenvolveram. Em outras palavras, eu, enquanto ator-pesquisador identifiquei que as práticas performáticas usadas pelo comediante dell'arte no início do século XVI, eram uma das principais estratégias para divertir e conquistar o público, em troca de algumas moedas. E as práticas espetaculares dos vendedores-ambulantes são também estratégias de conquista, de divertimento e de venda de seus produtos, representados através da *performance*.

Ambos, João do Camarão e Romilda Rosinha representam personagens de destaque entre os outros vendedores, pela sua singularidade de suas *performances*. São cômicos, dramáticos e divertidos. São figuras populares que sabem o quanto é

²⁷ Idem.

²⁸ Idem.

necessário usar da criatividade para atingir os seus objetivos, atuando e usando de forma espetacular as suas estratégias de venda.

Concluindo, listo abaixo as práticas que valorizam a *performance* de João do Camarão e de Romilda Rosinha, as quais identifiquei através da observação-participante em campo e através de reflexões sobre a atuação performática dos comediantes dell'arte:

- Pela criação de textos, canções e piadas.
- Pela forma de comunicação, de interação com o público.
- Pela utilização dos recursos teatrais para chamarem atenção sobre seus trabalhos através de: figurinos, maquiagens, perucas, adereços e etc.
- Pela utilização de expressões corporais e vocais.
- Pela utilização de recursos da improvisação semi-estruturada com roteiro pré-estabelecido.
- Pelo oferecimento de um produto para subsistência: Os vendedores-ambulantes vendem rosa, a fotografia ou o camarão, enquanto o cômico oferecia a sua arte, o seu trabalho na rua, em troca de algumas moedas no final de sua apresentação.

Vale ainda ressaltar que, os cômicos dell'arte se profissionalizaram a partir do século XVI, enquanto os vendedores-ambulantes que utilizam recursos teatrais em suas *performances*, ou os “palhaços de rua”, não são reconhecidos como profissionais da arte. Talvez pelo desconhecimento ou pelo preconceito que existe com relação a arte popular.

1.2.3 – Os sujeitos, o palhaço de circo e o *clown*

A arte do ator exige muita dedicação, esforço, disciplina e paciência. A arte lida com verdade, com transcendência, ela é um caminho para que o ser humano possa conhecer estados superiores de consciência. O artista lida com as dialéticas como corpo-alma, cabeça-coração, razão-emoção, vida-morte, que são condições essenciais para a existência humana. Os artistas, eles são o seu corpo exteriorizado, quero dizer, o sublime ou o grotesco, que se realiza e se extingue na dimensão do seu gesto, da sua voz e da sua emoção.

O estágio da naturalidade no trabalho do ator é fundamental, porém o mais

difícil. Um dos elementos que distingue o teatro das outras linguagens é justamente a característica do ‘aqui-agora’; algo está acontecendo em determinado espaço, naquele instante; sua realização é algo de vivo, naquele momento. Simbolicamente, o que está sendo mostrado por um ator, nos leva a pensar sobre o grande paradoxo do teatro. “*O teatro é o ser humano no espaço e no tempo*”, segundo Cohen.

Georg Simmel define a encenação do ator:

Or, il n'est pas certain que, malgré l'évidence apparente dont il jouit à nos yeux, ce dispositif – un acteur posé comme identité, aux prises avec l'altérité d'un rôle – corresponde aux changements présents de ce qu'on appelle, de façon assez énigmatique au fond, le jeu²⁹.
(SIMMEL, 2001, p. 17)

A arte do ator é uma arte árdua e Michael Chekhov, em seu livro “Para o ator”, retrata esta realidade de ter que convencer alguém de algo. Chekhov diz, ainda, que o ator precisa “brincar” com o teatro para relaxar quando estiver encenando. Esse “brincar” deveria ser espontâneo, natural, fazendo assim com que as pessoas acreditem no seu trabalho. Segundo Chekhov, para o ator chegar a este estágio, ele teria que se comportar como o palhaço, como o *clown*:

O palhaço é um ser em que suas transições de uma emoção para outra não requerem qualquer justificativa psicológica - tristeza e felicidade, extrema agitação e completa compostura riso e lágrimas – de maneira nenhuma deve-se inferir que ao palhaço seja permitido intimamente falso e insincero a sua ação física ou até mesmo psicológica. Ele tem que acreditar no que sente e faz. Ainda que extrema, a arte do palhaço pode constituir um acessório precioso para o ator que deseja aperfeiçoar todos os outros tipos de desempenho. Quanto mais se pratica mais confiança se adquire com o trabalho e com você mesmo. A arte clownesca ensinar-lhe-á a acreditar em tudo que desejar. E despertará em seu íntimo, aquela eterna criança que anuncia confiança e aprofunda simplicidade de todos os grandes artistas. (CHEKHOV, 1986, p. 60, 61.)

André Villiers, sobre o trabalho do *clown*, diz:

[Il] ne cherche ni le ridicule, tantôt pathétique, quelque fois l'une et l'autre presque au même instant(...) Le clown se sert, dans le monde, de sa trouvaille drôle pour se “signaler”. Une gentille et pseudo

²⁹ Tradução livre: Ora, não é garantido que, apesar da aparente evidência de que desfruta aos nossos olhos, este dispositivo – um ator colocado como identidade, às voltas com a alteridade de um papel – corresponda às transformações presentes no que na verdade é denominada, de maneira bastante enigmática, a interpretação SIMMEL, 2001, p. 17.

*justification d'un certain libertinage, parce que "la vie d'un clown se situe dans une dimension qui n'est pas celle des autres hommes"*³⁰.
(VILLIERS, 1987. p. 119)

Para Chekhov, o *clown* é um estado, a própria sensação. O *clown* não interpreta suas emoções, ele as sente. O autor ressalta que um ator só será um ator de verdade, quando um dia desenvolver o seu *clown*, pois assim, ele vai sentir e saber o que é esse estágio natural, essa verdade, esse prazer que os *clowns* apresentam em seu trabalho.

Ainda sobre o *clown*, Villiers diz que esse ser não procura nem o ridículo, nem o patético, algumas vezes um e outro quase que ao mesmo tempo. Ele procura as situações engraçadas para se fazer notar. A vida de um *clown* é situada numa dimensão que não é a dos homens.

Entretanto, há uma diferença entre o trabalho do *clown* e o trabalho do palhaço de circo. Essa diferença que muitas vezes não é evidente para o público que aprecia uma *performance* de *clown* e diz que assistiu a uma *performance* de palhaço e vice-e-versa.

Renato Ferracini apresenta o *clown* como uma dilatação da ingenuidade e da pureza de cada pessoa, tornando-o ingênuo, angelical e frágil. O *clown* jamais interpreta em seu estado, ele simplesmente é ele mesmo com sua essência. Ele não é um personagem, ele é a própria pessoa do ator, expondo o que ele possui de ridículo, sem medo de mostrar toda a sua ingenuidade.

Para Mário Fernando Bolognesi, em seu livro *Palhaços*; “os palhaços trabalham no plano simbólico com tipos que não deixam de ser máscaras sociais biologicamente determinadas. Os palhaços são desajeitados, lerdos, fisicamente deformados, estúpidos e etc.” (BOLOGNESI, 2003).

Já o conceito de palhaço para Ruiz (1987 – 112), é que o palhaço é aquele que simplesmente faz o público rir com suas *gags*, e ele, diferente do *clown*, é um personagem:

(...) palhaço vem do italiano *paglia*, (palha), material usado no revestimento de colchões. Isto porque a primitiva roupa deste cômico era feita do mesmo pano dos colchões: um tecido grosso e listrado e afofado nas partes mais salientes do corpo, fazendo de quem a vestia

³⁰Tradução livre: Ele não busca nem o ridículo, nem o patético, por vezes um e outro, quase ao mesmo tempo. O *clown* utiliza diante da sociedade as criações engraçadas, para se fazer notar. Uma forma agradável e uma pseudo-justificativa para o uso de certa libertinagem, por que “a vida de um *clown* situa-se numa dimensão que não é a mesma dos outros homens. VILLIERS, 1987. p. 119

um verdadeiro “colchão” ambulante, protegendo-o de suas constantes quedas³¹(...).

Enquanto, Bolognesi define o palhaço:

A exploração do insólito apóia-se a uma personagem específica, o palhaço. Ele traz aquela roupa exagerada, denunciando, de um lado, a incompatibilidade e as desmedidas entre o corpo e a roupa que o cobre e, de outro, a aberração da vestimenta como indicador da “imbecilidade” de quem usa. Os sapatos são também, excessivamente exagerados e impõem à personagem a necessidade de um andar especial. Alia-se, ainda, a esses adereços uma peruca incomum, que muitas vezes ressalta uma descomunal careca³².

Tanto Ruiz quanto Bolognesi apresentam definições que são pertinentes para esse trabalho, pois eles exploram a comicidade do palhaço, através de sua gestualidade, das *gags* e indumentária.

Ressaltaria, apenas, umas das características fundamentais e próprias dos palhaços que é a utilização da maquiagem. Essa maquiagem, normalmente carregada, é basicamente feita com a utilização das cores branco, preto e vermelho. É evidente que a maquiagem muda de um palhaço para o outro, mas a utilização dessas cores é uma marca importante para definir um palhaço de circo.

Assim, para Luiz Otávio Burnier: “O palhaço é hoje um tipo que tenta fazer graça e divertir seu público por meio de extravagâncias, ao passo que o *clown* tenta ser sincero e honesto consigo mesmo”. (Burnier, 1994, p. 248).

Burnier entende o *clown* como um estado orgânico que o leva a agir com uma lógica própria e que devemos pensá-lo como uma máscara. O nariz vermelho marcante, tanto na *performance* clownesca como na do palhaço pode ser entendida como suas máscaras. Essa máscara, o nariz vermelho, é considerada por alguns autores como Burnier, por exemplo, como a menor máscara do mundo.

Segundo Bolognesi a etimologia da palavra *clown* é:

Uma palavra inglesa cuja a origem remonta ao século XVI, derivada de *cloyne*, *cloine*, *clowne*. Sua matriz etimológica reporta a *colonus* e *clod*, cujo sentido aproximado seria homem rústico, do campo. *Clod*, ou *clown*, tinha também o sentido de *lout*, homem desajeitado, grosseiro, e de *boor*, camponês, rústico. Na pantomima inglesa o

³¹ RUIZ, R. *Hoje tem espetáculo? As origens do circo no Brasil*. Rio de Janeiro: INACEN/MinC, 1987., p.12

³² BOLOGNESI, Mário Fernando. “Palhaços”. São Paulo. Editora UNESP, 2003, p.57.

termo *clown* designava o cômico principal e tinha as funções de um serviçal. (Bolognesi, 2003, p. 62.)

É importante ressaltar que Mário Bolognesi, em seu livro *Palhaços* trabalha com a definição de *clown* e palhaço de circo como sendo, basicamente, um só. Compreendo a teoria de Bolognesi, pois ele apresenta dados etimológicos precisos e históricos sobre o *clown* e o palhaço. E usa ainda esse conceito para ambos, já que na história da origem e do desenvolvimento o trabalho do *clown* e do palhaço, eles sempre estiveram próximos.

Entendo a teoria de Bolognesi, mas há outras definições que distinguem o trabalho do palhaço de circo e do *clown*. Pessoalmente, acredito que há uma clara distinção entre eles, como apontam Ruiz, Luiz Otávio Burnier e Renato Ferracini. Já Dario Fo defende o “ser” palhaço e o *clown* como um só.

Essa diferença entre os dois está na maneira pela qual se comportam, agem e se relacionam com o público. Enquanto um não necessariamente precisa de um público – o *clown* – para desenvolver o seu trabalho, o palhaço precisa do público para fazer suas palhaçadas, suas *gags*. No caso específico desses vendedores de rua, eles se assemelham mais à atividade e ao comportamento do palhaço de circo, pois sem um público, sem clientes, não há *performance* para venderem os seus produtos. Quando digo que um *clown* não precisa necessariamente se relacionar com o público, é evidente que não posso generalizar, pois há *clowns* que se apresentam para um público através de esquetes ou de saídas de *clowns*, que é uma espécie de cortejo pela cidade.

Quero reafirmar que o *clown* está dentro de nós, que o *clown* somos nós em diversos momentos das nossas vidas, no nosso cotidiano. Quando, por exemplo, cantamos no chuveiro ou quando varremos a casa e dançamos com a vassoura, quando assistimos a um desenho animado com os olhos fixos na tela como se essa fosse a melhor coisa do mundo, quando damos uma tropeçada em algo ou alguém na rua. Enfim, são tantas situações engraçadas, ingênuas, ridículas que nos deparamos, encontrando esse “ser” que está escondido dentro de nós.

A *performance* de João do Camarão apresentou características tanto do palhaço quanto do *clown* pela sua simpatia, extravagância e pela sua coragem de ser “ridículo”, de ser palhaço.

Quando comparo a arte de um vendedor de rua, como João do Camarão, com a arte do palhaço de circo, comparo suas estratégias de como se aproximam do público, o

seu jeito extravagante e extrovertido de ser. Sobre a aproximação da atividade do artista popular de rua, de feira, com a atividade do palhaço, Bolognesi, explica:

A aproximação da arte de artistas populares, de feiras com equestre militar, possibilitou o surgimento do espetáculo circense que vai se perpetuar até os dias de hoje. Ou, para ser mais correto, com diversificação dos espetáculos de circo, a essa união original, vieram se somar muitas outras, como a coreografia, *music-hall*, a música propriamente dita e as diversas formas teatrais, desde a pantomima e os roteiros adaptados da *Commedia dell'Arte*, até o melodrama. Nesse quadro o circo ocupou um lugar de destaque. Além de números equestres, os diretores dos espetáculos poderiam contar com todos aqueles artistas ambulantes, inclusive os palhaços que se apresentavam em praças públicas, por ocasião das feiras. (Bolognesi, 2003, p. 36.)

Segundo Bolognesi, a *performance* do palhaço, hoje, é oriunda e baseada na *performance* de vendedores das feiras livres do século XVI, que por sua vez, deu origem, também, à forma de encenação do cômico dell'Arte. Ele diz, inclusive, que a grande manifestação da cultura popular estava nas grandes feiras livres, onde diversos vendedores desenvolviam suas *performances* de artista ambulante.

Assim, para contextualizar a *performance* de João, que se assemelha com a do *clown*, definida por Renato Ferracini, Luiz Otávio Burnier, Dario Fo e Chekhov, apresento os seguintes pontos:

- Quando ele expôs o seu “ser ridículo”, sem medo de dançar, a sua voz e o seu canto para o público.
- Quando ele trabalhou através de sua sensibilidade para atingir o seu cliente-público, que o considera como membro da família.
- Quando ele acreditou na ação que estava desenvolvendo, agindo com uma lógica própria.
- Quando ele apresentou em sua *performance* *gags*, permitindo-se, quando possível, sair da estrutura fixa dessa *gag* para ter um contato direto com o seu cliente-público.

Nesse depoimento abaixo, João demonstrou o seu senso de humor e humanidade:

João - é exato... é uma brincadeira, né, eu mesmo brinco com a criança, por que o que acontece é o seguinte; nem toda pessoa gosta de camarão, mas a gente tem que agradar a todos, aqueles que compram e aqueles que não compram também. Uma vez uma criancinha me

disse; poxa, João...é uma coisa assim que me deixa até emocionado, até arrepiado, uma criancinha que chega pra mim e me diz, assim; João, que a criança é franca e objetiva, né, ela disse; João, eu não gosto de camarão, João, mas eu venho na praia, por que eu gosto de você João... porra, isso pra mim é muito gratificante, né, eu me sinto assim... super... lá, lá no céu, né³³.

Quando abordo a *performance* de João do Camarão, relacionando-a com a do palhaço de circo, defino de acordo com a teoria de Ruiz e Mário Bolognesi:

- João possui consciência de que *João do Camarão* é um personagem que diverte as pessoas que estão na praia.
- Ele desenvolveu sua *performance*, usando de extravagâncias para divertir o seu cliente-público.
- Através de sua intuição, João atingiu o seu cliente-público, sem precisar usar de argumentos psicológicos.
- Ele se expôs sem medo, para o seu público, o “seu ridículo”.

Abaixo, nesse trecho da entrevista com João, fica claro o seu comportamento de palhaço:

Fábio - E João, você conhece palhaço de circo?

João - Conheço, conheço...

Fábio - Então você sabe que o palhaço de circo trabalha pra tentar convencer o público de alguma coisa...

João - é, exatamente, exato.

Fábio - Então, você acha que o seu trabalho, que é também de convencer o público, pode ser comparado com a atividade do palhaço?

João - é mais ou menos, por que aí, eu conquisto o público com minha cantoria, com coisas engraçadas. Eu não chego, por exemplo, assim: Compre o meu Camarão. Eu chego como o palhaço, brincando... “Vocês, querem comer um Camarão, então chame o João”... numa boa, sem estressar o cara, e depois tem muita gente que ri, mas tem gente que me diz que é ridículo... eu nem ligo, por que não adianta você chegar pra pessoa e dizer: Me compre³⁴

João possui consciência de que *João do Camarão* é um personagem e que sua função é a de alegrar o seu cliente-público. Ele sabe que através de sua *performance*, ele pode fazer alguns rirem e outros não. Algumas pessoas simplesmente dizem que aquilo que ele faz é ridículo. Esse tipo de relação entre ele e o público sinaliza o

³³ Ver entrevista com João, anexo 2.

³⁴ Ver entrevista com João, anexo 2.

quanto estão próximas a encenação do palhaço de circo e o artista popular que se apresenta nas ruas, avenidas e praças das grandes capitais.

Embora tenha apontado elementos na *performance* de João do Camarão característicos das atividades do palhaço de circo e do *clown*, penso que o trabalho do palhaço de circo se aproxima mais do que é, verdadeiramente, a *performance* de João na Praia do porto da Barra. Quando João está performando, ele não pensa em ser poético, tragicômico, ou patético, características do *clown*. Ele quer, simplesmente, agradar o seu público, fazendo-o rir, característica do palhaço de circo.

A espontaneidade que Chekhov pressupõe para o ator, a ingenuidade e a pureza que Renato Ferracini propõe para o *clown*, a extravagância e o fazer rir que Mário Bolognesi afirma como características do palhaço, são qualidades que João apresentou em sua *performance*.

Assim como na atividade diária de João do Camarão, Romilda Rosinha chamou-me atenção em seu trabalho, sua *performance*, por suas ações na comunicação com seu cliente-público. Quero dizer que fiquei encantado, primeiro, com a forma com que ela, se aproximava de um cliente, depois com a forma com que o convencia a “participar” de seu trabalho, utilizando alguns adereços para tirar a foto, como; peruca, maquiagem, brincos, colares e etc.

Durante o período da observação nas *performances* desses dois vendedores-ambulantes fiquei com uma questão que durante algum tempo perpassou as minhas reflexões: Mesmo que Romilda ou João não acreditassem, de fato, em seus produtos, eles de alguma forma convenciam seus clientes, pois precisavam repassar suas mercadorias. Mas o que, verdadeiramente, faz o cliente comprar os seus produtos? O que João ou Romilda fazem para convencer um cliente que não está interessado em comprar e termina comprando? Que estratégias eram essas?

É evidente que suas *performances* de artistas de rua são definitivas para a efetivação de suas vendas, pois se ambos se comportassem como simples vendedores, o resultado de suas vendas seriam, com certeza menos favorável. Isso ficou na minha mente durante algum tempo, porque ficava impressionado com alguns clientes que há cinco minutos atrás tinham dito “não” a esses vendedores, mas em seguida, compravam até mais de dois camarões ou tiravam mais de duas fotografias. Em entrevista com esses sujeitos, sobre esse assunto, a resposta vinha já de maneira pronta e memorizada: “Ah... pela qualidade do meu produto, pela minha simpatia, pela minha estratégia de *marketing*”.

Quando vamos a um circo, para apreciarmos o trabalho de um palhaço e saímos decepcionados com sua *performance* é porque este palhaço “canastrão”, não convence com suas palhaçadas. Este exemplo se aplica, também, ao trabalho do *clown* e do ator. Porém, ao contrário, quando apreciamos uma boa *performance* de um palhaço, de um *clown* ou de um ator, saímos satisfeitos e somos capazes de voltar várias outras vezes para assisti-los.

E como é que sabemos se um palhaço, um ator ou um *clown* é “bom”? Pela veracidade de suas ações. Então, o palhaço que não possui essa qualidade da tradição milenar circense, não convencerá o seu público com suas palhaçadas. Romilda e João também conseguem esta sinceridade, porque eles brincam “em cena”, porque eles estão relaxados com o seu público, como recomenda Chekhov (CHEKOV, 1986). Esse brincar, esse estar relaxado é, inclusive, a maior característica de seus trabalhos performáticos. Romilda é bastante conhecida pela sua irreverência, pela forma engraçada de se mostrar para o público e essa busca pela comicidade só vem enfatizar o seu corpo grotesco:

A relação com o público, então, não se dá por reconhecimento e por igualdade, mas sim por estranhamento, cumprindo, com isso, uma das exigências da comicidade e do riso, qual seja, a condição de superioridade daquele que ri sobre aquilo ou aqueles que são objetos do riso. (BOLOGNESI, 2003, p. 105.)

Como já foi dito anteriormente, há uma diferença básica entre a atividade clownesca e o trabalho do palhaço. O *clown* trabalha com sua sensibilidade dilatada, gerando uma pureza angelical, uma fragilidade e que ele jamais interpreta suas ações, ele as vive, mesmo que elas nos pareça absurda. Um *clown* pode comer papel e nos fazer acreditar que está comendo um sanduíche de frango, ou chorar porque perdeu um fio de cabelo, como quem chora quando perde um ente querido.

Já o palhaço é aquele que simplesmente tem como função fazer o público rir de suas palhaçadas, de suas *gags*, ele é o personagem responsável pela insolência e irreverência, que é capaz de satirizar a todos e a tudo. O palhaço é um personagem:

O palhaço não é uma máscara fixa, embora carregue traços tipológicos que o identificam como tal. A máscara/maquiagem do palhaço é individual e trás as peculiaridades psicossociais que o artista adotou na criação de sua personagem-palhaço. O palhaço é, a um só tempo, ator e autor de sua personagem e das cenas que representa, embora se

apóie em roteiro de cena, quando não em textos mais elaborados. (BOLOGNESI, 2003, P. 159)

O palhaço tem somente um único objetivo: fazer o público rir. E para conseguir essa façanha, ele faz uso de um figurino “estranho”, transformando o seu corpo em algo grotesco para o espectador para, em seguida, deixar sua atuação sublime; uma maquiagem, que alguns autores chamam de máscara; expressões corporais e vocais. A conjugação desses elementos é que contribui para uma boa interpretação, uma boa *performance*.

Os recursos preferidos dos palhaços são o seu próprio corpo, mascarado e vestido de modo aberrante e rudimentar, visando sempre a exploração do ridículo.

O palhaço opera com a síntese de dois universos distintos: de um lado, nota-se nele uma herança cômica popular e, nesse caso, ele pode ser tomado como uma espécie de continuador dos cômicos dell’Arte; de um outro, ele manifesta uma espécie de subjetivação, na medida em que os traços psicológicos e físicos, próprios do ator, são estendidos à personagem por ele explorado.

Marcos Andrade, o palhaço Papa-Tudo, do Grande Circo Mundial, define o seu palhaço:

O meu palhaço me dá mais possibilidade de brincar com o público se a gente for compara com outro número que eu faço. O público, geralmente, gosta muita de palhaço, e eu adoro isso! O palhaço qui num tem carisma, qui num deixa seus poblema fora do picadeiro, se ele num fizé isso, ele pode ter certeza que ele num vai longe, não. Sabe pur quê? Puque o público percebe tudo. Eu num sei muita coisa não, mas de uma coisa eu tenho certeza, a gente pode enganar todo mundo, menos o público... esse daí sabe o dia que a gente tá alegre, triste, insatisfeito... o segredo dum bom palhaço é sabê conquistar o público, se o caba não fizé isso... ele pode si aposenta, purque ele pode sê tudo na vida, menos um palhaço³⁵.

As observações do palhaço Papa-Tudo são relevantes para esse estudo, quando diz que o palhaço tem uma possibilidade maior de brincar com o público, que o bom palhaço precisa ter carisma, ele precisa saber deixar de fora do picadeiro todos os seus problemas, porque, caso contrário, o público irá perceber tudo, ele precisa conquistar o público.

³⁵ Entrevista feita ao palhaço Papa-tudo do Grande Circo Mundial no dia 22 de novembro de 2002. Ver entrevista completa no banco de dados na biblioteca da Escola de Teatro da UFBA.

Nesse trabalho observei que os “palhaços de rua” pesquisados, apresentam características do que seria o *clown* para Burnier e do que seria um palhaço para Bolognesi. Quando escolho chamar os sujeitos dessa pesquisa de “Palhaços de rua” e não “Clowns de rua” é por uma questão também pessoal, pois durante um bom tempo de minha vida passei momentos com os palhaços de circo e pude observar como eles se comportam dentro e fora de cena. Quando estava atuando com o meu personagem da peça “Uma Trilogia Baiana”, identifiquei que em vários momentos minha atuação se assemelhava com a do palhaço de circo, pela característica de contracenar com o público, de estrategicamente fazer as pessoas rirem sem levar para a cena os meus problemas pessoais, como aconselha o palhaço Papa-Tudo.

As estratégias que Romilda e João utilizam nas suas *performances*, fazendo suas palhaçadas demonstram que:

- Brincam com seu o público e possuem carisma para com ele: - “O público é muito carinhoso comigo, porque eu sempre sou muito carinhosa com ele também. A gente tem que conquistar um cliente com um sorriso, com alegria...”, disse Romilda.
- Deixam seus problemas pessoais em casa, ou como disse Papa-Tudo, em entrevista, fora do picadeiro: - “Você não tem, não tem nem noção do que tem por de traz dessa fantasia que esconde muitos problemas da minha vida”, comentou Romilda.
- E, por fim, conquistam o seu público através de sua *performance*: - “Então, o que é que eu fazia? Começava a beijar, a abraçar, a agradar... eu comecei a usar “minhas criatividade”, tentando, tentando fazer algo diferente; pintar o rosto³⁶”, declarou Romilda.

Ressalto a importância da definição de *clown* e palhaço, nesta pesquisa porque, assim como João do Camarão, Romilda apresenta características e atitude de ambos.

Quanto à conquista do público, Romilda usa a sua própria psicologia, tratando seus clientes com amor e carinho:

Fábio – O que você faz para agradar teu cliente?

Romilda - Se você quer conquistar alguém, você tem que conquistar com um sorriso, com alegria. Você não vai passar os seus problemas pra eles, vai? Não, você não vai. Então, o que é que eu fazia? Começava a beijar, a abraçar, a agrada. Quando eu pintar a cara e me

³⁶ Trechos da entrevista com Romilda. Ver entrevista completa, anexo 3.

produzir com minhas criatividade, é porque eu quero mostrar que realmente eu gosto de trabalhar, porque se alguém está triste, você tem que chegar sorrindo, tem que alegrar ele, tem que fazer com ele esqueça os problema dele(...)

Romilda – Teve um dia, uma pessoa lá na praça chorava muito, chorando muito. Aí, eu mentalizei; puxa, porque não acalmar aquelas lágrimas dela. Então, eu não tenho como me esconder, ao contrário, eu tenho que continuar sendo, carinhosa, meiga com eles tudo (...)

Romilda – Hoje eu sou feliz... mas é isso que eu estou lhe dizendo, a cada dia que passa, que você trabalha com amor e que você faz o que gosta, porque eu passei a gostar do que faço. Enfim, quando você faz o que você gosta você passa a amar mais ainda. Olhe, às vezes, eu fico meia hora no palco antes de trabalhar, e isso é muito bom³⁷.

Nestes fragmentos da entrevista, ela disse também que, hoje, é feliz com o seu trabalho, porque ela tem o retorno do público. Essa manifestação de carinho das pessoas com o seu trabalho a deixa ainda mais feliz. E é através da sensibilidade que Romilda se comunica com o seu público. Comparando a *performance* de Romilda Rosinha com a do palhaço de circo, posso pinçar as seguintes reflexões:

- Romilda tem consciência de que *Romilda Rosinha, “A fruta da época”*, é um personagem que usa recursos teatrais para convencer o seu cliente-público a comprar os seus produtos.
- Ela diverte o seu cliente-público por meio de palhaçadas extravagantes, nos bares e nas praças de Pelourinho.
- Ela age pela intuição, sem precisar usar um argumento psicológico.
- Ela expõe o seu ridículo, sem medo, para o seu cliente-público.

Ainda sobre as estratégias utilizadas por Romilda e suas palhaçadas, destaco um dos trechos de sua entrevista.

Fábio – Agora me diga uma coisa; você já teve algum tipo de contato com o circo, mesmo que tenha sido somente como espectadora?

Romilda – (...) Quando eu tinha seis... uns oito pra nove anos, minha mãe me disse pra comprar tomate e uns tempero. E de repente quando eu chego em frente da venda, eu vejo um grande circo. Aí alguém me disse; - olha tá tendo um concurso ali pra quem dançar melhor e o ganhador vai ganhar um saco de balas. E eu, como todas crianças, interesseira, né, eu digo; eu vou. E claro, acabei esquecendo o tomate, os tempero, e dancei, quebrei e ganhei realmente eu primeiro lugar. Esse foi meu primeiro contato com circo...

Romilda – Mas eu acho que tenho consciência sim, porque quando eu ponho uma maquiagem diferente, não é à toa, quando eu me fantasio, como a fruta da época, não é à toa, mesmo que digam que eu pareço mais uma palhaça do que alguém que pode ser de teatro... eu é que sei

³⁷ Idem.

das coisa que eu faço...quando faço, é pra chamar a atenção mesmo. Quando o ator tá lá representando o seu papel, ele quer que as pessoas olhem pra ele...é o que faço, meu bem! Eu tenho sim, só tenho!

Romilda – Claro que sim! Inclusive, eu já me vesti de palhaça diversas vezes, eu e tô pra me vestir de novo, acho que vai ser agora, no carnaval...é uma ótima idéia se vesti de palhaça, eu adoro, adoro mesmo... eu saio me jogando pelo chão, rebolo, dou cambalhota, ah, ah, ah... é um barato³⁸!

Romilda tem plena consciência que *Romilda Rosinha* é um personagem e que sua função é de divulgar o seu trabalho deixando, o seu cliente- público alegre e satisfeito. Ela apresenta a extravagância do palhaço de circo, mesmo que alguns não a vejam com “bons olhos”. Ela sabe que através de sua *performance*, ela pode fazer alguns rirem, mas o resultado pode, também ser o contrário.

Alguns podem simplesmente dizer que o que ela faz com o seu corpo grotesco é ridículo. Esse tipo de relação entre o público que gosta de uma apresentação que faz rir e do público que pode achar tudo ridículo, patético, é muito comum no trabalho do palhaço de circo. O importante é conquistar o público, através dessas estratégias artísticas e dos recursos teatrais, inter-agindo com ele, encenando e improvisando para um determinado fim. E a improvisação é uma das estratégias mais eficazes na interpretação do palhaço, como diz Bolognesi:

A interpretação do palhaço é dependente do público. A proximidade e a presença evidente da platéia, que raramente está no escuro, permitem ao palhaço um contato direto, com brincadeiras, correrias, escapadelas etc. Essa interação possibilita ao ator entender a improvisação (ou não) ou incluir trechos de outros enredos e esquetes. (BOLOGNESI, 2003, P. 173.)

O palhaço se materializa no corpo e no perfil de seu personagem através da vestimenta, dos gestos, da voz e da maquiagem, recursos essenciais para a sua atuação e a sua interpretação. Uma vez em cena, a interpretação deve ser o momento da realização plena da personagem, da demonstração de seu caráter e de suas peculiaridades.

³⁸ Idem.

1.4 – REFLEXÕES SOBRE A TEATRALIDADE COTIDIANA NAS *PERFORMANCES* DOS VENDEDORES

« Le théâtre est un art du jeu et le jeu est une activité non-sérieuse ».³⁹

André Villiers

A *Teatralidade* é socialmente construída e está presente nos atos teatrais em situações das mais diversas do nosso cotidiano. Algumas dessas situações, além de serem socialmente construídas, estão presentes em nossa casa, em nosso trabalho na rua. Por exemplo, uma aula de curso pré-vestibular pode ser considerada teatral, a partir do olhar artístico que se faz para essa ação. O trabalho do professor de um pré-vestibular, o qual fala claramente para um público que precisa entendê-lo, com gestos e, às vezes, com piadas pode ser visto como uma *performance*. E o interessante é que esse professor desenvolve esse tipo de atividade como uma ação normal do seu cotidiano.

Essa *Teatralidade* cotidiana está também presente num vendedor de *Shopping Center*, numa ação do guardador de carros, na organização do guarda de trânsito, no ofício do funcionário público, no discurso do prefeito e etc. Sobre esta questão, Michel Maffesoli comenta em seu livro *A Conquista do Presente* o seguinte:

Contentar-nos-emos em esboçar o modo do fio condutor da *Teatralidade* que pode ser encontrada na política, na imprensa ou ainda, o que é mais admitido, no espaço matizado da rua ou no domínio tão extenso da cozinha (...) Se fizemos uma rápida referência ao crime, ao castigo, ao sacrifício, foi para mostrar como a *Teatralidade* funciona até mesmo em situações limites que não devem fazer esquecer o fato de que também o acaso repousa sobre a encenação. (MAFFESOLI, 1988, p. 131-139.)

É preciso que se crie uma ação, ou ações teatrais na *performance*, para que a *Espetacularidade* aconteça. A *Teatralidade* gera a *espetacularidade* a partir da criação das ações *performáticas*. A *espetacularidade*, então, surge como conseqüência dessas ações teatralizadas. Nesse sentido, pode-se dizer que a *espetacularidade* seria um ato conseqüente da *teatralidade*, como define Maffesoli. Este recurso utilizado por João do

³⁹ Tradução livre do autor : O teatro é uma arte de encenação e a encenação, não é uma atividade séria. VILLIERS, 1987. p. 111

Camarão e por Romilda Rosinha surge a partir de suas práticas diárias, com naturalidade e espontaneidade. Eles não possuem formação educacional de nível superior e nem tão pouco estudaram teatro para desenvolverem essas ações performáticas. Como por exemplo, João se expressa:

João - É... Não sei se sou diferente. Eu sei que gosto de fazer o meu trabalho, assim, descontraído. Eu venho cantando, dançando, homenageando, eu dou boas vindas aos meus visitantes...

João - Eu... nunca nem... eu tenho só o quarto ano primário, meu amigo, o quarto ano primário. Meu estudo é a cultura do dia a dia, da vida, aprendi no mundo. O mundo me ensinou a dançar, a comunicar, a saber é...saber... tratar bem as pessoas, né. Tratar as pessoas com bom humor, com carinho, prá poder ser agradável pro cliente(...)⁴⁰

João do Camarão trabalha com uma oralidade adquirida a partir de frases criadas como elemento necessário do seu trabalho cotidiano. Ele repete essas frases através de rimas, criando assim, o seu repertório próprio de bordão. Maffesoli diz que: “A repetição da palavra, encontrada, por exemplo, nos ditos e nas frases populares, nas quadrinhas infantis e no vasto *corpus* de provérbios e vaticínios, constitui o fundamento da *teatralidade*”.⁴¹

Os bordões com suas rimas, que para João e para alguns de seus clientes é uma simples forma de *marketing*, possuem outra interpretação para os estudiosos da Etnocenologia. Essa representação da venda de João do Camarão pode ser estudada, a partir da Etnocenologia que aponta os “os comportamentos humanos espetaculares organizados”.

Armindo Bião, um dos criadores da Etnocenologia, e um dos organizadores do livro “Etnocenologia, Textos selecionados”, define essa disciplina da seguinte forma:

A Etnocenologia começou a aparecer na década de 1950 proposta pelo holandês Kunst, motivada pela criação de uma sociedade científica específica. A Etnocenologia é vertente das Etnociências e tem como objetivo os comportamentos humanos espetaculares organizados, o que compreende as artes do espetáculo, além de outras práticas espetaculares não especificamente artísticas ou mesmo sequer extracotidianas. E tem como perspectiva a busca comum da compreensão dos discursos de diversos agrupamentos sociais sobre sua própria vida coletiva, inclusive, e talvez, suas práticas corporais.

⁴⁰ Ver entrevista completa de João, no anexo 2.

⁴¹ MAFFESOLI, 1988, p. 131-139.

(BIÃO, 1998, 17).

Então, as *performances* de João e de Romilda podem ser representadas enquanto manifestação popular justificada pela Etnocologia que apresenta interfaces com as outras áreas de conhecimento e conexão com práticas espetaculares.

A teoria da *Teatralidade* cotidiana é baseada em ações carregadas de criatividade que as pessoas desenvolvem no seu dia-a-dia, sem possuírem plena consciência que estão utilizando esse elemento nos seus comportamentos ou atos. Nesse caso, a diferença é que, as pessoas comuns praticam a *teatralidade* de maneira intuitiva, enquanto os artistas como os atores, dançarinos, músicos e artistas plásticos utilizam a *teatralidade* de maneira consciente e conceitual.

A *teatralidade* cotidiana pode ser, então, encontrada nas simples ações do dia-a-dia, como a do padeiro preparando a massa do pão, como a de um vendedor de rua ou de *shopping* chamando clientes, como a de uma partida de futebol com os amigos, como a de um médico agindo na sala de cirurgia e etc. Essa *teatralidade* cotidiana defendida por Maffesoli (MAFFESOLI, 1988) nos é socialmente construída, pois ela está presente nos atos teatrais em situações mais diversas do nosso cotidiano. Contudo a *teatralidade*, não é uma área de conhecimento indistinta, como aponta Bião.

O que as articula, em sua distinção conceitual e funcional, é justamente uma relativa indistinção corporal comportamental, enquanto interação coletiva necessariamente incorporada nas pessoas participantes, ou o que se poderia denominar de comportamentos espetaculares (mais ou menos) organizados e objeto desta cenologia geral, a etnocologia. (BIÃO 1998, p. 18).

Diante dessa definição dada por Bião, posso compreender que a *teatralidade* da *performance* de Romilda Rosinha e João do Camarão está atrelada à sua função, enquanto vendedores-ambulantes. Enquanto isso, os artistas profissionais utilizam a *teatralidade* atrelada a conceitos de várias naturezas.

As ações performáticas de Romilda e João podem ser consideradas como “comportamentos espetaculares”, justamente pela *teatralidade* usada na construção de sua personagem, que tem como função conquistar e divertir o seu cliente-público. E quando perguntei a Romilda sobre ser ou não teatral, ela respondeu da seguinte forma:

Fábio – Romilda, você sabe que tudo isso que você faz pode ser considerado teatral? Essa *performance* sua, com esses figurinos, com

essas maquiagens...você tem consciência disso que eu estou falando, o fato de tudo o que você faz ser teatral?

Romilda – Eu tenho, eu tenho, mesmo que eu não tenha freqüentado teatro. Eu só fiz um curso de dez dias com o ator Filipe Martins, da Globo, eu tenho o comprovante, e é claro que você vai ver lá em casa..., mas foi só dez dias. E quando eu fui fazer esse curso, eu fui mesmo só por curiosidade.

Mas eu acho que tenho consciência sim, porque quando eu ponho uma maquiagem diferente, não é à toa, quando eu me fantasio, como a fruta da época, não é à toa, mesmo que digam que eu pareço mais uma palhaça do que alguém que pode ser de teatro... eu é que sei das coisa que eu faço...

quando faço, é pra chamar a atenção mesmo. Quando o ator tá lá representando o seu papel, ele quer que as pessoas olhem pra ele...é o que faço, meu bem! Eu tenho sim, só tenho!

A *performance* de Romilda é para alguns clientes somente uma simples forma de *marketing*, que a vêem como uma *marketeira*, uma estrategista, porém esse trabalho para os estudiosos da Etnocenologia apresenta uma outra forma de interpretação, podendo ser classificada como uma manifestação popular, carregada de *teatralidade* e *espetacularidade* cotidiana, assim como o de João.

A Etnocenologia possui o prefixo *etno* que originalmente designa, raça, e hoje, funciona de uma forma conceitual como referência à diversidade cultural da humanidade, à variedade de povos e línguas que caracterizam a raça humana. Já o termo “cenologia”, caracteriza a cenografia, a criação e construção de cenários e a organização do espaço cênico para o espetáculo. Não podemos esquecer, ainda, que a palavra cena, oriunda da Grécia, nos remete ao corpo do artista cênico e ao espaço no qual ele atua.

Nesse comportamento espetacular de João e Romilda destaco a baianidade, como parte integrante da *teatralidade* nas suas ações cotidianas. Por esta razão, apresento a seguir observações sobre a baianidade na *performance* desses “palhaços de rua”.

1.5 - A Baianidade na *Performance* dos palhaços de rua

“Que diria ele (um francês) se, na Bahia, ou mais extremamente no Nordeste brasileiro, recebesse, como cumprimento, “um cheiro”⁴²”.

Armindo Bião

Armindo Bião, no artigo “O Papel do Teatro Baiano Contemporâneo no Drama e na Comédia da Contínua Reconstrução da Baianidade”, publicado pela Revista “Pré-textos para Discussão”, fala que “desta atividade, tem vivido a construção e a industrialização de uma mosaica e cambiante imagem identitária da cultura baiana, o que de uma forma bastante simplista, podemos chamar de *baianidade*”.

Bião ainda diz, que podemos pensar a baianidade enquanto noção de trabalho de investigação, como “construção coletiva e que essa construção coletiva se articula com a exuberância da terra e com a festividade do povo, articulados à patifaria e à cafajestada da retórica e da prática social”. Ele continua, explicando que “a sacanagem íntima, pessoal e coletiva, das trocas dos bens de sorte, que são toques, cheiros, gases, líquidos, sólidos, jeitos, sonhos, poderes”. Esse conjunto de comportamentos e sensações se misturam e é o que podemos chamar de baianidade.

Esta baianidade é notada no corpo do baiano, na sua locomoção relaxada e cadenciada, remexendo os quadris, num “rebolado”. Observando João do Camarão se locomovendo na praia do Porto da Barra, fica claro esse jeito de andar, trazendo para a cena mais uma característica de sua *espetacularidade* de artista.

Observando a sua *performance* intensamente, percebi que ele articulava com muita desenvoltura os movimentos do seu corpo, provocando sorrisos de satisfação ou estranhamento para o público que o assistia. Sua baianidade está no sorriso ou estranhamento que João provoca no seu público através de seus requebros e da alegria expressa no rosto. André Villiers, em seu livro *L'acteur comique*, comenta:

(...) Quant au talent de faire rire, il n'est pas donné à tous (...) C'est une étrange aventure que de faire rire les honnêtes gens (...) Tout homme tient un rôle, tout homme est acteur quand il s'adresse à un groupe qui est spectateur (...) À la faveur de ces remarques on devine quantité de problèmes particuliers à l'interprète comique, des dispositions caractérológicas bien à lui, une originalité qui n'est pas simple le fait d'une adaptation de hasard. Dans les personnages

⁴² Frase extraída do texto de Bião, Armindo: Matrices estéticas: o espetáculo da baianidade. 1996, p. 17.

*comiques, il y a de la conviction, c'est-à-dire de la sincérité*⁴³.
(Villiers, 1987, Págs. 12, 13, 16 e 39.)

Villiers diz que a encenação do cômico é um momento de sinceridade quando ele consegue provocar sorrisos de satisfação ao finalizar a sua representação, isso não é fruto do acaso, trata-se do talento natural que este ator possui. Ele reforça também, que não é uma tarefa fácil e que o ator precisa trazer dentro de si esta convicção, esta sinceridade.

Quando João chamou a atenção do público através de sua *performance*, ele provocava sorrisos ou estranhamento, mas ambas situações, neste caso, são positivas, porque João tinha a intenção de chamar a atenção para os seus produtos. “*Le héros comique fait rire pour se faire aimer*⁴⁴” é por esta razão que ele cantava, dançava e permitia um contato mais próximo com o público:

*Intrinsèquement comique: Je dirais simplement qu'une personne comique est, en quelque manière, hors de la norme... Cette personne a quelque chose qui donne envie de rire sans savoir pourquoi.*⁴⁵.
(Villiers. 1987, pg, 89.)

Essa forma cômica é outra característica da baianidade de João, pois ele possui intrinsecamente esta sinceridade, no momento de sua *performance*. Essa característica se assemelha à sinceridade, à convicção e à forma cômica de ser como Villiers fala em seu livro.

A baianidade é um processo complexo de construção de uma imagem identitária e cultural que vem se transformando, ao longo desses anos, nos aspectos sociais e artísticos na construção de determinadas manifestações da população e da sociedade. Bião esclarece; “A construção coletiva, que se articula com a exuberância da terra e com a festividade do povo” (BIÃO, 1999, p.33). Essa exuberância e festividade, definidas por Bião, estão presentes nas belezas naturais, nas festas populares de largos e nas manifestações espirituais como, a Festa do Senhor do Bonfim, Festa de Iemanjá etc.

Posso identificar características próprias da baianidade nessas manifestações

⁴³ Tradução livre do autor: Quanto ao talento de fazer rir, ele não é dado a todos. É uma estanha aventura a de fazer rir as pessoas de bem. Todo homem tem um papel a desempenhar, todo homem é um ator quando se dirige a um grupo que é espectador. Graças a estas observações adivinha-se a quantidade de problemas particulares ao intérprete cômico, as disposições caracterológicas que lhe são peculiares, uma originalidade, não o simples fato de uma adaptação do acaso. Nos personagens cômicos existe convicção, isto é, sinceridade. Villiers, 1987, Págs. 12, 13, 16 e 39.

⁴⁴ Tradução livre do autor: o herói cômico faz rir, para se fazer amar. Citação de Edgard Morin no livro de André Villiers, 1987, pg 49.

⁴⁵ Tradução livre do autor: Intrinsecamente cômica: Eu diria simplesmente que uma pessoa cômica é, de certa forma, fora da norma... Esta pessoa tem alguma coisa que dá vontade de rir, sem saber por quê. Villiers. 1987, pg, 89.

populares quando Bião anuncia: “a sacanagem íntima, pessoal e coletiva, as trocas de bens de sorte e etc” (BIÃO, 1999, p. 33).

A baianidade está também presente na *performance* da vendedora ambulante Romilda Rosinha, “*A fruta da época*”, quando ela divulga e exalta a Bahia com suas crenças e tradições. Essa baianidade está presente em sua *performance* através da fala como meio divulgador para o turista, ou mesmo para a população local, ou, através, da utilização de figurinos de personagens que estão presentes na História da cultura baiana. Como, por exemplo, quando ela cria uma roupa para homenagear Iemanjá, durante a semana do dia 2 de fevereiro, ou o figurino de Maria Quitéria nas comemorações do 2 de Julho, data da Independência da Bahia. Antônio Risério defende a baianidade “como uma configuração histórica de uma cultura ou sub-cultura de uma região de características nitidamente próprias: a Bahia” (RISÉRIO, 1993, p.155).

