

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

LUZIA SCHALKOSKI DIAS

**ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA NA FORMULAÇÃO DE PEDIDOS E
ORDENS CONTEXTUALIZADOS: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE O
PORTUGUÊS CURITIBANO E O ESPANHOL MONTEVIDEANO**

CURITIBA

2010

LUZIA SCHALKOSKI DIAS

**ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA NA FORMULAÇÃO DE PEDIDOS
E ORDENS CONTEXTUALIZADOS: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE O
PORTUGUÊS CURITIBANO E O ESPANHOL MONTEVIDEANO**

Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Letras, Área de Concentração Estudos Linguísticos, Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Letras.
Orientadora: Prof.^a Dr.^a Elena Godoi

CURITIBA

2010



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
 SETOR DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
 COORDENAÇÃO DO CURSO DE PÓS GRADUAÇÃO EM LETRAS

PARECER

Defesa de tese da doutoranda LUZIA SCHALKOSKI DIAS para obtenção do título de **Doutora em Letras**.

Os abaixo assinados ELENA GODOI, LUIZ ANTÔNIO DA SILVA, BEATRIZ GABBIANI, LÍGIA NEGRI, e GESUALDA RASIA arguíram, nesta data, a candidata, a qual apresentou a tese:

“ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGÜÍSTICA NA FORMULAÇÃO DE PEDIDOS E ORDENS CONTEXTUALIZADOS: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE O PORTUGUÊS CURITIBANO E O ESPANHOL MONTEVIDEANO”

Procedida a arguição segundo o protocolo que foi aprovado pelo Colegiado do Curso, a Banca é de parecer que a candidata está apta ao título de **Doutora em Letras**, tendo merecido os conceitos abaixo:

Banca	Assinatura	APROVADA Não APROVADA
ELENA GODOI		Aprovada
LUIZ ANTÔNIO DA SILVA		Aprovada
BEATRIZ GABBIANI		Aprovada
LÍGIA NEGRI		aprovada
GESUALDA RASIA		aprovada

Curitiba, 30 de setembro de 2010

Prof. Dr. Maria José Foltran
 Coordenadora

Dedico este trabalho às pessoas que mais de perto me acompanharam nesta caminhada e que souberam compreender minhas inúmeras ausências:

Nelson, Mariana e Felipe.

AGRADECIMENTOS

Gracias a la vida que me ha dado tanto.
(Violeta Parra)

Primeiramente, agradeço a Deus pela dádiva da vida; por ter iluminado meu caminho e colocado pessoas tão especiais na trajetória que me conduziu à realização deste trabalho.

À minha orientadora, professora Elena Godoi, por seu incentivo desde a época do mestrado, pelo tempo dedicado às discussões linguísticas durante a realização deste estudo, por ter compartilhado comigo seu vasto conhecimento e inúmeros livros de sua biblioteca pessoal. Enfim, por ter acreditado em mim. Serei sempre grata, Elena.

À professora Beatriz Gabbiani, da *Universidad de la República*, pela preciosa e generosa contribuição com a coleta dos dados do espanhol uruguaio que tornou a realização desta pesquisa possível. Sua prestatividade, sempre amável, em esclarecer minhas dúvidas linguístico-culturais foram muito importantes.

Às professoras Tereza Cristina Wachowicz e Lígia Negri, pelas recomendações e comentários feitos na qualificação, que foram de grande valia para o encaminhamento do estudo. Também agradeço à professora Gesualda Rasia pela disponibilidade em ser minha debatedora na Semana de Letras, assim como pelos questionamentos que me colocou naquela ocasião.

Aos colegas do grupo de pesquisa “Linguagem e Cultura”, dirigido pela professora Elena: Maristela, Carla, Mariana, Aneli, Catito, Luiza, Rodrigo Ferreira, Aristeu e Maurício, pelos momentos de convívio e aprendizado. Em especial, ao João Partala, pela importante contribuição com as transcrições dos questionários; ao Sebastião, pela disposição em compartilhar seus conhecimentos teóricos e pelas piadas que, por vezes, trouxe descontração ao grupo; à Solange, por sua amizade e entusiasmo.

Aos professores Paulo Eduardo e Magda Branco Lohrer, colegas de trabalho que, gentilmente, cederam suas aulas para a aplicação dos questionários do português.

A Rodrigo Ruibal Mata, pelos esclarecimentos sobre os usos linguísticos do espanhol montevidense.

Ao meu marido Nelson, por seu apoio em todos os momentos desde que nos conhecemos, por seu companheirismo, dedicação e amor. Também sou grata por sua imensa ajuda técnica com o manejo das planilhas, gráficos e programas computacionais que possibilitaram a organização dos dados da pesquisa.

Aos meus queridos filhos Mariana e Felipe, por existirem em minha vida, por alegrá-la a cada dia com suas descobertas, músicas, histórias e deliciosas gargalhadas.

À Cris, amiga generosa que, em meio ao seu mestrado nos Estados Unidos, passou horas “escaneando” textos de difícil acesso para enviar-me. Cris, obrigada por tudo!

À Maria de Lourdes, profissional e pessoa maravilhosa, que muito me ajudou nesta caminhada. Não há palavras para expressar minha gratidão, Malú.

À minha irmã Lucy, pela amizade e incentivo, e aos meus pais, Armelo e Filomena, que sempre apoiaram meus sonhos.

Por fim, agradeço a todos aqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram para que a realização deste trabalho fosse possível.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	xi
LISTA DE GRÁFICOS.....	xii
LISTA DE QUADROS.....	xii
LISTA DE FIGURAS.....	xii
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	xiii
RESUMO.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
1 INTRODUÇÃO.....	1
Considerações iniciais.....	1
1.1 Contextualização da pragmática.....	2
1.2 Justificativa do estudo.....	3
1.3 Questão da pesquisa e hipótese inicial.....	6
1.4 Objetivos.....	7
1.5 Origem e natureza dos dados.....	8
1.6 Organização dos capítulos.....	8
2 A TEORIA DOS ATOS DE FALA E ALGUNS DESDOBRAMENTOS.....	10
Introdução.....	10
2.1 Origens da teoria dos atos de fala.....	10
2.2 Austin.....	12
2.3 Searle.....	15
2.3.1 Taxonomia dos atos de fala.....	16
2.3.2 Condições e regras para os atos de fala.....	21
2.3.3 Pedidos e ordens.....	21
2.3.4 Atos de fala indiretos.....	24
2.3.5 Relevância da proposta de Searle para a sócio-pragmática.....	25
Síntese do capítulo e considerações finais.....	26

3	TEORIAS DE POLIDEZ.....	28
	Introdução.....	28
3.1	Aproximações ao conceito de polidez.....	28
3.2	Grice e o Princípio de Cooperação (PCO).....	30
3.3	Lakoff e as normas de polidez.....	32
3.4	Leech e o princípio de polidez.....	33
3.5	O modelo de polidez de Brown e Levinson.....	34
3.5.1	O conceito de imagem.....	36
3.5.2	Atos ameaçadores da imagem.....	38
3.5.3	Estratégias para minimizar a ameaça à imagem pública.....	39
3.5.4	Os pedidos na teoria da polidez.....	45
3.5.5	Polidez vs. indiretividade.....	46
3.5.6	Críticas ao modelo de Brown e Levinson.....	47
3.5.7	Revisões e ampliações.....	51
	Síntese do capítulo e considerações finais.....	56
4	PRAGMÁTICA CONTRASTIVA E CATEGORIAS DE ANÁLISE DOS PEDIDOS.....	58
	Introdução.....	58
4.1	A pragmática contrastiva.....	58
4.2	Categorias de análise do pedido.....	60
4.2.1	Estratégias de in-diretividade.....	62
4.2.1.1	Pedidos diretos.....	63
4.2.1.2	Pedidos convencionalmente indiretos.....	64
4.2.1.3	Pedidos não-convencionalmente indiretos.....	65
4.2.2	Modificação interna ao ato principal.....	68
4.2.2.1	Atenuantes sintáticos ou gramaticais?.....	68
4.2.2.2	Caracterização dos atenuantes gramaticais.....	72
4.2.2.3	Caracterização dos atenuantes lexicais e frasais.....	78
4.2.3	A modificação externa.....	81
4.2.3.1	Unidades mitigadoras.....	82
4.2.3.2	Unidades agravadoras.....	89
	Síntese do capítulo e considerações finais.....	90

5 ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS.....	91
Introdução.....	91
5.1 O <i>DCT</i> como método de elicitação de dados.....	91
5.1.2 Refinando a metodologia do <i>DCT</i>	93
5.2 Critérios para a elaboração e aplicação dos questionários.....	95
5.3 Características contextuais presentes no <i>DCT</i>	97
5.3.1 Tipo de pedido.....	98
5.3.2 Tipo de relação de poder.....	101
5.3.3 Distância social.....	103
5.3.4 Tipo de relação social.....	104
5.4 Coleta dos dados e perfil dos participantes.....	107
5.5 Recursos computacionais usados na organização dos dados.....	108
5.6 Metodologia de análise dos dados.....	110
Síntese do capítulo e considerações finais.....	111
6 ESTRATÉGIAS DE IN-DIRETIVIDADE: RESULTADOS E ANÁLISES	112
Introdução.....	112
6.1 Resultados e análises.....	112
6.1.1 Contraste das estratégias de in-diretividade por situação.....	114
6.1.2 O uso de estratégias diretas.....	117
6.1.2.1 Análise dos resultados.....	118
6.1.3 O uso de estratégias convencionalmente indiretas.....	120
6.1.3.1 Análise dos resultados.....	121
6.1.3.2 A perspectiva nas estratégias convencionalmente indiretas.....	125
6.1.3.3 Escolha das subestratégias linguísticas de indiretividade convencional.....	128
6.1.3.4 Interrogativas afirmativas vs. interrogativas negativas.....	137
6.1.4 O uso de estratégias não-convencionalmente indiretas.....	138
6.1.4. Análise dos resultados.....	138
6.1.5 Comparação com os resultados de Ballesteros em quatro contextos.....	140
Síntese do capítulo e considerações finais.....	141

7	MODIFICADORES DO PEDIDO/ORDEM: RESULTADOS E ANÁLISES.....	144
	Introdução.....	144
7.1	Resultados dos atenuantes gramaticais (AGs).....	144
7.1.1	Análise dos resultados dos AGs.....	146
7.2	Resultados dos atenuantes lexicais e frasais (ALFs).....	150
7.2.1	Análise dos resultados dos ALFs.....	152
7.3	Resultados das modificações externas.....	156
7.3.1	Análise dos resultados das modificações externas.....	158
7.3.1	Unidades agravadoras.....	163
7.4	Atenuações e fatores contextuais.....	163
7.4.1	A influência do tipo de pedido: CR x SR.....	165
7.4.2	Variação intercultural.....	166
	Síntese do capítulo e considerações finais.....	167
8	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	170
	Introdução.....	170
8.1	Discussão dos resultados.....	170
8.1.1	In-diretividade e mitigações: evidências de diferenças nos contextos (-D).....	170
8.1.2	Indícios da pesquisa para o tipo de polidez predominante.....	173
8.1.3	Aspectos relevantes dos fatores contextuais.....	175
8.2	Perspectivas de estudos futuros.....	176
8.3	Relevância do estudo.....	177
8.4	Considerações finais.....	179
	REFERÊNCIAS	181
	APÊNDICE 1 – Questionários da pesquisa.....	190
	APÊNDICE 2 – Distribuição dos modificadores externos por gênero.....	207

LISTA DE TABELAS

Tabela 5.1 – Número de participantes e contextos utilizados em diferentes estudos empregando o método do <i>DCT</i>	95
Tabela 5.2 – Distribuição das características contextuais nas 14 situações do <i>DCT</i>	98
Tabela 5.3 – Caracterização das situações do <i>DCT</i>	106
Tabela 6.1 – Distribuição das estratégias de in-diretividade no PB e no ES-U.....	112
Tabela 6.2 – Dados de Ballesteros (2001).....	113
Tabela 6.3 – Estratégias de in-diretividade por situação.....	115
Tabela 6.4 – Distribuição das CIs de acordo com a perspectiva.....	126
Tabela 6.5 – Gramaticalização das estratégias convencionalmente indiretas.....	129
Tabela 6.6 – Frequência das interrogativas afirmativas e negativas no PB.....	137
Tabela 6.7 – Frequência das interrogativas afirmativas e negativas no ES-U.....	137
Tabela 6.8 – Contraste com os dados de Ballesteros (2001).....	140
Tabela 7.1 – Distribuição dos AGs no PB e no ES-U.....	144
Tabela 7.2 – PB: distribuição dos AGs nas 14 situações do <i>DCT</i>	145
Tabela 7.3 – ES-U: Distribuição dos AGs nas 14 situações do <i>DCT</i>	145
Tabela 7.4 – Distribuição dos ALFs no PB e no ES-U.....	150
Tabela 7.5 – PB: distribuição dos ALFs nas 14 situações do <i>DCT</i>	151
Tabela 7.6 – ES-U: distribuição dos ALFs nas 14 situações do <i>DCT</i>	151
Tabela 7.7 – Porcentagens das estratégias de modificação externas no PB e no ES-U.....	156
Tabela 7.8 – PB: distribuição dos modificadores externos por situação.....	157
Tabela 7.9 – ES-U: distribuição dos modificadores externos por situação.....	157
Tabela 7.10 – Distribuição dos desarmadores formais por situação – PB.....	159
Tabela 7.11 – Distribuição dos desarmadores formais por situação – ES-U.....	159

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 6.1 – Comparação dos nossos resultados com as porcentagens de Ballesteros (2001).....	114
Gráfico 6.2 – Porcentagem das três estratégias de in-diretividade nas 14 situações do <i>DCT</i>	117
Gráfico 6.3 – Porcentagem de estratégias diretas por situação no PB e no ES-U.....	117
Gráfico 6.4 – Porcentagem das estratégias convencionalmente indiretas.....	121
Gráfico 6.5 – Porcentagem das estratégias não-convencionalmente indiretas.....	138
Gráfico 7.1 – Porcentagens dos AGs no PB e no ES-U.....	145
Gráfico 7.2 – Porcentagens dos ALFs no PB e no ES-U.....	151
Gráfico 7.3 – Soma das frequências das atenuações internas e externas por situação.....	164

LISTA DE QUADROS

Quadro 2.1 – Correspondências entre os atos de Austin e Searle.....	17
Quadro 2.2 – Caracterização dos atos linguísticos proposta por Echeverría (2002, p. 70-103).....	19
Quadro 3.1 – Circunstâncias que determinam a escolha da estratégia.....	41
Quadro 4.1 – Esquema do <i>CCSARP</i> de categorização dos pedidos.....	67
Quadro 4.2 – Categorias de atenuantes sintáticos – Blum-Kulka et al. vs. Ballesteros.....	69
Quadro 4.3 – Categorias semântico-discursivas e procedimento gramaticais.....	71

LISTA DE FIGURAS

Figura 5.1 – Exemplo de busca utilizando a linguagem de programação <i>Python</i>	109
Figura 5.2 – Exemplo de busca utilizando a linguagem de programação <i>Python</i>	110

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

A	– Ato
AGs	– Atenuantes gramaticais
ALFs	– Atenuantes léxico-frasais
AP	– Ato principal
CCSARP	– The Cross-Cultural Speech Act Realization Project
CI	– Convencionalmente indireto
CR	– Com reprovação
CVLs	– Construções com verbos leves
ES-U	– Espanhol uruguaio
FTA	– Face-Threatening Acts
F	– Falante
LE	– Língua estrangeira
NCI	– Não-convencionalmente indireto
O	– Ouvinte
PB	– Português brasileiro
SN	– Sintagma nominal
SR	– Sem reprovação

RESUMO

A presente pesquisa insere-se nos estudos em Pragmática intercultural e tem por objetivo analisar o uso de estratégias linguísticas de polidez na formulação de pedidos e ordens por curitibanos e montevidianos em contextos específicos. A análise dos dados contempla tanto as estratégias de in-diretividade linguística quanto os procedimentos linguísticos que modificam a força do enunciado e que possibilitam um efeito atenuante aos atos de pedir e mandar. A pesquisa fundamenta-se nos conceitos fornecidos pelas teorias pragmáticas, no que concerne aos atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1969, 1975) e à polidez (BROWN e LEVINSON, 1987), e na metodologia desenvolvida na pragmática contrastiva. Estudos interculturais sobre a forma como os falantes elaboram diferentes atos de fala têm demonstrado que cada cultura tem preferências específicas por determinados tipos de estratégias linguísticas. Dessa forma, este estudo parte da hipótese de que os usos linguísticos podem, em alguma medida, refletir cada *ethos* cultural e de que haveria padrões próprios de cada cultura na escolha das estratégias de polidez verbal no português e no espanhol. Assim, buscou-se identificar em que medida as estratégias pragmalinguísticas de realização de pedidos e ordens diferem ou se assemelham nesses dois grupos linguístico-culturais. Os dados da pesquisa, que foram obtidos por meio de um questionário escrito (*Discourse-Completion Test*) aplicado a estudantes universitários, possibilitaram a identificação e comparação das estratégias linguísticas de polidez utilizadas pelos informantes na formulação desses dois atos da fala. A análise dos dados levou em conta fatores contextuais como: o tipo de pedido, a distância social, o *status* relativo e o tipo de relação existente entre os interlocutores. Os resultados quantitativos evidenciaram, por exemplo, uma tendência dos informantes curitibanos a serem mais diretos em suas solicitações no contexto das relações privadas, enquanto que os informantes uruguaios recorreram mais aos pedidos\ordens convencionalmente indiretos nesses mesmos contextos. De modo geral, os resultados da pesquisa sugerem uma maior orientação para a polidez negativa nos dados do espanhol montevidiano.

Palavras-chave: pedidos e ordens; estratégias de polidez verbal; pragmática intercultural.

ABSTRACT

The present research belongs to cross-cultural Pragmatics studies, and aims at analyzing the use of politeness linguistic strategies in the formulation of requests and order by inhabitants of two cities, Curitiba (Brazil) and Montevideo (Uruguay), in some specific contexts. Data analysis considers both in-directiveness strategies and linguistic procedures that modify the strength of the utterance, and which allow an attenuating effect to the request and order acts. The research is based on the concepts provided by pragmatic theories about the speech acts (Austin, 1962; Searle, 1969, 1975) and politeness (Brown and Levinson, 1987), as well as in the methodologies developed in contrastive pragmatics. Cross-cultural studies on the way how speakers elaborate different speech acts have shown that each culture has specific preferences for certain types of linguistic strategy. In this way, this study assumes that linguistic uses can, to some extent, reflect each cultural ethos and that there should be patterns particular to each culture in the choice of verbal politeness strategies in Portuguese and in Spanish. Thus it was tried to identify to what extent the pragmalinguistic strategies of making requests and giving orders differ in these two cultural-linguistic groups. The data for the research, which were obtained by Discourse-Completion Tests applied to university students, allowed the identification and comparison of politeness linguistic strategies employed by the participants to formulate these two acts of speech. Data analysis took into account contextual factors such as the type of request, social distance, relative status and the kind of relationship between the speakers. Quantitative results have show, for example, a tendency of the speakers from Curitiba to be more direct in their requests in their private relations, whereas speakers from Montevideo resorted more to conventionally indirect requests/orders in the same contexts. Overall, the results suggest a larger tendency to negative politeness in the data from the Spanish speakers.

Key words: requests and orders; verbal politeness strategies; cross-cultural pragmatics

1 INTRODUÇÃO

Considerações iniciais

Nosso interesse em pesquisar sobre as diferentes estratégias linguísticas que os falantes podem usar ao realizar um pedido ou uma ordem ocorreu a partir do contato com estudos pragmáticos e, mais especificamente, de polidez linguística, ao participarmos de um grupo de estudo sobre o tema na Universidade Federal do Paraná, conduzido pela professora Elena Godoi, em 2005. Já o desejo de comparar as formas de realização desses atos de fala no português brasileiro (PB) e no espanhol provavelmente foi influenciado por nossa prática docente no ensino de espanhol como língua estrangeira.

Há uma ideia — mais ou menos generalizada, mas sem comprovação empírica — de que a língua espanhola utilizaria mais as formas imperativas do que o português brasileiro, o que poderia nos levar a supor que a realização de pedidos e ordens também seria mais direta naquela língua. Porém, diante de generalizações como a anterior, que podem ser estereotipadas, a pergunta inevitável é: De qual espanhol estamos falando? O peninsular? O hispano-americano? De quais regiões?

Considerando que cada variante da língua espanhola, assim como da língua portuguesa, se constitui a partir de diferentes realidades sócio-históricas e culturais, o primeiro passo para uma investigação contrastiva é a delimitação da variante a ser analisada. Sendo assim, o presente estudo se limitará ao espanhol uruguaio, da região de Montevidéu, e ao português brasileiro, da região de Curitiba.

A fim de facilitar a referência aos dados analisados, muitas vezes utilizamos os sintagmas “português brasileiro” (PB) e “espanhol uruguaio” (ES-U), no decorrer do texto. Advertimos, entretanto, que esses sintagmas generalizantes recobrem especificidades que são próprias da diversidade linguístico-pragmática de cada uma das sociedades representadas. Desse modo, esclarecemos, de antemão, que o uso de tais sintagmas generalizantes não tem qualquer pretensão de homogeneidade.

1.1 Contextualização da pragmática

Esta proposta de estudo das estratégias linguísticas de polidez empregadas em pedidos e ordens, no português brasileiro, da região de Curitiba, e no espanhol uruguaio, de Montevideu, se insere na corrente teórico-metodológica conhecida como pragmática interlinguística/intercultural à medida em que pretende comparar as formas de realização desses atos em contextos de uso específicos, nas duas línguas. Pela ênfase no uso da língua, nos falantes e nas situações concretas, a pragmática oferece um quadro teórico apropriado para o estudo da polidez, uma vez que este fenômeno social se realiza, principalmente, por meio da língua e está relacionado à identidade dos participantes de uma interação verbal.

Se comparada à sintaxe e à semântica, a pragmática é considerada um campo relativamente recente da linguística, posto que é somente a partir dos anos 70 que os estudos pragmáticos começam a ser vistos como parte dos estudos linguísticos. Com fronteiras nem sempre bem demarcadas, e devido à natureza de seu objeto de análise — o significado da linguagem em uso —, a pragmática se interliga com diferentes áreas de conhecimento, como a filosofia, a sociologia, a antropologia e a psicologia, entre outras, sendo interdisciplinar por natureza. Devido à abrangência que envolve tal área de estudo, fazem-se necessárias algumas considerações adicionais.

Quanto ao surgimento da pragmática, pode-se dizer que é uma disciplina com origens múltiplas. Dada a diversidade de linhas teóricas, torna-se difícil relacionar seu surgimento a uma linha ou a um teórico específico. Entretanto, como indica Armengaud (2006), frequentemente atribui-se o início da pragmática a Charles Morris, que a considera como uma parte da tríade semiótica (sintaxe, semântica e pragmática) da teoria dos signos de Peirce. Para Morris a sintaxe é a parte da semiótica que estuda as relações entre os signos, a semântica estuda a relação entre os signos e seus referentes e a pragmática trata da relação entre os signos e seus usuários. A partir dos anos 40, surge uma linha formalista da pragmática, que tem Bar-Hillel como um de seus representantes. Já, por volta dos anos 60, é a análise da linguagem comum pelos filósofos da linguagem, com a noção de atos de fala, que ganha força. Adiantamos que esta última corrente teórica será de particular interesse em nosso estudo.

A pragmática moderna começou como uma forma de lidar com os fenômenos que escapavam às teorizações semânticas e, embora suas origens sejam anteriores aos anos 60, o

interesse pela área foi impulsionado pelos trabalhos de alguns filósofos da linguagem (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1969 e GRICE, 1975), cujas elaborações influenciaram estudiosos de diferentes áreas, sobretudo os linguistas, lançando um novo olhar sobre a linguagem e a comunicação e contribuindo para que a pragmática se estabelecesse como uma das sub-áreas da linguística. Além disso, o estudo dos aspectos sociais e culturais do uso da linguagem, desenvolvido por sociolinguistas e etnógrafos da comunicação, também contribuiu para o estabelecimento da pragmática atual, à medida em que enfatiza a importância de se considerar a linguagem em seu contexto sócio-cultural, em oposição à visão chomskyana que privilegiou o estudo da linguagem como um sistema abstrato ou idealizado.

Devido às numerosas relações entre a linguagem e seus usuários e a diversidade de perspectivas a partir das quais essas relações podem ser examinadas, é de se esperar que a pragmática se divida em correntes distintas. Assim, enquanto alguns estudiosos se voltam para os efeitos dos fatores sócio-culturais em tais relações, outros se interessam pelos processos inferenciais, ou seja, cognitivos, envolvidos na comunicação. Essas duas formas de explorar as relações entre a linguagem e seus usuários são conhecidas como pragmática sócio-cultural e pragmática cognitiva, respectivamente. A pragmática sócio-cultural está preocupada com fatores 'externos', que são aqueles aspectos da seleção e interpretação da forma linguística que são determinados por fatores sociais e culturais (MÁRQUEZ-REITER e PLACENCIA, 2005, p. 2). Por outro lado, a pragmática cognitiva interessa-se pelos fatores 'internos', como as bases cognitivas da realização linguística e os processos inferenciais que levam à interpretação do significado.

Por sua natureza contrastiva, nosso estudo segue a linha da pragmática interlinguística/intercultural, a qual se insere na pragmática sócio-cultural, uma vez que a análise dos dados empíricos tem como objetivo a identificação das normas culturais subjacentes aos padrões de realização de pedidos e ordens nas diferentes sociedades e culturas estudadas.

1.2 Justificativa do estudo

Os estudos na pragmática intercultural, a partir da teoria de Brown e Levinson (1987), têm dedicado atenção considerável às várias estratégias que os falantes empregam na realização de pedidos. Em parte, tal interesse pode ser explicado pelo fato de que o grau de

imposição sobre o interlocutor presente neste ato de fala tem sido visto como objeto de variação interlinguística/cultural em termos de uso e também de interpretação (LORENZO-DUS e BOU-FRANCH, 2003, p. 1). A literatura sobre polidez tem examinado empiricamente vários aspectos dos pedidos em diversas línguas e em diferentes variantes do espanhol. Entre os estudos mais recentes realizados nessa linha, citamos os seguintes: inglês americano e hebraico (BLUM-KULKA, 1987); francês canadense, inglês australiano, alemão, hebraico, e espanhol argentino (BLUM-KULKA, HOUSE e KASPER, 1989); inglês americano e chinês (LIN, 2009); espanhol equatoriano e espanhol peninsular (PLACENCIA, 1998); espanhol cubano (RUŽICKOVÁ, 1998; 2007); espanhol mexicano (KOITE, 1994); espanhol colombiano e peninsular (DELGADO, 1994); espanhol peninsular e espanhol uruguaio (MÁRQUEZ-REITER, 2002); espanhol peruano (GARCÍA, 1993); espanhol peninsular e inglês britânico (LORENZO-DUS e BOU-FRANCH, 2003; BALLESTEROS MARTÍN, 2001; 2002); espanhol mexicano (FÉLIX-BRASDEFER, 2005a), entre outros.

O comportamento dos atos de fala diretivos oferece um campo particularmente fértil para o estudo das conexões potenciais entre a polidez linguística, aspectos culturais e variáveis sociais, como o grau de familiaridade entre os interlocutores e as relações de poder que se estabelecem entre eles. Tanto as ordens quanto os pedidos exigem um alto grau de sensibilidade a variáveis sociais, como a distância e o *status* ou poder, que estão em jogo nas interações verbais. Dependendo de fatores culturais, contextuais e pessoais, um pedido pode ser percebido ou como uma ameaça ou como um apoio a certos desejos do interlocutor, como o desejo de ser apreciado pelos demais ou de ter liberdade para realizar suas ações, sem interferências alheias. Por exemplo, um pedido como "você poderia dar sua opinião sobre o meu rascunho do primeiro capítulo da tese?" feito a um colega de doutorado sobre quem o falante sabe que está muito ocupado naquele momento, provavelmente é algo que ameaça a liberdade de ação do interlocutor. Por outro lado, o mesmo enunciado poderia ser uma forma de afirmar seu desejo de ser apreciado, à medida em que implica que o falante valoriza a opinião do colega. Desse modo, a seleção de estratégias de polidez específicas para formular esse pedido é crucial para sua interpretação como ameaça ou como apoio ao interlocutor.

Embora estudos empíricos e contrastivos envolvendo diferentes atos de fala — como os desacordos, os conselhos, as desculpas, os pedidos, entre outros —, já venham sendo realizados na Europa, Austrália, Israel, Estados Unidos e Canadá, além de alguns países

asiáticos, como a China, desde os anos 80, com uma considerável produção científica recente (cf. BLUM-KULKA, HOUSE e KASPER, 1989; PLACENCIA e BRAVO, 2002; WIERZBICKA, 1996, 2003; MARTI, 2006; OGIERMANN, 2009, entre outros), são praticamente inexistentes estudos contrastivos nesta linha entre o português brasileiro (PB) e variantes do espanhol, tanto as americanas quanto a peninsular.

Nesse sentido, destacamos o estudo intercultural iniciado por Godoi (2007) sobre o uso de atenuantes léxico-frasais e sintáticos na realização de pedidos, contrastando o português brasileiro com o espanhol argentino e o espanhol cubano. A autora analisou os dados produzidos por 43 estudantes universitários, sendo 14 brasileiros, 14 argentinos e 15 cubanos. A partir das respostas dos participantes a um questionário escrito, tal estudo demonstrou, por exemplo, que o uso do condicional (futuro do pretérito — “poderia fazer *x*”, “faria *x*”) por brasileiros e argentinos ocorre preferentemente naquelas situações em que o falante está em posição de menor poder social, como, por exemplo, na relação aluno-professor. Já os cubanos, além do uso anterior, também empregaram dito atenuante quando os participantes não se conheciam e tinham a mesma posição social, ou seja, quando não havia assimetria de poder. Os cubanos também empregaram frequentemente o modo subjuntivo, com formas como *pudiera/pudiese*, se comparados aos brasileiros (inexistente) e argentinos (raríssimas).

Os primeiros resultados são instigantes e apontam para diferenças significativas nas estratégias linguísticas usadas pelos falantes de cada uma dessas sociedades, sendo que os brasileiros (da região de Curitiba) tiveram a menor frequência de uso de atenuantes linguísticos (193) em comparação com argentinos (252) e cubanos (284). Observou-se, entretanto, que em alguns contextos, como na situação em que um policial de trânsito se dirige a um motorista que estacionou em local irregular, há maior aproximação entre brasileiros e argentinos quanto à frequência de uso de atenuantes gramaticais, 9,3% e 9,1%, respectivamente, com os cubanos atenuando mais (13,1%).

Os estudos realizados em Blum-Kulka, House e Kasper (1989) já demonstravam que cada cultura tem preferências específicas por determinados tipos de estratégias. Os dados levantados em tais estudos revelaram, por exemplo, que o espanhol argentino é mais direto ao fazer pedidos, se comparado ao inglês ou ao alemão. Essa maior diretividade, no entanto, não estaria, necessariamente, relacionada à impolidez, como certos esteriótipos culturais poderiam

nos levar a supor.

Considerando-se que as línguas apresentam um grande número de recursos para expressar significados, a polidez linguística utiliza-se produtivamente de tais recursos. Assim, os meios linguísticos pelos quais a polidez pode ser expressada são bastante variados. De acordo com o estudo de Holmes sobre o inglês da Nova Zelândia (1995, p. 127-128), as escolhas lexicais entre diferentes palavras são importantes em função do contexto, sendo que a seleção da construção gramatical pode diminuir ou aumentar a polidez.

Nossa opção pela variante uruguaia (de Montevideú) do espanhol para contrastar com o português brasileiro (de Curitiba) não foi aleatória, sendo determinada, principalmente, pelos seguintes fatores: a) o fato de que não temos conhecimento, até o momento, de estudos contrastivos entre o português e o espanhol uruguaio na perspectiva da nossa proposta; b) a possibilidade de contraste com as outras variantes do espanhol coletadas por Godoi (2007) e c) a relativa proximidade geográfica com o Brasil, especialmente o Paraná, o que facilitou o processo de coleta dos dados.

Como mencionamos anteriormente, os dados analisados por Godoi indicam que, em determinadas situações, os brasileiros tendem a usar menos marcadores linguísticos de atenuação se comparados aos hispano-falantes que participaram da pesquisa. Tal resultado nos leva a supor que também poderia haver diferenças quanto ao grau de diretividade nos enunciados do português em relação às variantes do espanhol analisadas. Sendo assim, no presente estudo, além dos atenuantes de natureza lexical e gramatical, também incluímos o grau de diretividade dos enunciados como uma categoria de análise.

1.3 Questão da pesquisa e hipótese inicial

O estudo de Godoi (2007), ao comparar as estratégias de polidez usadas por brasileiros, argentinos e cubanos, sugere que haveria mais semelhanças entre os dois primeiros grupos no uso de certas estratégias de atenuação. Considerando o estudo que propomos nesta tese, diante da proximidade geográfica, e também linguístico-cultural, sobretudo entre o sul do Brasil e o Uruguai, formulamos a seguinte pergunta: Dados os mesmos contextos situacionais, as estratégias pragmatolinguísticas utilizadas na realização de pedidos e ordens serão as mesmas nas duas culturas?

Sem descartar a ideia de que há certos aspectos (geográficos, linguísticos e culturais)

que podem favorecer uma aproximação das estratégias pragmalinguísticas nas duas culturas estudadas, partimos do pressuposto de que cada uma dessas sociedades constitui um *ethos* cultural, ou seja, possui um sistema próprio de padrões de conduta, de “atitudes e normas gerais sobre a praxis cultural” (HERNÁNDEZ SACRISTÁN, 1999, p. 35). A partir da suposição de que os usos linguísticos podem, em alguma medida, refletir cada *ethos* cultural, levantamos a hipótese de que haveria padrões próprios de cada cultura na escolha das estratégias linguísticas de polidez. A partir dessa hipótese inicial, formulamos os objetivos do estudo.

1.4 Objetivos

Este estudo se propõe a investigar, a partir da perspectiva pragmática das teorizações dos atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1969) e da teoria da polidez (BROWN e LEVINSON, 1987), a realização de pedidos e ordens em diferentes contextos situacionais e as estratégias linguísticas de polidez usadas no espanhol montevideano e no português curitibano. A partir desse objetivo mais geral, passamos a perseguir alguns objetivos específicos, tais como:

- Fazer um levantamento dos procedimentos linguísticos relacionados à polidez nas duas variantes;
- Identificar as semelhanças e diferenças na realização das estratégias linguísticas de polidez em tais culturas;
- Verificar em que medida fatores como a distância social, o poder relativo e o tipo de pedido interferem nas escolhas das estratégias de polidez em ambas culturas, incluindo o grau de diretividade;
- Contribuir, em uma perspectiva interlinguística e intercultural, para uma maior compreensão do funcionamento de atos de fala específicos, como é o caso dos diretivos, e das possíveis diferenças culturais que possam se manifestar na realização de tais atos comunicativos no espanhol e no português.

1.5 Origem e natureza dos dados

Os pedidos considerados na análise foram obtidos a partir das respostas dadas por 128 estudantes universitários, curitibanos e uruguaios, aos questionários aplicados. O instrumento usado para a coleta dos dados empíricos foi uma versão modificada do *DCT* (*Discourse-Completion Test*), um tipo de questionário desenvolvido originalmente por Blum-Kulka (1982), inspirada em Levenston (1975), para comparar a realização de atos de fala por falantes nativos e não nativos de hebraico. A metodologia do *DCT* tornou-se conhecida, a partir da publicação dos artigos de Blum-Kulka et al. (1989), passando a ser bastante utilizada também nos estudos interculturais. Tal metodologia de coleta, a qual será apresentada e discutida detalhadamente no capítulo 5, consiste na aplicação de questionários nos quais, de acordo com as situações dadas, os participantes elaboram por escrito o ato de fala solicitado, que no caso do presente estudo são os pedidos e as ordens. Embora trate-se de dados elicitados, diríamos que a naturalidade dos enunciados produzidos pelos informantes foi surpreendente, já que aproximaram-se consideravelmente da fala espontânea.

Quanto à apresentação dos dados da pesquisa em nosso texto, convencionamos que, quando inseridos no texto, os enunciados do português serão transcritos sempre entre aspas (“Senhor! Está parado em local proibido, ...”) e os do espanhol uruguaio em itálico (*Por favor sea tan amable de dejar el lugar libre!*) de modo a facilitar a identificação de cada língua. Porém, quando aparecerem destacados do texto, o primeiro exemplo será sempre do português e o segundo do espanhol, como apresentados a seguir:

- (1) Senhor! Está parado em local proibido, ...
- (2) *Por favor sea tan amable de dejar el lugar libre!*

1.6 Organização dos capítulos

Com o intuito de oferecer um panorama das motivações que nos levaram a realizar este estudo, esta introdução buscou evidenciar a pertinência da pesquisa proposta, contextualizando-a no âmbito da pragmática interlinguística\intercultural. Apresentou-se as principais questões e objetivos que orientaram nossa proposta, assim como informações sobre a origem e o tipo de dado considerado na pesquisa.

No capítulo 2, faz-se uma revisão da teoria dos atos de fala e de seus desdobramentos — sobretudo no que se refere aos estudos interculturais —, destacando-se aqueles conceitos que serão pertinentes para as análises posteriores. A teoria clássica dos atos de fala é, reconhecidamente, uma das contribuições fundamentais para a constituição da pragmática enquanto uma das áreas da linguística, sendo uma referência obrigatória para o estudo que propomos.

O capítulo 3 apresenta um panorama dos estudos e teorias mais tradicionais sobre a polidez, com ênfase especial na teoria de Brown e Levinson, posto que tais autores foram os pioneiros em relacionar, de forma mais sistemática, a polidez aos procedimentos linguísticos que os falantes usam para expressá-la nas interações sociais verbais. Também são discutidas as críticas suscitadas pelo modelo de Brown e Levinson e apresentadas algumas propostas de ampliações e/ou modificações.

Os estudos interculturais e as categorias de análise dos pedidos e ordens são abordados no capítulo 4. Busca-se situar a pragmática intercultural enquanto campo de pesquisa, assim como suas contribuições no que se refere à delimitação e caracterização das categorias passíveis de serem analisadas nos pedidos, em uma perspectiva intercultural. De acordo com características observadas em nossos dados, propomos ampliações e modificações de algumas das categorias tradicionalmente consideradas nos estudos interculturais.

O capítulo 5 apresenta os aspectos teóricos e procedimentos metodológicos adotados para a elaboração dos questionários e a definição dos fatores contextuais a serem considerados no estudo. Neste capítulo, também é feita a descrição do perfil dos informantes e dos recursos computacionais usados na organização dos dados.

Os capítulos 6 e 7 trazem a apresentação dos resultados e as respectivas análises. Assim, começa-se pela análise das estratégias de in-diretividade utilizadas na realização dos pedidos e ordens em nossos dados, no capítulo 6. Na sequência, capítulo 7, são considerados os diferentes procedimentos linguísticos que funcionam como modificadores do pedido ou ordem. Por fim, o capítulo 8, traz nossas considerações, conclusões e recomendações.

2 A TEORIA DOS ATOS DE FALA E ALGUNS DESDOBRAMENTOS

Introdução

Este capítulo destina-se a fazer uma revisão da teoria dos atos de fala, buscando-se apontar suas contribuições para o desenvolvimento dos estudos interculturais. Iniciamos o capítulo com uma breve apresentação do contexto que propiciou o surgimento dessa teoria no âmbito da filosofia da linguagem. Na sequência, detalhamos aquelas categorizações e conceitos que são especialmente relevantes para o embasamento teórico do estudo que propomos, tendo em vista que a teoria dos atos de fala também é um dos pontos de partida para a elaboração da teoria da polidez, a qual será tratada no capítulo 3.

2.1 Origens da teoria dos atos de fala

A noção de atos de fala surgiu com o trabalho do filósofo da linguagem britânico J. L. Austin, como fruto das inquietações que movem o campo da filosofia da linguagem, e desde os anos 60 vem sendo estudada, reelaborada e ampliada, por estudiosos de diferentes áreas, entre eles filósofos e linguistas. Em meio ao auge do positivismo lógico — em que os filósofos da época buscavam métodos perfeitos para a análise da veracidade ou falsidade das proposições — Austin, dadas as inúmeras imperfeições constatadas no mecanismo de significação da linguagem cotidiana ou ordinária, formula sua teoria dos atos de fala, que foi publicada postumamente em 1962 no livro, já clássico, *How to do things with words*¹. Nesse trabalho, Austin mostra que nós realizamos atos com os enunciados e que há condições associadas à realização bem sucedida dos atos de fala. Entretanto, foi o americano John Searle, também filósofo da linguagem e discípulo de Austin, quem ampliou e sistematizou as ideias deste, propondo, entre outras coisas, que a realização do ato de fala é governada por regras. As noções centrais do que é considerado, hoje, a teoria clássica dos atos de fala estão reunidas no livro *Speech Acts: An Essay on the Philosophy of Language* (SEARLE, 1969)² e nas publicações de 1975 e 1976, referidas na bibliografia.

Na mesma época em que Austin estava desenvolvendo suas ideias, algumas noções

¹ Traduzido ao português como “Quando dizer é fazer” (1990).

² Ao nos referirmos a essa obra ao longo do texto, usaremos sua tradução ao português “Os atos de fala – um ensaio de filosofia da linguagem”, de 1981.

que fundamentam a teoria também estavam sendo exploradas de forma independente por outros estudiosos³, entre eles o filósofo austríaco Ludwig Wittgenstein, um dos fundadores da filosofia analítica. No trabalho intitulado “Investigações filosóficas” (1979 [1958]), Wittgenstein enfatiza a necessidade de examinar-se o significado das palavras em seu uso real e, por meio do conceito de “jogos de linguagem”, aproxima-se da noção de linguagem como ação. Esses jogos de linguagem são atividades governadas por regras, como dar ordens ou relatar um evento, nas quais as pessoas tomam parte e em relação às quais o significado do enunciado deve ser analisado⁴.

A partir da noção de que o significado das palavras e seu uso estão sistematicamente relacionados na linguagem, a teoria dos atos de fala parte do princípio de que é possível classificar de forma sistemática as intenções comunicativas dos falantes e as formas em que elas são codificadas linguisticamente em contexto. A ideia básica presente no trabalho desses estudiosos é que **a linguagem é ação**, uma vez que as expressões linguísticas são capazes de realizar certos tipos de atos comunicativos, como “fazer declarações”, “perguntar”, “pedir”, “dar instruções”, “desculpar-se”, “agradecer”, e assim por diante. Nessa perspectiva, não se parte da análise de sentenças e sim de enunciados, uma vez que são atos realizados em situações concretas de comunicação. Com isso, os atos de fala passam a ser vistos como as unidades básicas da comunicação humana e tal visão acabou por influenciar outras áreas, como a de ensino/aprendizagem de línguas estrangeiras.

Essa nova forma de olhar a linguagem, oferecida pela teoria dos atos de fala, surge como questionamento a uma visão descritiva da linguagem que remonta aos gregos antigos. Como esclarece o sociólogo e filósofo chileno Rafael Echeverría (2002), em uma visão antiga, ainda muito presente no nosso senso comum, dá-se como certo que a linguagem descreve o estado das coisas. Tal concepção parte da suposição de que a realidade está aí muito antes da linguagem, cabendo à linguagem apenas descrever essa realidade, falar dela. Nessa perspectiva, “el lenguaje siempre llega tarde, cuando la realidad ya se ha establecido, (...). El papel del lenguaje pareciera ser el de dar cuenta de lo existente” (ECHEVERRÍA, 2002, p. 69). O autor nos recorda, na sequência, que esse é apenas um modo antigo de interpretar a linguagem e que não deveríamos confundir a linguagem com uma representação

³ Para uma visão detalhada desses trabalhos, ver Márquez-Reiter e Placencia (2005, p. 7).

⁴ Apesar da semelhança conceitual, Austin não menciona o trabalho de Wittgenstein e vários autores acreditam que Austin não teria sido influenciado pelas ideias do filósofo austríaco (MÁRQUEZ-REITER; PLACENCIA, 2005, p. 7).

fiel da “realidade”. Para Echeverría, a linguagem é, sobretudo, uma forma de interpretar e construir a realidade.

A partir do exposto, e conforme apontam Márquez-Reiter e Placencia (2005, p. 7), citando Taylor (1988)⁵, '[i]t⁶ is difficult to assign the precise origins of such ideas as the speech act ... and pragmatic force to any particular linguist or philosopher of the period' since '[i]t is apparent that many were working in the same direction'⁷. De qualquer forma, como foi o trabalho de Austin, e a sistematização feita por Searle, que influenciou grandemente os estudos pragmáticos, nos ateremos a apresentar os principais conceitos cunhados por esses dois autores.

2.2 Austin

Como mencionado anteriormente, Austin apresenta as fundações do que ficou conhecido como a teoria dos atos de fala padrão. Ele parte da observação de que certas expressões (como “eu me desculpo”, “eu te batizo”, “eu os declaro marido e mulher”, etc.) não podem ser analisadas em termos de valor de verdade, pois tais enunciados não pretendem ser verdadeiros ou falsos, mas sim “fazer” coisas pelo uso linguístico.

Austin denominou esse tipo de enunciado de **performativos** ou **realizativos**. Ele também notou que para realizar sua função performativa, como uma “desculpa” ou um “aviso”, tais enunciados precisam encontrar certas condições contextuais, denominadas **condições de felicidade**. Assim, tanto as circunstâncias quanto os participantes devem ser apropriados para realização bem sucedida do ato de fala. Por exemplo, em uma cerimônia de casamento, para que a declaração “Eu os declaro marido e mulher” tenha validade, ela deve ser enunciada por um padre ou um juiz, ou seja, alguém que tenha autoridade para, de fato, realizar tal ato. Além disso, as intenções dos falantes devem coincidir com o que dizem. Se eu digo “Eu prometo chegar no horário” mas não tenho a intenção de manter minha promessa, então o enunciado será falho, não sendo considerado como uma promessa.

Austin foi o primeiro a observar que, quando falamos, realizamos três tipos de atos de

⁵ TAILOR, T. The Theory of Speech and Language: Empiricist Pragmatics. In: R. Harris (ed.). *Linguistic Thought in England 1914-1945*. London: Duckworth, 1988, p. 132-147.

⁶ A fim de facilitar a leitura do texto, as citações em inglês serão sempre traduzidas em nota de rodapé.

⁷ “é difícil atribuir as origens precisas de noções como atos de fala ... e força pragmática a algum linguista ou filósofo em particular do período, uma vez que é evidente que vários estavam trabalhando na mesma direção”.

forma simultânea, ou seja, um ato de fala é composto por um:

- Ato locucionário: dá-se no nível fonológico-sintático-semântico; este é o ato de dizer algo, ou seja, de emitir uma sequência de sons seguindo as regras da língua e com uma referência no mundo.
- Ato ilocucionário: refere-se à intenção com que o falante formula uma sentença, atribui determinada força ilocucionária ao dito. Este ato ocorre quando uma produção linguística é enunciada para satisfazer uma necessidade comunicativa específica, por exemplo, fazer uma asserção, perguntar, dar uma informação, dar um conselho, fazer um pedido, etc.
- Ato perlocucionário: está relacionado ao efeito que se pretende causar no interlocutor (convencê-lo, assustá-lo, emocioná-lo, irritá-lo, etc.) e realiza-se quando o falante atinge o objetivo previsto por meio de seus enunciados.

A grosso modo, pode-se dizer que a distinção de Austin entre ato “locucionário” e “ilocucionário” remete à distinção entre “forma” e “função comunicativa”⁸. Assim, ao emitir uma sentença como “está frio aqui” o falante está produzindo o ato locucionário, o qual está organizado de acordo com as regras gramaticais da língua portuguesa e que expressa que a temperatura está baixa em determinado lugar (conteúdo proposicional). Se o falante produz tal ato de fala com intenção de obter algo de seu interlocutor, tem-se que o ato acarreta uma força ilocucionária. É o que ocorre quando um falante diz “está frio aqui” com a intenção de que alguém ligue um aquecedor ou feche uma janela, por exemplo. Neste último caso, o enunciado passa a funcionar como um pedido. Por último, o ato de fala terá um efeito perlocucionário se o falante conseguir seu objetivo, ou seja, que o interlocutor ligue o aquecedor ou feche a janela. Este último aspecto é totalmente dependente das condições particulares em que o ato de fala é produzido, não sendo predizível. Sendo assim, para que um

⁸ A percepção de Austin de que um ato de fala é composto pelos atos locucionário (forma), ilocucionário (intenção-função) e perlocucionário (efeito), juntamente com a noção de **competência comunicativa** elaborada no início dos anos 70 pelo etnolinguista Dell Hymes (1972), teve um papel importante no surgimento da abordagem de ensino/aprendizagem de línguas estrangeiras conhecida como “comunicativa”. Hymes, influenciado pelas teorias formuladas pelos filósofos da linguagem, introduz o conceito de competência comunicativa como uma reação à noção de competência gramatical cunhada pelo gerativismo chomskyano, a qual não contempla as regras de uso da língua. Assim, na visão de Hymes, para que o falante seja comunicativamente competente, além do domínio das regras gramaticais de boa formação de sentenças, é necessário dominar também as regras que determinam o uso da língua – de forma a adequar os enunciados aos contextos discursivos.

ato de fala alcance os objetivos visados pelo falante, é necessário que o interlocutor seja capaz de captar a sua intenção. Nesse sentido, Márquez-Reiter e Placencia (2005, p. 13) consideram que a apreensão (*uptake*) de um enunciado seria um indicador do sucesso na realização de um ato particular. Além disso, pela noção de apreensão, Austin atribuiu um importante papel ao ouvinte dentro da teoria dos atos de fala.

