

Um GPS geográfico com impacto profissional

O preconceito linguístico existe e molda os processos de recrutamento, garantem os investigadores

O estudo agora divulgado pelos investigadores das universidades de Chicago (EUA) e Munique (Alemanha), que estabelece uma relação direta entre a pronúncia regional de um profissional e o seu salário, não é o primeiro a colocar em cima da mesa a questão do preconceito linguístico. Décadas de investigação têm demonstrado que fugir à norma em termos de linguagem é penalizador para a carreira.

“A língua é um fator absolutamente determinante — a par de outros, como sejam o nosso aspeto físico ou os nossos comportamentos — na avaliação que aqueles com quem nos cruzamos fazem do nosso perfil social”, explica Hugo Cardoso, docente da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa e investigador na área da sociologia da linguagem. Uma espécie de sistema de georreferenciação, um GPS, que permite identificar a proveniência e até a classe social das pessoas com quem falamos e que tem, sustentam décadas de estudos, um claro impacto profissional.

O sociolinguista explica que “os falantes de uma língua conseguem, com maior ou menor

precisão, identificar certos traços linguísticos salientes no discurso de um interlocutor, quer sejam de pronúncia quer sejam de seleção lexical ou construção frásica”. Esses traços, acrescenta, “carregam consigo associações que condicionam uma leitura da proveniência geográfica, estatuto socioeconómico ou educativo da pessoa, ora no sentido do prestígio ora do desprestígio”. E reforça: “O preconceito linguístico é uma realidade reconhecida”, muito embora a maioria dos recrutadores negue o seu impacto direto na carreira.

Estatuto social influencia a contratação

É o que demonstra o estudo conduzido por Michael Kraus, investigador e docente de Comportamento Organizacional na Yale School of Management, a escola de gestão da reputada

O estatuto social pode ser identificado através do discurso e tem impacto na contratação

universidade norte-americana. Kraus defende que é possível a um recrutador aferir corretamente o perfil socioeconómico de um estranho — definido pelo seu rendimento, qualificação e posição hierárquica na carreira — através da análise do seu discurso durante uma curta entrevista de seleção e garante que “essa perceção influencia os diretores de recursos humanos e recrutadores de um modo que favorece candidatos de classes sociais mais abastadas”.

No estudo, divulgado na “Proceedings of the National Academy of Science”, publicação oficial da Academia Nacional de Ciência dos Estados Unidos, o investigador realça que o discurso do candidato (a sua pronúncia ou sotaque, a dicção, as palavras que escolhe e as muletas de linguagem que usa) “moldam a perceção do recrutador”.

Kraus reforça que “apesar de a maioria dos recrutadores e diretores de recursos humanos defenderem que a classe social de um candidato é irrelevante nos processos de recrutamento, a realidade é que o perfil socioeconómico do profissional ou a sua ascendência familiar estão a ser avaliados a cada minuto”. Uma prática que, alerta, não só “limita a mobilidade económica”, como “perpetua as desigualdades no mercado laboral”.