Essas características da baianidade representadas na *performance* de Romilda se destacam da seguinte forma:

- Um andar específico, peculiar, ou seja, uma forma de locomoção remexendo os quadris exageradamente;
- Na forma de falar com aquele famoso “jeitinho baiano”, se expressando com um ritmo lento, quase que cantando;
- No exagero de suas ações corporais e gestos quando ela cumprimenta, quem quer que seja, com beijos no rosto, fortes abraços ou com um “cheiro”, esse último é muito comum entre os baianos;
- E, a sua própria forma de dançar: quando ela é solicitada pelos clientes a dançar o “*arrocha*”⁴⁶.

Observando essas características na baianidade de João do Camarão e Romilda Rosinha, Bião nos oferece uma lista extensa sobre elas, que muitas vezes são estereotipadas pela mídia televisiva e falada. Bião relata que:

(...) Por isso, e de acordo com o imaginário brasileiro expresso em piadas, programas de televisão e canções, por exemplo, os baianos como um povo dengoso (faceiro, afetado, enfeitado, requebrado, jovial, feiticeiro, afeminado, manhoso, birrento) que fala alto e cantando, que adora ver e ser visto, que se pega muito, que reconhece

⁴⁶ O *arrocha* é música e dança criadas na Bahia e cantada por Nara Sales, eleita pelo povo como “rainha do *arrocha*”. A dança do *arrocha* é realizada em pares, acompanhados pela música. Com e o corpo colado no (a) parceiro (a), fazem movimentos circulares nos quadris, acentuando-os duas vezes para a direita e duas vezes para esquerda. Essa dança, como a maioria das danças baianas, é carregada de sensualidade e lembra o “*lundu popular*”, ou ao “*carimbó*”, de Belém do Pará.

os lugares pelos cheiros de azeite, de sujeira e de maresia, que cultua: o aqui e o agora; o passado, mas, sobretudo o presente; a preguiça e a festa; as praias e as ladeiras; as pimentas (que atiçam o paladar), as figas e os balangandãs (que enfeitam e protegem); a dança, a música e todos os espetáculos; além, de, naturalmente, todos os santos.

Esses comportamentos espetaculares da baianidade formam uma matriz estética fortemente presente na cultura plural da Bahia, que chama a atenção imediata para quem é de fora do Estado, seja de uma forma positiva com a identificação de uma cultura enraizada, ou de uma forma negativa através de piadas que estão presentes no imaginário brasileiro, como explicou Bião. Essas piadas, em sua maioria, apresentam um cunho preconceituoso em seu enredo, como, “isso é coisa de baiano” ou “essa baianada”, sendo por esta razão que as considero como negativas quando falamos dessa identidade cultural.

É evidente que não podemos generalizar quando falamos de baianidade, dizendo que todos os baianos possuem estas características mencionadas por Bião. Roberto Albergaria, por exemplo, diz que “o famoso *jeito baiano* existe a partir de um ponto de vista de alguns estudiosos, pois esta é uma questão polêmica que tem se multiplicado e sofisticado no meio acadêmico” (ALBERGARIA, 2001, p.111).

É relevante dizer que para este estudo da *teatralidade* e da *espetacularidade* na baianidade desses dois vendedores de rua, comungo com as idéias de Armindo Bião, porque se aproximam do objetivo desse estudo. Pois, a atividade performática desses sujeitos da pesquisa apresentou características peculiares quanto aos seus jeitos, comportamentos e à festa. Eles são propagadores da exuberância de sua terra natal, de “coisas que só se vê na Bahia”.

Esse jeito de ser baiano está também presente em várias áreas artísticas, como na dança, na música, nas artes plásticas e como não poderia deixar de faltar, no teatro. Bião explica:

É fato, que hoje em dia, companhias teatrais baianas de grande sucesso, local e nacional como, a Companhia Baiana de Patifaria, ou o grupo de espetáculo Os cafajestes, ou ainda o grupo *Los Catedráticos*, com ênfase no humor e na musicalidade, se aproximariam mais claramente de um teatro que poderia ser considerado, tipicamente baiano. O Bando de Teatro Olodum que reuniu um elenco, apenas em seu caso, com temáticas marcadamente negras, contribuiria para a criação de um teatro, com a cara, o espírito, e o corpo mais tipicamente baianos. Negritude, muito humor e auto-referências

identificariam, assim, a baianidade e o próprio teatro mais evidentemente característico dessa cultura⁴⁷.

A baianidade no teatro vem ganhando espaço a cada dia na cidade de Salvador, através de companhias teatrais que buscam consolidar uma estética teatral específica na Bahia. Romilda busca consolidar, o seu ato de venda com seus clientes-público, através da *teatralidade* da sua *performances*, inseridas em seu jeito particular de ser, de sua baianidade.

Nas *performances* de João e de Romilda é interessante observar as diferentes formas que eles expressam a baianidade, pois enquanto João do Camarão exalta a Bahia com suas crenças e tradições, Romilda Rosinha se comporta de uma outra forma para chamar a atenção; ela se apropria do discurso “para gringo ver”, justificando que sua atuação se caracteriza como *performance show*, principalmente para os turistas.

Mas, em ambos os casos, é a mesma baianidade, seja a defendida por Bião, por Risério, por Albergaria, ou mesmo por mim, um “baiano bastardo” de origem, porém baianíssimo de coração, que defende a baianidade enquanto estilo, no modo de se vestir, de se comportar, de falar, de beijar, de cheirar, de ser e estar. A baianidade está presente na logomarca que conhecemos, muito bem, como mote da exaltação da Bahia, “orgulho de ser baiano”.

⁴⁷ Maiores esclarecimentos sobre os grupos e companhias que utilizam a baianidade em seus trabalhos, ver; BIÃO, Armindo. “Matrizes Estéticas: O espetáculo da Baianidade”, no livro “Temas em Contemporaneidade, Imaginário e Teatralidade. São Paulo: Annablume: Salvador: GIPE-CITE, 2000.

CAPÍTULO II – DESCRIÇÃO ETNOGRÁFICA DA PERFORMANCE DE JOÃO DO CAMARÃO

2.1 “*Performance* de João do Camarão na Praia do Porto da Barra, Salvador-Bahia”

“Le héros comique fait rire pour se faire aimer⁴⁸”

André Villiers

Dentre todos os vendedores pesquisados, João do Camarão destaca-se pela música que ele compõe e canta, por sua estratégia pessoal, por seu *marketing* com os clientes, por sua expressão corporal e pela forma como se apresenta performaticamente, evidente em seu trabalho diário e espetacular.

O cenário é a praia do Porto da Barra. É uma tarde de muito sol, clima normalmente típico do verão baiano. É um sábado. O personagem é *João do Camarão*.

No dia 13 de fevereiro de 2004, cinco dias antes do Carnaval de Salvador, o vendedor-ambulante João do Camarão desenvolvia sua atividade diária, a venda de camarão fresco.

João, possui 1.80m de altura e é negro. Ele usava no dia da minha observação com entrevista, um pequeno chapéu de tecido branco parecido com aquele usado por Pais-de-santos do candomblé, trajava uma camiseta branca bordada de vermelho nas laterais e pintada na parte da frente, com letras garrafais *João do Camarão* e ilustrada com o desenho de dois camarões; um à direita e um outro à esquerda. Em seu pescoço, usava um colar de pescador, que foi moda no verão baiano de 2004.

Em uma das suas mãos, carregava uma bandeja com camarões nos espetos, cada espeto com dez camarõezinhos, além de limões, cortados em fatias, e de um espremedor de limão de metal. Esse limão João passava no camarão na hora da venda. Além disso, trazia um frasco com molho de pimenta vermelha, um frasco com azeite dourado e outro com molho branco. Um saco plástico transparente cobria o camarão quando este não estava sendo vendido.

⁴⁸ Tradução livre do autor : « O herói cômico faz rir, para se fazer amar ». VILLIERS, 1987, p. 49.



João preparando o camarão com molhos para o cliente



Idem. Fotos, Fábio Araújo, 2004

João vestia um *short* branco, com um pequeno friso vermelho nos lados. Esse *short* era bem largo e confortável e o comprimento caía até os joelhos. Na cintura, caído para o lado esquerdo, João trazia uma grande pochete de couro preta, na qual colocava o dinheiro e outros utensílios, como por exemplo, um saco com guardanapos de papel. Ainda como parte de sua indumentária, João trazia um grande cordão de bolinhas brancas (conhecido como contas), que tocava o pescoço do lado direito, e passava pelo peito e pelas costas caindo, até o lado esquerdo da cintura. João estava descalço e usava grandes óculos escuros.

Renata Pitombo, num artigo; “Vestuário em cena: Dimensão espetacular da indumentária”, publicado no livro *O corpo ainda é pouco*, ressalta:

A indumentária pode ser responsável pela incorporação de certos padrões corporais (...) As peças do vestuário são capazes de exprimir noções, valores e atributos os mais diversos, a exemplo de conforto, praticidade, mobilidade, sensualidade, riqueza, jovialidade entre outros. Essas e outras possíveis atribuições de sentido vão depender diretamente das condições de *ambience* do uso da indumentária, que abrange o espaço físico, a estância temporal, a classe social e até mesmo o suporte humano e suas características (...) É possível ainda observar, que por vezes, a indumentária é capaz de assumir uma valoração, extrapolando a dimensão da aparência banal.⁴⁹

De acordo com Pitombo, a indumentária de João é perfeitamente adequada ao seu ambiente de trabalho e valoriza também a sua personalidade e estética extrapolando a dimensão do usual, do banal, criando, a partir dessa produção a sua própria imagem. Ela ressalta ainda, a importância dessa indumentária em nosso corpo, como um

⁴⁹ PITOMBO. 2003, p.82-83.

“figurino” de bem-estar e prazer, observado em João.

Em relação ao espaço físico, ao tempo e classe social mencionados por Pitombo, como pontos essenciais para a valorização de certos padrões corporais e estéticos, a indumentária usada por João se encaixa perfeitamente nesse conceito dado por Pitombo:

- Quando ele utiliza uma espécie de boina, uma camiseta, óculos escuros, colar de pescador e um *short*, os seus movimentos ficam livres de qualquer tensão.
- Quando ele segura uma bandeja de camarões nas mãos, usando ao mesmo tempo uma grande pochete preta com guardanapos de papel e etc.
- O “espaço físico-ambiental” é a praia e a sua indumentária está totalmente de acordo para essa *ambience*.
- A “estância temporal”, na *performance* de João é identificada de acordo com a idéia de duração de tempo que está relacionado com o “aqui e agora”, ou seja, ele usa adereços representantes do momento atual, como por exemplo, um colar de pescador que foi moda no verão de 2004.
- E por último o nível da sua classe social, demonstrada nas suas roupas “*surradas*”, de alguém que trabalha duro para vender camarão, na praia, demonstrando assim seu nível social.

No verão baiano, muitas pessoas do Brasil e de outros países visitam a Cidade de Salvador. O cenário da Praia do Porto da Barra, portanto, transforma-se num grande palco para João mostrar suas habilidades de um artista popular. Um *performer* como João do Camarão deve ser valorizado, pois sua atividade nos oferece estímulos dos mais variados, demonstrando mais uma vez que está inserida no conceito de Martins (2002) de que o “saber” é um conjunto de conhecimentos transmitidos através das linguagens orais e gestuais. E João reforça isso dizendo:

João - “Eu sou aquele cara assim é...comunicativo, né, fazendo uma boa comunicação, né. A minha cultura, não é uma cultura do povo da Universidade, a minha cultura é do dia-a-dia, da vida, universal, né, que a gente aprende no decorrer do tempo”⁵⁰.

⁵⁰ Ver, entrevista completa de João, no anexo 2 .



João em cena na praia do Porto da Barra



Idem. Fotos, Fábio Araújo, 2004

Em dia de sol muito quente, as pessoas chegam e estendem suas toalhas ou cangas na areia e deitam-se nelas; uns para relaxar e ler um livro, outros para se bronzear. A praia estava cheia de pessoas, quase todas procurando um pouco de sombra, inclusive eu. Nesse caso, podíamos contar com os serviços dos barraqueiros, figuras bem populares para os frequentadores da praia do Porto da Barra.

Esses barraqueiros vendiam cervejas, refrigerantes, caipirinhas, caipirosocas e água mineral, alugavam cadeiras e sombreros ao preço de R\$ 4,00, podendo ficar até por R\$ 3,00 o conjunto de cadeira e sombrero, para aqueles que já são fregueses.

Como era uma tarde de muito sol, as nuvens quase não apareciam neste cenário, deixando o céu numa imensidão de azul. Azul também estava o mar, tomado por pequenos barcos de pescadores e por iates da burguesia local e, talvez, também de cidades vizinhas a Salvador. O mar estava tão azul, que às vezes, quando eu olhava para o horizonte, não sabia ao certo o que era mar e o que era céu. De fato a praia do Porto da Barra estava com um clima poético, segundo o meu olhar de observador e de frequentador, quase assíduo dessa praia, já que moro em frente.

As pessoas conversavam, riam, falavam alto, liam, namoravam e notei que havia também algum tipo de turismo sexual. Isso era nítido quando olhava para um *gringo* (é assim que a população de Salvador costuma chamar o estrangeiro), assim como toda a América Latina, do Rio Grande à Patagônia. O *gringo* é uma figura fácil de ser reconhecida, pois, geralmente, tem a pele muito branca e quase não fala português. Os *gringos*, nesta época do ano aparecem em grande número, principalmente, por razão do

carnaval. Algumas vezes, ao olhar para um *gringo*, logo o via acompanhado por uma moça ou um rapaz, de Salvador, ao seu lado.

Enfim, no dia 13 de fevereiro de 2004, o clima era de euforia pré-carnavalesca, provocava a magia e a sedução do carnaval, fazia com que as pessoas buscassem por companhia, homens procurando por homens, mulheres por mulheres, homens por mulheres e vice-versa, solteiros querendo alguém para se relacionar e relaxar, qualquer coisa sem compromisso.

E, combinando com o aspecto liberal da praia, algumas pessoas fumam até a *Canabis*, a velha e conhecida maconha, no final da tarde, sem a preocupação com o policiamento, que fica localizado à curta distância, contando com um *box* policial logo acima de quem está na parte direita da praia no sentido Ladeira da Barra, próximo ao Forte de São Diogo. Esta atmosfera de liberdade, de festa é extremamente típica desta praia. A praia do Porto da Barra, no verão, é um *point* turístico obrigatório de Salvador, além de proporcionar um banho de mar dos mais agradáveis dentro da cidade.

É nessa pluralidade de acontecimentos, que o vendedor-*performer* João do Camarão diverte seus clientes através de atos, ações, *sketches* performáticos, tentando, assim, ser diferente e criativo, e acima de tudo, mostrar que o baiano é trabalhador, que gosta de trabalhar, e não admite ser chamado de preguiçoso, porque ele, como tantos outros só querem trabalhar, se divertindo. É como ele mesmo diz: “Ainda bem que posso trabalhar e me divertir ao mesmo tempo”⁵¹.

Uma das dificuldades que percebi durante a observação da *performance* de João, foi a estrutura física do seu trabalho. Um local como uma praia, na Cidade turística de Salvador, sob um sol forte e com a areia quente, logo se pensa no lazer, em nadar no mar, em bronzear-se ao sol, mas não trabalhar. Porém, João trabalha duro, como ele diz: “de sol a sol”.

É um trabalho árduo, de segunda-feira a segunda-feira, contudo o público possuía uma atitude que revelava, uma espécie de prazer, combinando com o que disse João em um dos trechos da entrevista: “As pessoas adquiriam o meu produto porque gostam da minha abordagem e da minha apresentação ao vender o camarão”.

Pude comprovar esse fato, através de entrevista com alguns de seus clientes. Eles falavam que nem gostavam de frutos-do-mar, mas ainda assim adquiriam o produto de João. Outros compravam porque gostavam de camarão e queriam saciar a sua fome.

⁵¹ Ver a entrevista completa de João do Camarão no anexo 2.

Compravam porque, segundo um deles, João sabe tratar o cliente da forma como deve ser tratado, com respeito, honestidade, sendo até considerado, por alguns, como um membro da família:

Fábio – O senhor já conhecia o João do Camarão?
Cliente 1 – Eu sou freguês do João do Camarão.
Fábio – Há quanto tempo?
Cliente 1 – Há oito anos.
Fábio – E o senhor compra dele, por que?
Cliente 1 – Pela qualidade do produto do João.
Fábio – E o senhor acha que ele tem algum diferencial em relação aos outros vendedores de camarão?
Cliente 1 – Tem...a persistência dele aqui na praia, do inverno ao verão. O João chega cedo e é um dos últimos a sair da praia.
Fábio – Além do convencimento do produto, por ele ser bom, você acha que a figura dele é simpática com as pessoas?
Cliente 1 – Ô, eu já tenho ele como irmão da gente aqui, então a gente se sente bem em casa.
Fábio – O senhor conhece algum espetáculo de teatro?
Cliente 1 – Conheço.
Fábio – O senhor sabe que essa apresentação do João, a *performance* dele, pode ser alguma coisa de teatro?
Cliente 1 – Eu acredito que precisa ser... dada uma condição...profissional, que o João é muito espontâneo.
Fábio – Obrigado.⁵²

Mas, há também, aquele que compra o camarão porque quer comer algo e não se importa se vai comprar o de João, ou de qualquer outro vendedor.

Alguns clientes de João compram o seu produto, porque acham sua *performance* interessante e por que imaginam João, um grande estrategista, uma pessoa de *marketing*.
Clientes como:

Fábio – O que você sente quando vê um vendedor ambulante fazendo o que ele faz?
Cliente 2 – MA-RA-VI-LHO-SA-MEN-TE bem, surpreendente.
Fábio – E é por isso que você compra?
Cliente 2 – Isso!
Fábio – Se fosse outro ambulante que vendesse e ficasse parado, você compraria dele?
Cliente 2 – Negativo, não compraria de forma alguma.
Cliente 3 - Ele é o sucesso da praia.
Fábio – Oi, o que?
Cliente 3 – Ele é o sucesso da praia.
Cliente 2 – João é o sucesso de Salvador. Ele faz o *marketing* pessoal dele, então com isso ele faz a diferença no trabalho.

⁵² Citação de conversas com clientes de João do Camarão após o processo de venda no dia da observação através da entrevista 13.02.04

Fábio – Então você acha que ele é teatral fazendo isso?
Cliente 2 - Muito, com certeza!
Cliente 3 – Com certeza...⁵³

Ou como:

Fábio – Você acha interessante o que ele faz?
Cliente 4 – Eu acho um bom *marketing*, um bom *marketing*... E dá resultado o marketing dele.
Fábio – E dá resultado?
Cliente 4 – Eu ia até comentar aqui, que tem muita gente que faz faculdade e não desenvolve um bom *marketing*, enquanto ele não faz faculdade e desenvolve um excelente *marketing*. Ele faz isso aí já tem muitos anos... E ele vende... Se você reparar, as pessoas sorriem e consomem.
Fábio – Então você acha que a *performance* dele, o que ele faz para vender agrada?
Cliente 4 – Alegria.
Fábio – Alegria? Você compraria o Camarão dele?
Cliente 4 – Compraria.
Fábio – Você acha que o que ele faz é teatral?
Cliente 4 – Não deixa de ser⁵⁴.

Ou ainda, clientes que gostam de sua *performance*, mas não o consideram como teatral, pois fazer teatro é “*mentir*”, segundo uns dos clientes de João. E segundo, ainda, outro cliente, João utiliza uma estratégia de um bom *marketing*:

Fábio – O que você acha quando vê o João vendendo Camarão?
Cliente 5 – Porra, maravilhoso, ele transmite, assim, uma energia bastante positiva.
Fábio – Você acha que ele aprendeu isso com alguém, ou ele...
Cliente 5 – NÃO! Esse foi um dom dado por Deus, só a ele. Eu acho que nem o filho dele vai fazer igual a ele.
Fábio – Ele é único?
Cliente 5 – É único, como Jesus foi único, né!
Fábio – E você acha que ele é teatral. Por que ele faz isso?
Cliente 5 – Rapaz...Não...
Fábio – E por quê?
Cliente 5 – Porque...porque ele tem o melhor produto daqui da praia, e quem faz teatro mente, né. Inventa uma situação que não existe. E João não mente, ele de fato tem o melhor produto...E por isso que ele não faz teatro, entendeu?
Cliente 6 – Ele tava fazendo o *marketing* dele, vendendo a mercadoria dele, o peixe dele...É a propaganda.
Fábio – E esse diferencial faz com que ele consiga vender...
Cliente 6 – Chamar a atenção, né! Ele tá em evidência.

⁵³ Idem.

⁵⁴ Idem.

Essas são algumas razões que fazem com que as pessoas comprem o camarão de João. Compram pelo que ele é, pelo produto que ele apresenta, de boa qualidade e pela sua estratégia – *performance* - que o difere dos demais vendedores-ambulantes. É desta forma que o cliente de João pensa quando adquire o seu produto. Os clientes de João são bem variados, uns são fixos e sempre que estão na praia fazem questão de comprar o camarão de João.

A falta de emprego é um problema grave em nosso país e, sem opção, estes pais e mães de família, e evidenciando João do Camarão, vão para as ruas e enfatizam um poder que muitos desconhecem e que é sua criatividade, condição esta que nos é inerente.

A abordagem criativa desses indivíduos aumenta as possibilidades de venda, sendo este um caminho para a sua sobrevivência. Para os artistas, eles são deveras importantes, pois podem servir como referência para um trabalho prático-criativo baseado na Etnocenologia, nos Estudos da *Performance* e na Etnografia. Para a sociedade isso também é relevante, pois esta consome os produtos oferecidos pelos ambulantes a um preço relativamente menor que nos grandes *shoppings* das cidades, e as pessoas, ainda se divertem com as *Gags* desses “*Palhaços de Rua*”.

⁵⁵ Idem.

2.2 - O corpo na *performance* de João do Camarão

“A alma deseja habitar no corpo, porque sem os membros do corpo ela não pode agir nem sentir”.⁵⁶

Anton Chekhov

Além de criar e cantar músicas, João se apresenta com movimentações corporais que o acompanham de acordo com o ritmo musical desenvolvido por ele próprio. Esses movimentos são de pernas, joelhos, tronco, braços, pescoço e cabeça. Minha primeira impressão foi a de que todos esses movimentos eram realizados a um só tempo, simultaneamente.

Esta movimentação corporal de João é tão evidente que despertou a atenção das pessoas que estavam próximas a ele, na hora de sua venda performática. Os movimentos não pareciam possuir um tratamento técnico, mas funcionavam para o que ele estava propondo como *performer*. Neste momento, João lançava um olhar específico para o seu interesse, que era o público. É sobre esse “olhar específico” que parecia ser um “jeito próprio”, em sua *performance*, que Christine Greiner, no artigo publicado na Revista Repertório nº 2, 1999, “Corpos em Crise, uma In-trodução”, diz:

(...) na dança, como em todas as artes e na vida, as coisas encontram um *jeito próprio* de se relacionar, interagindo o tempo todo. Não se trata apenas do mundo subjetivo do observador, da sua opinião pessoal ou do seu modo de analisar a realidade. A questão é sua presença como elemento de interferência, e, portanto, de reorganização no mundo. Não é o *olhar* do observador que, conforme o seu repertório, transforma o mundo. É o próprio olhar que transforma o que vê. (GREINER.1999, p. 6-11)

Com base em Greiner observei que esses movimentos de João podem ser identificados, a partir do meu olhar de observador, como o seu “jeito próprio”, com ações presentes no trabalho cotidiano, mesmo que eles sejam fruto de improviso, como ressalta João. Ele encontrou um jeito próprio e particular de se relacionar, e de interagir com o seu cliente-público. Não é o olhar de João sobre ele mesmo que me faz chamá-lo de *performer*, mas é o meu olhar de artista-pesquisador que me fez concluir tal afirmação. “É o próprio olhar que transforma o que vê”, foi meu olhar que transformou

⁵⁶ Citação de Leonardo da Vinci no livro “Para o ator” de Chekhov, no capítulo ‘O Gesto Psicológico’ 1986 p. 75.

o trabalho desse vendedor-ambulante em *performance*, em manifestação popular, por exemplo.

Quando João olhou para o público não parecia que ele ia conseguir o seu objetivo, mas, no entanto, ele utilizou o seu “jeito próprio”, o seu “olhar específico” através de sua fala, de suas rimas, de suas músicas, e de seus movimentos corporais, sem saber muito bem como tudo isso ia ser recebido. E é esse olhar específico, que chamo de “olhar clínico”⁵⁷, que nada mais é, do que o olhar da escolha de um cliente, pois como ele sabe que um cliente “A” pode não gostar de sua abordagem e o cliente “B”, além de gostar, irá comprar o seu produto? João sabe qual o melhor momento para se aproximar de alguém, através deste olhar específico.

Esta forma de olhar também foi expressa por um “olhar corporal”, no qual o seu corpo realizava uma variedade de movimentos através de suas partituras e conseguia vender seus produtos através de sua forma espetacular de abordar seus clientes. Esses códigos corporais e signos dos gestos presentes em João demonstram que a baianidade está também na comunicação com o público, ainda que isso parecesse ser surpreendente, já que, o *gringo*, que quase não falava o português, o entendia através de seus gestuais, seus códigos de linguagem e os recursos sonoros.

Yves Lorelle, no livro *Les Corps, les Rites et la Scène: Des Origines au XXème Siècle*, apresenta em um dos capítulos a questão corporal desde a sua origem, abordando o enraizamento de algumas culturas e a transposição dos gestos e signos corporais codificados. Esse autor afirma que a comunicação, mesmo hoje, é difícil de ser explicada, pois cada cultura possui seus próprios códigos de comunicação. Baseado nessa afirmação, Lorelle explica:

(...) Les signes produits sont des gestes travaillés à partir des transpositions formelles d'une culture théâtrale fixée, codifiée donc, mais ceux-là peuvent être immédiatement compris par des publics extra-culturels(...)

(...) Il faudra nous contenter d'admettre une petite part d'inexplicable qui se situe entre l'émission de certains signes gestuels-sonores et la réception du public. La réceptivité de ce dernier, sa capacité à remimer lui-même un geste qu'il va transformer en émotion, dans son 'organicité' personnelle, sont peut-être les voies à explorer pour réduire l'inexplicable...⁵⁸ (LORELLE. 2003, p 30-31)

⁵⁷ Essa é uma das expressões que cito quando apresento minha problemática, na introdução deste trabalho p.4.

⁵⁸ Tradução livre: Os sinais produzidos são os gestos trabalhados a partir de transposições formais de uma cultura teatral fixada, portanto, codificada, contudo aqueles poderão ser imediatamente compreendidos por públicos extras-culturais. Será necessário nos contentarmos em admitir uma pequena parte do

Com base nas explicações de Lorelle, percebi que a atividade performática de João do Camarão foi baseada em signos de uma cultura teatral, a partir do olhar artístico que se faça sobre certos eventos presentes na Cidade de Salvador, como a festa em homenagem a Iemanjá, a festa e a procissão do Senhor do Bonfim, o carnaval e suas danças inventadas e sensuais e as cerimônias religiosas nos terreiros de candomblé etc. Estas festas fazem parte da cultura baiana e possuem fortes elementos performáticos, teatrais na sua execução. Essa mistura de elementos teatrais e performáticos fixados nestas festas, procissões ou eventos presentes na cultura baiana, é que podem ser entendidos como uma “cultura teatral” na contemporaneidade.

João trabalhou com códigos que ele imagina que serão compreendidos por pessoas de outras culturas, trabalhou com códigos gestuais enraizados na cultura baiana, demonstrando a construção de sua *espetacularidade*, a partir da sua sabedoria, criatividade e imaginação.

Segundo Antônio Risério⁵⁹, essa cultura que chamamos de baiana é, na verdade, um complexo cultural historicamente comprovado e datado. Como exemplo dessa representação, descrevo o momento da *performance* de João, no dia da minha observação, enquanto ele cantava uma música em homenagem a Iemanjá: (...) “Venho de branco trazendo a paz e Oxalá é nosso pai/ Iemanjá, minha sereia e as crianças brincam na areia (...)”.

Quando ele mencionava o nome de Iemanjá, João apontava para o mar, pois no seu mundo imaginário, ele acreditava, que mesmo pessoas de outras culturas e de outras religiões que não conheciam a história do orixá Iemanjá, compreenderiam, ou iriam procurar saber o significado daquele código: Iemanjá / mar.

inexplicável, que se situa entre a emissão de certos sinais gestual-sonoros e a recepção do público. A receptividade deste último, sua capacidade de refazer ele mesmo a mímica de um gesto, que ele irá transformar em emoção, na sua ‘organicidade’ pessoal, são talvez as vias a explorar, para reduzir o inexplicável. LORELLE. 2003, p 30-31.

⁵⁹ Ver RISÉRIO, A.Caymmi: Uma utopia de lugar. Perspectiva. São Paulo, 1993, p. 155-183.



João na relação Iemanjá e mar



Idem. Fotos, Fábio Araújo, 2005

Da mesma maneira, a música citando o Senhor do Bonfim, ele apontava para o lado Noroeste da Cidade, onde está situada a Igreja do Senhor Bonfim. Ele imaginava que, mesmo que as pessoas não conhecessem a história sobre o Senhor do Bonfim na Bahia, poderiam saber que o Senhor do Bonfim é o padroeiro da Bahia e que em todos os anos os baianos homenageiam este santo católico, e fazem uma grande procissão que mobiliza todo o Estado, sendo noticiada em território nacional e também em alguns outros países.



João apontando para o lado Noroeste, onde fica situada a Igreja do Bonfim, 2004



Idem. Fotos: Fábio Araújo, 2004

A *performance* de João possuía, um ritmo característico de uma dança-marcha, sem locomoção, mas com a coordenação afinadas de braços e pernas, o que é muito comum neste tipo de criação. João neste momento, não sai do lugar; nesta dança-

marcha, uma vez ou outra, ele dava uma *abaixadinha*⁶⁰, quase chegando até o chão, mas esse movimento não se completava. Esse movimento era desenvolvido com a bandeja de camarão na mão esquerda, exigindo muita atenção, equilíbrio ao dançar. A seqüência seguinte a este movimento era o de começar a andar, ainda na marchinha, andando para frente, como se fosse indo embora. Em seguida, ele levantava a mão direita em direção ao céu, cantava e saía. Este corpo tão ativo, e característico da *performance* de João do Camarão, lembrou-me o que Greiner diz:

O corpo não é passivo e é só a partir da sua relação com o ambiente que podem ser organizados novos modelos de realidade. Esses modelos são uma espécie de mapa que cada coreógrafo instaura no mundo, em um tempo-espaço específico. No momento seguinte, tudo muda. A dança, o corpo, o mundo (...) Cada Criador instaura no mundo o seu próprio universo de conhecimento e é aí que são formados novos padrões de movimento. (GREINER 1999 p. 6-11).

E ele como criador de seu próprio universo de conhecimentos, instaurou na sua *performance*, a criação de novos padrões de movimentos. E sendo João do Camarão um criador do seu próprio universo, com todos os elementos e recursos teatrais que utilizou em seu trabalho diário, como imagens engraçadas para uns, ou desrespeitosas para outros, é que posso identificar elementos da *performance* de João com a teoria de Villiers, o qual diz que esse tipo de atividade nasce do espírito e do corpo do seu criador, e que as imagens de uma *performance*, uma vez elaboradas passam a ter uma vida orgânica. Villiers explica:

*Les images drôles, irrespectueuses, dérisoires, de ses gestes, de sa voix, de ses attitudes naissent de son esprit, et de son corps. Ce sont les images du corps, des plus élaborées aux plus vagues issues du flou de la vie organique.*⁶¹ (VILLIERS, 1987, p. 196.).

É interessante citar Villiers quando ele fala desse paralelismo do trabalho do cômico, colocando que, algumas pessoas do público ficam contentes com o trabalho apresentado, mas que outras tantas não vêem da mesma forma, passando a não sentir o mesmo prazer. É interessante, porque o trabalho de vendedor-*performer* do João do

⁶⁰ Abaixadinha é uma expressão muito comum na Cidade de Salvador. Refere-se a um movimento de dança ligado ao axé *music*, na qual o dançarino, de forma sensual, requebra os quadris indo para o chão, flexionando os joelhos até chegar próximo dos pés. Além de ser extremamente comum, esta expressão corporal na Cidade está presente em letras de canções associadas a esse estilo de dança.

⁶¹ Tradução livre do autor: As imagens engraçadas, desrespeitosas, debochadas de seus gestos, voz e atitudes nascem de seu espírito e do seu corpo. São imagens do corpo das mais elaboradas, aos mais vagos escoadouros do fluxo da vida orgânica. VILLIERS, 1987, p. 196.

Camarão, se enquadra, também, nesse público dividido, entre os que apreciam e gostam do seu trabalho e passam a admirá-lo, e aqueles que se sentem incomodados e invadidos com a forma “grotesca” de sua abordagem.

Isto foi observado por mim que nem tudo dava certo para João, já que algumas pessoas lhe davam atenção, e outras tantas nem sequer o olhavam. Porém, ele como um bom estrategista, parecia seguro para conseguir uma boa recepção. Então, perguntei-me: Como é que ele podia saber que seria bem recebido por uma determinada pessoa e não por outra, que poderia estar do seu lado e que também parecia gostar da sua *performance*?

João buscou em seu trabalho, desenvolver uma aproximação com o seu cliente, numa relação quase familiar. A “expressão familiar” foi utilizada por um dos clientes de João, no dia de minha entrevista com ele. E essa espontaneidade de João, esse carisma natural, que é admirado por seus clientes, é que pode ser a resposta do seu diferencial como vendedor-ambulante performático, ao escolher determinada pessoa para abordar e vender o seu produto.

João sabia qual era o momento adequado para se aproximar através da troca de olhares com seus clientes. Em nenhum momento, pareceu-me que essas pessoas tinham um sentimento de piedade em relação ao trabalho desenvolvido por ele, pois apesar de ser divertido para elas assistirem sua *performance* sabiam que João lutava por sua sobrevivência. E o que mais poderia parecer um sentimento de pena transformava-se em admiração pela coragem e audácia de um homem que não se contentou em ser um simples vendedor. Mas, para João, entretanto, esta ação foi muito mais que um divertimento ou um ato de coragem. Foi sua luta cotidiana.

Ainda que João fosse um vendedor diferente dos outros, ele sabia, através de sua prática diária, que convencer é uma arte, e que fazer arte é uma tarefa árdua e complexa que exige esforço físico, mental e emocional. E ele sabe que essa tarefa depende do seu desempenho como artista popular, provocando risos ou desprezo, tudo vai depender da sua habilidade sedutora. Quanto a isso, Villiers explica:

(...) Nombreuses sont dans le rire les formules conformes à l'intention. Dans la monumentale philosophie du rire, on cherche constamment à élucider les procédés, à percer le secret des fabrications(...) L'acteur comique n'y trouve une place sommaire que de manière épisodique. Son problème n'est jamais attaqué de front(...) Acteur comme les autres acteurs, il est reflet du groupe comme les autres, mais ses rapports avec le public présentent des particularités(...) Le public est

*toujours un peu amoureux de la coquette, qui amuse, qui fait rire*⁶².
(VILLIERS. 1987, p.13, 15 e 19).

Villiers diz que a fórmula do riso, da empatia do público, do sucesso de uma *performance* está justamente na forma de como esse riso é construído, e que o comico de uma forma geral, é somente uma soma para o riso. É evidente que um não vive sem o outro, mas a questão é como fazer rir. Existem varias formas de se fazer rir, mas nem sempre elas são, verdadeiramente, as mais divertidas, as mais engraçadas.

A fórmula que João encontrou para abordar o seu público é o que Jean-Marie Pradier chama de “Fenômeno da simpatia e empatia”⁶³ justamente através de rimas e parodiando suas canções com uma movimentação corporal própria que ele seduziu o seu cliente-público. E essas canções falavam da Bahia com seus encantos e magias, da baianidade de sua população presente em seu corpo e em sua voz. Essa mistura, essa pluralidade fabricada na sua *performance*, essa simpatia que, aparentemente as pessoas na praia expressavam com seu trabalho, é o que posso identificar como uma estratégia de venda, que somada com sua simpatia e gesticulação alcançavam o sorriso do público. É a este sorriso que Villiers chama de “riso fabricado”.

Segundo Villiers, o grande problema dos comicos, é que eles atacam o público de frente, sendo muitas vezes grosseiros, sem oferecerem uma estratégia verdadeiramente engraçada. Mas não é o caso de João do Camarão. Um *performer* como João do Camarão, possui uma identidade própria com o seu cliente-público. Essa estratégia conquista o público aos poucos, o ser simpático, natural, educado e, segundo a teoria de Villiers, é a melhor forma de se conquistar o público, pois este é sempre conivente e cúmplice de quem o faz rir.

A seguir, transcrevi alguns dos trechos das músicas de João, criadas por ele próprio, com a finalidade de reforçar a sua habilidade artística neste contexto social, em que ele está inserido como artista popular.

⁶² Tradução livre do autor: Numerosas são as fórmulas no riso, de acordo com a intenção. Dentro da monumental filosofia do riso, busca-se constantemente elucidar os procedimentos, a penetrar no segredo das fabricações...O ator comico se encontra aí, de maneira episódica, um lugar sumário. Seu problema jamais é atacado de frente, o ator como os outros atores, é reflexo do grupo como os outros; mas suas relações com o público apresentam particularidades... O público é sempre apaixonado pela sedutora que diverte, que o faz rir. VILLIERS. 1987, p.13, 15 e 19.

⁶³ Jean-Marie Pradier explica o fenômeno da simpatia e empatia no artigo intitulado “Os Estudos Teatrais ou o Deserto Científico”, publicado na Revista Repertório, numero 4, 1998.

2.3 - As músicas de João do Camarão.

“La diversité est signe de
richesse⁶⁴”

André Villiers

Para ilustrar a sua *performance* de vendedor-ambulante, cito a seguir trechos das letras das músicas de sua própria autoria e cantadas por ele:



João cantando no transcorrer de sua performance
Fotos, Fábio Araújo, 2004



Idem, Fotos, Fábio Araújo, 2004

E eu sô João; tô vendendo camarão/ E eu sô João; tô vendendo camarão/ vamo cumê o bichinho, camarão, camarãozinho/ Vamo cumê o bichinho, camarão, camarãozinho.

Olha o bicho de perna sem cabeça e sem orelha/ olha o bicho de perna sem orelha e sem cabeça/...(cantando quase falando) Olha o bicho sem cabeça e sem orelha/...Burencundum, vamo que vamo, vamo balançar, vamo sacudi/ oê.

Oê, vocês querem cumê um camarão/ oê/... camarão é do João/... Alô, alô vocês (quase falando) /vocês querem cumê um camarão/ oê/ então chamem o João / ê/ vamo cumê o bichinho, camarão no espetinho/.

É festa, é festa e o verão chegou/ é alegria em Salvador/ Porto da Barra a tradição/ e o tira gosto de camarão/ Pode faltá cerveja/ pode faltá limão/ só não pode faltá o camarão/ Pode faltá cerveja/ pode faltá limão/ só não pode faltá o camarão/.

⁶⁴ Tradução livre do autor: A diversidade é sinal de riqueza. VILLIERS, 1987. p.137.

Eu vou que vou na virada da maré/ vou vendendo camarão e cantando meu axé/ Eu vou que vou na virada da maré/ vou vendendo camarão e cantando meu axé/ O Porto da Barra é o “point” do verão/ e o por do sol é a grande curtição/ Bahia linda/ terra que Deus abençoou/ o padroeiro é o Senhor do Bonfim e a Capital é Salvador/ Bahia linda/ terra que Deus abençoou/ o padroeiro é o Senhor do Bonfim e a Capital é Salvador.

Axé minha Bahia/ axé para todo o povão/ axé para minha amiga (fala o nome de uma mulher)/ axé do João do Camarão/ Axé pro meu amigo (fala o nome de um homem)/ axé pra esse amigão/ axé Porto da Barra/ axé do João do Camarão. Oê/ gingando o corpo com muita animação/ oê/ eu sou João e eu só vendo é camarão/ vendo camarão/ Timbaleiê com alegria/ timbaleiê eu sou filho da Bahia/ timbaleiê eu sou João/ timbaleiê eu só vendo é camarão.

Venho de branco pregando a paz/ e Oxalá é nosso pai/ Iemanjá minha sereia/ e as crianças brincam na areia.

Todas às vezes que João se apresentava cantando e dançando, em primeiro lugar, ele explicava o que estava fazendo, como se fosse uma introdução à sua *performance*. Câmara Cascudo refere-se à musicalidade dos vendedores de rua: “São vozes, ou pequenas melodias com que os vendedores ambulantes vendem suas mercadorias, que são conhecidas no mundo inteiro⁶⁵”. Isso fica claro quando ele cantou sua canção de abertura, que, particularmente, chamo de “carro-chefe” do João - “E eu sô João tô vendendo o camarão, vamô cumê o bichinho, camarão, camarãozinho(...)”-

Após apresentar-se ao público, estrategicamente, João apresentava o seu produto, de venda, e cantava outro refrão – “Alô, alô vocês... Vocês querem cumê um Camarão... Então chame o João (...)” – Ainda como estratégia dessa venda performática, João, estimulava o espírito de festa aos turistas e aos habitantes da cidade de Salvador. E essa festa, João provoca, levando em conta que Salvador é considerada a Capital da Alegria, onde existe o *slogan*: “sorria, você está na Bahia, aqui se faz festa todo dia”.

Esta representação da Bahia como Capital da Alegria está também inserida em contextos variados, no campo artístico, cultural, político e social na Cidade. Por esta razão, cabe abordar essa questão da alegria “fabricada” na Bahia, onde esse vendedor-ambulante divulga também a Bahia, como terra da “alegria” como

⁶⁵ CASCUDO, 1972, 731.

estratégia performática e de *marketing*.

No campo artístico, Dorival Caymmi expressa o seu amor pela cidade e faz sua exaltação, em canções, divulgando a Bahia como uma terra maravilhosa. Canções nacionalmente conhecidas, como, por exemplo: “O que é que a baiana tem” (1959), “Saudades da Bahia” (1957), “É doce morrer no mar” (1959), “Vatapá” (1957), revelam claramente essa paixão de Caymmi por sua terra natal.

Enquanto isso o poeta Gregório de Matos, em seu poema, “Senhora dona da cidade”, faz também sua exaltação à cidade:

Senhora dona da Bahia,
nobre e opulenta cidade,
madrasta dos naturais⁶⁶ ...

Gregório de Matos e Guerra, conhecido também como “o boca do inferno”, mesmo satirizando, ou zombando com tudo e todos, guardou esse poema em homenagem a Bahia, a sua terra natal.

Ressalto, ainda, a importância do escritor Jorge Amado na literatura e no campo cultural, como o grande divulgador da Bahia, que, em suas obras, mundialmente conhecidas, caracteriza o Estado com sua *transculturalidade*⁶⁷ peculiar e os habitantes dessa terra pela pluralidade, singularidade e simplicidade que se apresentam. Entre as obras mais famosas de Jorge Amado estão: “O país do carnaval”, publicada em 1931 pela Editora Schmidt; “Bahia de todos os santos”, publicada em 1945 pela Editora Record entre outros.

No campo político, vários indivíduos se elegeram para cargos públicos, tendo como recurso publicitário a Bahia, como “terra da alegria”. Dentre eles estão o Senador Antônio Carlos Magalhães, que continua exaltando a Bahia como a “terra dos baianos” e da “felicidade” até os dias de hoje.

O carnaval soteropolitano pode ser analisado sob a ótica sócio-cultural. Ele pode também ser considerado como a maior representação da logomarca “terra da alegria”, pois faz a intercessão nos campos artísticos, culturais, políticos e sociais da cidade, levando esta reprodução da alegria para vários lugares espalhados pelo mundo.

⁶⁶ Ver o poema completo no site: [http:// www.portrasdasletras.com.br](http://www.portrasdasletras.com.br)

⁶⁷ Destaco a palavra "transculturalidade" de acordo com as idéias apresentadas por BIÃO, em seu artigo “O papel do teatro baiano contemporâneo no drama e na comédia da contínua reconstrução da baianidade”, para a Revista Pré-textos, como um referencial para uma perspectiva de análise de inúmeros cientistas sociais que estudaram os contatos culturais, como Roger Bastide, Gilberto Freire e Renato Ortiz

As músicas do carnaval baiano, e o próprio carnaval em si, desde 1950 - com a invenção do trio elétrico - até a atualidade, encarregam-se da reprodução de festa, da alegria que João ressalta muito bem em sua *venda-performance*.

São músicas como:

Ah imagina só que loucura essa mistura/
Alegria, alegria é um Estado que chamamos Bahia/
De todos os santos/ encantos e axé/
Sagrado e profano o baiano é⁶⁸ (...).

Ou como:

(...) Ah, que bom você chegou/ Bem-vindo à Salvador/ Coração do
Brasil/
Vem, você vai conhecer/ E a cidade de luz e prazer/ Correndo atrás do
trio/
Vai compreender que o baiano é/ um povo a mais de mil/
Que tem Deus no seu coração e o diabo no quadril⁶⁹ (...)

Essas canções são representativas dessa alegria, dessa “loucura” do carnaval, dessa mistura de costume culturais que a Bahia possui, dessa miscigenação da população, dessa simpatia, dessa receptividade, que marcam a Bahia como terra festeira e hospitaleira.

E a representação dessa festa, João mostra em mais uma de suas canções – (...) “é festa, é festa e o verão chegou, é alegria em Salvador/ Porto da Barra é a tradição e o tira gosto de Camarão/ pode faltar cerveja, pode faltar limão/ só não pode faltar o Camarão (...)”.

Ao longo de sua *performance*, ele busca se mostrar como um “bom baiano” e freqüentador do *point do verão*, o Porto da Barra, e conhecedor dos costumes e tradições de sua terra, onde se exalta o Senhor do Bonfim⁷⁰ e o orixá Oxalá⁷¹, ao mesmo, tempo em uma só festa. Esse fato está presente em sua canção – (...) “Porto

⁶⁸ Essa música intitula-se “Chame gente” e foi lançada em 1986 pelo trio elétrico “Armandinho, Dôdo e Osmar”. A música é um frevo, foi composta por Caetano Veloso e cantada por Armandinho, e sua letra faz uma apologia da alegria característica da musicalidade e do espírito de Salvador, capital do maior carnaval de rua do mundo. Fonte internet – <http://moraiss-moreira.lyrics-songs.com/lyrics/47510/>.