Após propor a distinção entre atos locucionários, ilocucionários e perlocucionários, Austin (1962) apresenta uma classificação preliminar de cinco categorias de forças ilocucionárias em grupos de atos de fala relacionados:

- Veridictivos: fazem um julgamento sobre algo fundado na evidência ou em boas razões sobre um valor ou fato (analisar, descrever, caracterizar, etc.);
- Exercitivos: são aqueles que se referem ao exercícios do poder, direitos ou influência (ordenar, comandar, recomendar, aconselhar ...);
- Comissivos: o falante se compromete a fazer algo ou anuncia sua intenção de fazer algo (prometer, garantir, jurar, etc.);
- Comportamentais: estão relacionados às atitudes e reações do comportamento social (desculpar-se, agradecer, felicitar, fazer um brinde, criticar, amaldiçoar, etc.);
- Expositivos: usados para expor visões, conduzir uma argumentação, esclarecer usos e referências (afirmar, negar, perguntar, responder, conceder, etc.).

Austin tinha consciência de que essa classificação preliminar precisava de refinamentos que permitissem resolver problemas como as sobreposições de atos de fala, ou seja, alguns verbos poderiam pertencer a mais de uma categoria. Além disso, categorias como os atos comportamentais incluíam verbos muito heterogêneos (MÁRQUEZ-REITER; PLACENCIA, 2005, p. 14-15). Searle (1975) também observa que, com a proposta anterior, Austin acaba por classificar os verbos como ilocucionários ao invés de uma classificação de atos ilocucionários (ARMENGAUD, 2006, p. 104).

Apesar dos pontos obscuros indicados anteriormente, as ideias de Austin de que agimos sobre o mundo, sobre os outros e sobre nós mesmos por meio da linguagem — dizer é fazer — e a distinção entre a forma superficial (ato locucionário) e a função de um enunciado (ato ilocucionário) foram fundamentais para a pragmática. Atualmente tem havido uma maior ênfase na linguagem como interação e não apenas como ação. Entretanto, como

mencionam Márquez-Reiter e Placencia:

The notion of language as interaction does appear in Austin's work in his consideration of the collaborative nature of some acts, such as making a bet, and crucially in the notion of uptake underlying the performance of illocutionary acts in general. (...) It is also present in Austin's concept of the perlocutionary act, which neither Austin nor Searle expanded, however⁹ (MÁRQUEZ-REITEIR; PLACENCIA, 2005, p. 15).

Conforme pode-se observar na citação, já era possível entrever no trabalho de Austin alguns aspectos interacionais da linguagem. Como dissemos no início do capítulo, Searle ampliou e sistematizou as ideias de Austin. Entretanto, autores como Levinson (1983) opinam que Searle também teria tornado a teoria mais rígida ao omitir importantes aspectos sociais e interacionais, considerados por Austin na produção e compreensão do significado. Dessa forma, embora as teorizações searleanas tenham se tornado mais conhecidas e também mais empregadas nas pesquisas empíricas, em parte devido às sistematizações e taxonomias que desenvolve, não podemos deixar de reconhecer a relevância das ideias fundacionais de Austin para o surgimento de uma nova concepção de linguagem.

2.3 Searle

Searle mantém os pressupostos básicos austinianos de que os atos de fala são as unidades básicas da comunicação linguística — e não símbolos, palavras ou sentenças como acreditava-se — e de que a realização de um ato de fala envolve a realização de vários atos ao mesmo tempo. Entretanto, modifica a noção de ato locucionário de Austin desdobrando-o em **ato de enunciação** — a emissão de palavras — e **ato proposicional** — o ato de referir e predicar (SEARLE, 1981, p. 34-35)¹⁰. Para exemplificar essa diferenciação, tomemos a seguinte sentença:

(2.1) A geladeira está vazia.

⁹ “A noção de linguagem como interação aparece no trabalho de Austin, quando ele considera a natureza colaborativa de alguns atos, tais como fazer uma aposta, e crucialmente na noção de apreensão (*uptake*) que é subjacente à performance de atos ilocucionários em geral. (...) Ela também está presente no conceito de Austin do ato perlocucionário, o qual nem Austin nem Searle expandiram, entretanto”.

¹⁰ As noções de atos ilocucionários e perlocucionários permanecem como as de Austin.

Ao enunciar-se as palavras que formam essa sentença tem-se a realização de um ato de enunciação. Ao mesmo tempo realiza-se o ato proposicional, fazendo-se referência a um objeto do mundo real, nesse caso “a geladeira”, e predicando-se algo sobre tal objeto: “está vazia”. Também pode-se realizar diferentes atos ilocucionários, uma vez que o falante, dadas as condições contextuais, poderia estar fazendo uma afirmação, um pedido indireto para que alguém vá ao mercado, ou até mesmo uma reclamação, se o interlocutor, encarregado de fazer as compras da semana, não tiver cumprido com sua obrigação, por exemplo.

A diferenciação entre ato proposicional e ato ilocucionário é importante na medida em que diferentes enunciados podem compartilhar o mesmo conteúdo proposicional e realizar diferentes atos de fala. Vejamos alguns exemplos:

- | | |
|--|---|
| (2.2) A geladeira está vazia. | > afirmação, pedido ou reclamação. |
| (2.3) A geladeira está vazia? | > solicitação de informação |
| (2.4) A geladeira está vazia! | > asserção com surpresa |
| (2.5) Tomara que a geladeira esteja vazia. | > expressão de desejo (se o falante precisa de espaço na geladeira) |

Dado que enunciados com o mesmo conteúdo proposicional (“A geladeira está vazia”) podem realizar diferentes atos ilocucionários, Searle e Vanderveken (1985) propõem a representação lógica do ato ilocucionário, em sua relação com o conteúdo proposicional, como: $F(p)$, em que F refere-se à força ilocucionária e p ao conteúdo proposicional. Como os exemplos anteriores demonstram, é possível atribuir várias forças (F) a um único conteúdo proposicional (p).

2.3.1 Taxonomia dos atos de fala

A partir das elaborações de Austin, Searle (1981 [1969]; 1975) propõe uma categorização dos tipos de atos ilocucionários, agrupando-os em cinco categorias principais:

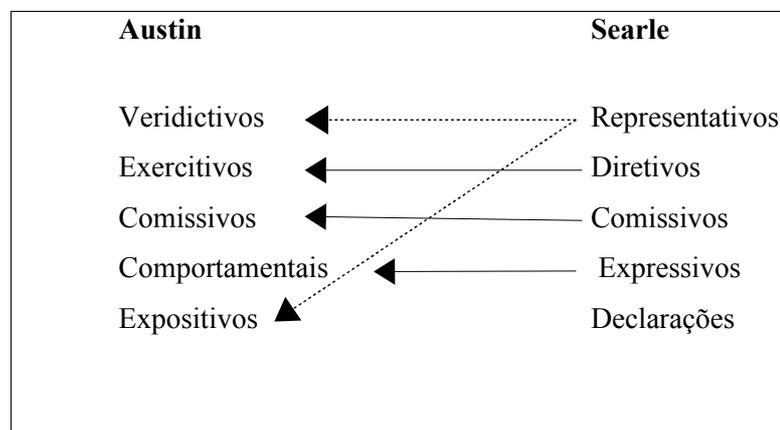
- Representativos. Enunciados que descrevem algum estado de coisas (“O sol nasce ao leste”) afirmando, concluindo, argumentando, etc. Esse tipo de enunciado compromete o falante com a veracidade da proposição expressada.
- Diretivos. Tipo de enunciado que se destina a conseguir que o ouvinte faça algo por

meio de atos como aconselhar, sugerir, ordenar, comandar, pedir (as perguntas são uma sub-classe de diretivos). Os atos diretivos incluem enunciados como “Desligue a televisão, por favor” ou “Que horas são?”.

- Comissivos. São enunciados que comprometem o falante com a realização de uma ação futura, incluindo atos como prometer, jurar e garantir.
- Expressivos. Incluem atos usados para expressar o estado psicológico do falante, como agradecer, desculpar-se, felicitar, desejar boas-vindas, etc.
- Declarações. Esse tipo de enunciado efetiva uma mudança em algum estado de coisas (geralmente institucionalizada). Exemplos clássicos são: batizar alguém, declarar a paz, demitir um empregado e excomungar.

Ao fazer-se um paralelo entre os atos de Searle e os de Austin, observa-se que Searle, embora renomeie a maioria dos atos austinianos, mantém as principais características definitórias de três deles. Compare-se:

Quadro 2.1 – Correspondências entre os atos de Austin e Searle.



Conforme o esquema anterior, os atos “diretivos”, “comissivos” e “expressivos” de Searle relacionam-se, respectivamente, aos “exercitivos”, “comissivos” e “comportamentais” de Austin. Já os atos “representativos” searleanos, reúnem características dos “veridictivos” e dos “expositivos”. As “declarações”, por outro lado, não estão relacionadas à nenhuma das cinco categorias austinianas. Elas estão ligadas ao que Austin, inicialmente, considerou como

enunciados performativos ou realizativos¹¹.

Ainda que seja possível relacionar alguns dos atos de Searle aos de Austin, diríamos que a principal mudança da proposta daquele está no estabelecimento de critérios mais sólidos para a classificação dos valores ilocucionários. Com isso, em busca de uma taxonomia consistente e regida por princípios, Searle (1976) leva em consideração diferentes dimensões do ato de fala, das quais as três mais importantes são: (a) o **ponto ilocucionário** ou a finalidade do ato — as ordens, por exemplo, têm o mesmo ponto ilocucionário que os pedidos e as súplicas (fazer com que o interlocutor faça algo)¹², diferindo do ponto das promessas (comprometer-se a fazer algo)¹³; (b) a **direção de ajuste** entre as palavras e o mundo — parte do ponto ilocucionário de alguns atos consiste em fazer com que as palavras se ajustem ao mundo (representativos) ou fazer com o mundo se ajuste às palavras (diretivos e comissivos), para os atos expressivos a direção de ajuste não é relevante e para as declarações o ajuste se dá nas duas direções; e (c) os **estados psicológicos expressados** — diferentes estados psicológicos ou atitudes referentes ao conteúdo proposicional são expressados por diferentes atos ilocucionários e estão relacionados à condição de sinceridade do ato realizado, por exemplo, “promessas” e “garantias” expressam a intenção do falante de fazer *x* enquanto os “pedidos” expressam o desejo do falante de que o interlocutor faça *x* e os “expressivos” expressam sentimentos e atitudes.

Alguns estudiosos (KANNETZKY, 2002) têm criticado a taxonomia de Searle, ou por considerá-la incompleta, argumentando que muitas outras coisas são feitas com a linguagem, ou por considerar que nunca poderá haver uma taxonomia completa dos atos de fala, posto que subdivisões sempre são possíveis e, como o uso da linguagem é criativo, membros da taxonomia podem ser usados em novas formas. Entretanto, outros pesquisadores,

¹¹ Ainda que em perspectivas reconhecidamente diferentes, parece-nos possível entrever alguma semelhança entre os atos “representativos”, “diretivos” e “expressivos”, de Searle, e as funções “cognitiva”, “conativa” e “expressiva” da linguagem – respectivamente –, inicialmente propostas pelo psicólogo alemão Karl Bühler, em 1934, inspirado pelas discussões então vigentes no Círculo de Praga (PAVEAU; SARFATI, 2006, p. 124), e depois ampliadas por Roman Jakobson. Bühler define tais funções da seguinte forma: (a) função cognitiva – refere-se ao uso da linguagem com objetivo informativo; (b) função conativa – ligada ao uso da linguagem que objetiva influenciar o destinatário ou produzir efeitos pragmáticos e (c) função expressiva – expressa informações sobre os estados interiores, disposições ou atitudes do locutor. Entretanto, diferentemente da visão da natureza performativa da linguagem, que fundamenta a teoria dos atos de fala, na análise de Bühler, essas funções correspondem a fenômenos gramaticais, como os modos e as pessoas.

¹² Como esclarece Armengaud (2006, p. 106), o “*ponto* faz parte da *força* ilocucionária sem recobri-la. Desse modo, uma prece e uma ordem podem ter o mesmo ‘ponto’: conseguir que *x* faça algo; contudo elas não têm a mesma ‘força’” [ênfases do autor].

¹³ Em Searle (1981) esses elementos são denominados “condições essenciais”.

como Clark (1996), veem tal classificação como útil de modo geral e também em termos de sua nomenclatura amplamente aceita. Nesse sentido, a taxonomia de Searle tem servido como ponto de partida para vários estudos sobre atos de fala em diferentes línguas e também para releituras, como a de Echeverría, que descrevemos brevemente a seguir.

Tomando como ponto de partida a categorização dos atos ilocucionários e o referencial teórico desenvolvido por Searle, Echeverría (2002, p. 70-103) propõe algumas elaborações que também merecem ser mencionadas. Este autor oferece uma visão dos atos de fala diferenciada, a começar por denominá-los “atos linguísticos”. Para Echeverría, há três atos linguísticos fundamentais: i) a afirmação; ii) a declaração e iii) a promessa. Esta última, no entanto, pode reunir outros dois atos: iv) a oferta e v) o pedido. Sintetizamos a proposta do autor no quadro a seguir:

Quadro 2.2 – Caracterização dos atos linguísticos proposta por Echeverría (2002, p. 70-103).

Tipos de atos linguísticos	Caracterização
1. Afirmação	<ul style="list-style-type: none"> - Ao afirmar, o falante compromete-se, ante seus interlocutores, com a veracidade daquilo que afirma. Ex.: “Sábado fez sol em Curitiba”. - Afirma-se um determinado estado de coisas no mundo. Há uma adequação da palavra ao mundo. - Parecem descrições, mas são proposições sobre nossas observações, uma vez que só podemos descrever nossa observação sobre as coisas, não a realidade. - Afirmações podem ser verdadeiras ou falsas, porém há exceções (prognósticos do tempo como “amanhã vai chover”, por ex., são proposições que estão sujeitas à confirmação).
2. Declaração Outras declarações	<ul style="list-style-type: none"> - Ao fazer uma declaração, o falante se compromete com a validade e adequação do que declara. - A palavra modifica o mundo, nesse caso é o mundo que deve adequar-se ao que foi dito. A palavra gera novos mundos, realidades diferentes são criadas por meio do que se diz. - As declarações estão relacionadas ao poder (possibilitado pela força ou pela autoridade) de quem as enuncia. Ex.: “Fora!” (dito por um juiz). “Está na hora de dormir” (dito por uma mãe ao filho pequeno). Declarações que não requerem concessão social de autoridade, mas que são fundamentais na vida: <ul style="list-style-type: none"> - <u>Declaração do “Não”</u>. Associada ao ato de recusar, é uma declaração que define o nosso respeito por nós mesmos e o respeito que os demais terão por nós. - <u>Declaração do “Sim”</u>. Refere-se aos atos de aceitar, concordar, quando dizemos “sim” assumimos um compromisso, colocando em jogo o valor e o respeito de nossa palavra. - <u>Declaração de ignorância</u>. Ao declarar-se “não sei”, abre-se as portas para novas aprendizagens. - <u>Declaração de gratidão</u>. Relacionada ao ato de agradecer. - <u>Declaração de perdão</u>. Associada ao ato de perdoar/desculpar.. - <u>Declaração de amor</u>. Remete a um vínculo afetivo particular.

Tipos de atos linguísticos	Caracterização
3. Promessa	<ul style="list-style-type: none"> - Quando faz uma promessa, um pedido ou uma oferta, o falante se compromete com a sinceridade da promessa em questão. - A promessa envolve dois processos diferentes: fazer a promessa e cumpri-la. - As promessas implicam um consentimento mútuo entre as partes. Chega-se a esse consentimento por meio de duas ações diferentes: as ofertas e os pedidos, que são os movimentos iniciais do falante para obter um acordo mútuo com seu ouvinte e, assim, poder concretizar uma promessa.
4. Oferta	<ul style="list-style-type: none"> - As ofertas são promessas condicionais que dependem da aceitação do ouvinte. Podem ser recusadas, o que implica na não realização da promessa.
5. Pedido	<ul style="list-style-type: none"> - Pedidos, são vistos como movimentos linguísticos para obter uma promessa do ouvinte, podem ser recusados. Se isso ocorre, nenhuma promessa terá sido feita.

Conforme o esquema anterior, nota-se que Echeverría propõe um modo peculiar de tratar os atos de fala, relacionando-os (a) à forma como falamos sobre nossas observações do mundo; (b) à forma como modificamos o mundo em que vivemos e geramos novas realidades por meio do que dizemos e (c) ao modo como nos definimos em relação aos outros e em relação a nós mesmos por meio de nossas declarações. Além disso, parece-nos particularmente interessante a associação que o autor faz entre algumas declarações e atos linguísticos como “recusar”, “aceitar” e “agradecer”. Também a relação estabelecida entre as “promessas” e os “pedidos” nos fornece uma nova perspectiva, passando os pedidos a serem vistos como movimentos linguísticos que visam a obter uma promessa do interlocutor. Segundo a proposta de Echeverría, um pedido supõe uma aceitação antecipada da promessa requerida. Para ilustrar, imaginemos o seguinte diálogo entre A e B:

A: — Você pode me dar uma carona? (pedido)

B: — Claro que sim, entra aí. (promessa requerida)

A: — *Não, obrigada.

Uma vez que B aceitou dar a carona pedida por A, não é esperado que A recuse a carona. Assim, “[s]i las condiciones de satisfacción del que pide son claras y si el aceptante accede a otorgarlas, la declaración de aceptación de la promesa queda implícitamente acordada, como una condición de consistencia comprendida en la petición (ECHEVERRÍA, 2002, p. 99). Para o autor, este é um dos compromissos assumidos quando fazemos um pedido. Consideramos que o principal mérito da proposta de Echeverría está em ser

reveladora de como somos constituídos e constituímos “mundos” pela linguagem, acrescentando um valor reflexivo à teoria.

2.3.2 Condições e regras para os atos de fala

A partir da ideia austiniana de que para cumprir seu objetivo ilocucionário, um enunciado deve obedecer certas **condições de felicidade**, Searle (1981) sistematiza a natureza de tais condições. Com isso, a realização de um ato de fala envolve **condições gerais**, que incluem as condições básicas para a comunicação (por exemplo, que os falantes e interlocutores sejam capazes de falar a língua e ouvir-se mutuamente), e **condições específicas**, que incluem: (i) **condições do conteúdo proposicional**, ou seja, a proposição precisa ser de um certo tipo; (ii) **condições preparatórias**, relativas aos pré-requisitos do mundo real necessários para a realização do ato; (iii) **condições de sinceridade**, ligadas às crenças, intenções e sentimentos tidos como apropriados e (iv) **condições essenciais**, que indicam como o ato deve ser entendido (seu ponto ilocucionário). Para o autor, ao usarmos a língua realizamos atos de fala seguindo certas regras constitutivas que estão baseadas em condições necessárias e suficientes para que o ato de fala seja bem sucedido.

2.3.3 Pedidos e ordens

Partindo das condições apresentadas na seção anterior, Searle formula um **conjunto de regras constitutivas** de diferentes atos de fala, porém, seguindo nossos objetivos, vamos nos deter apenas nas regras referentes aos atos diretivos que são nosso objeto de estudo, ou seja, aos pedidos e às ordens. Segundo a **regra de conteúdo proposicional** para o ato de pedir, a proposição predica um ato futuro (*A*) do ouvinte (*O*). Atendendo às **regras preparatórias**, *O* está em condições de realizar *A* e o falante (*F*) acredita que *O* esteja em condições de realizar *A*, não sendo óbvio que *O* fará *A* no curso normal dos acontecimentos. A **regra de sinceridade** postula a necessidade de que *F* queira que *O* faça *A*. Já a **regra essencial** vale como uma tentativa de conseguir que *O* faça *A*. Searle acrescenta que “[o]rdenar e comandar têm a regra preparatória adicional que consiste em que *F* tem que estar numa posição de autoridade sobre *O*” (SEARLE, 1981, p. 88-90) .

Dessa forma, a condição essencial para a realização do ato de ordenar, por exemplo, é

que o locutor, por meio da enunciação, leve o interlocutor a realizar o ato solicitado. Porém, tal ato está sujeito a certas condições de sucesso: (a) o locutor deve estar apto a exercer autoridade sobre o ouvinte; e (b) o desejo do locutor de que o ato ordenado se realize deve ser real. Como observa Kerbrat-Orecchione (2005, p. 30), a ordem poderá fracassar se tais condições não forem obedecidas, embora não deixe de ser uma ordem. Quanto à condição preliminar de autoridade, o **poder** pode ter diferentes origens, pois como expõe Oliveira, citando Handy (1978)¹⁴,

(...) a capacidade de controlar e de resistir ao controle de alguém em ambientes sociais e organizações advém das seguintes fontes: **posição** – também chamada de poder legal ou legítimo, que emana da posição ocupada ou do papel desempenhado pelos participantes; **perícia** – aquele [poder] que emana da perícia reconhecida de quem faz o pedido; **recurso** – aquele [poder] que emana da posse de determinados recursos que são desejados pelo outro [ênfases minhas] (OLIVEIRA, 1995, p. 75).

A partir das considerações anteriores, observa-se que, tradicionalmente, a distinção entre um pedido e uma ordem tem se baseado na condição preparatória de que, para emitir uma ordem, o falante deve estar em posição de autoridade sobre o interlocutor. Há também a visão de que a diferença entre tais atos estaria no maior grau de polidez ou deferência social nos pedidos (GREEN, 1975). Entretanto, como aponta Ballesteros (2001, p. 177), tais critérios não são suficientes para diferenciar esses dois atos, posto que em seus dados aparecem ordens com fortes marcas de polidez e situações em que os falantes, apesar de ostentarem autoridade sobre o interlocutor, optam pelas estratégias linguísticas típicas dos pedidos.

Apropriando-se da metodologia desenvolvida pelos estudos da análise da conversação, o autor expõe alguns critérios para a delimitação desses dois atos com fronteiras tão tênues. O estudo de conversações naturais, em que é possível analisar as respostas obtidas após a emissão de atos diretivos, possibilitou aos analistas da conversação estabelecer uma diferença básica entre os dois tipos:

(...) los ruegos le proporcionan al receptor la posibilidad de no llevarlos a cabo, si así es su deseo. Los mandatos, sin embargo, no facilitan tal opción. Así, pues, sólo cuando una locución anticipa su cumplimiento, en virtud del derecho, poder, o autoridad del emisor sobre el receptor, o en virtud de una responsabilidad, puede denominarse orden o mandato.

Al observar el tipo de expectativas que se crean tanto el emisor como el receptor puede

¹⁴ HANDY, C. B. *Como compreender as organizações*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

afirmarse que la emisión de un ruego, bien en su variante de solicitud de acción, bien como solicitud de permiso, anticipa siempre dos posibles respuestas: su cumplimiento (respuesta preferida) o su no cumplimiento (respuesta no preferida); mientras que las órdenes sólo admiten como respuesta su acatamiento, o el enfrentamiento abierto con el interlocutor. (BALLESTEROS, 2001, p. 177-178).

Observa-se que a delimitação anterior não descarta a condição preparatória de autoridade para que o ato tenha força ilocucionária de ordem, porém há um refinamento de tal condição. Sendo assim, não é simplesmente a condição de autoridade do falante que confere o valor de ordem a um enunciado. O falante — a partir das diversas modalidades de poder que lhe podem atribuir autoridade — ao emitir uma locução, antecipa ou projeta a obrigatoriedade de sua realização. Seguindo esse critério, um pedido pode ser atendido, ou não, sem maiores problemas para aquele que o recebe; já o não acatamento de uma ordem implica uma afronta direta ao falante e, conseqüentemente, o ouvinte deverá estar preparado para arcar com as conseqüências de tal afronta. Assim, um motorista que não atende à solicitação de um guarda de trânsito de retirar seu veículo de determinado local, pode levar uma multa; um funcionário que não atende às ordens do chefe, pode ser demitido, e assim por diante.

Embora seja uma abordagem interessante, não consideramos totalmente acertada a ideia de que o não atendimento de um pedido não tenha maiores conseqüências para o interlocutor. Talvez não sejam conseqüências tão drásticas, como no caso das ordens, mas, por exemplo, se um ouvinte B sistematicamente deixa de atender aos pedidos de um falante A (que está em igualdade de poder e é amigo de B), com o tempo, é possível que A deixe de ser um amigo prestativo e até se afaste de B. Neste caso, a conseqüência para B do não atendimento dos pedidos poderá ser o afastamento de A. Da mesma forma, o não acatamento de uma ordem pelo ouvinte nem sempre parece resultar em uma afronta irremediável ao falante, já que poderia haver a possibilidade de algum tipo de negociação. Por exemplo, o ouvinte poderá oferecer razões para não realizar o ato solicitado e o falante poderá aceitar tais razões e propor alternativas ao interlocutor.

A partir do exposto, segundo os propósitos do presente estudo, em nossos dados, serão considerados como ordens os enunciados resultantes das situações em que o falante está em situação de maior poder social que seu interlocutor potencial (ver cap. 5), independentemente das estratégias linguísticas usadas.

2.3.4 Atos de fala indiretos

Outra contribuição importante para os estudos linguísticos e pragmáticos está nas formulações de Searle sobre o fenômeno dos atos de fala indiretos. A noção de indiretividade refere-se às construções linguísticas em que não há uma correspondência direta entre o significado proposicional e a força ilocucionária. Os pedidos e ordens estão diretamente vinculados às sentenças imperativas, como pode-se observar no exemplo (2.6), abaixo. Nesses casos, a intenção comunicativa e a natureza do ato a ser realizado são especificados sem ambiguidade (BLUM-KULKA, 1997, p. 44). Mas os pedidos também podem ser realizados indiretamente, usando-se sentenças interrogativas, geralmente associadas com perguntas, como em (2.7), ou ainda com sentenças declarativas, como em (2.8).

A mulher diz ao marido, que está no quarto:

(2.6) Querido, traz um casaco pra mim, por favor.

(2.7) Querido, você pode trazer um casaco pra mim?

(2.8) Estou congelando aqui na sala.

A regra do conteúdo proposicional para pedidos, de Searle, especifica que a proposição deveria referir-se a um futuro ato *A* do ouvinte. Em (2.6), além de especificar o que o falante gostaria que o ouvinte fizesse (trazer um casaco), o enunciado também especifica o agente do ato (você)¹⁵. O mesmo ocorre no enunciado (2.7), porém o pedido, ou o que Searle (1975) denomina ato primário, é realizado como outro ato de fala — um ato secundário —, ou seja, como uma pergunta referente à habilidade do ouvinte de realizar o ato. Por outro lado, em (2.8) não há qualquer referência ao ato a ser realizado ou a quem deveria fazê-lo. Assim, enquanto em (2.6) tem-se um caso de pedido direto, (2.7) e (2.8) são exemplos de pedidos indiretos.

Searle divide os atos indiretos em **convencionais** e **não-convencionais**. Nos primeiros tem-se os casos em que certas formas sintáticas estabelecem-se, pelo uso, como formas idiomáticas modelo, como em (2.7). O autor mostra que os atos convencionalmente indiretos

¹⁵ Embora, segundo as gramáticas normativas, a forma imperativa da 3ª pessoa do singular do verbo “trazer” seja “traga” (você), na fala coloquial do português brasileiro é muito comum o uso de “traz” (você).

derivam das condições para sua realização. Ao enunciar um pedido, por exemplo, a condição preparatória pode ser questionada (“Você *pode* atender a porta?”). Searle dedica especial atenção aos pedidos, considerando as formas convencionalmente indiretas em relação a cinco tipos de sentenças, que ilustraremos com exemplos extraídos de nossos dados:

- Sentenças relacionadas à habilidade de *O* para realizar *A*:

(2.9) Poderia retirar o veículo daqui? (policial diz ao motorista).

- Sentenças referentes ao desejo de *F* de que *O* faça *A*:

(2.10) ... queria ver contigo a possibilidade de me adiantar o vale, ... (dito ao chefe)

- Sentenças voltadas à realização de algo por *O*:

(2.11) ... você irá devolver os textos antes da prova? (dito por um aluno ao professor)

- Sentenças que consideram o desejo ou a disposição de *O* de fazer *A*:

(2.12) Será que você se importa de me emprestar alguma roupa? (Dito a uma amiga)

- Sentenças referentes às razões para fazer *A*:

(2.13) Filha, quantas vezes eu já te pedi para chegar da aula e guardar seu tênis e sua mochila? (Dito pela mãe à filha).

Por outro lado, as formas não-convencionais são casos em que tais convenções sistemáticas não estão presentes, como vimos no exemplo (2.8). Como é possível, então, que o interlocutor entenda um ato de fala indireto quando a sentença que ele ouve significa algo mais? Searle (1975) sugere que os ouvintes são governados por regras específicas, informação mutuamente compartilhada e princípios conversacionais gerais, na linha daqueles propostos por Grice (1982), que lhes permitem interpretar os atos indiretos.

2.3.5 A relevância da proposta de Searle para a sócio-pragmática

Como comenta Blum-Kulka (1997, p. 43), a categorização de Searle está longe de ser universalmente aceita. Alguns críticos questionam os princípios de classificação empregados

por ele; outros, como Wierzbicka (1985), rejeitam seu argumento de que os atos de fala operam por princípios pragmáticos universais, argumentando que tais atos variam entre as culturas e línguas em sua conceitualização e formas de verbalização. Apesar das críticas mencionadas, a teoria dos atos de fala de Searle tem influenciado vários domínios do estudo do discurso natural. Entre eles, pode-se citar os estudos relacionados à aquisição das habilidades pragmáticas por crianças em sua língua materna (pragmática desenvolvimental); os estudos preocupados com a aquisição e realização das habilidades pragmáticas em uma segunda língua (pragmática da interlíngua) e os estudos que se interessam pela variação intercultural nas formas de realização dos atos de fala (pragmática intercultural).

As teorizações em torno aos atos de fala, e particularmente as elaborações de Searle, influenciaram amplamente os estudos interlinguísticos e interculturais à medida em que proporcionaram a caracterização da realização dos atos de fala em diferentes contextos sócio-culturais em várias línguas. Tais estudos têm contribuído para que haja um certo entendimento das características universais do uso da linguagem e também aquelas características que são específicas de cada cultura. Um claro exemplo dessa tendência são os trabalhos encabeçados por Blum-Kulka e seus colaboradores a partir dos anos 80, tendo em vista a necessidade de complementar os estudos teóricos dos atos de fala com estudos empíricos que se baseiem em enunciados produzidos por falantes nativos em contexto. Devido à importância desses trabalhos para os estudos dos atos de fala em uma perspectiva intercultural, e considerando que são o ponto de partida para a metodologia adotada em nossa pesquisa, abordaremos os principais aspectos teóricos e metodológicos que guiaram esse grupo de pesquisadores nos capítulos 4 e 5, respectivamente.

Síntese do capítulo e considerações finais

Neste capítulo buscou-se apresentar as elaborações de Austin e Searle em torno ao conceito de “atos de fala”, o qual está fundamentado na visão da linguagem como ação. Nessa perspectiva, as expressões linguísticas — mais que simples estruturas — realizam atos comunicativos. Ao sistematizar as ideias de seu mestre, Searle torna possível a caracterização da realização dos atos de fala em diferentes línguas e contextos sócio-culturais, contribuindo para o surgimento de diversas linhas de pesquisa, entre elas a pragmática intercultural. Porém, como expusemos, a teoria clássica dos atos de fala não está livre de críticas. As elaborações

teóricas dos atos de fala também abriram caminho para o surgimento de abordagens interdisciplinares, como a teoria da polidez de Brown e Levinson, que, conforme veremos no capítulo seguinte, relaciona a realização de diferentes atos linguísticos a certas necessidades psico-sociais dos participantes de um evento comunicativo.

3 TEORIAS DA POLIDEZ

Introdução

Embora o título deste capítulo seja abrangente, adiantamos que não temos a pretensão de apresentar todas as propostas teóricas sobre o fenômeno da polidez dos últimos 30 anos, posto que são bastante numerosas e extrapolariam os limites deste estudo. Devido à grande variedade de modelos teóricos sobre o tema, optamos por apresentar, em um primeiro momento, as teorias mais tradicionais que, de uma forma ou de outra, contribuíram para a inserção dos estudos da polidez como uma parte dos estudos pragmáticos. Entre tais propostas, daremos ênfase ao modelo elaborado pelos linguistas Brown e Levinson (1987 [1978]), uma vez que este oferece ferramentas teóricas e descritivas importantes para a compreensão das estratégias de polidez empregadas na realização de pedidos e ordens. Além disso, a proposta desses linguistas constitui um ponto de partida para os modelos que vieram depois, ou por oporem-se a ele, ou por pretenderem aperfeiçoá-lo e ampliá-lo, como, por exemplo, o faz Kerbrat-Orecchioni (1992; 2006).

3.1 Aproximações ao conceito de polidez

Antes de abordarmos as teorias que tratam do fenômeno da polidez, convém apresentarmos alguns esclarecimentos sobre o termo “polidez”, propriamente dito. No senso comum, a palavra “polidez” normalmente remete à ideia de bons modos, de comportamento de acordo com os manuais de etiqueta e boa educação. Entretanto, a mesma palavra também pode ser entendida como um termo técnico usado no estudo pragmático e sociolinguístico das interações verbais para referir-se aos comportamentos que buscam promover a harmonia em tais interações.

Para diferenciar essas duas formas de entender a “polidez”, Watts (2003, p. 30-31) propõe denominá-las de polidez₁ e polidez₂, respectivamente. Sendo assim, a **polidez₁** remete a comportamentos sociais que são específicos de cada cultura, como: abrir e segurar a porta para que alguém saia antes de você, não arrotar em público, oferecer assento no ônibus para pessoas mais velhas, não falar com a boca cheia, etc. Já a **polidez₂**, a partir da ideia de que todo encontro social supõe um risco para os interlocutores, é vista como um comportamento

linguístico que busca compensar ou minimizar esse risco para que a comunicação ocorra da forma mais harmoniosa possível — as críticas e reclamações atenuadas ou indiretas são um exemplo de tal comportamento. Por isso, este último tipo de polidez também é denominado de “comportamento político”. Nessa perspectiva, “a interação social cooperativa e a demonstração de consideração pelos outros são características universais de qualquer grupo sócio-cultural” (WATTS, 2003, p. 30) [Tradução minha]. Entretanto, o autor indica que algumas expressões que poderiam ser classificadas como realizações da polidez₁ também fazem parte do comportamento político da interação social (polidez₂), como é o caso de expressões formulaicas, que são formas convencionalizadas pelo uso, como “por favor”, “obrigada” ou “desculpe-me”, ao abordar-se um desconhecido na rua para pedir uma informação (p. 31).

Feitas as considerações anteriores, ressaltamos que as teorizações sobre a polidez que revisaremos na sequência inserem-se no âmbito da polidez₂ e, embora as manifestações da polidez possam abarcar tanto comportamentos paraverbais (como a entonação e a altura da voz) quanto não verbais (como gestos, sorrisos, olhar e expressões faciais), adiantamos que, no presente estudo, nos restringiremos às manifestações linguísticas da polidez.

Devido à ênfase no uso da língua, nos falantes e suas escolhas das estratégias linguísticas nas situações concretas, a pragmática oferece um quadro teórico adequado para o estudo da polidez, uma vez que esse fenômeno social se realiza, principalmente, por meio da língua e está relacionado à identidade das pessoas que participam na conversação e aos contextos específicos. O fenômeno da polidez, como um tema que abrange múltiplas facetas, há muito tem despertado o interesse de estudiosos de áreas como a antropologia, a sociologia e a psicologia social. Porém, é a partir do surgimento do modelo de polidez proposto pelos linguístas americanos Penelope Brown e Stephen Levinson (1987 [1978]) que começa a haver um crescente interesse em estudar a polidez linguística como uma parte dos estudos pragmáticos. Tal inclusão é possível porque, como indica Martínez Cabeza (1997),

[...] el estudio general de las condiciones del uso de la lengua puede mantenerse en un nivel de mayor o menor abstracción, o llevarse hacia el extremo más gramatical o más sociológico, de forma que se podría distinguir una faceta *pragmalingüística* de los análisis pragmáticos que considerarían los recursos de una lengua para expresar los diversos actos ilocutivos, y otra *sociopragmática* que consideraría cómo funcionan los principios generales de uso en las distintas culturas y situaciones (MARTÍNEZ CABEZA, 1997, p. 232) [ênfases do autor].

Brown e Levinson acabam por reunir as duas facetas da pragmática mencionadas por Martínez Cabeza ao proporem um minucioso estudo das manifestações verbais dos fenômenos de polidez, buscando relacionar as formas que esses fenômenos adotam em diferentes línguas a fatores contextuais, como as relações de poder, a distância social e as imposições que os falantes realizam por meio de seus enunciados. A partir dessas considerações, passemos a uma breve revisão das primeiras teorizações sobre a polidez no âmbito da linguística e da pragmática, buscando evidenciar seus postulados básicos para o entendimento desse fenômeno.

3.2 Grice e o Princípio de Cooperação (PCO)

Podemos dizer que o interesse pelo estudo da polidez no âmbito da linguística e, mais especificamente, da pragmática, tem como ponto de partida a perspectiva apresentada pelo filósofo da linguagem Paul Grice no artigo *The logic of conversation* (1982 [1975]). A partir da suposição de que a linguagem tem a comunicação como fim primordial e de que o que os interlocutores desejam é uma comunicação eficaz, Grice postula o Princípio de Cooperação (PCO), o qual guiaria toda comunicação verbal entre os seres humanos: “Faça sua contribuição conversacional tal como é requerida, no momento em que ocorre, pelo propósito ou direção do intercâmbio conversacional em que você está engajado” (GRICE, 1982, p. 86). Segundo esse princípio, quando dois ou mais usuários da língua se propõem a interagir verbalmente, normalmente irão cooperar para que a interação ocorra da melhor forma possível. De acordo com Grice, são quatro as máximas conversacionais que explicitam o PCO, sendo que três delas apresentam algumas sub-máximas:

- Máxima da Quantidade: Diga somente o necessário. a) Faça sua contribuição tão informativa quanto é requerido pelo propósito do intercâmbio verbal; b) Não faça sua contribuição mais informativa do que é requerido.
- Máxima da Qualidade: Seja sincero. a) Não diga nada que você acredite ser falso; b) Não diga nada de cuja verdade você não tem prova suficiente.
- Máxima da Relação (Relevância): Seja relevante.
- Máxima de Modo: Seja claro. a) Evite obscuridade da expressão; b) Evite ambiguidade; c) Seja breve; d) Seja ordenado.

Após introduzir as quatro máximas do PCO, Grice sinaliza que “há, naturalmente, toda sorte de outras máximas (de caráter estético, social ou moral), tais como ‘Seja polido’, que são também normalmente observadas pelos participantes de uma conversação, e estas máximas também podem gerar implicaturas não-convencionais” (GRICE, 1982, p. 88).

Grice procurou demonstrar que pode existir diferença entre o que se diz e o que se pensa ao afirmar que existe uma diferença entre as línguas naturais e as línguas artificiais. As línguas naturais apresentam elementos que não podem ser etiquetados com qualquer valor de verdade, o que nos leva à noção de **implicatura**. O autor utiliza o termo implicatura para referir-se ao que os interlocutores inferem em uma conversação, com base no enunciado e na relação existente entre esse enunciado e os elementos situacionais e não verbais. Dado que a noção de implicatura, como formulada por Grice, constitui uma contribuição importante para o desenvolvimento dos estudos pragmáticos, consideramos que vale a pena elucidá-la um pouco mais.

Grice diferencia dois tipos implicatura: a **implicatura convencional**, que está relacionada a determinadas expressões lexicais, e a **implicatura não-convencional** (implicatura conversacional), que resulta da desobediência de uma ou mais máximas conversacionais e que precisa estar contextualizada para que determinado significado seja transmitido, dependendo também dos conhecimentos prévios dos falantes. Ao comunicar-nos, muitas vezes transmitimos, ou implicamos, significados adicionais com o que dizemos, cabendo ao interlocutor fazer cálculos inferenciais para “descobrir” tais significados e chegar às implicaturas. De forma a ilustrar esse processo, consideremos os seguintes exemplos.

(3.1) Ele é engenheiro, *mas* gosta de ler e escreve poemas.

(3.2) A e B estão num barzinho com outros amigos:

A: — Você toma uma cervejinha com a gente?

B: — Sou o amigo da vez hoje.

Em (3.1) há uma implicatura convencional que é desencadeada pela conjunção “mas”: os engenheiros não gostam de ler e não escrevem poemas. Em (3.2), por outro lado, tem-se uma implicatura conversacional, já que **B** desobedece duas máximas conversacionais griceanas, obrigando o interlocutor a fazer um cálculo (por meio de inferências) para

descobrir o motivo da desobediência. Diante da pergunta de **A**, **B** poderia ter respondido simplesmente “sim” ou “não”. Porém, ao fornecer mais informação do que lhe foi solicitada, **B** viola a máxima de quantidade. A resposta de **B** também viola a máxima de modo (seja claro), cabendo ao interlocutor fazer inferências para descobrir o significado que está implícito no enunciado, ou seja, a implicatura. Apesar da violação das máximas de quantidade e modo pelo falante **B**, a comunicação continua a ser regida pelo PCO, o que faz com que **A** pense que **B** está sendo cooperativo. Assim, por meio de inferências, **A** pode chegar à seguinte implicatura: “**B** não pode consumir bebida alcoólica”. Tal implicatura é conversacional, pois é possibilitada pelos conhecimentos prévios dos interlocutores de que, com a “lei seca”, no Brasil, o amigo da vez é aquele que vai dar carona para os colegas e, portanto, não deve beber. Segundo Grice (1982), uma das características da implicatura conversacional, diferentemente da convencional, é que ela pode ser cancelada a qualquer momento. Desta forma, bastaria que **B** complementasse seu enunciado com algo como “..., então só posso beber uma latinha” para que a implicatura de que “**B** não pode consumir bebida alcoólica” fosse cancelada.

Como veremos na sequência deste capítulo, os postulados de Grice foram centrais para o desenvolvimento dos estudos da polidez, uma vez que a polidez, assim como a implicatura conversacional, resultaria da não obediência às máximas griceanas.

3.3 Lakoff e as normas de polidez

Robin Lakoff (1973), desafiando a proposta de Grice, parte do princípio de que as conversações normais do cotidiano frequentemente violam as máximas conversacionais griceanas. Tomando como referência tais máximas, Lakoff sugere que as normas pragmáticas têm preferência, devendo ser incorporadas à gramática para explicar o significado comunicativo de uma sentença e propõe duas normas de competência pragmática: **seja claro** e **seja polido**. Entre essas duas normas, a polidez teria um lugar privilegiado na comunicação, sendo preferida em caso de dúvida. Essa última norma, devido a sua importância, é desdobrada em outras (sub)normas de polidez: **(a) não se imponha; (b) dê opções; (c) faça com que o interlocutor se sinta bem, seja amigável**.

A autora relaciona a norma de não imposição, (a), às construções passivas, impessoais e ao uso do pronome de 3ª pessoa formal, que no português seria “o/a senhor/a” e, no espanhol,

o pronome *usted*. O emprego desses recursos linguísticos criaria uma distância entre o falante e seu enunciado, ou entre o falante e o interlocutor, reduzindo o grau de carga emocional e dando uma sensação de maior objetividade. Além disso, tal norma também pode ser observada, por exemplo, quando se pede permissão para ver algo que pertence a outra pessoa (“Posso ver seu iphone?”), ou para fazer perguntas pessoais (“Posso te fazer uma pergunta pessoal?”).

A norma (b), que geralmente coopera com a primeira norma, impede que o falante se imponha sobre o ouvinte, abrindo espaço para que este último tome suas próprias decisões, ainda que muitas vezes tal abertura seja apenas aparente. Linguisticamente, esta norma estaria relacionada aos eufemismos, às evasivas e *tags questions*, que são estruturas gramaticais em que uma sentença declarativa é transformada em pergunta pelo acréscimo de uma partícula interrogativa, como em: *You read this book, didn't you?* (Você leu este livro, não leu?).

A terceira norma, “faça com que o interlocutor se sinta bem” (c), parece contradizer a norma (a), em que se evidencia o distanciamento. Fazendo uso da norma (c), o falante procura incluir o ouvinte na conversação de forma amigável. Assim, os recursos linguísticos que servem a tal propósito são os pronomes pessoais informais — como “você”\“tu”, no português, ou *tú**vos*, no espanhol —, primeiros nomes e expressões como “sabe?”.

Com o exposto, observa-se que para Lakoff, de forma geral, a polidez tem uma função de reforço das relações interpessoais, evitando ofender aos outros.

3.4 Leech e o Princípio de Polidez

Também influenciado pelo Princípio de Cooperação griceano, Geoffrey Leech (1983) propõe um princípio regulador do equilíbrio social que funciona em conjunção com aquele: o Princípio de Polidez. Tal princípio envolve seis máximas que refletem o comportamento dos usuários de uma língua: de **tato** (minimizar o custo para o outro e maximizar seu benefício); de **generosidade** (minimizar o benefício próprio como falante e maximizar o custo próprio); de **aprovação** (minimizar o desprestígio do outro e maximizar o elogio); de **modéstia** (minimizar o auto-elogio e maximizar a auto-crítica); de **acordo** (minimizar o desacordo e maximizar o acordo) e, por fim, de **consideração** ou simpatia (minimizar a falta de consideração pelos demais e maximizar a compreensão pelos mesmos).

Leech considera alguns atos de fala como sendo inerentemente polidos ou impolidos —

como as ofertas e as ordens, respectivamente — independentemente do contexto em que são produzidos. Esta visão da polidez tem sido motivo de críticas (cf. FRASER, 1990), por sua ênfase nos aspectos normativo e racional.

Diferentes autores (BROWN e LEVINSON, 1987; FRASER, 1990; THOMAS, 1995) têm considerado como o principal problema da proposta de Leech o fato de que ela parece não prever uma forma de restringir o número de máximas. Segundo Thomas (1995, p. 167), “[i]n theory it would be possible to produce a new maxim to explain every tiny perceived regularity in language use”¹⁶. No entanto, esta mesma autora indica que tal limitação talvez pudesse ser contornada se, ao invés de serem vistas como máximas “à la Grice”, as 'máximas' de Leech fossem vistas como uma série de restrições sociais e psicológicas que, em maior ou menor grau, influenciam as escolhas pragmáticas. Enquanto algumas dessas restrições poderiam ter uma aplicação universal, outras dependeriam da cultura ou até mesmo de fatores idiossincráticos (p. 168).

3.5 O modelo de polidez de Brown e Levinson

A partir das semelhanças das estratégias linguísticas empregadas por falantes de três línguas diferentes — o inglês, o *tamil* (língua falada no sul da Índia) e o *tzeltal* (língua maia falada na comunidade de Tenejapa, no México) — e observando tais estratégias também em outras línguas, Brown e Levinson (1987 [1978]) elaboram sua teoria da polidez. Baseando-se nos estudos e observações realizados em tais línguas, eles supõem a universalidade da polidez como um fator regulador das trocas conversacionais. Tal suposição de universalidade, conforme veremos ao longo deste capítulo, tem gerado críticas e discussões por parte de diferentes autores.

Tomando como referência o PCO, os autores assumem o postulado griceano de que a natureza racional e eficiente da comunicação está pressuposta nas interações verbais. Entretanto, eles observaram que a maioria dos atos de fala produzidos nas conversações naturais não ocorre de forma tão eficiente como sugerem as máximas propostas por Grice (1975). Sendo assim, seguindo Goffman, os autores supõem que a preocupação em dar certa atenção a dois desejos básicos do ser humano — por um lado, o desejo de ser apreciado pelos

¹⁶ “Em teoria, seria possível produzir uma nova máxima para explicar cada pequena regularidade percebida no uso da língua”.

demais e, por outro, o desejo de não ter suas ações impedidas —, seria um forte motivo para não se falar de acordo com tais máximas. Nessa perspectiva, a polidez explicaria o desvio da eficiência racional nas interações, sendo comunicada justamente por meio desse desvio (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 4).

Para dar conta de alguns aspectos sistemáticos da língua e da comunicação como uma atividade racional e com propósito, Brown e Levinson basearam sua teoria em uma Pessoa Modelo (*Model Person - MP*), a qual fala uma língua natural fluentemente e que possui duas propriedades importantes: **racionalidade** e **face**. Tais propriedades são definidas pelos autores nos seguintes termos: “By 'rationality' we mean (...) the availability to our MP of a precisely definable mode of reasoning from ends to the means that will achieve those ends. By 'face' we mean (...) our MP is endowed with two particular wants – roughly, the want to be unimpeded and the want to be approved of in certain respects¹⁷” (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 58).

