



10º UNICULT

OS MOSAICOS

Autor(es)

VICTOR MANUEL CAPELA BATISTA

Desenvolvimento

Os Mosaicos

Sou empregado de balcão numa firma de fornecimento de materiais para a construção civil.

Como não sou muito dado a grandes mudanças, trabalho na mesma firma vai para 15 anos.

Por norma não gosto de falar da minha profissão. Não é que isso me incomode, mas sempre que posso evito, porque sei que a conversa vai acabar batendo sempre na mesma tecla, ou seja, na minha família.

Como há muita boa gente que considera a minha profissão como sendo de categoria inferior, de baixa qualificação e sem grande significado, encontram aqui motivos suficientes para as inevitáveis comparações familiares. Alguns dizem mesmo que eu não falo da minha profissão por vergonha e por não gostar de ouvir os comentários desagradáveis que alguns tecem a respeito dela. Perante gente deste calibre, que julgam a importância duma qualquer profissão pelo valor inscrito no cheque mensal a receber, o meu procedimento é muito simples e de algum efeito; desprezo!

Mas cada um pinta o quadro a seu modo e com as cores de que mais gosta.

Na realidade, é um facto, sou oriundo duma família bastante abastada, de larga e longa tradição na vila e que inclusive tem título nobiliárquico. Meu pai tem o título de Conde que usa no seu dia-a-dia. Minha mãe quase exige ser tratada por Condessa.

Para mim nada disto tem qualquer significado, não lhe dispense atenção.

O meu pai é um conceituado neurocirurgião, sendo que a minha mãe não se lhe fica atrás no que respeita à arquitectura. Irmãos somos três, um médico, um advogado e um balconista.

A família da mãe dos meus filhos não é tão importante, é assim que dizem na vila, porque não se lhe conhecem títulos e tradições. Contudo, são senhores duma significativa abastança, que advém da excelente produção agrícola da enorme quinta que possuem, bem como do arrendamento de outras valiosas parcelas de terreno, dos quais são donos. Foi esta muito boa situação financeira que permitiu à única filha do casal ser hoje médica veterinária. Nada disto me causa a mais pequena inquietação. Cada família segue o caminho que deseja.

Aliás, também é assim no meu próprio agregado familiar, com o pequeno senão da minha oficiosa sogra andar sempre a tentar meter o bedelho em vida alheia, no caso a minha. Ela não leva à paciência e não aceita que eu não seja casado com a filha, mais ainda quando é uma beata de exacerbada militância.

Também não dá o seu acordo à minha profissão, porque diz não perceber como uma família importante como a minha tem um vendedor de cimento. E gosta de

acrescentar, que numa família de bons costumes, tem de haver sempre uma ovelha ronha.

Tudo isto ela apronta para se justificar quanto à minha profissão, o meu local de trabalho e a minha opção de vida. Como não ligo às conversas dela e nem resposta lhe dou, fica danada.

Quer dizer, faço o que bem entendo, quero lá eu saber dos outros.

Como já indiquei, trabalho numa empresa que vende materiais para a construção civil, o que não limita a minha ação apenas às vendas, nem mesmo a estar sempre atrás do balcão. Acima de tudo está o bom atendimento do cliente. Mas também gosto de o ajudar, de o esclarecer e algumas vezes até de dar a minha opinião, caso ele concorde.

De vez em quando lá aparece um ou outro cliente mais difícil, mas nestes casos é preciso saber escutar, saber ajudar, ter paciência,

porque o mais importante não são as decisões rápidas, vender e mais vender, mas antes o saber ganhar novos e bons fregueses. Os 15 anos de profissão, os milhares de clientes atendidos, as nossas incontáveis conversas, o pedido, a sugestão, a observação, permitem-me algumas vezes fazer uma ideia antecipada sobre um novo cliente que chega ao estabelecimento. Mais uma vez, foi a sensação que tive hoje de manhã, quando dei conta da chegada dum cliente que aparentava estar já bem entrado nos seus mais de sessenta anos. Pareceu-me que ia dar mais trabalho que o habitual.