⁶⁹ Música do carnaval baiano, lançada no ano de 1996 e gravada por Netinho, cantor popular baiano do axé *music*, na Bahia. Fonte Internet - <http://netinho.lyrics-songs.com/lyrics/47692/>

⁷⁰ Senhor do Bonfim é o Santo Padroeiro da Bahia, pertencente à Igreja Católica e que possui devotos na Cidade de Salvador desde 1754, com a chegada de Rodrigues de Faria, um católico, de Portugal. Hoje, existe uma procissão em homenagem ao Senhor do Bonfim na terceira quinta-feira do mês de janeiro; a procissão ou Lavagem do Bonfim, como é conhecida, parte do Largo de Conceição da Praia e vai até a Colina Sagrada, onde existe uma grande Igreja em sua homenagem, no bairro do Bonfim, na Cidade Baixa.

⁷¹ Oxalá, divindade ancestral pertencente à mitologia dos orixás do candomblé. Oxalá possui o arquétipo da sabedoria. No Brasil, ele é o mais venerável e o mais tradicional dos orixás, tanto que os devotos do candomblé usam trajes brancos, em todas as sextas-feiras e na noite de *Réveillon*, em respeito e devoção a Oxalá.

da Barra é o *point* do verão/ E o por do sol é a grande curtição/ Bahia linda/ Terra que Deus abençoou/ O padroeiro é o Senhor do Bonfim, e a Capital é Salvador (...)

(...) “Venho de branco trazendo a paz e Oxalá é nosso pai/ Iemanjá, minha sereia e as crianças brincam na areia (...)

A musicalidade, o pregão de João do Camarão é algo marcante mesmo para aqueles que não são admiradores de figuras como ele, o pregão fica de alguma forma registrada na nossa mente. Pois, quem nunca ouviu num sábado, num domingo ou em qualquer outro dia da semana um vendedor projetando seu pregão: “Banana a um real, laranja madurinha a um real, abacaxi a um real?”. Com esses pregões é possível atingir a um grande número de pessoas dentro ou fora de suas casas. Vocais ou instrumentais esses sons têm o poder de perturbar involuntariamente, alertando-nos da presença do vendedor.

José Álvaro Lemos de Queiroz⁷², relatou em sua Dissertação de Mestrado, a experiência vivida através da musicalidade dos pregões de vendedores ambulantes:

Da minha infância, mais precisamente pelo ano de 1976, tenho as minhas primeiras lembranças dos pregões que enchiam minha rua de musicalidade. Morava nesta época na Rua Augusto Viana, no bairro do Canela, onde, ainda hoje, costumam passar alguns ambulantes. Lembro-me dos vassoureiros, dos taboqueiros, de vendedores de picolé, dos amoladores, dos vendedores de frutas e muitos outros. Os taboqueiros eram os meus favoritos.

Alguns desses vendedores executam seu pregão há mais de 30 anos. Graças a Deus eles resistem até hoje e enriquecem a paisagem sonora desta cidade. (LEMOS DE QUEIROZ, 2001, 34.)

A musicalidade de João é marcada também pela singularização dos seus movimentos corporais, criados por ele mesmo, sem nunca ter frequentado uma escola. Ele nos diz que foi a vida quem lhe ensinou essas canções, e esses movimentos corporais através de sua própria criatividade de sobreviver. Assim, constatei que essas criações artísticas de João vêm do seu improviso, demonstrada na sua *performance* e na teatralidade cotidiana.

⁷² Mestre e professor da UFBA, “Pregões: Os sons dos mercadores”, Dissertação de Mestrado em 2001.

CAPÍTULO III –DESCRIÇÃO ETNOGRÁFICA DA PERFORMANCE DE ROMILDA ROSINHA

“Para Foucault tudo é poder, para Schechner tudo é performance e para mim a etnografia é pura ficção⁷³”.

Fernando Passos

3.1 - “A Performance de Romilda, Rosinha, a fruta da época”

No dia 17 de fevereiro de 2004, um dia antes do carnaval de Salvador, a vendedora-ambulante, popularmente conhecida como “*A fruta da época*”, “Romilda Rosinha” ou a “florista do Pelourinho”, desenvolvia suas atividades cênicas à noite, turno no qual ela trabalha, entretanto, nada impedia que ela desenvolvesse sua *performance* no turno matutino, em grandes festas, como a do dia 02 de fevereiro, “Festa de Iemanjá”, e na procissão do Senhor Bonfim, e ainda no desfile cívico do 02 de Julho. Nessa noite, Romilda trabalhava como de hábito, tirando fotos 5x7 instantâneas (*polaroid*) e vendendo objetos de carnaval como brincos, colares e anéis reluzentes e a passadeira da formiguinha⁷⁴.

Romilda se destacou de outros vendedores-ambulantes pela forma como se apresentou e se aproximou do seu cliente-público, da seguinte maneira:

- Dublou canções, dançou no centro de um palco, onde está acontecendo um *show* de artistas profissionais, mesmo não sendo profissional, ela é convidada para tal encenação.
- Ela demonstrou a sua corporeidade, usando recursos da mímica na sua *performance*, que ela chamou de “câmara lenta”.
- Ela usou um figurino específico para cada noite de trabalho, sendo por esta razão que ela ficou conhecida como “A fruta da época”.
- Ela usou maquiagens diferentes de acordo com o figurino de cada noite.

⁷³ Frase extraída do artigo publicado na Revista da Funarte n° 1 pelo professor Doutor Fernando Passos: “Corpos em trânsito X tráfico de danças: coreografando (nas) fronteiras”.

⁷⁴ A passadeira da formiguinha ou tiara, ou ainda travessa, como chamamos em Belém-Pará, possui o formato de um arco que colocamos na cabeça, não necessariamente para arrumar os cabelos, mas como um acessório de carnaval. Ela tem duas antenas com bolas nas pontas. Quando movimentamos a cabeça, essas bolas balançam. Chamamos de “passadeira da formiguinha”, por causa da semelhança com o desenho de uma cabeça de formiga.

- Ela convenceu alguns de seus clientes também a se produzirem, fosse usando uma peruca, maquiagem ou ainda um simples adereço, como: lenços, brincos, colares e anéis que piscam, para tirar a foto, usando a sua imaginação criadora.

O cenário é o Centro Histórico de Salvador, o Pelourinho⁷⁵. Era uma noite bastante agitada, de festas, pois o famoso carnaval baiano começaria no dia seguinte, e sem dúvida, as pessoas que estavam se divertindo nessa noite, já estavam em “clima de carnaval”.

A noite estava bela e cheia de estrelas. Fazia calor, o que é normalmente típico nesta época do ano em Salvador, em razão do verão baiano. Eu olhava para as pessoas e as via limpando o suor misturado com a oleosidade natural da pele e também, com a camisa molhada de suor, claro, porque já tinham dançado muito.

As mulheres, que nessa noite pareciam ser a maioria, estavam “produzidíssimas” com roupas provocantes como jeans, topes e mini-saias, maquiadíssimas e com muita vontade de dançar. Percebi isso, pelo desejo que elas expressavam quando vi várias delas chamando os rapazes para dançar, cochichando entre elas e reclamando sobre os homens que ali não as tiravam para dançar. Algumas diziam que a razão disso era porque eles não sabiam dançar, ou não sabiam como se aproximar chamar, fato esse que as levavam a dançarem entre si.

Fiquei entusiasmado com esse clima, e com a queixa das moças, que até criei coragem e tirei uma delas para dançar, chamada Leticiane. Dançamos quatro músicas, no estilo forró. Suamos bastante. Era um sábado e a praça Quincas Berro d’Água estava repleta de pessoas que queriam se divertir.

Romilda, possui 1.70 de altura, é de origem mista com traços indígenas, negros e brancos e nesse dia da observação, sem entrevista, ela usava um figurino que se assemelhava ao da boneca Emília, personagem escrito por Monteiro Lobato em “O Sítio do Pica-Pau Amarelo”.

Ela usava um colete que na parte frontal era verde com bolas da mesma cor, com um tipo de faixa amarela com rendas, também, na cor amarela, que centralizava

⁷⁵ O Pelourinho é o maior conjunto colonial da América Latina e se tornou Patrimônio Cultural da Humanidade declarado pela UNESCO, desde 1985. Em Salvador, o Pelourinho é ponto obrigatório de visita para turistas e para a população em geral. O Centro Histórico passou por uma grande restauração e possui em sua arquitetura, 354 construções do Século XVII ao XIX. O passeio pelo Pelourinho se torna ainda mais atraente no período noturno, quando são encontradas muitas atrações musicais nas suas ladeiras, praças e calçadas. Maiores informações sobre o Centro Histórico de Salvador, o Pelourinho, ver o site [www. mre. gov.br](http://www.mre.gov.br).

este colete verde. Esse tipo de faixa amarela estava presa no ombro esquerdo e terminava na cintura pelo lado direito. Funcionava para Romilda, como um grande bolso, onde ela guardava todo o dinheiro do seu trabalho.

Na parte de trás, esse colete era todo amarelo com bolas da mesma cor. Por baixo do colete, Romilda usava uma blusa de nylon colada no corpo que cobria toda a região da cintura, do tórax, passando pelos ombros e finalizando próximos das mãos, nos pulsos. Era um *nylon* brilhante de cor fosca. Brilhante era também o grande par de brincos que Romilda usava como *marketing* pessoal, pois é um dos produtos que ela vendia. Esses brincos eram uma imitação de pedra de diamante e acendiam uma luz azul que piscava o tempo inteiro, eles eram movidos à pilha de bateria.

Ainda como complemento dessa indumentária, “A fruta da época” usava um grande *short* branco que muito se assemelhava a uma peça de dormir. Tive essa impressão, porque esse *short* branco era bem largo, como se fosse um calção que terminava nos joelhos, deixando-a livre para desenvolver seus movimentos com desenvoltura. Esse *short* possuía rendas nas pontas se assemelhando, assim, com o figurino da boneca Emília, conhecido popularmente como “fofoca”.

O mesmo tecido de *nylon* brilhante que Romilda usava como blusa de dentro do colete era, na verdade, um grande macacão que começava nas pernas, passando pelo corpo todo e terminava nas mãos. Descobri isso conversando com ela sobre a sua indumentária. Então, nesse macacão, havia bolinhas prateadas ao seu redor quase imperceptíveis. Foi preciso tocar no tecido e vê-lo de mais perto para perceber esse detalhe.

Nas pernas, Romilda usava uma meia preta que parecia com às meias que os esportistas usam quando vão fazer ginástica ou aeróbica, nas academias ou ainda quando vão jogar futebol. O seu comprimento começava nos pés e ia até o início dos joelhos. Romilda, também, portava um par de sapatos vermelhos com pequenas listras brancas, na parte externa.

Na sua cabeça, Romilda usava uma peruca feita com pequenas tiras de aproximadamente dez centímetros de comprimento cada, nas cores de vermelho e amarelo, confeccionada por ela mesma. Aliás, todo o seu figurino é idealizado e confeccionado por ela com a ajuda, não muito freqüente, de suas filhas.

E como acabamento de sua “Emília”, Romilda usava uma maquiagem, com o rosto pintado todo branco, com desenhos das pintinhas pretas nas bochechas, como se

fossem sardas, a pequena boca desenhada com baton vermelho e o desenho clássico dos grandes cílios da boneca.

Como Romilda dançava sem parar, transpirando bastante, sua maquiagem ficava completamente “borrada”, dando um ar ainda mais engraçado para sua suposta “Emília”, pois se via verdadeiramente a caricatura. Contudo, ela não se importava se a maquiagem estava desbotada ou não, era como se ela estivesse num estado de “estupor” e o que só lhe interessava era o contato com o seu cliente.

Suas mãos estavam livres, sem nenhum acessório, salvo, o seu instrumento de trabalho, a máquina *polaroid*, mas suas unhas estavam pintadas com um esmalte preto, chamando atenção para quem via.

Com sua máquina *Polaroid*, tirando fotografias reveladas em cinco minutos, aproximadamente, Romilda fez nesta noite 37 fotos⁷⁶ e cada uma custava dez reais, com direito a um porta-retrato, com o desenho do elevador Lacerda. Romilda fazia questão de dizer que era uma lembrança da Bahia e brincava dizendo: “Para subir no elevador Lacerda você paga cinco centavos, mas para conhecer o meu (mostrava o porta retrato) é de graça...”

Romilda aproveitou, também, o clima de euforia que antecedia o carnaval para vender alguns acessórios carnavalescos deste ano, como, por exemplo, brincos, anéis reluzentes e passadeiras com uma bola branca em cada ponta e a passadeira da formiguinha.

Além desses produtos, Romilda estava vendendo também, um cordão com uma grande pedra, que se assemelhava ao diamante que piscava uma luz azul, assim como, os anéis e os brincos. Todos estes objetos estavam na moda no carnaval 2004, fazendo com que muitas pessoas os adquirissem.

Ela vendia esses objetos ao valor de cinco reais cada, porém, quando o cliente tirava três fotos (R\$ 30), Romilda oferecia-lhe um “brinde”, um “agrado” para ele. Contudo, ela não os oferecia como cortesia, se o cliente reivindicasse, ela, então, o oferecia. Mas, ela deixava bem claro que o fato de ter feito outras fotos não dava direito a ele de reivindicar coisa alguma, se ela lhe oferecia um “brinde”, era por sua vontade própria.

⁷⁶ Essas 37 fotografias que Romilda tirou nessa noite da observação foram contabilizadas a partir do momento de minha chegada e saída. É importante dizer que quando cheguei às 22:30, ela já estava trabalhando e quando parti, às 01:45 da madrugada, ela continuava trabalhando. Isso quer dizer que, o número de fotografias tiradas neste noite foi superior ao número que contabilizei.

No final, todos acabavam contentes, o cliente por ter sua fotografia nos portarretratos e a sua “cortesia”, o brinco, o colar, o anel ou a passadeira, e ela por ter feito várias fotos com a mesma pessoa.

“*A fruta da época*” apresentava a sua estratégia própria de venda, pois além de estar fantasiada, maquiada, usando esses recursos teatrais para chamar a atenção sobre si mesma, ela produzia os seus clientes, com uma prévia permissão deles. Alguns com muita facilidade entendiam que tudo não passava de uma brincadeira, mas com muitos outros era mais difícil de convencê-los.

Romilda enfeitava seus compradores de acordo com o seu próprio figurino. Nesta noite, ela estava com o figurino de Emília e fantasiava os seus clientes com uma peruca e maquiagem. Porém, havia uma segunda opção para quem não aceitasse ser fantasiado com o figurino de Emília, ela trazia também perucas e maquiagem de *drag-queens*. Caso o cliente não aceitasse nem um e nem outro, ela fotografava-os do jeito que eles estavam.

Romilda inicia a sua *performance* desde o momento que sai de sua casa, pois já está fantasiada e com o “personagem encarnado,”⁷⁷ chamando atenção dos seus vizinhos. Contudo, o seu trabalho de fato começa a partir do momento que ela chega no Centro Histórico, precisamente na Praça Quincas Berro d’Água, onde ela vai encontrar alguns de seus clientes e ganhar outros novos através de sua *performance*, no seu papel de ator social, de *performer*.

Ana Isaura Pina Rodrigues, no artigo: “O Ritual da Venda e a Performance dos Vendedores do Conjunto Nacional de Brasília”, define o trabalho do vendedor e o denomina como ator social da seguinte forma:

Cada vendedor é um ator que representa um papel de acordo com o cenário e com as marcas preestabelecidas. O vendedor deve se adequar à imagem que seu lugar de venda apresenta. O ritual da venda é visto sob a perspectiva da espetacularização. O rito como expressão simbólica e performática. Os vendedores, atores sociais, desempenham papéis carregados de Teatralidade⁷⁸.

⁷⁷ Utilizo esta expressão como metáfora para sugerir o “estado energético” a euforia com a qual Romilda se apresenta quando está trabalhando. Esta expressão não apresenta nenhuma semelhança com a que é utilizada para o teatro profissional quando o ator domina o seu personagem.

⁷⁸ RODRIGUES, Ana Isaura Pina. “O Ritual da Venda e a Performance dos Vendedores do Conjunto Nacional de Brasília. Artigo publicado na Revista; Performance, Cultura e Espetacularidade. Editora Universidade de Brasília. Brasília 2000.

Nestes termos, considero a *performance* de Romilda Rosinha, como a de João do Camarão como “atores sociais”, primeiro porque eles possuem uma função – o de vendedor de rua – na sociedade que vivem; segundo, porque esses indivíduos em seus rituais de venda utilizam recursos teatrais para chamar a atenção da população para que possam adquirir o seu produto, ajudando-os a sobreviver.

Assim, observando a indumentária de Romilda a qual extrapola a indumentária “banal” e “usual” e passa a criar um novo padrão estético através de sua *performance*, posso contextualizar sua vestimenta, a partir das proposições de Pitombo, que defende a indumentária como a incorporação de padrões, sejam eles quais forem.

A classe social, espaço físico e o tempo a que vivemos podem ser contextualizados de acordo com o que vestimos. Nesse sentido, posso listar os pontos mais significativos do figurino de Romilda, compreendendo a teoria de Pitombo:

- Ela utilizou a criatividade e imaginação nos figurinos variados, de acordo com as datas festivas da cidade, deixando seus movimentos corporais livres de tensão.
- Os adereços componentes da sua indumentária; os brincos, os colares e anéis reluzentes, a “passadeira da formiguinha” e a máquina de tirar fotografias são objetos de consumo e, ao mesmo tempo, são objetos representativos da sua *performance*.
- O *espaço físico ambiental*, o Pelourinho, lugar turístico, onde se realizam festas com frequência. Essa maneira dela se apresentar com vários figurinos, durante semanas diferentes, não causa, neste lugar, estranhamento, não seria da mesma maneira, se ela desenvolvesse o mesmo trabalho dentro de um *shopping*, por exemplo. O Pelourinho abriga diversos tipos de pessoas, personagens dos mais diferentes que estão inseridos no seu contexto social. Então, o espaço físico ambiental – o Centro Histórico – foi o local mais adequado para Romilda desenvolver o seu trabalho de vendedora *performer* é fundamental.
- A *estância temporal* é identificada pelo uso do seu figurino e dos acessórios que ela usa para homenagear personagens ou comemorações festivas, como, por exemplo, a roupa da boneca Emília, a mamãe Noel, a Coelhinho da Páscoa e etc. Estes personagens fazem parte da nossa

sociedade. A partir desses dados relatados nessa pesquisa, identifiquei a *performance* de Romilda como contemporânea.

- E, por último, a sua *classe social*, demonstrando ser uma trabalhadora, que usa roupas de confecções caseiras, simples, denunciadas por uma costura “mal-feita” ou pela simplicidade do material usado na sua maquiagem. Embora ela esteja inserida na classe social menos privilegiada da sociedade, sua *performance* e o seu figurino demonstram a teatralidade cotidiana desses vendedores ambulantes.

Um dos pontos que mais chamou a minha atenção, e que percebi durante a observação da *performance* de Romilda Rosinha, foi a estrutura física do seu trabalho. Pois um local, como o Pelourinho que recebe um grande número de pessoas, sejam, turistas ou moradores da cidade, se torna não tão propício para esses vendedores-ambulantes trabalharem com dignidade, para obterem lucro e sustentarem seus familiares.

Nesse local, nos deparamos com um grande número de pessoas que dançam, paqueram, bebem, algumas em grupos, enquanto outras estão sozinhas, o que deixam essas praças quase intransitáveis. Para quem está trabalhando e precisa a qualquer custo vender o seu produto, como é o caso de Romilda, é necessário driblar essa dificuldade de alguma forma.

Essa é uma das grandes dificuldades, pois ela não gosta e não consegue trabalhar “no aperta-aperta”, como afirmou:

Eu preciso de espaço pra desenvolver meu trabalho, você já sabe disso...ah, ah, ah... não sou como os outro que fica esperando os cliente como um bando de abestado... eu não...eu danço, eu corro, eu pulo, me jogo no chão... agora, fazer tudo isso com um milhão de gente te apertando num dá...

Notei que é um trabalho árduo, de segunda-feira a segunda-feira, no Centro Histórico, mesmo que este dia seja menos movimentado para se vender no Pelourinho, segundo Romilda. Contudo, o público cativo da “fruta da época” sempre se mostrou contente e satisfeito com o seu trabalho, apresentando uma atitude que revelava, uma espécie de prazer, combinando com sua fala: “Tudo que você dá com carinho, com amor faz união das coisas, as pessoas não tão levando só uma foto, mas uma lembrança pra toda a vida”.

A exemplo do João, pude comprovar também essa atitude, depois de entrevistar alguns de seus clientes. Eles falaram, que algumas vezes, eles nem queriam tirar a fotografia nem comprar uma rosa, mas se o fizeram foi porque gostavam dela, de sua *performance* e de como ela se apresenta. Outros compraram a rosa ou tiraram as fotografias porque como eram turistas, queriam revê-la, simplesmente e sabiam que se fossem no Pelourinho iriam encontrá-la. Segundo um dos seus clientes: “ela sabe fazer o seu *marketing* pessoal muito melhor do que muita gente que faz universidade e atua no mercado de trabalho, e uma pessoa como ela que vem do povo merece a atenção de todos nós, sendo considerada até como uma grande amiga”.

Cito abaixo, trechos da entrevista com alguns dos clientes que demonstraram admiração e respeito pelo trabalho de Romilda:

Fábio – Romilda me mandou falar com você, porque, ela me disse, que você conhece bastante o trabalho dela.

Cliente 1 – É verdade... conheço, ela é uma grande amiga.

Fábio – Então, você saberia me dizer a quanto tempo ela trabalha aqui no Pelourinho dessa forma?

Cliente 2 – Ih... há mais de dez anos...que eu tenha visto, isso faz mais de dez anos.

Fábio – Você a conhece há mais de dez anos e você acabou de fazer uma fotografia com ela, por quê?

Cliente 2 – Ah... porque a gente sempre faz mesmo, às vezes agente nem quer mas quando vemos ela trabalhando de uma forma tão bonita, a gente faz a foto.

Fábio – Mas você faz a foto, então, mais por causa dela?

Cliente 2 –É, a gente gosta do que ela faz, sem dúvida nenhuma!

Fábio – Você acha que o que ela faz é uma *performance*?

Cliente 2 – É sim, é tudo muito engraçado, muito divertido...

Fábio – Divertido como uma atriz em cena?

Cliente 2 – Com certeza... me lembra até quando eu fazia teatro na escola, ah, ah, ah...

Fábio – E, o senhor concorda com ela?

Cliente 1 – Concordo sim, em número, gênero e grau... é uma pessoa do povo, né, a cultura dela é uma cultura de rua, né!

Fábio – E você acha que ela ganha pelo diferencial?

Cliente 1 – Não... ela, na verdade, gosta muito de fazer esse trabalho, ao tempo que ela se diverte ela ganha seu ganha pão.

Fábio – Então, você acha que ela se diverte ou ela faz isso tudo só pra chamar a atenção?

Cliente 2 – Os dois, mas te digo que com certeza, ela faz porque ela gosta, isso é claro pra quem conhece ela.

Cliente 1 – Ela faz porque essa é sua auto realização...porque ela tem a vocação e ela une o útil ao agradável, vocação e emprego, ela faz as duas coisas juntas. Esse é o modo dela se realizar...

Mas, há também, aqueles que compraram a fotografia porque queriam registrar o seu momento de lazer com Romilda, por causa da sua criatividade, simpatia e o seu *marketing* pessoal. São clientes como:

Fábio – O que te levou a fazer a foto com ela?

Cliente 3 – Porque eu acho ela super, hiper completamente mega engraçada e ótima...

Cliente 4 – E fashion...

Cliente 3 – É, super fashion e interessantíssima...

Fábio – E, você acha que o que ela acabou de fazer é uma *performance* de teatro como elemento facilitador para se aproximar de clientes como você?

Cliente 3 – Eu acho que ela é uma pessoa pura, inocente que não precisa convencer ninguém de nada... ela é isso aí que a gente vê e gosta... maravilhosa.

Fábio – Você acha, então, que ela poderia ser considerada somente uma vendedora ambulante?

Cliente 3 – Uma vendedora ambulante bem diferente...teatral... olha a roupa dela! Ela é uma excelente comerciante, maravilhosa... tudo de bom.

Fábio – Então você fez a foto dela pelo diferencial?

Cliente 3 – É, e pra ver depois nossa imagem, né, rapaz!

Ou como:

Fábio – Por que você resolveu fazer a foto com ela se tinha um outro vendedor com o mesmo produto ao seu lado?

Cliente 4 – Porque eu acho ela muito criativa, ela chegou aqui e conquistou todo mundo e o marketing dela é maravilhoso.

Cliente 5 – E, ela fez um desconto muito bom...

Cliente 4 – Isso é verdade ela fez um descontão.

Fábio – Então você acha que esse marketing funciona...

Cliente 4 – Tanto funciona que eu sou a prova disso...

Fábio – E, você acha que esse trabalho dela pode ser uma *performance*?

Cliente 4 – Com certeza! É uma *performance* pra vender...

Fábio – E, você acha, então, que ela pode ser comparada como uma atriz?

Cliente 5 – Ela é uma atriz...

Cliente 4 – Uma atriz nata ensinada pela vida...

Fábio – Esse é, então, seu diferencial?

Cliente 4 – Um super diferencial, diga-se de passagem!

Ou ainda clientes que eram turistas e foram à Praça Pedro Archanjo para encontrá-la. Esses clientes a consideram como amiga. Eles disseram que só se sentem na Bahia depois de encontrá-la:

Fábio – Eu estava observando a forma como vocês se tratavam e me pareceu que vocês se conhecem há algum tempo...

Cliente 6 – É ela é minha amiga de uns 200 anos, ah, ah, ah... tô brincado... a gente se conhece já faz uns seis anos, ou mais...

Fábio – Você é baiana?

Cliente 6 – Não.

Fábio – E todas as vezes que você vem a Salvador, você a reencontra?

Cliente 6 – É... mas teve uma época que eu perdi ela de vista, mas graças a Deus, agora eu a reencontrei, agora eu posso dizer que estou na Bahia.

Fábio – E o que te faz fazer a fotografia com ela?

Cliente 6 – A alegria dela.

Fábio – Mas a senhora acha que ela tem um diferencial em seu trabalho?

Cliente 6 – Claro que sim, ela é o tempo todo diferente. Ela muda feito o tempo, com as águas, as árvores as flores...

Fábio – E ela pode ser comparada com um atriz de teatro, pela sua *performance*?

Cliente 6 – Eu acho, eu acho... ela muito melhor até, porque ela não tem preparação pra isso... foi a vida que lhe ensinou...

Esses são alguns dos fatores que fazem com que as pessoas comprem as rosas ou tirem as fotografias com Romilda Rosinha. Compram pelo o que ela é, pelo produto que ele apresenta como uma agradável lembrança, e, evidentemente, pela sua estratégia – a *performance* - que a distingue dos demais vendedores-ambulantes do Pelourinho.

É desta forma que os clientes-públicos de Romilda pensam quando adquirem o seu produto. Os clientes de Romilda, muitos moram em Salvador e outros são turistas que quando estão passeando pela cidade fazem questão de comprar uma rosa ou tirar uma fotografia com ela.

Tanto João do Camarão quanto Romilda Rosinha usam a abordagem criativa divertindo o público e, ao mesmo tempo, driblam a crise social-econômica que o país atravessa, sobrevivendo da venda de seus produtos através de suas *performances* emblemáticas, e se tornando ***Palhaços de Rua***.

3.1.1 - O Corpo na Performance de Romilda

L'espace du dehors se reflète dans l'espace du dedans. Le monde se "mime" en moi, et me nomme⁷⁹,

Jacques Lecoq

Romilda usa em sua *performance*, movimentos corporais dos mais variados que acompanham suas ações, enquanto vendedora *Performer*. Esses movimentos são realizados pelos braços, pernas, tronco, cabeça, pescoço, mãos e expressão facial. Quando Romilda estava em "cena" trabalhou com todo o seu gestual, criando uma dinâmica entre o seu corpo e o espaço físico.

Sua movimentação, na maioria das vezes, era acompanhada de várias danças, algumas, criadas por ela mesma. Tive a impressão que essas danças, dado particular de Romilda, eram transposições do seu mundo imaginário, o qual ela compartilhou conosco, colocando em evidência a sua marca naqueles passos coreográficos.

O mais interessante é que essa coreografia, esses passos, que Romilda desenvolvia, eram todos, já conhecidos, divulgados pela mídia do carnaval. Quando ela se movimentava e recriava uma "nova" coreografia com o seu próprio jeito, através de sua maneira de dançar, chamando a atenção no meio de tantas outras pessoas, que estavam ali também dançando era como se Romilda, naquele momento, fosse uma referência para o desenvolvimento dessas coreografias.

E esse jeito próprio de Romilda está em consonância com o que Pitombo atribui ao indivíduo que se relaciona com o meio e com o espaço, e a que Rudolf Von Laban (Laban, 1976), chama de "Harmonia Espacial". Essa "Harmonia Espacial" é um método que se entrelaçam as artes visuais com as artes cênicas sendo, na verdade, uma forma simplista de identificar uma determinada arquitetura corporal com uma arquitetura espacial, baseadas nos movimentos que fazem com que o corpo se irradie em relação ao espaço físico.

Romilda apresentou essa relação "Harmônica Espacial" com as pessoas que dividiam o mesmo espaço físico com ela, irradiando sua energia através do seu corpo para esse público. Alguns desses movimentos foram criados por ela mesma e já faziam

⁷⁹ Tradução livre do autor: "O espaço de fora se reflete dentro do espaço de dentro. O mundo se "reflete" em mim e me nomeia". Lecoq 1997, p.78.

parte do seu repertório performático, e outras tantas, pude ver claramente, que eram fruto de improvisos, a partir de seqüências corporais não finalizadas e desenvolvidas por ela.

Esse jeito próprio de Romilda se apresentar pode ser o que Ciane Fernandes (FERNANDES, 2005) chama de “padrões”. Em seu artigo, intitulado; “Corpo-Imagem-Ação: Transformando Padrões através de Relações Geométricas Dinâmicas”, Fernandes decodifica a palavra “padrões”, dando-lhe duas distintas classificações:

1. Aqueles de defesa;
2. Aqueles de aprendizado.

Na primeira, a autora chama de movimentos “cristalizados”, por serem fixos ou buscarem uma estrutura estável na rigidez corporal, na qual podemos incluir os aspectos espirituais, mentais e emocionais. Já na segunda classificação, os “padrões” de aprendizagem, Fernandes chama de “cristalinos”, aqueles que provém do termo “cristais”, por serem geométricos como, os padrões de crescimento e mudanças na natureza.

A esse “padrão cristalino” que é, a transparência, a mudança, a partir de nossa gestualidade, da harmonia espacial-corporal é que classifico o jeito próprio de Romilda em sua *performance*, de acordo com os autores e definições supracitados.

Durante as observações, Romilda, antes de começar a trabalhar, se posicionava no centro do palco, onde estava acontecendo um *show*, normalmente é de *axé music* ou de forró, e começava a dançar. Porém, a sua dança não era uma simples forma de dançar, seus movimentos estavam inseridos nos padrões de defesa, aqueles cristalizados ou fixos, já citados aqui. Sua dança chamava atenção porque envolvia movimentos, utilizando os três níveis básicos da movimentação corporal, no espaço físico, eram eles: Os níveis alto, médio e o baixo, tornando sua *performance* tridimensional.

Romilda trabalhava com o nível alto, quando numa determinada música ela levantava os braços e interagia com quem estava ao seu lado direito, esquerdo e no centro do palco, fazendo com que algumas pessoas a acompanhassem nessa movimentação, que na maioria das vezes consistia em bater palmas com as mãos para cima, levantando as mãos e jogando-as de um lado para o outro, obedecendo à rítmica da música, que em geral, era uma canção num ritmo menos acelerado.

Paralelo a toda essa movimentação, Romilda, às vezes, desenvolvia um gestual muito particular de sua *performance*. Quando ela apresentava esse movimento, ela elevava e jogava a perna esquerda para sua frente e, em seguida, colocava o braço

esquerdo na cintura e levantava o braço direito, girando-o em torno do eixo dela mesma. Finalizado esse movimento, ela levantou novamente o braço direito e o elevou, até 90° para, a partir daí, movimentá-lo para frente e para trás. Esse movimento de ir e vir com o seu braço estava acompanhando pelo o seu tronco, que também era levado para frente e para trás de acordo com o ritmo da música.

Essa seqüência coreográfica, Romilda executava praticamente toda a noite. Essa recriação de “padrões cristalizados”, demonstra a sua peculiaridade de artista popular.

“A florista do *Pelô*” utilizava o nível médio, quando dançava uma música da “axé *music*”, a qual era carregada de sensualidade, requebrando com as mãos colocadas na cintura e sambando de vez em quando. É importante dizer, que esses movimentos, eram carregados de humor, até caricatos, tornando-a ainda mais cômica. Quando ela requebrava os seus quadris, detonava sua sensualidade caricata, essa característica, muito presente em seu trabalho. E como dizem em Salvador, ela fazia uma “tiração de sarro”, em cima das mulheres que dançavam, esbanjando sensualidade que marca, inclusive, as danças baianas.

“A fruta da época” utilizava o nível baixo quando, no ritmo de uma dança “quebrava”, termo popular utilizado em Salvador, até em baixo ou mesmo quando se jogava no chão e fazia o exercício físico da “bicicleta” e da “tesoura”, no ritmo das músicas.

Essa movimentação de se jogar no chão, Romilda desenvolvia algumas vezes no transcorrer de seu trabalho, que muito chamava a minha atenção. E é por esta razão que vejo necessário a descrição etnográfica dessa movimentação, com a utilização do nível baixo, num momento específico de sua *performance*.

Romilda estava dançando no palco, já fazia alguns minutos, quando vi uma mulher que falou algo no seu ouvido. Ela, então, ouviu atentamente e, em seguida, olhou para frente, riu e continuou a dançar. Três minutos depois, aproximadamente, essa mesma mulher reaparece de mãos dadas com uma criança de mais ou menos quatro anos de idade.

Essa criança estava usando uma camiseta, tipo regata de cor laranja que na parte da cintura estava pra dentro de um bermudão de cor preto com uma listra laranja em cada lado, com bolsos grandes nas laterais. Essa criança usava, um tênis na cor preto e branco, sem meias e tinha cabelos longos que passavam pelos ombros e chegavam à

metade das costas, e por esta razão, fiquei durante alguns minutos me perguntando qual seria o sexo da criança.

Romilda conduziu essa criança para o centro de palco e começou a dançar com ela. No primeiro momento, pensei que esta criança estava bastante à vontade, pelo fato de ter saído do lado dos pais e por estar no centro de um palco sendo vista por várias pessoas, mas quando em seguida Romilda começou a prepará-lo para tirar a foto, colocando nele o figurino da Emília, vi que havia uma certa resistência por parte dessa criança em colocar a peruca. De longe, lendo os seus lábios, percebi que ela repetia a palavra “não”, algumas vezes.

Romilda disse algo para essa criança, que gostaria muito de saber o que foi, pois ela o convenceu a usar a peruca. Vencida a batalha, ela continuava a dançar com ele no palco, supondo que seja um menino. Essa dança se completava com movimentos de ir e vir, jogando as pernas para frente e para trás, sugerindo, às vezes, algumas quebradas dos ombros, rindo e segurando as mãos do garoto que, já não estava tão tímido, acompanhando-a nessa movimentação.

Romilda se posicionou na frente do garoto para tirar a sua foto. Ela ajeitou a peruca que pôs no menino, se posicionou novamente e pediu para ele rir. Quando ela estava com a mão no botão para tirar a foto, se lembrou que o garoto não estava maquiado, correu e pegou o seu equipamento de maquiagem.

Ela maquiou esse menino desenhando com uma espécie de lápis preto, os cílios, a bochecha, o nariz e a boca da boneca Emília. Em seguida, pediu para o garoto sorrir e ele obedeceu, mostrando o seu sorriso banguelo. Todas as pessoas que os observavam, nesse momento, riram, inclusive eu.

Finalmente, ela se posicionou, pediu um novo sorriso e tirou a foto. Romilda lhe mostrou a foto e recomeçou a dançar, só que agora, de repente, ela se jogou no chão e propôs uma dança meio desordenada, como se ela fosse uma serpente que se enrolava pelo chão, dançando.

O garoto a observou e riu. Em seguida, ainda no chão, Romilda levantou os pés e começou a pedalar. Depois, se posicionou ao lado do garoto e começou a fazer posições, como se estivessem tirando fotos dos dois juntos.

Nesse momento, Romilda apresentou uma doçura quase infantil em sua *performance*, parecia muito ingênua. Ela, naquele momento, parecia ter a mesma idade do garoto, que lhe observava atentamente sem tirar os olhos dela, sem nem mesmo piscar. Essa doçura, essa ingenuidade se assemelham com a definição de *clown* de Luis

Otávio Burnier (BURNIER, 1994), ou a de palhaço de Mario Bolognesi (BOLOGNESI, 2003), ou ainda a do ator cômico de André Villiers (VILLIERS, 1987).

Ela voltou a dançar, como estratégia para ganhar tempo e secar a fotografia. Mas, sem perder tempo, já começava a falar com outras pessoas, como possíveis futuros clientes. Quando Romilda entregou, finalmente, a fotografia para os pais desse menino, foi recebida com muita alegria. E quando ele se despediu dela, Romilda deu um grande beijo na criança e perguntou o seu nome. A mãe antecipou-se, dizendo que ele se chamava André e Romilda brincou dizendo: - “Ah, então, ele é menino, ah, ah, ah...” não fui o único a não precisar o sexo da criança!

Outro movimento corporal de destaque foi o de locomoção, que ela batizou de “câmara lenta”. Romilda ralentou o ritmo de sua movimentação e começou a andar num ritmo bem devagar. O que é interessante nesse movimento corporal é que ela conseguiu manter o ritmo lento constante e até que de repente, ela quebrou essa estrutura rítmica de e voltou a dançar no ritmo normal da música, com muita agilidade e precisão.

Quando entrevistei sobre essa movimentação, ela me explicou que é só deixar o corpo relaxado e deixar ser conduzido pelo vento e ir se movimentando lentamente:

Fábio – Me conta como surgiu esse movimento que você faz de câmara lenta? Ontem, eu vi e fiquei impressionado com sua qualidade técnica...

Romilda – É uma longa história (...)

(...) Aí, eu comecei a andar acompanhando o ritmo da música, no ritmo dela, quase como se eu fosse andar nas letras dessa música. Eu vou mostrar pra você, como eu mais ou menos fiz (...)

Quando eu comecei a fazer essa andada em câmara lenta, ela (Romilda está se referindo a cantora Wanderléia) me viu, me chamou no palco e enquanto ela cantava, eu andava, na câmara lenta, como se eu fosse um robô (...) E desde daí, eu nunca mais perdi a câmara lenta. Eu comecei a gostar, a usar... aí, eu disse; vou começar a usar a câmara lenta para fazer sucesso nos palcos, pra atrair mais os cliente, pra chamar mais atenção dos cliente...

Fábio - Mas Romilda, a questão é, que você faz isso muito bem, e eu sempre pensei que você tivesse feito um curso, ou algo assim...

Romilda – Não, eu nunca tomei curso. Foi o tempo, o tempo que me ensinou, foi a rua que me ensinou⁸⁰.

A comunicação de Romilda com seu cliente-público se dá de maneira verbal e não-verbal. Quando ela se aproxima de alguém, Romilda seduz através de seus movimentos corporais, com sua dança particular e com a movimentação da “câmara

⁸⁰ Ver entrevista completa com Romilda, no anexo 3.

lenta”. Quando ela se comunica através da voz, ela usa frases como, por exemplo: “Já tô indo... eu já vou, viu”... fingindo que alguém está lhe chamando.

Romilda apresentava uma dança “descontraída” com movimentos de requebrar os quadris, movimentando os pés, as pernas, o tronco, os braços, os ombros e a cabeça, para trás sem, necessariamente, ser nesta ordem. Essa movimentação corporal de Romilda é tão evidente, que desperta a atenção das pessoas que estão próximas a ela na hora da sua *performance*.

Esses movimentos funcionam de maneira eficiente para o seu trabalho e a resposta disso está no número significativo de clientes que tiram fotos com ela. Alguns esperam ela chegar em suas mesas para tirar a foto, mesmo que antes, um outro fotógrafo já tenha lhes oferecido os seus serviços.

O que faz esse cliente escolher e esperar por Romilda para tirar a sua foto? Será que é simplesmente pelo fato de querer uma fotografia? Não é esse o caso de Romilda. O cliente espera por ela, porque aprecia o seu trabalho diferente, principalmente pelos figurinos e as variedades de maquiagens usadas por ela. O cliente percebe que Romilda possui carisma e simpatia e que diverte as pessoas através de suas “traquinagens” e palhaçadas. Essa diferença a torna uma *performer* que domina com sabedoria a espetacularidade de sua *performance*.

Romilda, assim como João, utilizou em suas *performances* o que eu chamo de “olhar clínico”, aquele olhar específico na escolha do cliente. Só, que, no caso dela, essa escolha de um “bom cliente” é diferente com relação ao caso João do Camarão. Ela disse em entrevista, que antigamente sofria muito por não saber escolher um cliente, muitas vezes o desespero em busca da sobrevivência levava Romilda a ser desagradável, tentando “empurrar” o seu produto a qualquer custo para as pessoas.

Lembro-me de mais ou menos há três anos atrás anos quando estava no Pelourinho, num bar, conversando com um amigo e Romilda apareceu de repente, como quem não quer nada, soltou uma piadinha, rimos, mas em seguida, voltamos a conversar entre a gente. E para nossa surpresa, sentimos o *flash* de sua máquina nos nossos olhos, sem o nosso consentimento. Meu amigo ficou um pouco irritado, mas eu me controlei, embora também não tivesse gostado de sua atitude. Finalizando essa estória, resolvi pagar pela fotografia, que não solicitei e achei que paguei caro, que na época foram R\$ 8.

Relatei esse fato acima para mostrar que Romilda há alguns anos atrás, se aproximava de seus clientes de maneira grosseira, desagradável, afastando os seus

clientes. Mas, quando ela percebeu que essa forma de vender o seu produto era uma “furada”, então, trocou de estratégia, utilizando esses recursos teatrais para se aproximar dos clientes e vender seus produtos. A seguir, o depoimento de Romilda sobre essa atitude:

Fábio – Então, você só vai ao cliente quando você tem certeza...

Romilda – É claro, porque se a mulher está com um problema sério, com a cara enfezado, brinque de longe, não se aproxime, porque senão você pode se dar de mal...

Fábio – E já aconteceu com você isso?

Romilda – Várias vezes... já aconteceu de quando eu está chegando e as mulheres falar: - Tomara que ela não encoste na minha mesa... odeio essa mulher! Eu entendo e perdoou, porque ela deve ser mal amada, mal humorada, não gozou ah, ah, ah⁸¹

Hoje, Romilda garante que só vai ao cliente depois que recebe a permissão de aproximar-se. Isso quer dizer, que, hoje, Romilda utiliza realmente o que chamo de “olhar clínico” para aproximar-se de seus clientes. Pude comprovar este fato, no dia de minha experimentação, quando assumi o papel dela, na sua atividade performática, no seu campo de trabalho, foi quando ela, cuidadosamente, me explicava os “macetes”, as estratégias para se aproximar dos clientes. Detalharei essa experimentação no capítulo seguinte, o da “Descrição do Processo Criativo”.

Para que ela consiga atingir o público, ela lança, estrategicamente, um olhar diferenciado sobre sua movimentação, pois como Greiner (GREINER, 1999) afirma, é “o próprio olhar, que transforma o que vê”.

E este olhar que Romilda lança é, expresso, também, por um *olhar corporal*, no qual o seu corpo se mostra presente através de suas partituras coreográficas, conseguindo fazer com que sua atividade de vendedora seja uma *performance show*, como define Cohen (COHEN, 1984).

Quando Romilda se fantasia de sereia, homenageando o orixá Iemanjá, “a rainha do mar”, ou quando cobre todo o seu corpo com tinta preta, para homenagear os negros, no dia da consciência negra, Romilda se apropria desses signos com muita naturalidade e vem comprovar o seu comportamento espetacular da baianidade.

Essa significativa ligação com a sua própria cultura, proporciona uma comunicação direta com seus clientes, sejam eles turistas ou não. Yves Lorelle (LORELLE, 2003), em livro *Les Corps, les Rites et la Scène; des Origines au XXème*

⁸¹ Idem.

Siècle, discute a transposição dos gestos e signos corporais desde a sua origem e como são codificados no enraizamento de algumas culturas.

Isso demonstra que Romilda já codificou esses gestos e signos corporais na sua *performance* com a intenção de se comunicar com aqueles clientes que não têm a mesma relação que ela possui com a cultura baiana.

Romilda tirou duas fotografias para um casal de estrangeiros. Depois, ela ofereceu os brincos, os anéis e os colares, tentando convencê-los a levar uma lembrança da Bahia, exaltando que aqui é uma terra de muita energia, magia, encanto e etc. Caso eles comprassem esse material, eles iriam estar levando um pouco dessa energia, dessa força, dessa raça, dessa alegria do povo da Bahia. E ela conseguiu convencê-los através desse truque, o casal comprou dois colares e tirou duas fotos.

Na *performance* de Romilda fica evidente que o uso envolvendo os recursos corporais, visuais e sonoros combinados com as palavras que representam as imagens culturais da Bahia, a comunicação é direta com os turistas que não estabelecem a mesma relação dos baianos com estes signos.

A corporeidade na *performance* de Romilda é também singular, pois foi através de sua utilização particular que ela demonstrou o seu próprio corpo. Isso ficou evidente na maneira como ela age, na forma pela qual ela intervém com o espaço e o tempo, a dinâmica de suas ações físicas e vocais. “A utilização da corporeidade no indivíduo atuante, antecede a fisicidade, que é o aspecto puramente físico e mecânico da ação; é a especificidade física desse corpo” (BURNIER, 1994, P.219).

A corporeidade vai além da simples fisicidade de cada um. A corporeidade de Romilda envolveu qualidades de vibrações energéticas que emanam do seu corpo através do processo da irradiação, e desta forma atingiu o público.

“A fruta da época”, é criadora de um universo próprio. Todos os elementos cênicos e recursos teatrais que utilizou em seu trabalho diário, criando imagens engraçadas para uns, ou desrespeitosas para outros, fazem da sua atividade uma *performance* que nasce do espírito e do corpo do seu criador.

Uma vendedora *performer* como Romilda Rosinha, “a fruta da época” possui uma identidade cultural própria com o seu cliente-público, pois ele a identifica como uma vendedora, com atributos diferentes, por causa do uso das suas expressões corporais, que irradiam a todos os clientes que estão ao seu redor.