A partir do exposto, tem-se que o modelo de comunicação de Brown e Levinson, tomando como referência o Princípio de Cooperação griceano, e guiado por critérios racionais, psicológicos e sociais, concebe a polidez linguística como um fenômeno centrado na noção metafórica de face ou imagem que foi elaborada inicialmente por Erving Goffman, em 1967, no âmbito da psicologia social.

O modelo proposto por Brown e Levinson foi, e diríamos que ainda continua sendo, o mais influente nos estudos da polidez, principalmente no que se refere à realização dos diferentes atos de fala. A esse respeito, Kerbrat-Orecchioni (2004, p. 42) considera que a originalidade desses linguistas está no cruzamento que fazem entre Searle (1969) e Goffman (1967), ou seja, eles reciclam a noção clássica de atos de fala, relacionando-os com os efeitos que podem ter sobre as imagens dos interlocutores e, com isso, criam as bases para uma nova teoria da polidez. Assim, se por um lado o modelo de Brown e Levinson pretende complementar o PCO de Grice, tratando também dos aspectos sociais da comunicação, por outro lado, os autores ampliam o modelo da imagem social elaborado por Goffman, estabelecendo relações entre certas necessidades de imagem e a realização de atos de fala específicos. Devido à importância do conceito de face na teoria da polidez, na sequência, faremos algumas considerações quanto às suas origens.

¹⁷ “Por ‘racionalidade’ nós entendemos (...) a disponibilidade para nossa MP de um modo precisamente definível de raciocínio a partir dos fins para os meios que os alcançarão. Por 'face' nós queremos dizer que (...) nossa MP possui duas necessidades particulares — de forma aproximada, a necessidade de não ser impedida ou limitada, e a necessidade de obter aprovação em alguns sentidos”.

3.5.1 O conceito de imagem

A noção de imagem social¹⁸ é uma antiga metáfora ligada às qualidades individuais e entidades abstratas como a honra, o respeito, a estima e o *self* (“eu”). Essa noção já era usada na China antiga, mas também está presente nas culturas ocidentais (WATTS, 2003, p. 110-120). De acordo com Saville-Troike (2003, p. 70), a face é um construto complexo que provavelmente teve sua origem nos termos *lian* e *mianzi* do chinês. *Lian* refere-se ao caráter moral publicamente atribuído a um indivíduo e conferido pela sociedade (semelhante ao conceito de honra). Já o termo *mianzi* está relacionado ao prestígio e à reputação resultantes das conquistas do indivíduo, é algo conseguido pelo esforço e mérito da pessoa. A partir dessa consideração da imagem social chinesa como algo público, o sociólogo Ervin Goffman a definiu como “uma imagem pública negociada”, que aproxima-se mais ao conceito de *mianzi* do que ao de *lian*, mas inclui elementos dos dois: “uma apresentação do *self* na presença de outros para que sejam impressionados de alguma maneira” (SAVILLE-TROIKE, 2003, p. 171). É interessante notar que a noção de *ethos* elaborada na Retórica de Aristóteles já apresentava certa semelhança com essa ideia de imagem pública. O *ethos* aristotélico está ligado ao caráter, ou uma espécie de imagem projetada ao auditório, pois, como expõe Maingueneau (2008, p. 13), “[a] prova pelo ethos consiste em causar boa impressão pela forma como se constrói o discurso, a dar uma imagem de si capaz de convencer o auditório, ganhando sua confiança”. Para Aristóteles, a projeção dessa imagem positiva pelo orador está atrelada a três qualidades fundamentais, que são: a prudência (*phronesis*), a virtude (*aretè*) e a benevolência (*eunoia*).

A elaboração goffmaniana parte da expressão *to lose face*, do inglês, a qual corresponde a perder a reputação ou a honra. Tal expressão encontra correspondência em várias culturas. No português, por exemplo, temos expressões como: “ficar com a cara no chão” ou “quebrar a cara”, para referir-se a uma situação de constrangimento ou humilhação; ou “preservar a imagem”, quando alguém não quer se expor a situações que podem ser embaraçosas.

Em seu livro “A representação do eu na vida cotidiana” (2005)¹⁹, Goffman estuda o

¹⁸ O termo original do inglês é *face*, porém os diferentes autores aos quais nos referiremos muitas vezes utilizam o termo *image* como sinônimo. Sendo assim, neste estudo, os termos “face” e “imagem” serão empregados alternativamente, remetendo ao mesmo conceito.

¹⁹ Original em inglês: *The presentation of self in everyday life* (1959).

ser humano em seu entorno social, a partir da perspectiva da representação ou encenação social. O indivíduo, como membro de uma sociedade, tenta apresentar uma “fachada”, ou imagem positiva de si próprio, para ser aceito socialmente e ao mesmo tempo espera que seu interlocutor respeite esta imagem. Goffman (1967) emprega o conceito de face para referir-se a este tipo de comportamento, que engloba dois conceitos complementares, que são o respeito pela própria imagem e a consideração com a imagem dos outros: “The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line other assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes (...)”²⁰ (GOFFMAN, 1967, p. 5).

Em um encontro social, o falante procura manter uma imagem de si por meio de estratégias de atuação verbais e não verbais. Segundo Goffman, estas estratégias podem ser conscientes ou não e tendem a institucionalizar-se dependendo do tipo de interação e da classe social dos participantes. É importante que ambos interlocutores aceitem estas estratégias de comportamento, pois apresentam um efeito estabilizador, à medida em que evitam ou minimizam os efeitos negativos que poderiam desequilibrar a situação. O autor identifica dois tipos de técnicas para evitar os efeitos negativos: os **processos evasivos** — em que se evita as situações embaraçosas, ou procura-se minimizá-las ou apresentá-las de forma indireta — e os **processos corretivos**, nos quais adota-se um comportamento ritual a fim de compensar o dano produzido à imagem (GOFFMAN, 1967, p. 15-23).

A partir do pressuposto de que todo ser humano tem uma auto-imagem pública que pretende preservar e de que a melhor forma de conseguir isso é respeitando a imagem do outro, Brown e Levinson formulam sua teoria da imagem. Esses autores, partem do princípio de que existem atos de fala que podem ameaçar a imagem, uma vez que esta é vulnerável: “face is something that is emotionally invested, and that can be lost, maintained, or enhanced, and must be constantly attended to in interaction”²¹ (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 6).

Em decorrência de tal vulnerabilidade, deve-se atenuar esses atos a fim de preservar as imagens, tanto do falante quanto do interlocutor, e manter o equilíbrio nas relações interpessoais. Essa **imagem** ou **face**, nos termos de Brown e Levinson (p. 62), apresenta dois

²⁰ “O termo ‘face’ pode ser definido como o valor social positivo que uma pessoa na prática reivindica para si por meio do comportamento que o outro supõe que ela teve durante um contato particular. Face é uma imagem do ser delineada em termos de atributos sociais aprovados (...)”.

²¹ “face é algo emocionalmente revestido, que pode ser perdida, mantida ou reforçada, e que deve ser constantemente cuidada durante uma interação”.

lados: a **imagem negativa** — vista como o desejo de qualquer pessoa de que suas ações não sejam impedidas e de não sofrer imposições, ou seja, de ter o território respeitado pelos outros — e a **imagem positiva** — que, por outro lado, refere-se ao desejo que todo ser humano tem de ser aprovado pelos demais interlocutores, de ter seus desejos compartilhados por pelo menos algumas pessoas. Como indica Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 78), *grosso modo*, a imagem negativa corresponde ao que “Goffman descreve como os 'territórios do eu' (território corporal, espacial ou temporal, bens materiais ou saberes secretos ...)” e a imagem positiva relaciona-se “ao narcisismo e ao conjunto de imagens valorizantes que os interlocutores constroem de si e que tentam impor na interação”. Na perspectiva do modelo de Brown e Levinson, toda interação polida está voltada para salvar as duas facetas dessa imagem, mas não necessariamente ao mesmo tempo, resultando na polidez negativa e na polidez positiva.

3.5.2 Atos ameaçadores da imagem

Na perspectiva da teoria da polidez, há certos atos que intrinsecamente ameaçam a imagem pública do falante (*F*) e/ou do ouvinte (*O*), uma vez que, por natureza, vão contra ao que é desejável para manter tal imagem²². Tais atos são denominados por Brown e Levinson de *face-threatening acts (FTAs)*²³ e podem ameaçar tanto a imagem negativa quanto a imagem positiva de ambos interlocutores. Sendo assim, como detalhamos a seguir, os atos de fala são divididos em quatro categorias, conforme o tipo de imagem que ameaçam em uma interação (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 65-67).

1- Atos que ameaçam a imagem negativa do ouvinte: (i) atos que predicam alguma ação futura de *O* e, com isso, o pressionam a realizá-la (ou o impedem de realizá-la), como ordens, pedidos, sugestões, conselhos, lembretes, ameaças, advertências, etc.; (ii) atos que predicam alguma ação futura positiva de *F* em direção a *O* e que pressionam *O* a aceitá-la ou a rejeitá-la, ficando possivelmente em dívida com *F*, como ofertas e promessas; (iii) atos que predicam algum desejo de *F* em relação a *O* ou em relação às posses de *O* e que dão motivo para *O* pensar que deve proteger o objeto de desejo de *F* ou dá-lo a *F*, como as felicitações e os elogios.

²² Esses atos ameaçadores podem ser tanto verbais quanto não verbais, porém, neste trabalho, nos ateremos aos atos verbais.

²³ Traduzido ao português como “atos que ameaçam a imagem”. Porém, como a sigla *FTA*, do inglês, já faz parte do vocabulário básico dos estudos pragmáticos sobre polidez, optamos por mantê-la em nosso texto.

2- Atos que ameaçam a imagem positiva do ouvinte: (i) os atos que mostram uma avaliação negativa de *F* de alguns aspectos da imagem positiva de *O* incluem as desaprovações, críticas, queixas, acusações e insultos; (ii) há outros atos que mostram que *F* não se importa com a imagem positiva de *O*, tais como trazer à tona temas emocionalmente perigosos ou controvertidos.

3- Atos que ameaçam, principalmente, a imagem negativa do falante: entre tais atos estão os agradecimentos, a aceitação de desculpas e ofertas, dar explicações, fazer promessas e ofertas que não deseja.

4- Atos que afetam diretamente a imagem positiva do falante: desculpar-se, confessar ou reconhecer culpa e aceitar elogios. No caso dos elogios, ao aceitá-los *F* pode sentir-se obrigado a depreciar o objeto elogiado pelo interlocutor ou retribuir o elogio, enaltecendo algum aspecto do outro.

Brown e Levinson reconhecem que há uma sobreposição nessa classificação dos *FTAs*, uma vez que alguns atos intrinsecamente ameaçam tanto a imagem negativa quanto a imagem positiva, como é o caso das reclamações, interrupções, ameaças, expressões de emoções fortes e solicitações de informação pessoal (p. 67).

De acordo com as descrições anteriores, os pedidos e as ordens, que constituem o foco do estudo que propomos, são exemplos de atos de fala com os quais o falante ameaça a imagem negativa do interlocutor, uma vez que há uma pressão para que este último realize (ou não) uma determinada ação.

3.5.3 Estratégias para minimizar a ameaça à imagem pública

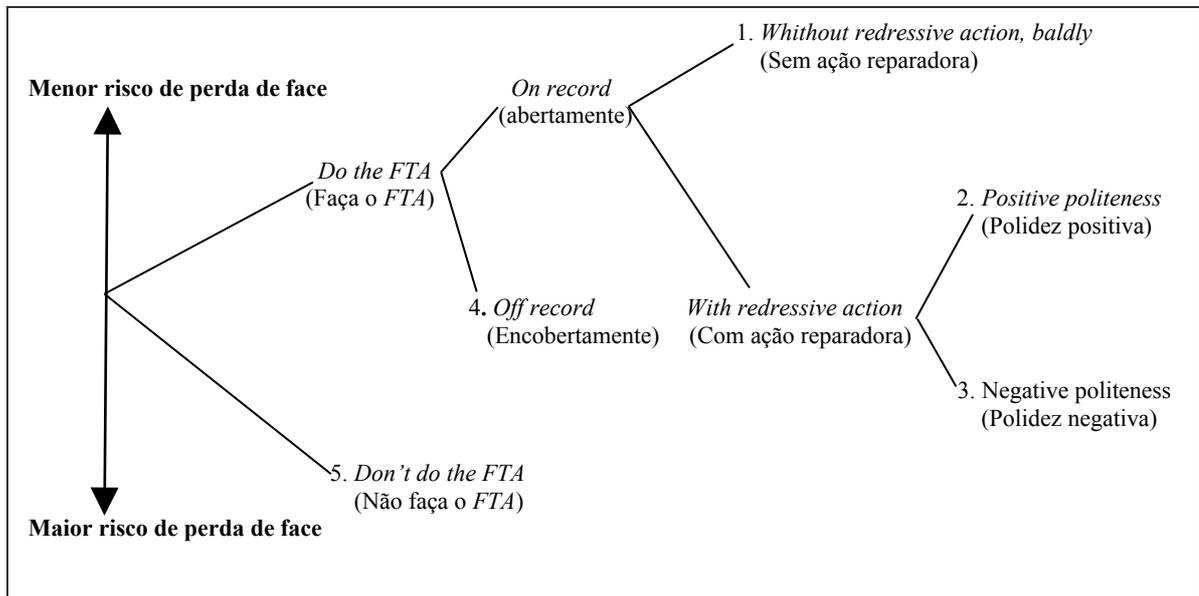
A polidez é entendida como fruto da necessidade humana de manter o equilíbrio nas relações interpessoais e a sua manifestação externa seria o conjunto de estratégias linguísticas que podem ser utilizadas por um falante para evitar ou reduzir o conflito com o interlocutor quando os interesses de ambos não coincidem (ESCANDELL-VIDAL, 1995, p. 33). Assim, na perspectiva de Brown e Levinson, a polidez passa, essencialmente, pela decisão do falante de fazer um *FTA* sem invadir ou ferir os desejos de imagem (*face want*) do interlocutor e/ou sem perder a própria imagem, posto que, como afirma Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 80), “a perda da face é uma falha simbólica que tentamos evitar, na medida do possível, a nós mesmos e aos outros”. Mills (2003, p. 60) adota uma postura crítica dessa visão de polidez ao

considerar que, além de evitar uma ameaça aos desejos de face dos outros, a polidez abrange outros comportamentos, podendo funcionar também como uma forma de evitar responsabilidades ou de mascarar as reais intenções de alguém em uma interação. Com isso, a autora levanta o problema da sinceridade do falante e questiona a visão de polidez que perpassa a teoria de Brown e Levinson, a qual enfatiza apenas os aspectos que beneficiam as interações sociais. Essas considerações de Mills nos fazem refletir sobre o fato de que os comportamentos estrategicamente polidos também podem apresentar um lado um tanto perverso, posto que podem ser usados para fins nem sempre tão “nobres”. Entretanto, devido à natureza dos dados que constituem nosso material de pesquisa (elicitados), parece-nos não haver motivos para preocupar-nos com essa questão da sinceridade do falante, ainda que ela, de fato, possa existir nas interações reais.

Ao mesmo tempo em que as imagens são, constantemente, alvo de ameaças nas interações, elas também são objeto de um desejo de preservação. A fim de resolver tal contradição, os falantes, frequentemente lançam mão de certas estratégias linguísticas de preservação das imagens (*face work*). Como afirmam Brown e Levinson (p.143), “the more effort a speaker expends in face-preserving work, the more he will be seem as trying to satisfy H's face wants”²⁴ [ênfase dos autores]. Nessa perspectiva, ao suporem que determinados atos de fala ameaçam a imagem, esses linguistas estabelecem um conjunto de super-estratégias, as quais (com exceção da estratégia número 1 do quadro 3.1), ao envolver trabalho de preservação das faces, minimizam os efeitos dos *FTAs*. Como esses atos podem ameaçar a imagem negativa, a positiva, ou ambas, as estratégias de polidez também são negativas ou positivas segundo o tipo de imagem a que estão dirigidas, conforme demonstra o esquema seguinte.

²⁴ “quanto mais esforço um falante depende no trabalho de preservar a face, mais ele será visto como alguém que tenta satisfazer as necessidades de face do ouvinte”.

Quadro 3.1 – Circunstâncias que determinam a escolha da estratégia.



Adaptado de Brown e Levinson (1987, p. 60, 69).

Conforme o esquema anterior, na primeira estratégia (1), o falante realiza o *FTA* diretamente, sem atenuação da ameaça à imagem do ouvinte, como em “traga pão para o café” (Q18R8)²⁵.

As **estratégias de polidez positiva** (2), por sua vez, incluem algum tipo de ação reparadora e destinam-se a preservar a imagem positiva do interlocutor. Tais estratégias giram em torno de três objetivos: ressaltar o conhecimento compartilhado, a cooperação entre o falante e o interlocutor e mostrar simpatia pelos desejos do outro, como ilustra o seguinte exemplo: “Amor, passa na pane e compra pão pra nós?” (Q20R8). Brown e Levinson propõem quinze estratégias de polidez positiva, que são:

1. Perceba o outro. Mostre-se interessado por seus desejos e necessidades;
2. Exagere (o interesse, a aprovação e a simpatia pelo outro);
3. Intensifique o interesse pelo outro;
4. Use marcadores de identidade de grupo (“Amor”);
5. Procure acordo;
6. Evite desacordo;

²⁵ Os exemplos acompanhados do código de identificação (cf. capítulo 5 sobre a metodologia) fazem parte do *corpus* utilizado para as análises nos capítulos 6 e 7, sendo que as transcrições são fiéis às produções dos informantes da pesquisa, mantendo-se, inclusive, os desvios da norma padrão. Os exemplos que não apresentam esse código são adaptações a partir dos autores consultados ou são inventados por nós a título de ilustração.

7. Pressuponha, declare pontos em comum;
8. Faça piadas, brinque;
9. Explícite e pressuponha os conhecimentos sobre os desejos do outro;
10. Ofereça, prometa;
11. Seja otimista;
12. Inclua ambos, o ouvinte e o falante, na atividade (“pra nós”);
13. Dê ou peça razões, ou explicações;
14. Suponha ou explícite reciprocidade;
15. Dê presentes ao ouvinte (bens, simpatia, cooperação).

As **estratégias de polidez negativa** (3), são aquelas que visam a preservar a face negativa do interlocutor por meio de diferentes procedimentos linguísticos de atenuação, como em: “Senhor, ... poderia por gentileza retirar seu automóvel do local?” (Q20R6). Estão compostas por dez estratégias:

1. Seja convencionalmente indireto (pedido em forma de pergunta);
2. Questione, atenuar (futuro do pretérito: “poderia”);
3. Seja pessimista;
4. Minimize a imposição;
5. Mostre deferência (“Senhor”, “por gentileza”);
6. Peça desculpas;
7. Impessoalize o falante e o ouvinte. Evite os pronomes “eu” e “você”;
8. Declare o *FTA* como uma regra geral;
9. Nominalize;
10. Mostre abertamente que está assumindo um débito (de agradecimento) com o interlocutor.

O uso de **estratégias encobertas** (4) permite que o falante faça o *FTA* sem ter que se responsabilizar por ele, deixando que o interlocutor decida como interpretar o ato de fala, como ilustra o enunciado “A louça não vai se lavar sozinha, ...” (Q71R3), que funciona como um pedido indireto para que o interlocutor lave a louça. As quinze estratégias propostas por

Brown e Levinson são:

1. Faça insinuações;
2. Dê pistas de associação;
3. Pressuponha;
4. Diminua a importância;
5. Exagere, aumente a importância;
6. Use tautologias;
7. Use contradições;
8. Seja irônico;
9. Use metáforas;
10. Faça perguntas retóricas;
11. Seja ambíguo;
12. Seja vago;
13. Generalize;
14. Desloque o ouvinte e
15. Seja incompleto, utilize elipse.

Por fim, no caso da estratégia número (5), **não fazer o FTA**, seria, simplesmente, não realizar qualquer pedido.

A primeira estratégia (1), classificada como a mais direta, normalmente usa a forma imperativa sem qualquer atenuação, sendo empregada quando a ameaça à face é baixa, ou em situações em que a emergência (“Ladrão! Liga pra polícia agora!”) justifica o abandono do cuidado com a imagem. Já a última estratégia (5), no outro extremo do *continuum*, é considerada a mais indireta, ocorrendo quando o grau de ameaça à face é máximo.

Brown e Levinson (1987, p. 76-78) postulam também a existência de variáveis contextuais que influenciam na escolha do tipo de estratégia a ser realizada. Assim, o falante faz uma avaliação geral da quantidade de trabalho de face requerido (W) para realizar um determinado FTA (x), considerando a distância social (D) entre o falante (F) e o ouvinte (O), o poder relativo (P) existente entre eles e o grau de imposição ou o risco (R) de determinado ato. Essas variáveis são representadas na seguinte fórmula:

$$W_x = D(F,O) + P(F,O) + R_x.$$

Brown e Levinson argumentam que o grau de seriedade de um *FTA* é determinado em função dessas três variáveis, que são independentes umas das outras e cujo valor é especificado culturalmente. Os autores supõem que cada um desses valores (P, D e R) podem ser mensurados numa escala de 1 a n , com n sendo um número pequeno. Brown e Levinson tomam essas três variáveis como principais, argumentando que elas englobariam todas as outras. Vejamos uma síntese de como os autores entendem cada uma dessas variáveis.

A **distância social** (D) entre F e O é uma dimensão simétrica de semelhança\diferença e refere-se ao grau de familiaridade e solidariedade compartilhado pelos interlocutores. Geralmente, está baseada na avaliação da frequência de interação e o tipo de bens, materiais ou não, (incluindo a face) intercambiados entre F e O . A avaliação de D também pode relacionar-se a atributos sociais. A atribuição e recebimento recíproco de face positiva normalmente é um reflexo da proximidade social.

O **poder relativo** (P) entre F e O é uma dimensão social assimétrica e, em última análise, refere-se ao grau em que o falante pode impor-se sobre o ouvinte. Os autores consideram que, em geral, há duas fontes de poder: controle material (sobre distribuição econômica e força física) e controle metafísico (sobre as ações dos outros, em virtude de forças metafísicas aceitas pelos outros). Com isso, considera-se que o poder de um indivíduo surge dessas duas fontes, que podem sobrepor-se.

Quanto ao **grau de imposição** (R) dos *FTAs*, os autores argumentam que (R) é definido cultural e situacionalmente, levando-se em conta o grau de interferência de tais atos nos desejos de auto-determinação ou de aprovação do interlocutor (seus desejos de face negativa e positiva). A avaliação, por parte do falante, do grau de imposição de um *FTA* em uma cultura particular dependeria de aspectos como: a) o custo que a realização do ato solicitado impõe sobre o ouvinte (em termos de bens e/ou serviços requeridos); b) a obrigação (legal, moral ou profissional) do interlocutor de realizar o ato, ou o direito do falante de solicitá-lo; c) a medida em que a realização do ato solicitado pode ser agradável (ou não) para o ouvinte e d) a consideração das razões pelas quais o interlocutor não deveria ou não poderia realizar o que lhe é solicitado.

Ainda que Grice não estivesse preocupado em estudar a polidez, é a partir de suas

máximas que surgem as primeiras propostas em torno ao fenômeno e a polidez ganha seu lugar nos estudos linguísticos e pragmáticos. Como observa Terkourafi (2005, p. 239), as teorias consideradas “tradicionais” (LAKOFF 1973; LEECH, 1983; BROWN e LEVINSON (1987 [1978])) encontram a polidez nos distanciamentos (ou desvios) da eficiência racional do Princípio de Cooperação griceano. Esses primeiros pesquisadores já tinham a consciência de que os fenômenos da polidez iam além do nível estritamente linguístico, não podendo ser analisados apenas pela forma como os itens linguísticos se relacionam uns com os outros ou com um modelo de mundo. Porém, essa consciência é totalmente explicitada no modelo de Brown e Levinson ao proporem a fórmula $W_x = D(F, O) + P(F, O) + R_x$, relacionando o uso da língua e certas variáveis sociais. Supondo uma hierarquia das cinco super-estratégias — direta (falando de acordo com as máximas griceanas), positiva, negativa, *off-record*, silêncio — segundo o grau de reparação que elas podem oferecer, a fórmula descreve a relação entre variáveis sociais e a seleção de estratégias linguísticas de agentes racionais. Nessa perspectiva, consideramos que as estratégias de polidez podem ser representativas também da emergência de um sujeito, justamente nos espaços de suposta ineficiência da língua e, também, onde incidem as pressões advindas das assimetrias de poder social.

3.5.4 Os pedidos na teoria da polidez

Dado que os pedidos ameaçam a imagem negativa do ouvinte ao restringir sua liberdade de ação, para assegurar o cumprimento do pedido pelo ouvinte é necessário formulá-lo de forma, cultural e socialmente, adequada. Conforme o detalhamento do quadro 3.1, para Brown e Levinson, se o risco de ameaça à face é baixo, o falante tenderá a realizar o ato de pedir diretamente e de forma transparente. Já se o risco for alto, é provável que uma estratégia indireta (*off record*) seja empregada, como no exemplo anterior, que repetimos aqui: “A louça não vai se lavar sozinha, ...” (Q71R3). Nesse caso, a intenção do falante poderá ser captada pelo ouvinte por meio de uma inferência mais complexa.

Os autores consideram que ao realizar um **ato direto**, o falante teria as seguintes vantagens: (i) ele ganha opinião pública em favor de si mesmo ou contra o ouvinte; (ii) ele pode ganhar crédito de honestidade, ao indicar que confia no ouvinte; (iii) evita o risco de ser considerado manipulador; (iv) evita o perigo de ser mal-entendido. Por outro lado, ao realizar um **ato indireto**, as vantagens para o falante seriam as seguintes: (i) pode receber crédito por

demonstrar ter tato, por não ser coercivo; (ii) corre menos risco de esse ato entrar na rede de fofocas que os outros mantêm sobre ele; (iii) evita responsabilidade sobre a interpretação em potencial da exigência da face; (iv) possibilita ao ouvinte a oportunidade de ser visto como alguém que se importa com o falante (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 71-72).

Segundo essa visão, em um contexto de mútua vulnerabilidade da auto-imagem pública, como na realização dos pedidos, qualquer indivíduo tentará evitar esses atos que ameaçam tal imagem, ou empregará estratégias para minimizar sua ameaça. Dessa forma, o falante levará em consideração o peso relativo de, pelo menos, três desejos: (a) o desejo de comunicar o conteúdo do ato de ameaça à face, (b) o desejo de ser eficiente ou urgente e (c) o desejo de manter a face do ouvinte. A menos que (b) seja maior do que (c), o falante buscará minimizar a ameaça do seu ato.

3.5.5 Polidez vs. indiretividade

Tanto a teoria de Leech (1983) quanto a teoria de Brown e Levinson (1987) sugerem uma forte relação entre indiretividade e polidez. Leech argumenta que, enquanto o conteúdo proposicional é mantido constante, o uso de formas mais indiretas geralmente resulta em mais polidez. Segundo o autor, uma razão para o uso da indiretividade é o aumento da opcionalidade dada ao ouvinte. Outra razão consiste em que quanto maior o grau de indiretividade de uma ilocução, menor e mais hesitante tenderá a ser sua força. Nessa perspectiva, um enunciado como “atenda a porta” é percebido como menos polido do que “será que você poderia atender a porta?”. Leech parte da suposição de que quanto maior a opcionalidade dada ao ouvinte, maior é a facilidade para ele dizer não e, conseqüentemente, o enunciado é percebido como mais polido.

Brown e Levinson, como evidenciou-se no quadro 3.1, propõem que há uma gradação intrínseca das estratégias de polidez em termos de indiretividade. Ao se referirem à noção de face de Goffman, eles argumentam que, como é do interesse mútuo dos interlocutores salvar, preservar ou apoiar a face do outro, ou os falantes evitam aqueles atos que ameaçam as faces (quando possível) ou recorrem às diferentes estratégias para atenuar os *FTAs*.

Enquanto as teorias de Leech e Brown e Levinson apontam para uma correlação entre as noções de indiretividade e polidez, estudos empíricos, como os de Blum-Kulka (1987), demonstram que tais relações nem sempre se mantêm. A esse respeito, Escandell Vidal (1995,

p. 41) menciona que a mesma estratégia pode receber diferentes atribuições de significados em duas culturas distintas. Como ilustra a autora, a forma indireta, considerada polida em espanhol ¿*Puedes pasarme la sal?* (em português: “Você pode me passar o sal?”) seria vista como impolida na cultura tailandesa. Enquanto em grande parte das culturas ocidentais tal estratégia é vista como polida, porque expressa a vontade do falante de não impor seus desejos sobre o interlocutor, na cultura tailandesa é interpretada como impolida, uma vez que põe em dúvida a capacidade do destinatário. A forma polida em tailandês seria: *Ayúdeme a coger la sal* (“Ajuda-me a pegar o sal”).

Embora Brown e Levinson cheguem a admitir que algumas formas indiretas não poderiam ser consideradas polidas em determinados contextos, como quando dirigidas a um amigo íntimo, eles acabam mantendo a visão de que a percepção da polidez de um enunciado é proporcional ao grau de diretividade do mesmo. Esse posicionamento tem gerado ressalvas como as de Wierzbicka (1985), a qual relaciona o uso de formas imperativas e condicionais no polonês a normas e suposições culturais. Ela comenta, por exemplo, que um enunciado como “por que você não fecha a janela?” não seria interpretado como um pedido indireto no polonês, mas indicaria a percepção do falante de que o seu interlocutor está apresentando um comportamento estranho e sem lógica. Wierzbicka também observa que o uso da forma imperativa no polonês não implica necessariamente impolidez.

Tendo em mente as considerações anteriores, embora nossa proposta se apoie na ideia brownlevinsoniana de que há uma conexão estreita entre a noção de face e a polidez, não considerariamos atos de fala ou estratégias particulares como inerentemente polidas ou impolidas, pois diferentes estudos empíricos (BLUM-KULKA, 1987; BERNAL, 2007) têm demonstrado que fatores contextuais e as características próprias de cada cultura podem ser decisivos para a percepção de determinado ato de fala como (im)polido.

3.5.6 Críticas ao modelo de Brown e Levinson

Entre as teorias apresentadas anteriormente, o modelo de Brown e Levinson foi o que ficou mais conhecido, pois seu detalhamento descritivo o tornou uma referência obrigatória para as pesquisas posteriores, inspirando muitos estudos empíricos em diferentes línguas, revisões, tentativas de reformulações e também, como era de se esperar, muitas críticas. Os pontos que têm recebido mais atenção nas propostas de revisão são: a divisão entre imagem

negativa e positiva; a correlação entre indiretividade e polidez; as variáveis; o fato de não prestar atenção à impolidez e a omissão dos atos que realçam a imagem do interlocutor (EELLEN, 2001; KERBRAT-ORECCHIONNI, 2004, 2006; MILLS, 2003).

A divisão entre imagem negativa e positiva. A suposta universalidade da divisão entre imagem negativa e positiva, principalmente quanto aos conteúdos atribuídos à imagem negativa, tem sido questionada a partir de evidências empíricas em diferentes culturas. Em culturas asiáticas, como a japonesa, a polidez não estaria tão vinculada à vontade de atender aos desejos das faces positiva e negativa do interlocutor, estando mais atrelada à noção de discernimento ou à normas sociais prescritas (MATSUMOTO, 1988; IDE, 1989). Ao analisar conversações coloquiais entre familiares e amigos no espanhol peninsular, Bernal (2007, p. 65) encontra evidências de que os pedidos não são atos ameaçadores em si e nem sempre atentam contra a individualidade ou território do interlocutor na cultura espanhola, sendo comuns pedidos diretos (no imperativo), sem atenuação da proposição. A partir das reações dos interlocutores, a autora conclui que tal ato não produz efeitos negativos na interação.

Para Kerbrat-Orecchionni (2004, p. 39-40), a polidez é um fenômeno universal à medida em que todas as sociedades humanas dispõem de comportamentos que permitem manter um mínimo de harmonia entre os interlocutores, apesar dos riscos de conflitos inerentes a toda interação. De acordo com a autora, o que varia de uma sociedade para outra são as formas de expressão da polidez. No entanto, quando se trata da realização de atos de fala específicos, o tema da universalidade *versus* o que é específico de cada cultura tem suscitado visões opostas, como as de Fraser (1985) e Wierbizcka (1985). Fraser defende que as estratégias para realizar os atos de fala, expressar polidez e atenuar a força dos enunciados, são essencialmente as mesmas em diferentes línguas e culturas. Para esse autor, é a noção de uso apropriado dessas estratégias que pode mudar de cultura para cultura. Desafiando tal visão, Wierbizcka relaciona as diferenças entre o polonês e o inglês, no que diz respeito aos atos de fala, às normas e valores profundamente arraigados em cada cultura. Esta autora defende que as diferenças nas línguas estão ligadas a diferenças básicas no “ethos cultural” e considera que qualquer argumento de universalidade na realização polida de atos de fala seria uma mostra de etnocentrismo, ou melhor, de anglo-centrismo. Nesse sentido, muitos autores têm chamado a atenção sobre o risco de etnocentrismo que acompanha a teoria de Brown e Levinson, sobretudo nos aspectos relacionados à imagem negativa, defendendo uma

relativização cultural (MAO, 1994; BRAVO, 1999, 2001, 2003, 2004a, 2004b; KERBRAT-ORECCHIONNI, 2004; HERNÁNDEZ FLORES, 2002; BARGIELA-CHIAPPINI, 2003; BLUM-KULKA, 1990).

Na introdução que acompanha a reedição de *Politeness* (1987), Brown e Levinson fazem o seguinte esclarecimento referente à atribuição de universalidade às necessidades das faces positiva e negativa:

This is the bare bones of a notion of face which (we argue) is universal, but which in any particular society we would expect to be the subject of much cultural elaboration. On the one hand, this core concept is subject to cultural specifications of many sorts – what kinds of acts threaten face, what sorts of persons have special rights to face-protection, and what kinds of personal style (...) are specially appreciated (...)²⁶ (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 13).

Observa-se que, embora parta do pressuposto de universalidade das duas necessidades básicas que revestem a auto-imagem pública de qualquer pessoa — de ser apreciada pelos demais e ao mesmo tempo ter liberdade de ação —, a teoria também parece deixar espaço para acomodar as elaborações específicas de cada sociedade. Entretanto, a maioria dos trabalhos que adotam uma postura exclusivamente crítica do modelo de Brown e Levinson, parece ignorar a ressalva feita pelos autores na citação acima, aferrando-se apenas ao argumento de universalidade. Desta forma, no que se refere à acusação de etnocentrismo feita a esse modelo, nos alinhamos ao posicionamento de Kerbrat-Orecchionni (2004, p. 51), uma vez que, se no texto de Brown e Levinson há etnocentrismo, este se deve essencialmente à importância excessiva dada aos procedimentos de não imposição, os quais de fato desempenham um papel crucial no funcionamento da polidez ao estilo ocidental. Nesse sentido, autoras como Sifianou (1992), Holmes (1995) e Kerbrat-Orecchionni (2004; 2006) reivindicam maior atenção à polidez positiva, o aspecto de envolvimento e solidariedade, defendendo que a polidez não se limita a evitar a imposição.

A correlação entre indiretividade e polidez. Como mencionamos anteriormente, Brown e Levinson, assim como Leech (1983), consideram a indiretividade como a realização última da polidez. Como consequência, a gradação das estratégias tem sido vista como

²⁶ “Esta é a essência da noção de face a qual nós argumentamos que é universal, mas que em qualquer sociedade em particular nós esperamos que seja alvo de considerável elaboração cultural. Por um lado, este conceito central está sujeito a especificações culturais de muitos tipos — que tipos de atos ameaçam a face, que tipos de pessoas possuem direitos especiais de terem sua face protegida, e que tipos de estilo pessoal (...) são particularmente apreciados (...)”.

problemática. Autores como Locher (2004) e Mills (2003) defendem que as normas sociais e o contexto são fundamentais para a avaliação de se um enunciado indireto é considerado mais ou menos polido. De fato, reconhecemos essa limitação da teoria de Brown e Levinson, uma vez que nem sempre a forma mais indireta é avaliada pelos falantes como sendo a mais polida ou mais adequada. Há culturas, como a espanhola e a polonesa, por exemplo, que parecem apreciar mais a objetividade, relacionando-a à sinceridade nas interações (BERNAL, 2007; OGIERMANN, 2009). Mesmo considerando o português, nos causa um certo estranhamento quando um familiar ou um amigo nos faz um pedido como: “Será que você poderia, por favor, fazer *x* pra mim?”. O “excesso de polidez”, nesse caso, pode gerar algumas implicaturas no ouvinte, mas não necessariamente implicaturas de polidez, tais como: o comportamento linguístico de *F* expressa que *F* considera que há distância entre *F* e *O* porque *F* está aborrecido com *O*. A escolha da estratégia convencionalmente indireta e o excesso de atenuações, neste caso, poderia ser interpretado até mesmo como impolido, um ataque à imagem positiva de *O*.

Embora as estratégias sejam apresentadas em uma escala de crescente indiretividade e falantes de várias línguas tenham demonstrado a percepção de que os pedidos convencionalmente indiretos são mais polidos (OGIERMANN, 2009, p. 193), reafirmamos nosso posicionamento de que indiretividade e polidez não deveriam ser vistas, necessariamente, como dimensões paralelas.

As variáveis P, D e R. Tendo em vista a proposta aditiva do modelo Brown e Levinson para as variáveis, Holtgraves e Yang (1992), sugerem que, quando qualquer uma dessas três variáveis contextuais alcança um nível mais alto, o efeito das outras variáveis restantes diminui ou desaparece totalmente. Nessa visão, ao pretender pedir um favor extremamente difícil para *O*, por exemplo, *F* será polido, independentemente da relação de proximidade com a outra pessoa. Nesse sentido, Spencer-Oatey (SPENCER-OATEY, 2008, p. 39) pontua a necessidade de novas pesquisas na área, a fim de esclarecer tais questões.

Com a inclusão das variáveis P, D e R, o modelo de Brown e Levinson acaba por dar o contexto como pressuposto. Entretanto, a impossibilidade de quantificar objetivamente o peso de tais variáveis tem sido outro motivo de questionamento (WATTS et al., 1992). Considerando a crítica de simplificação do contexto, estamos de acordo com Locher (2004, p. 69) no sentido de que, de fato, a complexidade do contexto situacional e social não se

restringe à relação estática entre essas três variáveis, uma vez que, em uma interação, tanto as relações de poder quanto a distância social são dimensões dinâmicas, sujeitas a constantes revisões e negociações. No entanto, em estudos de natureza contrastiva, como o que propomos, a delimitação do contexto (logo, das variáveis externas) é um pré-requisito metodológico para viabilizar as comparações entre as línguas. Sendo assim, aceitaremos essas três variáveis como suficientes, embora saibamos que há muitos outros fatores em jogo nas interações da vida real.

A impolidez. O modelo de Brown e Levinson enfatiza os aspectos ligados à harmonia interacional, partindo do princípio de que os falantes vão evitar o conflito a qualquer custo. Porém, há ocasiões das relações sociais em que os falantes não pretendem preservar a imagem do outro e, muitas vezes, nem mesmo a própria. Assim, os insultos são um exemplo de ataque à imagem, que pode levar ao conflito e, inclusive, a reações físicas violentas. Desse modo, estudos que buscam compreender melhor os fenômenos envolvidos também nos intercâmbios impolidos têm sido cada vez mais frequentes (CULPEPER, 1996; KIENPOINTNER, 1997; MILLS, 2003; entre outros).

Na sequência, apresenta-se sucintamente a proposta de revisão da linguista francesa Catherine Kerbrat-Orecchioni, a qual considera os atos que realçam a imagem, e também alguns aspectos do modelo de Spencer-Oatey (2008).

3.5.7 Revisões e ampliações do modelo de Brown e Levinson

Apesar de aceitar, em sua essência, os postulados da teoria de Brown e Levinson, Kerbrat-Orecchioni (1992; 2004; 2006) aponta algumas limitações dessa abordagem. Entretanto, a autora também reconhece que tais limitações não invalidam o poder teórico descritivo do modelo, posto que este pode ser ampliado e aperfeiçoado. A partir da crítica de que a teoria de Brown e Levinson focaliza apenas os atos potencialmente ameaçadores para as faces — apresentando uma visão excessivamente pessimista da interação, em que as pessoas estão permanentemente sob a ameaça de *FTAs* de todo tipo — Kerbrat-Orecchioni argumenta que há atos que também são valorizantes para as faces, como os elogios, os agradecimentos ou os votos. Assim, em oposição à noção de *FTA*, a autora introduz a noção de *FFAs* (*Face Flattering Acts* — Atos que valorizam a face), que são uma espécie de “*anti-FTAs*”. Nessa perspectiva, o conjunto de atos de fala divide-se em dois grandes grupos: aqueles que

produzem efeitos essencialmente negativos para as imagens, como ordens ou críticas, ou essencialmente positivos, como elogios e agradecimentos (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 82).

Conforme expusemos na seção 3.5.2, para Brown e Levinson, os elogios e os agradecimentos são considerados *FTAs*. Os elogios ameaçariam a imagem negativa do ouvinte, posto que podem expressar algum desejo de *F* em relação às posses de *O*, dando motivos para *O* pensar em proteger o objeto desejado por *F*. Este ato também poderia afetar a imagem positiva do falante, pois ao aceitar um elogio *F* pode sentir-se obrigado a depreciar o objeto\aspecto elogiado ou a retribuir tal elogio, valorizando algum aspecto do interlocutor. Os agradecimentos, por outro lado, inserem-se nos atos que ameaçariam, principalmente, a imagem negativa de *F*, uma vez que expressa o reconhecimento de um débito com *O*. Nesse sentido, vemos como mais coerente a proposta de Kerbrat-Orecchioni de considerar tais atos como atos que valorizam a imagem positiva do interlocutor, atribuindo um papel de destaque também à polidez positiva, que não é devidamente explorada no modelo de Brown e Levinson.

Outra reserva de Kerbrat-Orecchioni diz respeito às noções de polidez negativa e polidez positiva de Brown e Levinson que, segundo a autora, encontram-se bastante confusas, uma vez que não diferenciam claramente polidez negativa e positiva de face negativa e positiva. Desse modo, com a introdução da noção de *FFAs*, a linguista francesa também faz uma modificação importante no esquema das super-estratégias de polidez apresentado por aqueles autores. Segundo a reelaboração feita por Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 82) para os dois tipos de polidez, tem-se que a **polidez negativa** é de natureza abstencionista ou compensatória, e consiste em evitar produzir um *FTA*, ou em abrandar sua realização, por meio de algum procedimento — quer esse *FTA* se refira à face negativa (como a ordem) ou à face positiva (como a crítica) do destinatário. A **polidez positiva**, por outro lado, passa a ser de natureza produtiva. Ela consiste em efetuar algum *FFA* para a face negativa (como presentear) ou positiva (como fazer elogios) do destinatário.

A partir do acréscimo da noção de *FFA* e da distinção anterior entre os dois tipos de polidez, Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 84-92) apresenta uma relação dos procedimentos linguísticos de polidez negativa e positiva por meio dos quais os interlocutores procuram expressar polidez. Desse modo, a autora divide os **procedimentos verbais de polidez**

negativa, com quais os interlocutores atenuam a ameaça potencial de um ato de fala, em **substitutivos** e **acompanhantes**.

Os procedimentos **substitutivos**, em que uma formulação explícita de um *FTA* é substituída por outra mais atenuada, incluem:

- a indiretividade — realização de ordem por meio de pergunta ou asserção; pergunta que equivale a uma reprovação (“Você não lavou a louça?”); confissão de incompreensão por crítica (“Eu não entendo isso muito bem”), entre outros;
- os desatualizadores modais (utilização ou combinação de modalidades), temporais (condicional, pretérito imperfeito, futuro) e personais (apagamento da referência direta ao(s) interlocutor(es) pelo uso da voz passiva, do impessoal ou do indefinido);
- os pronomes pessoais — o uso de “senhor/a” por “você”; emprego de “nós” \ “a gente” de solidariedade ou modéstia, por “eu”, em caso de vitória (“Nós ganhamos” por “Ganhei”), ou por você, em caso de derrota (“A gente perdeu” por “Você perdeu”);
- procedimentos retóricos — litotes, eufemismos, ironia, metáfora, etc.;
- tropo conversacional — finge-se dirigir um enunciado ameaçador a um outro que não é aquele a que esse enunciado realmente se destina.

Pode-se recorrer ainda a vários procedimentos suavizadores **acompanhantes**, os quais Kerbrat-Orecchioni compara a “luvas de pelica que vestimos para bater nas faces delicadas de nosso parceiro de interação” (p. 87). Assim, a formulação de um *FTA* pode ser suavizada acompanhando-a de:

- fórmulas de polidez especializadas, como “por favor” ou “por gentilha”, que já estão lexicalizadas e convencionadas nas línguas;
- um enunciado preliminar (ou “pré” para os analistas da conversação), mais ou menos convencional, como em “Você tem um minutinho?” ou “Você pode me fazer um favor?”, antecedendo um pedido;
- pedido de desculpa (“Desculpa, você tem uma caneta?”) ou uma justificativa (“Esqueci de trazer uma caneta. Posso usar a sua?”);

- minimizadores, que parecem reduzir a ameaça do *FTA* (“Eu queria simplesmente te pedir...” \ “Eu posso te dar um conselhinho?”), sendo o sufixo diminutivo o minimizador preferido dos falantes;
- modalizadores como “eu acho”, “talvez”, “possivelmente”, “provavelmente”, etc., que projetam uma certa distância entre o sujeito do enunciação e o conteúdo do enunciado, dando-lhe ares mais polidos;
- desarmadores, por meio dos quais o falante antecipa uma possível reação negativa do interlocutor e tenta neutralizá-la (“Não queria te incomodar, mas ...”);
- moderadores, que são um tipo de 'suavizantes' que ajuda a “engolir a pílula do *FTA*” (“Me traz alguma coisa pra beber, meu chuchu” \ “Você que sempre toma notas tão bem, poderia me passar essas suas aí?”, etc.).

A linguista francesa observa que são muitos os meios que cada língua põe à disposição de seus usuários para “adoçar” a realização dos *FTAs* produzidos na interação. A autora lembra ainda que o repertório de suavizantes pode ser cada vez mais rico e variado, posto que esses diferentes procedimentos podem ser cumuláveis. Mas, os suavizadores têm sua contra parte, que são os agravantes, cuja função é reforçar o *FTA*, e não abrandá-lo. Embora os procedimentos agravantes pareçam ser tão vastos quantos os atenuantes, a utilização dos primeiros, com exceção dos intercâmbios claramente conflituosos, é muito mais rara e marcada, pelo menos quando acompanham um *FTA* (p. 90).

Ainda considerando as manifestações de polidez negativa elencadas na sistematização de Kerbrat-Orecchioni, observa-se que a inclusão da “indiretividade” como um dos procedimentos substitutivos introduz uma alteração significativa no sistema de Brown e Levinson, o qual considera as estratégias *off record* — ou seja, estratégias encobertas que envolvem procedimentos de indireção discursiva — como um grupo à parte.

Quanto aos **procedimentos verbais de polidez positiva**, segundo a proposta de Kerbrat-Orecchioni, eles consistem na produção de algum ato de natureza essencialmente “antiameaçadora” (*FFA*) para seu destinatário, como: acordo, oferta, convite, elogio, agradecimento, fórmula volitiva ou de boas vindas, etc. Seu funcionamento é bem mais simples que o da polidez negativa e, diferentemente da tendência de atenuação dos *FTAs*, a realização dos *FFAs* costuma vir acompanhada de intensificadores. É o que se verifica no

caso dos agradecimentos, em que normalmente não se diz apenas “obrigado”, mas também, numa mostra de intensificação da gratidão (que pode ser real ou fingida), “muito\muitíssimo obrigado” (ou “brigadão”, no português coloquial). Segundo Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 91), uma prova da naturalidade da intensificação nesses casos é a agramaticalidade pragmática de se minimizar um agradecimento, numa sequência como **“Pouco obrigado”*.

Embora apresentando uma abordagem diferente, o modelo de Spencer-Oatey (2008, p. 12)²⁷ também parte da teoria da polidez, porém a autora relativiza a importância da noção de face e suas necessidades, que para Brown e Levinson é a principal motivação para a polidez. Spencer-Oatey propõe a noção de **gestão das relações sociais** (*rappor management*), ao invés de “gestão da face”, por considerá-la mais ampla. Nessa perspectiva, a gestão das relações interpessoais é entendida como tudo o que está relacionado ao uso da linguagem para promover, manter ou ameaçar a harmonia das relações sociais. Assim, essa gestão inclui três aspectos que podem influenciar tal harmonia: **i) a gestão das sensibilidades da face** — associada aos valores sociais, pessoais ou relacionais e ao senso que as pessoas têm de valor, dignidade, honra, reputação, competência, etc.; **ii) a gestão dos direitos e obrigações de sociabilidade** — preocupa-se com as expectativas sociais e reflete a preocupação das pessoas sobre a equidade, a consideração e a adequação de comportamento; e **iii) a gestão dos objetivos interacionais** — refere-se a tarefas específicas e/ou objetivos relacionais que as pessoas podem ter ao interagir.