O senhor entrou, olhou várias vezes em seu redor, foi a uma prateleira, foi a outra, ainda a uma outra e logo eu disse, embora apenas pensando, ele não sabe o que quer. Como quase sempre acontece, não errei, pois não tardou que o possível cliente viesse ao meu encontro.

E pronto, mais uma conversa!

Em que o posso servir? Mosaicos, quero ver mosaicos! Tem muito por onde escolher. Eu sei, é mesmo esse o meu problema! Posso ajudá-lo se o senhor quiser. Está muito bem, pode ser, aceito! Era este o tipo de diálogo que mantinha com os clientes com dúvidas. Por isso mesmo, o levei a ver outras qualidades de mosaicos, que se encontravam noutros locais de armazenagem.

O cliente, sempre que apreciava um novo modelo, tinha o cuidado de o comparar com uma amostra de azulejos que trazia com ele. Quando as cores ficaram em concordância, apenas me disse que eram aqueles mosaicos que pretendia. De regresso ao balcão ele deu-me logo a indicação da quantidade que precisava levar. Não perdeu tempo!

Mais um problema que o meu natural apoio acabou por resolver.

O senhor ficou satisfeito com a minha maneira de agir, com a qualidade dos mosaicos e mais ainda com o preço. Pela nossa conversa, soube também que seria ele a assentar os mosaicos, como já o tinha feito com os azulejos que lhe serviam de amostra. Era para ele um trabalho simples, pois fora pedreiro de profissão e esta a sua especialidade.

Estava então tudo tratado, a quantidade definida, a morada para a entrega do material registada, o dia e hora marcada, cheque de pagamento passado, enfim, tudo feito, quando o cliente de repente se lembrou que lhe faltava um artigo muito importante para uma correta execução do seu trabalho; não me tinha pedido a cola.

Embora esperando uma reação adversa, tive que lhe perguntar para que queria ele a cola. O homem ficou espedado a olhar para mim. Devia pensar que eu estava a brincar com ele. Mesmo assim, embora desconfiado, lá me respondeu que sem a cola não poderia assentar os mosaicos. Terminou dizendo que eu naquele lugar de atendimento ao público, tinha a obrigação de saber que já não se usava cimento naquele tipo de trabalho. Que agora apenas se utilizava cola, uma cola especial.

Então, por o achar um tudo nada excitado, fiz por acalmar a conversa. Fui buscar outro tipo de assuntos, trocámos impressões, enfim, pareceu-me que o meu cliente já estava calmo. De entre as várias coisas que trouxe à conversa, deixei propositadamente para o fim o ter de lhe dizer que aqueles mosaicos, por serem autocolantes, já não necessitavam de cola. E apenas com a intenção de o ajudar a entender melhor o que eu tinha dito, até comparei este tipo de mosaicos com os novos envelopes, também eles autocolantes, aos quais apenas bastava retirar aquela pequena tira de papel que cobria a cola e estavam prontos a serem utilizados.

Agora, também era assim com este novo tipo de mosaicos.

Duma forma repentina e brusca o ex-pedreiro disse; já não quero os mosaicos!

Sem que me desse tempo para poder reagir, retirou o cheque de cima do balcão, guardou-o na carteira e em jeito de despedida, já meio virado para a saída, ainda me disse; com que então são mosaicos autocolantes iguais aos novos envelopes, essa é boa!

Antes de chegar à porta de saída do estabelecimento parou, parou para me dizer novamente; com que então são mosaicos autocolantes, como os envelopes novos.

E continuou; o senhor devia respeitar a minha idade, mais ainda quando está atrás dum balcão de atendimento.

Num último esforço, ainda tentei que ele esperasse, queria explicar-lhe tudo como devia ser e, inclusive, mostrar-lhe um ou dois dos novos mosaicos. Não me deu tempo, mas ainda assim disse; mosaicos autocolantes!, quer então dizer que para assentar todos os mosaicos que ia levar tinha que os lambar um a um, não é?

Pois então fique com eles!

Jorge Corvo