CAPÍTULO IV – DESCRIÇÃO DO PROCESSO CRIATIVO

4.1 - *Transocorpografia*: Uma proposta metodológica

Trabalhei durante algumas etapas desta dissertação como observador-participante, sendo aquele pesquisador que vai a campo colher dados etnográficos determinantes para seu trabalho. Antes de ter viajado para fazer o estágio em Paris, fui a campo algumas vezes para não correr o risco de descobrir, estando longe, que algo ainda estava faltando. Essas idas ao campo me fizeram colher determinados assuntos que nem imaginava que fossem importantes para aquela etapa do trabalho. Ligeiro engano meu, pois como estava em outro país e não podia voltar a campo se precisasse, acabei por aproveitar toda a informação que tinha no meu caderno de anotações, o registro das entrevistas com os sujeitos através do gravador e da filmadora, fotos e algumas propostas etnográficas escritas no papel. Foi em Paris, inclusive, que desenvolvi todo o capítulo referente ao vendedor-*performer* João do Camarão.

Quando voltei para o Brasil e fui organizar tudo o que havia feito, resolvi que era preciso voltar a campo, pois queria verificar se algo havia mudado na *performance* desses vendedores depois de um ano. E esta busca acabou provocando em mim uma nova determinação.

Na França, o meu papel era o de um estudante que precisava colher um número extenso de teorias que pudessem fundamentar o meu trabalho. E, foi o que aconteceu. Porém, outra questão inquietava-me, pois nunca tinha ficado tanto tempo fora da cena teatral, do palco. Quando vi que estaria muito tempo fora do palco, em Paris, resolvi de alguma forma acrescentar um elemento artístico nas minhas participações e nas exposições orais e nos seminários das faculdades. Evidentemente, não foi possível realizar um seminário teórico-prático em algumas disciplinas pelo rigor do academicismo francês. Todavia, nas disciplinas que pude acrescentar o elemento, prático\artístico, realizava uma *performance* sobre o assunto que depois iria explicar. E, assim, realizei a *performance* recriando a venda performática de João do Camarão, para em seguida, explicar as razões pelas quais tinha utilizado determinadas teorias no meu trabalho. O resultado foi, ao mesmo tempo, impactante para os estudantes já que, as universidades em Paris não têm esse hábito de associar a teoria com a prática, e maravilhoso para mim, pois ajudei a repensar a relação prática\teoria, na Academia

universitária. Alguns professores aprovaram minha *performance* e disseram que iriam refletir sobre essa metodologia para os alunos nos próximos semestres⁸².

Voltando a Salvador, depois dessa experiência positiva, observei que podia continuar desenvolvendo o trabalho sendo o sujeito de minha própria pesquisa. A minha idéia inicial era desenvolver um trabalho, a partir da técnica da *Mimesis Corpórea* e depois levar para o palco a reprodução viva da *performance* desses vendedores-ambulantes, transformando essas ações performáticas num espetáculo de teatro. Mas, quando os via em “cena”, trabalhando com sinceridade e vivacidade, através de sua corporeidade, percebi, então, que o trabalho com a *Mimesis Corpórea* não abrangeria a minha necessidade total de ator, nessa etapa. Então, decidi vivenciar este vendedor em seu próprio *habitat* de trabalho, vendendo junto com ele, usando suas técnicas corporais e vocais para conquistar o seu cliente-público. Enfim, estava motivado pelo sentimento e pensamento para absorver tudo que pudesse ser levado para a cena.

Apresentei, então, essa proposta para os meus dois sujeitos que receberam com receptividade. Fui claro quando disse que esta experiência performática era algo extremamente importante para mim e que precisaria da ajuda deles. Romilda, ao ouvir esta proposta, disse entusiasmada: - “Então eu vou ser sua diretora, vou te dirigir na cena”. Fiquei, no primeiro momento atônito com essa idéia, mas movido pelo ímpeto da situação, disse “sim, é isso!” Mesmo sem ter muita certeza de ser exatamente isso o que eu desejava. Mas, depois, caminhando de volta para casa e refletindo sobre tudo o que tínhamos conversado, pensei que a idéia dela como minha diretora na *performance* seria positiva, pois quem melhor do que ela poderia me dirigir com objetividade e verdade?

Com João do Camarão não foi diferente, pois ele já no primeiro momento disse que o artista era eu e que ele era somente um vendedor. João e sua humildade⁸³...

Essa questão ficou na minha mente durante dias. Em seguida, porém, percebi que essa era uma oportunidade única e que deveria deixar brotar todas as propostas, tanto as minhas como as deles, e sobretudo, as deles.

Sabia que essa decisão iria mudar a minha metodologia inicial, baseada na observação-participante direta, mas depois achei que isso não seria problema. Queria muito, poder aplicar, através deste trabalho, algo que fosse significativo para mim, enquanto ator-pesquisador. Percebi, mais adiante, o quanto foi relevante a execução

⁸²Ver no anexo 5 alguns momentos do meu estágio nas universidades na França.

⁸³ Ver descrição completa do desenvolvimento da *performance* sendo os sujeitos da pesquisa a partir da p. 116.

dessas *performances* para o meu trabalho etnográfico, tanto na escrita quanto na prática cênica. A cada dia ia descobrindo mais elementos que fundamentaram minha atividade, motivado por essa iniciativa.

Sabia que estava iniciando algo, que foi funcional como metodologia para o meu trabalho, sabia que estes primeiros passos poderiam também auxiliar outros pesquisadores. Contudo, não sabia como denominar esses primeiros passos desse procedimento metodológico, que descobria ao longo da realização deste trabalho. Foi, quando, resolvi pedir auxílio a minha amiga e colega Wlad Lima (doutoranda) do Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas - PPGAC. Depois de dias de conversa com ela sobre o assunto, Wlad propôs algo que parecia tão óbvio diante de tudo o que tinha realizado, mas que não conseguia enxergar.

Wlad, após ler o meu trabalho, disse que essa proposta poderia ser chamada de “Etnocorpografia”. Fiquei surpreso com a sugestão. Depois de refletir muito, concluí que o meu trabalho, baseado na *performance* de dois vendedores de rua, foi iniciado através de análise das suas corporeidades, para, em seguida, transcrever esses elementos, os corporais e vocais, vivenciados por mim nesta dissertação.

A minha necessidade de ator apontou um outro caminho, convivendo com os sujeitos pesquisados e desenvolvendo suas ações performáticas nos seus locais de origem. Após esta experiência, percebi que esta etnografia deveria ser descrita, tanto na escrita como no meu próprio corpo.

Após várias conversas sobre o assunto com meu co-orientador Fernando passos, percebemos que o prefixo “etno” não estava traduzindo precisamente o que verdadeiramente é esse processo metodológico. Percebemos que o prefixo “trans”, nesse caso, traduziria mais o que de fato havia feito. E, assim, com a preciosa ajuda de meu professor denominei essa codificação da corporeidade vivenciada como vendedor-ambulante de Transocorpografia.

A nomenclatura Transocorpografia sugere o “trans” como a transposição, a transformação, transcodificação do pesquisador como o sujeito de sua própria pesquisa. Já o “corpo”, nesse caso, representa a *performance* como um todo. E, por fim, a “grafia” é justamente a escrita dessa *performance* no corpo do pesquisador-ator e no papel, como documento.

A “Transocorpografia” surgiu, então, por uma necessidade espontânea de fundamentar e de justificar as minhas experiências artísticas como sendo eu o sujeito da pesquisa na prática e pelo espaço conquistado com as *performances* que outras teorias

complementavam, mas não foram suficientes para realizar o registro dessas experiências. Então, resolvi propor esse registro através dessa proposta metodológica, que fundamenta a atividade de quem se permite se “afastar” do papel de observador e se colocar como os indivíduos que vinham sendo estudados. Constatei que o pesquisador pode se descobrir, a partir de novos estímulos metodológicos e sensações através de sua motivação de artista na prática cênica, tanto no palco quanto em espaços físicos alternativos.

Minha satisfação com esse trabalho resultou no fato de poder fundamentar a atividade funcional de vendedores-ambulantes de rua como atores sociais. Eles constroem e desenvolvem suas *performances* com verdade, singeleza, simplicidade e carisma, como deveriam fazer, nós atores em cena. Essa descoberta também satisfaz, pelo fato de ter conseguido formular algo que poderá, futuramente, se tornar um estudo mais aprofundado e se transformar numa nova possibilidade de trabalho metodológico para os artistas que desejam desenvolver suas pesquisas numa perspectiva prática\teórico, como foi realizada a minha para essa dissertação.

4.2 – Justificando a *Mimesis Corpórea* no trabalho artístico

Quando decidi fazer um ato-performático⁸⁴, no qual fui os vendedores-ambulantes desta pesquisa em sua atividade diária, foi pensando em utilizar a *performance*, num sentido mais amplo do termo, como elemento facilitador para a construção futura de uma obra artística. Porém, a execução dessa tarefa não foi uma das mais fáceis, e, então, questionei-me sobre como objetivar essa prática artística, transpondo-a e codificando-a para o meu trabalho.

O caminho encontrado para esclarecer essa questão, na verdade, foi simples. Fui Romilda, vendendo rosas, objetos eletrônicos e fotografando no Centro Histórico, no Pelourinho. Fui, igualmente, João do Camarão vendendo os camarões no espeto, com molhos e preços variados na Praia do Porto da Barra. Depois, transformei em prática

⁸⁴ Chamo de ato-performático toda *performance* que apresenta um caráter de acontecimento num sentido da não repetição. Essa idéia é baseada nas teorias de Renato Cohen, 1984.

essa primeira experiência para a criação, aproveitando todo o material para codificá-lo em cena.

Essa idéia de realizar a *performance* como os sujeitos da pesquisa, surgiu também, à partir da minha necessidade de sentir, de estar próximo as sensações das *performances* desses vendedores-ambulantes.

A princípio, tinha em mente trabalhar somente com a teoria da *Mimesis Corpórea*, na construção de minha *performance*, como elemento prático dessa dissertação. Porém, percebi, que as pessoas que trabalham ou já trabalharam com a *Mimesis*, como, por exemplo; Renato Ferracini do Grupo LUME da Universidade de Campinas, UNICAMP, Joice Aglaé da Cia Buffa e Tânia Soares do Grupo Teatro GRIÔ, do qual faço parte, que a construção de personagens baseia-se em imagens, sejam elas fotográficas ou reais. E, a partir dessas imagens podemos construir os sentimentos e assim, fazemos uma seleção para construir este ou aquele personagem.

Jesser de Souza, um dos integrantes do Grupo LUME, explica num dos seus artigos, na Revista do LUME: “Café com Queijo – Concluindo uma fase de 10 anos em *Mimesis Corpórea*”, como se constrói a personagem desse espetáculo através da técnica da *Mimesis Corpórea*. Ele explica:

Após quase dois meses de pesquisa de campo, retornamos para nossa sede, plenos de inspiração e de algo difícil de descrever em palavras(...)

Iniciamos os trabalhos transcrevendo mais de quarenta horas de gravação sonora, selecionando material para ser imitado a partir de aproximadamente mil fotografias e das informações contidas nas anotações que fizemos durante a viagem. Nosso segundo passo foi aprender as canções, aprender a tocar os instrumentos utilizados na execução das mesmas e nas danças e imitar, codificar e “aprender” as ações físicas e vocais das pessoas. (SOUZA, 2002, P. 69.)

Venho trabalhando com a técnica da *Mimesis Corpórea* desde de 2001, quando na “Semana Brincante”⁸⁵ assisti ao espetáculo “Café com queijo” do Grupo LUME e fiquei fascinado com a técnica de como podemos construir o personagem através de imagens, relatos sonoros e textuais. Todo o espetáculo é baseado na teoria da *Mimesis*

⁸⁵ A Semana Brincante é um evento organizado pela Escola de Teatro, tendo com o objetivo valorizar o Teatro Popular. No ano de 2001, esse evento, foi organizado pelo grupo GRIÔ – Rafael Moraes, Tânia Soares e Fábio Araújo – que trouxe para Salvador, pessoas e grupos de Teatro, como: Ana Maria Amaral, Lídia Ortelho e o grupo LUME, para apresentarem espetáculos e realizarem oficinas. A “Semana Brincante” deste ano aconteceu na Cidade de Salvador, na Escola de Teatro e na Cidade de Ilhéus, na Universidade Estadual de Santa Cruz, UESC, ambas localizadas no Estado da Bahia.

Corpórea. Então, três dias depois estava fazendo o curso de *Mimesis Corpórea* com o Grupo LUME, uns dos pioneiros dessa técnica no Brasil.

O trabalho do LUME é baseado em exercícios físicos, também conhecido como teatro-físico. O treinamento físico com *Mimesis* nos ensina a criar uma dança pessoal, esse processo nos leva, quase à exaustão. Porém, seus autores preferem propagar que trabalham com as técnicas de Grotowski, Eugênio Barba e Luiz Otávio Burnier, o seu Mestre.

Nesse processo de criação com o LUME trabalhamos com imagens de pessoas que foram fotografadas em jornais, revistas ou livros, das quais escolheríamos apenas uma delas para trabalharmos durante três dias seguidos.

O interessante dessa observação, foi o fato de termos trabalhado com a imagem escolhida, tentando, ao máximo reproduzir, desde início, o que ela é na foto, quero dizer, que tínhamos que incorporar a pessoa daquela determinada foto, sem, contudo, tentar copiá-la, mas absorver a sua essência como um todo. Souza explica que:

É importante ressaltar que a imitação das canções que cada um havia trabalhado buscava não apenas a mera reprodução da canção, mas sim reproduzi-la como a ouvimos, como a pessoa imitada a cantara para nós, buscando a fidelidade ao timbre, ao ritmo, à respiração, aos movimentos, aos eventuais “erros” que ela cometera ao cantá-la, a área de ressonância utilizada para produzir aquela qualidade vocal etc.

O mesmo fizemos com as imitações de fotos estáticas, com imitações físicas e vocais de pessoas em ação e com as “células das cenas”, com ou sem diálogo. (SOUZA, 2002, P.70.)

Depois, avançaríamos para um outro estágio, no qual teríamos que construir imagens da fotografia por alguns minutos. Essas imagens eram criadas a partir de nossa imaginação, tentando reproduzir os cinco minutos antes e cinco minutos depois da imagem que foi registrada. É uma técnica maçante, na qual precisamos ter muita calma, cuidado e paciência para chegarmos a um “bom resultado”.

A segunda etapa deste trabalho ocorreu quando o LUME nos delegou uma atividade de rua, quero dizer quando nos foi entregue a missão de ir para à rua a procura de uma pessoa que nos chamasse a atenção, pelo seu aspecto “diferente”, ou seja, em outras palavras, que tivesse algo de teatral. Após encontrar essa pessoa, tínhamos que segui-la, de preferência, sem que ela soubesse que estava sendo observada, para não correremos o risco de vê-la alterar o seu comportamento e, assim, colher o máximo de informações corporais, visuais e vocais, caso ela falasse ou emitisse algum som.

Os professores do LUME, que já são experientes, nos aconselharam a utilizar um caderno para anotar elementos que achássemos importantes, mas na verdade, era para anotarmos o maior número de informações possíveis, para depois codificá-las em sala.

Lembro-me como se fosse hoje, não pensei muito e sai pelo Centro Comercial de Ilhéus à procura de alguém que me chamasse a atenção. Até que meus olhos acharam dona Vadinha, uma senhora de 67 anos, negra, aproximadamente, 1.65m de altura. Ela andava pelas ruas do Centro Comercial de Ilhéus e, na maior parte do tempo, falava sozinha.

O que me chamou a atenção na sua *performance* foi o fato de parecer que ela estava, verdadeiramente, falando com uma pessoa imaginária, pois de vez em quando ela elevava a voz e dizia: - “Eu sou Vadinha e não se meta comigo não, porque se não o bicho vai pegar”. Quando ela terminava essa frase, voltava a falar com a pessoa do seu imaginário e quem estava por perto a assistia com atenção, para em seguida, sorrir.

Depois de algum tempo, observando-a e anotando tudo aquilo que fosse possível, não me contive em apenas observar. Resolvi, então, falar com ela querendo conhecer a sua história de vida, pois, quanto mais informações adquiridas, melhor seria o trabalho através da *Mimesis Corpórea*.

Contudo, foram frustrantes as várias tentativas de falar com ela. Primeiro, porque a aproximação foi muito difícil, já que ela não parava de se locomover. Depois de algum tempo, consegui, finalmente, puxar um assunto com dona Vadinha e em seguida, ela me esqueceu e começou a falar com sua companhia imaginária, ignorando a minha presença.

Enfim, dei-me por satisfeito com o material recolhido e fui para casa – o hotel – refleti sobre tudo o que vi e vivenciei naquela tarde, para que no dia seguinte pudesse experimentar na prática, e em sala de ensaio, tudo o que tinha visto e vivido.

Surpreendi-me com o resultado do trabalho que desenvolvi através dessa técnica da *Mimesis Corpórea*, conseguindo criar com semelhança do que foi pesquisado, a partir do meu olhar de observador, pois estava muito próxima do que era o original. É claro, que precisaria de muito mais tempo para desenvolver um trabalho cauteloso, através da *Mimesis*.

Esse fato ficou marcado em minha vida de uma forma bastante especial, pois hoje, quando estou construindo um personagem, penso sempre em construí-lo através da técnica da *Mimesis Corpórea*. Foi, assim, que fiz na “Festa” de Mirozek, em “Quem

Sabe?” De João Sanches e, recentemente, em “Uma Trilogia Baiana”, criação da Companhia “Os bobos da corte”, de Meran Vargens. Nessa última peça, utilizei também os recursos da *transcorpografia* dos vendedores-ambulantes João do Camarão e Romilda Rosinha.

Mas, por que estou relatando este fato? Qual a relação dele com o meu trabalho? Eu explico. Como disse no início desta parte da dissertação, pretendia trabalhar com as teorias da *Mimesis Corpórea*, e ainda penso em fazê-lo. Mas após essa experiência de ter vivenciado e absorvido as sensações da atividade performática dos sujeitos, percebi que posso ir além do que os estudiosos da *Mimesis* defendem como teoria, a “reprodução perfeita” de uma imagem, transformando-a em algo vivo, real.

Desconheço o fato de um pesquisador ter “abandonado” o seu caderninho de anotações para ser o sujeito e objeto de sua própria pesquisa, absorvendo tudo que puder como informação, enquanto essência, sensação, cheiro e emoção, para em seguida, codificá-lo e levá-lo à cena, ou em forma de espetáculo, ou na forma de *Performance*, como fiz.

Quero dizer com isso, que posso desenvolver uma *Transcorpografia* como proposta metodológica de abordagem desses elementos, isto é, realizar uma descrição da pessoa, do seu próprio corpo: Uma descrição de sua *performance* feita pela caneta no papel, mas, sobretudo, uma descrição de suas ações performáticas, no e pelo o meu próprio corpo; como foi a corporificação da *performance* desses dois vendedores-ambulantes como prática artística dessa pesquisa. Posso levar para a cena, a sensação que eles exprimem quando estão encenando os seus personagens. Isso significa que não vou tentar imaginar através de uma foto, ou simplesmente através de uma imagem real, mas quero ter firmeza do que ela ou ele sente ou sentiu nos momentos de suas *performances*.

É evidente que não posso afirmar que senti todas as sensações em minhas experiências, tornando-me o sujeito pesquisado, mas posso dizer que para o teatro que trabalha com a naturalidade, com a verdade defendida por autores, como, Stanislavski, Grotowski, Peter Brook, Renato Ferracini, Luiz Otávio Burnier e outros. Essa naturalidade, essa verdade ficam mais transparentes quando podemos vivenciar o que vamos levar para cena teatral.

Não estou querendo dizer, também, que com essa experiência, todos precisam vivenciar algo semelhante ao meu processo para, somente assim, levar à cena. Claro que não, mas repito que o resultado para o ator, pelo menos, ficará mais transparente, mais

real, mais vivo se assim o fizer.

Em suma, para a construção da *performance* prática e artística para essa dissertação, trabalhei com os princípios da *Mimesis Corpórea*. Porém, com um outro ponto de vista, que era até então desconhecido por mim: o das sensações reais, sem precisarmos “inventar” para construir o nosso personagem. Foi através dessas experiências, incorporando os personagens de João do Camarão e Romilda - “reprodução viva” - das suas *performances*, que descobri outro caminho de observação e descrição, criando uma nova proposta metodológica. E são essas sensações e situações reais, vivenciadas no cotidiano desses vendedores-ambulantes, que as levarei para a cena teatral e não meramente suposições de “se” eu fosse...

4.3 - Descrição Etnográfica da atuação Performática

“Toda Etnografia envolve a cena, toda cena é Etnográfica⁸⁶”.

Fernando Passos

4.3.1 – A *performance* de “Emília”: Relato e Agradáveis surpresas

Nesta parte relato algumas passagens que considero fundamentais antes de descrever sob o olhar Etnográfico da *Performance*, na qual através de recursos da *Mimesis Corpórea*, me travesti de Emília, a personagem do livro “Sitio do pica-pau amarelo”, de Monteiro Lobato, para sentir a “dor e a delícia”, as sensações da vendedora ambulante Romilda Rosinha, “*A fruta da época*”.

Sendo assim, peço licença ao meu leitor para contar algumas impressões e agradáveis surpresas que antecederam ao meu ato performático.

Decidi me vestir de “Emília” porque na primeira vez que observei a *performance* de Romilda, ela estava travestida de “Emília”. Foi um dia em que pude, verdadeiramente, observar a *espetacularidade* de sua *performance* através de partituras corporais, vocais e visuais.

Era um domingo, 12 de junho de 2005, quando fui ao Centro Histórico para propor a Romilda ser ela por uma noite. Como cheguei por volta das 21:30 horas, o Pelourinho já não estava tão movimentado. Fui até a praça onde, Romilda costuma trabalhar, mas não a vi. Esperei cerca de 40 minutos, mas ela não chegou, então, resolvi ir à sua procura, percorrendo outras praças e bares do Pelourinho. Até que, para minha alegria, a encontrei fantasiada de cupido, em razão do dia dos namorados.

Observei-a durante um certo período de tempo, tentando encontrar algo de “novo” em seu trabalho, até que ela me viu e como sempre, foi muito simpática comigo. Disse-lhe que precisava fazer uma “proposta indecente”, ela riu, e disse com aquele jeito de mexer a sua boca como os travestis costumam fazer: “claro”! Depois, nos sentamos à mesa de um bar e contei-lhe tudo. Ela ouviu pacientemente, com uma

⁸⁶ Frase extraída do artigo publicado na Revista da Funarte nº 1 pelo professor Doutor Fernando Passos: “Corpos em trânsito X tráfico de danças: coreografando (nas) fronteiras”.

concentração que me desconcentrou, pois não podia imaginar o que estava passando em sua mente.

Expliquei tudo, com mínimos detalhes e, então, perguntei finalmente, o que ela achava. Ela então, riu e disse: “Quer dizer que você vai fazer o meu trabalho, aqui, e eu vou te acompanhar sendo sua orientadora, sua diretora”? Quando ela disse essa frase me tremi todo, respirei fundo e disse meio sem graça: “Sim, o que você acha”? Ela riu e respondeu: “Menino você é retado... é por isso que você é artista”? Era tudo que eu precisava ouvir naquele momento.

Ela, sem saber, me encorajou ainda mais. Então, aproveitei a “deixa”, como dizemos no teatro, para ir combinando detalhes de como seria minha *performance*, até que ela me indagou: “Você sabe que eu trabalho com minha imagem, e que tenho uma fama, “*A fruta da época*”, se você quer fazer o meu trabalho, é preciso que você se fantasie de alguma coisa que você seja uma fruta também, entendeu”?

Afirmei positivamente, contudo, pedi a sua opinião sobre como deveria me vestir. Ela riu, novamente e disse: “Tem que ser algo muito chamativo, “cheguei”, entendeu? Você já me viu de Iemanjá”? Disse que sim, mas disse para ela que a roupa de Iemanjá era muito pesada e isso poderia limitar alguns movimentos corporais. Ela concordou. Até que fui movido pela emoção e lhe disse que pra mim a *performance* da “Emília” foi muito marcante. Ela olhou no fundo dos meus olhos e me disse: “E você está esperando o que pra fazer sua Emília”? Era o que eu estava esperando ouvir.

Minha relação com Romilda foi sempre franca, pois, desde o primeiro dia em que a observei trabalhando, ela sabia quem eu era, e o que queria. Essa franqueza veio à tona quando ela me perguntou; “O.K. Fábio, vou estar com você, vou te ajudar no que for preciso, inclusive em fazer tua roupa de “Emília”, mas vai ser um dia em que eu não vou trabalhar, quero dizer fotografar, pois você vai fazer isso. Então, como eu vou ficar”?

Como já poderia imaginar tal questão, perguntei-lhe: “Quanto você tira em três horas de trabalho”? Ela respondeu: “Ah, isso é muito variável”... “Quanto”? Eu perguntei. Ela respondeu: “Levando em consideração que estamos na festividade de São João e o Pelourinho fica muito cheio, eu faço por volta de uns 200 reais”.

Sem pensar muito lhe propus: “Então, vamos fazer o seguinte: vou trabalhar sendo você por três horas e, se durante essas três horas eu não conseguir alcançar este valor, lhe dou do meu bolso, e se por acaso, eu ultrapassar este valor, ele será seu também, pois, nesse caso, não é o dinheiro que me interessa, mas sim você comigo na

minha *performance*. E então, o que você acha”? “Se pra você está legal assim, por mim tudo bem”, ela disse.

Acertamos os detalhes da roupa, de coisas que eu precisaria comprar, como tecido, linhas, sapato, meia...enfim, tudo para ser uma “Emília”. Saí radiante do Pelourinho, pois a possibilidade de vivenciar esta experimentação, estava cada vez mais real.

Passei toda a semana providenciando a roupa da “Emília”. Em paralelo a essa atividade, ficava em casa assistindo ao vídeo em que registrei a *performance* de Romilda para, assim, memorizar os seus movimentos, suas falas, o seu andar, o seu comportamento, desenvolvendo o trabalho baseado na técnica da *Mimesis Corpórea*, a partir das imagens gravadas em vídeo.

Quando chegou o sábado, tínhamos combinado que eu iria me produzir em sua casa, com ela me ajudando. Foi o que aconteceu. Romilda mora no bairro mais famoso e populoso da Cidade de Salvador, o Bairro da Liberdade. Cheguei em sua casa por volta das 20:00h, já estava atrasado, pois havíamos combinado para as 19:30h. Como não sabia onde, exatamente, ela morava, pedi-lhe para que ela me esperasse em frente de sua casa. Foi quando a vi com umas luzes que acendiam e piscavam na cabeça. Sorrimos, nos abraçamos, e em seguida, ela mostrou sua casa para mim.

“*A fruta da época*” estava trajando uma roupa que na cabeça lembrava o personagem do “Sítio do pica-pau amarelo”, o “Visconde de Sabugosa” e no corpo uma *miss* caipira de quadrilha junina, uma espécie de rainha do milho.

A sua cabeça lembrava a do “Visconde de Sabugosa”, porque apresentava um grande chapéu verde rodeado por um laço preto e no meio deste laço, colado na parte da frente do chapéu, Romilda tinha um desses objetos reluzentes que ela vende, e também porque tinha o cabelo de palha. A sua maquiagem, porém, lembrava a da “Emília”, com os cílios grandes e as pintinhas pretas nas bochechas vermelhas. O seu vestido era largo e estampado com cores variadas (vermelho, amarelo, azul e branco), mas a cor que ressaltava era a vermelha, que combinava com um avental bordado com rendas brancas, amarrado na cintura. Romilda usava também um grande par de brincos reluzentes verdes com tons amarelados nas orelhas.



Romilda Rosinha. Fotos: Érika Araújo, 2005.



Romilda na Performance. Fotos Érika Araújo, 2005.

Romilda mora numa casa em reforma, porém grande, construída com esforço do seu trabalho de *performer*. É uma casa de dois andares, de alvenaria, mas ainda não está toda rebocada, apresentando inclusive, falhas de tijolos nas paredes no interior da casa. A parte de cima estava interdita para obras e, por essa questão, não subimos até lá.

Seus móveis eram todos velhos, quase sem cor. Havia um conjunto de sofás com dois e três lugares e um conjunto de cadeiras – quatro - e uma mesa na sala. O chão de sua casa ficava dividido entre uma área que estava cimentada – do início da sala até a metade do corredor -, e a outra parte que estava sem cimento com o chão de barro - do meio deste mesmo corredor até o fim da cozinha.

Não entrei em seu quarto, mas deu para notar que ele estava no meio desse mesmo corredor, onde depois de alguns passos à esquerda havia uma entrada para uma porta, que não existia. Romilda, então, substituiu essa porta por uma cortina estampada com flores, sustentada por uma metade de um cabo de vassoura pendurado nos buracos de dois tijolos opostos nessa entrada de porta; um pelo lado direito e outro pelo lado esquerdo, na entrada do seu quarto. Essa cortina fazia a divisão entre o corredor e o quarto.

Quando lá chegamos, um senhor de aproximadamente 40 a 45 anos, namorado de Romilda, como ela o chama, estava deitado no sofá, assistindo novela e fumando. Quando cheguei, Romilda estava fumando, também.

Depois que fui apresentado ao seu namorado e conheci sua casa, ela me conduziu para o local onde eu iria trocar de roupa e fantasiar-me de “Emília”. E para minha satisfação já estava tudo preparado, maquiagem, espelhos e até água. Esse material estava organizado na cozinha de sua casa. Confesso que adorei me arrumar na cozinha da casa do sujeito de minha pesquisa, pois acho que isso é um fato não muito

comum nos trabalhos de pesquisas acadêmicas. O trabalho já começava a fazer efeito, pois as descobertas de novas sensações, como imaginava, já começavam a aparecer.

A roupa da minha “Emília” seguia os moldes da boneca que é vista, hoje, na televisão no Programa do Sítio do Pica-Pau Amarelo. O meu figurino compunha-se, então, de uma peruca com fitas vermelhas e amarelas, um vestido que descia até os joelhos de cor vermelha da cintura para baixo, nas cores verde e amarela da cintura para cima, sendo que, na parte da frente, a metade do lado direito era amarela; a metade do lado esquerdo era verde bebê e na parte de trás do vestido era nessa mesma ordem.

Essa blusa possuía uma manga em cada braço, no lado da blusa que a cor era verde a manga era amarela e vice-versa. Os braços e as pernas eram cobertos por um tecido todo branco que era fixado ao vestido, para dar a idéia de ser uma boneca. Uma “fofoca” – uma espécie de calção de dormir que lembra uma ceroula com bordados de renda - cobria da coxa até o início do joelho. Compunha também o meu figurino de “Emília”, uma grande meia verde que subia até o início dos joelhos, como as de um jogador de futebol, além de um par de tênis vermelhos. É importante salientar que tudo foi confeccionado pela própria Romilda,



Fábio desenvolvendo a *Transcorpografia*.



Preparação para Performance na casa de Romilda
Fotos: Érika Araújo, 2005.

Depois que troquei de roupa, em sua frente, Romilda começou a me maquiar. Era muito bonito ver o cuidado dela comigo, a delicadeza com que ela me maquiava. Assim que fiquei pronto, partimos, pois como me atrasei, o tempo estava ficando curto.



Cuidado de Romilda ao me preparar para a *performance*



Idem. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Pegamos o táxi, que já estava nos esperando, parado, na frente de sua casa. Foi neste momento que comecei a ficar nervoso, como o ator que entra em cena pela primeira vez, ou como a criança que ganha um presente que tanto queria. Este nervosismo apareceu, porque vi que tudo já estava concretizado e não havia mais como voltar atrás; agora era o momento de ir, verdadeiramente, para cena. E foi o que fiz.

4.3.2 - *Performance* da “Emília”; uma proposta transcorpográfica

Quando chegamos ao Pelourinho, depois de ter ouvido a música “arrocha” no táxi, a pedido de Romilda, fomos caminhando para a Praça Quincas Berro d’Água, local onde ela sempre começa a noite.

Claro que ainda estava muito nervoso, mas esse nervosismo foi passando quando percebi que as pessoas me olhavam como se me vissem através da fantasia, como se me vissem também, como um trabalhador, que estava fantasiado para ganhar dinheiro, e esse comportamento, e atitude de “mascarar-se” é muito normal no Pelourinho.

Quero dizer, que o Pelô (apelido do Pelourinho) é um lugar propício para se desenvolver esse tipo de atividade performática. Este tipo de atividade performática, repito, não é uma novidade para os frequentadores dos bares, das ruas e das praças do Centro Histórico de Salvador. Além do mais, tinha comigo um elemento facilitador para

esse tipo de reconhecimento; Romilda Rosinha ao meu lado, mais companheira do que nunca em toda a minha *performance*.

Atravessamos as estreitas ruas cobertas com paralelepípedos do Pelourinho, para enfim, chegarmos à praça. Senti que esse “passeio” inicial pelo Pelô foi para avisar aos seus clientes que ela, “a fruta da época”, já estava trabalhando e qualquer coisa era só chamar e, também, para familiarizar-me com o ambiente em que iria trabalhar.

Logo na entrada da praça Quincas Berro D’água encontramos uma grande concentração de pessoas, por causa da vendedora de acarajé, reconhecida como uma das melhores do Pelourinho. Para chegarmos ao palco e aos vários bares que a praça possui, é preciso seguir em frente, caminhar, aproximadamente, 30 metros, passando por uma pequena rua com um pequeníssimo muro de aproximadamente um metro, que funciona como banco para as pessoas se sentarem. Este muro separava a praça de bares e restaurantes, situados na região baixa da Quincas Berro d’Água.

Depois de passarmos por essa pequena rua e dobrarmos à esquerda, nos deparamos com o lado esquerdo do palco que já nos dá, também, uma visão de alguns bares da praça. Para se ter uma visão mais ampla ainda dos bares, da “pista de dança” e dos fundos da praça, é preciso caminhar mais uns 8 metros subindo cinco degraus de uma escada, aonde nos deparamos com um mini-palco, que lembra um anfiteatro pela sua estrutura com um pequeno palco de arena, onde abriga *shows* de artistas desconhecidos da população.

Como subimos alguns degraus, estávamos um pouco mais alto em relação à superfície, de cima deste pequeno tablado, o qual serve, também, de passagem ou de “camarote” para quem quer assistir ao *show*, acima, no grande palco, e de onde podemos ter uma visão panorâmica do centro da Praça Quincas Berro D’água, conhecida pelos *shows* de variedades nos finais de semana.

Toda a praça estava decorada com bandeirolas de São João, por onde quer que fôssemos, lembrando uma Festa de São João do interior, a qual guarda ainda, a tradição de enfeitar a cidade durante os dias de festa. Essa espécie de decoração interiorana do Pelourinho é uma de suas características, pois o mesmo ocorreu em outras festas, como no carnaval, por exemplo. Essas bandeirolas eram multicoloridas e ornamentavam os tetos dos bares e as ruas.

A praça estava repleta de gente. Eram pessoas de origens as mais variadas, e logo que cheguei pude ver turistas brasileiros, identificados pelo sotaque de outras regiões, como, por exemplo, vindas de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Pernambuco,

além dos turistas estrangeiros, os “gringos”, identificados pela cor da pele, pela procura do turismo sexual, muito comum no Pelô, pelo fascínio com a festa e etc, misturados com a população local.

No palco, uma banda de forró, não muito conhecida do grande público, chamada de “Salada Mista”, já estava finalizando a sua apresentação, mas ainda fazia a festa para as pessoas que queriam dançar, paquerar, “dar um rolê”, e se divertir.

Eram nove horas da noite quando comecei a vender rosas e fotografar. Tão logo chegamos, Romilda, foi direto falar com alguns de seus clientes nas mesas, e eu fiquei em cima do pequeno palco, sufocado por toda a gente que estava na praça, enquanto buscava algo para fazer, pois, não sabia, exatamente, o que deveria fazer e como fazer; tudo era motivo de tensão pra mim e eu queria provocar algo que chamasse a atenção das pessoas sobre mim. Ainda assim, quando alguém acenava pra mim, dando um *tchau*, eu queria simplesmente ser simpático, eu queria correr em sua direção pra poder forjar, forçar uma espécie de contra-cena.

Foi aí que parei, olhei pra mim, de “Emília” e disse a mim mesmo que poderia fazer o que quisesse, pois o comando era meu, naquele momento, a *performance* era minha. Apoiei-me neste raciocínio e comecei a reproduzir movimentos de câmera lenta, característicos de Romilda. Tudo era ainda muito tímido.

Romilda aproximou-se de mim e disse: “A praça está lotada, temos que ter muita atenção. Toma, você vai oferecendo as rosas para os casais... isso é *tiro e queda*”. Ela, então, me deu uma rosa, passou na minha frente e seguiu com o cesto de rosas nas mãos e seguimos direto para os bares.

Fui me movimentando, atrás dela, utilizando a câmara lenta levantando e baixando os braços, e caminhando para frente ao som da música que a banda tocava. Era um axé *music*: “Me leva que eu vou, sou Olodum do pelô...”, gravada pelo grupo Olodum, em 1996.

Quando comecei a movimentar o meu corpo seguindo o ritmo da música, não pensei em fazê-lo em câmera lenta, mas de simplesmente dançar ao som da música. Só que não me contentei em simplesmente dançar, eu queria fazer algo mais, queria ser como Romilda, que enquanto dança, movimenta o seu corpo todo, mas de uma forma engraçada.

Tentei reproduzir alguns desses movimentos e quando percebi que havia alguns olhares vindo em minha direção, exagerei-os ainda mais, até chegar ao ponto de misturar os ritmos em lento e em acelerado, no meio dessa dança que eu estava

executando. Neste momento, acabei por criar a minha própria dança, através da corporeidade sugerida na *performance*.

Continuei seguindo Romilda e fazendo essa *performance* da câmera lenta, do ritmo normal e do ritmo acelerado, criados naquele momento, e fui descendo as escadas do pequeno palco com a rosa, agora um pouco mais seguro, até que Romilda segurou-me pelos braços e disse-me: “Toma, vai ali, tá vendo aquela mesa? Vai lá”.



Fábio e Romilda na *performance*. Fotos: Érika Araújo, 2005.

A mesa em questão estava situada à nossa frente. Dei alguns passos em direção à mesa, olhei para todos que estavam sentados ao redor dela, seis pessoas que aparentavam ter 50 e 60 anos de idade e sorri de uma forma que pudesse conquistá-las pela simpatia, como faz Romilda. Em seguida, dirigi-me a elas com a rosa nas mãos, completamente sem jeito, mas mesmo assim ofereci a rosa para eles. Claro que me disseram não.



Fábio e Romilda com clientes no Pelourinho. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Tentei disfarçar virando-me e procurando fazer contato com outras pessoas. Enquanto isso, Romilda estava tentando chamar a atenção deles, até que um dos componentes da mesa lhe sorriu e isso era tudo o que ela queria. Então, ela imediatamente me chamou para que fosse até lá e lhe oferecesse a rosa.

Olhei para Romilda que me fazia sinais com os olhos, na tentativa de ser discreta, insinuando que eu deveria insistir, pois não podia desistir no primeiro “não”. Como as pessoas foram incisivas em dizer “não”, eu não tive coragem de voltar na mesa, até que Romilda pegou a flor da minha mão, meio desajeitada, procurando disfarçar o fracasso da minha primeira tentativa de venda. Após trocas de olhares, sorrimos um para o outro, sorrimos para a mesa e partimos para outra venda.

Passamos para outra fila de cadeiras do lado esquerdo do Bar “*Habeas copos*”, que segundo os seus freqüentadores é um dos mais badalados da praça e fui à frente de Romilda na esperança de encontrar alguém que quisesse uma rosa ou tirar uma foto. A máquina *Polaroid* de Romilda já estava comigo.

Romilda fez um sinal, desta vez com os olhos e com as mãos para oferecer a rosa a um casal que estava um pouco mais adiante. Quando os avistei, fui na direção deles sorrindo, todo “*serelepe*”. Quando me aproximei, ofereci para o rapaz, quase um senhor, porém ele não disse nem que sim e nem que não. Romilda quando viu que ali existia alguma possibilidade de venda, correu em direção a esta mesa, aproximou-se, fazendo o que ela sabe fazer muito bem: a festa. Chegou cantando e batendo fortes palmas.

O casal sorriu. Eu fui logo à procura da peruca que estava dentro de um saco plástico do “Supermercado Bom Preço”, na mesa ao lado, na esperança de fotografá-los. Como tínhamos alguns acessórios nas mãos – duas perucas da “Emília”, o cesto com as rosas, a bolsa da máquina de fotografar e as maquiagens – pedíamos licença para as pessoas das mesas ao lado de onde estávamos para colocar esses objetos, enquanto trabalhávamos sem eles. Como as mesas desses bares são umas próximas das outras, quase coladas, não havia perigo de perdê-los ou de serem roubados, pois estavam sempre às nossas vistas.

Romilda pediu a peruca e tentou pô-la na cabeça do rapaz, mas ele fez um gesto negativo com as mãos. Ela tentou convencê-lo baixando o preço, fazendo um “pacote” se ele comprasse a rosa e fizesse uma foto, mas não houve jeito, e ele disse novamente que não.

Saí para pegar o cesto de rosas que estava na mesa ao lado. Quando me virei de volta olhei para Romilda que me fez um sinal com os olhos para ir até a mesa do outro lado. Entendi o sinal e fui. Como sempre cheguei performando e andando em câmera lenta, exagerando os movimentos dos braços e sorrindo, até ser percebido pelos componentes da mesa e foi o que aconteceu. Quando eles me viram começaram a rir, eles eram em número de quatro, um casal a quem ofereci a rosa, dessa vez foi com êxito, e mais duas amigas que me ajudaram a convencer o rapaz a comprar a rosa.



Romilda brincando com seu cliente-público. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Quando Romilda viu que eu tinha conseguido vender a minha primeira rosa, veio batendo palmas, fazendo com isso, com que as amigas do casal que estavam na mesa, batessem palmas também. Entre palmas, piadas e risadas, aproveitei a festa da mesa e me preparei para fazer uma foto pedindo ao casal que se aproximasse um do outro para que a fotografia saísse bem bonita. Eles obedeceram e esta era a “deixa” que eu queria.

Não perdi tempo, dei um passo para trás e me preparei para tirar a “bendita” foto, até que surgiu o *flash* de uma outra câmera fotográfica da mesa detrás, de onde estávamos e, todos pensaram que tinha sido eu, o que não era verdade. Riram e dispersaram-se. Como haviam se dispersado, desistiram de tirar a foto e ficaram somente com a rosa de R\$ 5. Nos despedimos da mesa e Romilda dizia, “Feliz Ano Novo” e eu dizia também, “Feliz Natal”... em pleno “São João”!

Entre um pequeno intervalo de uma mesa para outra, Romilda dava-me orientações desse tipo: “Não se aproxime da mesa de bêbados; não vá à mesa onde só estejam jovens; se vê um *gringo* encosta e sente se vai dar ou não; não perca muito tempo numa mesa, pois se este não quer o de trás vai querer”...

Com esses conselhos e a confiança que ela depositava em mim, me sentia seguro e mais forte, principalmente quando dizia: “Não se preocupe com nada, você está indo ótimo!”.

Avistamos mais uma possibilidade de venda e seguimos para a mesa mais à frente. Eu, como já estava com a rosa na mão, percebi que não podia só “chegar” nas mesas e sorrir: eu tinha que falar algo que estimulasse o cliente a comprar. Foi então, que improvisei a frase: “Uma rosa para uma rosa”! Ou como: “você vai ficar linda com a vermelha”! E as utilizei nas mesas seguintes. Em alguns momentos funcionava, mas em outros não.

A idéia inicial era de realizar, verdadeiramente, uma venda performática com o auxílio do trabalho com a *Mimesis Corpórea*, incorporando os recursos e estratégias da venda de Romilda. Contudo, percebi que não estava acontecendo como eu queria, dei-me conta que eu estava simplesmente passando nas mesas, oferecendo rosas e tirando fotografia instantânea, como um outro vendedor qualquer.

Foi quando, que em meio a uma vontade maior de que tudo desse certo, resolvi de súbito, utilizar um outro recurso da *performance* de Romilda: a voz. Comecei a utilizar suas frases, como: “Eu já vou aí, hein! Eu já tô indo! Calma inho, eu sô só uma. Vamo arrochar, quem quer arrochar? Ô Andrezihoouoooo. Oi ma-ra-vi-lho-sas. Só se vê na Bahia, meu bem, só se vê na Bahia! Eu sô negão e o meu coração é a liberdade”.



Fábio atraindo o público para sua *performance*. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Observei que as inserções dessas frases causavam efeito performático, eficaz ao trabalho, e as pessoas, agora, olhavam-me como se esperassem algo, como se fosse, de alguma forma, surpreendê-las. Quando percebi que era isso o que estava faltando, imediatamente, procurei fazer a junção entre o corpo pré-expressivo, uma voz melódica

e a relação de improvisação com o público, não como um simples vendedor, mas um *performer*.

Passava de mesa em mesa, mas desta vez, com o espírito mais brincalhão, o qual me permitia fazer piadas, rir com as pessoas, tocar nelas, puxar a orelha, cantar, como estratégia até chegar ao outro objetivo: vender. Depois que “assumi” como *performer* que se apresenta, comecei a vender muito mais rosas e a tirar muito mais fotos do que quando, simplesmente, as oferecia. Neste momento, pude ver, principalmente, sentir, onde estava o diferencial da venda performática de Romilda; isso já não era só uma teoria para mim, eu estava vivendo este momento único e especial da minha pesquisa.



A diversão do cliente-público com a performance.



Idem. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Quando Romilda percebeu que eu estava “entrando na dela”, quero dizer, com o espírito de sua *performance*, ela, com toda a sua baianidade, esperta atenta e generosa, começou a contracenar comigo, fazendo com que a atenção das pessoas se voltassem ainda mais para nós dois. E conseguimos, pois ao término de nossas esquetes improvisadas, as pessoas riam e pude até ouvir alguns aplausos.

As falas improvisadas eram, mais ou menos assim:

Romilda – Emília, o que é que você tá fazendo aqui?

Emília – Eu tô querendo arrochar, dançar e fotografar...

Romilda – Dona Benta sabe disso, Emília?

Emília – Claro que não, mas agora eu sou fotógrafa, sou quase independente... alguém aqui vai querer... alguém quer fazer foto com a Emília... é só levantar o braço que eu chego!

Romilda – Então, vá Emília e mostre a que você veio!



Fábio e Romilda improvisando textos para o cliente-público



Idem. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Pude observar que foi incrível e fascinante como tínhamos conquistado aquelas pessoas, pois nos aplaudiam, e nós fazíamos cada vez mais palhaçadas e todos riam. Enfim, foi maravilhosa aquela sensação de “domínio” sobre o cliente-público.

Este “domínio” sobre o cliente-público da *performance* ficou bastante evidente para mim, quando vi a gravação de vídeo que Wlad Lima e Karine Jansen⁸⁷ realizaram enquanto estava em cena com minha Emília. Foi neste momento que pude perceber algo que não era tão evidente para mim, na hora da *performance*: o olhar do outro.