Diferentemente do modelo de Brown e Levinson, a proposta de Spencer-Oatey supõe que, além das necessidades da face, há outros fatores que influenciam a interação. A autora também reconsidera a conceituação de *FTA*, argumentando que os *FTAs* não deveriam ser vistos apenas como ameaças à imagem de alguém, mas também como comportamentos que ameaçam os direitos e obrigações, assim como os objetivos (p. 17). Para exemplificar este último caso, se um falante A precisa de uma carta de recomendação de B, para concorrer a um cargo que quer muito, mas B não faz a carta a tempo e com isso faz com que A perca a oportunidade, então B ameaçou/prejudicou os objetivos de A e, provavelmente, A ficará aborrecido com B. Como demonstra esse exemplo, a proposta de Spencer-Oatey inclui aspectos interacionais mais amplos, não apenas linguísticos.

Ainda considerando os *FTAs*, a autora argumenta que atos de fala vistos por Brown e

²⁷ Reedição revisada do livro publicado, inicialmente, em 2000.

Levinson como *FTAs*, como as ordens e os pedidos, nem sempre o são. Isso porque, se um pedido/ordem é percebido como fazendo parte das nossas obrigações, é menos provável que o consideremos como uma ameaça aos nossos direitos. Assim, na perspectiva da gestão das relações, pedidos e ordens podem ser atos ameaçadores da imagem, mas não necessariamente. Nessa abordagem, uma ordem vai ser percebida como ameaça à face se o destinatário se sentir desvalorizado de alguma maneira. Por outro lado, em algumas ocasiões, podemos nos sentir felizes e até mesmo honrados se alguém nos pede ajuda, vendo o pedido como uma demonstração de confiança em nossas habilidades e/ou uma mostra de amizade. Como indica a autora, neste caso, ao invés de ameaçar, “o pedido pode nos 'dar' face” (SPENCER-OATEY, 2008, p. 19). Essa forma de conceber os atos diretivos nos parece, de fato, interessante, pois permite relacionar a natureza ameaçadora, ou não, do ato de fala aos direitos e obrigações sociais dos interlocutores, assim como aos fatores circunstanciais e pessoais.

Síntese do capítulo e considerações finais

O capítulo apresentou as ideias centrais que guiaram as teorias de polidez vistas já como tradicionais, com ênfase na proposta de Brown e Levinson. A partir dos postulados e descrições fornecidos por esse modelo, surgem reelaborações como as de Kerbrat-Orecchioni, cuja sistematização diferenciada para as estratégias de polidez negativa e positiva contribuirá para uma delimitação mais precisa dos procedimentos linguísticos que funcionam como suavizantes na formulação de pedidos e ordens no português brasileiro e no espanhol uruguaio. A abordagem de Spencer-Oatey também parte da teoria de Brown e Levinson e faz modificações bastante significativas ao ampliar as questões da polidez para além da noção de “preservação da face”. Sem dúvida, a visão de polidez de Spencer-Oatey, em termos de gestão das relações interpessoais, constitui um passo importante para uma compreensão mais ampla desse fenômeno.

Tendo em vista que as revisões apresentadas anteriormente não invalidam a teoria de Brown e Levinson — antes, buscam suprir algumas das deficiências encontradas, ou, no caso de Spencer-Oatey, oferecer uma perspectiva mais ampla —, a análise dos nossos dados levará em conta, principalmente, o modelo brownlevinsoniano. No entanto, tais revisões, sobretudo Kerbrat-Orecchioni, nos servirão de apoio, à medida em que oferecem novos elementos que permitem enriquecer a análise dos dados, possibilitando uma compreensão mais ampla dos

procedimentos usados para expressar polidez no português e no espanhol.

Para concluir, mais recentemente, as chamadas teorias pós-modernas têm se orientado para o caráter mutável da polidez (WATTS, 2003) e para as formas como a (im)polidez é negociada no discurso em comunidades de prática particulares (MILLS, 2003). Porém, como indica Ogiermann (2009, p. 190), enquanto o interesse dessa perspectiva pós-moderna está em investigar como as pessoas “discordam” sobre o que constitui a polidez, a pesquisa intercultural pretende, justamente, identificar como as pessoas “concordam” sobre o que é polido, e as formas de realização dessa percepção em culturas diferentes. Nessa perspectiva, as funções da polidez, associadas convencionalmente a certas expressões e construções gramaticais em uma determinada língua, tornam-se evidentes por meio da comparação com outras línguas. Considerando que para uma abordagem contrastiva da polidez é necessário definir as categorias que podem ser comparadas entre diferentes línguas, o próximo capítulo aborda a pragmática contrastiva e a delimitação das categorias de análise dos pedidos\ordens.

4 PRAGMÁTICA CONTRASTIVA E CATEGORIAS DE ANÁLISE DOS PEDIDOS

Introdução

Como mencionamos na introdução, apesar de que estudos na área da pragmática contrastiva (intercultural) venham sendo realizados em diferentes partes do mundo desde o início dos anos 80, no Brasil, esse campo é ainda pouco conhecido ou, pelo menos, muito pouco explorado. Sendo assim, neste capítulo, apresenta-se um panorama do que se entende por “estudos pragmáticos contrastivos”, buscando-se situar o surgimento e a consolidação desse campo de pesquisa. Em um segundo momento, faz-se uma descrição detalhada das principais categorias de análise dos pedidos – e, por conseguinte, das ordens – as quais foram desenvolvidas no âmbito de tais estudos e que serão um ponto de partida para a análise dos dados da nossa pesquisa. Posto que nossos dados apresentaram certas características que escapam às categorias tradicionalmente consideradas, e tendo em vista alguns problemas encontrados nas categorizações tradicionais, propomos algumas modificações e também ampliações dessas categorias.

4.1 A pragmática contrastiva

O surgimento da pragmática contrastiva ou intercultural, como adiantamos no capítulo 2, está intimamente relacionado aos avanços nos estudos teóricos dos atos de fala, uma vez que as categorias de análise desenvolvidas nestes últimos possibilitaram que diferentes atos de fala fossem comparados em diversas línguas. Com isso, a partir dos anos 80, há um enriquecimento dos estudos comparativos, buscando-se ampliar seu escopo de análise — que até então havia privilegiado os níveis fonológico, sintático e semântico — de forma a abarcar também a realização de fenômenos discursivos no uso da língua (BLUM-KULKA et al., 1989b, p. 6). Nessa mesma época, começa a haver também um maior interesse em analisar-se como os fenômenos relativos à polidez linguística se comportavam nas diferentes línguas e culturas, já que a perspectiva oferecida pelo modelo de Brown e Levinson (1987) possibilitava relacionar as formas de realização de diferentes atos de fala aos comportamentos verbais polidos. Isso porque, como expusemos no capítulo 3, a partir da combinação das

noções de “atos de fala” e de “imagem pública”, esses autores concebem a ideia de que há certos atos que ameaçam as imagens dos participantes de uma interação verbal e de que as diferentes línguas disponibilizam aos seus usuários uma série de procedimentos — estratégias linguísticas de polidez, para Brown e Levinson — que possibilitam contornar ou amenizar tal ameaça às imagens.

Entre os diversos trabalhos pioneiros na área da pragmática contrastiva, pode-se citar: House e Kasper (1981), que compararam o uso de marcadores de polidez na realização de pedidos e reclamações, no inglês e no alemão; House (1982), que analisou o uso de estratégias conversacionais que funcionavam como movimentos de apoio ao ato de fala central no inglês e no alemão e Coulmas (1981), que contrastou o funcionamento de agradecimentos e desculpas em Japonês e em várias línguas europeias. Não temos a intenção de listar todos os trabalhos que contribuíram para a identificação da pragmática intercultural como um campo de estudo, posto que, conforme se verifica em Blum-Kulka et al., (1989b, p. 6-8), são bastante numerosos. Ainda de acordo com estas últimas autoras, os estudos realizados em uma perspectiva intercultural revelam características discursivas específicas de cada cultura, o que poderia ser visto como evidência de que comunidades de fala tendem a desenvolver estilos interacionais culturalmente diferenciados.

No entanto, diante de debates como os de Fraser (1985) e Wierbizcka (1985) sobre o tema da universalidade *versus* a especificidade cultural na realização de determinados atos de fala (cf. cap. 3, seção 3.5.6), Blum-Kulka et al. (1989b, p. 8) consideram que os argumentos de universalidade pragmática, para ter algum tipo de validade, deveriam estar baseados em pesquisas empíricas em uma grande quantidade de línguas. É nesse contexto que o *CCSARP* — *The Cross-Cultural Speech Act Realization Project* — é concebido a partir do início dos anos 80 (cf. BLUM-KULKA e OLSHTAIN, 1984; BLUM-KULKA, HOUSE e KASPER, 1989²⁸; KASPER e BLUM-KULKA, 1993). O projeto *CCSARP*, que reuniu pesquisadores de diferentes países, foi movido pelo propósito de comparar os modos de realização de “pedidos” e “desculpas” — ambos considerados atos ameaçadores das imagens públicas, nos termos de Brown e Levinson (1987) — em sete línguas e variantes linguísticas²⁹. Embora não

²⁸ Diríamos que a publicação do livro *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, editado por Blum-Kulka, House e Kasper (1989) — que reúne uma coletânea de artigos sobre o tema, a partir dos estudos realizados no projeto *CCSARP* — foi de fundamental importância para a consolidação da pragmática intercultural enquanto campo de estudo.

²⁹ A saber: inglês australiano, inglês americano, inglês britânico, francês canadense, dinamarquês, alemão e hebraico.

pretendesse defender qualquer argumento sobre a universalidade das características comuns na forma como os falantes nativos percebem os pedidos e as desculpas, o grupo do *CCSARP* tinha a intenção de mostrar que há certas regularidades pragmáticas subjacentes aos comportamentos linguísticos adotados para “pedir” e “desculpar-se” em todas as línguas analisadas. Desse modo, o *CCSARP* foi a primeira tentativa conjunta de análise de atos de fala, em várias línguas e culturas, buscando investigar se havia princípios pragmáticos universais na realização de tais atos e suas características.

Os estudos realizados no âmbito do *CCSARP* nos fornecem instrumentos teóricos e metodológicos importantes para a análise dos pedidos e, segundo a distinção feita no capítulo 2, também das ordens. Dessa forma, resumiremos, na próxima seção, as principais categorias de análise fornecidas para esses atos diretivos.

4.2 Categorias de análise do pedido

Segundo a metodologia do *CCSARP*, identificam-se como pedidos todas as sequências de enunciados contempladas no preenchimento do *DCT*³⁰. Blum-Kulka et al. (1989b, p. 17) apresentam o seguinte exemplo, que traduzimos do inglês:

(4.1) Judith, \ eu perdi a aula ontem, \ você acha que eu poderia pegar seu caderno emprestado? \ Eu prometo devolvê-lo amanhã.

Como demonstra o exemplo anterior, um pedido pode incluir várias sequências de enunciados, cada qual com uma função específica: alertas, atos de apoio e atos principais. Passemos a detalhar o que caracteriza cada uma dessas sequências.

Alertas (*alerters*). Quando precedem os pedidos, os alertas funcionam como chamadores de atenção (como em “Judith”) e são várias as categorias de termos usados nessa função. Como expõem Lorenzo-Dus e Bou-Franch (2003, p. 4-6), os alertas podem ser: (a) marcadores formais, como “por favor”, “desculpe” e os vocativos “senhor/a”; (b) marcadores informais, que buscam aproximação, como nomes, apelidos, etc. e (c) os cumprimentos (Bom dia! Como vai?) .

Atos de apoio (*supportive moves*). São unidades externas ao pedido que modificam

³⁰ Tipo de questionário (cf. capítulo 5).

seu impacto, atenuando ou intensificando a força do enunciado. Assim, os pedidos normalmente são precedidos pela verificação de disponibilidade (Você está ocupado?) e tentam conseguir um comprometimento prévio do interlocutor (Você me faria um favor?). Eles também podem ser precedidos, ou seguidos, por justificativas (*grounders*), as quais fornecem a razão para o pedido (“eu perdi a aula ontem, ...”) ou por promessas (“Eu prometo devolvê-lo amanhã”) e ameaças, que servem para persuadir o ouvinte a fazer algo. Certos atos de apoio, como as justificativas, podem funcionar como pedidos sozinhos (“Não sei onde deixei minha caneta”, obtendo como resposta formas como “Toma, usa a minha” ou “Quer a minha?”).

Atos principais (*head acts*). O ato principal é aquela parte da sequência que serviria para realizar o ato independentemente dos outros elementos. Em outras palavras, é a unidade mínima que realiza o pedido no exemplo anterior (“Você acha que eu poderia pegar seu caderno emprestado?”). Além disso, na categorização de Blum-Kulka et al., distingue-se entre **modificações externas** e **modificações internas** ao ato principal. Enquanto os modificadores externos referem-se ao uso de atos de apoio (como os pré-pedidos e as justificativas), os modificadores internos são elementos lexicais que estão ligados ao ato principal, podendo atenuá-lo ou agravá-lo, mas que não são essenciais para que o enunciado seja entendido como um pedido. Exemplos de atenuadores lexicais e frasais são as formas consultativas (Você acha que poderia fazer *x*?) e os diminutivos (...você vai ali no posto, bem rapidinho trocar essa nota pra nós? (Q3R12)). Já os intensificadores (Maria, corre lá para trocar o dinheiro, e volte rápido (Q65R12)) e os expletivos (... dá um jeito nessa espelunca aí né (Q6R3)) são exemplos de agravadores lexicais. Outra forma de modificação interna são os atenuantes sintáticos, como os diferentes tipos, tempos e modos verbais, que podem contribuir para diminuir o grau de imposição de um pedido ou uma ordem. Os atos principais também podem variar segundo o tipo de estratégia, que, como veremos detalhadamente na próxima seção, pode ser mais ou menos direta. A escolha da perspectiva é outro aspecto que apresenta variações nos pedidos, podendo ser orientada para o falante (Posso pegar sua caneta emprestada?) ou ter o foco orientado para o ouvinte (Você pode me emprestar sua caneta?). Os pedidos ainda podem ser formulados como inclusivos (Podemos limpar a cozinha agora?) ou impessoais (A cozinha precisa ser arrumada). Segundo Blum-Kulka et al. (1989b, p. 19), todas essas alternativas frequentemente estão disponíveis para os falantes em uma dada situação, porém não

necessariamente para a mesma estratégia.

As seções seguintes aprofundam a abordagem daquelas categorias que serão consideradas nas análises de nossos dados e, quando oportuno, proporemos algumas modificações das categorias de análises, assim como os devidos acréscimos, de acordo com a observação dos dados fornecidos pelos informantes brasileiros e uruguaios.

4.2.1 Estratégias de in-diretividade³¹

A realização de um pedido ou uma ordem envolve sempre a escolha pelo falante do nível de diretividade do ato impositivo que está em questão. O termo **diretividade** refere-se ao grau de transparência da intenção ilocucionária do falante a partir da locução. Nesse sentido, a diretividade é uma categoria pragma-linguística a qual está sujeita à validação psicolinguística (BLUM-KULKA et al., 1989, p. 278). Em outras palavras, supõe-se que há uma estreita relação entre o grau de diretividade de uma locução e o esforço inferencial necessário para se chegar até a intenção ilocucionária do falante.

Embora tal fenômeno possa relacionar-se com a polidez — de acordo com os pressupostos teóricos de autores como Lakoff (1973), Leech (1983) e Brown e Levinson (1987), apresentados no capítulo anterior —, não significa que são dimensões diretamente paralelas (cf. BLUM-KULKA, 1987).

O esquema do *CCSARP*, seguindo classificações anteriores de estratégias de pedidos (BLUM-KULKA, 1987, p. 133), classifica nove estratégias de pedido de acordo com o nível de diretividade do ato principal, ou seja, ordenadas da mais direta (logo, menos dependente do contexto) para a menos direta (mais dependente do contexto). Blum-Kulka e House (1989, p. 123-124) agrupam essas nove estratégias partindo de três categorias principais: pedidos diretos ou impositivos, pedidos convencionalmente indiretos e pedidos não-convencionalmente indiretos. Apresentamos, na sequência, as características definitórias de cada tipo de pedido.

³¹ Convencionamos o uso do termo “in-diretividade” para referir-nos, ao mesmo tempo, à “diretividade” e à “indiretividade” (como em: “estratégias de in-diretividade”). Já o termo “indiretividade” refere-se apenas aos enunciados indiretos.

4.2.1.1 Pedidos diretos

Os pedidos considerados diretos, ou impositivos na terminologia do *CCSARP*, estão divididos em cinco subcategorias, as quais relacionamos a seguir.

Derivável de modo. O modo gramatical da locução determina sua força ilocucionária de pedido/ordem. Embora o imperativo seja a forma prototípica dessa estratégia direta (“Limpa a cozinha”), há equivalentes funcionais, como as formas infinitivas (“Faz favor de arrumar a baderna”) e as estruturas elípticas (“O menu, por favor”) que expressam o mesmo nível de diretividade. Kovacci (1992, p. 116) aponta que, no espanhol, por exemplo, há outras formas, além do imperativo, que podem adquirir a mesma força impositiva deste, tais como: a) os predicados de gerúndio (*¡Tú, andando!*); b) os predicados adverbiais (*¡Adelante!*) e c) as orações unimembres (*¡A almorzar!*).

Performativos explícitos. A intenção ilocucionária é explicitamente mencionada pelo falante ao usar um verbo ilocucionário relevante, como em “Eu estou pedindo para você retirar seu carro”.

Performativos atenuados. O verbo ilocucionário que denota a força do pedido é modificado por verbos modais (Eu tenho que pedir que / Eu devo pedir que / Eu preciso pedir que ...) ou verbos que expressam intenção (Eu gostaria de pedir que / queria pedir que ...). Também incluímos na categoria de performativos atenuados enunciados como: “preciso que você vá até o posto trocar o dinheiro” (Q8R12), no português, ou *necesito que por favor te desvíes del camino que te dije y me lleves hasta la farmacia!* (Q112R13), no espanhol. Tal inclusão justifica-se pelo fato de que o funcionamento sintático dos verbos “precisar” e *necesitar* permite que o verbo performativo esteja implícito na elocução: “preciso / *necesito* [pedir] que ...”.

Declaração de obrigação. Enunciados que declaram a obrigação do ouvinte de realizar determinado ato. A força ilocucionária deriva diretamente do significado semântico da locução, como em: “Terá que retirar seu veículo daqui” (Q36R6).

Declaração de vontade. Enunciados que expressam que o falante deseja que o evento denotado na proposição seja realizado (Quero que ... Gostaria que ... *Me gustaría que* ...), como em: “gostaria que a senhora devolvesse os meus textos corrigidos, ...” (Q8R2).

4.2.1.2 Pedidos convencionalmente indiretos

Os pedidos convencionalmente indiretos, conforme vimos sucintamente no capítulo 2, referem-se a enunciados como: “Você poderia me emprestar uma roupa?”. Assim, as convenções que governam a interpretação no caso da indiretividade convencional baseiam-se nas convenções da língua (para o significado literal) e nas convenções pragmalinguísticas, que incluem as convenções da forma e as convenções do significado, para a interpretação indireta. Com isso, “[c]onventional indirectness is associated with ambiguity at the utterance's level and characterized by *pragmatic duality*. The range of ambiguity in this case tends to be limited to two, specific interpretations³²” (BLUM-KULKA, 1989, p. 45 [ênfase da autora]). Nessa perspectiva, a indiretividade convencional é caracterizada por um tipo particular de ambiguidade, a qual está codificada no significado do enunciado, permitindo que ele seja interpretado literalmente (como uma pergunta) ou como um pedido. A autora refere-se a esse tipo de ambiguidade como sendo um caso de “dualidade pragmática” (p. 43). Acrescentamos que esse tipo de ambiguidade, acerca da indiretividade convencional, é indicativo do estatuto da não literalidade do sentido, intrinsecamente constitutivo da linguagem, ainda que, nesse caso, o alcance da ambiguidade esteja limitado a duas interpretações possíveis.

A partir do exposto, Blum-Kulka (p. 45-46) sintetiza aquelas características que considera mais representativas da indiretividade convencional: a) **convencionalização de significados e formas** — as estratégias incluídas, necessariamente, apresentam convencionalização tanto na escolha dos mecanismos semânticos quanto das formas linguísticas usadas (convenções pragmalinguísticas que operam no nível do enunciado); b) **ambiguidade pragmática** — a interpretação do enunciado como um pedido é parte do significado potencial da estratégia, juntamente com a interpretação literal e c) **negociabilidade** — potencialmente, os falantes podem negar e os ouvintes podem ignorar a força de pedido inerente nessas estratégias. Porém, quanto a esta última característica, ponderamos que ainda que o falante possa negar e o ouvinte possa ignorar a força de pedido, normalmente não é o que se espera. Imaginemos o seguinte exemplo. O falante **A** pergunta: “Você pode me emprestar sua caneta?” Obtendo como resposta de **B**: “Pega ela aí”. **A** pode negar a força de pedido dizendo: “Eu só perguntei se você podia me emprestar”. Entretanto,

³² “A indiretividade convencional está associada com a ambiguidade no nível do enunciado e é caracterizada por *dualidade pragmática*. O alcance da ambiguidade neste caso tende a limitar-se a duas interpretações específicas”.

por não ser a esperada, tal resposta poderia resultar em um efeito constrangedor ou até mesmo cômico.

Os pedidos convencionalmente indiretos normalmente ocorrem por meio de formas interrogativas, como as fórmulas sugestivas e as estratégias preparatórias, conforme a caracterização a seguir.

Fórmulas sugestivas. A intenção ilocucionária é formulada como uma sugestão por meio de fórmulas rotineiras, tais como: “Que tal fazer *x*?” ou “Por que você não faz *x*?”.

Estratégias preparatórias. O enunciado faz referência a uma condição preparatória para a realização do pedido, frequentemente relacionada à habilidade, disposição (*willingness*) ou possibilidade de que o pedido seja realizado. O falante normalmente questiona uma dessas condições: “Você pode/ria ...?” \ *Te animás a ... ?* \ “Tem como você ...?” \ “Dá pra ...?” \ “Será que é possível ...?”. Em um enunciado como *Profe, tienes las correcciones?* (Q84R2), extraído do nosso *corpus*, o estudante também questiona uma das pré-condições para que a professora possa devolver seus textos corrigidos: que as correções estejam em posse dela naquele momento.

4.2.1.3 Pedidos não-convencionalmente indiretos

Enquanto a indiretividade convencional caracteriza-se pela ambiguidade no nível do enunciado, a **indiretividade não-convencional** caracteriza-se, principalmente, pela ambiguidade pragmática. Segundo Blum-Kulka, a indiretividade não-convencional

is associated mainly with ambiguity at the speaker's meaning level, displays a multiplicity of meanings and tends to be nonspecific (*pragmatic vagueness*). The conventions and principles that figure in the process of interpretation in this case can, besides the use of conventions of language, rely on contextualized conventions alone, or involve by necessity reliance on *conversational principles*³³ (BLUM-KULKA, 1989, p. 45 [ênfases da autora]).

Conforme a citação anterior, infere-se que a a interpretação dos pedidos não-convencionalmente indiretos, por parte do ouvinte, depende fortemente do contexto em que

³³ “está associada principalmente com a ambiguidade no nível do significado do falante, exibe uma multiplicidade de significados e tende a ser não-específica (*pragmaticamente vaga*). As convenções e princípios que figuram no processo de interpretação neste caso, podem, além do uso de convenções da língua, depender apenas de convenções contextualizadas, ou envolver necessariamente a dependência de *principios conversacionais*”.

eles ocorrem, ou envolve a dependência de princípios conversacionais (como o princípio de cooperação de Grice). De acordo com o quadro teórico e metodológico elaborado no *CCSARP*, os pedidos não-convencionalmente indiretos inscrevem-se em duas categorias principais de pistas ou insinuações: fortes e moderadas. Vejamos como cada uma delas é caracterizada.

Pistas fortes. A força ilocucionária não é imediatamente derivável da proposição; no entanto, a proposição faz referência a elementos relevantes do ato ilocucionário pretendido. Tais elementos normalmente se relacionam a pré-condições para a realização do ato pretendido. Diferentemente da estratégia preparatória, as insinuações não são formas convencionalizadas e, por isso, requerem mais atividade inferencial por parte do ouvinte. Por exemplo, a partir da intenção de conseguir uma carona, o falante pode fazer uma pergunta como “Você está de carro?”, deixando margem para interpretações variadas por parte do ouvinte, já que tal enunciado pode ser entendido como: a) uma pergunta real, ou seja, o falante não sabe se *O* está de carro ou não; b) uma oferta de carona por parte de *F*, ou ainda c) um pedido de carona por parte de *F*.

Pistas moderadas. A locução não contém elementos de relevância imediata para a interpretação da ilocução pretendida. Assim, há maior necessidade de o ouvinte recorrer às informações do contexto situacional e maior trabalho inferencial. Por exemplo, considerando-se a intenção de conseguir que o interlocutor limpe a cozinha, o falante poderia dizer: “Você tem estado bem ocupado ultimamente, não?”. O falante não menciona elementos essenciais para a interpretação do enunciado como um pedido, tais como “cozinha”, “sujeira”, “limpeza” ou “limpar”.

Sintetizamos no quadro a seguir a relação das nove subcategorias de in-diretividade agrupadas por tipos, com as exemplificações adaptadas ao português brasileiro.

Quadro 4.1 – Esquema do *CCSARP* de categorização dos pedidos.

Categorias principais	Níveis de diretividade (subcategorias)	Exemplos de realizações linguísticas
Pedidos diretos (Impositivos)	1. Derivável do modo:	Traz pão na volta.
	2. Performativos explícitos:	Te peço que traga pão na volta.
	3. Performativos atenuados:	Gostaria de te pedir que traga pão na volta.
	4. Declaração de obrigação:	Você tem que trazer pão na volta.
	5. Declaração de vontade:	Quero que você me traga pão na volta.
Pedidos convencionalmente indiretos	6. Fórmulas sugestivas:	Que tal trazer um pãozinho na volta?
	7. Estratégia preparatória:	Você pode/ria trazer um pãozinho na volta?
Pedidos não convencionalmente indiretos	8. Pistas fortes:	Não temos pão para o lanche.
	9. Pistas moderadas:	As crianças não deixaram nada para o lanche.

Adaptado de Blum-Kulka et. al. (1989b, p. 18) e Blum-Kulka e House (1989, p. 123).

A escala resumida no quadro anterior parte do postulado de que há graus de transparência ilocucionária. Assim, “the concept of (in)directness, when applied to speech acts, is taken to equal the relative length of the inferential path need to arrive at an utterance's illocutionary point³⁴” (BLUM-KULKA, 1987, p. 133). Portanto, quanto mais indireto for o modo de realização do ato diretivo, maiores serão as demandas interpretativas do ouvinte.

O quadro analítico do *CCSARP*, ao supor que as estratégias para a realização de pedidos nas várias línguas analisadas apresentam três níveis principais de diretividade, parte de uma premissa universalística (BLUM-KULKA, 1989, p. 46). Entretanto, como demonstrou um experimento realizado pela própria Blum-Kulka (1987), com falantes de hebraico e de inglês, a posição que cada uma dessas subcategorias ocupa na escala de indiretividade está sujeita à validação empírica, podendo não coincidir com a escala postulada inicialmente.

³⁴ “o conceito de (in)diretividade, quando aplicado aos atos de fala, é entendido como sendo igual à extensão do percurso inferencial necessário para se chegar ao ponto ilocucionário do enunciado”.

2.2.2 Modificação interna ao ato principal

Como indica Haverkate, (1994, p. 68), considerando o ato principal internamente, ou em seu “micro nível”, a polidez pode ser manifestada por meio de várias categorias linguísticas, tais como o futuro do pretérito, o pretérito imperfeito de polidez, a realização indireta, entre outras. Albelda (2010, p. 51-52) acrescenta que com o uso de tais procedimentos nos pedidos, atenua-se diretamente “o dizer”, ou seja, a força ilocucionária do ato. Além disso, as línguas dispõem de uma série de recursos lexicais que podem contribuir para aumentar o efeito de polidez ao realizar-se um pedido ou uma ordem, uma vez que atenuam “o dito” e, indiretamente, também “o dizer”. Começamos pela descrição dos atenuantes de natureza gramatical. Antes, porém, discutiremos algumas questões relativas à terminologia e à divisão das categorias.

4.2.2.1 Atenuantes sintáticos ou gramaticais?

Tradicionalmente, as atenuações gramaticais, que são de natureza bastante diversificada, têm sido consideradas, sobretudo, como atenuações sintáticas. Sendo assim, partiremos da apresentação das categorias “sintáticas” estabelecidas em Blum-Kulka et al. (1989) e ampliadas em Ballesteros (2002). Em um segundo momento, apresentaremos uma proposta de reagrupamento de tais categorias, com o objetivo de estabelecer critérios linguísticos mais claros. Comparemos, no quadro a seguir, as tipologias empregadas pelos autores anteriores para a análise dos pedidos.

Quadro 4.2 – Categorias de atenuantes sintáticos – Blum-Kulka et al. vs. Ballesteros.

CCSARP, Blum-Kulka et al. (1989)	Ballesteros (2002)
Atenuantes sintáticos	Atenuantes sintáticos
1- Sentenças interrogativas	1- Sentenças interrogativas
2- Negação das condições preparatórias (interrogativas ou não)	*2- Sentenças interrogativas negativas ³⁵
3- Condicional	3- Negação das condições preparatórias
4- Subjuntivo	4- Apresentação hipotética (condicional)
5- Aspecto	5- Subjuntivo
6- Tempo	6- Aspecto durativo
7- Oração subordinada condicional	7- Pretérito Imperfeito
	8- Oração subordinada condicional
	*9- Voz passiva
	*10- Construções impessoais
	*11- Marcadores de possibilidade epistêmica

Tendo em vista as categorias apresentadas no quadro anterior, consideramos que a categorização dos atenuantes tidos como sintáticos em Blum-Kulka et al. apresenta alguns problemas, que não são resolvidos na proposta de ampliação de Ballesteros. Dessa forma, vemos uma inconsistência na tipologia dessas autoras em abrigar sob o rótulo de “sintáticos” fenômenos de diversas naturezas e que não se limitam ao nível sintático. Por exemplo, figuram no mesmo grupo (de atenuantes sintáticos) categorias que são semânticas, como o tempo e o aspecto. Além disso, os diferentes fenômenos gramaticais que funcionam como atenuantes podem abranger desde os níveis morfo-flexional e sintático (como as flexões verbais que indicam a pessoa e o tempo (-ria, -ríamos, etc.)) até estruturas mais complexas (como as orações subordinadas condicionais: “Se você limpasse a cozinha, eu poderia usá-la”).

A partir do exposto, acreditamos que o uso do termo “atenuantes gramaticais”, ao invés de “atenuantes sintáticos”, seria mais adequado, uma vez que incluiria os diferentes níveis gramaticais presentes nos procedimentos de atenuação.

Conforme demonstra o quadro 4.2, Ballesteros acrescenta quatro novas categorias às

³⁵ Os asteriscos indicam as categorias acrescentadas por Ballesteros.

originalmente propostas no quadro do projeto *CCSARP*. No entanto, tal ampliação, além de manter as limitações que apontamos anteriormente para a proposta de Blum-Kulka et al. — com exceção da substituição da categoria “tempo” por “pretérito imperfeito” —, deixa espaço para algumas sobreposições.

O que o autor denomina “apresentação hipotética” refere-se ao uso do futuro do pretérito ou condicional (Ex.: “Poderia fumar em outro lugar?”) no lugar do presente do indicativo. Porém, parece haver outras categorias que também poderiam acrescentar um valor hipotético aos fatos, como a oração subordinada condicional (Ex.: “Eu estava pensando se você poderia fazer x”), ou, no caso do espanhol, o pretérito imperfeito do subjuntivo (*Quisiera saber si ...*). Dessa forma, como a “apresentação hipotética” pode estender-se a outras categorias gramaticais (além do condicional), consideramos que seria mais apropriado manter o termo “condicional” (ou “futuro do pretérito”) a fim de evitar-se esse tipo de sobreposição.

Também a separação feita por Ballesteros entre “pretérito imperfeito” e “aspecto durativo”, como categorias distintas, dá margem à certa sobreposição, posto que a aspectualidade durativa também se mantém no “pretérito imperfeito”, pela própria característica aspectual desse tempo verbal: inacabado, imperfectivo. Sendo assim, acreditamos ser mais razoável substituir a categoria “aspecto durativo” pela forma gramatical que normalmente expressa tal aspecto em línguas como o português e o espanhol, ou seja, a perífrase com “estar + gerúndio”.

A partir das inconsistências levantadas nos parágrafos anteriores, propomos um rearranjo de tais categorias, na busca de critérios linguísticos mais nítidos. Primeiramente, dividimos as atenuações em duas grandes categorias semântico-discursivas, que são: a) **os atenuantes verbais**, que incluem as atenuações temporais, aspectuais e modais e b) **os desatualizadores pessoais**, que, como indica Kerbrat-Orecchioni (2006), remetem às diferentes construções gramaticais que possibilitam um apagamento do sujeito discursivo. Como se demonstra no quadro 4.3, para cada uma dessas duas grandes categorias há uma série de procedimentos gramaticais — que são de natureza substitutiva — que podem ser empregados pelos falantes para atenuar os pedidos e ordens.

Quadro 4.3 – Categorias semântico-discursivas e procedimentos gramaticais.

Categorias semântico-discursivas	Procedimentos gramaticais
a) Atenuantes verbais (temporais, aspectuais e modais)	G1) Condicional / futuro do pretérito + oração subordinada condicional G2) Pretérito imperfeito G3) Modo subjuntivo G4) Perífrases com Estar + Gerúndio G5) Construções com verbos leves
b) Desatualizadores pessoais	G6) Passiva G7) Construções impessoais

Conforme Brown e Levinson (1987), Kerbrat-Orecchioni (2006), Haverkate (1994), entre outros, as formulações indiretas em forma de perguntas também funcionam como um mecanismo de atenuação da força impositiva dos atos diretivos, porém, como as estruturas interrogativas já estão contempladas nas estratégias convencionalmente indiretas, que apresentamos anteriormente e que serão analisadas no capítulo 6, optamos por não incluí-las no quadro das categorias anteriores. Igualmente, os marcadores de possibilidade epistêmica (ex. “É possível...?” \ “Tem como...?”, etc.), categorizados por Ballesteros como um tipo de atenuante sintático, serão computados ao tratarmos das convenções de forma que fazem referência à não obviedade de realização dos pedidos convencionalmente indiretos (cap. 6), por isso nos pareceu redundante considerá-los também como atenuantes gramaticais. Do mesmo modo, a negação das condições preparatórias — que ocorre principalmente em construções interrogativas em que se nega alguma das condições (no sentido searleano) necessárias para a realização do ato diretivo, como “Você não quer / pode fazer *x* pra mim?” — será considerada no capítulo 6, ao tratarmos das estratégias de indiretividade convencional.

Além de oferecer critérios linguísticos mais claros quanto às categorias e procedimentos a serem considerados na análise dos pedidos e das ordens, a sistematização que propomos no quadro 4.3, ao distinguir as “categorias semântico-discursivas” dos “procedimentos gramaticais” que as atualizam, possibilitou a inclusão da noção de “desatualizadores pessoais” de Kerbrat-Orecchioni (2006) como uma das categorias

semântico-discursivas. Quanto aos procedimentos gramaticais, nossa proposta permitiu a inclusão de construções com verbos leves (G5), como “dar uma olhada”, como uma forma de atenuação, uma vez que o uso desse recurso foi bastante recorrente, principalmente no PB.

A partir do exposto, passemos à descrição dos procedimentos gramaticais que podem funcionar como atenuantes na formulação dos atos de pedir e mandar no português e no espanhol.

4.2.2.2 Caracterização dos atenuantes gramaticais

G1) **Condicional / futuro do pretérito.** Com o uso desse procedimento, o falante propõe um distanciamento quanto a suas intenções reais e, com isso, oferece ao interlocutor mais possibilidades de não realizar o ato solicitado, se assim o desejar. Como expõe Haverkate,

(...) la combinación de los rasgos distintivos [+pretérito] [+futuro] denota un punto de referencia separado del momento del acto de habla por una distancia temporal doble. Metafóricamente hablando, esta distancia puede asociarse con la distancia interpersonal creada por el hablante para expresar cortesía o mitigación. En otras palabras, la interpretación potencialmente cortés del condicional puede explicarse en términos de distancia o espacio metafórico (HAVERKATE, 1994, p. 143).

Porém, ao nosso ver, o distanciamento produzido pelo uso do condicional, mais que metafórico, é produzido por um efeito de simulacro, que mascara as verdadeiras intenções do falante. Nas línguas românicas, essa forma verbal é um dos recursos mais usados para se conseguir tal efeito de distanciamento. No entanto, como lembra Ballesteros (2002), nem todo condicional implica atenuação. Para ser considerado um atenuante ele deve ser opcional, ou seja, deve poder ser substituído no mesmo contexto pelo presente do indicativo. Comparemos os exemplos seguintes:

- (4.2) Desculpe, mas poderia fumar em outro lugar? (Q48R7)
(Desculpe, mas pode fumar em outro lugar?)
- (4.3) ¿Podrías dejar de fumar, ...? (Q85R7)
(¿Puedes dejar de fumar?)

As orações subordinadas condicionais são uma opção sintática relacionada com a anterior, consistindo na expressão do conteúdo proposicional do ato diretivo dentro de uma estrutura condicional. A apresentação provável, improvável ou impossível dos fatos também atenua o efeito impositivo (Ex. Se você limpasse a cozinha, eu poderia usá-la).

G2) **Pretérito imperfeito.** Com a utilização dessa forma gramatical há um deslocamento do ponto de vista a fim de distanciar o falante do interlocutor ou de um determinado *FTA* (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 204). Ao usar o tempo pretérito no lugar do presente, nos pedidos (*Arriba! te tocaba a vos limpiar!* (Q114R3)), o falante se desloca, como se estivesse no futuro, distanciando-se do aqui e agora. Pode-se dizer, portanto, que o efeito mitigador dessa forma gramatical resulta do distanciamento do conteúdo proposicional em relação ao tempo real no qual os interlocutores se encontram. Tradicionalmente, esse recurso tem recebido o nome de “imperfeito de polidez ou de cortesia”, porque, de todos os pretéritos, é o único que pode ser usado para transmitir polidez. Assim como o condicional, o pretérito imperfeito atenua somente naqueles usos que podem ser substituídos pelo tempo presente sem alterar o significado da proposição, como “precisava” por “preciso”, em (4.4), e *molestaba* por *molesto*, em (4.5).

(4.4) ... eu precisava receber esse mês adiantado o vale, ... (Q71R9)

(4.5) Buenas jefe, lo molestaba para pedirle si me puede dar un adelanto. (Q93R9)

G3) **Modo subjuntivo.** Assim como ocorre com as formas anteriores, o uso do subjuntivo reduz a força impositiva quando é uma opção, podendo ser substituído pelo modo indicativo. Esta subestratégia foi usada apenas pelos informantes uruguaios, em enunciados como o seguinte:

(4.6) Quisiera saber si es posible solicitar mi adelanto de sueldo con algunos días de anticipación. (Q116R9)

Ao analisar o enunciado *Querría concretar que el deporte tiene importantes valores pedagógicos*, em espanhol, Haverkate (1994, p. 144) considera que o condicional de *querer* (*querría*) entra em oposição com outros três constituintes morfo-pragmáticos: o pretérito do subjuntivo (*quisiera*), o pretérito imperfeito (*quería*) e o condicional do verbo *concretar*.

Segundo o autor, a distribuição dessas formas pode ser representada em uma escala de quatro pontos que mede os efeitos perlocucionários correspondentes, refletindo de forma crescente a intenção do falante de atenuar a força assertiva da locução, com *concretaría* atenuando menos e *quisiera concretar* atenuando mais:

concretaría → *quería concretar* → *querría concretar* → *quisiera concretar*

Nessa perspectiva, dado que no pedido (4.6), extraído do *corpus* uruguaio, (*Quisiera saber si es posible solicitar mi adelanto...*), a forma do pretérito do subjuntivo (*quisiera*) pode ser alternada com o pretérito imperfeito (*quería*) ou com o condicional (*querría*), poder-se-ia supor que também há uma gradação na força impositiva desses três procedimentos,

quería solicitar → *querría solicitr* → *quisiera solicitar*,

com *quería* atenuando menos e *quisiera* atenuando mais. No entanto, consideramos problemático fazer esse tipo de suposição sem estudos empíricos que levem em conta a avaliação dos falantes sobre o grau de atenuação expressado por cada forma. Dadas as diferentes variantes do espanhol, é possível, inclusive, que a percepção de tal grau de atenuação seja diferente de uma variante para a outra.

G4) Perífrases com Estar + Gerúndio. A construção “Estar + Gerúndio” também vai mitigar a força ilocucionária do ato impositivo somente quando seu uso é opcional, podendo ser substituído por outra forma, como “estou aguardando” por “guardo”. O efeito atenuante advém dos aspectos imperfectivo e durativo resultantes das perífrases, como evidenciam os exemplos a seguir.

(4.7) Estou aguardando a lista que você fez na semana passada ... (Q23R5)

(4.8) ... sé q el 20 dan vale pero estoy necesitando urgente la plata! (Q106R9)

G5) Construções com verbos leves (CVLs). Os “verbos leves”, chamados por Neves (2000) de “verbos-suporte”³⁶, são conceituados por esta autora como “verbos de significado

³⁶ Esses verbos são também denominados de “funcionais”, “gerais”, “verbóides” e “verbalizadores” (NEVES, 2000, p. 53), no PB, e verbos *soportes* ou *ligeros*, no espanhol (HERRERO INGELMO, 2002).

bastante esvaziado que formam, com seu complemento (objeto direto), um significado global, geralmente correspondente ao que tem um outro verbo da língua” (NEVES, 2000, p. 53), como no exemplo: “Odete deu um grito, (...)”, em que a construção sublinhada poderia ser substituída por “gritou”. Por outro lado, nas construções de “verbo pleno”, tanto o verbo quanto o objeto direto conservam total individualidade semântica (p. 54), como em: “João deu uma rosa à Maria”. No entanto, Scher (2004, p. 100) vê com cautela essa caracterização dos verbos leves como sendo desprovidos de significado, argumentando que o verbo leve “dar” poderia portar certas informações interpretativas presentes nas CVLs.

Dado que o uso de construções em que uma forma leve do verbo “dar” aparece associada a uma nominalização, como em “Dá uma organizada lá na cozinha” (Q3R3)³⁷, foi significativo em nossos dados, principalmente do PB, verificamos a necessidade de identificação das propriedades desse tipo construção que possibilitariam o afeito atenuante nos atos diretivos. Nesse sentido, nos basearemos no estudo de Scher (2004), o qual apresenta uma caracterização detalhada das CVLs com nominalização em -ada, no PB. Tomemos dois dos exemplos discutidos pela autora, a fim de evidenciarmos as principais características desse tipo de construção.

(4.9) João deu um livro à Maria.

(4.10) José deu uma temperada na carne.

Embora as duas sentenças anteriores apresentem a ordem **verbo + nominalização + sintagma preposicional**, suas relações temáticas são diferentes. Na sentença bitransitiva (4.9) as relações temáticas são determinadas pelo verbo “dar”, que é o núcleo do predicado verbal. Tem-se, então, que aos SNs “João”, “um livro” e “Maria” se associam, respectivamente, as noções de fonte, tema e alvo³⁸. Já em (4.10), com uma CVL, a marcação temática não segue o mesmo padrão. A noção de fonte não se aplica a “José”, nem as noções de tema e alvo se aplicam a “uma temperada” e “a carne”. A interpretação de (4.10) não depende apenas do

³⁷ Neste estudo, nos interessa particularmente o verbo leve “dar”, porém há outros verbos, como “fazer” (“Maria fez um aceno”) e “levar” (“Ela levou um susto”) que também podem aparecer em construções com verbos leves no PB.

³⁸ Seguindo a definição utilizada por Scher (2004, p. 86), se associado a verbos que denotam movimento ou troca na posse de um objeto, o SN que sofre o movimento ou é trocado será o **tema**. São considerados **Fonte** e **alvo** os SNs que se associam a verbos de movimento e se referem, respectivamente, aos pontos de partida e de chegada do movimento.

papel desempenhado pelo verbo “dar”, mas também da nominalização “temperada”, já que esta atua como predicado.

Interessam-nos, mais especificamente, as propriedades aspectuais apontadas por Scher (2004, p. 84-85), a partir dos traços temporais propostos por Smith (1991), para as CVLs com “dar”, pois defenderemos que o efeito atenuante das construções com “dar” nos pedidos e ordens resultaria, pelo menos em parte, das propriedades aspectuais desse tipo de construção.

Segundo Scher, “a formação de uma CVL pode provocar quatro modificações importantes nas propriedades aspectuais dos predicados envolvidos, afetando a dinamicidade, a duratividade, a telicidade ou a atelicidade³⁹. De alguma forma, a estrutura das CVLs deve conter elementos que sejam responsáveis por essas alterações” (Scher, 2004, p. 102). Assim, os traços anteriores podem ser modalizados com “um pouco” ou “parte de” (p. 101). A partir da comparação entre sentenças como “João caminhou” \ “João deu uma caminhada”, a autora indica que somente a última forma permite uma interpretação diminutivizada, o que se deve à relação entre o verbo leve “dar” e a nominalização em -ada. Porém, há algumas condições semânticas que devem ser respeitadas para que ocorra o efeito de diminutivização nas CVLs (p. 104): (i) as CVLs só serão produzidas a partir de uma raiz com traços tais que permitam a modalização diminutivizada (durativo, dinâmico, télico, atélico)⁴⁰; (ii) raízes que denotem eventualidades estáticas (*“dar uma acreditada”), ou instantâneas (*“dar uma alcançada no topo da montanha”)⁴¹, que não se desenvolvem estruturalmente em um intervalo temporal, não admitem uma diminutivização dessas eventualidades por meio de uma CVL. Um outro fator, apontado em Scher (2006, p. 33-34), refere-se à natureza derivacional da nominalização, pois somente as nominalizações de origem verbal possibilitariam a projeção aspectual e, logo, a interpretação diminutivizada. Assim, enquanto “dar uma cabeçada”, que deriva do nome “cabeça”, não traz o efeito de diminutivização, “dar uma cabeceada”, que deriva do verbo “cabecear”, permite tal efeito⁴².

³⁹ Os traços “telicidade” e “atelicidade” referem-se à completude e incompletude da eventualidade, respectivamente.

⁴⁰ Conforme a classificação de Smith (1991), esses são traços característicos das *atividades* – descrevem um processo expresso por um verbo de movimento, que ocorre durante um certo tempo e que não termina, necessariamente, em um ponto definido (“João corre pelo parque”) – e dos *accomplishments* – que também descrevem situações constituídas por um desenvolvimento prolongado, mas que apresentam um ponto de culminação (“João correu até o posto”).

⁴¹ O traço “estático” (em oposição à “dinâmico”) é típico dos verbos estativos (acreditar, lembrar, etc.). Já o traço “instantâneo” caracteriza as eventualidades denominadas de *achievements*, que ocorrem em um único momento (“João alcançou o topo da montanha” \ “O menino caiu”).

⁴² Com isso, observa-se que há muitas construções com “dar” leve e nominalização em -ada, de origem não

Parece-nos que essa caracterização das CVLs, pautada em critérios aspectuais, oferece argumentos convincentes para a inclusão de tais construções como uma subestratégia linguística de polidez nos pedidos e ordens, uma vez que acrescentam um efeito de mitigação — ou diminutivização nos termos de Scher —, a esses atos, como evidencia o exemplo (4.11), extraído do nosso *corpus*, em contraste com a forma hipotética (4.12):

(4.11) ... será que posso dar uma olhada no seu armário pra ver se não tem nada que me agrade? (Q19R10)

(4.12) será que posso olhar seu armário pra ver se não tem nada que me agrade?

De acordo com a caracterização anterior, o efeito atenuante da CVL em (4.11) se deve à modalização, semelhante a construções com advérbios do tipo “um pouco” e “rápido”, que afeta a duração e a dinamicidade da eventualidade. Além disso, essa modalização pode ser acentuada pelo acréscimo de um sufixo diminutivo (“dar uma olhad-inha”). O traço atelicidade também parece ser afetado em (4.11), já que a incompletude da eventualidade fica restringida pela própria duração desta.