Karine em alguns momentos da filmagem percebeu a reação do público quando eu chegava, e neste dia ela registrou uma das cenas mais bonitas da minha *performance*, que foi o olhar atento, curioso, fascinado e fantástico de uma determinada criança que estava lá. Foi muito interessante rever o momento quando eu cheguei na mesa em que estavam um casal e o seu filho, de aproximadamente três anos, e tento tirar uma foto da família. Percebi que a mulher queria tirar a foto, mas o marido por duas vezes tinha dito não para mim. Quando vi a criança e percebi que ela estava olhando fixamente para mim, dei um grande sorriso para ela e saí em busca de outros clientes.

Quando revi este momento na filmagem, vi que Karine percebeu o olhar dessa criança em minha direção ao tempo em que estava negociando com os pais dela. Nessa filmagem essa criança não tirava os olhos de mim, era um olhar de estranhamento, de curiosidade, de fascínio a ponto de nem piscar os olhos.

Foi importante este registro, porque esse é o tipo de situação que não percebemos com tanta clareza, na hora do desenvolvimento da *performance*. Contudo, o diferencial dessa situação, desse ganho em termos de descrição performática foi o fato de ter ao meu lado colegas que conhecem e trabalham com a *performance*, como é o

⁸⁷ Karine e Wlad são minhas conterrâneas de Belém do Pará, colegas do PPGAC, as quais trabalham também com a *performance*. Elas muito gentilmente, me ajudaram a filmar e fotografar esse trabalho.

caso de Wlad e Karine, pois a sensibilidade dessas artistas fizeram com que esse momento se tornasse sublime e único para mim.

Continuei, tentando tirar as fotos e seguindo de mesa em mesa, até avistar um casal que trocava carícias e beijos. Aproximei-me deles, pois o meu instinto de vendedor-*performer* dizia que aquela era uma possibilidade de vender o meu produto. Eu estava correto, pois não precisei nem esforçar-me para convencê-los a tirar a foto, disse-lhes apenas que eles estavam lindos e que precisavam registrar aquele momento entre os dois.



Fábio comemorando após tirar a fotografia. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Eles sorriram, olharam um para o outro, juntaram os rostos para a pose da foto. Quando percebi que os convenci a tirar a foto, vi que poderia convencê-los a comprar também uma rosa. Dei, então, a rosa para a moça que sorriu e aceitou. Tomei uma certa distância para focalizá-los e bati a foto.

Utilizei, então, um dos recursos das *performances* de Romilda, enquanto tirava uma foto, ao tempo que esta secava, ela pegava na ponta da fotografia e se abanava como se fosse um leque e, fiz o mesmo. Percebi que esse gesto funciona como uma ação de disfarce para procurar um novo cliente, pois enquanto a foto secava, durando, aproximadamente, quatro minutos, os olhos trabalhavam numa nova busca.

Enquanto a foto secava, entre uma piada e outra, o casal falava para mim, por exemplo: “Você quis fazer nossa foto pra se abanar, foi? Ah, ah, ah” e ríamos. Mas o meu olhar estava atento para um novo cliente e para não ficar sem fazer nada, eu repetia as frases: “Eu já vou, hein! Eu já tô indo...”, eu cantava e dançava para chamar a atenção das pessoas.

Foi quando avistei Romilda lá do outro lado do bar me chamando. Disfarço e digo que já vou com um sinal de mãos. Mostrei a foto para o casal que elogiaram pela qualidade dela. Pedi licença para eles e disse que ia pegar um porta-retrato para colocar a foto. Todos que tiram uma foto com Romilda ganham um porta-retrato como brinde, com o desenho do Elevador Lacerda ao lado. Saí, então, em direção à Romilda.

Aproximei-me de Romilda que me dizia para ir à mesa de uns de seus clientes estrangeiros, pois ali teria uma foto garantida. Evidentemente, a obedeci e parti. Era um casal italiano que já estivera aqui oito vezes, em férias, e todas as vezes em que vêm a Salvador, vão ao Pelourinho tirar fotos com ela.

Quando cheguei, eles riram e aproveitei para perguntar se eles queriam levar uma lembrança da Bahia. Eles possuíam um sotaque muito forte e difícil de entender, e o barulho da música ao redor contribuiu para esse “não diálogo” entre nós. Romilda percebendo essa minha dificuldade, aproximou-se imediatamente, fazendo a festa. Chegou rindo, dançando e batendo palmas. Eles riam de uma forma tão natural que contagiava quem estava próximo a eles.

Romilda não perdeu tempo e pegou as perucas e foi logo colocando nas cabeças deles, e começou pelo senhor de aproximadamente 50 anos. O engraçado foi que Romilda não lhe pediu permissão para pôr a peruca de “Emília”, ela simplesmente, colocou a peruca nele. Repeti o mesmo ato com a mulher, que estava ao seu lado. Eles não faziam nada, a não ser rir e imagino que isso tudo para eles era festa, a alegria da Bahia, que eles já conheciam...



Romilda preparando o cliente-público e Fábio fotografando
Fotos: Érika Araújo, 2005.

Romilda ainda não estava satisfeita e pegou o estojo de maquiagem, dizendo para mim: “Você maquia ela e eu a ele, mas isso tem que ser muito rápido, senão eles podem desistir”. Peguei o lápis preto e fui até a mulher e pedi-lhe que ela levantasse um

pouquinho a cabeça. Ela sem perguntar nada, obedeceu. Comecei, então, a fazer os grandes cílios da “Emília”. Evidentemente, quando estamos numa situação de venda, não podemos nos dar “ao luxo” de fazer uma maquiagem perfeita, pois caso fizéssemos, correríamos o risco da desistência do cliente.

Após três minutos de maquiagem na turista italiana, finalizei a tradicional maquiagem da “Emília”, pus também o colar, os brincos, e os anéis luminosos. Olhei para Romilda que estava terminando a maquiagem do senhor italiano. Nossos olhares se cruzaram e ela me fez um sinal com a cabeça para tirar a foto. Corri para frente da mesa e comecei a rir, dizendo que tinha encontrado a minha família, o meu pai e a minha mãe. Essa foi mais uma possibilidade que tive para improvisar textos com Romilda. Todos que estavam ao redor, riam, inclusive, o garotinho do olhar atento, já mencionado nos parágrafos anteriores.

O casal italiano, desta vez, queria tirar uma foto com Romilda e, assim, para satisfazer os clientes ela se posicionou entre os dois, sorrindo e cutucando-os para que eles também sorrissem.

Eu não podia perder mais tempo e fiz a primeira foto. Digo primeira porque foram três no total. Depois propus que eles tirassem também uma foto comigo, como lembrança, e eles aceitaram. Romilda pegou a câmera e tirou uma foto minha com eles e para finalizar disse-lhes que agora eles precisavam tirar uma foto somente dos dois. O senhor exitou um pouco, mas acabou concordando, e assim tirei a terceira foto desse casal de turistas. Como eles eram “*gringos*” o preço ficou a R\$ 15,00 por foto, tudo isso combinado com Romilda.

Depois desse “festival” de fotos com os italianos, corri para a mesa do simpático casal para lhes entregar a fotografia e o porta-retrato que havia prometido. Quando cheguei, dei a foto e perguntei se eles queriam tirar mais uma. Eles disseram que não e perguntaram o preço. Eu tinha dito anteriormente que a foto e a rosa ficariam por R\$ 15,00, porém eles propuseram pagar R\$ 10,00 e a rosa de brinde. No começo exitei, mas eles foram tão simpáticos que acabei concordando, sem Romilda saber, evidentemente.

Romilda ficou na mesa de seus clientes italianos e continuava a diverti-los. Quando voltei, a vi prendendo os anéis luminosos no cabelo do senhor, fazendo duas “xuxinhas”, e ao tempo que ela desenvolvia essa ação cômica, ela dançava, fazendo com que, quem estivesse próximo, gargalhasse. Neste mesmo momento, a senhora italiana estava tirando a maquiagem de “Emília” com um guardanapo de papel.

Após terminar o penteado no senhor italiano, penteado este que logo se desfez, Romilda foi ajudá-lo a retirar a maquiagem de “Emília”.

Voltei para as mesas confiante e comecei a fotografar como não imaginava que poderia acontecer, e não me deixava abalar pelos “nãos” e nem tão pouco pelo estresse de pessoas que estavam “mal humoradas”; nestes casos, agia como Romilda; passava direto e fingia que nem os via.



Fábio e Romilda fotografando o cliente-público



Fábio na tentativa de vender a rosa. Fotos: Érika Araújo, 2005.

O meu acordo inicial com Romilda foi o de lhe dar R\$ 200 em três horas de trabalho, mas esse valor foi superado, pois entre uma foto e outra, uma rosa e outra, consegui R\$ 270, e como havíamos combinado entreguei tudo a ela ao término da apresentação. Ah! minto, ela me pagou um guaraná com esse dinheiro! Quando era 23:45, Romilda, com um tom sério, disse que queria falar comigo. Assustei-me com sua seriedade e pensei que eu poderia ter feito algo de errado.

Sentamo-nos na mesa do bar ao lado e ela pediu um guaraná. Romilda, então, me perguntou se eu não estava cansado, se eu não queria fazer uma pausa. Confesso que estava um pouco cansado, pois foi um dia de trabalho intenso: tinha feito duas outras apresentações, uma pela manhã e outra à tarde, tinha acordado às cinco da manhã. Porém, estava em plena forma, dominado pelo espírito da *performance*, mas disse-lhe que à meia noite poderia parar, como tínhamos combinado.

No fundo, no fundo, acho que ela queria saber se eu iria cumprir com minha parte do acordo, pois ela estava vendo o quanto eu estava envolvido no trabalho e, por algum momento, não deve ter acreditado que eu pararia à meia-noite.

Voltei para as mesas e entre “sins” e “nãos”, entre textos, frases e canções, entre danças, movimentos em câmera lenta, trabalhei até a meia noite, sendo a florista do Pelourinho, Romilda Rosinha, a “fruta da época”.



Fábio performando. Fotos: Érika Araújo, 2005



Os clientes também brincam. Fotos: Érika Araújo, 2005.

O resultado dessa experiência para mim foi muito positivo. Quando decidi realizar esse trabalho prático da *performance* dos vendedores-ambulantes de rua tive, no início, a idéia de construí-lo através da técnica da *Mimesis Corpórea*, como já expliquei no capítulo anterior. Porém, a possibilidade de ser o próprio sujeito da pesquisa em seu ambiente de trabalho, trouxe novos *insights* artísticos para mim, pois pude vivenciar o subjetivo das sensações e sentimentos que esses *performers* de rua vivenciam no dia-a-dia para sobreviverem, usando a imaginação criadora como elemento vital nas suas *performances*.

Guardo comigo estas sensações que futuramente as levarei para o palco. Minha ambição com este trabalho vai além de descrevê-lo no papel, mas levá-lo, também, para cena, como de alguma forma já o faço, me tornando esses artistas de rua. O fato de poder ter vivido essa experiência na prática, de maneira orgânica, reflete fundamentalmente no meu trabalho como ator.

Levo comigo, também, a generosidade de Romilda. Ela foi de uma honestidade incrível, foi companheira, me surpreendeu abrindo as portas de sua casa, permitiu-me “ser” ela, dentro da atividade que ela domina melhor do que ninguém. Abrir-se da forma como ela o fez é algo que me deixa lisonjeado.

Guardo comigo durante esse trabalho com Romilda momentos em que testemunhei situações e depoimentos que, verdadeiramente, me arrebataram e aguçaram os meus sentidos. Momentos extremamente dolorosos que me fizeram encarar a minha impotência e a minha incapacidade de agir de maneira direta, imediata e eficaz diante de determinadas situações de sua vida, sobre a qual eu não tinha controle algum e nenhuma possibilidade de interferência, tamanha era a sua complexidade e dimensão e tamanha minha pequenez.

Estes momentos, sem dúvida, tiveram, têm e sempre terão um papel profundamente determinante na forma como abordei o trabalho com a *Mimesis Corpórea*, em especial na tentativa de dar voz a essa mulher guerreira, que não se intimida diante de uma dificuldade, uma mulher ousada, que através do seu esforço diário se transformou em um cartão postal do Pelourinho e é conhecida como “*A fruta da época*”. Fazer o que ela faz quando pinta o seu rosto, usando um determinado figurino de acordo com as datas festivas da cidade e realizando sua *performance* para vender rosas e tirar fotos, seja o que for, não é para qualquer pessoa!

É bem verdade que ela faz tudo isso por uma questão de sobrevivência, como a maioria da população deste país, e nesse ponto não diferencio Romilda de mim e de ninguém. Ela possui esse diferencial, que é a sua alegria, o seu prazer em desenvolver sua atividade performática, usando recursos teatrais e estratégias de venda para sobreviver se destacando dos demais vendedores-ambulantes em Salvador.

Vejo claramente como ela se diverte nesse seu ofício. Dá para observar que ela não troca esse trabalho por qualquer outro, ainda que seja de carteira profissional assinada, para ganhar um salário mínimo e receber ordens de qualquer patrão estressado. Dá para observar sua satisfação quando vende uma rosa ou quando tira uma foto; Dá pra sentir a sua vaidade quando recebe o elogio de um cliente ou quando aparece na televisão. Abaixo, registrei o depoimento de Romilda Rosinha e sua felicidade de ser o que é:

Hoje eu sou feliz... a cada dia que passa, que você trabalha com amor e que você faz o que gosta, porque eu passei a gostar do que faço. Antigamente, eu fazia um trabalho muito... sofrido... não era porque eu gostava, era por necessidade, mesmo. Enfim, quando você faz o que você gosta você passa a amar mais ainda. Olhe, às vezes, eu fico meia hora no palco antes de trabalhar só dançando, e isso é muito bom. Eu sou Feliz com meu trabalho, e nunca se esqueça disso⁸⁸.

São atitudes como essas que alimentam e estimulam o meu trabalho de ator no teatro de rua, como o teatro popular, que infelizmente, para muitos, ainda é um trabalho pouco valorizado, sem um devido reconhecimento profissional. Contudo, não posso ficar calado com esta situação, compactuando com um pensamento anti-dionisíaco, ou as pessoas se esquecem que os famosos cortejos de artistas eram movidos pelo “estupor” de Dionísio e aconteciam nas ruas. Sendo essa a teoria da origem do Teatro ocidental.

⁸⁸ Trecho da entrevista com Romilda. Ver entrevista completa no anexo 3.

Considero esses vendedores-ambulantes como artistas de rua porque se expressam e se comunicam com criatividade e técnica, criam *performances* e chamam a atenção por serem diferentes. Ressalto, ainda, que eles não são simples vendedores, são artistas de rua, *performers* formados pela escola da vida.

Sou também artista, um *performer* “multigenérico” através desta condição contribuo para com a sociedade, assim como Romilda, diante de tanta luta e sacrifício. Eu grito e ela grita junto comigo também: “Somos artistas, sim, palhaços de rua!”.

4.4 - Descrição Etnográfica da Atuação Performática como João do Camarão pelo Ator-Pesquisador

“Não podemos transformar todos as ações em palavras. O que podemos fazer é selecionar algumas dessas ações para contextualizar e descrever⁸⁹”

Fernando Passos

4.4.1 - Primeiros relatos: João Amigão

Gostaria de começar esta parte da dissertação, narrando a coleta de dados sobre os fatos que foram relevantes e, igualmente, marcantes para minha *performance* como João do Camarão, na Praia do Porto da Barra. Em seguida, analisei-os e interpretei-os consolidando, assim, a escrita etnográfica desse trabalho.

Assim como fiz com Romilda, fiz também com João do Camarão, fui à sua procura. No dia primeiro de agosto de 2005, uma sexta-feira, fui à Praia do Porto da Barra para falar com João do Camarão. Estava um pouco nervoso, porém esse

⁸⁹ Frase extraída do curso Etnografia e estudos da *Performance*, ministrado pelo Professor Doutor Fernando Passos.

nervosismo não era nada em comparação ao que senti quando conversei com Romilda Rosinha.

Quando cheguei na praia e avistei João, fui em sua direção. Na minha primeira conversa, convidei João para assistir ao meu espetáculo que estava em cartaz: “Uma Trilogia Baiana”, no qual criei um personagem, baseado na sua estratégia de vendedor-ambulante e na sua *performance* do dia-a-dia com o público. João mostrou-se animado para ver o espetáculo. Foi aí que aproveitei a “deixa” para lhe dizer o verdadeiro motivo de minha ida ao Porto da Barra.

Propus, então, a minha idéia, e para minha surpresa, João interrompeu-me no segundo minuto e disse: “Tudo bem Fábio, você me diz o dia que você quer vir e, aí a gente faz... não tem problema nenhum, você é meu *brother!*”.

Essa experiência com João foi interessante, porque tinha a mesma expectativa como foi com a de Romilda. Não foi preciso lhe perguntar quanto ele cobraria por três horas de trabalho ou lhe pedir ajuda para a confecção do figurino. Apesar da aceitação de João ter sido imediata, quis entrar nestes detalhes, até que ele, novamente tomou a palavra: “Eu tenho outras boinas dessa que eu uso na minha casa, se você quiser posso te emprestar”. Aceitei tudo; a boina, o cordão de bolinhas brancas e azuis, esses são os acessórios característicos do figurino de João. Aproveitei a oportunidade para lhe pedir também os seus óculos escuros e a camisa estilizada com os dizeres: “Camarão do João – Praia do Porto da Barra – Salvador Bahia- Brasil”.

Essa camisa, João vende para seus clientes, como forma de propagar o seu trabalho e custava R\$ 10,00. Esse foi o único momento que João falou sobre dinheiro comigo.



Camisa estilizada que João vende para o seu cliente-público



Idem. Fotos: Érika Araújo, 2005

Combinamos que um dia antes da minha prática para desenvolver essa *performance*, eu o procuraria para lembrar-lhe de trazer todos esses acessórios para que o meu figurino fosse completo. E foi o que aconteceu.

Na semana da minha *performance*, eu estava num ritmo muito agitado e com o tempo limitado em virtude dos espetáculos de “Uma Trilogia Baiana”, o que me fez remarcar a minha *performance* com João. Fui até o Porto da Barra para explicar-lhe o que aconteceu e saber qual sua impressão sobre o espetáculo “Cidade Real”. Neste espetáculo, desenvolvo um monólogo como vendedor-ambulante. Quando João me viu na praia, gritou de animação e fez vários elogios ao espetáculo e ressaltou a minha encenação. Fiquei muito contente de ter ouvido isso dele, pois ele foi uma das pessoas que inspirou o meu personagem, transpondo para a minha escrita etnográfica cênica toda a teatralidade cotidiana de um artista de rua. Chamo de “Etnografia Cênica”, a escrita da *performance* pesquisada, no corpo do ator-pesquisador através da criação do personagem e a descrição desse processo como material científico.

Perguntei a João se seria possível remarcar a *performance* para o próximo sábado. Ele concordou. Na sexta-feira, estive na praia para confirmar a *performance* do sábado e lembrá-lo de trazer os materiais que iria precisar – boina, cordão, óculos escuros e camisa estilizada com sua logomarca. João, como sempre, foi muito gentil e disse que não me preocupasse que no dia seguinte viria com todo o material.

Marcamos, então, para nos encontrarmos às 9:00 da manhã, no restaurante que patrocina João do Camarão, o “Ancoradouro”. É nesse local que João faz suas refeições após a sua jornada de trabalho e deixa o seu material de trabalho quando está em “cena” na praia.

No dia seguinte, levantei-me cedo, às 5:00 da manhã, movido por uma grande ansiedade. Foi interessante perceber que eu não estava nervoso, como fiquei na *performance* da “Emília”, mas esta ansiedade era quase perturbadora.

Quando cheguei ao local combinado, João já estava pondo os camarões na bandeja e preparando os molhos que passa nos camarões na hora da venda. Aproveitei para fazer perguntas sobre os produtos, como, por exemplo, onde ele compra o camarão, como ele prepara, se é ele mesmo que os fritar, se alguém o ajuda, entre outras perguntas.



João preparando o camarão para à venda no restaurante âncora do marujo. Fotos: Érika Araújo, 2005



Fábio, organizando os camarões para a performance na praia do Porto da Barra . Idem

João disse que viaja para o interior para comprar um bom camarão, pois é ele que faz tudo. É ele que prepara e que fritar os camarões no azeite doce. Nesse dia ele havia posto 180 espetinhos de camarão divididos entre camarões pequenos, médios e grandes. O preço variava de acordo com o tamanho do camarão. Por exemplo, o camarão pequeno com oito camarões no espeto custava R\$ 2,00, mas na promoção João deixava três espetinhos de camarões por R\$ 5,00. O camarão de tamanho mediano com oito no espeto custava R\$ 3,00, mas na promoção ele deixava dois por R\$ 5,00. E o camarão grande com seis camarões custava R\$ 6,00, mas João podia até deixar por R\$ 5,00 cada espeto, ou dois por R\$ 10,00.

João estava visivelmente cansado naquele dia, e quando perguntei a razão de seu cansaço, ele disse: - “Eu não dormi essa noite, pois estava preparando o camarão... se você acha que vender é o que dá mais trabalho, você está enganado, vender é a melhor parte, é onde eu me divirto. Tratar e fritar o camarão é, sem dúvida nenhuma, o que dá mais trabalho, é o que me tira o sono, há, ah, ah...”

Em seguida, João, me passou os materiais que eu havia pedido, salvo, os óculos escuros, que estavam quebrados. Quando me viu um pouco inquieto, procurando uma solução para a ausência dos óculos, ele me pediu cinco minutos e saiu. Quando voltou veio com um par de óculos escuros nas mãos, perguntei imediatamente surpreso como ele havia conseguido, ele respondeu que foi um *brother* da praia que o emprestou até o final do dia. Esse rapaz a quem João foi pedir emprestados os óculos é um vendedor ambulante de óculos, seu amigo do Porto da Barra.

Comecei a me preparar, coloquei a camisa, o colar, a boina, subi a bainha de minha bermuda branca para lhe transformar num *short* e pus os óculos. João olhou para

mim e deu uma risada dizendo: “Pô, Fábio, você está bacana... ta igualzinho a mim, ah, ah, ah...” Partimos em direção à praia.



Fábio na preparação para a *performance*



Idem. Fotos: Érika Araújo, 2005.

4.4.2 - *Performance* como João do Camarão: Uma proposta Transcorpográfica

Quando chegamos na praia foi impressionante a forma como João se transformou, aquele cansaço que me deixou de certa forma preocupado, já não existia. Ele passava pelas pessoas dizendo que já havia chegado, dançando e cantando, fazendo com que todos que estivessem aos arredores, ouvissem a sua voz. Uma festa!

Nesse primeiro momento entendi realmente o que João quis dizer, quando falou que se diverte trabalhando, pois essa atividade ele desenvolve com prazer. Foi aí que entendi quando ele diz que faz a festa!

Uma festa pode ser “considerada como um fenômeno cultural, apresentando diversos interesses que são vivenciados com base na comemoração desse evento conforme suas peculiaridades” (ROSA, Maria Cristina, 2002, p. 12). Uma festa, então, pode ser uma celebração, fruição, diversão, evento, espetáculo, brincadeira, investimento, exaltação, trabalho filantrópico e econômico. No caso da *performance* de João do Camarão, a sua festa torna-se um espetáculo para o seu cliente-público. Um espetáculo como momento de celebração de alegria, de exaltação coletiva apresentando, nas suas ações sua versatilidade através da sua corporeidade sublime e ao mesmo tempo grotesca.

Quando João chegava na praia, a reação de entusiasmo do público era imediata; João se apresentava saudando, sorrindo, dançando e cantando para o público com sua característica maior, sua simpatia.



Fábio e João fazendo a festa na Praia do Porto da Barra. Fábio e João como *performers*. Fotos: Karine Jansen, 2005

Há mais de um ano acompanho a *performance* de João e me impressiono todas às vezes com sua capacidade de atrair o seu cliente-público. Nesse dia não foi diferente, pois nos primeiros cinco minutos de sua apresentação as pessoas começaram a comprar os camarões.

No começo, decidi só observar, ser o observador-participante de minha própria *performance*. Eu estava feliz com essa possibilidade de estar na *performance* e, ao mesmo tempo, me permitir “sair” para observar o que se passava ao meu redor com mais cuidado e atenção. Foi muito interessante poder “sair da *performance*”, e, ao mesmo tempo, estar nela, através do estado performático. Parece paradoxal, mas foi assim que aconteceu, pois esse estado performático possibilitou-me ver ao vivo algumas situações que só veria depois, no que foi registrado na fita de vídeo.

Esse “estar” na *performance* e não perceber detalhes das ações que aconteceram ao meu redor, para depois vê-las no vídeo, foi característico da *performance* da “Emília” com Romilda. Nessa *performance*, estava mais preocupado com a venda dos produtos do que com o meu trabalho de *performer*, e isso fugia, ao que estava propondo para este trabalho. No caso da *performance* como João, tive uma espécie de licença poética para “sair da *performance*”, sem deixar o estado performático, quero dizer que “saía” do personagem, mas com meus sentimentos aguçados, o que me permitiu perceber várias outras intervenções do público.

Esse “sair da *performance*” foi com intuito de querer ver ao vivo momentos preciosos no transcorrer dessa atividade performática para encontrar, por exemplo,

ações e gestos que podiam ocorrer ao meu redor como: perceber o olhar do outro sobre a minha *performance*.

Quando desenvolvia esse papel do observado pelo público, o meu observador e mestre, João, dava-me algumas pequenas, mas preciosas orientações como, por exemplo: não deixar de olhar nos olhos dos clientes quando estiver passando entre eles; não dá muita atenção para algumas pessoas que trabalham na praia que ele as classifica como “falsas”, pois elas só atrapalham; tentar relaxar com o calor do sol e com a quentura da areia e o mais importante, não perder jamais a simpatia.

E foi assim que aconteceu nesse dia. Ora eu era o observador-participante de minha própria *performance*, ora eu fui o observado – participação observada - que desenvolvia a *performance* para o cliente-público de João.

A proposta inicial para o desenvolvimento da *performance*, tanto da “Emília” quanto a de João, foi imaginada através da construção da técnica da *Mimesis Corpórea*. Então, existia um cuidado com os movimentos desenvolvidos para que ficassem o mais semelhante aos dos sujeitos da pesquisa. Existia também, uma atenção quanto ao uso da voz, se esta estava na mesma caixa de ressonância com relação aos autores originais. E, por ultimo, existia preocupação quanto ao figurino que estaria usando. Queria que ele fosse o mais fiel possível ao que João usa. Por isso propus que estivéssemos padronizados com um figurino característico de sua *performance*.

Foi o que aconteceu. Foi interessante observar que, a partir dessa padronização no figurino, gerou curiosidade e estranheza para os clientes, que perguntavam para João se eu era o seu filho e por que estava vestido com a camisa e a boina do João do Camarão. João ria e dizia que eu era um amigo que estava trabalhando com ele nesse dia.

O fato de ter estado ao lado de João durante a *performance*, observando as reações das pessoas, isso tudo fazia me sentir mais seguro, vendo o público de João aceitando a minha atividade, que é tão particular dele. É evidente que observei pessoas cochichando entre si e perguntando: “o que ele estava fazendo ali?” Outras, eram mais diretas e perguntavam se eu era o mais novo funcionário de João: “Nunca vi você por aqui... é novidade de João? “Oxente, João você tem até secretário é!” “Quantos meses de treinamento pra você pegar tudo?” “Diga ai João, como foi passar todo o repertório?” “Vai ficar famoso também, é?” Outras brincavam, ainda dizendo: “João tá tão famoso que mandou fazer um *clone* dele, e tá treinando seu *clone* para se aposentar mais tarde”. “Você vai ser o novo animador da praia é, rapaz?” “É João preto e João branco... é João

café com leite!” “Um é o João no verão e o outro no inverno”. Durante toda a minha *performance*, ouvíamos comentários como estes... isso era inevitável!



Fábio e João com figurinos uniformes.



Fábio e João na *performance*. Fotos: Karine Jansen, 2005

O meu olhar de fora, levou-me a perceber o quanto a figura, o personagem João do Camarão é conhecido, admirado e “único” na Praia do Porto da Barra. Isso lembrou-me de uma frase que João disse certa vez: - “É muito difícil um outro vendedor de camarão entrar aqui no Porto, pois as pessoas me reconhecem como dono do camarão aqui... teve gente que tentou, mas viu que a pressão era demais e foi embora”.

Pude constatar essa verdade, pois vi que as pessoas que compram o camarão do João, só adquirem porque é o camarão dele que estão comprando, se fosse de um outro vendedor elas não comprariam, ou comprariam um outro produto para comer. Ao longo dessa pesquisa foi muito comum ouvir dos clientes do João: “Camarão só do João”.

Outro aspecto que difere a *performance* de João do Camarão com relação à de Romilda Rosinha, é sua aprovação conquistada pelos frequentadores do Porto da Barra, que dizem que João conquistou esse espaço através de muita simpatia, alegria e bom humor com as pessoas. João, através de seu trabalho deixou claro que a sua relação com o seu cliente-público está além da comercial. Esse aspecto é o que mais difere João de Romilda, que é também muito simpática e atenciosa com o seu cliente-público, mas para ela o lucro é o mais importante.

Começamos a *performance* às 10:00 h e a praia já estava repleta de gente. Os frequentadores do Porto da Barra, no sábado de manhã são, geralmente, as pessoas que moram aos arredores da praia. Contudo, nesse dia, que, mais parecia com um sábado de verão, pelo movimento intenso das pessoas e pelo sol forte, não havia só moradores do bairro da Barra, mas também turistas brasileiros e estrangeiros.

Normalmente, João começa sua *performance* do lado esquerdo para o direito, do Porto da Barra, do Forte de Santa Maria até o Forte de São Diogo, e nesse dia da sua *performance* não foi diferente.



Lado esquerdo da Praia do Porto da Barra, onde está localizado o forte de Santa Maria.



Lado direito da praia do Porto da Barra, onde está localizado o forte de São Diogo. Fotos:Érika Araújo, 2005.

Num dia movimentado, como foi esse, João dá duas voltas pela praia para vender a sua bandeja de camarões. Quando uma bandeja acaba, ele vai reabastecer com novos camarões, que estão guardados dentro de um grande isopor no restaurante que o patrocina em frente da praia.

Depois que observei bastante João no desenvolvimento de sua *performance*, tive um ímpeto de começar a minha venda performática. Queria sentir, agora, como seria a reação do público me vendo de João do Camarão. Então, aproximei-me de João e propus trocarmos de papel, ele ficaria de observador e eu de observado. Ele sorriu e disse: “O camarão é seu”



Fábio no começo da *performance* como João do Camarão na Praia do Porto da Barra – 2005.



Fábio na venda dos camarões. Fotos:Érika Araújo, 2005.

Peguei a bandeja que pesava muito, a ponto de me deixar, às vezes, em desequilíbrio. Dei alguns passos para frente, respirei fundo, olhei para as pessoas que

estavam ansiosas para saberem o que estava acontecendo. Olhei para frente e comecei a minha *performance* sendo o João do Camarão. Comecei cantando a música que batizei como o carro-chefe de João: - “Ê, eu sô João e tô vendendo camarão, vamo cumê o bichinho camarão, camarãozinho... buruncundu, vamo balançar e vamo sacudi... ôi...”

Depois de alguns minutos, olhei atentamente para as pessoas e notei que todos ao meu redor me olhavam com estranheza, com curiosidade de quem não estava entendendo nada. João, nesse momento me seguia como se fosse o meu ajudante. Continuei a cantar, arriscando uma dancinha, como a dança-marcha do João, mas era tudo muito difícil por causa do peso da bandeja.



Fábio e a dificuldade com o peso da bandeja de camarões no dia da *performance*.



Fábio e a dificuldade com o peso da bandeja e o sol forte. Fotos: Érika Araújo, 2005.

Tentei esquecer essa dificuldade e segui em frente cantando, até que, inesperadamente, ouço a voz de João que me acompanhava na música. Esse momento foi muito bonito e único, pois ele percebeu a minha dificuldade inicial, com o peso da bandeja e, assim, me protegeu. Foi como se ele estivesse dizendo para mim; - “Olha Fábio eu estou aqui, viu! Você não está sozinho”. Emocionado, pelo companheirismo, pela generosidade, pela boa vontade de João, me deixei ser levado pela melodia de sua voz e começamos a cantar juntos.

Foi quando o primeiro cliente estendeu o braço e nos chamou. Como estava de costas não o vi, mas João, percebendo, me deu o aviso. Fomos até ele, que me observava atentamente, e não tirava os olhos de mim. Quis agir naturalmente, sem deixar transparecer que já havia percebido seus olhares e lhe perguntei qual camarão desejava. Ele escolheu o menor, o de R\$ 2,00. Peguei o camarão, e como não tinha muita prática, me atrapalhei no descer da bandeja, no pegar o camarão escolhido e passar os molhos a gosto do cliente. João percebendo tudo isso, veio imediatamente e me “socorreu”. O cliente, evidentemente, percebeu tudo, não agüentou a sua curiosidade

e perguntou: “Você está sendo treinado por João para vender camarão é?” Eu ri e disse que sim, e que ele havia sido o meu primeiro cliente. Todos rimos!

Sabia que não podia deixar que essa falta de experiência de como servir o camarão transparecesse no meu trabalho de *performer*, sobretudo, porque essa não era a única dificuldade. Houve outras dificuldades como, o sol forte da praia que a mim, particularmente, incomoda muito, os pés descalços pisando na areia quente, a não aceitação de alguns clientes de João e, a mais difícil, que foi disfarçar o peso da bandeja de camarão. Esse foi, para mim, o maior desafio na *performance*, pois andava cinco minutos cantando, dançando e sorrindo, para em seguida, cansadíssimo, devolver a bandeja a João. Eu não imaginava que a bandeja com os camarões fosse tão pesada! Eu não pesei essa bandeja com os camarões, mas imagino que pesava, mais ou menos uns 15 kilos.

Conversei com João sobre essa questão, justamente, para saber se ele conhecia alguma técnica para disfarçar esse peso, diante do seu cliente-público. Ele riu, e disse que esse peso era só no começo, mas à medida que vendêssemos o camarão, isso iria desaparecer aos poucos. Mas, João me deu outra solução para contornar esse problema, que foi de trocar a bandeja de braço, ou ainda, pô-la nos ombros, às vezes, para descansar o braço. Pronto, agora já sabia como usar a bandeja de camarão, fui para cena utilizando essa sugestão. E, deu certo, pois revezava o peso da bandeja entre os meus braços e os meus ombros. Quando peguei essa bandeja para começar a vender, ela tinha 168 camarões, com um saco plástico de dois quilos, cheio de pedaços de limões e um conjunto de porta molho de metal preso à bandeja com seus respectivos molhos. Esses molhos eram: molho de alho, molho de pimenta, um mais forte e um mais fraco e o azeite doce.



Bandeja de camarão de João com seus molhos variados
Fotos: Fábio Araújo, 2005



João com a bandeja ainda cheia de camarões

Houve alguns momentos durante a minha *performance*, que alguns de seus clientes, nos chamavam para comprar o camarão, só para depois perguntar: “O que estava acontecendo?”. Percebi que essa seria a pergunta do dia. Então, disse para João: “Vá se acostumando, pois vai ser assim o dia todo. Eles estão muito acostumados com você, é normal, toda essa estranheza, essa curiosidade”. João riu e disse: “É, vamo brincar com isso, então!”.

Depois dessa conversa, vi João pensativo, mas não quis perguntar o motivo. Passado alguns minutos, vi ele conversando com alguns clientes e percebi que ele repetia o mesmo texto. Então, entendi que ele, naquele momento reflexivo, estava preparando um pequeno texto para explicar a minha presença ali com ele que em voz alta disse: “Esse daí é um artista. Ele tá aqui para poder sentir na pele como é o dia-a-dia do João do Camarão, para depois levar para o teatro”. Com essa explicação, as pessoas ficavam ainda mais curiosas. Contudo, preferi não alimentar essas curiosidades, preferi que eles, naquele momento, vissem a minha *performance* como um “clone” ou um ajudante de João do que como um ator profissional.

Depois que devolvi a bandeja para João, fizemos essa troca durante toda a minha *performance*, resolvi fazer o que ele fez, enquanto segurava a bandeja nas mãos, resolvi cantar com ele. Propus, então, cantarmos juntos, a sua música carro-chefe, ele aceitou imediatamente e criamos um dueto. Quando ele cantava, eu respondia, quando eu cantava, ele respondia. Então, ficou assim: Ele – “E eu sô João”. Eu – “Eu só vendo é camarão”. Ele – “Vamo cume o bichinho”. Eu – “Camarão, camarãozinho”. Ele – “Vamo cume o bichinho”. Eu – “Camarão, camarãozinho”. Ou então, cantávamos as músicas em duas vozes, eu fazia a primeira e ele a segunda. Esse momento foi muito mágico, pois pude observar a beleza dessa improvisação e a forma hábil e sólida de como essa *performance* foi desenvolvida sem um prévio ensaio. Foi interessante também notar o entusiasmo de como as pessoas paravam e observavam a nossa *performance*.



Prazer e estranhamento do público de João com Fábio na *Performance*. Foto: Érika Araújo, 2005



Fábio e João cantando para o público. Idem.

Mas, ao mesmo tempo foi fácil e gostoso fazer esse dueto com João, mesmo que tenha sido um pouco embolado, confuso no início, pois era novidade tanto para mim quanto para ele. Sentíamos que, às vezes, um atravessava o outro na música. Por exemplo, eu cantava: “Venho de branco pregando a paz...” e João, ao mesmo tempo, cantava uma outra música: “Eu vou que vou, na virada da maré...”. Durante alguns minutos nos desencontramos, nesse sentido musical. Depois, olhávamos um para o outro e ríamos. Então, percebi que era preciso ser levado pela rima, pela métrica das frases para não atropelá-lo no meio da canção. Quando ele cantava, por exemplo: “E eu sou João” eu respondia: “To vendendo é camarão”. A rima = João \ camarão. E, assim, aconteceu com várias outras canções. Ele: “Pode faltar cerveja, pode faltar limão”, eu: “Só não pode faltar o camarão”. A rima = limão \ camarão. Percebemos que era preciso, somente, um aceitar as proposições do outro. A partir, daí foi tudo mais fácil e consistente enquanto *performance*, improvisando e atuando com emoção e a razão.

Uma das técnicas para se desenvolver a improvisação é justamente aceitar o que o outro propõe, mesmo que a gente não concorde com a proposta “[*Avec*] *l'improvisation [nous apprenons] à inventer des jeux de scène et des paroles, soit libres, soit à partir d'un canevas, qui devront illustrer une situation*⁹⁰” (UBERSFELD, 1996, 48). Quando João aceitou o nosso dueto, essa foi uma abertura para improvisarmos. Quando percebi que havia essa possibilidade de expressão, comecei a recitar as frases que ele dizia no momento que registrei a sua *performance* pela primeira vez, como por exemplo: “Vamo chegando minha gente: qualquer coisa é só levantar a mão: é João do Camarão na área meu povo: calma que tem camarão pra todo mundo, qualquer coisa é só fazer uma fila”. João concordou com essas frases e também com

⁹⁰ Tradução livre minha: “Com a improvisação aprendemos a inventar os jogos de cena e das palavras, livremente, seja a partir de um roteiro, o qual nós devemos ilustrar através de uma situação”.

outras: “A gente tá indo, mas daqui a pouco a gente volta. A gente é que nem andorinha, vai, mas volta”.

Finalmente, o público aprovou esse dueto e começou a cantar conosco. Lembro-me dum jargão que João repetia todas as vezes que alguém cantava a sua música: “Esse garoto sabe tudo, esse menino sabe tudo”. Comecei a utilizar, então, esse jargão com as pessoas que cantavam juntas conosco. Observei que isso fazia com que me aproximasse delas, e foi aí, que pude observar que elas já não me olhavam mais de uma forma estranha, e ainda, percebi que era necessário continuar com esse processo de conquista. Essa forma de conquista demonstra o quanto João se destaca de outros vendedores-ambulantes. Tudo foi questão de conquistar o público, como é também no teatro, onde o personagem conquista o seu público através de seu trabalho, de sua *performance* em cena.

Ao chegarmos no lado direito do Porto, no Forte de São Diogo, João propôs que bebêssemos algo para, como ele mesmo disse: “Molhá a guela”. Essa proposta foi muito bem-vinda, já que estava com sede de tanto cantar em baixo do sol quente. Descansamos por mais ou menos dez minutos, bebemos uma cerveja, conversamos sobre nossa *performance* e recomeçamos.

Esse recomeço foi diferente, pois não estava mais com aquela preocupação da aceitação dos clientes de João, a bandeja já não estava tão pesada, pude, assim, me sentir mais livre como *performer*.



Fábio no recomeço da *performance*.
Fotos:Érika Araújo, 2005



Fábio à vontade na *performance* e João observando

Esse recomeço foi marcado com muita energia, cantávamos e dançávamos durante cinco a sete minutos num mesmo ponto até irmos para um outro lado da praia. Algumas pessoas quando nos viam cantar e dançar, se aproximavam e começavam a cantar e a dançar conosco, uma festa. Essa dança e esse canto foram marcados pelo ritmo das palmas, proposto por um dos clientes de João que contagiava as pessoas ao

nosso redor, e mais e mais pessoas juntaram-se a nós batendo palmas e cantando. Quando percebi que as palmas funcionavam, imediatamente assumi isso, desenvolvendo todo o trabalho da minha *performance*. Então, quando João cantava, o ritmo era marcado por minhas palmas, isso teve um resultado impressionante vendo e ouvindo o corpo e a voz das pessoas nos acompanhando quando passávamos, vendendo camarão.

Lembro-me que quando comecei essa *performance* estava nervoso, desajeitado, preocupado com a reação do público, mas quando percebi que esses fatores não me favoreciam, procurei deixar de ser o “ator”, querendo que minha *performance* em cena fosse a melhor possível, para me tornar “João do Camarão”. Entendi, então, que deveria me deixar levar pelo estado performático, quase se aproximando a um “estupor”, provocado pelos efeitos desse ato em mim e no público de João.

Esse resultado foi satisfatório para mim, assim como o da *performance* da “Emília”, tanto no ponto de vista do sujeito-pesquisador como no ponto de vista para o ator. Guardo comigo essas sensações que desfrutei na cena como João do Camarão. Guardo o prazer de ter vivido essa experiência na prática, o que possibilitou desenvolver um trabalho orgânico e natural como ator.

Levo comigo, também, a generosidade de João do Camarão. Ele foi de uma honestidade, de um companheirismo ímpar e deixou-me à vontade para desenvolver a minha *performance* ao seu lado. O desenvolvimento desse trabalho com João me dirigindo “em cena” é algo que, hoje, me deixa lisonjeado.

Esses momentos, sem dúvida, tiveram, têm e sempre terão um papel determinante na maneira como abordei a técnica da *Mimesis Corpórea* e para a proposta metodológica; *Transcorpografia*. Principalmente, na tentativa de dar voz e corpo a esse homem lutador que não se intimida diante das dificuldades da vida. João é um guerreiro, porque soube utilizar da sua arte para viver e sobreviver através dessa arte, ele, com seus esforços diários, se transformou numa figura popularíssima na Praia do Porto da Barra. Atualmente, João é convidado para participar de vários eventos publicitários, entre eles, aparecer em comerciais para televisão e até a gravar um CD com suas músicas de trabalho, se tornando assim, uma figura emblemática da baianidade.

Uma das impressões mais significantes que ficaram em mim, durante esse trabalho, foi perceber como João se diverte com o seu ofício, que para ele é o melhor trabalho do mundo. Pude ver a sua satisfação, vendendo seus camarões, pude ver também, a sua vaidade quando recebia um elogio de um cliente ou quando aparecia sua

imagem na televisão. Foram esses momentos que pude constatar algo que ele repetiu várias vezes como receita de vida:

A receita é o seguinte: muito amor, muito carinho, fazer com dedicação... tudo que eu faço, eu faço com amor. Acho que a melhor receita para as coisas darem certo deve ser amar bastante, né, ah, ah, ah..., fazendo isso, o coração estará sempre feliz. Essa que é a melhor receita né!

São pessoas como João do Camarão que nos fazem perceber as dificuldades da vida, de uma outra forma, de uma forma mais ampla e, ao mesmo tempo, mais simples para superarmos os obstáculos. São pessoas assim, que nos fazem perceber que tudo gira em torno do que queremos, do que acreditamos como verdade. Levo essa receita que João me ensinou para minha vida, pois a verdade que acredito está na arte que desenvolvo, que é uma arte para todos. É nisso que eu acredito e fico muito satisfeito em saber que existe alguém como João do Camarão que confirma esse meu pensamento e reflexões sobre a arte atual.

Com essa experiência aprendi uma lição sobre a vida e arte. A sinceridade da *performance* de João, que o acompanha no seu dia-a-dia, mostrou-me o quanto estou caminhando numa direção correta, com relação aos meus pensamentos e sentimentos, enquanto ator e ser humano.

4.5 - O processo criativo na construção da personagem no espetáculo teatral “Uma Trilogia Baiana – Cidade Real”

“As palavras são uma grande fonte de mal entendidos⁹¹”

Meran Vargens

A descrição do processo de criação no espetáculo “Uma Trilogia Baiana” é relevante nesta dissertação, pois foi através da encenação com meu personagem nesse trabalho, é que pude desenvolver a *transcorpografia* na cena teatral. Como foi explicitado anteriormente a *transcorpografia* nos permite estar em cena junto aos sujeitos pesquisados no seu ambiente de trabalho. Porém, essa metodologia pode ser também, desenvolvida no teatro através da transposição, da transcodificação da *performance* do sujeito pesquisado para ser levado para cena.

Com essa dissertação foi possível desenvolver uma interface teórica nas *performances*, tanto as dos sujeitos como as minhas, através da prática cênica, como ator-pesquisador. A descrição do processo desse espetáculo compõe uma das encenações desse trabalho, sendo por esta razão que descreverei com mais precisão como foi a construção do espetáculo e do meu personagem nos parágrafos a seguir.

A idéia de montar uma trilogia partiu da Diretora Teatral e Professora da Escola de Teatro da UFBA, Meran Vargens, que foi baseado em três olhares distintos sobre a Cidade de Salvador. Essa trilogia faz parte dos resultados práticos do projeto de pesquisa do Doutorado, da referida professora, e focaliza o exercício da expressão vocal para o alcance da “verdade” cênica, no trabalho do ator.

Para desenvolver esse trabalho, Vargens resolveu convidar um grupo de atores, precisamente 12, para trabalharem no que depois seriam os três espetáculos criados, a partir desse projeto.

O espetáculo “Uma Trilogia Baiana” nasceu, então, de uma primeira idéia dessa diretora, que trabalhou a construção de uma proposta metodológica para a formação do ator: a voz articulada pelo coração e de improvisos em sala de aula, a partir de um

⁹¹ Frase extraída da defesa de Doutorado de Meran Vargens em 21.08.2005, Quando citava a Professora Lia Mara, como sua referência efetiva na sua preparação vocal.

elemento muito simples e fundamental para os atores: o nosso próprio corpo, a nossa primeira morada, e tínhamos como princípio e ponto de partida a seguinte frase: “Meu corpo é minha cidade”, e, assim, adentrarmos nessa cidade que ainda nos era desconhecida.