Posto que as CVLs são bastante produtivas em diferentes línguas (SCHER, 2004), observamos a ocorrência de expressões com o verbo *pegar*⁴³, no espanhol uruguaio, cujo funcionamento assemelha-se ao de “dar” leve no PB, como demonstra o seguinte exemplo:

(4.13) María (...) pegate una corrida hasta la estación y traeme cambio! (Q112R12)
(Maria (...) dá uma corrida \ um pulo até o posto e traz troco pra mim!)

Bustos Plaza (2006), a partir de um levantamento dos argumentos que podem ser selecionados por determinados verbos, no espanhol, aponta que *dar*, como um verbo mais geral, seleciona um conjunto amplo de argumentos. Entretanto, há outros verbos específicos — como é o caso de *pegar* — que selecionam um número mais reduzido de argumentos, podendo ser usados alternativamente no lugar de *dar* em determinados contextos linguísticos: dar un

verbal, no PB, que não atenuam o evento denotado, como “dar uma bolada” (bola), “dar uma canelada” (canela), “dar uma vassourada” (vassoura), etc. Para maiores detalhes sobre o tema, remetemos a Scher (2004, 2006).

⁴³ Embora no português também tenhamos o verbo “pegar”, os significados do mesmo não coincidem no português e no espanhol. No espanhol, por exemplo, o verbo *pegar* é usado no sentido de “colar” (*Pega esta foto en la pared* / “Cola esta foto na parede”), de “bater em / agredir alguém” (*Le pegó un golpe en la cabeza* / “Lhe deu um golpe na cabeça”) e de “dar” (*Me pegó un largo abrazo de oso* / “Me deu um longo abraço de urso”; *Pégate una carrera hasta ...* / “Dá uma corrida até ...”), entre outros.

abrazo / pegar un abrazo; dar un guantazo / pegar un guantazo, etc. Tais aproximações semânticas entre os verbos *dar* e *pegar*, no espanhol, reforçam nossa suposição de que, assim como certas expressões com o verbo “dar” podem funcionar como atenuantes no português, o mesmo ocorreria no espanhol com algumas expressões envolvendo o verbo *pegar*.

G6) **Passiva.** Com o uso deste recurso sintático evita-se o envolvimento ativo do interlocutor no ato solicitado. Houve apenas uma ocorrência dessa estratégia no *corpus* brasileiro e nenhuma no espanhol:

(4.14) Profesora, os textos já foram corrigidos? (Q12R2)

G7) **Construções impessoais.** Com a impessoalização o falante indica que não deseja impor-se sobre o ouvinte. Para tanto, o *FTA* pode ser formulado como se o agente fosse outro, ao invés do falante (ou pelo menos não apenas o falante) e como se o destinatário fosse outro, ao invés do ouvinte, ou não apenas o ouvinte. Ou seja, normalmente recorre-se a construções constituídas por agentes neutros que carecem de referência específica, evitando-se assim, os pronomes “eu” e “você”:

(4.15) Senhor, aqui é proibido estacionar!!! (Q8R6)

(4.16) Señor, no se puede estacionar aquí. (Q127R6)

4.2.2.3 Caracterização dos atenuantes lexicais e frasais

Conforme esboçamos no início deste capítulo, os procedimentos de **atenuação lexical e frasal** (ALF) são acréscimos opcionais que atenuam a força impositiva do pedido/ordem ao modificar o ato principal internamente. Tais acréscimos inserem-se nos procedimentos de atenuação que Kerbrat-Orecchioni (2006) denomina de “acompanhantes”. Para a análise das atenuações léxico-frasais em nossos dados, partiremos das categorizações estabelecidas no manual de codificação do *CCSARP*, que figura como apêndice em Blum-Kulka et al. (1989). No entanto, acrescentamos também os “minimizadores lexicais” às categorias originalmente propostas, posto que no espanhol e no português essa subestratégia envolve a morfologia da palavra.

Marcadores de polidez (*politeness marker*). Elementos opcionais acrescentados ao ato diretivo para obter a cooperação do interlocutor. No português, as expressões “por favor” (e seus derivados: “fazer um favor”, “fazendo um favor”, ...) e “por gentileza” frequentemente aparecem com essa função. Também no espanhol encontramos expressões semelhantes, como *por favor*, *hacer el favor*, entre outras. O uso de “por favor” em posição inicial, pode adquirir um valor de chamada de atenção (alerta), ou até mesmo uma forma de desculpa pela intromissão. Desta forma, seu significado seria totalmente literal somente quando está posicionado no meio ou no final do enunciado (ERVIN-TRIPP, 1976).

Expressões de consulta. São aquelas expressões que servem para envolver o interlocutor consultando sua opinião sobre determinado tema (ex: “você acha que ...”, “sabe se ...”).

Mitigações adverbiais (*understater*). Modificadores adverbiais por meio dos quais o falante minimiza o estado de coisas denotado na proposição (“um momento”, “um pouco”, “apenas”, “só”, “rápido”, etc.). Em nossa análise, também consideramos mitigadores como a indicação de localização (“ali”, “aqui”, “perto”, etc.).

Minimizadores lexicais⁴⁴. Os sufixos diminutivos são usados com função similar ao das mitigações adverbiais, porém, por estarem relacionados à morfologia da palavra no português e no espanhol, vamos considerá-los como uma subestratégia à parte, até porque muitas vezes há uma combinação ou sobreposição de mitigação adverbial e minimizadores lexicais, como se observa em (4.17), em que o efeito minimizador do advérbio “rápido” torna-se ainda mais acentuado pelo acréscimo do sufixo diminutivo.

(4.17) Maria, você pode ir ali no posto rapidinho trocar esta nota? (Q26R12)

Expressões subjetivas de opinião (*subjectivizer*). Atenua-se a força impositiva por meio de expressões que indicam que o conteúdo do enunciado corresponde à impressão pessoal do falante, como em: “Filha! Acho que você esqueceu de alguma coisa aqui na sala”. (Q28R4)

Expressões de improbabilidade (*downtoner*). Modificadores proposicionais usados

⁴⁴ Esta categoria não aparece em Blum-Kulka et al. (1989) posto que, nas línguas analisadas pelas autoras, o efeito minimizador é expressado por itens lexicais de natureza adverbial (como *little*, no inglês, e *petit*, no francês), e não por sufixos morfológicos.

pelos falantes para modalizar o impacto que seu pedido pode ter sobre o ouvinte. Acréscimos como “possivelmente”, “alguma possibilidade”, “talvez” e “por acaso” atenuam a força impositiva do enunciado ao apresentar os fatos como algo remoto e pouco provável, aumentando a opcionalidade do interlocutor.

Fórmulas de assentimento (*appealer*). Com esse procedimento, que ocorre imediatamente após a formulação do pedido, busca-se um sinal de assentimento ou acordo do interlocutor quanto à realização do ato solicitado. No inglês é comum o uso das *tag questions* com essa função (*We're going in the same direction, aren't we?* \ “Nós estamos indo na mesma direção, não estamos?”) e, no espanhol peninsular, tem-se formas como *¿verdad?*, *¿no es verdad?* e *¿vale?* No espanhol uruguaio usou-se unicamente a forma *¿dale?* (*María, anda hasta la estación y cambiame esto. ¿Dale?* (Q94R12)), já no PB aparecem formas como “tá bom?”, “tá?”, “ok?” e “né” com essa função. (“Amor, na volta você poderia passar na panificadora e trazer uns pãezinhos para nós né!??!” (Q53R8)). A partir das ocorrências em nossos dados, consideramos que as fórmulas de assentimento, além do acordo, também buscam a aproximação entre os interlocutores.

Cajolers⁴⁵. Os *cajolers* são um tipo de harmonizador e têm sido definidos (BLUM-KULKA et al., 1989) como itens lexicais cujo conteúdo semântico é de pouca relevância transparente para seu significado discursivo. No inglês eles são orientados para o ouvinte (*you know...*, *you see*), funcionando como uma tentativa de esclarecer a situação para o interlocutor, a fim de aumentar, estabelecer ou restaurar a harmonia ameaçada pelo pedido (*You know, I'd really like you to present your paper next week* \ “Você sabe, eu realmente gostaria que você apresentasse seu artigo na próxima semana”). Embora esse tipo de marcador discursivo não tenha ocorrido em nossos dados, seu uso é possível tanto no português (“(Você) sabe, eu estou precisando muito de um empréstimo”) quanto no espanhol (*¿sabés?* ...). Diferentemente das fórmulas de assentimento, os *cajolers* tendem a aparecer no início dos enunciados diretivos.

Hedge. Trata-se de um tipo específico de mitigadores adverbiais usados pelo falante quando este deseja evitar uma especificação proposicional precisa. Exemplos de *hedges* no inglês são *somehow* e *kind of*. Embora tanto no português (“Você pode tipo me deixar na próxima quadra?”) quanto no espanhol (*Está como que frío...*) também haja

⁴⁵ Nos casos em que não encontramos uma tradução equivalente em português, optamos por manter a forma original em inglês.

marcadores com essa função, não houve nenhuma ocorrência destes em nossos dados.

4.2.3 A modificação externa

Um pedido, como um macro ato de fala, ou “macro estrutura discursiva” (HAVERKATE, 1994, p. 67), frequentemente é constituído por diferentes sequências de enunciados, as quais podem anteceder ou suceder o ato principal (AP), como ilustra o exemplo a seguir:

(4.18) Me da mucha vergüenza // pero tuve un problema estos días y //AP
necesitaría un vale antes de la fecha. (Q127R9)

No enunciado anterior, o AP (*necesitaría un vale antes de la fecha*) é considerado a unidade mínima que concentra a força ilocucionária do ato diretivo. Em um macro nível, o pedido/ordem pode conter estratégias que são externas ao ato principal, mas que contribuem para modificar a força impositiva deste, como: *Me da mucha vergüenza // pero tuve un problema estos días y (...)*.

Conforme adiantamos no início deste capítulo, os modificadores externos, ou atos de apoio, são enunciados opcionais que atenuam, ou enfatizam, a força ilocucionária do ato principal. A maioria desses modificadores são meios pelos quais o falante tenta persuadir o destinatário a realizar o ato que está em jogo, sendo que um ou mais modificadores externos às vezes podem ser usados no lugar do próprio pedido, possibilitando que o ouvinte ofereça a ajuda sem que o falante precise expôr sua face, ou seja, sem fazer o pedido de fato.

As estratégias discursivas de modificação externa dos pedidos estão divididas em duas categorias principais no *CCSARP*, que são: (a) as **unidades mitigadoras**, que incluem justificativas, preparadores, desarmadores, obtenção de comprometimento prévio, promessas de recompensa e minimizadores de imposição e (b) as **unidades agravadoras**, que incluem insultos, ameaças e moralizações. A partir da observação de nossos dados, acrescentamos outros modificadores, como os agradecimentos antecipados, os conciliadores, a expressão de insatisfação, as reprovações e as responsabilizações.

Ballesteros (1999), ao analisar pedidos e ordens em inglês e espanhol peninsular, verificou a ocorrência de sequências que não atenuam nem agravam a força ilocucionária do

ato principal, servindo simplesmente para orientar o discurso em direção ao conteúdo do que vai ser solicitado, sendo uma espécie de unidades orientadoras do discurso. Tais unidades orientadoras também estão presentes em nossos dados, em exemplos como os seguintes:

(4.19) Festa? Que legal!! mas não trouxe roupa! Será que você se importa de me emprestar? (Q53R10)

(4.20) Ay no traje nada!! ¿Me prestas algo? (Q126R10)

Entretanto, tais unidades não foram computadas, posto que nosso foco de interesse são as unidades mitigadoras e, em menor medida, sua contra-parte, que são as unidades agravadoras.

4.2.3.1 Unidades mitigadoras

As **justificativas** são atos adjuntos que podem preceder ou suceder o ato principal, dando razões para apoiar o pedido do falante. O uso deste recurso pode ser visto como uma estratégia que visa à cooperação, posto que o falante, ao dar razões, espera que o destinatário seja mais compreensivo e propenso a cooperar.

(4.21) Vitor, sei que vc tbém está ocupado mas tem como ir p/ mãe comprar alguns ingredientes que faltaram? Não posso sair, senão vai queimar!! (Q36 R11)

(4.22) Mi amor... tengo sueño ¿podés bajar el volumen un cachito por lo menos? Tengo que levantarme muy temprano... (Q99 R1)

Para Brown e Levinson (1987, p. 128) pedir ou dar razões para a realização de um ato é uma estratégia de polidez positiva porque implica que “eu posso te ajudar” ou “você pode me ajudar” e, conseqüentemente, supõe cooperação. Entretanto, como argumenta Márquez-Reiter (2000, p. 129), ao dar razões, o falante também está mostrando consideração pelo interlocutor. Isto porque expressa que o motivo para pedir que o destinatário interrompa suas atividades para ajudar o falante é suficientemente relevante. Sendo assim, dar e pedir justificativas pode relacionar-se tanto à polidez positiva quanto à negativa. Segundo a autora, essa dupla orientação explicaria a recorrência das justificativas nos pedidos em diferentes

línguas.

Os **desarmadores**, como o próprio nome sugere, referem-se a qualquer forma de modificação externa que desarme o destinatário da possibilidade de recusar o pedido. Podem incluir promessas formulaicas ou rotineiras (“Prometo que é a última vez...”), expressões elogiosas (“Gosto muito do seu trabalho, porém ...” (Q44R5)) e, mais especificamente, enunciados que expressam a consciência e preocupação do falante de que o pedido poderia ser considerado como uma imposição sobre o interlocutor:

- (4.23) Maria sei que não é a sua função mas você pode fazer o favor de trocar o dinheiro pra mim? (Q2R12)
- (4.24) Se que no es lo que está establecido pero no me queda otra opción que hacer el intento de pedirle un adelanto ... (Q87R9)

Além das estratégias anteriores, consideramos que certos marcadores formais de polidez, como “com licença” e “desculpa”, no PB, *disculpá, disculpe, perdoná, perdón e permiso*, no ES-U, também podem funcionar como desarmadores à medida em que expressam a consciência do falante de que o pedido pode representar uma invasão ao território do destinatário:

- (4.25) Com licença, desculpe o incômodo, mas estou com uma dificuldade financeira, há possibilidade de adiantar um vale? (Q63R9)
- (4.26) Disculpá, te molesta si te pido que apagues el cigarro? (Q121R7)

Devemos notar, no entanto, que as desculpas presentes nos exemplos anteriores não funcionam da mesma forma que uma “desculpa prototípica” a qual, segundo as teorizações dos atos de fala (SEARLE, 1969), constitui-se de um ato expressivo em que o falante reconhece que é, pelo menos parcialmente, responsável por haver violado alguma norma social que afetou negativamente o interlocutor. Em outras palavras, a desculpa prototípica normalmente é desencadeada por um acontecimento anterior causado pelo falante e que ofendeu o interlocutor. Como consequência, ao mesmo tempo em que a desculpa reforça a imagem positiva do interlocutor, ameaça a do falante (HAVERKATE, 1994, p. 97). No caso dos exemplos (4.25) e (4.26), observa-se que as desculpas se antecipam às imposições

potenciais e ao mesmo tempo as anunciam.

Tradicionalmente, o marcador formal “desculpe” (e suas variações), ao anteceder o ato principal, tem sido considerado como um tipo de alerta que visa a chamar a atenção do ouvinte (BLUM-KULKA et al., 1989; LORENZO-DUS e BOU-FRANCH, 2003) . Entretanto, tendo em vista os exemplos anteriores, consideramos que tanto os pedidos de desculpa quanto os pedidos de permissão (“com licença”, *permiso*) não deveriam ser vistos apenas como movimentos de abertura para a enunciação do *FTA*, mas sim como movimentos de apoio que, ou mostrar deferência ao interlocutor, acabam funcionando também como desarmadores. Nesse sentido, nós propomos o uso do termo “desarmadores formais” para tais marcadores de polidez.

A partir do exposto, nossa proposta de inclusão das “desculpas” como uma estratégia desarmadora aproxima-se mais da perspectiva adotada por Brown e Levinson, uma vez que, para esses autores, ao desculpar-se antecipadamente por fazer um *FTA*, o falante expressa seu desejo de não se impor sobre a face negativa do ouvinte, reparando parcialmente tal imposição (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 187). Ainda conforme esses autores (p. 188-189), além dos pedidos de desculpa formais (“Desculpa, mas...” \ “Sinto muito incomodá-lo ...”), o falante também pode comunicar seu desejo de não imposição sobre o ouvinte recorrendo a outras estratégias, que funcionariam como formas mais indiretas de desculpar-se: a) admitir a imposição (“Eu sei que você deve estar muito ocupado, mas...”); b) indicar relutância (“Eu não quero incomodá-lo/interrompê-lo, mas...”) e c) dar razões muito fortes (“Eu estou totalmente perdido ...). Como se pode observar, estas três últimas estratégias, consideradas por Brown e Levinson como desculpas indiretas, coincidem com os “desarmadores”, na classificação proposta no *CCSARP*.

Dessa forma, supomos que, ao anteceder o ato impositivo pedindo permissão ou desculpando-se pela intromissão, o falante, ao mesmo tempo em que deixa a própria face positiva mais vulnerável, “rebaixando-se” diante do outro, demonstra consideração pela a face negativa do ouvinte e, por conseguinte, diminui a possibilidade de recusa de seu pedido.

Cabe considerar, ainda, a noção de “ofensas territoriais” que “representam alguma incursão pelo território espacial, temporal ou físico do interlocutor” (MONTEIRO, 2008, p. 35). Assim, no exemplo (4.25), que repetimos a seguir,

- (4.25a) Com licença, desculpe o incômodo, mas estou com uma dificuldade financeira, há possibilidade de adiantar um vale? (Q63R9)

o desarmador “Com licença” evidencia a consciência do falante de que há um **território espacial** a ser preservado, já que o/a suposto/a estagiário/a vai até a sala do chefe. A fórmula “desculpe o incômodo”, por outro lado, parece dirigir-se ao cuidado com o **território temporal**, uma vez que o atendimento ao suposto estagiário demandará algum tempo do destinatário. No segundo caso (4.26), que retomamos a seguir,

- (4.26a) Disculpá, te molesta si te pido que apagues el cigarro? (Q121R7)

o pedido de desculpa (*Disculpá*), que antecipa o ato impositivo, parece referir-se a um outro tipo de **território**, que chamaremos de “**volitivo**”, já que a intromissão agora dá-se, mais especificamente, sobre a vontade de ação do destinatário, seu desejo de fumar no local em que se encontra, ainda que seja proibido. Estas questões serão retomadas no capítulo 7, ao analisarmos os resultados da pesquisa.

Agradecimentos antecipados. O termo “antecipados” refere-se ao fato de que tais agradecimentos ocorrem, em nossos dados, sem que o falante tenha recebido a resposta afirmativa, nem a ação, do ouvinte, como nos exemplos seguintes, extraídos do *nosso corpus*:

- (4.27) Senhor, peço a gentileza de se retirar desse local, pois aqui como o senhor pode perceber a placa logo a sua frente, é um local de proibido estacionar! Obrigada! (Q11R6)
- (4.28) Caballero sería tan amable de mover el coche? Es una zona que debe estar libre. Muchas gracias. (Q117R6)

Não encontramos relatos desse tipo de estratégia como ato de apoio ao pedido em diferentes estudos que seguem a metodologia do *DCT* (BLUM-KULKA et al., 1989; BALLESTEROS, 1999, 2001, 2002; GODOI, 2007; OGIERMAN, 2009, entre outros), o que nos leva a supor que as modificações feitas por nós na elaboração dos questionários, a fim de tornar as respostas dos informantes mais próximas à fala natural, (ver capítulo 5) teriam favorecido o aparecimento de tal estratégia. Consideramos que o uso dos agradecimentos antecipados, em nossos dados, pode ser revelador de certas atitudes pressupicionais dos

falantes, não sendo uma mera fórmula de polidez.

Dessa forma, parece-nos que a estratégia de agradecimento, usada ao final dos pedidos, desempenharia um duplo papel. Se por um lado aparenta atenuar a imposição do enunciado, por outro, diante de um agradecimento antecipado, o interlocutor pode sentir-se mais obrigado a atender o ato solicitado, ou seja, ao agradecer, o falante também estaria restringindo as opções do ouvinte de não atender a ação solicitada. Nesse sentido, os agradecimentos antecipados poderiam ser vistos como uma estratégia para persuadir o interlocutor. Em seu estudo sobre a realização de pedidos em cartas institucionais, Oliveira (1995) faz algumas ponderações que permitem compreender melhor a função do agradecimento como um ato de apoio ao macro ato de pedir. Segundo a autora, o ato ilocucionário de agradecer funciona como um ato expressivo “sempre que atende às condições de sua realização: alguém fez algo que envolve um benefício ou ato de consideração por outro, que assume, através do agradecimento, o débito diante do outro”. Porém, o agradecimento “também pode funcionar como diretivo, quando o débito é assumido por manipulação de pressuposição: o interlocutor fará o que o locutor quer, logo, ele já agradece a ação realizada”. A partir da análise das cartas, Oliveira conclui que os agradecimentos limitam-se a situações “em que se pressupõe o direito à cooperação, mas não se está certo de contar com ela” (OLIVEIRA, 1995, p. 83).

Na visão de Brown e Levinson (1987), os agradecimentos, enquanto atos expressivos, ameaçam, principalmente, a imagem negativa do falante, que, ao aceitar que está em dívida com o ouvinte, acaba por impor-se a obrigação de ser consequente com o sentimento que expressa. Por outro lado, conforme a perspectiva de Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 91), os agradecimentos que funcionam como atos expressivos são atos “antiameaçadores” para o destinatário, estando voltados a expressar polidez positiva. No caso dos agradecimentos antecipados nos pedidos e ordens, supomos que eles projetam uma espécie de pseudo polidez positiva, devido ao funcionamento diretivo apontado por Oliveira. Sendo assim, parece-nos que a ameaça à imagem negativa do falante também ficaria relativizada.

A partir do exposto nos parágrafos anteriores, consideramos que a noção de “manipulação de pressuposição” proposta por Oliveira também se aplicaria aos nossos dados. Assim, a reformulamos nos seguintes termos:

- Ao agradecer previamente, *F* quer que *O* pense que *F* está certo de que *O* fará *x*. Com tal manobra, *F* diminui as opções de *O* não fazer *x*.

Com isso, supomos que a maior necessidade de o falante cercar-se de estratégias persuasivas dessa natureza seria revelador da menor pressuposição de cooperação nos contextos dados, ou seja, de um menor grau de certeza de que a ação solicitada será atendida.

Os **preparadores**, são empregados pelo falante para preparar o interlocutor para o pedido que está por vir. Normalmente os atos preparatórios ocorrem na forma de testagem da disponibilidade (*Si tiene un minuto quisiera plantearle una consulta* (Q116 R9)) ou de pedido de permissão para fazer o pedido (“... posso trocar uma palavrinha com o senhor?” (Q3R9) \ *Te puedo pedir un favor?* (Q88R11)). Ao utilizar este procedimento, o falante não revela o conteúdo do pedido ao destinatário e pode não obter uma resposta positiva.

Obtenção de comprometimento prévio. Esses atos de apoio são sequências que antecedem o ato principal buscando obter o comprometimento do ouvinte (“... faz uma gentileza para a mamãe? (Q39R11) \ *Me podés hacer un favorcito?* (Q113R11)). Embora essas pré-sequências não obriguem o ouvinte a dar uma resposta negativa ou positiva, os falantes tendem a esperar respostas positivas ou até mesmo o silêncio, sendo a negação a resposta não preferida. Conseguir o comprometimento prévio do ouvinte faz com que o falante se sinta mais seguro para prosseguir com a formulação do ato impositivo. Ainda quanto ao enunciado “... faz uma gentileza para a mamãe?” (Q39R11), do PB, observa-se que o sintagma “para a mamãe” desempenha uma função discursiva, na medida em que produz um deslocamento da perspectiva da primeira para a terceira pessoa, produzindo um efeito de aparente distanciamento. Por outro lado, ao evidenciar seu papel de maior poder (o de mãe) em relação ao ouvinte (o filho), a falante também parece incrementar o efeito de imposição do enunciado.

Embora em nossas análises tenhamos mantido a divisão tradicional entre esses dois últimos modificadores, percebe-se que a diferença entre os “preparadores” e a “obtenção de comprometimento prévio” é bastante sutil, posto que, em alguma medida, este último ato também parece preparar o interlocutor para o pedido\ordem que está por vir.

Quanto à **promessa de recompensa**, trata-se de uma estratégia utilizada pelos falantes para aumentar a probabilidade de adesão ao ato que está sendo solicitado. A recompensa prometida será dada ao ouvinte após a realização do pedido, como nos exemplos seguintes:

“Prometo que faço sua sobremesa preferida!” (Q47R11) ou *Si vas te quedás con el vuelto!* (Q106R11).

Minimizadores. Ao usar tal procedimento, como ato de apoio externo ao ato principal, o falante procura reduzir a força da imposição, limitando sua realização a circunstâncias específicas e que aparentemente não exigem um esforço máximo por parte do interlocutor, como nos enunciados destacados a seguir:

- (4.29) Amor traga pão para o café. Já que você vai no correio, faz 2 coisas em uma viagem só (Q18R8).
- (4.30) ... no me prestarías un segundito la lapicera por favor? Gracias, ya te la devuelvo (Q124R14).

Como pode ser observado, o ato principal do exemplo (4.30) também apresenta diferentes subestratégias de atenuação: formulação convencionalmente indireta, condicional (*prestarías*), mitigação adverbial acrescida de minimizador lexical (*segundito*) e marcador de polidez (*por favor*). Porém, por uma questão de metodologia, neste momento estamos considerando somente aqueles minimizadores que são externos ao ato principal, funcionando, discursivamente, como atos de apoio ao pedido.

Conciliadores. Outro tipo de modificador externo, o que estamos nomeando como atos “conciliadores” são sequências como as destacadas a seguir:

- (4.31) Carmem está acontecendo alguma coisa? está tudo bem? Eu necessito do relatório que pedi (Q68R5)
- (4.32) ... ¿no podés ir a buscar algo al almacén? Si no podés, dejá que lo hago yo... (Q124R11)

Como não encontramos referências a esse tipo de ato modificador na literatura consultada sobre o tema⁴⁶, vamos propor nossa própria definição, de acordo com a função que parece desempenhar nas formulações de pedidos em nossos dados. São atos que buscam preservar a harmonia, de alguma forma ameaçada, entre os interlocutores.

⁴⁶ Ballesteros (1999) denomina de *unidad de apoyo conciliadora* o tipo de estratégia que, para nós, são desarmadores, como no exemplo: *Posiblemente no te gusten los niños, pero ¿podrías quedarte con los míos esta tarde?*

4.2.3.2 Unidades agravadoras

Reprovações. Tipo de modificador em que o falante reprova ou desaprova determinado comportamento do interlocutor, conforme os seguintes exemplos:

(4.33) Cade a consciência? Sabe que é proibido fumar aqui. Vai fumar lá na rua. (Q15R7)

(4.34) Qué haces boludo, no podés fumar acá . (Q74R7)

As **responsabilizações**, também são modificadores que acentuam a força impositiva, uma vez que o falante atribui ao ouvinte a responsabilidade por realizar determinada ação:

(4.35) Ta loco né, olha a situação que está aquela cozinha, eu não vou limpá, é seu dia, as minhas obrigações eu faço. (Q1R 3)

(4.36) Che fulanita lavá la cocina porque yo quiero cocinar y está todo sucio y te toca a ti lavar! (Q109R3)

Ainda considerando o exemplo (4.35), diríamos que o enunciado “Ta loco né, ...” expressa a insatisfação do falante com a situação, contribuindo para aumentar ainda mais a força impositiva do ato diretivo.

Quanto às **ameaças**, para assegurar-se da realização do ato solicitado, o falante ameaça o interlocutor com as possíveis consequências, nem sempre positivas, de seu não cumprimento ou desobediência:

(4.37) O senhor estacionou em local proibido, peço por gentileza, que procure outro lugar pra estacionar, caso contrário, terei de multá-lo. (Q44R6)

(4.38) Señor, por favor, estacione en otro lugar ya que si no lo haces lo voy a tener que poner una multa. (Q95R6)

As ameaças também podem ser indiretas, por meio de insinuações como:

(4.39) Se está rifando un despido y tenés todos lo números, traeme los trabajos querida . (Q97R5)

Os **insultos**, assim como os modificadores anteriores, agravam a força impositiva do enunciado diretivo, sendo um ataque aberto à imagem do ouvinte, como ilustra um dos exemplos apresentados em Blum-Kulka et al. (1989): *You've always been a dirty pig, so clean up!* (“Você sempre foi um porco, então limpa isso!”). Em nossos dados, não encontramos insultos tão explícitos quanto esse. Por outro lado, observamos o uso de enunciados como os destacados em (4.40) e (4.41) que parecem expressar a insatisfação do falante com a situação em que se encontra e, indiretamente, com o comportamento do suposto interlocutor.

Também as **moralizações**, em que se apela a máximas morais, aumentam a força impositiva do ato diretivo, conforme (4.42 e 4.43).

(4.40) Mais que saco, (...). Quer ver o filme vá para a sala (Q2R1)

(4.41) Ufa! que pelotuda! ya tá bueno de tanta mugre (Q119R3)

(4.42) Meu amigo, eu como você não gosto de limpar a cozinha. Porém gosto menos ainda de ficar nessa imundície. Por favor, como combinamos você vai ter que limpá-la. (Q25R3)

(4.43) Tengo ganas de cocinar y para variar está todo sucio. ¿Podés levantarte y limpiarla? Yo te dejo todo impecable siempre... no es justo! (Q111R3)

Síntese do capítulo e considerações finais

O presente capítulo buscou situar a pragmática intercultural enquanto campo de pesquisa, assim como suas contribuições no que se refere à delimitação e caracterização das categorias passíveis de serem analisadas nos pedidos, em uma perspectiva intercultural. A partir das categorias apresentadas, modificadas e ampliadas por nós, no decorrer deste capítulo, a análise de nossos dados levará em conta tanto aqueles procedimentos de atenuação que modificam a força do ato principal (procedimentos acompanhantes) quanto aqueles que modificam o ato principal propriamente dito (procedimentos substitutivos), uma vez que é neste último que o grau de diretividade do enunciado pode ser observado. Para tanto, nos apoiamos parcialmente na proposta teórico-metodológica do projeto *CCSARP* que, partindo dos estudos tradicionais dos atos de fala, oferece uma categorização ampliada dos atos diretivos a qual viabiliza a realização de estudos interlinguísticos/culturais como este que propomos.

5 ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS

Introdução

Neste capítulo são apresentados e discutidos os aspectos teóricos e os procedimentos metodológicos adotados para a elaboração dos questionários utilizados para a elicitação dos dados empíricos da pesquisa. Também são detalhados os critérios para a definição das variáveis consideradas no estudo. Concluimos o capítulo com a descrição do perfil dos informantes, dos recursos computacionais utilizados na organização dos dados e da metodologia empregada para a análise dos dados.

5.1 O *DCT* como método de elicitação de dados

Tendo em vista a ausência de corpora naturais comparáveis, ou seja, em que os pedidos/ordens aparecessem em contextos sociais similares (em termos de distância e poder social entre os interlocutores) no português e no espanhol, os dados do presente estudo, seguindo a tradição de pesquisa na pragmática intercultural e interlinguística do *CCSARP*, foram obtidos a partir da aplicação de questionários escritos (*Discourse Completion Test — DCT*). Essa técnica, desenvolvida originalmente por Blum-Kulka (1982), inspirada em Levenston (1975), tem sido amplamente utilizada em trabalhos que se destinam a investigar a produção de atos de fala específicos em uma ou mais línguas e consiste em completar diálogos, em que um dos turnos é omitido, com as palavras que o participante supostamente usaria em um intercâmbio natural. Fornece-se informações sobre as pessoas envolvidas e a situação na qual o diálogo ocorre, de forma que os informantes possam inferir os níveis de distância e *status* social existentes entre os interlocutores. O pesquisador fornece fragmentos de discurso que contextualizam a situação, de modo a favorecer a produção do ato de fala que se pretende investigar.

Embora essa metodologia de coleta tenha sido empregada com sucesso pelos pesquisadores do *CCSARP*, sendo bastante utilizada também na atualidade (BALLESTEROS, 2001, 2002; MARTI, 2006; LIN, 2009, entre outros) em estudos de natureza interlinguística\intercultural, não está livre de críticas. Uma das limitações frequentemente apontadas refere-se à impossibilidade de observação de aspectos interativos da conversação

(LORENZO-DUZ, 2001; FÉLIX-BRASDEFER, 2005b). Por tratar-se de respostas escritas, alguns autores têm alegado que dados da oralidade estariam sendo coletados na modalidade escrita (ALMEIDA, 2007, p. 99). Nesse sentido, Murillo (2006, p. 64) pondera que o fato de serem propostas situações orais e as respostas serem escritas pode apresentar interferências nos resultados, uma vez que o código escrito apresenta restrições quanto ao uso de certas estruturas gramaticais, lexicais e discursivas. Reconhecendo tais limitações, buscamos modificar alguns aspectos da metodologia tradicional de forma a minimizá-las (cf. seção 5.1.2).

Diante do argumento de que, por não se tratar de uma situação realmente ‘natural’, o *DCT* poderia favorecer o aparecimento de respostas com as formas mais estereotipadas do ato de fala requerido, estamos de acordo com Ballesteros ao considerar que essa aparente desvantagem pode ser vista por um viés positivo. Isso porque “es precisamente el aspecto más estereotipado o prototípico de la conducta discursiva de los encuestados lo que en realidad es necesario conocer para establecer comparaciones significativas” (BALLESTEROS, 2001, p. 181-182).

Nossa opção pelo *DCT* justifica-se por, pelo menos, três fatores: (a) permite a coleta de um grande número de dados em um curto período de tempo; (b) tem a vantagem de produzir as estratégias mais frequentes e estereotípicas relativas a um determinado ato de fala e (c) possibilita que tanto o contexto em que o enunciado ocorre quanto as variáveis sociais (distância e poder) sejam relativamente delimitados. A partir de tais delimitações, a realização de estudos contrastivos entre línguas diferentes torna-se viável e mais segura.

É importante enfatizar, entretanto, que os dados obtidos por meio de questionários não devem ser vistos como uma mostra de discurso autêntico, mas como representativos das percepções e crenças dos falantes sobre a adequação do discurso em diferentes situações. Kasper (2008, p. 29) aponta a natureza intuitiva dos dados elicitados por meio do *DCT*, ponderando que a intuição pragmática pode ser um objeto de pesquisa legítimo. Nesse sentido, consideramos que os *DCTs* podem proporcionar um melhor entendimento dos padrões que regem a realização de pedidos e ordens nas trocas comunicativas reais no PB e no espanhol uruguaio.

5.1.2 Refinando a metodologia do *DCT*

Originalmente, no âmbito do *CCSARP*, os *DCTs* incluíam uma pequena contextualização, um espaço de uma linha para o pedido a ser realizado e a resposta ao turno omitido, como no exemplo seguinte:

Na universidade
 Ann perdeu a aula ontem e gostaria de pegar as anotações de Judith emprestadas.
Ann: _____
Judith: Claro, mas me devolva antes da aula da próxima semana.

Estudos posteriores (ROSE, 1992; MARTI, 2006) questionam a necessidade de inclusão da resposta do interlocutor. Rose (1992), com o objetivo de identificar se a inclusão ou não da resposta do ouvinte nos *DCTs* causaria algum efeito nas produções dos informantes, aplicou dois modelos de questionários: um com a resposta do ouvinte e outro com as mesmas situações, mas sem a resposta. Observou-se uma tendência a respostas mais longas, com maior número de atenuadores e justificativas nos questionários sem a resposta do ouvinte, porém os resultados das duas formas de *DCTs* não apresentaram diferenças estatisticamente significativas nas categorias analisadas, entre elas o grau de diretividade.

Blum-Kulka et al. (1989, p. 14) justificam a inclusão da resposta do ouvinte no *DCT* como uma forma de garantir a compreensão do ato de fala a ser realizado. Porém, como demonstra o estudo de Rose, a inclusão de tal resposta parece ser desnecessária. Outro aspecto a ser considerado é o fato de que, nos *DCTs* com as respostas dadas, o ouvinte normalmente atende aos pedidos do falante. No entanto, como comenta Rose, uma das características das pistas (*hints*) é que elas podem ser negadas, ou seja, a estratégia de dar pistas é usada quando *F* quer fazer um pedido disfarçado ou encoberto. Tal procedimento possibilita que as pistas sejam ignoradas pelo ouvinte e, nesse caso, ninguém perde a face. O autor observa ainda que, no *DCT* com a resposta do ouvinte, como os pedidos já foram atendidos, a realização destes em forma de pista seria inapropriada ou pouco provável (ROSE, 1992, p. 52). Por último, a não inclusão da resposta de *O* permite incluir nas análises dos dados aquelas situações em que os participantes optaram por não fazer o *FTA*, que segundo a escala de Brown e Levinson corresponde ao grau máximo de preservação das faces.

Diante do exposto até aqui, em nossos questionários, optamos por omitir a resposta do ouvinte e ampliamos o espaço para a formulação do pedido, sem um número definido de linhas. Também ampliamos as informações referentes às situações, de modo a evidenciar as diferentes variáveis consideradas no estudo e a evitar dúvidas quanto ao ato ilocucionário a ser realizado. Além disso, nas orientações que antecederam o questionário, procuramos induzir os participantes a usarem uma linguagem o mais próxima possível da fala natural.

Outro aspecto que merece ser discutido é o direcionamento discursivo que tem sido adotado na elaboração das situações dos *DCTs*. Tradicionalmente, os estudos têm direcionado o enunciado para a 3ª pessoa, como em:

Ann perdeu a aula ontem e gostaria de pegar as anotações de Judith emprestadas.
Ann: _____.

Nessa abordagem, o participante se vê obrigado a imaginar o que uma outra pessoa diria em determinadas situações. Acreditamos que ao solicitar-se que alguém diga o que acha que uma outra pessoa diria, cria-se uma intermediação um tanto quanto problemática.

Rose (1992) e Marti (2006), em um esforço de inovação, alternam o uso da 3ª (ele, ela) e da 2ª pessoa (você) em seus questionários. Porém, observa-se o emprego exclusivo da 2ª pessoa em estudos como os de Lorenzo-Duz (2001) e Almeida (2007). Consideramos o uso da 2ª pessoa mais adequado, uma vez que possibilita que o informante incorpore um “papal” social e expresse diretamente o pedido da forma como ele imagina que o faria em tal situação, havendo maior inserção do falante no contexto e, por conseguinte, maior aproximação entre locutor e enunciado.

Uma última questão diz respeito à forma como o participante é “chamado” a expressar sua reação verbal. Nos *DCTs* em inglês é muito comum a pergunta: *What would you say?* (O que você diria?). Entretanto, no português e no espanhol essa forma verbal poderia facilmente levar o participante a descrever o que ele diria, ao invés de realizar o pedido propriamente dito. Por isso optamos por uma forma mais direta (Você diz: ...), conforme o exemplo a seguir, que traz uma das situações do nosso *DCT*.

Cenário: *Quarto de uma casa particular*

Situação: Você tem 35 anos e está casado\com uma pessoa da sua idade há cinco anos. A relação de vocês está baseada na “igualdade de direitos e deveres”. São 11:00 da noite, você está cansado\cansada e quer dormir, pois no dia seguinte precisa acordar cedo. Seu\seu companheiro\companheira está vendo um filme bem barulhento no quarto de vocês. Você quer que ele\ela abaixe o volume da TV.

Você diz: __

Como comentamos na introdução, as produções dos informantes da pesquisa aproximaram-se consideravelmente da fala espontânea, o que acreditamos ter sido favorecido pelas modificações que fizemos na metodologia. No apêndice 1, ao final deste texto, apresentamos os questionários aplicados, em português e em espanhol, e também amostras de questionários respondidos pelos informantes.

5.2 Critérios para a elaboração e aplicação dos questionários

Ao consultarmos a literatura sobre diferentes estudos que aplicaram o método *DCT* para a elicitación de atos de fala, e particularmente os atos diretivos, constatamos que eles não seguem um padrão rígido no estabelecimento do número de participantes, inclusive alguns autores nem apresentam esse dado em suas publicações. Também o número de contextos, como mostra a tabela seguinte, apresenta variação.

Tabela 5.1 – Número de participantes e contextos utilizados em diferentes estudos empregando o método do DCT.

Autor	Participantes	Contextos
CCSARP – Blum-Kulka et al. (1989b)	1088 (227 australianos, 94 americanos, 100 ingleses, 131 franco-canadenses, 163 dinamarqueses, 200 alemães, 173 israelenses).	8
Rose (1992)	36 falantes americanos.	6
Ballesteros (2001; 2002)	Espanhóis e ingleses.	6
Lorenzo-Dus e Bou-Franch (2003)	134 (62 espanhóis e 72 ingleses).	6

Autor	Participantes	Contextos
Marti (2006)	199 (107 turcos-germânicos e 92 turcos).	10
Godoi (2007)	43 (14 brasileiros, 14 argentinos e 15 cubanos).	6
Lin (2009)	180 (60 falantes de inglês, 60 falantes de chinês e 60 estudantes chineses aprendizes de inglês como L2).	20

Para o presente estudo utilizamos 14 contextos de interação. Mantivemos 4 dos contextos utilizados por Ballesteros (2001, 2002) e Godoi (2007), apenas modificando-os superficialmente para adequá-los à realidade brasileira e uruguaia. A permanência dessas 4 situações possibilitará a comparação parcial de nossos resultados com os resultados dos estudos anteriores. As outras 10 situações de interação foram elaboradas tendo em vista nosso objetivo de ampliar o número de situações envolvendo familiares e também as variáveis de estudo. Como o número de participantes parece ser um critério bastante flexível neste tipo de estudo, aplicamos 128 questionários: 72 para falantes brasileiros (41 mulheres e 31 homens) e 56 para falantes uruguaiois (31 mulheres e 25 homens).

Seguindo a tradição dos estudos nesta linha, os questionários foram aplicados a estudantes universitários, sendo que a escolha dessa comunidade de prática⁴⁷ foi motivada, principalmente, pela facilidade de aplicação, devido à alta concentração de informantes em um único local. Além disso, ao restringirmos nossa coleta a uma única comunidade de prática (de estudantes universitários), minimizamos a heterogeneidade quanto à idade ao nível educacional dos informantes.

A aplicação dos questionários deu-se em duas etapas. Em um primeiro momento, a fim de verificarmos se os enunciados estavam claros o suficiente e se os informantes, de fato, fariam o pedido ou a ordem, ao invés de descrever o que diriam, aplicamos 10 questionários a familiares e amigos. Os questionários desse pré-teste não foram considerados no presente estudo, posto que, pelos motivos explicados no parágrafo anterior, todos os informantes deveriam ser estudantes universitários. A partir dos resultados do estudo-piloto, fizemos

⁴⁷ Entende-se como uma **comunidade de prática** “um grupo cujo engajamento em alguma atividade ou empreendimento é suficientemente intensivo para que, com o tempo, surja um repertório de práticas compartilhadas (ECKERT e MCCONNELL-GINET, 1999, p. 185, *apud* SAVILLE-TROIKE, 2003, p. 17) [tradução minha]. Essa noção é útil para o presente estudo, uma vez que as formas linguísticas usadas pelos estudantes universitários vão refletir as percepções e crenças de uma comunidade específica sobre a adequação do discurso em diferentes situações.

alguns pequenos ajustes em determinados enunciados, de modo a enriquecer os dados contextuais para que os informantes pudessem inferir mais facilmente o tipo de ato a ser realizado. Apesar de todos os cuidados tomados, na aplicação definitiva houve alguns casos (em torno de 2%) em que os informantes não entenderam o que deveriam fazer. Felizmente, o *DCT* permite que essas respostas inadequadas sejam desconsideradas, sem maiores problemas.

Embora, em linhas gerais, sigamos as diretrizes fornecidas pelo *CCSARP* e pelos trabalhos mencionados anteriormente, nossa proposta se diferencia à medida em que amplia o número de situações do questionário, buscando abarcar não apenas a influência das variáveis P e D na formulação dos atos diretivos em situações comunicativas específicas, mas também a influência do tipo de pedido a ser realizado e do tipo de relação entre os participantes. Como é possível observar nas situações do questionário e na ficha de identificação que o acompanha (cf. apêndice 1), inicialmente, pretendíamos incluir também o gênero dos informantes como uma variável. No entanto, as primeiras tentativas de análise dos dados demonstraram a inviabilidade de tentarmos conciliar a variável gênero com o estudo intercultural dos atos diretivos. Isto porque a inclusão de tal variável fragmentaria demasiadamente os resultados, inviabilizando o tratamento estatístico destes e dificultando a observação de possíveis padrões de variação intercultural.

5.3 Características contextuais presentes no *DCT*

Reunimos na tabela a seguir os quatro fatores principais que serão considerados para a análise dos dados: tipo de pedido, relação de poder entre os interlocutores, distância social e tipo de relação social.

Tabela 5.2 – Distribuição das características contextuais nas 14 situações do DCT.

Situação do DCT	Tipo de pedido	Relação de poder	Distância social	Tipo de relação
Situação 1	Ação [+ reprov]	=P ₁	-D	Privada
Situação 2	Ação [+ reprov]	-P	±D	Pública
Situação 3* ⁴⁸	Ação [+ reprov]	=P	-D	Privada
Situação 4	Ação [+ reprov]	+P ₁	-D	Privada
Situação 5	Ação [+ reprov]	+P	±D	Pública
Situação 6*	Ação [+ reprov]	+P ₂	+D	Pública
Situação 7*	Ação [+ reprov]	=P ₂	+D	Pública
Situação 8	Ação [- reprov]	=P ₁	-D	Privada
Situação 9	Ação [- reprov]	-P	±D	Pública
Situação 10	Ação [- reprov]	=P	-D	Privada
Situação 11*	Ação [- reprov]	+P ₁	-D	Privada
Situação 13	Ação [- reprov]	+P ₂	+D	Pública
Situação 14	Ação [- reprov]	=P ₂	+D	Pública

Legenda: Relação de poder: P₁= entre familiares; P₂= entre desconhecidos

De acordo com o quadro teórico-metodológico do *CCSARP*, é possível caracterizar os fatores contextuais como internos e externos. Com isso, as características contextuais **internas** incluem os parâmetros específicos para o ato de fala elicitado, como o tipo de pedido e o objetivo para o pedido. Já as características **externas**, incluem o tipo de relação social existente entre os participantes, assim como a distância e a dominância social relativa entre eles.

5.3.1 Tipo de pedido

Em nossas interações cotidianas estamos constantemente fazendo e recebendo vários tipos de pedidos: de ajuda, de perdão, de informação, de permissão, de conselho, de desculpa, de ação, etc. Supomos que, de acordo com as condições contextuais, cada tipo de pedido vai demandar estratégias linguísticas específicas, o que nos leva à necessidade de delimitarmos o

⁴⁸ As situações com asterisco são adaptações de Ballesteros (2001) e Godoi (2007).

tipo de pedido a ser realizado. Desse modo, todas as 14 situações foram elaboradas de forma que o pedido envolvesse, direta ou indiretamente, a realização de uma ação concreta pelo interlocutor, como: abaixar o volume, devolver textos, limpar a cozinha, comprar pão, emprestar uma caneta, etc.. Porém, um dos critérios utilizado na construção dos *DCTs* foi a subdivisão dos pedidos em dois tipos: **com reprovação (CR)** e **sem reprovação (SR)**. Nossa hipótese inicial é que, dependendo das configurações contextuais, alguns pedidos ameaçariam mais as imagens dos interlocutores que outros. Por exemplo, pedir que o cônjuge abaixe o volume da TV seria diferente, em termos de tipo de ameaça às imagens, de pedir que ele ou ela traga pão ao voltar da rua. A seguir, propomos uma caracterização para diferenciar esses dois tipos de pedidos.

Começamos pelos pedidos CR. Primeiramente, cabem algumas considerações sobre o que estamos entendendo por “reprovação”. O Dicionário Aurélio traz as seguintes acepções: **Reprovação**: *S.f.* 1. Ato ou efeito de reprovar. 2. Condenação, crítica, censura. 3. Repreensão. 4. Desprezo, desconsideração, desdém.

A partir das acepções 2 e 3, consideramos que alguns pedidos, dependendo da situação em que ocorrem, além de serem impositivos, também trazem implícito um certo grau de reprovação (ou desaprovação) sobre uma atitude do interlocutor. Encontramos respaldo para essa diferenciação, bastante intuitiva em um primeiro momento, na perspectiva apresentada por Hernández Sacristán (1999, p. 77-80), na qual os atos de fala são tidos como “espaços categoriais heterogêneos”. Em outras palavras, um determinado ato de fala pode ter intersecções com outros atos. O autor exemplifica essa noção citando o estudo de Coulmas (1981), que compara agradecimentos e desculpas de culturas ocidentais e da cultura japonesa, chegando à conclusão de que não são categorias homogêneas. Por exemplo, em japonês, e em menor grau nas línguas ocidentais, o ato prototípico de desculpa também pode ser usado para expressar condolência, agradecimento e até mesmo como cumprimento, ao abordar-se alguém na rua para pedir uma informação. A visão de atos de fala como categorias heterogêneas leva à ideia de neutralização entre certos atos, como no caso de agradecimento/desculpa. Assim, a neutralização entre dois atos ocorreria quando, “para determinada situación comunicativa y desde determinada óptica lingüístico-cultural, la diferencia entre los efectos comunicativos de dos tipos de actos de habla queda suspendida” (HERNÁNDEZ SACRISTÁN, 1999, p. 81). Para a nossa diferenciação de pedidos CR e SR, entretanto, nos restringiremos à noção de atos

heterogêneos.