Nesse primeiro estágio visitamos os nossos íntimos, nossos segredos, palavras, sons, músicas e silêncios e optamos por uma trilogia, visando explorar o tema da cidade, em seus variados níveis de entendimento. A cidade foi, portanto, o mote encontrado para contextualizar a individualidade de cada ator, cujos personagens foram construídos a partir de nossas próprias referências.

A trilogia é composta por três cidades. A primeira é a “Cidade Real”, onde nós encontramos em Salvador, personagens reais do nosso dia-a-dia. A segunda a “Cidade Expressa”, onde nós encontramos na Grande Salvador, personagens de uma Cidade urbana, de uma metrópole, com seus conflitos, emoções, sentimentos, solidões e questões psicológicas, na expectativa de encontrarmos personagens que acreditam em mudanças, na esperança para continuarem vivendo. E, por fim, a “Cidade Fantástica”, onde podemos encontrar os personagens fantásticos, surreais que habitam em nossa imaginação, na capital baiana.

É importante dizer que os personagens da “Trilogia Baiana” e, a visão que tínhamos sobre a Cidade de Salvador, eram baseados em sutis aspectos dessa Cidade, na qual optamos em não trabalhar com componentes folclóricos da cultura baiana, mas com uma visão artística a partir de elementos criativos como princípio norteador. Por exemplo, trabalhávamos com a baianidade, mas procurávamos não caricaturar essa baianidade com clichês, como na forma de falar, no andar e no comportamento. Procurávamos reconstruir essa baianidade, a partir de uma visão artística sobre a personagem, analisando a sua relação com a sociedade, para em seguida, transcodificar essas ações no palco.

A construção do meu personagem nesse processo do espetáculo “Uma Trilogia Baiana – Cidade Real”, aconteceu de várias formas e o interessante é que essas formas na construção da personagem adaptavam-se de acordo com as necessidades da montagem. Vou explicar.

A montagem desse espetáculo foi baseada em exercícios de improvisação. Trabalhamos com exercícios durante meses, ora com a indicação da diretora, ora seguindo a nossa própria intuição de artista, porém sempre pensando em nossa primeira morada: o nosso próprio corpo. O corpo, como sendo essa cidade.

No início, não tínhamos a menor idéia do que íamos fazer, em se tratando de nossos personagens, esse processo não é aquele no qual a gente entra já sabendo qual será o nosso personagem, ou aquele em que o diretor nos impõe um. Tudo nele era uma descoberta, gerando algumas possibilidades, às vezes, imprevistas, porém, interessantes e produtivas.

Ao tempo em que a dúvida, a curiosidade, a ansiedade tomavam conta de mim para ter uma definição do que seria o meu personagem, o medo e a determinação me acompanhavam, também nesse processo, um alimentava o outro. Eu era alimentado, igualmente, por uma energia do grupo de atores “ímpares”, no qual todas as 12 pessoas estavam com a mesma energia e o mesmo objetivo: o da busca de seus personagens.

Após muitas sessões de improvisação foi chegado o momento de definirmos, não o personagem, mas o tema que íamos desenvolver em cena. Lembro-me perfeitamente, quando a diretora nos perguntou: “Vocês estão a fim de falar de quê? O que vocês enquanto artistas querem falar, denunciar, comunicar...?”.

Esse momento foi para mim muito significativo, pois eu enquanto artista sempre tive em mente a arte da comunicação, da troca com o público e não uma arte comercializada, encomendada. Penso que são nesses momentos que o artista pode assumir o seu papel de artista-cidadão. Esta tarefa não é das mais fáceis, pois envolve outras tantas questões. Porém, sabemos que é possível, construir um trabalho que seja comunicador, edificador para nós e para a sociedade, na qual estamos inseridos.

Lembro-me, também, que essa questão nos foi dada numa sexta-feira, no final do treinamento, justamente para termos o final-de-semana inteiro para refletir sobre esse assunto.

E, foi, justamente no caos com a minha dúvida, a curiosidade e a ansiedade, regido pelo medo, e a determinação que encontrei a resposta para a pergunta de Vargens e para mim mesmo.

Como tinha acabado de participar do processo de seleção para ingressar no Mestrado em Artes Cênicas da UFBA, no PPGAC, que a princípio iria desenvolver *performances*, como componente prático de minha pesquisa, pensei que talvez fosse uma boa idéia falar sobre a arte, a *teatralidade* dos vendedores-ambulantes, os quais transformam sua venda em *performance* espetacular. Após refletir, vi que seria possível trabalhar com essa temática e como dizemos na Bahia, me “joguei”.

Pronto, já sabia qual seria o meu personagem, mas e agora? Continuamos com os exercícios de improvisação, só que nessa fase, improvisávamos de uma forma

direcionada para o personagem. Lembro-me, que após termos feito o aquecimento de corpo e vos em grupo, que nos eram “sagrados” todos os dias, tínhamos um encontro isolado com os nossos próprios personagens, o que nos fortalecia muito.

Nesse momento, era somente eu e ele. Era uma mistura de fascínio e descoberta das maravilhas do processo da construção da personagem e a descoberta de onde essa construção nos levava. Então, nesse momento eu já sabia quem ele era, o que fazia e como fazia para sobreviver e vender. Mas, eu ainda não estava satisfeito, precisava de mais elementos, precisava de uma “fórmula” que me levasse ao desenvolvimento desse personagem. Essa “fórmula”, felizmente, encontrei dentro do próprio processo, através dos exercícios de improvisação, através do trabalho de grupo e dos “encontros” com o meu personagem⁹².

Foi em meio a trabalhos de improvisação, de contato com o meu próprio corpo e a minha voz, de trabalhos em dupla ou em grupo, de contatos “íntimos” com meu o personagem e com o auxílio de minha pesquisa pessoal, que decidi que o meu personagem seria um vendedor de ervas medicinais, extraídas da natureza, mas que essas ervas seriam somente um pretexto para ele se aproximar do seu cliente-público. Assim, estabeleceria um contato mais próximo entre os dois, mas que fosse através de algo engraçado, ou, seja através de uma “intromissão” de minha parte em sua vida lhe dizendo que ele precisaria utilizar a minha erva porque estava triste, depressivo e essa tristeza lhe causava dores no corpo e na cabeça.

Com essa visão, ele conclamava o cliente a um pacto de fidelidade. Se o cliente aceitasse, ele lhe daria todas as coordenadas do que deveria ser feito para a solução do problema. Caso ele não aceitasse, o vendedor, que neste momento já possuía um nome, João, em homenagem a um dos sujeitos de minha pesquisa, ficaria triste, pois sabia que não poderia forçar ninguém a fazer nada e continuava a sua jornada à procura de quem quisesse comprar os seus “medicamentos”. Essa relação, entre o vendedor e o cliente, deveria ser de comum acordo⁹³.

É importante dizer que esse personagem foi construído, inicialmente, através da *performance* de um vendedor-ambulante, um *performer*, que se apresenta na Feira de Itapuã, em Salvador, Bahia, que se chama Seu Zé, mas que é popularmente conhecido

⁹² Maiores detalhes a respeito dos exercícios praticados na criação dos personagens do espetáculo “Uma Trilogia Baiana” – Cidade Real -, ver anexo 4.

⁹³ Maiores informações sobre a relação de meu personagem com o cliente-público, ver o texto completo no anexo 4 dessa dissertação.

como “Velho Sapucaína”. Seu Zé vende uma pomada milagrosa para, segundo ele, curar qualquer tipo de mal, sendo essa exatamente a idéia para o meu personagem.

Infelizmente, o estudo da *performance* de seu Zé não está nesse trabalho, pois foi preciso fazer um recorte no trabalho e optei em ficar somente com dois sujeitos: João do Camarão e Romilda Rosinha. Porém, não posso deixar de registrar que o “Velho Sapucaína”, foi o ponto de partida para criação do meu personagem nesse espetáculo.

Contudo, é importante salientar, também, que esse personagem construído na “Trilogia Baiana – Cidade Real -” apresenta característica dos três sujeitos através de minha escrita etnográfica e da proposta metodológica *transcorpografia*: de João do Camarão, quando ele esbanja carinho e simpatia, e de Romilda Rosinha, quando ela é, como dizemos aqui na Bahia, “entrona”⁹⁴, às vezes, indelicado se aproximando do grotesco, e também de Seu Zé, quando ele apresenta o discurso do convencimento para o público comprar o seu produto, tendo como estratégia a “lábria”, como seu maior aliado.

Pronto, nesse sentido o meu personagem estava pronto. Pronto que nada! O meu processo de criação foi interrompido, quando o dramaturgo não aceitou a história que tinha criado para o personagem e colocou algumas restrições nessa criação “intuitiva”. Normal!

Precisei, nesse momento, abrir mão de outras idéias em nome de uma lógica dramaturgicamente melhor fundamentada. Tudo bem, eu não sou dramaturgo, eu sou um ator e como tal, sabia que precisaria mergulhar de verdade na minha interpretação de um vendedor-ambulante real. Mas como fazer?

Sabia que, o que eu estava propondo era, ao mesmo tempo, realista com toques surrealistas, estes últimos, especialmente nos momentos de devaneio da personagem, o qual tornava a interpretação mais complexa, tanto para o ator como para o espectador. Pensei, então, que esse contraste na interpretação deixaria mais em evidência se fizesse a venda da forma mais realista possível, ou seja, receitar verdadeiramente as “ervas”, de acordo com o problema de saúde do cliente, sem precisar inventar o nome de uma erva ou uma doença, mas fundamentar o personagem a partir do que já existe... é... o dramaturgo tinha razão!

⁹⁴ Essa expressão é utilizada em Salvador quando alguém, por exemplo, é extravagante, fala sem ter permissão, toca de mais nas pessoas. Em suma, é alguém que “chega sem ser convidado”.

Decidi, então, ir à Feira de São Joaquim⁹⁵ para realizar uma outra pesquisa de campo, analisando aspectos da venda dos ambulantes, aspectos como, por exemplo: a melodia na voz, a movimentação corporal, a relação do vendedor com seu público, a sua primeira abordagem com seu cliente-público, qual a sua primeira estratégia, se apresenta um “olhar clínico” na sua escolha, a sua *teatralidade* cotidiana, e a *espetacularidade* de sua *performance*; enfim, esses itens foram cuidadosamente observados.

Até aí tudo bem, essa é “minha praia”, o meu entendimento de ator-pesquisador compreende esse universo de realizar o “laboratório”; como sendo a pesquisa que o ator faz durante o processo da montagem na busca de recursos que não são claros e definidos nos textos teatrais, e também na sua própria mente, como elemento enriquecedor da sua *performance* em cena. Com toda essa informação prática, pude, então, analisar, descrever os conhecimentos adquiridos durante esse processo para essa dissertação.

Esse momento foi fundamental para a minha criação sobre o personagem vendedor-ambulante, pois juntei a pesquisa prática e artística com a pesquisa acadêmica, indo além dos exercícios técnicos e teatrais, conhecendo melhor as ervas que iriam resolver o problema de saúde do cliente-público.

Voltei algumas vezes à Feira de São Joaquim para conhecer melhor o universo das ervas, das folhas e dos chás, um mundo que era desconhecido para mim. Esse desconhecimento motivou-me a ir adiante com a minha observação e utilizá-la no processo de construção do personagem e levá-lo para a cena. Não tinha nada a perder, ao contrário, mergulhei a fundo nessa pesquisa, acompanhada de outras leituras sobre as ervas, os chás e as folhas, conhecendo o seu mundo particular e o seu poder curador.

Neste momento fiquei um pouco confuso, pois vi que eu estava com um material extenso e não poderia colocar tudo em cena. Esta confusão se assemelhou com a que tive, quando precisei optar em selecionar somente dois sujeitos e não três como foi, inicialmente, a minha pretensão nessa pesquisa.

Sabia que o trabalho com os três sujeitos seria muito enriquecedor, mas precisaria dar um recorte, pois esse trabalho poderia ficar muito extenso. Lembro-me de uma frase que aprendi na Faculdade de Teatro, quando tínhamos que “enxugar” a nossa

⁹⁵ A Feira de São Joaquim é uma grande feira livre, situada na cidade baixa de Salvador. Desde o primeiro dia que fui a esta feira, percebi uma semelhança muito grande com a Feira do Ver-o-Peso, em Belém do Pará, pela pluralidade e pela diversidade das *performances* dos vendedores.

forma de encenação, interpretar sem exageros. Quando alguém apresentava uma encenação exagerada, o professor gritava do fundo da sala: “*Menos é mais*”.

Quero dizer que quando “pecamos” por excesso, podemos reduzir de maneira consciente e funcional. A escolher de dois sujeitos para essa dissertação, o recorte sobre tudo com o universo das folhas, das ervas e dos chás e utilizando somente o essencial, o meu trabalho de criação se configurou de maneira interessante, pois enxuguei-o para não perder toda a informação. Nesse caso, então, para mim, menos foi mais, muito mais!

Contudo, recorri à diretora, que com sua experiência e habilidade foi lapidando todo o excesso da história, da encenação, do espaço, da contra-cena com o público, enfim, até chegarmos num ponto comum, deixando ambos satisfeitos. Assim, criamos um roteiro para a cena. Vargens explicou esse roteiro, que na verdade era uma estrutura estratégica da ação com a platéia.

Assim, minha cena foi construída da seguinte forma:

Criamos estruturas e estratégias de ação na platéia para que a improvisação pudesse garantir um teor de qualidade dramática e de construção de personagem. Lançamos mãos dos seguintes elementos para vender as ervas a cada pessoa da platéia abordada:

1. Detectar um mal estar, sintoma num espectador.
2. Relacionar o sintoma a um mal físico, doença.
3. Desvendar a causa espiritual dessa doença.
4. Apresentar o remédio, a folha e o modo de usá-la acrescentando a sugestão de uma mudança de algum hábito comportamental capaz de afetar o espírito.

A ordem dos fatores poderia alterar-se, mas seriam esses os elementos. Iniciada a temporada, iniciava-se o exercício⁹⁶.

Essa estrutura de cena foi experimentada e foi a que mais funcionou. Então, optamos pela improvisação, mas tendo um “roteiro” que conduzisse a ação para um desfecho, como na *Commedia dell’Arte*. Mas, nem tudo estava pronto, pois como o personagem tinha um contato direto com o público, surgia uma angústia quando eu via os meus colegas ensaiando, crescendo com suas cenas e eu estava um tanto quanto “emperrado” com minha cena, pois precisava de público para interagir.

Foi, então, que percebi que só poderia crescer com o meu monólogo quando o apresentasse para um outro público que não fosse o da sala de aula. Então, nos ensaios, eu sempre aproveitava a presença de uma outra pessoa que não fosse um de nós, para

⁹⁶ VARGENS, 2005, P. 181 E 182.

experimental. Cheguei até a propor para a diretora ir até as praças, as ruas num ambiente alternativo e popular: “Chegamos a pensar em ir para a rua exercitar com o personagem nessa interação, mas infelizmente não foi possível” (VARGENS, 2005).

Como não foi possível ir à rua para exercitar essa cena, contentei-me em trabalhar na sala de ensaio com meus colegas, mas foi evidente que a minha improvisação no começo era um tanto quanto confusa, precária e às vezes aparentava um desânimo, um desleixo. Mas, isso tudo era fruto de um cansaço na busca de uma “perfeição”, mesmo assim, eu não me entregava. Às vezes em cena, quando percebia a dificuldade de contracenar com o público, vinham na minha mente, algumas frases dos meus colegas, que diziam: “Você é muito corajoso, pois isto a que você está se propondo a fazer, é muito difícil”.

Esse incentivo foi fundamental para que conseguisse ir adiante, pois embora quisesse muito realizar esse trabalho de improvisação e contracenar com o público, eu sabia do risco. Em minha criação propus algo complexo, já que minha interpretação e a cena em si, variavam a cada espetáculo. Eu “precisaria” do público nesses momentos improvisados. Mas, por que evitar o risco? O que seria de nossa arte e do ator sem o risco e os desafios criados nos laboratórios e nas apresentações? Qual o papel do artista? Será que é sempre realizar tudo, “bonitinho”, “certinho?”.

Vargens, que não evita os riscos sabe que eles estão presentes na nossa profissão e explicou na sua tese de doutorado como foi o meu processo arriscado, quando utilizava a linguagem oral, na improvisação, interagindo com a platéia, na “Trilogia Baiana”:

Fábio foi um ator totalmente entregue no processo. Através dele posso falar da linguagem oral na improvisação. (...) Quando se parte para a improvisação propriamente dita, não se tem ensaio, portanto é impossível marcar os “s” e “i” do que vai ser dito, pois não se sabe o que acontecerá, se estará diante do imprevisto. Nessas situações reage-se com o impulso primeiro que vem no momento do fogo da improvisação que é o do ator com seus padrões de linguagem e de associações. Então, para conseguir sustentar as características da personagem numa improvisação interativa com a platéia era necessário acessar o *impulso da resposta*. O ator precisaria ter um grande domínio do universo da personagem, distingui-lo com clareza de seu próprio universo e no momento da interação com a platéia quase que realizar uma tradução simultânea: perceber seu impulso primeiro, instintivo, e canalizá-lo para as formas e forças ativas da personagem⁹⁷

⁹⁷ VARGENS, 2005, P. 180 E 181.

Vargens repetia essas palavras constantemente para mim, lembrando desse primeiro impulso da resposta em que ela defende, o cuidado para não sair da personagem. Eu tentei acionar esse impulso da resposta que tanto Vargens colocava durante os ensaios e apresentações. Mas, não era só acionar o impulso da resposta que não fazia com que eu corresse riscos. Tudo é arriscado, sim, mas, e daí?

Então, me coloquei como mestre-aprendiz de minha própria experiência, sendo o próprio objeto da minha pesquisa, deixando-me levar por este “mar” de interrogações e pela arte da encenação, no qual “tudo é possível, desde que possamos fundamentar” (Duchamp, 1996). Mas, a questão é como fundamentar!

No meu caso, segui, simplesmente, a minha intuição de artista, de ator que lida com a sensibilidade da nossa criação. Temos que ser livres como os pássaros para inventar, para criar, para recriar. Isso me lembra a frase que o personagem criado pelo meu colega de cena, Rafael Moraes, dizia quando ficava revoltado em cena porque tinha sido censurado pelo fato de não ter autorização para apresentar-se em praça pública, e dizia: “Você já viu passarinho precisar de autorização para voar?”.

Refaço essa questão trazendo-a para a arte do ator: Vocês já viram um ator que não cria, que não se deixa levar pela sua intuição, pelo seu mundo imaginário, pelos seus desejos, pelas suas obsessões? Acho que não, se existe essa pessoa, caso ela exista, ela pode ser chamada de qualquer coisa, menos, de ATOR, como penso, estudo e entendo o Teatro. E como eu, outras pessoas também pensam assim; Stanislavski, Barba, Peter Brook, Grotowski, Artaud, Burnier, Boal. Ferracini, Meran Vargens e outros.



O Ritual da maquiagem, antes do começo do espetáculo.



Idem. Fotos: Zélia Uchoa, 2005

O espetáculo “Cidade Real” possibilitou-me a desenvolver o meu solo como vendedor de ervas. Esta cidade era para mim, uma das mais musicais da trilogia, pois os sons, as músicas e os ruídos estavam presentes conosco no nosso dia-a-dia, em busca dessa cidade real que habitava nosso corpo – nosso imaginário - e da “Cidade real” de Salvador da Bahia – nossa vida real, onde ouvíamos, algumas vezes, por fruto do acaso, algumas músicas, sons ou ruídos que acabaram sendo incorporados na montagem.

Músicas como a do compositor e cantor de *reggae* Sine Calmon, “Sou camelô, sou do mercado informal...” (CALMON, 2000), ou a música do também cantor e compositor Carlinhos Brown, gravada pelo grupo Timbalada: “Eu fui embora meu amor chorou (bis). Vou voltar. Eu vou nas asas de um passarinho, eu vou nos beijos de um beija-flor...” (BROWN, 1999). Ou sons melódiosos de frases prontas e decoradas vindas dos vendedores-ambulantes de manhã logo cedo, nos acordando, oferecendo os seus produtos: “Eu, ói eu freguês, oi eu, pode chegá, pode se aproximá”.

Enfim, estávamos cercados por esse universo de acontecimentos reais que estimulavam nosso imaginário criativo, que nos permitiam, ainda, entrar na realidade da cidade, sem problema algum, e dela extrair muitos subsídios para o que depois iríamos chamar de “Cidade Real”, a partir de nosso olhar de artista sobre Salvador.

Em todas as Cidades existia a presença do coro, responsável pelas canções e inserções de falas paralelas. Quando não estava em cena com a “Cidade Real”, eu participava do coro da “Cidade Expressa” e da “Cidade Fantástica”. Essa regra se aplicava para todos nós quando não estávamos em cena com nossa Cidade.

Começávamos o espetáculo da “Cidade Real” com a música “*Relêlê Manma*”, ensinada por nosso preparador vocal Patrick Campell. Nesse início, o coro ficava posicionado no centro do palco, um grupo ao lado do outro, obedecendo aos tons vocais de cada um, quero dizer o grupo que cantava na primeira voz ficava com as pessoas da primeira voz, os da segunda voz com os da segunda voz, e, assim, por diante.

Os atores que iriam desenvolver seus solos se posicionavam atrás do coro e à medida que o coro cantasse, nós íamos soltando frases, núcleos de nossos personagens. Os atores da “Cidade Real”, na primeira e segunda temporada foram: Fábio Araújo, Iara Castro, Jacian Castilho e Rafael Moraes. Na terceira temporada, Rafael foi substituído pelo ator João Lima.

Terminado o “*Relêlê Manma*” Lima, começava o seu solo, em seguida Jacian, depois o meu e, por último, Iara. Ao término do último solo, os personagens se encontravam numa cena que batizamos de “coletiva”. Nessa cena, esses personagens

tinham uma relação uns com os outros, detonando os conflitos para termos ações dramáticas. Na “Cidade Real”, o cenário desse encontro era num cemitério. A dificuldade foi justificar o que cada personagem estava fazendo naquele momento, naquela hora no cemitério. Aí, mais uma vez recorríamos à improvisação.

O personagem de Lima era um artista de rua que se apresentava com um número de malabarismo com as facas e durante a sua apresentação de artista, ele contava a sua história de vida. Ele tinha se separado da mulher, porém era ainda apaixonado por ela, mas não podia voltar para casa.

A de Jacian, era uma mulher que queria muito ter um filho e no seu mundo imaginário cria ações com os pequenos insetos e bichos que vivem no seu jardim, fazendo uma metáfora da relação de “poder” dela, com os bichos e plantas, com a de Deus e os homens.



Fábio em cena desenvolvendo a *Transcorpografia*.



Idem. Fotos: Zélia Uchoa, 2005.

O personagem Mêri, criado por Iara, era uma menina que vivia nas ruas da cidade, estava grávida e não conhecia seus pais. Como ela não queria que sua filha tivesse a mesma vida que a sua, Mêri sugere para o público que pode matar o seu bebê com uma agulha de crochê.

Depois que cada personagem se apresenta, encenando suas características, todos se encontram no cemitério. Cada personagem tem uma razão por estar ali: a de Jacian

estava visitando o tumulo do filho que tinha perdido; a Méri de Iara estava lá para dormir, já que não tinha casa; o meu e o de Lima foram para o cemitério pra se esconder do rapa, pois éramos amigos e tínhamos nos conhecido nas ruas.

Nesse encontro a “cena coletiva”, começávamos a improvisar para criarmos, assim, o texto da cena. No início o meu personagem e o de Lima encontrariam com personagem de Jacian que pensava que nós éramos bandidos. Depois dos esclarecimentos sobre nossas pessoas, entrava em cena o personagem de Iara que já estava dormindo. O desfecho dessa cena coletiva, que era, também, o desfecho do espetáculo foi acompanhado pela música do nosso “Senhor do Bonfim⁹⁸”.



Os personagens da Cidade Real na cena coletiva.



Idem. Fotos: Zélia Uchoa, 2005



Idem. Fotos: Zélia Uchoa, 2005.



Idem. Fotos: Zélia Uchoa, 2005

⁹⁸ Maiores informações sobre a cena coletiva, ver texto completo no anexo 4.

Pronto! O meu personagem e a “Cidade Real” estavam prontos! ufa! A resposta do público, com o meu trabalho foi muito satisfatória, não exatamente pelo o que eles falavam quando me parabenizavam pela cena, pela *performance*, mas pela vibração dentro e fora de cena que eu sentia, regidos, sobretudo, por uma satisfação própria.

A criação desse personagem foi bastante gratificante para mim como ator. Era muito gostoso quando improvisava, interagindo com a platéia, tentando “curar” a “essência” das pessoas como as minhas ervas, folhas e chás, que tinham um efeito terapêuticos sobre elas. Deixava-me levar pela imaginação criadora, assumindo e acreditando nas ações terapêuticas do meu personagem, como uma criança que cria o seu mundo imaginário, brincando com os seus bonecos e criando historinhas com ele.

O público podia sorrir, gargalhar, e isso era muito bom, pois indicava um sinal de que eles estavam gostando. Contudo, para mim era tudo muito sério, no sentido de não poder errar, de não perder o ritmo do espetáculo, de não me exceder com as piadas. Tinha que sair de cena no momento certo, e isso só um ator que está vivo em cena consegue fazer. Quando a gente em cena conquista o público, o que não é nada fácil, é muito difícil de deixar o palco. É bem verdade que só fui criar essa consciência do verdadeiro tempo de estar em cena depois da segunda temporada.

Lembro-me de uma passagem marcante no processo de construção da personagem, quando Vargens chegou em um dos ensaios e viu a minha expressão de preocupação, tenso e então me perguntou:

“– E aí, Fabinho, tudo bem?” Eu, diplomaticamente, respondia que sim, mas no fundo, no fundo do meu coração, eu sempre tinha uma questão... mas, e agora, depois da superação do caos criativo que me envolvi, de três temporadas do espetáculo, de ter corrido riscos e, ter aprendido que eles fazem parte da profissão do ator em níveis variados, eu posso dizer: - “Sim, Meran, está tudo muito bem.

Viu, como o *menos é mais*, funciona?

5 – CONCLUSÃO

Quais são os limites das Artes Cênicas? O que pode ser considerado como Teatro? O que é uma *performance*? A *Performance* será sempre um ato teatral? Onde podemos encontrar a *Teatralidade* e a *Espetacularidade*? A escrita Etnográfica é marcada somente pelo detalhamento da descrição da pesquisa de campo? Um artista pode ser um pesquisador, ou vice-versa?

Essas questões acompanham-me desde quando passei a entender o Teatro e assumi-lo como profissão. Sempre achei estranho algumas denominações incisivas do tipo: “*Isso é Teatro, isso não é Teatro. Isso é Performance, isso não é Performance*”. Para mim, tudo sempre foi Teatro, só não sabia como justificar essa afirmação!

Com esse estudo propus uma reflexão sobre a atividade de vendedores de rua, incluindo-os no universo do Teatro Popular. Chamei os vendedores-ambulantes João do Camarão e Romilda Rosinha de Atores Sociais, de *Performers* e de Palhaços de Rua. Demonstrei que, de uma atividade simples, do dia-a-dia, podemos extrair muitos elementos teatrais. Nesse momento percebi que era fundamental entender a *performance*, não somente como uma teoria, mas como uma prática cênica, já que ela foi base para descrever etnograficamente as minhas atividades como *performer* e as dos sujeitos da pesquisa.

Desde criança observava o trabalho de vendedores de rua e ficava impressionado com sua capacidade criativa. Algum tempo depois percebi que a utilização desses recursos, que chamei de teatrais, eram estratégias para se aproximar dos clientes e vender seus produtos obtendo um lucro maior com relação aos outros vendedores, ditos “normais”. Essas figuras populares são “laboratórios preciosos”, pois os recursos utilizados em seus trabalhos diários; o dançar, o musicar suas frases, o contato direto com o cliente-público, o utilizar figurinos e maquiagens tornam suas vendas um ato espetacular.

A estratégia que esses vendedores-ambulantes usavam para se destacarem de outros vendedores eram recursos teatrais, os quais tornavam evidentes a *espetacularidade* e *teatralidade* em suas atividades. Essa estratégia de chamar atenção do público para a sua atividade performática foi característica dos cômicos da *Commedia dell'Arte* no início do século XVI, e é característica também, das *performances* dos palhaços de circo e dos clowns na contemporaneidade. Com isso, a partir dessa reflexão, criei um paralelo dessas atividades apontando possíveis semelhanças na *performance* e nas estratégias teatrais utilizadas pelos vendedores-ambulantes, pelos cômicos dell'arte, pelos palhaços de circo e finalmente, pelos *clowns*.

Com o desenvolvimento do trabalho de campo através da observação participante, percebi que poderia ir além do que essa metodologia propõe. Decidi, então, ser o sujeito da minha própria pesquisa para vivenciar suas atitudes e ações internas e externas com o seu cliente-público. Fui João do Camarão e Romilda Rosinha em seus ambientes de trabalho, e com isso desenvolvi uma das práticas cênicas dessa dissertação qualitativa e prático-teórica. Isso quer dizer, que com essa prática cênica dei lugar ao ator-*performer*. Pude ser igualmente o etnógrafo-cientista, quando inicialmente utilizei a observação-participante na *performance* desses vendedores-ambulantes, para em seguida, transcrever etnograficamente como registro científico. Depois “abandonei” a observação participante e inaugurei como processo metodológico uma “participação observada” que sugeriu a prática cênica e teórica ao mesmo tempo.

Como estava descobrindo um novo processo metodológico na pesquisa de campo para o desenvolvimento da prática cênica e etnográfica dessa dissertação, percebi que era necessário criar um neologismo. Após analisar minhas *performances* na cena com os ambulantes, constatei que elas sugeriam transformações, transcodificações, transmutações do pesquisador-etnógrafo para o ator-*performer*.

Percebi que a *performance* não era somente o ato de estar em cena, mas o trabalho como um todo, como um único “corpo”. Percebi também, que era essencial descrever etnograficamente toda a *performance* como registro desse trabalho. Baseado nessa reflexão decidi que esse processo metodológico para prática cênica em campo deveria chamar-se; *Transcorpografia*. A *Transcorpografia* permitiu-me transitar com muita fluidez entre esses dois universos, o da cena teatral e o da pesquisa acadêmica.

A *Transcorpografia* é, então, o “abandonar” do caderno de anotações de campo, para “ser” o sujeito pesquisado. Essa experiência pode ser levada também, a cena teatral através da técnica da *Mimesis Corpórea* na construção do personagem pesquisado. Desenvolvi essa experiência de transpor a atividade performática do sujeito para o palco no espetáculo teatral “Uma Trilogia Baiana”. Essa criação demonstra a possibilidade real da *transcorpografia* no palco do teatro.

Esse contato *transcorpográfico* com os vendedores e comigo mesmo como *performer* foi inesquecível, pois jamais vou esquecer a generosidade, o companheirismo e o cuidado que eles tiveram em todo o processo do trabalho. Além do mais, esse processo metodológico pode auxiliar outros artistas que pretendem desenvolver um trabalho prático-teórico no campo das Artes cênicas. Pretendo desenvolver um estudo mais aprofundado e sistematizado sobre esse processo metodológico no doutorado.

Desenvolvi igualmente um estudo sobre a *performance* desses vendedores justificando-a através da teoria da *Teatralidade Cotidiana* e da *Espetacularidade*, propondo uma interface com a Etnocenologia que defende manifestações espetaculares organizadas em determinadas culturas, para explicar a teoria da Baianidade desses vendedores, utilizando a Etnografia transgressora como mote para a descrição de suas *performances*.

O estudo das *performances* inseridos na estética do Teatro Popular vem sendo objeto expressivo de estudos nas academias universitárias. Confirmando essa tendência, temos no Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas/UFBA a linha de pesquisa “Matrizes Culturais na Cena Contemporânea”, na qual estou inserido como aluno e que me permitiu desenvolver essa dissertação.

Meu papel enquanto artista é o de desenvolver minha arte com verdade e simplicidade. A forma que encontrei para desenvolver minha verdade, foi falando da verdade de outras pessoas que eu admiro e que acredito, como, por exemplo, João do Camarão e Romilda Rosinha. Sinalizei que artistas como eles são discriminados pelo fato de desenvolverem sua arte em outro âmbito, que não o do Teatro. Identifiquei também que eles não são considerados artistas, pelos artistas, porque não fizeram uma faculdade de artes ou não estão nos edifícios-teatro da cidade. A Teatralidade nos é inerente e podemos desenvolvê-la em nossas ações diárias, pois o artista nasce de seu poder de pensar a vida, de sua criatividade.

Minha satisfação com o presente trabalho decorre também da possibilidade de contribuir com as Artes Cênicas, seja assumindo a *performance* de vendedores-ambulantes como teatral, seja propondo uma Etnografia transgressora em minha escrita, ou seja, ainda, desenvolvendo uma proposta metodológica – *Transcorpografia* – que poderá auxiliar o trabalho de investigação de futuros artistas/pesquisadores.

6.- Bibliografia

- ALBERGARIA, Roberto. *O mundo humano-baiano como vontade e representação*. Salvador. Editora da UFBA, 2001.
- ARAÚJO, Fábio. *O circo e suas técnicas: a importância da arte circense para formação do ator*. Salvador. UFBA, 2001. Monografia.
- ARAÚJO, Nelson. *Pequenos mundos. Um panorama da cultura popular da Bahia*. Tonos I e II. Salvador: EDUFBA, Casa de Jorge Amado, 1988.
- ARTAUD, Antonin. *Le Théâtre et son Double*. Paris. Ed. Gallimard, 1981.
- BAKTHIN, Mikail. *A cultura Popular na Idade Média e no Renascimento*. São Paulo: Hucitec, 1987.
- BARBA, Eugenio e SAVERESE, N. *A arte secreta do ator*. São Paulo. Trad. Luiz Otávio Burnier. Campinas. Editora da Unicamp, 1995
- BARTHES, Roland. *Écrits sur le théâtre*. Texte réunis et présentés par Jean-Loup Rivière. Paris .Édition du Seuil, 2002.
- BASTIDE, Roger. *Sociologia do folclore brasileiro*. São Paulo: Anhembi, 1959.
- BAUMAN, Zygmunt. *O mal estar da pós-modernidade*. São Paulo. Jorge Zahar editor, 1997.
- BERTHOLD, Margot. *Historia do teatro mundial*. São Paulo: Perspectiva, 2001.
- BIÃO, Armindo e C. GREINER (org.). *Etnocenologia, textos selecionados*. São Paulo: Annablume, 1999.
- _____, etal. *Temas em contemporaneidade, imaginário e Teatralidade*. São Paulo: Annablume, 2000.
- _____. *Théâtralité et Spectacularité Contemporaine à Bahia..* Paris: Université de parisV, 1990. Tese de Doutorado.
- _____. *Estética Performática e Cotidiano*. In : TRANSE\ UNB, Brasília, 1996.
- _____. *O obscuro em cena ou o tcham na boquinha da garrafa*. Revista Repertório Teatro e Dança. Salvador, ano 1, nº 01, PPGAC – Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas da UFBA, 1998.
- _____. *Aspectos Epistemológicos e Metodológicos da Etnocenologia: Por uma Etnocenologia Geral*. In Memória ABRACE I. Anais do Congresso

Brasileiro de Pesquisa e Pós-Graduação em Artes Cênicas. São Paulo: ECA – USP – FAPESP, 1999.

_____. *Uma encruzilhada chamada Bahia*. Revista da Bahia. Salvador. FUNCEBE, 2004.

BOLOGNESI, Mário Fernando. *Palhaços*. São Paulo: Editora UNESP, 2003.

BONFITTO, Matteo. *Ator compositor*. São Paulo: Perspectiva, 2002.

BURNIER, Luiz Otavio. *A arte do ator: da técnica à representação- Elaboração, codificação e sistematização de técnicas corporais e vocais de representação para o ator*: São Paulo: Departamento de Semiótica da Cultura. PUC, 1994. Tese de Doutorado.

CADERNOS DO JIPE-CIT nº 10, 11, 12, e 13– Grupo Interdisciplinar de Pesquisa e Extensão, Imaginário e Teatralidade. Universidade Federal da Bahia. Escola de Teatro, Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas, Escola de Dança, 2003, 2004 e 2005.

CARRELLI, Mario. *Culturas cruzadas*. Campinas – São Paulo. Editora Papirus, 1994.

CASCUDO, Luís da Câmara. *Dicionário do Folclore Brasileiro*. Rio de Janeiro. Ediouro, 1972.

CHAUI, Marilena. *O que é ideologia*. Brasília Editora brasiliense, 1980.

CHEKHOV, Michael. *Para o ator. Do original: To the Actor*. Trad. Álvaro Cabral. São Paulo: Martins Fontes, 1986.

CLAVILIER, Michele e DUCHEFDELAVILLE, Danielle. *Commedia dell'Arte : Le jeu masqué*. – Réimpr. – Saint – Martin- d'Herès (Isère) : PUG. – Theatrum Mundi

CLIFFORD, James. *A experiência Etnográfica: a antropologia e literatura no século XX*. Organizado por José Reginaldo Santos Gonçalves. Editora UFRJ. Rio de Janeiro, 2002.

COHEN, Renato. *Performance como linguagem*. São Paulo: Editora Perspectiva, 1984.

DERRIDA, Jacques. *Structure, sing end play in the discourse of the human sciences*. New York. University Press, 1970.

DOIMO, Ana Maria. *A Vez e a Voz do Popular: Movimentos Sociais e participação política no Brasil pós-70*. Rio de Janeiro. Editora Relume-Dumará: ANPOCS, 1995.

DUCHARTRE, Pierre Louis. *La Commedia dell'Arte*. Paris : Librairie Théâtrale, 1977.

ECO, Humberto. *A definição de arte*. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1972.

FERNANDES, Ciane. CORPO-IMAGEM-ESPAÇO: Transformando Padrões através de Relações Geométricas Dinâmicas. Artigo oriundo de palestras ministradas no Departamento de Artes Visuais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul em maio de 2005.

FERRACINI, Renato. *A arte de não interpretar como poesia corporal do ator*. Campinas, SP: Ed. Da Unicamp, 2003.

FO, Dário. *Manuel minime de l'acteur*. São Paulo: Ed. SENAC, 1998.

FOUCAULT, Michael. *Nietzsche, genealogy, history*. IN: Language, counter-memory, practice. Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 1977.

_____. *Power/Knowledge*. New York: Pantheon, 1980.

GEERTZ, Clifford. *Interpretação das Culturas*. Rio de Janeiro, 1999.

GOFFMAN, Erving. *A representação do eu na vida cotidiana*. Tradução de Maria Cecília Santos Raposo do original, "The presentation of self in everyday life. Petrópolis: Vozes, 1985.

GOLDENBERG, Mirian. *A arte de pesquisar*. São Paulo: Editora Record, 1997.

GREINER, Cristina. Revista Repertório nº 2, 1999

GROTOWSKI, Jerzy. *Em Busca de um Teatro pobre. Do original em inglês: Towards a Poor Theatre*. Trad. Aldomar Conrado. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1987.

GUSMÃO, Rita. *O ator performático*. Revista; Performance, Sociedade e Espetacularidade. Brasília: Editora, Universidade de Brasília, 2000.

HALL, Stuart. *A identidade cultural na Pós-modernidade*. São Paulo: Editora DPeA, 2002.

_____. *Da Diáspora; Identidades e mediações culturais*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2003.

HUGO, Victor. *Do grotesco ao sublime*. Trad. Do prefácio de Cromwell e notas de Célia Berrettini. São Paulo: Perspectiva, 2002

KHAZNADAR, Chérif. *Contribuição par o conceito de Etnocenologia*. São Paulo: Annablume, 1999.

LABAN, Rudolf. *The Language of Movement. A Guidebook to Choreutics*. Lisa Ullmann, Ed. Boston: Plays Inc., 1976.

LACERDA, Maria Betânia. *A importância da palmeira açazeiro*. Belém-Pará, 1992.

- LAPASSADE, Georges. *Les états modifiés de conscience*. Paris: Nodules\ PUF, 1987.
- LEMOS DE QUEIROZ, José Álvaro. *Pregões: Os sons dos mercadores*. Salvador - Ba, 2004. Dissertação de Mestrado pela Escola de Música da UFBA
- LORELLE, Yves. *Les corps, les rites et la scène : Des origines au XXème siècle*. Paris: Les éditions de l'Amandier / Théâtre, 2003.
- LUBISCO, Nídia Maria Lienert. *Manual de estilo acadêmico: monografias, dissertações e teses*: 2 ed. rev. E ampl. – Salvador : EDUFBA, 2003.
- LUNA, Sergio Vasconcelos de. *Planejamento da pesquisa*. São Paulo: Editora da PUC-SP, 1998.
- MAFFESOLI, Michel. *A conquista do presente*. Rio de Janeiro : Rocco, 1984.
- MARTIN, Serge et PEZIN, Patrick. *Le fou roi des théâtre : Voyage en commedia dell'Arte*. Saint-Jean-de-Védas: L'Entretiens édition, 2003
- MARTINS, Suzana. *Dança Popular Baiana : uma reflexão contemporânea*. Memorial Abrace III- anais do III congresso brasileiro de pesquisa e Pós-Graduação em Artes Cênicas. Santa Catarina: Universidade de santa Catarina, 2003.
- MAUSS, Marcel. *Sociologie et Antropologie*. Éditions Press Université de France. Paris, 1989.
- MERIZ, Paulo Ricardo. *O espaço cênico no circo-teatro*. Volumes I e II. Rio de Janeiro: Editora da UNI-RIO, 1999.
- MOURA, Milton. *Carnaval e baianidade: Arestas, curvas na coreografia da identidade do carnaval de Salvador*. UFBA – FACOM -, 2001. Tese de Doutorado do Programa de pós-Graduação em Artes e Cultura Contemporânea da Universidade de Comunicação.
- PÁDUA, Elisabete Martallo Marchesini de. *Metodologia da pesquisa*. Papyrus editora, 1997.
- PASSOS, Fernando. *Corpos em trânsito X tráfico de danças: coreografando (nas) fronteiras*. Artigo publicado na Revista da FUNARTE nº 1. Fundação Municipal de Montenegro, 2001.
- _____. *Borderculture, la frontera ea cultura dos muros: ethnoscapas da globalização em dança*. Artigo publicado na Revista da FUNARTE nº 1. Fundação Municipal de Montenegro, 2001.

- _____. *Fronteiras do gênero e gêneros da fronteira; negociando performatividades da dança na arena das artes*. Artigo publicado na Revista da FUNARTE n° 1. Fundação Municipal de Montenegro, 2001.
- PAVIS, Patrice. *Dictionnaire du théâtre*. Paris : Armand Colin Vuef, 2002
- PIRES NETO, Josias. *Bahia Singular e Plural: Registro audiovisual de folguedos, festas e rituais populares*. Salvador: Secretária de Cultura e Turismo, Fundação cultural, 2005.
- PITOMBO, Renata MOTTA, Vera e outros. *O corpo ainda é pouco*. Fira de Santana Bahia. Editora C. dos autores, 2000.
- PRADIER, Jean-Marie. “*Etnoscenologie, Manifeste*”. Paris: Théâtre \Public, 1995.
- _____. *Etnocenologia: A carne do espírito*. Tradução; Armindo Bião. Revista Repertório de Teatro e Dança do Programa de Pós-Graduação em Artes Cênicas da UFBA – PPGAC – ano 1, n° 01. Salvador, 1992.
- _____. “Ethnoscénologie: Lê chair de l’esprit”, in Théâtre 1, Paris : Univercité de Paris 8 – Saint-Denis, 1998.
- _____. Ethnoscénologie, manifeste, in théâtre public 123. Paris: Mai – juin, 1995
- RABETTI, Beti. *Memória e Culturas do Popular no Teatro: O Típico e as Técnicas*. Artigo publicado na Revista Percevejo n° 8. Departamento de Teoria do Teatro, Programa de pós-Graduação em Teatro, UNIRIO, 2000.
- REVISTA REPERTÓRIO DE TEATRO E DANÇA. Ano 3 numero 4. Salvador: EGBA, 2000.1.
- REVISTA REPERTÓRIO DE TEATRO E DANÇA. Ano 4 numero 5. Salvador: EGBA, 2001.
- RISERIO, Antônio. *Caymmi: Uma utopia de lugar*. São Paulo: Perspectiva, 1993.
- RODRIGUES, Ana Isaura Pina. *O Ritual de Venda e a Performance dos Vendedores do Shopping Center Conjunto Nacional de Brasília*. Artigo publicado na Revista: Performance, Cultura e Espetacularidade. Brasília. Editora Universidade de Brasília, 2003.
- ROSA, Maria Cristina e outros. *Festa, lazer e cultura*. Campinas SP. Ed. Papyrus, 2002.
- ROSSI, Nasi. *Il clown tra il circo e il teatro*. Itália, 1988.
- RUIZ, R. *Hoje tem espetáculo? As origens do circo no Brasil*. Rio de Janeiro: INACEN/MinC, 1987.

- SANTOS, Jair Ferreira dos. *O que é Pós-moderno*. Brasília: Editora brasiliense, 1986.
- SCHECHNER, Richard. *O que é performance?* Ensaio publicado no livro; O Percevejo Ano II, 2003, n° 12.
- SIMMEL, Georg. *La philosophie du comédien*. Éditions Circé. Paris, 2001.
- SOUZA, Jessor. *Café com queijo – Concluindo*. Revista do LUME. UNICAMP – LUME – COCEN. Campinas: UNICAMP, n° 4 , 2002.
- STANISLAVSKI, Kosntantin. *A preparação do ator*. Trad. Pontes de Paula Lima. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1982.
- _____. *A Construção da Personagem*. Trad. Pontes de Paula lima. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1986.
- _____. *A Criação de um papel*. Trad. Pontes de Paula Lima. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1984.
- TEIXEIRA, J. G. L.C. e GUSMÃO, Rita. *Performance, Sociedade e Espetacularidade*. Brasília: Editora, Universidade de Brasília, 2000.
- UBERSFELD, Anne. *Les termes clés del'analyse du théâtre*. Éditions du Seuil. Paris, 1996.
- VALLE, Christina. *Folgedos : a cultura e o lúdico*. Artigo publicado na revista da Bahia n° 38. Salvador. FUNCEB, 2004.
- VILLIERS, André. *L'acteur comique*. Saint-Germain: Presses Universitaires de France, 1987.
- ZUMTHOR, Paul. *Introduction à la poésie orale*. Paris: Seuil, 1983.
- ZUMTHOR, Paul. *A letra e a voz: a "literatura" medieval*. São Paulo: Companhia das Letras, 1993.