A fim de estabelecer critérios mais consistentes para justificarmos os dois tipos de pedidos propostos, e considerando a noção de categoria heterogênea esboçada acima, retomemos as regras constitutivas vistas no capítulo 2 (seção 2.3.3). Lembremos que Searle estabelece certas regras constitutivas de diferentes atos de fala, que são: do conteúdo proposicional, preparatórias, de sinceridade e essencial. Assim, tendo em vista as regras que constituem o ato de pedir, podemos supor que a ideia de pedido CR requer uma complementação de duas regras searlianais: a) de conteúdo proposicional e b) de sinceridade. Desse modo, propomos uma ampliação, a qual apresentamos abaixo:

- a) Searle postula que a proposição predica um ato futuro A de O . Considerando o pedido CR, propomos acrescentar uma segunda regra: a proposição se destina a alterar um estado de coisas E causado por O .
- b) Tendo em vista a regra de sinceridade searliana — F quer que O faça A — propomos o acréscimo de outra: F não quer o estado E provocado por O ; F quer que O faça A para modificar E .

Dessa forma, a partir do exemplo seguinte,

- (5.1) Oh! Dá pra limpar aquela zona que eu quero usar a cozinha! (Q48R3)
(colegas que dividem apartamento)

tem-se que F não quer a cozinha suja, logo, F quer que O limpe a cozinha para modificar o estado E de “sujeira”, que foi provocado por O .

Com o exposto, caracterizamos o **pedido CR** como aquele que tem o objetivo de levar o interlocutor a alterar um determinado estado de coisas — no qual ele encontra-se envolvido — que, de alguma forma, viola regras previamente estabelecidas e/ou desagrada o falante (mas que é conveniente para o ouvinte). Assim, esse tipo de pedido seria motivado por alguma “transgressão” do outro, como nos exemplo (5.2), retirado do nosso *corpus*:

- (5.2) Com licença, mas o local não permite que estacione. (Q38R6)
(guarda diz para um motorista)

Por outro lado, os pedidos que têm como alvo uma **ação sem reprovação** (SR) são os prototípicos, ou seja, aqueles que pretendem levar o interlocutor a realizar uma ação futura, a qual destina-se a **suprir alguma necessidade do falante**, logo, a condição de sinceridade limita-se a: *F* quer que *O* faça *A*, como em:

- (5.3) Chefe, será que você poderia quebrar um galho p/ mim e me dar um adiantamento? (Q43R9)

Nesse caso, o pedido não traz nenhuma crítica ao que o interlocutor está fazendo no momento, ou ao que deveria ter feito antes, pois é motivado pela necessidade financeira do falante.

5.3.2 Tipo de relação de poder

Brown e Levinson (1987) afirmam que os interlocutores, ao escolherem entre as diferentes opções para expressar um determinado ato de fala, levam em conta o “poder” e a “distância” existente nas relações. Nessa perspectiva, conforme Spencer-Oatey (2008, p. 34), um grande número de estudos empíricos tem oferecido evidências para a associação entre o uso da língua e as variáveis “poder” e “distância”. Como explica Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 69), a dimensão da **relação vertical**, ou de 'poder', 'hierarquia', 'dominação' ou 'relação de lugares', “remete ao fato de que os parceiros em presença não são sempre iguais na interação”, uma vez que um deles pode estar numa posição mais alta (de dominante), enquanto o outro está situado numa posição mais baixa (de dominado). A autora observa que

[e]m certos tipos de interações, que (...) podemos chamar de “desiguais” (trocas entre adultos e crianças, professor e aluno, médico e paciente, falante nativo e não-nativo), **a desigualdade dos participantes é, primeiramente, uma questão de contexto**: ela repousa sobre fatores como a idade, o sexo, o estatuto, o papel interacional; ou ainda sobre qualidades mais pessoais como o domínio da língua, a competência, o prestígio, o carisma, e até mesmo a força física... (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 70) [Ênfases da autora]

Conforme a citação anterior, são vários os dados contextuais que podem influenciar a configuração das relações de poder numa interação verbal. Entretanto, na sequência, a autora

também sinaliza que nem todos os intercâmbios ocorrem em contexto de desigualdade. A partir do exposto, considerando as diferentes relações de poder contempladas nas situações do *DCT*, o falante pode ocupar as seguintes posições:

- [=P₁]: Situação em que o respondente interage com um familiar íntimo em suposta igualdade de poder (cônjuges).
- [+P₁]: Situação em que o respondente interage com um familiar íntimo, mas detém poder legal sobre o interlocutor (pais – filhos menores).
- [-P]: Situação em que o respondente interage com alguém em posição hierárquica superior (ex. funcionário – chefe, aluno – professor), estando, portando, em situação de menor poder.
- [=P]: Situação em que o respondente tem tanto poder quanto seu interlocutor (amigos, desconhecidos).
- [+P]: Situação em que o respondente interage com alguém em condição hierárquica inferior (chefe – funcionário), ou seja, o falante está em posição de maior poder.
- [+P₂]: Situação em que o respondente interage com um desconhecido, que está em situação de menor poder, podendo este estar a serviço do respondente (passageiro – motorista de taxi) ou não (policia – motorista).

Considerando a (as)simetria de poder que governa as trocas linguísticas, julgamos possível pensar o estatuto da polidez também pelo viés das “formações imaginárias” propostas por Pêcheux (1997 [1969]), posto que, segundo esse autor, os processos discursivos põem em funcionamento “uma série de formações imaginárias que designam o lugar que A e B se atribuem cada um a si e ao outro, a imagem que eles se fazem de seu próprio lugar e do lugar do outro” (PÊCHEUX, 1997, p. 82). Ainda de acordo com esse autor, todo processo discursivo supõe a existência das seguintes formações imaginárias:

- i) imagem do lugar de A para o sujeito colocado em A — Quem sou eu para lhe falar assim?;
- ii) imagem do lugar de B para o sujeito colocado em A — Quem é ele para que eu lhe fale assim?;
- iii) imagem do lugar de B para o sujeito colocado em B — Quem sou eu para que ele me

fale assim? e

- iv) imagem do lugar de A para o sujeito colocado em B — Quem é ele para que me fale assim?

Nessa abordagem, os processos discursivos envolvem uma “antecipação”, por parte do falante, das “representações” do destinatário, sobre a qual “se funda a estratégia do discurso” (PÊCHEUX, 1997, p. 83-84).

Nessa perspectiva, supomos que, ainda que de forma indireta, a questão do imaginário também perpassa a produção dos dados da presente pesquisa, posto que os informantes fornecem os dados a partir da imagem que eles têm da imagem dos papéis sociais que entram em jogo em cada situação e, por conseguinte, das relações de poder que podem estabelecer-se.

5.3.3 Distância social

Enquanto as relações de poder são relações verticais, a distância social relaciona-se ao chamado **eixo horizontal** das relações interpessoais. Essa dimensão da relação diz respeito ao fato de que os participantes de uma interação podem mostrar-se mais ou menos próximos ou distantes. Sendo assim, “o eixo da relação horizontal é um eixo gradual orientado, de um lado, para a **distância** e, de outro, para a **familiaridade** e para a **intimidade**” (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 63) [Ênfases da autora]. Assim como a noção de “poder” envolve diferentes aspectos, a percepção da “distância social”, também pode ocorrer a partir de elementos como: semelhanças \ similaridades sociais; frequência de contato; familiaridade (ou quão bem as pessoas se conhecem) e tipo de afeto (positivo ou negativo) (SPENCER-OATEY, 1996, p. 7).

Para a elaboração das situações do questionário da pesquisa, levou-se em conta um princípio da análise da conversação, segundo o qual “[t]oda interação se desenrola num certo quadro e põe em presença determinadas pessoas, que possuem algumas características particulares e que entretêm um certo tipo de laço socioafetivo” (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 63) [ênfases da autora]. Desse modo, para fins deste estudo, e seguindo Kerbrat-Orecchioni (p. 64), aceitaremos que os fatores contextuais que mais fortemente influenciam a percepção da relação horizontal são: a) o fato de que os interlocutores se conheçam muito, um pouco, ou não se conheçam; b) a natureza do laço

socioafetivo que os une, como relações de parentesco, profissionais, etc., e c) a natureza da situação comunicativa, que pode ser informal, formal ou cerimoniosa. Vale observar, entretanto, que nem sempre os limites entre a “distância social” e o “poder \ hierarquia” entre os participantes de um intercâmbio verbal são claros, posto que um tratamento cerimonioso, por exemplo, pode ser influenciado tanto pela presença de distância quanto pela posição hierárquica inferior do falante. Assim, acreditamos que, pelo menos em algumas situações, a distância e o poder seriam dimensões inter-relacionadas.

Tradicionalmente, a distância social tem sido considerada, pelos estudos interculturais, como uma variável de dois extremos: [-D], quando a distância entre os interlocutores é pequena, e [+D], quando há pouco ou nenhum contato prévio entre eles. Ballesteros (2001), por exemplo, considera como [-D] tanto a situação em que um aluno solicita bibliografia extra a um professor pouco acessível quanto a situação em que a mãe pede ao filho para fazer uma pequena compra. Não consideramos adequado igualar o nível de distância das duas situações, uma vez que a primeira refere-se a uma relação do âmbito acadêmico/institucional, enquanto a segunda diz respeito a uma relação familiar próxima. Com isso, ao elaborarmos as situações do questionário, observamos a necessidade de acrescentarmos um nível de distância intermediário [\pm D] aos dois já existentes. Propomos a seguir uma caracterização para cada nível:

[-D] – Situação em que as pessoas envolvidas no evento comunicativo se conhecem e têm relacionamento próximo (familiares e amigos).

[\pm D] – Situação em que não há tanta familiaridade/intimidade entre o falante e seu interlocutor (relações profissionais e acadêmicas).

[+D] – Situação em que o falante interage com uma pessoa totalmente desconhecida.

5.3.4 Tipo de relação social

Quanto ao tipo de relação social, diferenciamos entre relações do âmbito privado, que incluem as relações entre familiares e amigos, e relações do âmbito público, que envolvem as relações profissionais, acadêmicas e os contatos com desconhecidos na rua ou ambientes públicos. Para a distinção entre esses dois tipos de relações, nos inspiramos na diferenciação feita por DaMatta (1997) entre a “casa” e a “rua”. O autor descreve esses dois âmbitos como

“categorias sociológicas” fundamentais para a compreensão ampla da sociedade brasileira, argumentando que não designam apenas espaços geográficos diferentes, mas, sobretudo, entidades morais, esferas de ação social e domínios culturais institucionalizados (DAMATTA, 1997, p. 14-15). Nessa perspectiva, a “casa” é um espaço privilegiado, em que há harmonia e afetividade nas relações interpessoais. Já o espaço da “rua” está na esfera do mundo exterior, marcado pelas relações sociais, como as relações de trabalho, com seus riscos e competitividade. Porém, o autor também observa que “casa” e “rua” são espaços complementares e que, assim como a rua tem espaços de “moradia”, a casa também apresenta espaços “arruados” (DAMATTA, 1997, p. 56).

A opção por incluir os dois tipos de relação como uma variável se deu a partir da constatação de que, de modo geral, os estudos sobre a realização de pedidos privilegiam as situações envolvendo as relações da esfera pública, principalmente institucionais. A título de ilustração, no estudo de Blum-Kulka e House (1989) 4 situações do *DCT* se dão na esfera pública e apenas 1 envolve a relação entre amigos, ou seja, do âmbito pessoal. Outro exemplo desse desequilíbrio na elaboração dos *DCTs* é o estudo de Marti (2006), pois das 10 situações, 8 ocorrem no âmbito público (2 na rua e 6 em ambientes institucionais) e apenas 2 no âmbito pessoal, também entre amigos. De forma similar, Márquez-Reiter (2000), no estudo que faz da realização dos pedidos no inglês britânico e no espanhol uruguaio utilizando a técnica do *Role-play*, não contempla as relações entre familiares; das 12 situações apresentadas, 8 se dão em contextos institucionais, 3 em contextos pessoais (entre amigos e vizinhos) e 1 entre desconhecidos.

Devido à pouca atenção que tem sido dada às situações envolvendo as relações da esfera privada, achamos necessário incluir tais relações de forma mais expressiva em nosso *DCT*. Apresentamos abaixo o quadro completo das situações exploradas em nosso estudo:

Tabela 5.3 – Caracterização das situações do DCT.

Situação	Descrição	Âmbito
R1-TV	Cônjuge → cônjuge [=P, -D] Marido/mulher pede que o/a parceiro/a abaixe o volume da TV.	Privado
R2-Análises	Estudante → professora [-P, ±D] Estudante pede que a professora devolva as análises.	Público
R3-Cozinha	Colega → colega [=P, -D] Jovem pede que seu/sua colega limpe a cozinha do apartamento que dividem.	Privado
R4-Mochila	Pai/mãe → filha [+P, -D] Pai/mãe pede que a filha adolescente guarde mochila e tênis deixados no meio da sala.	Privado
R5-Lista	Chefe → secretária [+P, ±D] Chefe pede que sua secretária lhe traga uma lista de preços.	Público
R6-Carro	Policial → motorista [+P, +D] Policial pede que um motorista mude o carro de lugar.	Público
R7-Cigarro	Jovem → desconhecido/a [=P, +D] Jovem pede que um/a desconhecido/a apague o cigarro.	Público
R8-Pão	Cônjuge → cônjuge [=P, -D] Marido/mulher pede que seu/sua companheiro/a traga pão quando voltar.	Privado
R9-Adiantamento	Estagiário/a → chefe [-P, ±D] Estagiário/a pede um adiantamento ao chefe.	Público
R10-Roupa	Jovem → amigo/a [=P, -D] Jovem pede que um/a amigo/a lhe empreste uma roupa.	Privado
R11-Ingredientes	Pai/mãe → filho [+P, -D] Pai/mãe pede que o filho adolescente vá comprar uns ingredientes para terminar a comida.	Privado
R12-Troco	Chefe → funcionária [+P, ±D] Chefe pede que uma funcionária vá trocar dinheiro.	Público
R13-Farmácia	Passageiro/a → taxista [+P, +D] Passageiro/a pede que o taxista passe numa farmácia que está fora de mão.	Público
R14-Caneta	Jovem → Jovem desconhecida [=P, +D] Jovem pede uma caneta emprestada para uma moça desconhecida.	Público

Conforme a tabela anterior, das 14 situações, 6 tratam de relações pessoais ou do âmbito privado (sendo que 4 ocorrem entre familiares e 2 entre amigos) e 8 de relações do

âmbito público (4 institucionais, 2 na rua e 2 em ambientes públicos fechados).

Ao nos referirmos às situações apresentadas na tabela 5.3, convencionamos o uso do rótulo R seguido do número de cada situação e, sempre que necessário, da palavra-chave, como em: R12 (troco).

5.4 Coleta dos dados e perfil dos participantes

Cada questionário foi acompanhado por uma página introdutória com a solicitação dos dados pessoais dos participantes (sexo, idade, área de estudo e conhecimento de línguas estrangeiras) e as instruções para a produção dos enunciados⁴⁹.

Os questionários brasileiros foram respondidos por 72 estudantes universitários, 41 mulheres e 31 homens, do curso de Administração da Faculdade Internacional de Curitiba. Para os questionários uruguaios, nossos informantes foram 56 estudantes do curso de *Ciencias de la Comunicación* da *Universidad de la República* (Montevideu), 31 mulheres e 25 homens. Quanto à idade, optamos por não considerar essa variável, uma vez que a maioria dos participantes (69,4% e 75%, no PB e no ES-U, respectivamente) apresentou idade entre 17 e 25 anos, ou seja, houve pouca variação quanto a esse dado.

No que se refere ao conhecimento de outros idiomas, além do nativo, verificou-se uma considerável diferença, em termos de anos de estudo entre os estudantes dos dois países, com números bem mais expressivos para os respondentes uruguaios. É provável que tal desigualdade quanto à quantidade de anos de estudo de língua estrangeira, principalmente do inglês, do espanhol ou português, esteja relacionada a diferenças sócio-econômicas e culturais dos participantes. Porém, como nosso questionário não foi concebido com o propósito de identificar tais diferenças, não é possível, nem necessário, comprovar essa suspeita. De qualquer forma, nossa intenção ao incluir a pergunta sobre o conhecimento de línguas na ficha que acompanhou o questionário era fazer um levantamento do nível de familiaridade dos informantes brasileiros com a língua espanhola e dos informantes uruguaios com o português. Assim, dos 72 estudantes curitibanos, apenas 2 tiveram algum contato com o espanhol. Dos 56 estudantes uruguaios, 16 já estudaram o português como LE. Entretanto, apenas 6 o estudaram 3 ou mais anos, o que pode significar um domínio intermediário ou avançado da língua. Dessa forma, consideramos que esses números não justificariam a inclusão do tempo

⁴⁹ Os questionários completos em português e em espanhol são apresentados no apêndice 1, ao final do texto.

de estudo do português/espanhol como uma fator a ser considerado na análise dos dados.

5.5 Recursos computacionais usados na organização dos dados

As respostas dos questionários foram digitadas em arquivos-texto individuais, sem qualquer modificação linguística (ortografia, pontuação, etc.). Por tratar-se de enunciados escritos que pretendem aproximar-se da fala natural, os desvios das normas ortográficas e ausências de pontuação já são esperados e, como este estudo não é de natureza normativa, não são empecilhos para a análise dos aspectos que nos interessam. Quanto à ausência de pontos de interrogação, o que poderia vir a ser um problema para a identificação dos pedidos convencionalmente indiretos, na grande maioria dos casos o valor interrogativo já está dado nas estruturas sintáticas selecionadas.

Após a digitação das respostas, utilizamos a linguagem de programação *Python* para elaborar um código de identificação para cada questionário de acordo com os seguintes critérios: número do questionário, número da situação/resposta, sexo e idade dos informantes. Assim, o código do enunciado “Cara, a cozinha ta uma bagunça!” (Q68R3M1) nos informa que ele pertence ao questionário de número 68, refere-se à resposta três de um informante do sexo masculino, com idade entre 17 e 25 anos. Ainda que o gênero não tenha sido considerado como um dos fatores contextuais do presente estudo, a ficha que acompanhou os questionários possibilitou a identificação do gênero dos informantes. Assim, a organização do nosso banco de dados permite que as buscas das (sub)estratégias linguísticas sejam feitas também pelo gênero dos informantes, o que, futuramente, poderá viabilizar uma abordagem intralinguística dos dados, em que se leve em conta o gênero dos participantes.

Ainda no que se refere aos recursos computacionais, em etapas posteriores utilizamos outros programas, também desenvolvidos em *Python*, para realizarmos as buscas das (sub)estratégias linguísticas de acordo com as categorias e fatores contextuais que nos interessavam. Na sequência, apresentamos um exemplo de busca dos “agradecimentos” nos questionários dos informantes curitibanos:

Figura 5.1 – Exemplo de busca utilizando a linguagem de programação *Python*.

```

luzia@luzia-laptop: ~/TudoLuzia/QUEST2010_001-128_progphyton
Arquivo Editar Ver Terminal Ajuda
-----
./ator.py -q 1:72 -r 1:10 -s F \AG
-----
Q 5 R 1 F 1      Obrigada!
Q 9 R 8 F 2      Obrigada.
Q 9 R 9 F 2      Obrigada
Q 9 R10 F 2      Valeu!
Q11 R 2 F 1      Obrigada.
Q11 R 6 F 1      Obrigada!
Q11 R 8 F 1      Obrigada ...
Q11 R 9 F 1      Eu ficarei muito grata!
Q14 R 5 F 1      Obrigada.
Q14 R 8 F 1      ficaria agradecida.
Q17 R 1 F 1      Obrigada
Q37 R 5 F 1      Obrigada!
Q49 R 5 F 1      Obrigada!!!
Q49 R 8 F 1      Obrigada!!!
Q49 R 9 F 1      Obrigada!!!
Q50 R 1 F 2      Obrigada!
-----
# 16 ocorrências do ato "\AG" em 8 questionários
-----
luzia@luzia-laptop:~/TudoLuzia/QUEST2010_001-128_progphyton$

```

O comando `<./ator.py -q 1:72 -r 1:10 -s F \AG>` especifica que a busca dos “agradecimentos” (AG) deve ser feita: do questionário 1 ao 72 (`-q 1:72`), da resposta 1 até a resposta 10 (`-r 1:10`), dos informantes do sexo feminino (`-s F`).

A próxima figura ilustra uma busca das ocorrências da categoria “desarmadores” no *corpus* do espanhol uruguaio. Desta vez, o comando `<./ator.py -q 110:128 -r 9:9 -s F \DE>` especifica que a busca dos desarmadores (DE) será feita apenas nas respostas da situação 9 (`-r 9:9`), do questionário 110 ao 128 (`-q 110:128`), dos informantes do sexo feminino (`-s F`).

Figura 5.2 – Exemplo de busca utilizando a linguagem de programação *Python*.

```

luzia@luzia-laptop: ~/TudoLuzia/QUEST2010_001-128_progphyton
Arquivo Editar Ver Terminal Ajuda
-----
./ator.py -q 110:128 -r 9:9 -s F \DE
-----
Q111 R 9 F 1      disculpe la molestia...
Q111 R 9 F 1      tal ves sea un atrevimiento de mi parte, probablemete lo es.
                    Pero requiero de su amabilidad,
Q112 R 9 F 1      lamento molestarlo pero no me quedó otra salida.
Q113 R 9 F 1      Buen día, disculpe,
Q114 R 9 F 1      Disculpe,
Q115 R 9 F 1      yo sé que no es la fecha pero lo necesito en serio, y es urgente.

Q116 R 9 F 2      Sé que no es lo habitual, pero
Q117 R 9 F 1      sé que el pedido de vale es el 20 recién pero
Q120 R 9 F 1      Con permiso, disculpe.
Q120 R 9 F 1      aunque sé que estamos fuera de fechas.
Q121 R 9 F 1      Disculpe, sé que la fecha para pedir vale es el 20, pero
Q122 R 9 F 2      Yo sé que la fecha marcada es el 20 pero
Q124 R 9 F 1      Jefe, disculpe la molestia.
Q125 R 9 F 1      le pido mil disculpas por lo que le voy a pedir, pero
Q125 R 9 F 1      sé que tal vez es muy pronto y me disculpo por eso pero lo
                    necesito de verdad.

-----
# 15 ocorrências do ato "\DE" em 12 questionários
-----
luzia@luzia-laptop:~/TudoLuzia/QUEST2010_001-128_progphyton$

```

5.6 Metodologia de análise dos dados

Conforme as categorias de atenuantes presentes nas sequências que compõem um pedido, propostas no *CCSARP*, as quais foram apresentadas detalhadamente no capítulo 4, em nossas análises consideraremos tanto aqueles procedimentos de atenuação que modificam a força do ato principal quanto aqueles que modificam o ato principal propriamente dito, uma vez que é neste último que o grau de diretividade do enunciado pode ser observado.

Devido à natureza dos dados coletados e também à proposta contrastiva desta pesquisa, em um primeiro momento, com o propósito de verificar a hipótese de que haveria padrões próprios de cada cultura na escolha das estratégias linguísticas de polidez nos contextos específicos, a análise das estratégias de polidez parte dos resultados quantitativos. Entretanto, análises qualitativas também são consideradas para descrever e contrastar os usos, visando a uma maior apreensão do funcionamento do uso das estratégias de polidez nos dois grupos linguístico-culturais.

Síntese do capítulo e considerações finais

O capítulo objetivou apresentar detalhadamente a metodologia do *DCT*, utilizada para a coleta de dados, demonstrando que é possível adaptá-la, a fim de minimizar algumas de suas limitações e obter-se dados mais próximos da fala espontânea. Também buscou-se caracterizar teoricamente os diferentes fatores contextuais, presentes nas situações do *DCT*, que podem influenciar na escolha das estratégias linguísticas de polidez na realização dos atos de pedir e mandar.

6 ESTRATÉGIAS DE IN-DIRETIVIDADE: RESULTADOS E ANÁLISES

Introdução

A in-diretividade na realização de pedidos é um dos aspectos que mais tem despertado o interesse nas pesquisas nos estudos contrastivos, uma vez que envolve características do estilo discursivo próprio de cada cultura. Sendo assim, a análise dos resultados para esta categoria buscará identificar quais são os fatores contextuais que favorecem a aproximação, ou a divergência, entre o PB e o ES-U quanto ao emprego dos diferentes níveis de diretividade, conforme apresentados no capítulo 4. Porém, ressaltamos nosso posicionamento de que embora a indiretividade possa relacionar-se com a polidez — como as teorias de Lakoff (1973), Leech (1983) e Brown e Levinson (1987) sugerem — não supomos que são dimensões diretamente paralelas. Isso porque, como foi discutido no capítulo 3, assim como há enunciados diretos que podem ser percebidos como polidos em determinados contextos, também há enunciados indiretos que podem ser considerados não-polidos ou até mesmo impolidos pelo interlocutor.

6.1 Resultados e análises

Seguindo o esquema do *CCSARP* para as três categorias principais de in-diretividade, compara-se o total de estratégias diretas (D), convencionalmente indiretas (CI) e não convencionalmente indiretas (NCI) no PB e no ES-U, considerando-se apenas o ato principal, que constitui o núcleo do pedido\ordem.

Tabela 6.1 – Distribuição das estratégias de in-diretividade no PB e no ES-U.

Estratégias de in-diretividade	PB		ES-U	
	<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
Diretas	330 (314)	37,00%	239 (254)	33,10%
Convencionalmente indiretas	414 (437)	46,41%	375 (355)	51,94%
Não-convencionalmente indiretas	148 (141)	16,59%	108 (114)	14,96%
Total	892	100,00%	722	100,00%

Os números entre parênteses são os valores esperados para a hipótese nula, de acordo com o teste chi-quadrado (X^2). O valor de X^2 para 2 graus de liberdade foi 5.14, ficando, portanto, abaixo do valor crítico estabelecido para o nível de significância de 5% (0.05), fixado em 5.99, conforme tabela estatística apresentada em Cantos Gómez, (2002). Considerando o total de estratégias empregadas pelos informantes, o teste estatístico demonstrou que, de modo geral, as diferenças encontradas no uso das três categorias de indiretividade entre as duas línguas não são estatisticamente relevantes, ao nível de significância de 0.05.

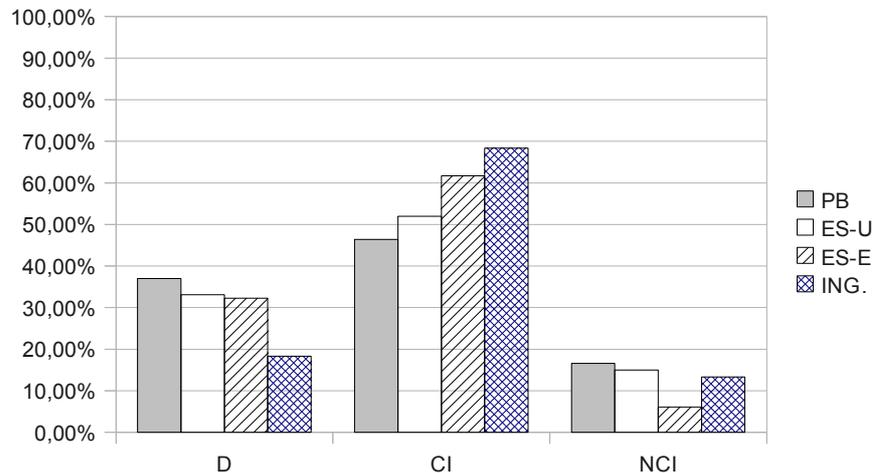
A maior porcentagem de atos CI nas duas línguas já era algo esperado por nós, posto que um volume considerável de estudos empíricos sobre o tema tem demonstrado a preferência de falantes de diferentes culturas pelo uso da indiretividade convencional (BLUM-KULKA e HOUSE, 1989; MÁRQUEZ-REITER, 2000; BALLESTEROS, 2001; OGIERMANN, 2009, entre outros). A segunda posição para as estratégias diretas e a última para as não-convencionalmente indiretas também coincide, de modo geral, com os resultados desses estudos anteriores. Tomemos como exemplo as porcentagens obtidas por Ballesteros (2001) para o espanhol da Espanha (ES-E) e para o inglês britânico (ING.), a fim de compará-las com as porcentagens obtidas em nossos dados.

Tabela 6.2 – Dados de Ballesteros (2001).

Estratégias de in-diretividade	ES-E		ING.	
	<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
Diretas	58	32,22%	33	18,33%
Convencionalmente indiretas	111	61,66%	123	68,33%
Não-convencionalmente indiretas	11	6,11%	24	13,33%
Total	180		180	

O gráfico a seguir compara nossas frequências para as três categorias principais de indiretividade com as frequências obtidas por Ballesteros.

Gráfico 6.1 – Comparação dos nossos resultados com as porcentagens de Ballesteros (2001).



Conforme o gráfico 6.1, observa-se que os brasileiros foram os que usaram mais estratégias diretas e os britânicos os que usaram menos tais estratégias, com diferença mínima entre as duas variantes do espanhol. Por outro lado, considerando o uso das estratégias CI e NCI, há maior aproximação entre o português e o espanhol uruguaio, com este último distanciando-se mais do Espanhol peninsular. Em outras palavras, aparentemente, o estilo discursivo dos uruguaios aproxima-se mais ao dos brasileiros quanto ao uso das estratégias indiretas, se comparado ao espanhol ibérico. No entanto, tal suposição precisa ser verificada com análises mais detalhadas, que levem em conta os diferentes fatores contextuais descritos no capítulo 5. Dessa forma, prosseguimos ao contraste das estratégias utilizadas pelos falantes de ambas línguas em cada uma das 14 situações do *DCT*.

6.1.1 Contraste das estratégias de in-diretividade por situação

Ao comparar-se a distribuição das frequências de uso das estratégias para pedir/mandar entre as 14 situações, observa-se que há uma maior variação de acordo com os contextos específicos apresentados. Dado que o teste X^2 não é confiável com frequências abaixo de 5 (CANTOS GÓMEZ, 2002, p. 242), não será possível aplicá-lo à tabela seguinte, já que várias situações apresentaram frequências inferiores a 5 ocorrências para uma das

categorias analisadas. Ainda que sem a validade estatística que nos daria respaldo para fazermos generalizações sobre as características discursivo-culturais de cada sociedade estudada, a apresentação descritiva dos dados obtidos pode oferecer-nos alguns indícios quanto à percepção dos fatores contextuais por parte dos informantes da pesquisa.

Tabela 6.3 – Estratégias de in-diretividade por situação.

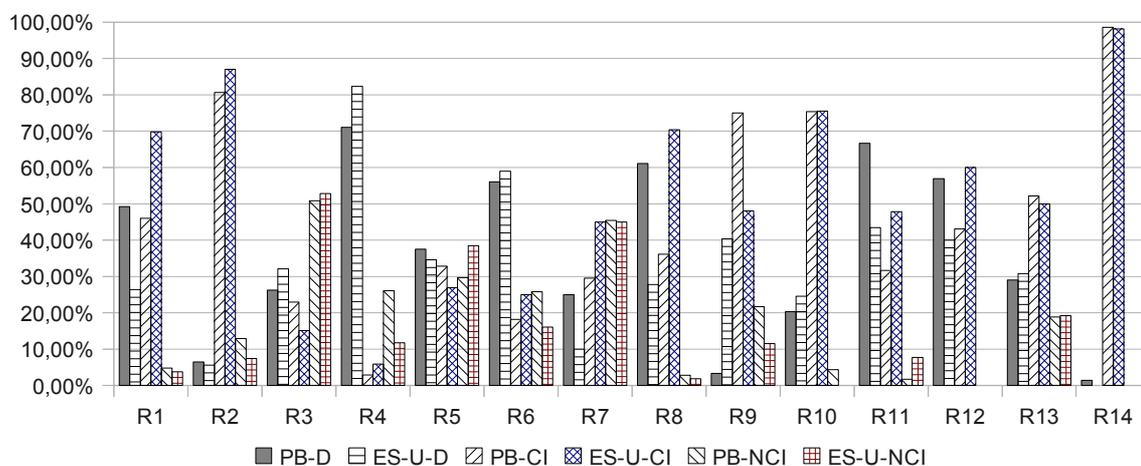
Situação	Estratégia	PB		ES-U	
		<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
R1- TV ⁵⁰	D	31	49,21%	14	26,42%
	CI	29	46,03%	37	69,81%
	NCI	3	4,76%	2	3,77%
		63		53	
R2- Análises	D	4	6,45%	3	5,56%
	CI	50	80,65%	47	87,04%
	NCI	8	12,90%	4	7,41%
		62		54	
R3- Cozinha	D	16	26,23%	17	32,08%
	CI	14	22,95%	8	15,09%
	NCI	31	50,82%	28	52,83%
		61		53	
R4- Mochila	D	49	71,01%	42	82,35%
	CI	2	2,90%	3	5,88%
	NCI	18	26,09%	6	11,76%
		69		51	
R5- Lista	D	24	37,50%	18	34,62%
	CI	21	32,81%	14	26,92%
	NCI	19	29,69%	20	38,46%
		64		52	
R6- Carro	D	37	56,06%	33	58,93%
	CI	12	18,18%	14	25,00%
	NCI	17	25,76%	9	16,07%
		66		56	
R7- Cigarro	D	11	25,00%	4	10,00%
	CI	13	29,55%	18	45,00%

⁵⁰ Conforme convencionamos no capítulo 5 (cf. tabela 5.3), a referência às situações do *DCT* será feita por meio dos seguintes rótulos: R1 (TV), R2 (análises), R3 (cozinha), R4 (mochila), R5 (lista), R6 (carro), R7 (cigarro), R8 (pão), R9 (adiantamento), R10 (roupa), R11 (ingredientes), R12 (troco), R13 (farmácia) e R14 (caneta).

Situação	Estratégia	PB		ES-U	
	NCI	20	45,45%	18	45,00%
		44		40	
R8- Pão	D	44	61,11%	15	27,78%
	CI	26	36,11%	38	70,37%
	NCI	2	2,78%	1	1,85%
		72		54	
R9- Adiantamento	D	2	3,33%	21	40,38%
	CI	45	75,00%	25	48,08%
	NCI	13	21,67%	6	11,54%
		60		52	
R10- Roupa	D	14	20,29%	13	24,53%
	CI	52	75,36%	40	75,47%
	NCI	3	4,35%	0	0,00%
		69		53	
R11- Ingrediente	D	40	66,67%	20	43,48%
	CI	19	31,67%	22	47,83%
	NCI	1	1,67%	4	8,70%
		60		46	
R12- Troco	D	37	56,92%	22	40,00%
	CI	28	43,08%	33	60,00%
	NCI	0	0,00%	0	0,00%
		65		55	
R13- Farmácia	D	20	28,99%	16	30,77%
	CI	36	52,17%	26	50,00%
	NCI	13	18,84%	10	19,23%
		69		52	
R14- Caneta	D	1	1,45%	1	0,00%
	CI	68	98,55%	53	98,15%
	NCI	0	0,00%	0	0,00%
		69		54	

Com o contraste de cada tipo de estratégia de in-diretividade nos contextos dados, pretendemos verificar as possíveis relações entre os fatores contextuais externos (o *status* relativo e a distância social entre os interlocutores) e internos (o tipo de pedido) com as escolhas estruturais feitas pelos falantes. Os dados da tabela anterior podem ser visualizados no gráfico a seguir.

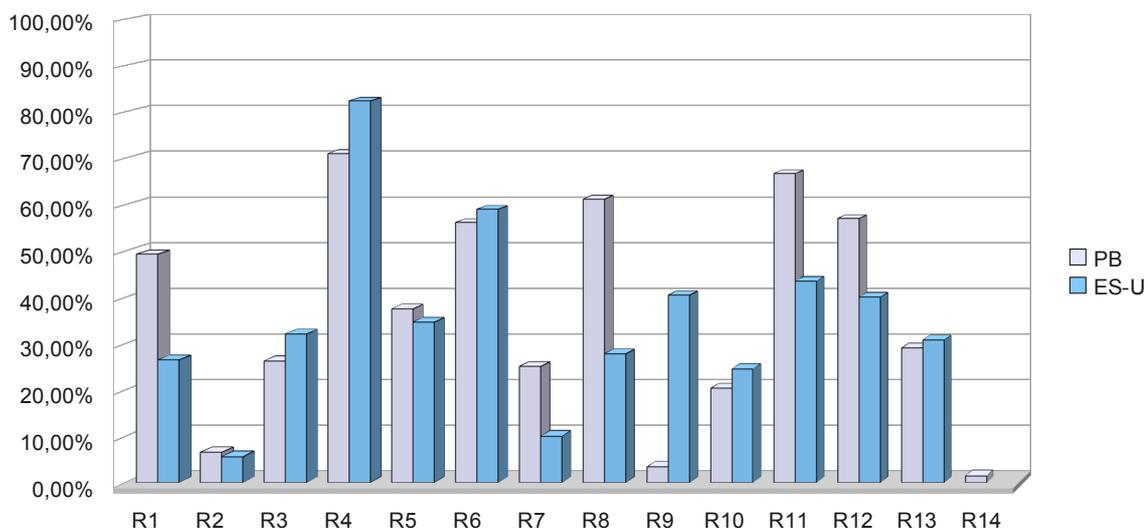
Gráfico 6.2 – Porcentagem das três estratégias de in-diretividade nas 14 situações do DCT.



6.1.2 O uso das estratégias diretas

Como ilustra o gráfico 6.3, as estratégias diretas foram usadas em todas as situações do DCT, com exceção da R14 para o ES-U, sendo que a frequência de uso varia de forma considerável ao longo das 14 situações, tanto intra quanto interculturalmente.

Gráfico 6.3 – Porcentagem de estratégias diretas por situação no PB e no ES-U.



6.1.2.1 Análise dos resultados

Português

Os brasileiros apresentaram uso de estratégias diretas acima de 50% em 5 das 14 situações, com as maiores porcentagens na R4 (mochila), com 71,01%; na R11 (ingredientes), com 66,67% e na R8 (pão), com 61,11%. Depois, segue a R12 (troco), com 56,92% e a R6 (carro), 56,06%. Observa-se a preferência pela diretividade nas situações envolvendo familiares, em que não há distância social (-D), mesmo quando há assimetria de poder, como nas situações em que os pais dirigem-se aos filhos adolescentes (R4 e R11). Podíamos ainda incluir neste grupo a R1 (TV), que também obteve uma porcentagem alta de estratégias diretas (49,21%).

As exceções são a R6 (carro), contexto em que *F* está em posição de maior poder social (+P) e em que há distância entre os interlocutores (+D), e a R12 (troco), em que o chefe solicita que uma funcionária vá trocar um dinheiro. No caso da R6, supomos que a maior diretividade se deva à posição de poder socialmente atribuída ao falante. Parece-nos que a noção de “direitos” e “obrigações”, proposta por Spencer-Oatey (cf. cap. 3), se aplicaria a esta situação, uma vez que a autoridade que *lhe* é conferida pela função de policial de trânsito, permite que o falante seja direto na solicitação, uma vez que está cumprindo sua função como profissional (seu direito) e possui poder legal para tomar as medidas cabíveis, caso a solicitação não seja atendida. Já na R12, apesar de o falante ter uma posição hierárquica superior (chefe), devido à semelhança de idade e por ser um ambiente de trabalho (salão de beleza) mais informal, a distância relativa acaba por tornar-se menor. Nesse tipo de ambiente, apesar de pertencer ao âmbito profissional, normalmente acaba havendo uma maior aproximação entre o âmbito privado e o público — entre a “casa” e a “rua” —, caracterizando-se mais pela informalidade e camaradagem, ou seja, pelo uso da polidez positiva. Afinal, quem nunca ouviu um “meu bem”, “querida”, “minha flor”, nos salões de beleza? Sendo assim, é mais provável que a alta frequência de estratégias diretas na R12 seja um indício de expressão de polidez positiva (proximidade), e não uma falta de polidez. Outro fator a ser levado em conta é a natureza urgente da solicitação, já que a cliente espera o troco. Além disso, há que considerar-se que os enunciados diretos podem estar acompanhados por diferentes subestratégias de atenuação, tanto internas quanto externas ao ato principal, como

os diminutivos, e as justificativas. Como neste capítulo vamos analisar apenas as estratégias de in-diretividade, tais subestratégias adicionais serão consideradas no capítulo 7.

Espanhol

No *corpus* uruguaio, a porcentagem de estratégias diretas foi superior a 50% somente em duas situações, chegando a 82,35% na R4 (mochila) e a 58,93% na R6 (carro). As situações R11 (ingredientes), R9 (adiantamento) e R12 (troco) também apresentaram porcentagens significativas: 43,48%, 40,38% e 40,00%, respectivamente. Se no português há uma clara preferência pelas estratégias diretas nos contextos de proximidade entre os interlocutores, no espanhol o quadro não está tão nítido. Apesar da alta diretividade na R4, e em menor medida na R11 (contextos familiares), os uruguaio foram 37,05% mais diretos que os brasileiros na R9, situação em que *F* está em posição hierárquica inferior (estagiário), com distância social relativamente grande. Nessa situação, recorreu-se, principalmente, aos performativos atenuados, tais como: *Le quería pedir un adelanto de sueldo* (Q79R9). Como parte dos performativos atenuados, também são frequentes declarações de necessidade como: *necesitaria [si ud es tan amable] un [pequeño] adelanto de mi pago* (Q12R9). Como expusemos no capítulo 5, entendemos que o verbo performativo está implícito neste tipo de declaração (*necesitaria [pedir] si ud es tan amable un pequeño adelanto de mi pago*). Nossa hipótese é que os informantes uruguaio compensariam a maior transparência ilocucionária nesse contexto empregando uma série de estratégias de modificação da força do ato principal. Dessa forma, no capítulo seguinte, verificaremos se tal hipótese se comprova ou não.

Assim como no português, supomos que a maior diretividade na R6, no espanhol, seria autorizada pela posição social de *F*. Também na R12 a diretividade estaria ligada à informalidade do ambiente e à urgência do ato.

Diferenças culturais

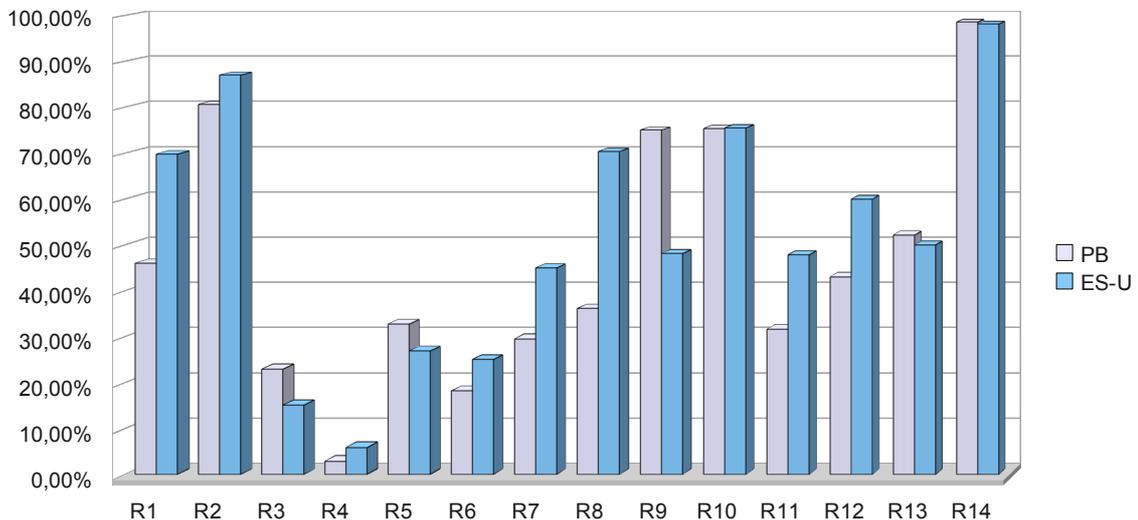
As duas culturas diferiram significativamente nas situações R1 (TV), R7 (cigarro), R8 (pão), R9 (adiantamento) e, em menor medida, na R4 (mochila), R11 (ingredientes), R12 (troco). Os brasileiros foram mais diretos que os uruguaio, sobretudo nas situações em que havia uma relação de proximidade (-D) entre os interlocutores — independentemente do tipo

de relação de poder existente —, podendo tratar-se de familiares (R1, R8, R11) ou não (R12). O caso da R12 é curioso, pois, como mencionamos anteriormente, embora trate-se de uma situação do mundo profissional, o próprio contexto apresentado no *DCT* fornece elementos que a aproxima do mundo privado. Supomos, portanto, que a maior diretividade na R12 se deva, sobretudo, à interpretação dos informantes de que a distância social entre o falante e o ouvinte é pequena. Uma exceção foi a R4 em que o uso de estratégias diretas no espanhol foi em torno de 10% superior, se comparado aos brasileiros. Como tanto a R4 quanto a R11 referem-se a contextos entre familiares, não encontramos explicação de acordo com as variáveis P e D para o fato de que os brasileiros foram quase 20% mais diretos na R11 e os uruguaios mais diretos na R4, já que nos dois casos *F* está em posição de maior poder (pais) e não há distância social. Uma possibilidade é que o tipo de pedido — neste caso de ordem — tenha sido um fator determinante, ou seja, os informantes uruguaios foram mais impositivos quando a ordem envolvia uma reprovação (CR), com o falante em posição de maior poder (*Andá a guardar las cosas.* (Q124R4)).

6.1.3 O uso de estratégias convencionalmente indiretas

A aproximação intercultural quanto à adequação das estratégias convencionalmente indiretas (CIs) evidencia-se particularmente em 4 dos 14 cenários: R2 (análises), R10 (roupa), R13 (farmácia) e R14 (caneta). As duas línguas também coincidem na menor incidência das CI na R4 (mochila), com 2,90% para o PB e 5,88% para o ES-U, como demonstra o gráfico 6.4, a seguir.

Gráfico 6.4 – Porcentagem das estratégias convencionalmente indiretas.



6.1.3.1 Análise dos resultados

Semelhanças culturais

Conforme o gráfico anterior, dentre as situações em que há preferência em ambas línguas pelas estratégias CIs, a R14 (caneta) alcança praticamente 100%, seguida pela R2 (análises), com 80,65% para o PB e 87,04% para o ES-U. Essas duas situações diferem quanto ao poder social, pois na R14 há igualdade de *status* entre *F* e *O* e na R2 *F* está em posição hierárquica inferior (aluno). As duas situações têm em comum a existência de distância social entre os interlocutores. Na R14 a encontro se dá entre duas pessoas completamente desconhecidas, em um caixa automático, e na R2 o aluno dirige-se a sua professora, que é bem mais velha e também exigente. Embora *F* e *O* se conheçam, as informações anteriores permitem ao informante do *DCT* inferir que a distância social é relativamente grande também neste último caso, devido à idade e o perfil da professora.

Segundo a teoria de Brown e Levinson, o falante avalia a seriedade do *FTA* de acordo com a distância social, o poder relativo entre ele e o destinatário e o grau de imposição envolvida no ato. Os autores argumentam que quanto maior for a distância, o poder que o ouvinte tem sobre o falante e o grau de imposição do ato, mais indireto o falante tenderá a ser.

Entretanto, nem todas as três variáveis são igualmente altas nas situações que estamos analisando. Se na R2 (análises) o ouvinte está em posição hierárquica superior e a distância é relativamente grande, o grau de imposição poderia ser considerado, pelo menos, médio. Isto porque, ao prometer que traria as análises antes da prova, a professora se impõe uma “obrigação” de cumprir com a promessa, por isso, o aluno pode sentir-se no “direito” de pedir suas análises, o que acabaria por diminuir o grau de imposição do ato, segundo a perspectiva de Brown e Levinson. Já na R14 (caneta) há igualdade de *status*, a distância é grande, uma vez que são desconhecidos, e o grau de imposição do pedido poderia ser considerado relativamente baixo, pois o empréstimo da caneta não envolve um grande custo para *O*, considerando que o objeto não está sendo usado por ele.

Como expusemos no capítulo 3, Brown e Levinson argumentam que o grau de imposição de um *FTA* é definido de acordo com a cultura e com a situação contextual em que ele ocorre. Sendo assim, como não é possível acessar a avaliação feita pelos informantes da pesquisa quanto ao risco que os pedidos da R2 e R14 representariam para as imagens, podemos apenas supor, com base nos elementos contextuais, que o grau de imposição não é alto em tais situações. Diante do exposto, o predomínio das estratégias CIs na R2 e R14 não parece ser determinado pelo grau de imposição, nem pela assimetria de poder, já que é inexistente na R14. Nesses dois casos, a distância social (+D) parece ser o fator determinante para o alto uso das CIs nas duas culturas. Observou-se o mesmo padrão na R13 (farmácia), situação em que, embora em frequências menores, também houve coincidência intercultural no uso das CIs (PB - 52,17% e ES-U- 50,00%).

Uma exceção foi a R10 (roupa), situação em que, devido à distância entre *F* e *O* ser pequena, esperaríamos o predomínio de estratégias diretas. Entretanto, foi a terceira situação com a maior coincidência intercultural no uso das CIs, com 75,36% para o PB e 75,47% para o ES-U. Lembremos que nesta situação *F* pede a um/a amigo/a íntimo/a que lhe empreste uma roupa, não havendo assimetria de poder entre ambos. Se o uso das CIs parece ser a norma nas duas culturas quando a distância relativa entre os interlocutores é grande, nos questionamos sobre quais fatores poderiam estar influenciando a alta frequência de indiretividade convencional na R10. Voltaremos a esta questão na sequência.

Nos dados de Blum-Kulka e House (1989, p. 130) observa-se a clara preferência pelas CIs em uma situação com fatores contextuais bastante semelhantes ao da nossa R10⁵¹. Ao

⁵¹ Na situação do *DCT* do *CCSARP* um estudante universitário, que faltou à aula anterior, pede as notas da aula

analisarem o conjunto de situações em que prevaleceram as CIs nas cinco línguas estudadas, as autoras não encontraram qualquer correlação entre os fatores contextuais considerados externos (P, D e R) e o uso das estratégias convencionalmente indiretas. Sendo assim, no caso do referido estudo, atribuiu-se o consenso intercultural quanto à adequação da indiretividade convencional a fatores contextuais internos, relacionados ao tipo de pedido propriamente dito, posto que o predomínio das CIs ocorreu naquelas situações em que o ato destinava-se a pedir um favor e em todos os pedidos a habilidade e a disposição do destinatário para realizá-los eram pré-requisitos importantes para o cumprimento da ação.

No nosso caso, entre as situações em que predominam as CIs, consideramos que apenas na R14 (caneta) e na R10 (roupa) é possível relacionar o pedido a um favor do ouvinte, posto que há igualdade de *status* e o pedido baseia-se em uma necessidade do falante. Na R2 (análises), por outro lado, a devolução dos textos, por parte da professora, estaria mais para uma obrigação que para um favor, já que ela havia se comprometido previamente a devolvê-los. No entanto, avaliamos que a implicação da obrigação da professora não elimina o fato de que ela está sendo cobrada de algo que deveria ter feito, o que expõe negativamente sua face. Assim, tendo em vista as “formações imaginárias” descritas por Pêcheux, o uso da indiretividade convencional põe em evidência o jogo de imagens entre estudante-professora. Também na R13 (farmácia), por tratar-se de um serviço remunerado em que se estabelece a relação cliente-prestador do serviço, não parece adequado interpretar a solicitação que o passageiro (que é o cliente) faz ao taxista como um favor, dado que é um direito do passageiro ter suas solicitações — quanto ao percurso a ser feito, paradas, etc. — atendidas.

A partir das considerações anteriores, supomos que o predomínio das estratégias CIs na R10 estaria relacionado tanto ao aspecto relativo ao favor quanto ao questionamento dos pré-requisitos necessários (condições preparatórias) para que o ouvinte possa atender ao pedido do falante. Entre tais pré-requisitos destacamos os seguintes:

- a) que *O* tenha uma roupa apropriada para as necessidades de *F*: “Você tem uma roupa para me emprestar?” (Q50R10) \ *Tendrás algo que me quede?* (Q116R10);
- b) que *O* esteja apto a fazer o empréstimo: “Você não poderia me emprestar alguma coisa que combine!!!???” (Q49R10) \ *¿Me podés prestar algo?* (Q121R10);

a um colega de sala.

- c) que *O* esteja disposto a (ou queira) fazer o empréstimo: “Será que você se importa de me emprestar?” (Q53R10) \ *¿te animás a prestarme algo para ponerme?* (Q112R10)

Consideramos, ainda, que outra variável que pode ter contribuído para o uso da indiretividade convencional na R10 é o teor do pedido: empréstimo de algo íntimo, uma roupa apropriada para uma festa. Retomando a perspectiva do jogo de imagens de Pêcheux, o empréstimo pretendido traz à tona a imagem do falante que o pedido poderá gerar, ou seja, o falante não deseja que seu amigo o veja com alguém abusado ou desprovido.

Diferenças culturais

As diferenças mais significativas quanto ao uso das CIs ocorreram em seis das 14 situações, ou seja, em quase 50%. Os uruguaios foram mais convencionalmente indiretos do que os brasileiros nas situações R1 (TV), R7 (cigarro), R8 (pão), R11 (ingredientes) e R12 (troco), sendo que as duas culturas diferiram mais nas situações R1, com uso 23,78% superior, e R8 com emprego 34,26% maior. Como vimos na seção anterior, estas foram justamente as situações em que os brasileiros preferiram as estratégias diretas. Também na R11 os uruguaios foram 16,16% mais convencionalmente indiretos do que os brasileiros. Com isso, parece ser possível supor que os intercâmbios entre familiares, sobretudo entre cônjuges, favorecem o uso da indiretividade convencional pelos informantes uruguaios e da diretividade pelos brasileiros. Na R7, em que o ES-U foi mais convencionalmente indireto, o PB foi mais direto. Uma explicação possível é a de que os informantes da variante uruguaia teriam avaliado o risco ou grau de imposição do pedido como mais alto que os brasileiros. Na R12, em que, apesar da assimetria de poder, há uma relação amigável entre gerente e funcionária, os uruguaios também foram mais convencionalmente indiretos.

Os brasileiros foram significativamente mais convencionalmente indiretos que os uruguaios apenas na R9 (adiantamento), recorrendo com maior frequência às estruturas que gramaticalizam a habilidade do destinatário para atender ao pedido (“Pode(ria) fazer *x*?”) e a não obviedade de realização do ato, como aquelas que questionam a possibilidade (“É/seria possível ...?”), “Tem/teria como...?”, “Dá pra...?”, “Será que o senhor poderia...?”). Por outro lado, conforme vimos na seção anterior, nessa situação, os uruguaios preferiram a maior

transparência ilocucionária, empregando, principalmente, os performativos atenuados, como no exemplo apresentado anteriormente, que repetimos aqui: *necesitaría [si ud es tan amable] un [pequeño] adelanto de mi pago* (Q12R9). Embora tais enunciados sejam mais diretos, em termos de transparência ilocucionária, não consideramos que sejam, necessariamente, menos polidos que os pedidos CIs na R9. Isto porque, além das modificações internas (condicional + *si ud es tan amable* + *pequeño*), que por si só atenuam a força impositiva do ato, acreditamos que a combinação do verbo performativo com verbos que expressam vontade (*quería*) e necessidade (*necesitaría*) projeta a imagem negativa do falante. Dessa forma, ao expôr a própria imagem, o falante atribui imagem negativa ao ouvinte, gerando um efeito menos impositivo. Consideramos que até mesmo ao emitir um performativo explícito (“Te peço que faça *x*”), o falante deixa a própria imagem vulnerável, mas resguarda a imagem do ouvinte em alguma medida.

6.1.3.2 A perspectiva nas estratégias convencionalmente indiretas

A “perspectiva” diz respeito ao tipo de orientação do pedido, que pode orientar-se para o falante, para o ouvinte, ser inclusivo (nós) ou impessoal. Como mencionamos no capítulo 4, a escolha da perspectiva também tem sido vista como uma fonte de variação nos pedidos. De acordo com Blum-Kulka et al. (1989b, p. 18-19), um falante pode optar por:

1. enfatizar o papel do agente ao emitir um ato principal orientado para o ouvinte, como: “... teria como você passar numa farmácia antes?” (Q1R13) ou *Te animás a apagar el pucho?! (Q112 R7)*;
2. enfatizar seu próprio papel como beneficiário ao emitir o ato principal orientado para o falante: “... será que posso dar uma olhada no seu armário pra ver se não tem nada que me agrada?” (Q19R10) ou ... *querría saber si pued_o solicitar un adelanto* (Q80R9);
3. evitar o foco no agente ou no beneficiário ao usar um “nós” inclusivo: “Podemos passar na farmácia, antes de irmos pra casa?” (Q4R13) ou ... *¿podemos pasar primero por ahí, por favor?* (Q103R13)
4. usar construções impessoais, evitando o foco no agente ou no beneficiário, como em: “... será que podia ser adiantado o vale pra mim somente este mês?” (Q11R9) ou *¿Existe la posibilidad de adelantar el vale?* (Q110R9)

Em nosso *corpus* encontramos alguns casos que parecem não coincidir com uma única perspectiva, já que tanto o papel do ouvinte quanto o do falante entram em jogo, como nos exemplos seguintes:

(6.1) cadê aquela lista que eu te pedi há uma semana atrás, ... (Q34R5)

(6.2) ¿me podés traer la lista que te pedí hace unos días? (Q74R5)

Esta dupla marcação de perspectivas ocorreu unicamente na R5 (lista) do questionário. Por tratar-se de uma situação em que o/a chefe reitera uma solicitação anterior não atendida, há uma certa reprovação pelo atraso da secretária em realizar a tarefa solicitada. Com isso, consideramos que a ênfase no falante (“eu”, “pedi” \ *me, [yo] pedí*) do pedido/ordem (à espera de seu benefício), por um lado, e no interlocutor (“te” \ *podés, te*), em falta, por outro, gera uma tensão e contribui para aumentar o grau de imposição da solicitação sobre o destinatário. Ao deixar claro que este não cumpriu com sua obrigação no tempo esperado, o falante demonstraria não estar tão preocupado com os desejos da face negativa do ouvinte. Diante do exposto, incluímos uma quinta categoria (Falante-Ouvinte) em nossa análise, conforme pode ser observado na distribuição das perspectivas na tabela seguinte.

Tabela 6.4 – Distribuição das CIs de acordo com a perspectiva.

Perspectiva	PB	%	ES-U	%
Ouvinte	381	92,03%	350	93,33%
Falante	10	2,42%	5	1,33%
Falante-Ouvinte	9	2,17%	9	2,40%
Inclusivo	4	0,97%	5	1,33%
Impessoal	10	2,42%	6	1,60%
Total	414	100,00%	375	100,00%

Em consonância com estudos anteriores, os resultados demonstraram que as estratégias convencionalmente indiretas constituem o tipo mais utilizado nas duas línguas. Enquanto as construções com imperativo são sempre orientadas para o ouvinte e os enunciados declarativos tendem a ser orientados para o falante, os enunciados interrogativos, logo, os pedidos CIs, são os que estão sujeitos a maior variação quanto à perspectiva adotada

pelos falantes.

Como evidencia a tabela anterior, a distribuição das estratégias CIs por perspectiva não revela diferenças interlinguísticas significativas, com preferência de mais de 90% pela perspectiva do ouvinte em ambas as culturas e porcentagens muito baixas para todas as outras categorias. A alta frequência de estratégias que enfatizam o papel do ouvinte, coincide com os resultados do estudo de Márquez-Reiter (2000) para o espanhol uruguaio (98,03%) e o inglês britânico (69,50%). Entretanto, como demonstrou o referido estudo, os britânicos usaram bem mais estratégias voltadas para o falante (26,95%) do que os uruguaios (0,65%). Conforme aponta a autora, “the almost monolithic choice of hearer-orientated requests by the Uruguayans seems to be pointing at different levels of intrusion tolerance. It would appear that hearer-orientated requests are the 'norm' thus we can only assume that they are not regarded as imposing or as demanding from the addressee⁵²” (MÁRQUEZ-REITER, 2000, p. 107).

De acordo com a citação anterior, ao orientar os pedidos quase que exclusivamente para o ouvinte, os uruguaios — e provavelmente também outras comunidades hispânicas — indicariam diferenças quanto à tolerância à intrusão, se comparados aos britânicos. Nesse sentido, o estudo de Ogiermann (2009, p. 201) demonstrou a preferência de ingleses e alemães em enfatizar a perspectiva do falante, enquanto poloneses e russos preferiram orientar seus pedidos para o ouvinte. Tais preferências, portanto, seriam reveladoras de diferentes níveis de tolerância à intrusão ao território alheio. Assim, ingleses e alemães considerariam os pedidos voltados para o ouvinte (*Can you...?*) menos polidos do que aqueles orientados para o falante (*Can I ...?*).

Considerando o PB e o ES-U, estamos de acordo com Márquez-Reiter no sentido de que a escolha da perspectiva do ouvinte seria a norma para os pedidos convencionalmente indiretos e que, portanto, os pedidos que apresentam tal perspectiva não são vistos ou interpretados como mais impositivos ou mais invasivos para a imagem negativa do ouvinte. Nesse sentido, por tratar-se de línguas tipologicamente próximas, poderia-se levantar a hipótese de um condicionamento estrutural, ao passo que o uso das estruturas dessas línguas se daria em função da percepção que os falantes têm dos diferentes níveis de tolerância à

⁵² “A escolha quase exclusiva de pedidos orientados ao ouvinte pelos uruguaios parece apontar para diferentes níveis de tolerância à intrusão. Aparentemente pedidos orientados ao ouvinte são a norma; portanto nós podemos supor que eles não são vistos como impositivos ou demandantes pelo ouvinte”.

incursão ao território do outro.

6.1.3.3 Escolha das subestratégias linguísticas de indiretividade convencional

Nesta seção analisaremos de forma mais específica as subestratégias de indiretividade convencional utilizadas pelos informantes da pesquisa com o objetivo de verificar o grau de afinidade ou variação interlinguística na escolha dos procedimentos linguísticos que proporcionam a indiretividade convencional.

Como vimos no capítulo 4, as estruturas convencionalmente indiretas são formas que possuem um tipo ambiguidade pragmática que as torna negociáveis no contexto. Seu grau de convenção depende basicamente de dois fatores: o significado e a forma. Assim, as convenções de significado determinam o tipo de conteúdo semântico refletido nas estruturas que, de modo geral, são usadas como pedidos e ordens indiretos. As convenções de forma, por outro lado, especificam as unidades lexicais exatas a serem utilizadas. Para exemplificar, o fato de que questionar a habilidade do interlocutor para realizar o ato solicitado seja considerado uma maneira indireta de fazer um pedido deve-se a uma convenção de significado. Porém, a validade da forma “Você pode fazer *x*?” (*¿Puedes...? Can you...?*), como recurso padrão para realizá-lo no português — assim como no espanhol e no inglês — deve-se a uma convenção de forma.

A partir das convenções de significado foram estabelecidos quatro subtipos de estratégias convencionalmente indiretas (BLUM-KULKA, 1989):

- a) aquelas que mencionam a habilidade do ouvinte para realizar o ato;
- b) aquelas referentes ao desejo ou disposição para fazer *x*;
- c) aquelas relativas a não obviedade ou predição do ato requerido e
- d) aquelas nas quais sugere-se o ato por meio de fórmulas convencionalizadas.

Considerando o primeiro subtipo de estratégia (a), embora a forma “Você pode fazer *x*?” pareça admitir também uma interpretação relativa à possibilidade epistêmica (“É possível para você fazer *x*?”) no PB, para fins deste estudo, manteremos a terminologia tradicionalmente adotada, que associa esse tipo de construção à habilidade do interlocutor. Conforme foi visto no capítulo 2, para Searle (1969) as perguntas com o auxiliar modal

“poder” (*can*) são vistas como representativas dos pedidos convencionalmente indiretos que questionam a habilidade do ouvinte em atender o ato pretendido. Blum-Kulka (1989), assim como outros trabalhos no âmbito do *CCSARP*, também mantém tal visão.

Ao tratar dos verbos modalizadores, Neves (2000, p. 62) inclui o verbo “poder” entre aqueles que podem expressar: a) possibilidade epistêmica (“Não pode ser que eu tenha feito isso – é muito ruim”⁵³); b) necessidade deôntica (“E era ajuste que não podia demorar muito”); c) possibilidade deôntica (“Se você é livre, pode fazer o que quiser”) e d) modalidade habilitativa, referente à capacidade (“Poderia fugir de Domício?”). Note-se que uma paráfrase possível para este último exemplo seria: “Você está apto a fugir de Domício?”. Como se observa, os pedidos convencionalmente indiretos construídos com o modal “poder” pertenceriam a este último tipo de modalidade apontado por Neves, pelo menos nos termos searleanos. Entretanto, não descartamos a possibilidade de que possa haver uma combinação ou alternância de modalidades (possibilidade epistêmica e/ou modalidade habilitativa) nos pedidos convencionalmente indiretos formulados com o verbo “poder”.

Retomando os quatro subtipos de estratégias convencionalmente indiretas apresentados em Blum-Kulka (1989), conforme a tabela 6.5, para cada tipo de convenção de significado há um conjunto de possibilidades de convenção de formas, que podem coincidir, ou não, no PB e no ES-U.

Tabela 6.5 – Gramaticalização das estratégias convencionalmente indiretas.

Convenção de significado	Convenção de forma	Total	%
a) habilidade do destinatário	a1-PB Pode(ria) ...? Será que você poderia...?	228	59,84%
	a1-ES ¿Podés / Puede / podría(s) ...?	131	42,26%
b) Desejo / disposição do destinatário	b1-PB Se importa(ria) / incomodaria ...?	1	0,26%
	b1-ES ¿Te/le molestaría...? ¿Te jode limpiar ...?	8	2,58%
	b2-PB Gostaria de / quer ...?	0	0,00%
	b2-ES ¿Te gustaría...? / ¿Querés...?	1	0,32%

⁵³ Exemplos apresentados pela autora.

Convenção de significado	Convenção de forma	Total	%
b) Desejo / disposição do destinatário	b3-PB -----	0	0,00%
	b3-ES <i>¿Te/se animá(s) a ...?</i>	74	23,87%
	b4-PB Faria ...? Me emprestaria ...?	5	1,31%
	b4-ES <i>Haría(s) ...?</i>	14	4,52%
c) Não obviedade de realização do ato (predição)	c1-PB Fará / faz ...? Você busca os ingredientes?	28	7,35%
	c1-ES <i>¿Harás / hacés ...? ¿Me traés pan?</i>	70	22,58%
	c2-PB Ser + possível fazer ...? Tem / teria como ...? Dá / daria pra ...? Será que você poderia...?	115	30,18%
	c2-ES <i>¿Ser + posible ...? ¿Existe / hay la posibilidad / chance de...?</i>	9	2,90%
	c3-PB -----	0	0,00%
	c3-ES <i>¿Serían tan amables de..?</i>	3	0,97%
d) Fórmulas sugestivas	d1-PB Por que não ...?	1	0,26%
	d1-ES -----	0	0,00%
	d2-PB Que tal fazer?	1	0,26%
	d2-ES -----	0	0,00%
	d3-PB É melhor você fazer ...	1	0,26%
	d3-ES -----	0	0,00%
	d4-PB Bem que você podia fazer ...	1	0,26%
	d4-ES -----	0	0,00%

Apesar de haver os mesmos tipos de convenções de significado nas duas línguas, observa-se, na tabela anterior, que as convenções de forma sofrem variações e nem sempre coincidem. No português predominaram as estruturas **a1** (59,84%), seguidas das **c2** (30,18%) e das **c1** (7,35%). No espanhol, a estrutura **a1** também foi a predominante (42,26%), porém seguida da **b3** (23,87%), da **c1** (22,58%) e da **b4** (4,52%). Na sequência veremos o uso de cada uma dessas estruturas de forma mais detalhada.

a) Conforme as porcentagens anteriores, as unidades referentes à habilidade do ouvinte é a categoria com maior semelhança em ambas línguas quanto à três dimensões: significado, forma e grau de convencionalização. O maior uso dessas unidades tanto no *corpus* brasileiro quanto no uruguaio pode ser atribuído ao fato de que elas mantêm um grande equilíbrio entre a interpretação literal e sua força de pedido/ordem.

Além do uso normal das perífrases com o verbo modal “poder”, seguido da ação desejada, como nos exemplos seguintes,

(6.3) Poderia fazer o favor de retirar o veículo daqui? (Q43R6)

(6.4) ¿Podrías dejar de fumar?⁵⁴ (Q85R7)

foi frequente, no português, a ocorrência de tais perífrases antecidas por um marcador de possibilidade (36 ocorrências no total):

(6.5) será que você pode abaixar o volume da TV? (Q12R1).

Este é um caso curioso, posto que há a mescla de duas das estratégias baseadas na convenção de significado: a estratégia (a) pelo uso do verbo “poder” e a estratégia (c) pelo uso de “será que”. Neste caso, os enunciados foram computados duas vezes, como **a1** por fazer referência à habilidade do ouvinte para realizar o ato e como **c2** pelo caráter de não obviedade da realização do ato possibilitado pela construção “será que”. A maior modalização dos enunciados que fazem referência à habilidade de *O*, através do uso dessa estrutura aparece apenas nos dados do português e pode ser um indicativo da percepção dos informantes de maior necessidade de atenuação ao optar-se por questionar a habilidade do ouvinte.

Tanto no PB quanto no ES-U, ainda que em proporções pequenas, os informantes também usaram a estrutura **a1** acompanhada de negação, como em:

⁵⁴ No espanhol há maior variação estrutural do verbo “poder” devido à distinção entre informal e formal e os respectivos pronomes de segunda pessoa utilizados (*tú/vos* e *usted*). Assim, na variante uruguaia aparecem as seguintes formas: *¿Podés (vos)...? ¿Puede (usted)...? ¿Podrías (tú/vos)...? ¿Podría (usted)...?* Já na variante do português analisada, a (in)formalidade é marcada, sobretudo, pelo pronome “você” (coloquial) e por formas de tratamento como “senhor/a” (formais), não havendo alteração na forma verbal. Tem-se, então: “você pode(ria)?”, “o senhor pode(ria)?”.

(6.6) Você não poderia me emprestar alguma coisa que combine!!!????” (Q49R10)

(6.7) ¿no podrías ir a buscar me algunos ingredientes ... ? (Q87R11).

A negação em formas como as anteriores, segundo Brown e Levinson (1987, p. 174-175), funciona como uma subestratégia de polidez negativa (“seja pessimista”), uma vez que codifica o pessimismo do falante em relação ao cumprimento da ação. Assim, ao proporcionar um maior distanciamento icônico da realidade que está sendo questionada, a negação aumentaria o grau de mitigação nas construções interrogativas, expressando maior cuidado com a face negativa do ouvinte. Ainda neste capítulo (seção 6.1.3.3), compararemos as frequências de interrogativas afirmativas e negativas nos dados.

b) Quanto às estruturas que fazem referência ao desejo ou à disposição do ouvinte de realizar determinado ato, os procedimentos são bem variados. Observa-se uma maior diversidade e quantidade de uso dessas estruturas no espanhol. A começar pela **b1**, com uma única ocorrência no português (“Será que você se importa de me emprestar?” (Q53R10)). No espanhol, além das perguntas com o verbo *molestar*, que equivale semanticamente a “incomodar-se/importar-se”, do PB, aparecem formas como:

(6.8) Te jode limpiar un poco? (Q116 R 3)

(6.9) Te jodo si te pido un segundo tu lapicera? (Q125 R14)

Não encontramos exemplos das estruturas **b2** e **b3** no *corpus* curitibano, embora a **b2** seja uma estrutura possível na realização de pedidos no PB, em enunciados como “Você (não) quer fechar a porta pra mim?”. Enquanto a forma **b2** foi pouco produtiva no espanhol, com apenas um exemplo,

(6.10) ¿No querés ir vos? (Q74 R11)

a **b3** mostrou-se bastante produtiva na variante uruguaia, sendo a segunda subestratégia mais utilizada, com 23,87%. Preferiu-se seu uso naquelas situações em que havia igualdade de poder entre os interlocutores ou quando o ouvinte estava em posição de menor poder social, não importando o grau de distância existente eles.

(6.11) Te animás a bajar el volumen? (Q125R1)

(6.12) Te animás a desviar por acá? (Q84R13)

É interessante notar que no PB a estrutura “você se anima a ...?” até pode aparecer em um pedido indireto (“Você se anima a fazer aquele bolo de chocolate para as crianças?”), porém seu uso parece estar mais convencionalizado para fazer convites, como em: “Você se anima a escrever um artigo comigo?”, “Estou pensando em fazer aquela viagem, você se anima?”.

A última estrutura pertencente a este grupo, a **b4**, constitui um grupo de transição, por isso está marcada na tabela com linhas pontilhadas. Tal estrutura é vista como relacionada simultaneamente à volição e à predição (BLUM-KULKA, 1989, p. 55). Isto porque há uma certa indeterminação intrínseca às formas no futuro do pretérito (excluídos os usos anteriores, com “poder” e os verbos volitivos) que permitiria ambas interpretações em contexto, como nos exemplos seguintes:

(6.13) ... faria a gentileza de trazer alguns pães quando voltar? (Q51R8)

(6.14) ... ¿no me prestarías la lapicera un segundito? (Q115R14)

Se comparada com a primeira estratégia de convenção de significado (a), verifica-se que esta segunda (b) tem uma aplicação menos convergente nas duas línguas.

c) Fazem parte do terceiro grupo as estruturas que fazem referência à não obviedade e à realização futura do ato por parte do ouvinte. Quanto à estrutura **c1**, a terceira mais utilizada tanto no PB quanto no ES-U, usa-se uma forma interrogativa que reflete a condição de felicidade que Haverkate (1994) define como “não obviedade de cumprimento”, característica de exemplos como os seguintes:

(6.15) ... você irá devolver os textos antes da prova? (Q44R2)

(6.16) ¿tendrás algun vestido que me pueda prestar? (Q98R10)

No grupo **c2** estão reunidas aquelas estruturas que fazem referência, mais ou menos explícita, à possibilidade de realização do ato pelo destinatário. No inglês, tal estrutura está

formada pelos verbos modais *may* ou *might*, com os quais o falante prevê as possibilidades mais ou menos remotas de que o ato solicitado seja realizado (BALLESTEROS, 1999, p. 165). Ballesteros aponta que as formas equivalentes no espanhol peninsular seriam *¿podrías....?* ou *¿podiera ser que tú...?*, entretanto tais formas não foram encontradas em seu *corpus*.

Já em nossos dados, enquanto este foi o segundo tipo de estrutura mais utilizado no PB, com 30,18%, a variante uruguaia teve somente 2,90% de uso. Conforme os exemplos seguintes, a coincidência interlinguística no uso desta categoria ocorre apenas em relação à estrutura “ser + possível/*posible*” em (6.21) e (6.24). Conforme demonstram os exemplos apresentados abaixo, enquanto no PB recorre-se mais aos marcadores de modalidade referentes à possibilidade epistêmica (“será que?”, “Dá pra?”, “Teria como?”, “Será que teria como?”), no ES-U parece que é a menção explícita à possibilidade/chance que está mais convencionalizada nas estruturas referentes à não obviedade⁵⁵, como em (6.22), (6.23) e (6.24).

- (6.17) será que você me emprestaria uma blusinha, ... (Q3R10).
- (6.18) Dá pra você arrumar a cozinha, ...(Q18R3)
- (6.19) ... teria como o senhor me dar um adiantamento? (Q6R9)
- (6.20) Será que teria como o senhor adiantar meu salário esse mês? (Q8R9)
- (6.21) Será que é possível eu receber meu adiantamento hoje, ... (Q24R9)
- (6.22) ... ¿existe chance de que me den un vale antes? (Q81R9)
- (6.23) ¿Existe la posibilidad de adelantar el vale? (Q110R9)
- (6.24) ¿Sería posible un adelanto para el 15? (Q89R9)

Com respeito à estrutura **c3** (*¿sería tan amable...?*), seu uso está convencionalizado no espanhol, como demonstra o exemplo seguinte, porém não encontramos equivalentes no português. Como comenta Ballesteros (1999, p. 165), por ser uma estrutura com a força ilocucionária muito transparente, apesar de ser formalmente mais polida devido à fórmula de

⁵⁵ No PB também é possível o uso de formas como “Tem (alguma) chance de você me emprestar um dinheiro?”, porém foram inexistentes nas produções dos informantes curitibanos.

amabilidade, é mais coerciva e diminui a opção de negar o pedido, presente nas formas **c1** e **c2**.

(6.25) ... ¿sería tan amable de mover el coche? (Q117R6)

d) O quarto grupo, por sua vez, reúne fórmulas sugestivas convencionalizadas, as quais ocorreram exclusivamente no português, ainda que em porcentagens ínfimas. Ao compararmos as estruturas utilizadas no PB com os usos no inglês e no espanhol peninsular indicados no estudo de Ballesteros (1999), verificamos que coincidem apenas parcialmente:

(6.26) ... pq não limpa!! (Q49R3) – d1
=> *¿Por qué no...? / Why don't you...?*

(6.27) ... que tal passar na padaria e trazer uns pãezinhos??? (Q8R8) – d2
=> *Qué incoativo (¿Qué! ¿hablamos?) / How about...?*

(6.28) ... melhor você apagar seu cigarro antes que alguém veja ... (Q8R7) – d3
=> / *You'd better...*

(6.29) ... Bem que você podia ir na mercearia pra mim agora né ... (Q48R11) – d4
=> /

Note-se que as estruturas **d1** (“pq não limpa!!”) e **d3** (“melhor você...”) aparecem somente nas respostas R3 (cozinha) e R7 (cigarro) do questionário, ou seja, em contextos em que não há assimetria de poder entre os participantes e nos quais o pedido implica também uma reprovação sobre o comportamento do ouvinte, expressando, portanto, o desagrado do falante. Na estrutura **d1** o pedido convencionalmente indireto ocorre por meio do questionamento da razão pela qual o ouvinte não realiza a ação. Já na **d3**, há a dissimulação das reais intenções impositivas do pedido pelo uso de uma forma rotineira de conselho. Esta última forma não foi empregada pelos informantes uruguaios e tampouco pelos informantes espanhóis do estudo de Ballesteros mencionado anteriormente.

A estrutura **d2** (“que tal...?”), que está convencionalizada nas três línguas comparadas nos exemplos anteriores, constitui um caso particular. Segundo Ballesteros (1999, p. 165), apesar de ser indireta e convencional, tal forma carece da ambiguidade que caracteriza os outros tipos, não deixando margem à outra interpretação além do pedido. Seu uso se dá na R8

(pão), situação em que o cumprimento da ação é esperado, devido à relação de proximidade entre os participantes e também porque a ação não implicaria em grandes esforços do ouvinte.

Por fim, a estrutura **d4** (“Bem que você podia...”), encontrada apenas no *corpus* do português, parece ser um caso de convencionalização de forma sem uma estrutura correspondente no espanhol (pelo menos nas variantes uruguaia e peninsular) e também no inglês. Ao haver maior coincidência entre a fórmula de sugestão e a intenção de que o ouvinte realize determinado ato, parece-nos que a **d4** (assim como a **d2**) não apresenta, pelo menos não no mesmo grau, a ambiguidade pragmática típica da **d1** e **d3**.

Posto que quanto mais convencional for um pedido maior será seu grau de transparência ilocucionária e que nas fórmulas sugestivas a força ilocucionária é evidenciada, o uso de tais fórmulas predomina nas situações em que expressar-se abertamente seja socialmente aceitável ou não represente grandes riscos para as imagens dos participantes.

Para concluir esta seção, e de acordo com os resultados anteriores, pode-se dizer que o fenômeno da convencionalização de certas estruturas usadas para realizar pedidos e ordens indiretos não é transferível nas duas línguas estudadas, não sendo, portanto, de natureza universal. Considerando que é possível haver uma coincidência total quanto às convenções de significado, verificou-se que o mesmo não ocorre em relação às convenções de forma dos *corpora* analisados. Essa conclusão coincide com os resultados de estudos como os de Blum-Kulka (1989) e Ballesteros (1999), nos quais todas as subestratégias de indiretividade convencional também variaram, em algum grau, nas convenções de forma. Tais resultados levam à conclusão de que uma verdadeira equivalência pragmática entre as formas é rara.

Vale lembrar, entretanto, que, tanto nos referidos estudos quanto no nosso, as perguntas utilizando o verbo “poder” constitui a estratégia mais usual — e possivelmente universal — na formulação de pedidos/ordens, sendo empregada nas mais diferentes situações. Conforme mencionamos anteriormente, sobretudo no PB, tais estruturas não parecem referir-se unicamente à habilidade do destinatário para realizar o ato solicitado, como tem sido proposto desde Searle (1969), mas também à possibilidade (epistêmica) de o destinatário realizar tal ato. Desse modo, embora tenhamos mantido a terminologia tradicional neste estudo, consideramos a necessidade de estudos futuros voltados a investigar, de forma mais específica, o comportamento modal do verbo “poder” na formulação dos pedidos e ordens convencionalmente indiretos no PB.

Se as perguntas com o modal “poder” são predominantes nos pedidos\ordens convencionalmente indiretos, estruturas como as fórmulas sugestivas, devido a sua coloquialidade e também sua transparência ilocucionária, são usadas preferencialmente em contextos em que há proximidade social entre os participantes. Sendo assim, enquanto as perguntas relativas à habilidade (e\ou possibilidade) são usadas em ambas línguas e em todas as situações, o uso de outras subestratégias vê-se restringido pela língua e pela situação.

6.1.3.4 Interrogativas afirmativas vs. interrogativas negativas

Como mencionamos anteriormente, para Brown e Levinson, a negação nos pedidos convencionalmente indiretos é vista como uma subestratégia de polidez negativa, uma vez que codificaria o pessimismo do falante quanto ao cumprimento da ação. Nessa perspectiva, embora as interrogativas afirmativas sejam predominantes nas duas línguas (tabelas 6.6 e 6.7), verifica-se que a frequência de interrogativas negativas é quase três vezes superior no ES-U.

Tabela 6.6 – Frequência das interrogativas afirmativas e negativas no PB.

Inter. PB	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.	%
Afirmativas	29	35	11	2	8	13	12	24	32	47	14	28	34	69	358	95,72%
Negativas	0	5	1	0	1	0	0	1	2	4	1	0	1	0	16	4,28%
Total	29	40	12	2	9	13	12	25	34	51	15	28	35	69	374	100,00%

Tabela 6.7 – Frequência das interrogativas afirmativas e negativas no ES-U.

Inter. ES-U	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.	%
Afirmativas	37	34	9	3	7	11	17	34	15	34	15	26	20	39	301	88,53%
Negativas	0	1	0	0	0	0	1	4	1	4	7	6	3	12	39	11,47%
Total	37	35	9	3	7	11	18	38	16	38	22	32	23	51	340	100,00%

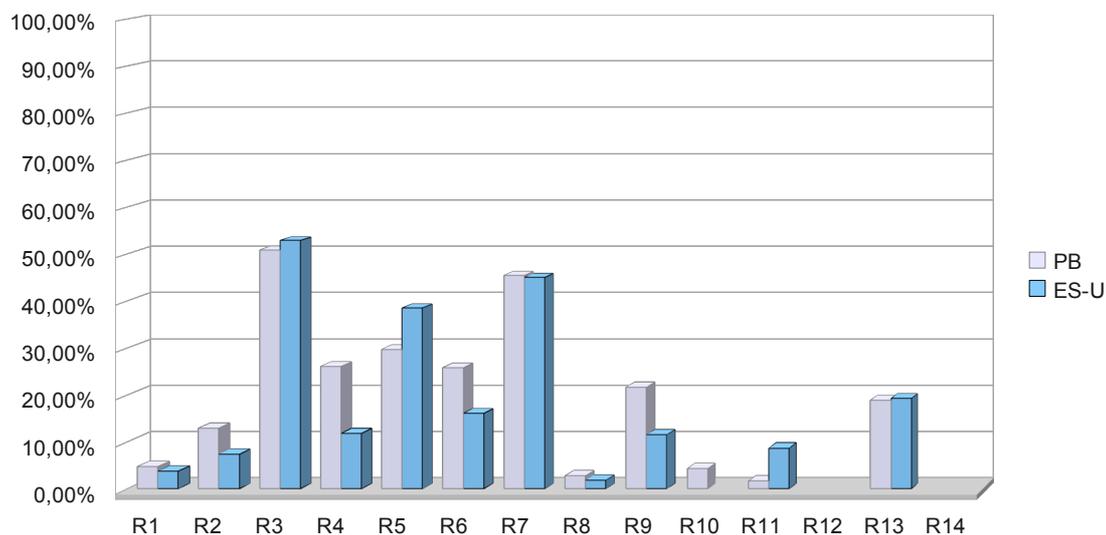
Nos termos da teoria de Brown e Levinson, o maior uso da negação nos pedidos convencionalmente indiretos, pelos falantes uruguaios, refletiria um “pessimismo” mais acentuado quanto à realização do ato que está sendo solicitado e, por conseguinte, maior polidez negativa. Como argumentaremos no capítulo seguinte, ao analisarmos alguns procedimentos linguísticos que modificam o ato, as produções dos informantes montevideanos parecem evidenciar mais tal “pessimismo”, que, ao nosso ver, expressaria uma

menor pressuposição quanto ao atendimento do ato solicitado.

6.1.4 O uso de estratégias não-convencionalmente indiretas

Se comparadas às estratégias anteriores, as NCI apresentam frequências bem mais baixas, na maioria das situações. Entretanto, verifica-se uma maior concentração dessas estratégias entre a R1 e a R7, ou seja, nas situações do *DCT* que contemplam pedidos/ordens que implicam uma reprovação sobre determinado comportamento do destinatário.

Gráfico 6.5 – Porcentagem das estratégias não-convencionalmente indiretas.



6.1.4. Análise dos resultados

Semelhanças culturais

As maiores convergências interlinguísticas quanto ao uso dos enunciados NCI ocorreram na R3 (cozinha), situação com mais ocorrências, com pouco mais de 50% nas as duas culturas, seguida da R7 (cigarro), com porcentagens em torno de 45% nas duas línguas, e R13 (farmácia), com aproximadamente 20%. Acreditamos que o alto índice de estratégias NCI na R3 e R7 não deveria ser atribuído unicamente ao elevado grau de imposição do ato

solicitado sobre o ouvinte. É provável que também se deva à necessidade de *F* de salvar a própria imagem. Como *F* está em situação de igualdade de poder nas duas situações e, portanto, não pode obrigar o ouvinte a realizar o ato em questão, apenas pedir (ou insinuar, ameaçar, insultar, etc.), consideramos que o risco de perda da imagem para *F* é grande. Como, nos dois casos, temos pedidos que implicam uma reprovação sobre o comportamento do ouvinte, a maior presença de estruturas indiretas não parece estar voltada exclusivamente ao desejo de não imposição sobre o interlocutor, como supunha a teoria de Brown e Levinson. Ao contrário, muitas das insinuações presentes na R3 e R7 pretendem expressar a insatisfação do falante com o estado de coisas provocado pelo ouvinte, como demonstram os exemplos a seguir.

(6.30) ... olha a situação que está aquela cozinha (QR3)

(6.31) ... mirá que mugre que hay acá loco, ... (Q74R3)

(6.32) Tem gente que não se toca mesmo né?! Ficar fumando essa coisa fedida em local fechado!! (Q47R7)

(6.33) ¿no ves que acá no se puede fumar? (Q88R7)

Considerando a R7 (cigarro), é interessante notar que foi a situação na qual vários informantes (23 no PB e 9 no ES-U) optaram por não fazer o *FTA*. De modo geral, esses informantes registraram nos questionários que “não diriam nada e sairiam do local o mais rápido possível”. Vale lembrar que, na perspectiva de Brown e Levinson, a estratégia máxima de preservação das imagens, em situações em que o risco de perda de imagem é grande, seria a não realização do *FTA*. Assim, vemos esse número considerável de abstenções como um indício a mais de que os participantes teriam, de fato, avaliado que a R7 oferecia um alto risco de perda de imagem, sobretudo para o falante. A esse respeito, ressaltamos que a não inclusão da resposta do ouvinte no *DCT* nos possibilitou considerar nas análises também aqueles casos em que os informantes indicaram que não fariam o pedido, ou seja, a opção de não fazer o *FTA*.

As duas línguas também coincidiram quanto ao pouquíssimo uso das NCI na R1 (TV) e R8 (pão), assim como a total ausência na R12 (troco) e R14 (caneta).

Diferenças culturais

Quanto às diferenças, observa-se que, de modo geral, os brasileiros foram mais não-convencionalmente indiretos que os uruguaios, que só utilizaram mais tal estratégia na R3 (cozinha), R5 (lista) e R11 (ingredientes), ou seja, a relativa proximidade entre os participantes parece favorecer a indiretividade não-convencional no ES-U.

Por fim, como se vê no gráfico 6.5, independentemente dos fatores contextuais externos (P e D), o tipo e pedido foi determinante para o uso dos enunciados NCI. Assim, supomos que o maior uso dos pedidos\ordens NCI nos pedidos CR se deva, principalmente, à consideração do risco de perda de imagem, tanto para *F* quanto para *O*. A vagueza pragmática decorrente da falta de referência explícita a algum dos elementos relevantes do ato pretendido (o que se pretende que seja feito e\ou quem deverá fazê-lo, como mostram os exemplos anteriores), resulta em uma estratégia de *F* para salvar a própria imagem e, de passagem, também a imagem de *O*. Entretanto, não consideramos que, por si só, a indiretividade não-convencional livraria os pedidos\ordens do tipo CR de um certo grau de imposição sobre *O*, já que implicam uma reprovação.

6.1.5 Comparação com os resultados de Ballesteros em quatro contextos

Nesta seção, a partir dos quatro contextos que são semelhantes em nosso estudo e no estudo de Ballesteros (2001, p. 189), confrontamos nossos resultados com os resultados obtidos por esse autor, conforme a tabela abaixo.

Tabela 6.8 – Contraste com os dados de Ballesteros (2001).

Situação	Estratégia	PB	ES-U	ES-E (Ballesteros)
		%	%	%
R3- Cozinha	D	26,23%	32,08%	20,00%
	CI	22,95%	15,09%	50,00%
	NCI	50,82%	52,83%	30,00%
R6- Carro	D	56,06%	58,93%	66,00%
	CI	18,18%	25,00%	33,33%
	NCI	25,76%	16,07%	0,00%

Situação	Estratégia	PB	ES-U	ES-E (Ballesteros)
R7- Cigarro ⁵⁶	D	25,00%	10,00%	16,66%
	CI	29,55%	45,00%	76,66%
	NCI	45,45%	45,00%	6,66%
R11- Ingrediente	D	66,67%	43,48%	73,33%
	CI	31,67%	47,83%	26,66%
	NCI	1,67%	8,70%	0,00%

De fato, conforme o gráfico 6.1 já sugeria, o contraste das quatro situações anteriores aponta para uma maior afinidade entre o PB e o ES-U, quanto ao modo de formular o ato principal. Na R3 (=P, -D), por exemplo, os espanhóis claramente preferiram os pedidos CI, enquanto brasileiros e uruguaios recorreram mais aos NCI. Também na R6 (+P, +D), apesar do predomínio das formas diretas nas três línguas, as frequências de uso de todas as categorias de diretividade ficaram mais próximas no PB e no ES-U. Na R7 (=P, +D), predominaram os pedidos CI no ES-E. Já no ES-U, além das CI, também predominaram as NCI, aproximando-se ao resultado do PB. Com isso, tem-se que o ES-U aproxima-se mais ao espanhol peninsular somente quanto ao uso das estratégias diretas na R7. Por fim, apenas na R11 o padrão dos brasileiros ficou mais próximo ao dos espanhóis, com predomínio das estratégias diretas, enquanto que os uruguaios preferiram as CI.

Síntese do capítulo e considerações finais

Verificou-se que, de modo geral, as formas convencionalmente indiretas predominaram na realização de pedidos e ordens no PB e no ES-U, coincidindo com vários estudos anteriores e reforçando o argumento da universalidade pragmática da indiretividade convencional. No entanto, o contraste dos resultados para cada situação do *DCT*, aponta para variações significativas nas escolhas linguísticas dos falantes, tanto intra quanto intercultural,

⁵⁶ Originalmente, no *CCSARP* e no estudo de Ballesteros, a situação em que o falante pede para o ouvinte apagar o cigarro ocorre em um trem, no vagão de não fumantes. Entretanto, considerando a realidade Brasileiro e, mais especificamente, a curitibana, é difícil imaginar que alguém acenderia um cigarro em um meio de transporte público. Conforme nos esclareceu uma amiga uruguaia, tal situação também seria impensável em Montevidéu. Assim, a fim de oferecermos um cenário mais realista, adaptamos esta situação em nosso questionário, a qual ocorre no banheiro de uma faculdade (cf. apêndice 1).

conforme resumimos a seguir.

Formulações diretas

- A distância relativa entre os participantes foi um fator determinante para a escolha do grau de in-diretividade. Dessa forma, os informantes brasileiros foram mais diretos que os uruguaios, sobretudo nas situações em que havia uma relação de proximidade (-D) entre os interlocutores — independentemente do tipo de relação de poder existente —, podendo tratar-se de familiares (R1 (TV), R8 (pão), R11 (ingredientes)) ou não, como no caso da R12 (troco).
- Já os informantes uruguaios foram mais impositivos nos contextos de proximidade (-D) apenas quando o pedido (R3 (cozinha)) ou ordem (R4 (mochila)) envolvia uma reprovação.
- Os uruguaios foram significativamente mais diretos que os brasileiros na R9 (adiantamento), situação em que *F* está em posição hierárquica inferior (estagiário), com distância social relativamente grande. Nossa hipótese inicial é a de que *F* compensaria esta maior transparência ilocucionária acompanhando o ato principal com uma série de subestratégias de atenuação (ver capítulo 7).

Formulações convencionalmente indiretas

- A distância social (+D) favoreceu a semelhança intercultural quanto ao uso dos enunciados convencionalmente indiretos (CI).
- Os resultados sugerem que os intercâmbios entre familiares favorecem o uso da indiretividade convencional pelos informantes uruguaios e da diretividade pelos brasileiros.
- Verificou-se uma maior tendência no ES-U ao uso das interrogativas negativas na formulação dos pedidos \ ordens CI, o que evidenciaria uma menor pressuposição do falante quanto ao atendimento do ato em questão.
- Os resultados demonstraram que, dadas as mesmas convenções de significado, as duas línguas nem sempre coincidem nas convenções de forma, ou seja, nas estruturas que gramaticalizam as convenções de significado nos pedidos \ ordens CI.

Formulações não-convencionalmente indiretas

- O tipo e pedido, e não a distância ou o *status*, foi determinante para o uso dos enunciados NCI, que predominaram nos pedidos CR.
- Supomos que o maior uso das formulações NCI nos pedidos CR se deva, principalmente, ao cuidado em resguardar as imagens, especialmente a imagem do falante, já que são situações em que o risco de perda dessas imagens é bastante alto.
- O uso da indiretividade não-convencional foi levemente superior no *corpus* brasileiro.

Por fim, quando comparados ao espanhol peninsular, observa-se uma maior identificação entre o PB e o ES-U quanto ao grau de diretividade do ato principal dos enunciados, nos contextos específicos. Acreditamos que os processos de formação sócio-histórica e cultural dessas sociedades poderiam oferecer uma via de explicação para tais aproximações. Porém, ainda que interessante, o desenvolvimento desse aspecto vai além do escopo do presente estudo, posto que somente a partir de um profundo estudo histórico e antropológico seria possível aventar uma explicação mais elaborada.

7 MODIFICADORES DO PEDIDO/ORDEM: RESULTADOS E ANÁLISES

Introdução

A partir das categorias de análise dos atos diretivos conceituadas no capítulo 4, neste capítulo serão apresentados os resultados dos usos das subestratégias linguísticas que funcionam como modificadores de pedidos e ordens, no português curitibano e no espanhol montevideano, nos níveis gramatical, léxico-frasal e discursivo, com ênfase naqueles procedimentos que proporcionam um efeito de atenuação ao ato impositivo. A apresentação dos resultados quantitativos é acompanhada com as respectivas análises dos dados.

7.1 Resultados dos atenuantes gramaticais (AGs)

A tabela e o gráfico 7.1 apresentam os resultados gerais dos AGs, possibilitando o contraste entre as subestratégias utilizadas nas duas línguas. Conforme foi discutido no capítulo 4, os procedimentos gramaticais apresentados na tabela abaixo resultam da nossa proposta de rearranjo das categorias tradicionalmente consideradas no *CCSARP*. Sendo assim, os procedimentos de 1 a 5 referem-se às atenuações verbais, que podem ser de natureza temporal, aspectual ou modal. Já os procedimentos 6 e 7 relacionam-se aos desatualizadores pessoais. As modificações propostas por nós permitiram a inclusão das construções com verbos leves (CVLs) como um procedimento de atenuação e também a consideração da noção de “desatualizadores pessoais” como uma categoria semântico-discursiva.

Tabela 7.1 – Distribuição dos AGs no PB e no ES-U.

AGs	PB		ES-U	
	<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
1-Condiciona	146	81,11%	108	69,23%
2-Pretérito imperfeito	5	2,78%	16	10,26%
3-Modo subjuntivo	0	0,00%	8	5,13%
4-Estar + gerúndio	5	2,78%	3	1,92%
5-Construções com verbos leves (CVLs)	12	6,67%	3	1,92%
6-Passiva	1	0,56%	0	0,00%
7-Impessoais	11	6,11%	18	11,54%
Soma vertical	180	100,00%	156	100,00%

Gráfico 7.1 – Porcentagens dos AGs no PB e no ES-U.