7. ANEXOS

ANEXO 1

O mercado do Ver-o-Peso, em Belém do Pará, é uma grande feira livre, onde os nativos da cidade comercializam produtos típicos. *“O mercado é na realidade um conjunto de prédios onde funciona a maior feira ao ar livre da América Latina, com mais de 2000 barracas com vendedores, onde encontra-se todo o tipo de produtos naturais e industrializados da região amazônica, como frutas, ervas, peixes e produtos da Zona Franca de Manaus⁹⁹”*. E esses produtos em sua maioria são:

- A Andiroba, remédio natural de origem indígena que pode ser utilizado para curar inflamações na garganta, no qual 90% da população paraense faz uso de medicamentos desta natureza;
- A Mandioca, contendo esta, elementos fundamentais no preparo do Tacacá, que é uma sopa de origem indígena com uma tradição cultural expressiva na cidade de Belém. Para o preparo do tacacá se extrai da mandioca a goma (que é um mingau feito de uma massa fina e branca, resultado da mandioca ralada para se extrair o tucupi) e o Tucupi (suco de cor amarelada extraído da mandioca e fervido com alho e chicória) ambos, juntamente com o camarão seco a pimenta de cheiro (que é a pimenta de cor amarelada, típica da região norte do Brasil), e o jambu, que é uma erva nativa da família do agrião considerada como afrodisíaca. A mistura desses produtos naturais é que formam o que os paraenses chamam de tacacá;
- O Tucumã é fruta do mato como o açaí, só que um pouco maior. Ele nasce de uma palmeira cheia de espinhos e alta. Espera-se o fruto amadurecer e cair para se descascar e comer sua polpa no sanduíche, na farinha, com café ou puro;
- O Pato no tucupi, que é um prato peculiar da Amazônia brasileira, em geral, é servido em forma de caldeirada, e seu caldo, o tucupi, é feito com o sumo da mandioca. O tucupi, após ser retirado, é fermentado e fervido várias vezes para a eliminação de substâncias tóxicas, e para

⁹⁹ Fonte da Revista ver-o-Para. Revista de número 14, pág. 18. Artigo sobre o Ver-o-Peso em Belém do Para.

que nele possa ser cozido o pato, cortado em pedaços depois de ter sido assado no forno. O principal tempero, além dos convencionais, é o jambu, que torna o prato picante e com sabor exótico.

•Finalmente encontra-se no Para o popular e tradicional Açaí, que tem uma grande importância para a população paraense, pois ele possui varias utilidades, seja como matéria-

•prima ou como alimento básico de grande parte da população. Maria Betânia da Silva Lacerda, em seu livro *A importância da palmeira açazeiro*, diz:

“(...) A tradição de consumir o açaí é uma herança cultural, originaria de costumes indígena. Em alguns bairros de Belém, o açaí assume uma importância peculiar, pois significa a base alimentar de muitas famílias, além de garantir a reprodução social e econômica da população¹⁰⁰ (...)”

¹⁰⁰ LACERDA, Maria Betânia da Silva. 1992, pág. 08.

ANEXO 2

Entrevista com João do Camarão.

Após quase uma semana de observação da performance do performer João do Camarão, do dia 09 ao dia 13.02.04, na praia do Porto da Barra, em Salvador-Bahia, João do Camarão concedeu uma entrevista ao final de sua jornada de trabalho. Era 17:35h da tarde, um sábado:

Fábio - Você acabou sua venda de camarão agora, precisamente 17:35h da tarde...O que você vai fazer agora?

João - Agora é o seguinte...eu vou chegar ali na Churrascaria Ancoradouro, ta vendo aqui? (mostra a escritura da camisa, que na parte de trás está escrito: *Restaurante Ancoradouro, patrocinador oficial do João do Camarão*) Churrascaria Ancoradouro.

Fábio - Ah, você tem um patrocínio...

João - Patrocinador oficial do João do Camarão. Então, eu vou chegar lá e vou comer um...Uma picanha, ah, ah, ah...é uma picanhazinha de lei, né, com um feijão tropeiro...E saindo daqui eu vou ainda no atacadão fazer um negócio de umas compras de bebidas pro carnaval. Eu tô ai esquematizando, meu, meu...esquema de carnaval...

Fábio - No carnaval você vai está com uma barraquinha de camarão não é?

João - É, um balcãozinho. E ai, depois eu vou pra casa, hoje à noite eu não devo sair pra lugar nenhum, que eu tenho muita coisa pra organizar...Camarão pra aprontar. Agora, amanhã...amanhã é domingo, né, eu vou no Casquinha do Ciri dançar um bolero com a namorada, que ela gosta de dançar um pouquinho. E segunda-feira, também, eu devo ir lá no Aéro Clube dançar um pouco também e...e, é isso, vou levando ai. E é só isso, só isso, ah, ah, ah...

Fábio - E como você conseguiu esse patrocínio?

João - Ah, aqui na praia mesmo.

Fábio - Mas foi por amizade?

João - É, amizade da praia mesmo.

Fábio - Mas foi você que chegou até ele, ou foi ele...

João - Ele que chegou até mim, ele que chegou até mim!

Fábio - E porque você acha que uma pessoa chega até você te oferecendo patrocínio?

João - Ah, pra poder levar o turista pra casa dele, né...por que eu sou aquele cara assim é...comunicativo, né, fazendo uma boa comunicação, né. A minha cultura, não é uma cultura do povo da Universidade, a minha cultura é do dia-a-dia, da vida, universal, né, que a gente aprende no decorrer do tempo. Então, ele achou legal, né...

Fábio - Essa atividade que você faz hoje, você aprendeu com alguém?

João - Não, não, aprendi no dia-a-dia mesmo. Aprendi sozinho...Eu já fui muita coisa; motorista de táxi, vendedor de picolé, pião de obra, estivador, garimpeiro, entendeu? Então, de tudo um pouquinho eu já fiz na vida...Já dei muito duro!

Fábio - E como começou João, o camarão?

João - Ô... o camarão, na verdade, eu comecei no Rio de Janeiro. Eu comecei o camarão em 1988, mas agora, só que no Rio eu só trabalhava só no verão. Ai eu vim pra que, o Porto da Barra, que é uma praia que tem cliente o ano todo, né... não é que nem no Rio de Janeiro. Copacabana...Fica muito dividida, né. Aqui não, aqui, a gente trabalha o ano todo, né...mas eu não sou carioca não, vii, eu sou baiano.

Fábio - Era isso que eu ia perguntar agora...

João - E sou baiano, eu sou baiano...agora, eu fui um dos melhores... Não, não vou dizer assim não...um dos melhores não, mas um bom sambista do Rio de Janeiro. Já fui capa de varias revistas no Rio, é... como vendedor de camarão, já teve varias matérias comigo; revista Veja, Jornal A Tarde, Tribuna da Bahia...e como sambista todas as revistas de ponta eu já fui. Aquela revista, Brasil, eu já fui capa, revista Manchete, todo o ano, revista Caras, Fatos e Fotos, Isto é, Amiga...essas revistas tudo eu tinha documentado como sambista na avenida...

Fábio - Tudo isso João, você acha que se deve a quê? Por que essas pessoas te procuram pra te oferecer patrocínio, pra você ser capa de revista, pra você sair em jornal...

João - é por que tudo que eu faço eu faço com amor, né... eu venho com suinwg, né, no caso, eu venho numa frente de bateria, geralmente eu venho com um instrumento leve, então, eu venho sambando, dançando e cantando o samba da minha escola, entendeu? Minha escola de samba é a verde e rosa, mas eu saí em varias escolas de samba do Rio. Agora, só que na Mangueira, eu fazia parte do

grupo show. Então, eu viajei pra Europa com a Mangueira, entendeu, pra outros Estados do Brasil. No Salgueiro, eu também fazia parte da bateria e do grupo show, com algumas viagens, não viagem internacional, mas viagem pelo Brasil mesmo...já fiz muito pelo Salgueiro...mas a Mangueira é assim, a Mangueira é a Mangueira, ah, ah, ah...

Fábio – E, você canta não é João?

João - Cant...é...canto...é. Já tive grupo de pagode também. Na verdade, o seguinte; eu nunca cantei como titular de uma banda, mas eu sempre fui back-vocal de bandas. Eu sou instrumentista, né, percussionista, então, eu sempre fui back. Agora, pro camarão, eu tô por sinal há três semanas, ai, dando canja no Rock in Rio. Eu cantei no Chopin do pissírico, ai, ele me deu a oportunidade, então, eu mandei ver lá...com a nova do João, lá eh, eh, eh...

Agora, quarta-feira eu vou dar uma canja no show do Atila Lima, cantor baiano que ta ai fazendo sucesso ai, que por sinal, eu tenha até que comprar o cd dele...ta até carinho o cd do cara, mas o cara é meu brother, ai eu digo; vou comprar o cd do cara. E veja, paguei 15.90 por um cd...mas o cara é meu amigo da paz, entende, e é por ai... Eu tenho uma música gravada no carnaval, eu tenho uma música gravada no carnaval da Bahia, *o camarão frito*, ta gravada ai, ta sacudindo.

Fábio – E, qual é a receita João?

João - A receita é o seguinte; Muito amor, muito carinho, né, fazer com dedicação. Essa que é a melhor receita né!

Fábio - Você se acha um artista João?

João - Não...eu me acho assim...um cara...um vendedor ambulante. Só que eu vendo com carinho, eu vendo com alegria, e o cliente gosta disso, o cliente gosta de ver você sorrindo. Ele quer ver você de dente aberto, e não precisa fazer nada, não...não precisa dizer, por exemplo, me compre. Agora, você sorri para o cliente ele se sente atraído, entendeu...Então, eu acho que é isso ai...

Fábio - Mas você sabe que você é um vendedor diferente dos outros vendedores ambulantes...

João - È... Não sei se sou diferente. Eu sei que gosto de fazer o meu trabalho, assim, descontraído. Eu venho cantando, dançando homenageando, eu dou boas vindas aos meus visitantes, eu digo assim: Alô, alô vocês sejam bem vindos à Bahia, esta terra de encanto e magia...tem até uma música em cima disso. Ai, eu

também fiz uma música em cima disso: “*Axé minha Bahia, axé para todo o povão, axé pros meus amigos visitantes, um axé do João de Camarão*”...entende? Eu faço o improviso, ai, viu...é pra agradar, né, por que...tem que ser agradável.

Fábio - Mas isso tudo que você faz, a música, a caminhada, o jeito de movimentar os braços, a dancinha, é tudo improvisado?

João - é tudo improvisado! A dança tem um suing próprio, eu danço um pouquinho também, isso ajuda. Eu sou sambista profissional, eu danço um pouquinho de gafieira, entende? Eu danço um pouquinho de tango, bolero, tha-tha, danço salsa e merengue, entendeu? Forro...então, eu tenho já...esse suing...isso porque agente já dança um pouquinho, entendeu? E o restante ai, a gente sacode, ah, ah, ah...

Fábio - Mas você tem noção de tudo que você faz enquanto está vendendo?

João - é, mais ou menos. No meu caso eu tenho um pouco de noção, né, então, eu tenho noção do tom que tenho que dar na hora de cantar, cantar pra não ficar roco, entendeu? Cantar no tom certo entendeu? Então, eu tenho noção da coisa.

Fábio - Isso quer dizer que você tem um cuidado com a voz...

João - Claro, eu tenho que cantar no limite da minha voz, né, por que se eu cantar acima do meu tom, eu vou estourar a garganta, ai eu não vou vender camarão, né, por que se eu não cantar, eu não vou nem acertar chegar na praia.

Fábio - E, qual é esse cuidado que você tem...você toma alguma coisa?

João - Não, eu não tomo nada. Eu tomo cuidado só em procurar em tirar minha música no tom certo, né, tirar em cima da minha voz, pra não extrapolar, senão eu vou passar do limite, e ai eu estouro a garganta e no outro dia eu não trabalho. Então, eu procuro manter minha garganta em forma... puxando no tonzinho certinho eu vou cantando todo o dia, sem problema, graças a Deus, até hoje nunca tive problema, e espero que nunca tenha, por que minha garganta é meu ganha pão, também, ah, ah, ah... faz parte...

Fábio - E, você conhece alguma peça de teatro João?

João - Conheço sim, e por sinal eu tenho um irmão que é ator, eu tenho um irmão que é artista plástico, carnavalesco em São Paulo. Ele é o carnavalesco que pegou a escola de samba Tatuapé. Ele pegou ela lá no chão, né, no grupo... no grupo, pequenininho, subiu pra uma colocação 16 e agora ela ta no primeiro grupo. Então, eu tenho um irmão que é ator, artista plástico... Ele é um gênio,

por que meu irmão é um cara assim que o que vê, pensar, pensar e imaginar, fala ao meu irmão que ele faz.

Fábio - Você sabe que você pode ser comparado como um ator, pela sua performance, como um comediante...

João - Até aí eu não sabia, né... ah, ah, ah... tô sabendo agora. Agora, o seguinte: Eu já fui convidado pra fazer uma peça. Por sinal, tem um artista global aí, que ele tá montando uma peça e me convidou... me esqueci o nome dele aí... me convidou aqui na praia. Disse se eu gostaria de participar de uma peça... eu disse sim, e ele diz; só tem uma coisa, tem que viajar. Aí eu disse; tá bom... contanto que não atrapalhe meu trabalho... não tem nenhum problema, ah, ah, ah... pena que esqueci o nome dele! E outra, no ano passado me convidaram pra uma peça, só que na época eu não tinha condições, eu tava ocupado com o camarão. Aí não deu... mas eu já tive contatos pra isso.

Fábio - Mas você nunca fez teatro e nem mesmo estudou teatro?

João - Eu... nunca nem... eu tenho só o quarto ano primário, meu amigo, o quarto ano primário. Meu estudo é a cultura do dia a dia, da vida... aprendi no mundo. O mundo me ensinou a dançar, a comunicar, a saber é...saber... tratar bem as pessoas, né, tratar as pessoas com bom humor, com carinho, pra poder ser agradável pro cliente, por que o cliente é a alma do negocio, por que se você tem cliente, você tem renda o ano todo e se você não tem cliente, você falha, né, ah, ah, ah...

Fábio - E o que você acha da cultura baiana, João?

João - A cultura da Bahia é rica, né, por que a Bahia tem aquele enquanto todo, né, tem a magia, tem o candomblé, que na verdade, nossa musicalidade vem de lá, por que nos somos descendentes afro, né. Então, essas coisas já vem do sangue, né, veio com o africano de inicio que eles são um povo festeiro, né. Apesar de pessoas humildes, mas são pessoas que gostam da festa, como a gente. Tem até aquele ditado que diz que o baiano é preguiçoso, né, mas o baiano não é preguiçoso não, o baiano gosta de festa, como eu. Olha só, eu trabalho todos os dias. Trabalho de dia e de noite. De noite eu trabalho, por que tenho que comprar o camarão, mas eu gosto de curtir minha festa, né, por que eu não posso curtir minha festinha? E por que eu faço isso eu sou preguiçoso? Eu não sou preguiçoso não, eu sou alegre, sou brincalhão, não é meu compadre? (Nesse momento, João faz essa pergunta a alguém que estava ao lado dele),

Baiano é preguiçoso? Concorda comigo, eu não?(a pessoa somente sorrir) O baiano é festeiro, de dia ele trabalha e de noite ele vai pro regue... e vamo balançar e vamo sacudir, ah ,ah, ah...

O baiano trabalha é muito! Eu não concordo nunca com essa idéia que o baiano é preguiçoso. Uma vez eu vi uma... eu tava ouvindo a radio Globo, no carnaval, ai um cara fez uma entrevista para a radio Globo, dizendo que na Bahia, o baiano é preguiçoso. Ai eu digo, porra, não... ai eu tentei ligar pra radio Globo, no Rio de Janeiro, que era essa que eu tava ouvindo, pra rebater isso, por que porra, eu disse; porra, o baiano não é preguiçoso, porra nenhuma... o baiano... desculpa a expressão da palavra...

Fábio - Fica a vontade, João, pra você falar o que você quiser...

João - Eu pedi desculpa, por que eu sei que não é muito educado, né, ah, ah, ah... o baiano não é preguiçoso, o baiano é trabalhador. Agora, o baiano é guerreiro, entendeu, a gente trabalha, mas a gente gosta de dançar, de curtir, por que porra, ninguém é de ferro. A gente tem que brincar também... pra poder relaxar, pra descontrair pra no outro dia a gente ir trabalhar em forma.

Fábio - E, você acha que o que você faz, João, é teatral?

João - Bom... as pessoas dizem, né... quem tem que fazer o julgamento se é teatral ou não, é você... não é meu camarada? (fala novamente com outra pessoa que estava ao seu lado) é o povo, é o povão que vai decidir.

Fábio - Então você diz que é o povo que vai decidir? Mas a questão é que o povo fala que sim, e que isso é inclusive, uma estratégia que você utiliza pra vender...

João - É exato... é uma brincadeira, né, eu mesmo brinco com a criança, por que o que acontece é o seguinte; nem toda pessoa gosta de camarão, mas a gente tem que agradar a todos, aqueles que compram e aqueles que não compram também. Sabe por que? Por que aqueles que não compram, não compra por que ele não gosta, mas ele tem um amigo que gosta, e se ele gosta da apresentação de João, ele pode até não gostar de camarão, ele pode não comprar, mas o amigo compra. Ai o cara me diz; porra João, eu não gosto de camarão, mas eu tenho aqui um amigo que gosta. Às vezes eu acho que eles fazem isso só pra me agradar. Uma vez uma criancinha me disse; pôxa, João...é uma coisa assim que me deixa até emocionado, até arrepiado, uma criancinha que chega pra mim e me diz, assim; João, que a criança é franca e objetiva, né, ela disse; João, eu não gosto de

camarão, João, mas eu venho na praia, por que eu gosto de você João... porra, isso pra mim é muito gratificante, né, eu me sinto assim... super... lá, lá no céu, né.

Fábio - E João, você conhece palhaço de circo?

João - Conheço, conheço...

Fábio - Então você sabe que o palhaço de circo trabalha pra tentar convencer o público de alguma coisa...

João - É, exatamente, exato.

Fábio - Então, você acha que o seu trabalho, que é também de convencer o público, pode ser comparado com a atividade do palhaço?

João - É mais ou menos, por que ai, eu conquisto o público com minha cantoria, com coisas engraçadas. Eu não chego, por exemplo, assim: Compre o meu camarão. Eu chego como o palhaço, brincando... *“você, querem comer um camarão, então chame o João”*... numa boa, sem estressar o cara, e depois tem muita gente que rir, mas tem gente que me diz que é ridículo... eu nem ligo por que não adianta você chegar pra pessoa e dizer: Me compre! Sabe por que? Porque tem pessoas que é o seguinte... eu, eu, se eu tivesse uma oportunidade de fazer uma palestra, para os vendedores ambulantes, eu gostaria muito de fazer, por que as vezes é o seguinte, eu tô vendendo o camarão e chega aqui o... menino de amendoim (João pega o menino que estava ao seu lado, um vendedor de amendoim, e o faz de exemplo para sua explicação). Então, se eu estou vendendo camarão pra essas três pessoas, a atenção deles está despertada pra mim, certo? Então é o seguinte; não adianta o menino do amendoim oferecer o produto dele, por que o pessoal não ta nem vendo, pois estão comprando camarão. Se ele quiser vender, ele tem que esperar que eu termine de vender pra ele poder chegar como uma novidade. Então, acontece o seguinte; se eu estou vendendo e ele chega, as pessoas nem o vêem e diz; não, eu não quero... e o pior é que às vezes as pessoas estão até afim de comprar o amendoim, mas o cara chega num momento que já tem uma pessoa vendendo alguma outra coisa, então eu... eu, porra, se eu tivesse uma oportunidade, eu gostaria de esclarecer isso para os meus amigos vendedores ambulantes, que quando um vendedor está vendendo alguma coisa, a gente tem que dar um tempo, da uma volta, e depois que um sair, a gente encosta, por que senão a gente perde de vender, por que às

vezes a pessoa tá até interessada, mas... E com isso ele perde a oportunidade de vender.

Fábio - E por que você usa essa camisa, que me parece uma estratégia sua, pois nele tem dois grandes camarões e está escrito em letras grandes: João do Camarão?

João - É minha espécie de uniforme pra trabalhar... ah, ah, ah; da que a pouco a gente vai ter um bloco de carnaval do João do Camarão, ah, ah, ah... do jeito que vai, da que a pouco da pra lançar alguma coisa aí...

Fábio - E as músicas que você canta, é você mesmo que as faz?

João - É, as músicas são todas criatividades dos meus neurônios, aqui ô (aponta para sua cabeça). Eu faço elas geralmente quando estou preparando o camarão. Uma vez eu fiz uma brincadeira, assim; *camarãozinho, fritinho, caprichadinho...* tudo meio tímidozinho, ainda não tinha esse jogo de cintura todo, não. Depois eu fui evoluindo; *camarãozinho, fritinho, caprichadinho, vamos comer o bichinho...* e por aí vai... e é claro, depois eu criei; *eu sou João e tô vendendo camarão*. E foi aí que fui me soltando mais. Ai depois, eu criei; *o bichinho de perna sem cabeça e sem orelha*, e fiz outra música em cima; *é festa, é festa e o verão chegou...* e daí, eu fiz outras música, né; *a dança do camarão; virada da maré*, que eu acho uma música bonita, que por sinal tá gravada em... no... na Itália, um italiano gravou aí. E tem; *camarão biche*, também. E... vou levando assim.

Fábio - E, você cria essas músicas baseadas em que? Você, por exemplo, trabalha com temas, o carnaval, o São João... você faz uma música pra cada época?

João - É mais ou menos. Pro carnaval da Bahia, eu fiz assim:

“Viva, viva, viva... viva, o povo brasileiro
Viva o carnaval da Bahia, contagiando o mundo inteiro
Viva o carnaval da Bahia, contagiando o mundo inteiro
Bata na palma da mão, tum, tum, tum
Venha com muita emoção, tum, tum, tum
Venha pro Porto da Barra, pra curtir esse verão.
Bahia, Bahia, Bahia que encanta os corações
De alegria, de alegria, alegria que eleva as multidões

Ô mulheres, mulheres, mulheres vocês são lindas do meu coração

Eu sou João e eu vendo camarão

E se vocês gostam de mim, batam na palma da mão”

(as pessoas que estão na praia começam a aplaudir João).

João - Obrigado, obrigado, obrigado mulherada, vâmo balançar, vâmo sacudir. Essa música, se alguém aproveitasse, seria uma música que, assim, iria sacudir no carnaval. É isso que a gente canta no dia a dia, ai.

Fábio – E, você faz alguma preparação corporal, João? Quero dizer, se você faz algum exercício antes de começar a trabalhar.

João - È eu já fiz, né, mas na verdade eu sempre fiz muito serviço pesado, né. Já trabalhei de estivador, trabalhei de pião de obra... esses serviços pesados. E a coisa mais leve que eu já trabalhei foi como motorista de táxi, né, fora isso, fui garimpeiro, né. Tudo braçal... e é assim que a gente faz nossa malhação, no dia a dia.

Fábio - È você anda na praia praticamente o dia inteiro...

João – E, eu não sou nem um Jovem não, eu tenho 50 anos de idade, ai, ah, ah, ah... cinquentinha cravado...

Fábio – E, qual é o segredo pra se chegar a essa idade e parecer ter muito menos?

João - Acho que deve ser amar bastante, né, ah, ah, ah... o coração esta sempre feliz, né. Quer ver uma coisa? Espera ai? Ô minha linda, diga ai, qual é o segredo pra gente se manter em forma? (pausa. João fala) A resposta é ter uma mulher linda como essa aqui, né, ah, ah, ah... (João beija as mãos da moça e em seguida conversa um pouco com ela fazendo duas ou três pergunta. Em seguida João volta pra entrevista). Se você tem uma mulher linda, como essa, você está sempre em forma, né!

Fábio - Muito obrigado João.

João - Obrigado a você, Fábio, e boa sorte!

ANEXO 3

Entrevista com Romilda

Fábio – Primeiro, eu quero te dizer que eu te admiro muito e que você é muito boa no que faz, é por esta razão que você está na minha pesquisa. Eu gostaria que você me contasse, agora, como que isso tudo começou na sua vida?

Romilda – A história é muito longa, porque...

Fábio – Pode falar...

Romilda – A história é muito longa, mas vamos lá. Tudo começou com um desafio, com uma ousadia minha. Eu não aceito ser discriminada nos lugares desde quando... eu, eu sempre fui um... eu era um camelô. Primeiramente, antes de ser um camelô de verdade, eu vendia nas praias doces, salgados, pãozinho de queijo... e de repente, de um nada, passei a ser camelô ambulante. E quando eu entrei num lugar aqui, e me disseram assim: Você não vai entrar aqui! Aí eu disse: Eu vou entrar sim! Ai, o cara me disse que ali não era permitido vender nada de produtos de camelô. Ai, eu disse: Tudo bem, mas a moça ali está entrando. Ai, ele me disse: Aquela ali, só está vendendo rosas, aquela pode entrar. Eu muito chateada, disse: Ah, quer dizer que ela pode e eu não posso? Ok, tudo bem...foi aí, que eu fui analisando, estudando, estudando...de repente, eu comprei uma rosa na rua, desfiz ele e disse: Eu vou entrar ali de onde me expulsaram! E entrei. Comecei a comprar rosas, e no começo eu decorava as rosas tudo louco, porque eu não sabia direito como fazer, e você sabe que a gente só aprende quando apanha. Eu aprendi fazendo errado, e no que eu aprendi fazer, fui procurando melhorar, me aperfeiçoar cada vez mais.

De repente, eu só dando errado, dando errado, saía pra vender e voltava, de novo, com a cesta toda de rosas, porque não era minha praia ainda. Então, quando eu fui acordar pra mim, eu disse: Ai meu Deus, que tal trabalhar de verdade com rosas! Olhe, a rosa ela faz união, traz sorte, traz felicidade, faz harmonia, traz paz, e rosa é natural, né! Tudo que você dá com carinho, com amor faz união das coisas. Então, que tal eu continuar a trabalhar com rosas, mas trabalhar mesmo, usando do poder que ela traz com ela mesma. De repente, eu fui fazendo, fui conhecendo melhor tudo isso, e enfim, deu no que deu... eu virei celebridade. Saí no Fantástico, Jornal A Tarde, Rede Bahia Revista, Ba TV, SBT, TV Salvador... enfim, hoje eu sou cartão postal de Pelourinho. Mas, eu

ainda, não estou consciente disso mesmo, porque mesmo se sabendo que sou cartão postal, eu fui, e sou discriminada, aqui mesmo nessa praça, não só nessa praça como na outra. Eu pra conseguir ficar aqui, quase definitiva, eu fui obrigada a tirar este crachá que eu vou te mostrar agora. Peraí, que ele está aqui...ih! se ele não tiver aqui...(Romilda procura seu crachá, sem encontrá-lo.)

Fábio – E você vendia o quê, antes?

Romilda – (não respondendo a pergunta) Ai meu Deus, cadê esse crachá? Se não veio aqui, tá lá em casa... ficou lá... eu vou olhar direito. Pra eu ficar aqui, tudo direitinho, eu tenho que ter esse crachá. Ai meu Deus, cadê ele? (procura novamente dentro da bolsa). Ficou lá, não tá aqui. Depois eu lhe mostro, na próxima entrevista...

Fábio – Tá bom. E antes de você ser discriminada nestes locais, você vendia o que?

Romilda – Sim, eu ficava vendendo... era as rosas, não, antes era os brinquedo eletrônico, pulseira, colares do Paraguai. Quando me botaram pra fora, eu tive que de alguma forma desafiar, e foi com as rosas que eu consegui... eu me meti e gostei, ah, ah, ah... de repente, quando chegava o carnaval, eu me disse: Poxa, o carnaval, o São João, não se vende rosa é uma época muito tumultuosa, muita gente, muita gente... o que eu vou fazer? Não tinha sentido voltar pra casa com a cesta cheia de rosas. Foi quando eu pensei mais alto e me disse: Eu tenho que usar minha criatividade... peraí... eu vou comprar uma máquina fotográfica! Que é essa (mostra sua câmera fotográfica), quer dizer essa já é a décima quinta máquina, porque as outras todas já quebrou. Observe como essa aqui é bem novinha...

Fábio – É verdade, ela é bem novinha! Eu te via com uma outra máquina, acho que era uma preta, é isso?

Romilda – Era uma preta, mas já tive várias, inclusive toda colorida. Enfim, já quebraram máquina minha, foi esse pessoal do *Hábeas copo*. Esse pessoal já me chutou, já me agrediu...

Fábio – O *hábeas copo* é aqui na praça, né?

Romilda – É aqui sim o *hábeas copo*, um tal de Cid ai. Se na próxima entrevista você quiser, eu te provo tudo, eu tenho um B.O (boletim de ocorrência), eu tenho tudo guardado. Eu tenho, inclusive, um *book*, que é minha história de vida, o tempo que venho trabalhando aqui, do começo ao fim. Pois é, eu tenho o B.O

de que eu fui posta pra fora, me bateram e eu tive, então, que dar queixa na delegacia. E tudo isso você sabe por quê? Por causa de ambição. E por que ambição? Te explico, porque chegou um estrangeiro e comprou a cesta de flores toda da minha mão, como sempre. Eles são muito carinhosos, porque a gente sempre é muito carinhoso com eles também, “é dando que se recebe”. Se você quer conquistar um cliente, você tem que conquistar com um sorriso, com alegria. Você não vai passar os seus problemas pra eles, vai? Não, você não vai. Então, o que é que eu fazia? Começava a beijar, a abraçar, a agradecer... eu comecei a usar “minhas criatividade”, tentando, tentando fazer algo diferente; pintar o rosto. E isso é o ano inteiro.

E então, eu virei “A fruta da época”, na páscoa você pode vir aqui que vai me encontrar de coelhinho, a não ser que depois deste desfile que eu vou fazer na segunda-feira, apareça alguém que me contrate...eu não sei.

Fábio – Tomara que sim ...

Romilda – Eu espero que sim. É pra concorrer a cinco mil, quatro mil, três mil e dois mil. Só que eu não vou a fim do dinheiro, eu vou a fim, sim, de encontrar alguém que me valorize, e que eu pare de ser discriminada, porque na verdade, meu sonho é ter meu próprio negócio, pra matar muita gente de raiva, é...

Fábio – E que negócio seria esse Romilda?

Romilda – Montar minha floricultura, é claro! Agora é uma floricultura diferente, uma floricultura assim... eu prefiro...eu pretendo conseguir uma passagem pra ir pra outro país, pra eu conhecer outros lugares e ver outras floriculturas diferentes, porque no Pelourinho não tem floricultura.

Fábio – É mesmo!

Romilda – E a minha vai ser a única ah, ah, ah... eu tenho certeza, porque eu confio quando a gente quer, a gente consegue. Basta dizer, eu quero, eu posso, eu sou merecedora. Eu, eu já consegui...e outra; não há vitória sem a derrota, eu tive muita derrotas, e agora está na hora de conseguir a minha vitória. Isso eu tenho certeza disso, porque quem confia naquele ali (aponta em direção ao céu), o Deus, o Deus vivo, ele nunca desampara. Você não tem, não tem nem noção do que tem por de traz dessa fantasia que esconde muitos problemas da minha vida.

A minha mãe está muito mal no hospital. Veio descobrir agora que está com câncer, e o que é que você... como é que você se sente, você sentindo que tem

uma mãe doente, bem mal, mas você tem que subir no palco para o seu público que não tem nada a ver com isso, sem que ele perceba que você está triste, com um problema? O que é que você me diz disso tudo? Você tem que esquecer o problema, pois esquecendo do problema, você tem vitória.

Mas no comecinho de sua doença eu comecei a dormir no hospital pra fazer companhia pra ela, só que aí, quem estava passando mal era eu, que não tava conseguindo vir trabalhar...(passa alguém no nosso lado e brinca com Romilda dizendo que ela virou importante, estrela, uma celebridade. Romilda, evidentemente, aceita a brincadeira e brinca também distribuindo sorrisos) Viu só você aí? Isso faz parte do meu trabalho, esses são meus clientes que chegam... e queira ou não queira a gente tem que dá satisfação. E eu acho que quando a gente vira celebridade é isso mesmo, ah, ah, ah... tem que ser simples e humilde e sincera.

Fábio – Então, você disse que não estava vindo trabalhar porque estava difícil pra você por causa da doença de sua mãe e...

Romilda – É, e todas às vezes que eu vinha trabalhar... eu via aquele frevo... eu tinha que sorrir, que dançar, aí vinham junto as lágrimas. Aí eu dizia; não é possível, meu Deus do céu, eu tenho que trabalhar, eu tenho que trabalhar. Só que aumentou as dívidas, aumentou, aumentou, cortou o telefone é... toda hora chegava um cobrador na minha porta e vinha cobrando, toda hora cobrando (longa pausa). Olha, sinceramente, eu levei fama de caloteira (Romilda se emociona e chora), desculpa, desculpa, eu tá chorando...eu sei que eu sou honesta, eu trabalho para ser honesta. Quando eu pintar a cara e me produzir com minhas criatividade, é porque eu quero mostrar que realmente eu gosto de trabalhar. Eu trabalho aqui, o ano inteiro, é de segunda a segunda, é de verão a inverno. Você pode chegar aqui na praça Quincas Berro d'água, onde muita gente fica me botando pra fora, que você vai sempre me encontrar lá. A não ser como eu estou lhe dizendo, tudo pode acontecer depois de segunda-feira. Eu tô botando muita fé! Eu não vou afim de ganhar quatro mil, cinco mil, dez mil, não, eu vou afim, sim, de fazer esse trabalho e mostrar todo o meu talento para o Brasil, que eu tenho certeza que eu tenho capacidade. Eu sei fazer dublagem de vários artistas, como por exemplo, um delas:

“De amor eu não morro,
O que eu posso é chorar de saudade.

Mas depois vou tentar refazer,
Minha felicidade (...)"

Essa é Alcione. Mas tem a Roberta Miranda também, que eu admiro muito:

"Hoje, eu queria simprimente, não acreditar,
Em tantas loucuras que eu fiz ao te amar,
Foram tantas magoas que eu tive que aceita a dor (...)"

Isso tudo é uma maneira de você tentar... desenvolver seu trabalho, mostrando um grande marketing. Porque se o cliente está triste, você tem que chegar sorrindo, tem que alegrar ele, tem que fazer com ele esqueça os problema dele de casa, não só os problema de casa, mas problemas maior como, de separação.

Eu sempre dou um jeitinho pra isso, é por isso que me chamam de cupido, saiba disso! Eu sou 1001 utilidade. Se eu senti que o casal não tá bem, e que o cara tá de um lado e a mulher do outro... triste, simprimente eu faço assim; (nesse momento Romilda faz gestos com os olhos, mostrando, apontando algo com eles), dou meu olhar de marketing, "Para um bom olhar, um bom entendedor basta". E se eu fizer isso, automaticamente, ele já olha pra que eu estou olhando. E de repente, eu vou lá e digo: Vai, meu, vai lá, vai lá, encara, encara, dá uma rosa pra ela, quem sabe! Olha, eu vou cantar uma música pra você, já que você ta aí tímido, só pense que ninguém gosta de abandono:

"Solidão, dá um tempo e vai saindo,
De repente eu vou sentindo,
Que você vai se dar bem,
Hu, hu (...)"

Sabe quem é essa? Sandra de Sá. E em cima da música eu acabo conquistando os dois. Eu faço com que os dois, um olhe para o outro... eu, eu tenho como provar que eu tenho cinco casais que realmente está morando junto devido ao meu jogo de marketing, de vender o produto até chegar na união deles dois.

De uma coisa eu tenho certeza, eu vou continuar lutando, se não for desta vez, se eu não for contratada neste desfile que eu vou fazer na segunda-feira, eu vou continuar insistindo, eu nunca vou perder a esperança. Já têm 15 anos que trabalho aqui, não é 15 dias, não. Eu sou conhecida nacionalmente, inclusive, se você pegar um ônibus da São Geraldo, você vai ver uma filmagem minha. Todos que viajam pela São Geraldo via São Paulo e outros lugares vai ver que lá tem

uma matéria comigo. E eles usam minha imagem, sem me dá nada em troca... mas uma coisa é certa, eu nunca vou botar uma ação nem com o IPAC, nem com a Globo, porque isso de alguma forma foi uma oportunidade que eles me deram para que eu pudesse mostrar meu trabalho para todo o Brasil. Então, de repente, eu não vou querer me prejudicar nisso. Como eu já disse, eu tenho certeza que só Deus é que vai me dá a recompensa, não é a Globo, não é o IPAC, não é a prefeitura, mas sim o apoio de todos que gostam de mim.

Se realmente alguém gostar do meu trabalho é só me contratar, o meu telefone é 387 – 2784, e o celular é, 99...é 9938... o celular eu não posso dizer agora porque não me lembro o número...eu comprei ele hoje, é por isso. Mas qualquer coisa é só ligar lá pra casa.

Fábio – É claro que vou ligar... mas vem cá Romilda, me diga aí, você se acha uma verdadeira artista?

Romilda – Ah, eu me acho sim, eu me acho uma grande artista, só que até hoje não me deram oportunidade.

Fábio – Você me disse que canta, que faz dublagem...

Romilda – Eu canto, eu faço a câmera lenta, animação em festas infantil...

Fábio – Me conta como surgiu esse movimento que você faz de câmera lenta? Ontem, eu vi e fiquei impressionado com sua qualidade técnica...

Romilda – É uma longa história...

Teve uma vez que a cantora Wanderléia, teve aqui pra fazer um show:

“Foi assim, eu vi você passar por mim,
E quando pra você, eu olhei,
E logo me apaixonei.
Foi assim (...)”

Então, eu senti que ela lá no palco, ela estava sentindo algo diferente. Eu vi, ela chorava muito, chorando muito. Aí, eu mentalizei; puxa, porque não acalmar aquelas lágrimas daquela artista tão... maravilhosa, talentosa, da época de Roberto Carlos. Porque não alegrar ela, se eu gosto de alegria! Aí, eu comecei a andar acompanhando o ritmo da música, no ritmo dela, quase como se eu fosse andar nas letras dessa música. Eu vou mostrar pra você, como eu mais ou menos fiz (Romilda dá uma pequena demonstração de como ela fez, e é exatamente como eu vi ontem)

Quando eu comecei a fazer essa andada em câmera lenta, ela me viu, me chamou no palco e enquanto ela cantava, eu andava, na câmera lenta, como se eu fosse um robô. Aí, ela pegou as rosas da minha mão e começou a chorar mais ainda, só que esse choro, agora, eu senti, que era de emoção pela beleza do meu trabalho. Aí, ela me abraçou com aquela emoção...como quem diz; poxa, eu tô passando por uma fase tão difícil. Eu senti isso nos olhos dela. E mais, senti também, que ela achou que minhas rosas trouxeram alegria para ela. Isso ficou muito marcado na minha vida, aquela mulher famosa, bonita que um dia, eu através do meu trabalho, eu fiz ela um pouco feliz. E desde daí, eu nunca mais perdi a câmera lenta. Eu comecei a gostar, a usar... aí, eu disse; vou começar a usar a câmera lenta para fazer sucesso nos palcos, pra atrair mais os cliente, pra chamar mais atenção dos cliente...

Fábio - Mas Romilda, a questão é, que vocês faz isso muito bem, e eu sempre pensei que você tivesse feito um curso, ou algo assim...

Romilda – Não, eu nunca tomei curso. Foi o tempo, o tempo que me ensinou, foi a rua que me ensinou. Eu fugi de casa com 16 anos... são tantas histórias que você não imagina...mas um dia eu pretendo escrever um livro, e nesse livro vai está a história da florista sofrida que lutou, lutou e chegou à vitória. Mas ainda não chegou a hora de escrever este livro, na hora certa eu vou escrever esse livro.

(passam algumas mulheres, antigas clientes de Romilda, e a cumprimentam fazendo algumas brincadeiras como; que chique... virou celebridade, foi? Me empresta esse brinco que pisca aí, ah, ah, ah...)

Aí ô, carinho humano... é muito bom, né!

Fábio – Romilda, você tem noção dessa alegria que você transmite para todos que te curtem?

Romilda – Eu tenho, eu tenho...

(passa um outro grupo de clientes – mulheres – e brinca com Romilda: - Virou celebridade, hein!)

Fábio – Eu te comentei isso Romilda, porque ontem quando eu falei com o teu amigo, aquele cara que você me disse pra conversar sobre você, uma das coisas que ele disse foi que você é muito feliz com o teu trabalho e que com isso você passa muita felicidade...

Romilda – Hoje eu sou feliz... mas é isso que eu estou lhe dizendo, a cada dia que passa, que você trabalha com amor e que você faz o que gosta, porque eu passei a gostar do que faço. Antigamente, eu fazia um trabalho muito... sofrido, porque era na praia... não era porque eu gostava, era por necessidade, mesmo. Enfim, quando você faz o que você gosta você passa a amar mais ainda. Olhe, às vezes, eu fico meia hora no palco antes de trabalhar, e isso é muito bom.

Fábio – Dança pra caramba, faz coreografia... é uma espécie de marketing, não é?

Romilda – Isso, exatamente. Eu já dei três palestras; na FIB (Faculdade Integrada da Bahia), lá no stiep, na Rui Barbosa, com a professora Rosa Helena que me convidou.

Fábio – Palestra de que?

Romilda – De vendas, de marketing de vendas, de ensinar como vender...

Fábio – E o que você explicou, ensinou pra eles?

Romilda – Ah, foi muita coisa boa. Eu sei que muitos gostaram e tornaram me contratar de novo, eu fiz já três vezes, inclusive, agora depois do carnaval eu tenho mais outra pra fazer.

Fábio – Então, o teu marketing é o teu próprio marketing pessoal mesmo!

Romilda – Eu vou marcar pra você conversar com a Rosa Helena que me contratou, pra ela lhe dizer como foi as aulas.

Fábio – Beleza, com prazer.

Romilda – Porque a gente não sabe nunca dizer, né, as outras pessoas que vão falar...

Fábio – Devem ter sido muito boa! Agora você me disse ontem, rapidamente, que você já foi atriz...

Romilda – Não, eu fiz o papel de atriz num grande desfile, aqui, no Pelourinho. Eu fiz a abertura do desfile. Deixa eu te mostrar mais ou menos como eu fiz.

(Romilda tenta fazer alguns movimentos, mas em seguida desiste, e me justifica dizendo que eu tudo verei no desfile da segunda-feira próxima, o qual ela vai se apresentar com a mesma performance).

Ah, eu não posso adiantar tudo agora, porque senão perde a graça para segunda-feira. Você tem que ir lá ver esse desfile, porque eu vou arrasar.

Fábio – Com certeza eu vou lá.

Romilda – Então, você tem que ir lá e vê.

Fábio – Com certeza eu vou, e vou levar comigo um fã clube bem grande pra você, ah, ah, ah...

Romilda – Ah, você tem que levar um fã clube bem grande, bem grandão, com faixas, gritos, ah, ah, ah...

Fábio – É isso aí, ah, ah, ah... agora me diga uma coisa; você já teve algum tipo de contato com o circo, mesmo que tenha sido somente como espectadora?

Romilda – Não, não...ah, sim... foi quando eu tinha..., essa é uma estória que você vai dá risada, é engraçada essa estória. Quando eu tinha seis... uns oito pra nove anos, minha mãe me disse pra comprar tomate e uns tempero. E de repente quando eu chego em frente da venda, eu vejo um grande circo. Aí alguém me disse; - olha tá tendo um concurso ali pra quem dançar melhor e o ganhador vai ganhar um saco de balas. E eu, como todas crianças, interesseira, né, eu digo; eu vou. E claro, acabei esquecendo o tomate, os tempero, e dancei, quebrei e ganhei realmente eu primeiro lugar. E sabe o que aconteceu?

Fábio – Você apanhou em casa!

Romilda – Em casa eu ganhei o segundo lugar, ah, ah, ah..., tomei foi muita porrada. E não foi a porrada que eu tomei que me parou não, eu fiquei ainda mais traquina, tudo eu queria fazer, tudo eu queria inventar, sabe! E de repente, eu fui apanhando de fio, de corda, de corrente, que aos 16 anos eu cheguei a ponto de fugir de casa... só não usei droga porque eu fui forte. E até hoje eu trabalho num lugar que tem droga, mas eu nunca usei. Sabe por que? Porque eu sou exemplo, eu sou mãe e eu amo muito as minhas três filhas.

O problema que aconteceu é que eu fui morar com um homem, com oito dias depois que a gente se conheceu, mas de repente... fui, e fiquei dez anos com ele, mas ele ainda não era o meu, eu tinha certeza disso, porque eu sempre quis vencer e ele era muito parado, e eu não gosto de homem parado. Sempre gostei de homem guerreiro, que fosse à luta junto comigo, porque os dois trabalhando se conseguiria tudo, né!

Fábio – Claro! E como você conseguiu vencer a partir do momento que você saiu da sua casa com apenas 16 anos?

Romilda – Eu venci..., ouvindo muito calada, passando necessidade, dormindo na rua, servindo de graxeira pros outros... até numa casa de prostituta me botaram para limpar os quartos depois que eles saiam do...mas eu não quero nem mais lembrar disso, porque esse passado foi o que mais doeu.

Fábio – Ainda bem que hoje você tá aqui...

Romilda – Hoje eu sou vitoriosa. É por isso que eu lhe digo a você que cada dia que passa, eu trabalho ainda mais para crescer. Hoje eu tenho uma casa própria... só falta terminar de construir em cima...quando você for lá, você vai ver!

Fábio – Claro que eu vou, vou lá para conhecer tudo e ver o teu book.

Romilda – Você vai ver tudo, tem muita coisa boa.

Fábio – Romilda, você sabe que tudo isso que você faz pode ser considerado teatral? Essa performance sua, com esses figurinos, com essas maquiagens...você tem consciência disso que eu estou falando, o fato de tudo o que você faz ser teatral?

Romilda – Eu tenho, eu tenho, mesmo que eu não tenha freqüentado teatro. Eu só fiz um curso de dez dias com o ator Filipe Martins, da globo, eu tenho o comprovante, e é claro que você vai ver lá em casa..., mas foi só dez dias. E quando eu fui fazer esse curso, eu fui mesmo só por curiosidade, porque eu sempre procurei...porque eu sempre fui curiosa, mesmo, por curiosidade, sempre, sempre, sempre...eu nunca deixei de ser curiosa por nada.

Mas eu acho que tenho consciência sim, porque quando eu ponho uma maquiagem diferente, não é à toa, quando eu me fantasio, como a fruta da época, não é à toa, mesmo que digam que eu pareço mais uma palhaça do que alguém que pode ser de teatro... eu é que sei das coisa que eu faço...quando faço, é pra chamar a atenção mesmo. Quando o ator tá lá representando o seu papel, ele quer que as pessoas olhem pra ele...é o que faço, meu bem! Eu tenho sim, só tenho!

Fábio - Você falou de palhaço ainda pouco, e você que o trabalho do palhaço de circo pode ser comparado com o seu trabalho? Ele se preocupa em levar a alegria para as pessoas, e eu penso que você também faz isso. Então, você acha que sua atividade pode ser comparada com a atividade do palhaço do circo que tem uma função específica?

Romilda – Claro que sim! Inclusive, eu já me vesti de palhaça de versas vezes, eu e tô pra me vestir de novo, acho que vai ser agora, no carnaval...é uma ótima idéia se vesti de palhaça, eu adoro, adoro mesmo... eu saio me jogando pelo chão, rebolo, dou cambalhota, ah, ah, ah... é um barato!

Fábio – Você como uma palhaça de rua, ah, ah, ah...Romilda, me fala agora um pouco da tua família!

Romilda – Ah, a minha família é um pouco problemática, sabe! Pra você ter uma idéia, isso foi um outro problema que me atingiu quando eu estava aqui trabalhando. O que aconteceu? Aconteceu que minha mãe doente e eu tenho um irmão que fica só pensando na morte dela para pegar tudo. Isso me faz raiva e raivas, enfim, eu acredito muito em Deus e fiz muita corrente que ela logo ficou boa, ele, o idiota do meu irmão que estava cheio de expectativa, ficou logo de bola baixa. Eles são problemáticos...deixa eles pra lá

Fábio – Me diz, então, como a artista faz pra ter energia, ter força, quando está sofrendo, passando por problemas e ainda assim, ter que fazer o público rir, ainda assim, ter que trabalhar. Me conta como a artista – você - faz isso?

Romilda – A artista tem que fingir que ela não tem problema... olha, se ela senti uma dor nos pés, ela tem que ser mais forte que a dor. Você entende, né? Se ela se deixa se levar, ela só vai ter tendência a descer... ela tem que ser simplesmente mais forte do que a doença. Deus não é forte? Deus é poderoso? Ele não sofreu na cruz por todos nós? Então, por que a gente não vai agüentar uma besteirinha de uma dor de cabeça, de problema de família... nada disso, você tem que sorrir. Não repare o meu sorriso não, porque estou sem esses dentes aqui (mostra os dentes que estão faltando), mas amanhã eu estou de dentes novo, ah, ah, ah... eu já fiz os de cima, agora é os de baixo. Você sabe que tudo isso custa dinheiro e eu não tenho nenhum patrocinador pra me dar nada não, sou eu sozinha e o meu dinheiro é pra sustentar a casa, minhas três filhas, comer...

(Passam outros clientes e fala com Romilda a chamando de “Poderosa”. Romilda, muito contente com o elogio, retribui chamando-a de “Maravilhosa”. As duas se abraçam e conversam um pouco. Romilda, com todo seu poder de persuasão, os convence a fazer fotos. Como se não bastasse o fato deles fazerem as fotos, Romilda os produziu com perucas e maquiagens. Todos estavam bem à vontade. A entrevista foi interrompida por mais ou menos cinco minutos, pois não tive coragem de chamá-la de volta, afinal de contas ela estava trabalhando. Este momento está escrita detalhadamente na descrição Etnográfica da Performance de Romilda.)

Romilda – Não se pode perder tempo, rapaz, ah, ah, ah...dívida não espera não! Eu vivo disso, de fotografar. Como eu lhe falei, eu sou a fruta da época, então, aonde eu chego têm meus cliente, já, isso já é certo. Então, eu não tenho como me esconder, ao contrário, eu tenho que continuar sendo, carinhosa, meiga com

eles tudo, porque é o ano inteiro, entra ano, sai ano e eles me encontram aqui... e tem mais, quando eles não vêm, eles mandam os parente, de Rio, São Paulo, Belo Horizonte, Santa Catarina, Alemanha, França...de tudo quanto é lugar.

Fábio – E você ganha até presente deles, né! Eu vi ontem.

Romilda – Eu ganho é muitos presente, não é um só não. Tudo é carinho deles comigo. Olhe esse baton aqui, eu ganhei de uma cliente, ele ta acabando... eu adoro isso sabia, eu valorizo tanto esses gesto!

Fábio – Agora, Romilda, me diga uma coisa, você durante todo esse tempo que você trabalha, tudo que você faz é fruto de sua imaginação, ou você algum dia copiou alguma coisa de alguém, quando falo copiar é no bom sentindo, viu?

Romilda – Graças a Deus não... é como eu lhe falei, durante esses ano todo eu precisava chamar a atenção para mim, para o meu produto, porque às vez eu ia de cara, assim toda desarrumada, só de shortinho, que até os marido das mulheres ficavam, todo, todo, sabe, flertando, me olhando, e isso acabava me atrapalhando, sabe por que? Porque tudo depende da mulher, se a mulher dissesse não, não adiantava eu dizer mais nada. Então, eu tinha que ganhar a confiança delas, e não era de shortinho que eu ia conseguir isso. Então, o que foi que eu fiz? Fiz ela sorrir com minhas roupa, aí eu vi que isso dava certo, e foi aí que virei a fruta da época.

Fábio – E esse movimento de tremer a boca quando você está fazendo sua performance para seus clientes, você aprendeu com alguém, como foi que isso apareceu?

Romilda - Ah, é um movimento sexe, ah, ah, ah... não é bem, é, é, é...Magagerir (Bagagerir Spilberg, a drag gueen mais famosa de Salvador), ah, é uma mistura de gay no meio, você sabe que eu vendo muito isso muito aos gay, claro, então você tem que ser ele.

Fábio – Você sabe que te vi na copa do mundo na televisão? E eu não estava nem aqui, eu estava em São Paulo e te vi agitando aqui no Pelô...

Romilda – Será que é por isso que as pessoas pensam que só famosa e que eu tenho dinheiro? Ô gente, eu não tenho dinheiro não... se eu tivesse não estava ralando, ralando...

Fábio – E você consegue tirar um bom dinheiro fazendo isso Romilda?

Romilda – Eu ganho, mas eu só faria um bom investimento se aparecesse um patrocinador pra mim trabalhar, ou investir na minha fruta da época, no caso,

quando fosse a páscoa investisse nos ovos, nas minha fantasia... eu garanto a você que eu ia fica rica e a pessoa que ia me patrocinar, também. Mas por enquanto não dá não; três filhas pra sustentar, colégio particular, curso de inglês pra minha filha, porque eu estava tomando... eu tenho loucura, mas loucura mesmo pra voltar pro meu curso, porque pra você falar: *Bay flouewe shes geulp beaufeful, bay*, compre uma rosa para sua garota, maravilhosa, um *est trhi et dhow est faive*, uma é três e duas é cinco, então pra você falar um pouco: *Hai, hou are you? Ha mi fave, we are you heu, tenkio*, poxa é tão bom, já que eu trabalho num centro histórico, onde vêem muitos estrangeiro... por que não crescer?

Fábio – Mas você estudou até que série Romilda?

Romilda – Olha, eu não terminei. Eu tenho o primeiro ano, incompleto, e o motivo você já sabe o que aconteceu...

Fábio – E você tem vontade de voltar?

Romilda – Ah, eu teria vontade...mas não tenho mais tempo...eu tenho vontade de fazer cursos, cursos de Inglês, curso de Português, porque eu ainda falo um pouco... pegando na língua. Eu tenho vontade de crescer, mas não tenho oportunidade!

Fábio – Você tem vontade de ser outra coisa, de entrar numa nova profissão?

Romilda – Minha nova profissão... é como eu lhe falei, eu tenho vontade de fazer de tudo um pouco, de montar, por exemplo, a minha floricultura, aqui no Pelourinho, pra nessa floricultura, eu botar a fruta da época, depois que eu tiver o ponto sendo meu, eu vou fazer o que eu quiser...

Fábio – Mas então, você continuaria sendo vendedora?

Romilda – Vendedora autônoma, até eu ter minha própria floricultura, onde eu vou começar a criar meus próprios modelitos...

Fábio – E você já viu alguma peça de teatro na vida?

Romilda – Olha, é tempo... é que eu, também, não tive oportunidade ainda. Você sabe a que horas eu começo a trabalhar aqui, de oito da noite as três, quatro da manhã.

Fábio – Quando você se aproxima das pessoas para oferecer teu produto, você não tem medo de abordá-los? Porque eles podem pensar que você é um pouco agressiva, eles podem não estarem acostumados com esse tipo de venda. Você não tem medo da reação negativa de algumas pessoas?

Romilda – Não, eu já estou preparada pra isso. Eu tô preparada, porque eu uso a minha psicologia pra isso, eu nunca estudei psicologia, mas acho que pra você ser uma vendedora você tem que usar toda a sua criatividade. Então, quando você entrar num lugar, você já tem que ir capitando, olhando tudo, pra você saber onde você tá pisando.

Fábio – Então, você só vai quando você tem certeza...

Romilda – É claro, porque se a mulher está com um problema sério, com a cara enfezada, brinque de longe, não se aproxime, porque senão você pode se dar de mal...

Fábio – E já aconteceu com você isso?

Romilda – Várias vezes... já aconteceu de quando eu está chegando e as mulheres falar: - Tomara que ela não encoste na minha mesa... odeio essa mulher! Eu entendo e perdoou, porque ela deve ser mal amada, mal humorada, não gozou ah, ah, ah...

Fábio – E o que você faz, você desvia?

Romilda – Eu desfaço, faço de conta que ela nem existe, só pra não incomodar... porque nem Deus conseguiu agradar a todos, não sou eu que vou conseguir, né, eu quero que você entenda isso. Eu gosto do meu trabalho, mas tem gente que não gosta... vou fazer o que? Vou continuar fazendo o que eu faço, sem ferir ninguém, sem roubar ninguém, sendo sempre honesta, pois fazendo isso eu vou ganhar muito, mais muito mais depois...

Fábio – Então, Romilda, pra terminar, eu gostaria que você ficasse à vontade pra dizer o que você quiser, se você achou que faltou dizer algo, diga agora, ok?

Romilda – Ah... o que eu posso dizer é que eu nunca vou desistir, vou continuar lutando pelos meus sonhos, se não for você pra me dar um empurrãozinho, vai ser outro, porque se estão procurando talento, isso eu sei que tenho. E vou continuar na luta, por que eu quero, eu posso e sou merecedora... eu já consegui, ah, ah, ah...

Fábio – Muito obrigado e boa sorte!

Romilda – Brigada!

ANEXO 4

PROCESSO CRIATIVO: CONSTRUÇÃO DA PERSONAGEM NO ESPETÁCULO “UMA TRILOGIA BAIANA”

TEXTO DO PERSONAGEM “JOÃO”, NO ESPETÁCULO “UMA TRILOGIA BAIANA” – CIDADE REAL.

Cidade Real

João, “o vendedor de sonhos” - (O vendedor, chega anunciando seus produtos carregado pelas suas ervanetes que o conduzem para o centro do palco)

“Eu, ói eu freguês, pode chegar, pode aproximar”.

“Para calar a boca rícino, para lavar a roupa Omo, para viagens longa jato, para dificeus conta calculadora”.

“Tem pêra, tem; tem uva, tem; se tem maçã, então tá bom. Tem milho, tem; tem leite, tem; se o mel faz bem, então tá bom”.

“Eu nasci há der mil anos atrás e num tem nada nesse mundo que eu num sei demais”.

“Para toda as cosa dicionário, mas para que fique prontas paciência”.

(As ervanetes o deixam no centro do palco, mas fica com ela para desejar bom dia a todos. O vendedor bate palmas e começa a falar com a platéia)

Bom dia, muito bom dia. Vocês sabe a força que tem um bom dia? Um bom dia quando é dado com muita força, saúde, energia é capaz de transformar o dia da pessoa se alguma coisa ruim vier a acontecer com ela. Vocês sabia disso? Então, meu povo, vamos transformar nosso dia se alguma coisa de riam quiser acontecer nele, vamos desejar-nos a nosco todo; UM BOM DIA! Então, vamo lá, eu falo e vocês responde, ok!
È muito simple:

BOM DIA, muito bom dia!

Vocês sabe também que quem canta os mals espanta! È verdade meu povo. Ói, eu mermo, todas as vez que eu tenho um pobrema tem uma músiquinha que me ajuda, ela fica, fica, fica na minha cabeça até eu cantar. Eu vou cantar pra vocês, ela é assim: ôlê,

ôlê, ôlê ô lá, lá (bis), olá, ô lá, lá (bis), ô leio, ô leio, ôlê, ôlê, ô lá, lá... Si bem que a gente podia cantar ela tudo junto, né não meu povo? Pra transformar a energia desse lugar, pra deixar tudo bem cheio de positividade. (escolhe alguém na platéia), a senhora, só vai repetir o que fizer, ta bom? Não precisa ficar com vergonha ou com medo, pois aqui, nós é tudo amigo, ta certo?

(O vendedor canta com a primeira pessoa, depois com mais uma e mais uma, até que toda a sala cante. Enquanto as pessoas estão cantando a música, ele mostra suas ervas que estavam escondidas no seu casaco. Para no meio do palco e faz uma espécie de reza evocando todos os deuses para lhe ajudar em mais este dia de venda. Ele se levanta, bate palma e vai para a platéia vender)

E vamo, chegando gentes boa, povos bom e hospitaleiro, e vão desculpendo o atraso que isso é próprio desse brasileiro. E vamo cgando minha gente, vamo se aproximando que hoje tenho produtos de tudo quanto pé tipo e qualidade. Tenho foia, erva casca, tudo tirado extremamente da Amozôia, por este vendedor que vos fala.

Ôia, se vc ta cum dô de cabeça tem, se tá cum dô nos pescoço tem, se tá cum dô no baço tem, mas tem sabe pra que? Pra dô no coração também... é verdade meu povo. Se vc t'cum dô de barriga, tem, se vc ta cum dô nos rin, tem, se vc tá cun dô nos pé, tem, mas tem sabe pra quê? Pra dô de corno também, ah, ah, ah.

E vamo chegando; pra inframação, eu tenho o babatimão. Pra dô no figudo, eu tenho o tiririca de babado. Pra gastite, ulcera ou prisão de ventre, eu tenho o espinheira santa... esse como o próprio nome diz é santo! Aogora se vc quê limpar o sangue, que serve também para infecção urinária, que serve como purgante, eu tenho aqui o purga e batata. Com o purga de batata vc vai fazer o seguinte... ô meu povo, antes de falar o que vc tem que fazer com o purga de batata, vou fazer uma perguntinha, simple e básica, ta bom? Alguém aqui limpa o sangue de vez em quando (provavelmente ninguém levanta a mão. Ele continua) Pérai meu povo, eu acho que vcs num intendero direito minha pergunta, eu vou refazer então. Algué aqui já LIMPOU o sangue ALGUM DIA na vida? (a reação seguinte vai depender da resposta do público, mas resposta é geralmente o silêncio). Minha gente que absurdo... num sei como é que vcs tá vivo até hoje, não. O senhor(a) por exemplo, quantos anos o senhor(a) tem? (digamos que a resposta seja 45, é importante pegar pegar uma pessoa de idade nesse momento), e o senhor(a) nunca limpou seu sangue? (digamos que a pessoa diga não), ôi, seu sangue já deve estar verde pedindo pela amor de Deus para ser limpado. Vou fazer o seguinte; o senhor(a) tá vendo essa erva aqui, o senhor(a) vai chegar na sua casa, vai pegar uma

batata e vai tirar o sumo da batata e separar num vasilhame. Depois vc vai pegar uma água fervida e vai misturar com o sumo da batata, juntamente com a foinha que lhe dei e beber durante 8 dias como se fosse água, tá bom?

(Vai para outra pessoa na plateia)

E a senhora como tá bonita... (improvisa situações das mais loucas colocando o público um pouco desconcertado, porém risonhos. Pega mais uma ou duas pessoas. Na última pessoa, ele vai lhe oferecer a porção que pode lhe ajudar a resolver não só o problema das dores, mas, também, aos problemas do coração, e lhe diz depois de muito ter improvisado com ela)

Ôi, pra seu problema de dor de barriga, tenho esse aqui, vc vai fazer como chá e vai beber, logo, logo vc vai ficar boa. Mas para o problema de ciúme que vc tem, só um outro remédio, mas esse só posso lhe dar se vc prometer que vai fazer passo por passo tudo que estou lhe falando. Olhe nos meus olhos... vc vai fazer passo por passo tudo que lhe falar? (a pessoa diz que sim)> Então vc vai fazer o seguinte; vc vai para sua casa e vai tomar um banho gelado, tem que ser gelado mesmo, porque o banho quente corta o efeito, aí vc vai limpar todas as partes do corpo, mas toda mesmo, sem esquecer nenhuma. Aí agora vc vai limpar as partes de dentro, alguém aqui, meu povo sabe como limpar as partes de dentro? É pensando em coisas boas, coisas positivas. Me diga aí, algo que vc queira muito que aconteça com vc, mas tem que ser algo muito importante pra vc. (a pessoa diz, por exemplo, passar no vestibular), isso, então vc vai para sua cama e vai pegar essa porção que lhe dei e vai repetir a seguinte frase: É passar no vestibular que eu quero, é passar no vestibular que eu vou ter (3 X), na terceira vez, vc vai parar com a mão perto do coração, que é onde mora os sentimentos. Daí vc vai abrir os braços e vai dormir com Deus e vai sonhar com os anjos, e quando vc acordar, ah, quando vc acordar, todas as portas abertas pra passar no vestibular vc vai encontrar. Mas pra isso acontecer de verdade, vc precisa, verdadeiramente, acreditar. Ôi, acredite em mim, acredite na porção, acredite em Deus, acredite no diabo, acredite em quem vc quiser, mas acredite, certo? Vc vai fazer tudinho que lhe falei? (a pessoa diz que sim). Então vá minha filha o primeiro passo vc já deu, vc está preparada. (volta-se para o público) E não se esqueça de sorrir meu povo quando tiver diante de um grande problema, a gente sabe que num vai melhorar cem por cento, mas vai ajudar e muito. Sorria meu povo, sorri que vcs mora na terra da alegria.

(Encontra o rapa)

João – Bom dia, será que teria alguns de meus produto que poderia interessar vossa senhoria?

O rapa – Autorização!!!!!!

João – é moço, essa daí de fato num tenho não, sabe por que? Porque sou um vendedor que ando pelo mundo levando minhas foias, minhas erva e minhas casca para quem ta precisando. Se o senhor tiver precisando de um terei o maior prazer em lhe vender.

O rapa – O que é que vc tem ai?

João o Oi moço, se eu fosse o senhor não mexia nisso assim, não. Isso dau usado de uma forma errada pode acarretar muito mal paras as pessoa.

O Rapa – Que merda é essa rapaz.

João – Oi moço, não adimito que senhor chame meus produtos de merda. Já disse que se fosse o senhor eu não mexia nisso não.

O Rapa – Ta confiscado!

João – Ah é, o senhor vai continuar mexendo... então, que a sua vida seja cheia sempre de praga, e que o senhor tenha uma morte bem lenta. E quando o senhor tiver morrendo, o senhor vai se lembrar deste momento em que estou dizendo para o senhor não mexer em coisa que não é pra mexer, viu!

O Rape – É brabinho o rapaz...

João – Ta certo, moço, ta certo. O senhor tem todo direito de não acreditar em mim, mas eu tenho todo o direito de me justificar... e vou falar:

(nesse momento a fala do vendedor é intercalado com uma música de fundo feito pelo coro e por nome das ervar: babatimão, tiririca de babado....)

Um dia lá bem distante, eu ouvia uma voz, que chegou pra mim e disse que eu ia sair pelo mundo afora levando paz, amor, sonho pra pessoa.

O Rapa – É um drogado.

João – No começo eu agia como o senhor, num acreditava, não. Mas dispois eu pensei: O meu Deus, levar, paz, amor, senhor pras pessoa é tudo bom. Por que não? Então eu virei pra essa voz e disse: É isso que vc quer, é isso que vc vai ter. E desde desse dia é essa voz que me guia, e pra onde ela manda eu ir é pra lá que eu vou. E quando eu chego lá, é lá que eu vou encontrar as pessoas que está precisando de meus produto.

As foias, as ervas, as casca é tudo bom sim, pois é tudo tirado da natureza. Mas pro pobrema do coração, não, pro pobrema do coração, só a minha porção, essa, sim, é que cura.

Oi moço o senhor pode não acredita em mim, mas o senhor ta vendo todo esse povo que ta ai? Eles ta ai, porque eles acredita em mim. É nisso que eu acredito, e é nisso que eu vou acreditar SEMPRE!!!!

O Rapa – Xiiii que eu to ouvindo uma voz e ela está me dizendo pra ti ir pra cadeia, charlatão...

João – Oxente moço, o senhor não pode me prender desse jeito não... Oi meu povo num se preocupe cum nada não, viu. Eu estou indo mas daqui a pouco eu volto. E num se esqueça de sorrir meu povo, sorria, sorria, SEMPRE.

(o vendedor é levado pelo rapa. Entram as ervanetes e começam a cantar; Sou camelô, sou do mercado informal...)

EXERCÍCIOS APLICADOS DIARIAMENTE NA CONSTRUÇÃO DOS PERSONAGENS NO ESPETÁCULO “UMA TRILOGIA BAIANA” – CIDADE REAL.

Nosso treinamento para desenvolver improvisações em grupo e individual pela busca do aprofundamento de nosso personagem se processava diariamente d seguinte forma:

- Com trabalhos de **concentração e respiração**, no qual fazíamos uma espécie de contato com nosso corpo e obedecíamos a suas vontades, necessidades, como ir ao chão, pular, se espreguiçar, bocejar e etc...:
 1. Movíamos as mãos em movimentos circulares, enquanto aos poucos íamos envolvendo as partes do corpo, como o antebraço, o cotovelo, o braço, o pescoço, a cabeça, o tronco, a cintura, os joelhos, as pernas e os dedinhos dos pés. Fazíamos um de cada vez, até que envolvíamos todos ao mesmo tempo e o transformávamos em uma espécie de dança pessoal; cada um desenvolvia esses movimentos de acordo com o seu tempo-ritmo. O tempo-ritmo nesse processo era muito respeitado, como se ele fosse “sagrado”.
 2. Paralelo a essa atividade, trabalhávamos sempre com a língua, girando-a pela boca da direita para a esquerda e vice-e-versa, com pequenos sons movidos por esses movimentos, inicialmente, com a boca fechada e com sons abafados.
 3. Trabalhávamos, tentando sentir a nossa respiração, então, imaginávamos uma esfera sobre nosso corpo, no qual tínhamos que atravessar essa esfera, parte por parte com movimentos respiratórios, a princípio leves.

- Com trabalho com a **atenção e percepção do tempo-espaço**, no qual fazíamos um grande círculo para, em seguida, trabalharmos com os bastões ou as bolinhas, lançando-os para outra pessoa.

1. Lançávamos os bastões; ora, fazíamos com livre associação de palavras – amor X coração X sangue..., Universo X Deus X ser humano..., mãe X saudade X sentimento e etc - no qual tínhamos que atentar para iniciarmos a palavra, atirando o bastão e finalizá-la, exatamente, quando o bastão chegasse nas mãos da outra pessoa; ora, cantávamos a música-tema de nosso personagem, atentando para a articulação e os finais de frases; e ora falávamos frases do espetáculo, enfim, esse exercício poderia ser trabalhado de várias formas.

Essa atividade era muito importante para nos concentrarmos, tendo uma atenção, que algumas vezes irritava, pois se por um segundo saíssemos do jogo, seja por um pensamento ou por uma distração qualquer, o bastão, assim, que chegava a nossas mãos caía. Era batata!

Esse exercício ajudava-nos a perceber o tempo e espaço propostos no trabalho, para lidarmos, assim, com nossas energias internas e externas.



Fotos Zélia Uchoa, 2005.

Exercício do bastão com o elenco do espetáculo.

Lançávamos, também, as bolinhas; esse exercício representava sempre um desafio, pois como no bastão, cantávamos, falávamos, fazíamos associação livre de palavras ou números e dançávamos, utilizando os três níveis espaciais – o alto, o médio e o baixo – começávamos parados para, em seguida, nos locomovermos (ilustrarei esse exemplo com os números) contando 1,2,3,4,5...a cada jogada, sem deixar a bolinha cair. Caso a bolinha caísse, e sempre caía, íamos para o centro da sala, rente ao chão, e ficávamos em prontidão, como o atleta

que atento espera a hora da largada, e sempre olhávamos um para o outro.

O recomeço se dava quando alguém, que geralmente, era a pessoa que deixava a bolinha cair, jogava-a novamente. Para dificultar ainda mais esse jogo, que envolvia vários outros elementos como, a atenção, a percepção, a concentração, a articulação, o volume da voz, o espaço, o ritmo etc., era colocada uma segunda bolinha, às vezes, uma terceira também entrava, dependendo de nosso “estágio” de concentração.

Tínhamos que estar atentos à numeração com a entrada de uma segunda ou terceira bola, pois essa numeração seria desconhecida durante o jogo, por exemplo, se recebesse a primeira bolinha com o número 25, a segunda poderia vir com o número 18, 13 e a terceira com 8, 5... esses números ditos ao mesmo tempo, nos forçava a articular de uma forma, até, exagerada para que a pessoa que recebesse a bolinha não se confundisse. Quando a bolinha caía, como já disse, todos iam ao centro e recomeçávamos a contagem a partir do zero.

- Trabalho com **dupla e o grupo** com exercícios variados com um ou mais parceiros. Exercícios como:

1. Escolhíamos um parceiro e começávamos a manipulá-lo e este se deixava “moldar. Quando, enfim, me dava por satisfeito, deixava-o numa posição parada na figura que criei e este começava a improvisar, a partir da sensação daquela “foto” congelada.
2. Com um parceiro, ele com os olhos fechados, eu começava a dar toques, massageando-o só com o calor das mãos, para em seguida dar empurrões em seu corpo e ele teria que reagir com a mesma intensidade com que foi o meu empurrão. Assim, que ele, o comandado, parasse, em não importa qual posição, ele tinha algumas opções que lhe eram dadas, na verdade pela diretora, o que seria, ou pra cantar sua música, ou para improvisar o seu texto, ou ainda, imaginar-se naquela situação.
3. Com um parceiro, começávamos a massagear o seu corpo, parte por parte. Depois iniciávamos uma sessão de tocar com nosso corpo em certas partes do corpo do colega, isso com os olhos fechados, para, em seguida, nos encostarmos o mínimo possível, deixando-nos ser conduzidos somente pela energia, pelo calor do corpo do colega. É importante dizer que esse tipo de contato, esse tipo de improvisação é muito útil no desenvolvimento do trabalho, pois gera uma magnífica confiança nos colegas e também, na gente mesmo. Esses exercícios sempre eram feitos com os dois componentes da dupla, depois que um acabava, o outro iniciava, sendo conduzido pelo outro parceiro.
4. Um exercício de duplas, que repetíamos constantemente era o de troca de peso e o espelho. O trabalho de troca de peso consistia em termos um parceiro, de preferência do nosso tamanho e peso, no qual segurávamos firme nos pulsos e descíamos até chegarmos próximo ao chão. Depois, ficávamos variando

posições, nas quais nos permitissem subir, descer, ir para trás, para frente e para os lados.

5. Já o exercício do espelho, consistia em seguir todos os movimentos e ações propostas pelo colega, seja o que fosse. O interessante desse trabalho era que sempre começávamos com pequenas movimentações faciais com os olhos, a boca, a língua, as sobrancelhas etc., para, em seguida, utilizarmos ações maiores e mais complexas como, forjar uma briga, falar com várias pessoas ao mesmo tempo. Esse tipo de ação para a pessoa que está tentando reproduzir é muito difícil acompanhar, pois são muitos elementos que acontecem ao mesmo tempo, porém possível quando estamos concentrados.
6. No exercício do líder trabalhávamos com o nosso olhar periférico e a nossa imaginação, consistia em seguir as ações propostas por um líder. Normalmente, Vargens colocava mais de um líder, no qual os seguidores revezavam de líderes. Um exercício, aparentemente, simples pois é um jogo de criança, mas que contém elementos preciosos para o nosso mundo imaginário de ator. Esse era um jogo em que precisaríamos de no mínimo de 15 minutos para desenvolvê-lo com eficiência, pois os primeiros cinco minutos são basicamente o tempo que precisamos para entrar no jogo, quero dizer, para nos concentrarmos.



Os exercícios em dupla eram frequentes no processo



Os individuais também. Fotos Zélia Uchoa, 2005

- Com trabalhos de **voz e músicas**, o qual fazíamos aquecimentos vocais\ técnicos, com movimentações faciais, da língua, da boca, nos alongávamos emitindo sons, descendo a coluna em oito tempos, utilizando frases improvisadas ou canções que tivessem uma relação com nosso personagem ou com o espetáculo. Um dos exercícios que fazíamos

para trabalharmos a voz, e ao mesmo tempo, as músicas, e que foi o meu favorito, era o trabalho com a esfera.

1. O exercício da esfera era baseado numa construção de um centro de energia em torno de nós mesmos, onde desenvolvíamos ações, as mais reais e surreais dentro dessa esfera, sem que pudéssemos dela sair. Então, começávamos com ações, explorando a esfera em todos os níveis espaciais, para, em seguida, acrescentarmos uma voz que variava de acordo com as ações propostas pelo corpo; assim trabalhávamos nossa voz em diversos níveis e tons. Quando tínhamos mais tempo acrescentávamos frases de nossos personagens, o que nos possibilitava brincar e sair de uma estrutura fixa de encenação. Esse exercício deveria fazer parte do repertório diário do ator, pois ele trabalha os níveis vocais, a percepção interna e externa, o espaço físico com níveis, o tempo de cada ação, e o coração, uma vez esse exercício só funciona quando estamos completamente “abertos” e entregues.
2. As músicas foram muito importantes para a minha criação. Houve um momento em que tínhamos uma preparação vocal acrescida de músicas com o preparador Patrick Campbell¹⁰¹, que para nossa surpresa nos apresentou algumas músicas africanas e não inglesas, de sua origem, as quais, mais tarde, fizeram parte do espetáculo. Uma das músicas trabalhadas por Patrick em nossos exercícios diários foi a “ôlé, ôlé, ôlé ô lá, lá...” a qual, mais tarde acabou fazendo parte do meu solo.
- 3.



O elenco cantando a música de abertura da Cidade Real. Fotos: Zélia Uchoa, 2005

¹⁰¹ Patrick Campbell é de origem inglesa e estava morando no Brasil, há mais de três anos. Recentemente, ele concluiu o seu Mestrado em Artes Cênicas, no PPGAC – UFBA -, um trabalho com a voz. Patrick foi uma agradável e competente surpresa no nosso processo de preparação vocal para esse espetáculo.

- Tínhamos **encontros isolados com nossos personagens**, nos quais nos permitíamos estar com ele, falar com ele, porém, sem sermos ele. Eu explico:

A idéia era a de absorvermos a maior quantidade de informação possível de nossos personagens, para em seguida, sem racionalizar demais levarmos para a cena. E para conseguirmos essa façanha era preciso ser levado por nossa imaginação criadora, para um estágio de concentração absoluto no qual não nos permitíssemos nem por um segundo, encenar, ou não acreditar nesta ação, caso contrário tudo iria ser falso, insincero. Para um texto de criação própria, esse tipo de momento é deveras significativo:

1. Esse contato “íntimo” com o personagem era executado logo após o exercício da esfera, pois já estávamos concentrados o suficiente para nos encontrarmos com ele dentro dessa nossa esfera, de nosso centro de irradiação, onde só eu e ele conhecíamos o caminho.

Após um longo trabalho de concentração dentro da esfera, começávamos a desenvolver ações do cotidiano desse personagem. É importante dizer que eram as ações que não conhecíamos, como, por exemplo, como é que ele reage quando se irrita, ou quando está triste, cansado, com vergonha ou alegre. Como ele come, toma banho, dorme, se arruma e etc. Quando acabávamos de fazer esse trabalho, tínhamos muitas respostas que anteriormente não sabíamos, ou fazíamos aleatoriamente.

Houve um momento que pra mim foi decisivo e marcante nesse contato “íntimo” com o personagem; um dia Vargens nos deu uma indicação antes de entrarmos na esfera. Ela disse que nós iríamos contar um segredo para o nosso personagem e ele em troca nos contaria também um. Esse momento foi mágico, pois foi através do meu segredo e do segredo que ele me disse, que pude dar asas ao meu processo de criação, foi como se eu tivesse desabafado com ele e ele atentamente ter me ouvido e me aconselhado. Eu relaxei, tirei qualquer tipo de pressão de mim. Agi e reagi, segundo Nietzsche, que diz que o momento da criação é aquele no qual a gente deixa de pensar, de raciocinar. Quando paramos de pensar é nesse momento que começamos a criar.

Esse era um momento em que eu estava precisando muito desse tipo de contato, pois estava pensando em abandonar esse personagem, porque não estava conseguindo passar para as pessoas o que ele realmente era. Sentia-me inseguro, frágil, sem dar muita credibilidade ao meu próprio pensamento criador. Quero dizer que, depois desse momento estava mais à vontade para criar, é como se estivesse saindo de um marasmo da não-criação. E neste pequeno momento de crise, Vargens foi

fundamental, pois soube como ninguém, ter paciência, soube dizer-me as palavras certas para aquele momento, como o mestre que sabe dizer exatamente o que o aprendiz precisa ouvir, encorajando-me a cada etapa. Devo-lhe muito.

Após essa etapa no processo, posso dizer com todas as palavras que eu estava presente com toda a minha energia, com todo o meu corpo, alma e espírito.

- Com trabalhos de **concentração e respiração**, no qual fazíamos uma espécie de contato com nosso corpo e obedecíamos a suas vontades, necessidades, como ir ao chão, pular, se espreguiçar, bocejar e etc...:
 1. Movíamos as mãos em movimentos circulares, enquanto aos poucos íamos envolvendo as partes do corpo, como o antebraço, o cotovelo, o braço, o pescoço, a cabeça, o tronco, a cintura, os joelhos, as pernas e os dedinhos dos pés. Fazíamos um de cada vez, até que envolvíamos todos ao mesmo tempo e o transformávamos em uma espécie de dança pessoal; cada um desenvolvia esses movimentos de acordo com o seu tempo-ritmo. O tempo-ritmo nesse processo era muito respeitado, como se ele fosse “sagrado”.
 2. Paralelo a essa atividade, trabalhávamos sempre com a língua, girando-a pela boca da direita para a esquerda e vice-versa, com pequenos sons movidos por esses movimentos, inicialmente, com a boca fechada e com sons abafados.
 3. Trabalhávamos, tentando sentir a nossa respiração, então, imaginávamos uma esfera sobre nosso corpo, no qual tínhamos que atravessar essa esfera, parte por parte com movimentos respiratórios, a princípio leves.
- Com trabalho com a **atenção e percepção do tempo-espaço**, no qual fazíamos um grande círculo para, em seguida, trabalharmos com os bastões ou as bolinhas, lançando-os para outra pessoa.
 2. Lançávamos os bastões; ora, fazíamos com livre associação de palavras – amor X coração X sangue..., Universo X Deus X ser humano..., mãe X saudade X sentimento e etc - no qual tínhamos que atentar para iniciarmos a palavra, atirando o bastão e finalizá-la, exatamente, quando o bastão chegasse nas mãos da outra pessoa; ora, cantávamos a música-tema de nosso personagem, atentando para a articulação e os finais de frases; e ora falávamos frases do espetáculo, enfim, esse exercício poderia ser trabalhado de várias formas.

Essa atividade era muito importante para nos concentrarmos, tendo uma atenção, que algumas vezes irritava, pois se por um segundo saíssemos do jogo, seja por um pensamento ou por uma distração qualquer, o bastão, assim, que chegava a nossas mãos caía. Era batata!

Esse exercício ajudava-nos a perceber o tempo e espaço propostos no trabalho, para lidarmos, assim, com nossas energias internas e externas.

Lançávamos, também, as bolinhas; esse exercício representava sempre um desafio, pois como no bastão, cantávamos, falávamos, fazíamos associação livre de palavras ou números e dançávamos, utilizando os três níveis espaciais – o alto, o médio e o baixo – começávamos parados para, em seguida, nos locomovermos (ilustrarei esse exemplo com os números) contando 1,2,3,4,5...a cada jogada, sem deixar a bolinha cair. Caso a bolinha caísse, e sempre caía, íamos para o centro da sala, rente ao chão, e ficávamos em prontidão, como o atleta que atento espera a hora da largada, e sempre olhávamos um para o outro.

O recomeço se dava quando alguém, que geralmente, era a pessoa que deixava a bolinha cair, jogava-a novamente. Para dificultar ainda mais esse jogo, que envolvia vários outros elementos como, a atenção, a percepção, a concentração, a articulação, o volume da voz, o espaço, o ritmo etc., era colocada uma segunda bolinha, às vezes, uma terceira também entrava, dependendo de nosso “estágio” de concentração.

Tínhamos que estar atentos à numeração com a entrada de uma segunda ou terceira bola, pois essa numeração seria desconstruída durante o jogo, por exemplo, se recebesse a primeira bolinha com o número 25, a segunda poderia vir com o número 18, 13 e a terceira com 8, 5... esses números ditos ao mesmo tempo, nos forçava a articular de uma forma, até, exagerada para que a pessoa que recebesse a bolinha não se confundisse. Quando a bolinha caía, como já disse, todos iam ao centro e recomeçávamos a contagem a partir do zero.

- Trabalho com **dupla e o grupo** com exercícios variados com um ou mais parceiros. Exercícios como:
 7. Escolhíamos um parceiro e começávamos a manipulá-lo e este se deixava “moldar. Quando, enfim, me dava por satisfeito, deixava-o numa posição parada na figura que criei e este começava a improvisar, a partir da sensação daquela “foto” congelada.
 8. Com um parceiro, ele com os olhos fechados, eu começava a dar toques, massageando-o só com o calor das mãos, para em seguida dar empurrões em seu corpo e ele teria que reagir com a mesma intensidade com que foi o meu empurrão. Assim, que ele, o comandado, parasse, em não importa qual posição, ele tinha algumas opções que lhe eram dadas, na verdade pela diretora, o que seria, ou pra cantar sua música, ou para improvisar o seu texto, ou ainda, imaginar-se naquela situação.
 9. Com um parceiro, começávamos a massagear o seu corpo, parte por parte. Depois iniciávamos uma sessão de tocar com nosso

corpo em certas partes do corpo do colega, isso com os olhos fechados, para, em seguida, nos encostarmos o mínimo possível, deixando-nos ser conduzidos somente pela energia, pelo calor do corpo do colega. É importante dizer que esse tipo de contato, esse tipo de improvisação é muito útil no desenvolvimento do trabalho, pois gera uma magnífica confiança nos colegas e também, na gente mesmo. Esses exercícios sempre eram feitos com os dois componentes da dupla, depois que um acabava, o outro iniciava, sendo conduzido pelo outro parceiro.

10. Um exercício de duplas, que repetíamos constantemente era o de troca de peso e o espelho. O trabalho de troca de peso consistia em termos um parceiro, de preferência do nosso tamanho e peso, no qual segurávamos firme nos pulsos e descíamos até chegarmos próximo ao chão. Depois, ficávamos variando posições, nas quais nos permitissem subir, descer, ir para trás, para frente e para os lados.
11. Já o exercício do espelho, consistia em seguir todos os movimentos e ações propostas pelo colega, seja o que fosse. O interessante desse trabalho era que sempre começávamos com pequenas movimentações faciais com os olhos, a boca, a língua, as sobrancelhas etc., para, em seguida, utilizarmos ações maiores e mais complexas como, forjar uma briga, falar com várias pessoas ao mesmo tempo. Esse tipo de ação para a pessoa que está tentando reproduzir é muito difícil acompanhar, pois são muitos elementos que acontecem ao mesmo tempo, porém possível quando estamos concentrados.
12. No exercício do líder trabalhávamos com o nosso olhar periférico e a nossa imaginação, consistia em seguir as ações propostas por um líder. Normalmente, Vargens colocava mais de um líder, no qual os seguidores revezavam de líderes. Um exercício, aparentemente, simples pois é um jogo de criança, mas que contém elementos preciosos para o nosso mundo imaginário de ator. Esse era um jogo em que precisaríamos de no mínimo de 15 minutos para desenvolvê-lo com eficiência, pois os primeiros cinco minutos são basicamente o tempo que precisamos para entrar no jogo, quero dizer, para nos concentrarmos.

Os exercícios em dupla eram freqüentes no processo também. Fotos Zélia Uchoa, 2005

Os individuais

- Com trabalhos de **voz e músicas**, o qual fazíamos aquecimentos vocais\ técnicos, com movimentações faciais, da língua, da boca, nos alongávamos emitindo sons, descendo a coluna em oito tempos, utilizando frases improvisadas ou canções que tivessem uma relação com

nosso personagem ou com o espetáculo. Um dos exercícios que fazíamos para trabalharmos a voz, e ao mesmo tempo, as músicas, e que foi o meu favorito, era o trabalho com a esfera.

4. O exercício da esfera era baseado numa construção de um centro de energia em torno de nós mesmos, onde desenvolvíamos ações, as mais reais e surreais dentro dessa esfera, sem que pudéssemos dela sair. Então, começávamos com ações, explorando a esfera em todos os níveis espaciais, para, em seguida, acrescentarmos uma voz que variava de acordo com as ações propostas pelo corpo; assim trabalhávamos nossa voz em diversos níveis e tons. Quando tínhamos mais tempo acrescentávamos frases de nossos personagens, o que nos possibilitava brincar e sair de uma estrutura fixa de encenação. Esse exercício deveria fazer parte do repertório diário do ator, pois ele trabalha os níveis vocais, a percepção interna e externa, o espaço físico com níveis, o tempo de cada ação, e o coração, uma vez esse exercício só funciona quando estamos completamente “abertos” e entregues.
5. As músicas foram muito importantes para a minha criação. Houve um momento em que tínhamos uma preparação vocal acrescida de músicas com o preparador Patrick Campbell¹⁰², que para nossa surpresa nos apresentou algumas músicas africanas e não inglesas, de sua origem, as quais, mais tarde, fizeram parte do espetáculo. Uma das músicas trabalhadas por Patrick em nossos exercícios diários foi a “ôlé, ôlé, ôlé ô lá, lá...” a qual, mais tarde acabou fazendo parte do meu solo.

O elenco cantando a música de abertura da Cidade Real. Fotos: Zélia Uchoa, 2005

- Tínhamos **encontros isolados com nossos personagens**, nos quais nos permitíamos estar com ele, falar com ele, porém, sem sermos ele. Eu explico:

A idéia era a de absorvermos a maior quantidade de informação possível de nossos personagens, para em seguida, sem racionalizar demais levarmos para a cena. E para conseguirmos essa façanha era preciso ser levado por nossa imaginação criadora, para um estágio de concentração absoluto no qual não nos permitíssemos nem por um segundo, encenar, ou não acreditar nesta ação, caso contrário tudo iria ser falso, insincero.

¹⁰² Patrick Campbell é de origem inglesa e estava morando no Brasil, há mais de três anos. Recentemente, ele concluiu o seu Mestrado em Artes Cênicas, no PPGAC – UFBA -, um trabalho com a voz. Patrick foi uma agradável e competente surpresa no nosso processo de preparação vocal para esse espetáculo.

Para um texto de criação própria, esse tipo de momento é deveras significante:

1. Esse contato “íntimo” com o personagem era executado logo após o exercício da esfera, pois já estávamos concentrados o suficiente para nos encontrarmos com ele dentro dessa nossa esfera, de nosso centro de irradiação, onde só eu e ele conhecíamos o caminho.

Após um longo trabalho de concentração dentro da esfera, começávamos a desenvolver ações do cotidiano desse personagem. É importante dizer que eram as ações que não conhecíamos, como, por exemplo, como é que ele reage quando se irrita, ou quando está triste, cansado, com vergonha ou alegre. Como ele come, toma banho, dorme, se arruma e etc. Quando acabávamos de fazer esse trabalho, tínhamos muitas respostas que anteriormente não sabíamos, ou fazíamos aleatoriamente.

Houve um momento que pra mim foi decisivo e marcante nesse contato “íntimo” com o personagem; um dia Vargens nos deu uma indicação antes de entrarmos na esfera. Ela disse que nós iríamos contar um segredo para o nosso personagem e ele em troca nos contaria também um. Esse momento foi mágico, pois foi através do meu segredo e do segredo que ele me disse, que pude dar asas ao meu processo de criação, foi como se eu tivesse desabafado com ele e ele atentamente ter me ouvido e me aconselhado. Eu relaxei, tirei qualquer tipo de pressão de mim. Agi e reagi, segundo Nietzsche, que diz que o momento da criação é aquele no qual a gente deixa de pensar, de raciocinar. Quando paramos de pensar é nesse momento que começamos a criar.

Esse era um momento em que eu estava precisando muito desse tipo de contato, pois estava pensando em abandonar esse personagem, porque não estava conseguindo passar para as pessoas o que ele realmente era. Sentia-me inseguro, frágil, sem dar muita credibilidade ao meu próprio pensamento criador. Quero dizer que, depois desse momento estava mais à vontade para criar, é como se estivesse saindo de um marasmo da não-criação. E neste pequeno momento de crise, Vargens foi fundamental, pois soube como ninguém, ter paciência, soube dizer-me as palavras certas para aquele momento, como o mestre que sabe dizer exatamente o que o aprendiz precisa ouvir, encorajando-me a cada etapa. Devo-lhe muito.

Após essa etapa no processo, posso dizer com todas as palavras que eu estava presente com toda a minha energia, com todo o meu corpo, alma e espírito.

ANEXO 5

Após o término do primeiro semestre de 2004, no final de maio, parti para fazer um estágio de um ano na Universidade de Paris X – Nanterre. Chegando lá, pude contar com a orientação da professora Doutora Idelette Muzart, que me acompanhou por todo o estágio.

Precisava estudar tudo que se relacionasse a História do Teatro Universal, e por essa razão fiz minha inscrição no departamento de Artes do Espetáculo em Nanterre. O departamento de Artes do Espetáculo de Nanterre possui uma relação com os outros departamentos de outras universidades, como, por exemplo, Paris III, Sorbonne e Paris VIII, Saint-Denis. Na Universidade da Sorbonne, fiz o curso de “História do Teatro e Iconografia”, sob a coordenação de Martine de Rougemont. Na Universidade de Paris VIII, Saint-Denis, fiz o curso de “Etnocologia”, sob a coordenação de Jean-Marie Pradir.

Na Universidade de Nanterre, fiz o curso de “Farsa Burlesca”, sob a coordenação de Bernard Faivre; fiz o curso de “Tragédia Teatral”, sob a coordenação de Christian Biet; e “Poesia Oral” e “História de vida”, sob a coordenação de Idelette Muzart.

A conclusão desses cursos me apontara para um novo pensar sobre minha pesquisa. O estágio desenvolvido nestas Universidades foram muito positivos. Tudo que aprendi e li, está de uma forma direta na dissertação, sendo por esta razão que separei estas pequenas palavras, juntamente com algumas fotos e certificados, neste anexo.