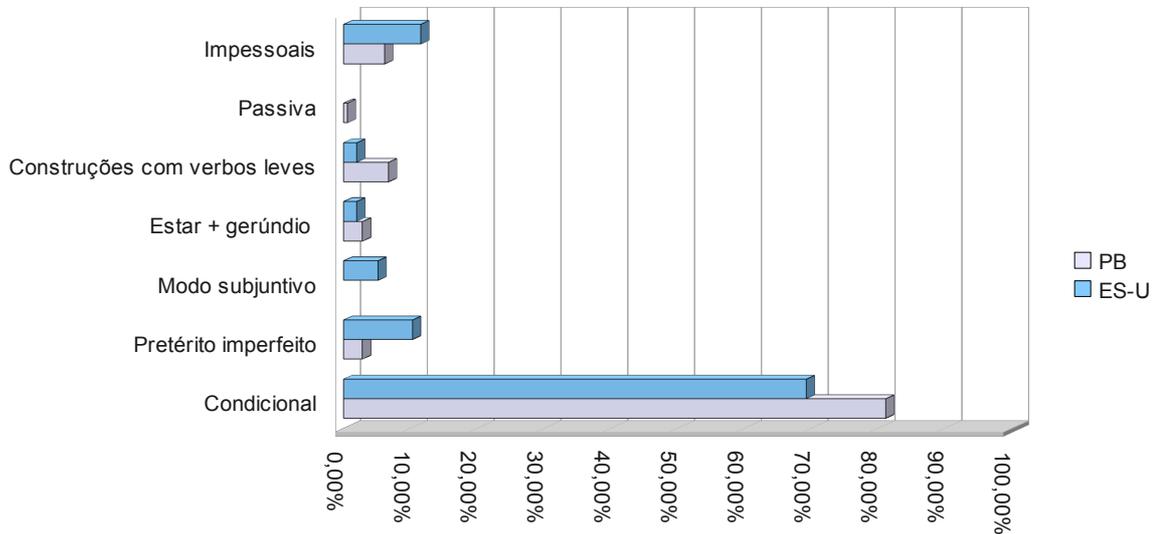


Tabela 7.2 – PB: distribuição dos AGs nas 14 situações do DCT.

AGs – PB	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14
Condicional	8	26	1	1	5	8	7	9	31	12	3	6	7	22
Pretérito imperfeito	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	1	0	0	1
Modo subjuntivo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Estar + gerúndio	0	0	0	0	1	0	0	0	4	0	0	0	0	0
Const. verbos leves	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	4	3	2	0
Passiva	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impessoais	0	0	1	0	0	7	2	0	0	1	0	0	0	0
Soma vert.	8	27	4	1	6	15	9	9	38	14	8	9	9	23

Tabela 7.3 – ES-U: Distribuição dos AGs nas 14 situações do DCT.

AGs – ES-U	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14
Condicional	12	11	5	1	1	8	4	6	25	2	2	4	9	18
Pretérito imperfeito	0	3	2	0	0	0	0	0	11	0	0	0	0	0
Modo subjuntivo	0	2	2	0	1	0	0	0	3	0	0	0	0	0
Estar + gerúndio	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0
Const. verbos leves	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0
Passiva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impessoais	0	0	0	0	0	5	8	0	4	0	1	0	0	0
Soma vert.	12	16	9	1	3	13	12	6	45	2	4	6	9	18

7.1.1 Análise dos resultados dos AGs

Conforme vimos no capítulo 4 (seção 4.2.2.2), ao usar o **condicional** (ou futuro do pretérito) em contextos em que poderia optar pelo presente (“faria” por “faz”, em (7.1), e *prestarías* por *prestás*, em (7.2)),

(7.1) (...) faria a gentileza de trazer alguns pães quando voltar? (Q51 R 8)

(7.2) (...) ¿no me prestarías la lapicera un segundito? (Q115 R14)

o falante expressa um distanciamento quanto a suas intenções reais, dando mais possibilidades para o interlocutor não realizar o ato solicitado, se esta for sua vontade. Como demonstram a tabela e o gráfico (7.1), o condicional foi a subestratégia gramatical que apresentou maior consenso de uso nas duas línguas, com 69,23%, no ES-U, e 81,11%, no PB. Embora tenha sido usado na maioria das situações, observa-se uma maior recorrência desse mecanismo nas situações R2 (análises) e R9 (adiantamento) (cf. tabelas 7.2 e 7.3), isto é, quando o falante se dirige a uma pessoa em posição de maior poder social, com a qual tem pouca familiaridade (aluno-professor \ estagiário-chefe). A R14 (caneta), em que não há assimetria de poder, foi a situação com o terceiro maior uso do condicional, no PB, e segundo maior no ES-U, sugerindo que a distância social é um fator importante para a escolha dessa subestratégia pelos falantes. A preferência no uso dessa subestratégia pelos informantes curitibanos e uruguaios, quando estão em situação de menor poder e a distância entre os interlocutores é relativamente grande, coincide com os resultados de estudos anteriores, como o de Ballesteros (2002) para o espanhol peninsular e para o inglês britânico e também com os resultados de Godoi (2007) para o português curitibano, o espanhol argentino e cubano. Não houve nenhuma ocorrência, em nossos dados, de orações subordinadas condicionais, que são uma opção sintática relacionada com a anterior (Ex. “Se você limpasse a cozinha, eu poderia usá-la”).

Enquanto o uso do condicional foi o procedimento que apresentou maior consenso intercultural na realização dos atos diretivos, o mesmo não se verificou com a maioria das outras subestratégias gramaticais. Com isso, as **construções impessoais**, com formas como as seguintes,

(7.3) Aqui não é lugar de estacionar moço, ... (Q2R6)

(7.4) Che mirá que acá no se puede fumar, ... (Q83R7)

foram a segunda subestratégia mais usada no ES-U, com 11,54%. Já no PB a frequência desse mecanismo cai quase pela metade, ocupando o terceiro lugar, com 6,11% de uso. Quanto aos contextos de uso, os brasileiros preferiram impessoalizar na R6 (carro) (+P, +D) e os uruguaios, por sua vez, empregaram mais essa estratégia na R7 (cigarro) (=P, +D), ou seja, quando havia maior ameaça tanto para a imagem do ouvinte quanto para a do falante.

Por outro lado, as CVLs (construções com verbos leves) foram o segundo recurso mais empregado pelos brasileiros, com 6,67%. Os uruguaios também empregaram tal recurso, mas com frequências bem menos expressivas (1,92%). Em ambas as línguas, o uso das CVLs predominou nas situações em que não havia distância social entre os participantes (cf. tabelas 7.2 e 7.3). Conforme argumentamos no capítulo 4, a presença de CVLs, com os verbos “dar” (PB) e *pegar* (ES-U), na formulação de atos diretivos pode aportar um efeito atenuante a tais atos, dadas as condições semânticas adequadas. Comparemos os exemplos seguintes:

(7.5) Fulano (...) dá uma organizada lá na cozinha (Q3R3)

(7.6) Maria dá um pulinho até o posto pra trocar essa nota pra mim ... (Q19R12)

(7.7) Juan, (...) pegate una corridita hasta ... (Q127R11)

A construção “dá uma organizada” em (7.5) poderia ser substituída pelo verbo mais ou menos equivalente (“organiza”) no mesmo contexto, porém perderia o efeito atenuante projetado pela combinação do verbo leve “dar” com a nominalização “organizada”. Tal combinação faz com que se modalize o evento “organizar”, tornando-o menos durativo (“organiza um pouco”) e mais dinâmico (“organiza rapidinho ...”). Ao usar esse procedimento, o falante diminui a imposição sobre o interlocutor, indicando que o ato solicitado não será tão custoso para este, ou seja, não lhe tomará muito tempo ou energia. Com isso, o falante expressa seu cuidado com a imagem negativa do ouvinte.

Vale observar que, em (7.6), a expressão “dá um pulinho”⁵⁷, do PB, não funciona como uma alternativa ao uso de “pula” (*“Maria, pula até o posto pra trocar ...”), mas parece substituir o uso do verbo “correr” (“Maria, corre até o posto pra trocar ...”), que apresenta as mesmas propriedades semânticas de “pular”, ou seja, ambos possuem os traços temporais de dinamicidade, duratividade, telicidade e atelicidade (cf. cap. 4). Nota-se, ainda, que o efeito atenuante em (7.6) é acentuado pelo uso do sufixo diminutivo. O mesmo ocorre no espanhol, em que o verbo leve *pegar* em (7.7) aparece associado, quase que exclusivamente, às nominalizações relativas ao verbo *correr*.

O **pretérito imperfeito** exibiu uma frequência de 10,26% no ES-U, sendo a terceira estratégia de atenuação mais utilizada nessa língua, enquanto no PB sua frequência foi visivelmente inferior, com 2,78%. Tanto no PB quanto no ES-U, o uso do imperfeito predominou na R9 (adiantamento), situação em que *F* (estagiário) está em posição de menor poder social, havendo distância social entre os interlocutores. Porém, também foi empregado na R11 (ingredientes) e R14 (caneta), no PB, e na R2 (análises) e R3 (cozinha), no ES-U (cf. tabelas 7.2 e 7.3).

(7.8) Bem que você podia ir na mercearia pra mim agora né ... (Q48R11)

(7.9) Profesora... me preguntaba si tienes las correcciones del analisis de los poemas, ... (Q82R2)

(7.10) ... queria ver contigo a possibilidade de me adiantar o vale, ... (Q45R9)

(7.11) Le quería pedir un adelanto de sueldo. (Q79R9)

Diante da forma “queria” em (7.10), no PB, poderia-se argumentar que, embora seja uma forma do pretérito imperfeito (PI), seu valor discursivo seria de futuro do pretérito (FP), com um valor semelhante ao de “gostaria”. Entretanto, conforme demonstra o estudo dos

⁵⁷ Segundo Campbell (1989, *apud* SCHER, 2004, p. 96), certas CVLs são tipos especiais de expressões idiomáticas e a diferença entre as duas estaria no fato de que as primeiras são mais transparentes semanticamente que as últimas. Em uma escala de transparência semântica, consideramos que a construção “dá um pulinho até o posto” (que não admite ser parafraçada com *“pula até o posto”) é menos transparente que “dá uma corrida até o posto” (que pode ser parafraçada com “corre até o posto”), porém é mais transparente semanticamente que outras expressões idiomáticas com o verbo “dar” – como “dar pano pra manga” = ser motivo de comentário – em que não há qualquer identificação entre os significados das partes da expressão e o significado da expressão como um todo. Consideramos que, mesmo que não seja direta, a relação entre o significado composicional de “dar um pulo” e “correr” é possível, devido à semelhança semântica entre os eventos “pular” e “correr”.

usos do FP e do PI no PB realizado por Rebello, embora a forma verbal “queria”, no PI, assemelhe-se ao valor de “gostaria” (FP), o “uso do verbo GOSTAR no FP pode marcar distância entre os interlocutores e estabelecer relações de poder entre eles. O verbo QUERER no PI pode encurtar essa distância e ser usado em solicitações polidas, mas menos formais” (REBELLO, 2008, p. 118). Conforme sugere o estudo de Rebello, supomos que também em nossos dados a opção por uma ou outra forma refletiria as percepções da distância entre os interlocutores, assim como as relações de poder entre eles, sendo, portanto, discursivamente distintas. Note-se que em (7.10), de fato, o falante busca uma maior aproximação ao adotar um tratamento informal, com o uso da segunda pessoa (“contigo”) e do pretérito imperfeito (“queria”).

Quanto ao exemplo (7.11), no espanhol, diferentemente do que ocorre no PB, além da forma *quería*, no PI, também é comum o uso do verbo *querer* no FP/condicional (*querría*), ou ainda no subjuntivo (*quisiera*).

O emprego do **modo subjuntivo** ocorreu apenas no espanhol, sendo a quarta subestratégia mais utilizada, com 5,13% de frequência. Predominou nas situações R2 (análises) e R9 (adiantamento), ou seja, situações em que o falante se dirigiu a alguém em posição de maior poder social e em que a distância era relativamente grande.

(7.12) *Mañana es la prueba y quisiera poder ver mis textos! (Q106R2)*

Como mencionamos acima, no espanhol há a possibilidade de alternar os usos do condicional, do pretérito imperfeito e do subjuntivo nas mesmas situações, porém ressaltamos que poderá haver diferença quanto ao grau de atenuação expressado por cada uma dessas formas e quanto à percepção de tal atenuação nas diferentes variantes do espanhol. Como ponderamos no capítulo 4, consideramos que, somente através de estudos empíricos específicos, seria possível investigar a percepção dessa alternância pelos falantes.

O uso da perífrase com **estar + gerúndio** foi pouco produtivo nas duas línguas com porcentagens de 2,78% e 1,92%, no PB e no ES-U, respectivamente. Quanto à ocorrência da estrutura **passiva**, houve apenas um caso no PB e nenhum no espanhol.

Com exceção do condicional, que teve maior uso tanto no PB quanto no ES-U, verificou-se que, embora as duas línguas disponibilizem aos usuários estruturas gramaticais

semelhantes (formas para impessoalizar, subjuntivo, pretérito imperfeito, construções com verbos leves, entre outros), o tipo de atenuante gramatical mais utilizado em cada uma diferiu sensivelmente. Por exemplo, enquanto no PB os informantes usaram quase que exclusivamente o “condicional” para expressar um distanciamento quanto a suas intenções reais, no ES-U, além do condicional, o pretérito perfeito e o subjuntivo também foram empregados com essa função. Além disso, no caso das formas impessoais, o tipo de relação de poder parece ter sido determinante para seu uso.

7.2 Resultados dos atenuantes lexicais e frasais (ALFs)

Na tabela seguinte, são apresentados os totais de ALFs produzidos por categoria, com as respectivas porcentagens. Tendo em vista que o objetivo inicial deste levantamento foi verificar se as duas línguas coincidiam quanto aos tipos de ALFs mais e menos utilizados, constatou-se uma grande semelhança intercultural quanto ao uso, de modo geral, da maioria das categorias, como evidencia a tabela (7.4) e o gráfico 7.2. Lembramos que, de modo geral, mantivemos a categorização do *CCSARP* para os atenuantes léxico-frasais. Porém, diferentemente do que se propõe no *CCSARP*, consideramos os minimizadores lexicais (diminutivos) como uma categoria de atenuação distinta das mitigações adverbiais.

Tabela 7.4 – Distribuição dos ALFs no PB e no ES-U.

ALFs	PB		ES-U	
	<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
1-Marcadores de polidez	213	62,65%	73	51,05%
2-Expressões de consulta	1	0,29%	0	0,00%
3-Mitigações adverbiais	64	18,82%	44	30,77%
4-Minimizadores lexicais	42	12,35%	23	16,08%
5-Expressões subjetivas de opinião	4	1,18%	0	0,00%
6-Expressão de improbabilidade	6	1,76%	2	1,40%
7-Fórmulas de assentimento	10	2,94%	1	0,70%
Soma vertical	340	100,00%	143	100,00%

Na sequência, a fim de facilitar a compreensão das análises posteriores, as tabelas 7.5 e 7.6, apresentam a distribuição dos ALFs nas 14 situações do *DCT*.

Gráfico 7.2 – Porcentagens dos ALFs no PB e no ES-U.

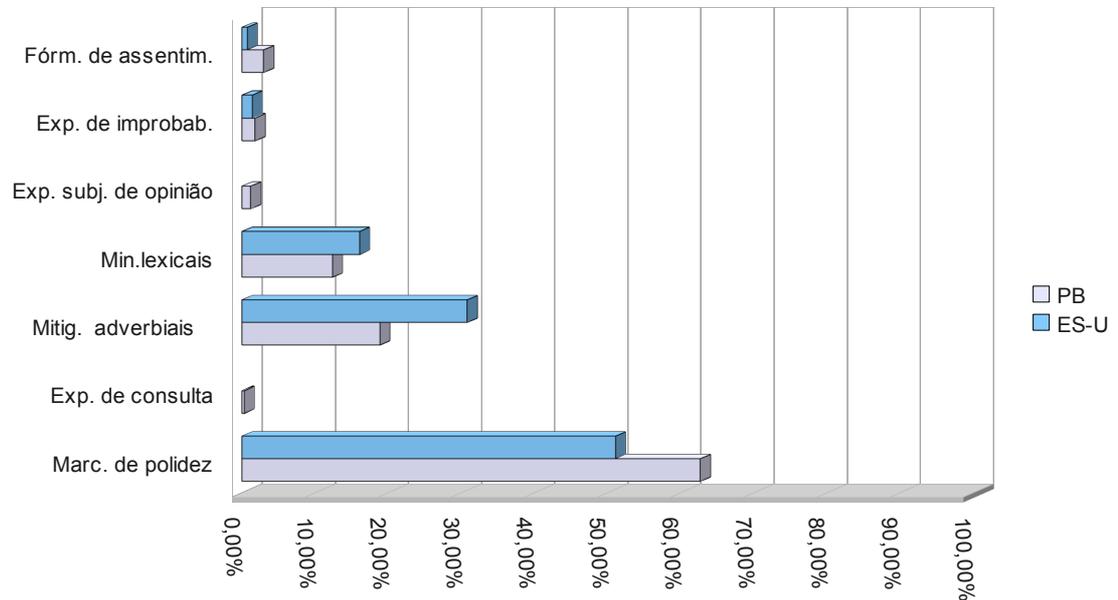


Tabela 7.5 – PB: distribuição dos ALFs nas 14 situações do DCT.

ALFs - PB	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14
1-Marc. de polidez	26	3	6	11	12	30	11	11	1	0	16	37	25	24
2-Exp. de consulta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
3-Mitig. adverbiais	9	0	0	0	0	0	0	0	1	0	12	15	3	24
4-Min.lexicais	4	0	0	0	0	0	0	7	2	2	9	5	2	11
5-Exp. subj. de opinião	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
6-Exp. de improbab.	0	3	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0
7-Fórm. de assentim.	1	2	0	1	1	0	0	5	0	0	0	0	0	0
Soma vert.	40	8	7	13	15	30	12	23	6	2	38	57	30	59

Tabela 7.6 – ES-U: distribuição dos ALFs nas 14 situações do DCT.

ALFs - ES-U	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14
1-Marc. de polidez	12	3	5	5	6	17	0	1	6	0	6	5	4	3
2-Exp. de consulta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3-Mitig. adverbiais	8	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6	0	1	28
4-Min.lexicais	4	0	0	0	0	0	1	2	0	1	8	0	0	7
5-Exp. subj. de opinião	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6-Exp. de improbab.	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0
7-Fórm. de assentim.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Soma vert.	24	3	6	5	6	17	1	3	8	1	20	6	5	38

7.2.1 Análise dos resultados dos ALFs

Diferentemente do observado nos AGs, nos ALFs as categorias mais utilizadas são as mesmas nas duas línguas, conforme o gráfico 7.2, em ordem decrescente: marcadores de polidez, mitigações adverbiais e minimizadores lexicais. Apesar desse consenso, nota-se que a frequência relativa desses atenuantes difere consideravelmente.

Marcadores de polidez. Como demonstra o gráfico 7.2, os marcadores de polidez, cujo representante mais cristalizado no PB e no espanhol é a expressão “por favor”, foram o recurso lexical mais empregado nas duas línguas como forma de atenuar o conteúdo proposicional do ato diretivo, com 62,65%, no PB, e 51,05%, no ES-U. O uso dessa subestratégia pelos brasileiros foi em torno de 10% superior e, com exceção da R10 (roupa), foi empregada em todas as situações. Além da R10, os uruguaios também não usaram marcadores de polidez na R7 (cigarro), ou seja, apenas em situações em que havia igualdade de poder entre os participantes (cf. tabelas 7.5 e 7.6). Tanto no PB quanto no ES-U, esses marcadores predominaram na abertura e no final do ato principal, sendo a ocorrência intermediária a forma não preferida.

- (7.13) Maria por favor, busca troco pra gente. (Q64R12)
- (7.14) Por favor, puede prestarme la lapicera un momento? (Q110R14)
- (7.15) Podemos por favor abaixar o volume da TV amor? (Q67R1)
- (7.16) Hija, ¿podrías por favor poner tus cosas en el cuarto? (Q104R4)
- (7.17) Amor! Traz pão na volta por favor?! (Q67R8)
- (7.18) Saque el auto por favor. (Q119R6)

Ainda quanto à expressão “por favor”, esta tem sido tradicionalmente considerada como um marcador de polidez negativa, que normalmente acompanha os atos impositivos, atenuando a imposição causada ao interlocutor. Entretanto, Bernal (2006), ao analisar conversações do espanhol peninsular, encontra outras funções para esse marcador discursivo, tais como: expressar protesto ou desagrado pelas ações ou enunciados dos outros; expressar solidariedade com o interlocutor; e reforçar o enunciado por meio de recursos prosódicos

(“por/faz favor” em tom alto e com irritação intensifica o ato de imposição, ao invés de atenuá-lo). Também em nossos dados encontramos usos de “por favor” e “faz favor” que parecem não atenuar as imposições:

(7.19) Oh Gisele, por favor né!! Olha a sujeira desta cozinha! (Q47R3)

(7.20) O rapaz! Aí não é lugar de estacionar. Então faz favor né? (Q70R6)

(7.21) Carmen siempre lo mismo! Por favor no hace dos días que estás en la empresa para que hagas estas cosas. (Q109R5)

Como evidenciam os exemplos (7.19) e (7.20), a combinação da fórmula rotineira de polidez “por/faz favor” com o marcador discursivo “né”, no PB, ao contrário de atenuar, acaba por produzir um agravamento da imposição. No ES-U, em (7.21), também tem-se um uso de “por favor” que não parece marcar a polidez negativa, já que antecede uma reprovação feita pelo chefe ao atraso da secretária no cumprimento de uma tarefa. Conforme os exemplos anteriores, observa-se que o emprego “não polido” de “por favor” ocorreu apenas nas situações do tipo CR, ou seja, quando o pedido/ordem implicava também alguma reprovação sobre algum comportamento do destinatário. Desse modo, os usos anteriores sugerem que a expressão “por favor”, além de fórmula de polidez, também pode funcionar como marcador discursivo para diferentes estratégias pragmáticas, como: expressar desagrado, desaprovação e impaciência. Como não é possível determinarmos a intenção exata com que os marcadores foram usados em cada caso, vamos supor que qualquer um desses três valores, ou os três, seriam possíveis.

Mitigações adverbiais. Este foi o segundo tipo de atenuação lexical mais empregado, com 18,82%, no PB, e 30,77%, no ES-U. A situação com maior uso, nas duas línguas, foi a R14 (caneta). Mas a frequência também foi elevada na R12 (troco), R11 (ingredientes) e R1 (TV), no PB; e R11 e R1, no ES-U. Como os contextos de ocorrência das mitigações adverbiais foram bastante variados, não foi possível estabelecer relações com as variáveis P e D, pois ocorrem em praticamente todas as possibilidades para essas variáveis (=P, +P, -D, +D). Sendo assim, a presença das mitigações adverbiais parece relacionar-se muito mais com o tipo de ação denotada no pedido/ordem, predominando naquelas situações em que a ação solicitada é passível de ser modalizada com formas adverbiais como “rápido”, como “ir” em

(7.22), ou “um pouco” \ *un poco*, como *bajar* em (7.23).

(7.22) Maria, você pode ir ali no posto rapidinho trocar esta nota? (Q26R12)

(7.23) Bajá un poco el volumen o apagá la tele ... (Q74R1)

No caso do verbo “emprestar” \ *prestar*, empregado com frequência na R14 (caneta), os dois tipos de modalização são possíveis: *Te animás a prestarme la lapicera un poquito ...* (Q74R14) \ “Moça será que poderia emprestar sua caneta rapidinho” (Q7R14). Neste último caso, também é comum o uso sintagmas adverbiais, como “um segundo”, “um minutinho”, “um momento”, etc., com as respectivas formas no espanhol. Além disso, verbos como “ir” são frequentemente acompanhados por advérbios de localização, como “aqui”, “ali” e “perto” (*aquí, ahí e cerca*, no espanhol), que, ao indicar que o ato solicitado não tomará muito tempo do interlocutor, também funcionam como atenuantes do conteúdo proposicional.

Minimizadores lexicais. Esta categoria, a terceira mais utilizada — com 12,35% de frequência, no PB, e 16,8%, no ES-U — relaciona-se com a anterior, uma vez que os sufixos diminutivos, em nossos dados, são usados com função similar ao das mitigações adverbiais, ou seja, para minimizar a imposição. Embora, como indica Márquez-Reiter (2000, p. 137), o principal propósito dos diminutivos é expressar a ideia de “pequeno” ou “pouco”, eles também podem ser usados para demonstrar emoções como ternura e até mesmo desprezo. Segundo esta autora, os diminutivos mitigam a força do enunciado na medida em que são interpretados como sinal de cordialidade, estando associados com o pertencimento ao grupo e usados em contextos em que a cooperação do ouvinte é esperada. Referindo-se ao espanhol uruguaio, Márquez-Reiter argumenta que os diminutivos são vistos como um sinal de solidariedade, marcando a polidez positiva. De fato, em nossos dados, o uso dos sufixos diminutivos foi mais expressivo nas situações em que havia proximidade entre os participantes (-D), sugerindo uma relação entre o uso desse modificador interno e a polidez positiva. Porém, no PB, além de predominar na R14 (caneta), também aparece na R9 (adiantamento) e R13 (farmácia), situações em que há distância social (+D, ±D), como se vê em (7.24).

(7.24) ... estou precisando de 2 minutinhos de muita importância para mim. (Q35R9)

Desta forma, supomos que, quando associados a um mitigador adverbial, os sufixos diminutivos, ou minimizadores lexicais, também projetam polidez negativa, na medida em que pretendem sinalizar que o custo do interlocutor em termos de tempo (7.24) e/ou esforço (7.22) será mínimo⁵⁸. Percebe-se que, muitas vezes, há uma combinação ou sobreposição de mitigação adverbial e minimizador lexical, como ocorre em “rapidinho”, no exemplo (7.22). Nesses casos, o efeito minimizador do advérbio torna-se ainda mais acentuado pelo acréscimo do sufixo diminutivo (“um segundinho” \ *un segundito*; “rapidinho” \ *rapidito, un cachito*, etc.). Comparemos os seguintes exemplos hipotéticos:

(7.25) Vai lá na mercearia rápido.

(7.26) Vai ali na mercearia rápido.

(7.27) Vai ali na mercearia rapidinho.

A combinação “lá” e “rápido”, em (7.25), não produz qualquer atenuação sobre o que se pretende que o destinatário faça (“ir à mercearia”), já que o advérbio “lá” implica maior distância e fica incompatível com a característica de ser “rápido”, representando maior custo para o ouvinte. Por outro lado, a combinação de “ali” e “rápido”, em (7.26), torna o ato diretivo menos impositivo, indicando que o custo do ouvinte será pequeno, já que a distância é curta (“ali”) e poderá ser percorrida rapidamente, sem grandes esforços. Por fim, o acréscimo do sufixo diminutivo, em (7.27), resulta em um efeito atenuante ainda maior.

As **expressões de consulta** (“O que acha?” (Q04R11)) e as **expressões subjetivas de opinião** (“Carmem acho que você atrasou a lista de preços que eu te pedi” (Q28R5)) ocorreram somente no PB, com porcentagens insignificantes.

As **expressões de improbabilidade** também apresentaram frequências irrelevantes estatisticamente, não chegando à 2% nas duas línguas (Carmem, por um acaso aquela listagem que lhe pedi há uma semana já está pronta? (Q19R5); *Vengo a ver si cabe la posibilidad de hacer un vale* (Q120R9).

Já o uso de **fórmulas de assentimento**, embora com frequências baixas, foi quatro vezes maior no PB (2,94%). Enquanto no PB aparecem formas como “tá bom?”, “tá?”, “ok?”

⁵⁸ Essa suposição ajusta-se à sistematização de Kerbrat-Orecchioni (2006, p.88), em que os “minimizadores” estão entre os procedimentos que expressam polidez negativa, posto que sua função é parecer reduzir a ameaça do *FTA*.

e “né” com essa função, com predomínio na R8 (“Amorzinho traz os pães, tá?!” (Q39R8)), no espanhol usou-se apenas a forma *¿dale?* com a única ocorrência na R12 (*María, anda hasta la estación y cambiame esto. ¿Dale?* (Q94R12)).

7.3 Resultados das modificações externas

Como mostra a tabela seguinte, as mitigações externas mais frequentes no PB e no ES-U foram: as justificativas, os desarmadores e os agradecimentos.

Tabela 7.7 – Porcentagens das estratégias de modificação externas no PB e no ES-U.

Modificadores externos	PB		ES-U	
	<i>n.</i>	%	<i>n.</i>	%
Mitigadores				
Justificativas	357	63,19%	284	56,35%
Preparadores	28	4,96%	15	2,98%
Desarmadores	75	13,27%	107	21,23%
Obtenção de comprometimento prévio	17	3,01%	9	1,79%
Promessa de recompensa	19	3,36%	8	1,59%
Minimizadores	18	3,19%	12	2,38%
*Agradecimentos antecipados ⁵⁹	38	6,73%	62	12,30%
*Conciliadores	13	2,30%	7	1,39%
Total	565	100,00%	504	100,00%
Agravadores				
*Expressão de insatisfação	1	0,74%	6	6,52%
Insultos	0	0,00%	0	0,00%
Ameaças	31	22,79%	19	20,65%
Moralizações	3	2,21%	1	1,09%
*Reprovações	75	55,15%	43	46,74%
*Responsabilizações	26	19,12%	23	25,00%
Total	136	100,00%	92	100,00%

As tabelas seguintes trazem as frequências dos modificadores externos para cada uma das 14 situações do *DCT*.

⁵⁹ Os asteriscos indicam as categorias que incluímos em nosso estudo e que não constam da categorização proposta no *CCSARP*.

Tabela 7.8 – PB: distribuição dos modificadores externos por situação.

Mitigadores ext. PB	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.
Justificativas	42	32	21	6	9	54	16	10	50	39	12	8	46	12	357
Preparadores	0	2	0	1	7	1	0	1	6	2	5	0	3	0	28
Desarmadores	1	1	3	0	1	9	2	1	20	0	11	1	11	14	75
Obtenção de compr.	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	8	7	1	0	17
Promessa de recom.	0	0	0	0	0	0	0	3	0	1	15	0	0	0	19
Minimizadores	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	4	0	2	3	18
*Agradecimentos	5	1	1	0	3	2	0	5	3	1	1	4	6	6	38
*Conciliadores	2	1	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13
Total	50	37	25	7	30	66	18	29	80	43	56	20	69	35	565
Agravadores ext. PB															
Expr.de insatisfação	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Insultos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ameaças	0	0	2	0	2	21	4	0	0	1	1	0	0	0	31
Moralizações	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Reprovações	0	1	20	33	13	2	6	0	0	0	0	0	0	0	75
Responsabilizações	0	1	20	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26
Total	1	2	44	35	19	23	10	0	0	1	1	0	0	0	136

Tabela 7.9 – ES-U: distribuição dos modificadores externos por situação.

Mitigadores ext. ES-U	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.
Justificativas	28	25	15	6	7	40	23	0	38	35	16	3	31	17	284
Preparadores	0	1	0	0	1	2	0	0	9	0	1	1	0	0	15
Desarmadores	2	3	0	0	0	9	9	0	37	0	7	0	16	24	107
Obtenção de compr.	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	4	2	0	1	9
Promessa de recomp.	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	6	0	0	0	8
Minimizadores	0	0	0	0	0	1	0	2	1	1	4	0	0	3	12
*Agradecimentos	7	1	3	2	5	6	4	5	3	0	1	6	5	14	62
*Harmonizadores	0	0	1	0	3	0	0	1	0	0	1	1	0	0	7
Total	37	30	19	10	16	58	36	10	88	36	40	13	52	59	504
Agravadores ext. ES-U															
Expr. de insatisfação	0	0	5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
Insultos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ameaças	0	0	3	2	5	6	2	0	0	0	1	0	0	0	19
Moralizações	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
*Reprovações	2	2	14	14	7	0	4	0	0	0	0	0	0	0	43
*Responsabilizações	0	0	21	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23
Total	2	2	44	16	14	6	7	0	0	0	1	0	0	0	92

7.3.1 Análise dos resultados das modificações externas

As **justificativas** foram a estratégia mais utilizada tanto no PB (63,19%) quanto no ES-U (56,35%), com as maiores frequências na R6 (carro) e na R9 (ingredientes), situações em que há distância social entre os interlocutores. O grande número de justificativas na R6 provavelmente é devido ao fato de que, antes de solicitar que o motorista retire o carro do local em que estacionou, o/a policial prefacia o ato explicando a razão, ou seja, que não é permitido estacionar naquele lugar. Já na R9, o pedido de vale antes da data prevista parece demandar uma série de manobras por parte do falante, entre elas a justificativa.

(7.28) Chefe, desculpa incomodar mas tô precisando pedir algo. Sei que hoje ainda é dia 15, mas preciso muito do vale. Não paguei minha faculdade ainda e não queria deixar os dias passarem para pagar mais juros. Tem como só este mês adiantar o vale agora? (Q37R9)

(7.29) Me da mucha vergüenza pero tuve un problema estos días y necesitaría un vale antes de la fecha. (Q127R9)

Observa-se que o enunciado de (7.28) reúne várias estratégias externas ao ato principal, que se sobrepõem, acentuando o efeito mitigador sobre o ouvinte potencial: **desarmador** (Chefe, desculpa incomodar) + **preparador** (tô precisando pedir algo) + **desarmador** (Sei que hoje ainda é dia 15) + **justificativa** (preciso muito do vale. Não paguei minha faculdade ainda e não queria deixar os dias passarem para pagar mais juros) + **ato principal** (Tem como só este mês adiantar o vale agora?). Porém, como explicamos em outros momentos, devido à metodologia adotada, trataremos cada uma dessas estratégias separadamente. No entanto, ao final deste capítulo, consideraremos o aspecto da sobreposição de procedimentos e estratégias (de atenuação) ao analisarmos as frequências gerais de atenuações para cada situação do *DCT*.

A grande frequência das justificativas em nossos dados parece reforçar o argumento de Márquez-Reiter (2000. p. 129) de que dar e pedir justificativas orienta-se tanto para a polidez positiva (supondo cooperação entre os interlocutores) quanto para a polidez negativa (mostrando consideração pelo interlocutor).

Os **desarmadores**, tal qual conceituados no capítulo 4 (seção 4.2.3.1), foram a segunda categoria de modificadores externos mais empregada nas duas línguas.

Uma análise mais detalhada do uso daqueles marcadores que definimos como “desarmadores formais” revelou diferenças significativas entre o PB e o ES-U. Conforme as tabelas 7.10 e 7.11, o emprego de tais desarmadores pelos informantes uruguaios foi bastante superior ao brasileiro⁶⁰. Porém, além das diferenças quantitativas, houve variação segundo o tipo de subestratégia preferido em cada língua.

Tabela 7.10 – Distribuição dos desarmadores formais por situação – PB.

Desarmadores -PB	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.	%
(Com) licença	0	0	0	0	0	4	1	0	9	0	0	0	0	9	23	56,10%
Desculpe/a	0	0	2	0	0	1	1	0	4	0	0	0	9	1	18	43,90%
Perdão	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00%
Total	0	0	2	0	0	5	2	0	13	0	0	0	9	10	41	100,00%

Tabela 7.11 – Distribuição dos desarmadores formais por situação – ES-U.

Desarmadores -ES-U	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	Tot.	%
Permiso	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	2,33%
Disculpe/á	0	2	0	0	0	7	8	0	15	0	0	0	16	25	73	84,88%
Perdone/á	0	1	0	0	0	1	4	0	1	0	0	0	2	2	11	12,79%
Total	0	3	0	0	0	8	12	0	18	0	0	0	18	27	86	100,00%

O marcador preferido dos brasileiros foi “(com) licença” (56%), enquanto no espanhol houve apenas duas ocorrências de *permiso* (2,33%), que é a forma semanticamente equivalente à “(com) licença”. No PB os pedidos de licença ocorreram sobretudo na R9 (adiantamento) e na R14 (caneta), mas também na R6 (carro) e na R7 (cigarro). São todas situações em que há distância social entre os participantes. Porém, em todas elas, o falante aproxima-se espacialmente do destinatário, o que nos permite supor que tais marcadores estariam mais voltados a reparar a incursão ao território espacial em que o ouvinte se encontra, contribuindo para aumentar sua receptividade ao pedido subsequente. No caso da R7, além do território espacial, também entraria em jogo alguma consideração pelo território volitivo do ouvinte, por seu desejo de fumar no local em que se encontra, ainda que seja

⁶⁰ Tal diferença torna-se ainda mais expressiva se considerarmos que o número de informantes brasileiros é maior (72) do que o número de uruguaios (56).

proibido.

Quanto à “desculpe/a”, segundo marcador mais utilizado no PB (43,90%), também predominou nas situações em que havia distância social (+, ±D) entre os interlocutores (R6, R7, R9, R13 e R14), com maior frequência na R13. Nesses casos, o pedido de desculpa parece prestar-se a reparar, de antemão, e mais especificamente, a intrusão no território volitivo dos interlocutores: na R6 (carro), a vontade escolher onde estacionar o carro; na R7 (cigarro), vontade de fumar; R9 (adiantamento), vontade de não ser importunado; R13 (farmácia), vontade de seguir o trajeto previamente estabelecido; R14 (caneta), vontade de conservar determinado objeto. Entretanto, nas situações R6 e R9 poderia haver também uma combinação da consideração temporal, já que são situações em que o atendimento à solicitação implica também em um certo gasto de tempo do ouvinte.

Os uruguaios, por outro lado, preferiram os pedidos de “desculpa” (84,88%), com maior frequência na R14 (caneta), seguida da R13 (farmácia), R9 (adiantamento), R7 (cigarro), R6 (carro) e R2 (análises), respectivamente. Recordemos que os brasileiros preferiram os pedidos de “licença” na R14 e na R9, havendo, portanto, uma clara variação intercultural no uso desses marcadores formais, dados os mesmos contextos. O segundo desarmador formal mais empregado no espanhol foi a variante do pedido de desculpa *perdone/á*, com 12,79%, alternando com *desculpe/á* nas mesmas situações.

Resumindo o exposto, dados os mesmos contextos, houve diferenças no uso de “(com) licença” e *permiso* nas duas línguas, pois enquanto os brasileiros preferiram pedir “licença” para realizar o *FTA*, os informantes uruguaios empregaram, quase que exclusivamente, as formas que remetem a um pedido de desculpa, que antecedem e antecipam o *FTA*. Sendo assim, embora sejam semanticamente equivalentes, parece que os marcadores “(com) licença” e *permiso* possuem valores pragmáticos distintos nas duas culturas, pelo menos é o que sugere o conjunto de dados produzidos pelos participantes da pesquisa⁶¹.

Por fim, considerando os desarmadores de forma geral, não apenas os marcadores formais, o fato de a ocorrência dessa estratégia ter sido em torno de 7% maior no *corpus* uruaio (cf. tabela 7.7) nos leva a supor que haveria uma maior preocupação, por parte dos participantes uruguaios, em não invadir os diferentes espaços territoriais dos interlocutores,

⁶¹ Pensando no ensino do português ou do espanhol como LE, ainda que este não seja o foco da nossa proposta, diríamos que não basta que se ensine ao aprendiz que *permiso*, em espanhol, equivale semanticamente à “(com) licença”, no português, ou vice-versa, posto que, como vimos, o uso ou o valor pragmático desses marcadores formais pode não coincidir em certos contextos nas duas línguas.

logo, maior polidez negativa, nos termos de Brown e Levinson (1987). Além disso, consideramos que o maior uso desse tipo de estratégia também pode ser indicativo de uma menor pressuposição (ou maior pessimismo) de que o destinatário atenderá o ato que será solicitado, o que também constituiria uma forma de ser negativamente polido.

O uso dos desarmadores predominou na R9 (adiantamento), na R14 (caneta), na R13 (farmácia) e na R6 (carro) nas duas línguas (cf. tabelas 7.8 e 7.9), sugerindo que seria favorecido pela existência de distância social, independentemente do tipo de relação de poder existente entre os interlocutores. Entretanto, na R11 (ingredientes), situação em que não há distância social entre os participantes, também houve um número considerável de desarmadores. Consideramos que isso pode ser devido à informação fornecida no questionário de que o destinatário está ocupado e não gosta de fazer o tipo de serviço que lhe será solicitado pelos pais.

Agradecimentos antecipados. O termo “antecipados”, como explicou-se no capítulo 4, refere-se ao fato de que os agradecimentos presentes em nossos dados funcionam como atos diretivos, ocorrendo ao final dos pedidos/ordens, sem que o falante tenha recebido uma resposta ou ação afirmativa do ouvinte. Esse modificador foi o terceiro mais usado no PB e no ES-U, porém sua frequência no ES-U foi praticamente o dobro da frequência no PB. De acordo com a discussão feita no capítulo 4 (seção 4.2.3.1), o número mais expressivo de agradecimentos antecipados no *corpus* espanhol revelaria uma menor pressuposição, de *F*, de cooperação por parte de *O*. A hipótese da “manipulação da pressuposição” é reforçada pelo fato de que os agradecimentos aparecem na grande maioria dos contextos do *DCT*, não sendo possível estabelecer relações com as variáveis P e D, o tipo de pedido, ou com o grau de imposição.

A análise intralinguística também demonstrou haver uma variação considerável no emprego dos agradecimentos por homens e mulheres, no português. Enquanto tal estratégia chegou à 8,45% do uso feminino, o uso masculino ficou em 3,81%. Já no espanhol houve mais homogeneidade, com o uso dos agradecimentos pelos dois gêneros ficando em torno de 12% (cf. apêndice 2, tabelas 2.1 e 2.2). Dessa forma, supomos que o grau de pressuposição quanto ao atendimento, ou não, do ato solicitado também está sujeito à variação tanto intercultural quanto intracultural, considerando o caso brasileiro.

Os preparadores, estratégias usadas pelos falantes para preparar o interlocutor para o pedido que será feito, foram o quarto tipo de modificador mais utilizado nas duas línguas, porém os brasileiros usaram tal estratégia em um maior número de situações e os uruguaios a usaram mais na R9 (adiantamento). A **obtenção de comprometimento prévio**, por outro lado, foi pouco produtiva nas duas variantes, com maior frequência na R11 (ingredientes) e com porcentagem de uso levemente superior no PB (cf. tabelas 7.7, 7.8 e 7.9).

Promessa de recompensa. Nesse tipo de ato de apoio, a recompensa prometida será dada ao ouvinte após a realização do pedido, como nos exemplos apresentados no capítulo 4, que repetimos aqui: “Prometo que faço sua sobremesa preferida!” (Q47R11) ou *Si vas te quedás con el vuelto!* (Q106R11). Embora com frequência pequena, o emprego de promessas de recompensa também foi levemente superior no PB, sendo usadas exclusivamente nos contextos em que há intimidade entre os participantes (PB: R8, R10 e R11; ES-U: R8 e R11) e em que o pedido ou ordem é do tipo SR, como pode-se observar nas tabelas apresentadas no início desta seção.

Os **minimizadores** também foram pouco produtivos nas duas línguas, com maior frequência na R8 (pão) e R11 (ingredientes), ou seja, nos contextos de proximidade e o pedido sendo SR.

Por fim, os **conciliadores**. Com frequências igualmente baixas, tais atos de apoio foram usados, principalmente, na R5, situação em que o falante está em posição de maior poder e em que a relação entre chefe e funcionária é relativamente informal ($\pm D$).

(7.30) Carmem está acontecendo alguma coisa? está tudo bem? Eu necessito do relatório que pedi (Q68R5)

(7.31) ... ¿no podés ir a buscar algo al almacén? Si no podés, dejá que lo hago yo... (Q124R11)

Nos exemplos anteriores, o falante oferece solidariedade à interlocutora por meio de estratégias de polidez positiva, como é o caso de expressar preocupação com o outro (“está tudo bem?”) e oferecer ajuda diante de uma possível dificuldade (*dejá que lo hago yo*). Porém, no nível discursivo, à medida em que deixam maior espaço para a negociação quanto à obrigatoriedade do interlocutor realizar a ação, consideramos que tais estratégias também poderiam expressar polidez negativa.

7.3.1 Unidades agravadoras

Embora os procedimentos que agravam a força dos atos diretivos não sejam o principal foco do nosso estudo, fizemos um controle paralelo a fim de verificar se havia alguma relação entre esse tipo de modificador externo e os pedidos CR. De fato, os agravadores foram utilizados quase que exclusivamente nas situações em que os pedidos implicavam alguma reprovação sobre determinado comportamento do destinatário (R1-R7, cf. tabelas 7.8 e 7.9).

Entre os atos agravadores, as **reprovações** exibiram as frequências mais altas, conforme a tabela 7.7. Nesse tipo de modificador, o falante reprova ou desaprova determinado comportamento do interlocutor. Não encontramos exemplos dessa categoria de modificador na bibliografia consultada sobre o tema e, como só aparece nos pedidos e ordens do tipo CR, de acordo com os fatores contextuais internos especificados no capítulo 5, é provável que seu aparecimento em nossos dados tenha sido favorecido pelo tipo de pedido. Sendo assim, as reprovações predominaram na R3 (cozinha), R4 (mochila), R5 (lista) e R7 (cigarro), ou seja, todas situações do tipo CR.

O terceiro agravador mais utilizado no PB, e segundo no ES-U, foram as **responsabilizações**, com predomínio na R3 (cozinha). As **ameaças**, por outro lado, foram o segundo agravador mais empregado no PB e o terceiro no ES-U, predominando na R6 (carro), nas duas línguas. Enquanto os insultos explícitos foram inexistentes em nossos dados, tanto a **expressão de insatisfação** quanto as **moralizações** foram os agravadores com as menores frequências.

7.4 Atenuações e fatores contextuais

Até aqui, analisamos a ocorrência das subestratégias relativas a cada tipo de modificador, interno e externo, de forma mais ou menos independente. Esse procedimento nos permitiu esboçar um panorama dos tipos de atenuadores linguísticos utilizados no PB e no ES-U, assim como dos contextos que favorecem sua utilização nas duas línguas. Com esse estudo mais minucioso, foi possível verificar certos padrões de uso próprios de cada variante linguístico-cultural. Para citar um exemplo, constatou-se que, embora os “desarmadores” tenham tido alta frequência tanto no PB quanto no ES-U, há diferenças consideráveis quanto

ao tipo de desarmador formal utilizado nos mesmos contextos nas duas línguas.

Feito esse estudo mais detalhado, nesta terceira parte pretende-se apresentar uma visão geral das frequências das atenuações nas 14 situações do *DCT*. Dessa forma, o gráfico 7.3 reúne as frequências totais das atenuações (AGs + ALFs + Modificadores externos) para cada situação. A fim de facilitar a comparação entre o uso de atenuantes e o grau de diretividade dos enunciados de cada situação, retomamos abaixo o gráfico 6.3, apresentado no capítulo anterior.

Gráfico 7.3 – Soma das frequências das atenuações internas e externas por situação.

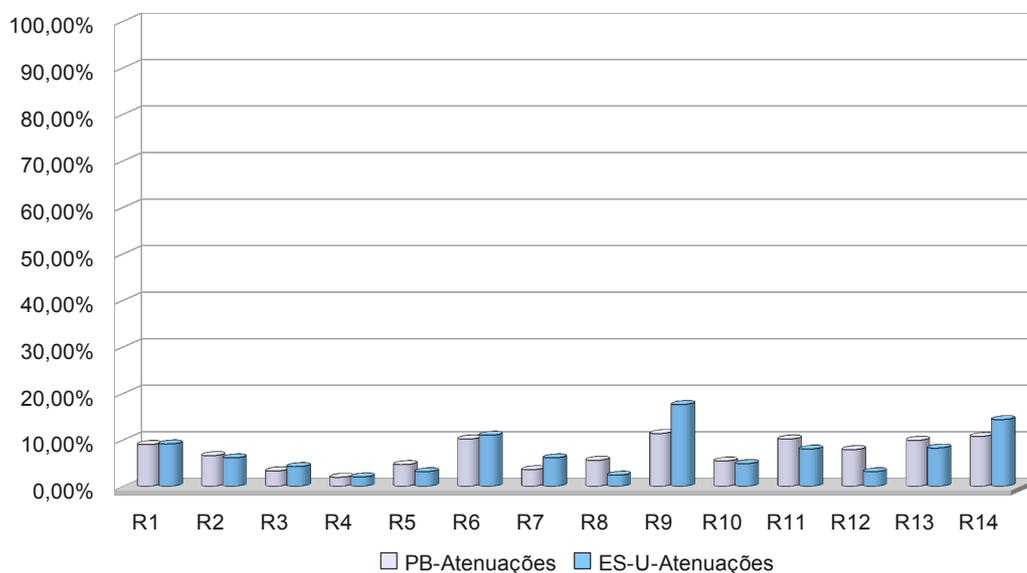
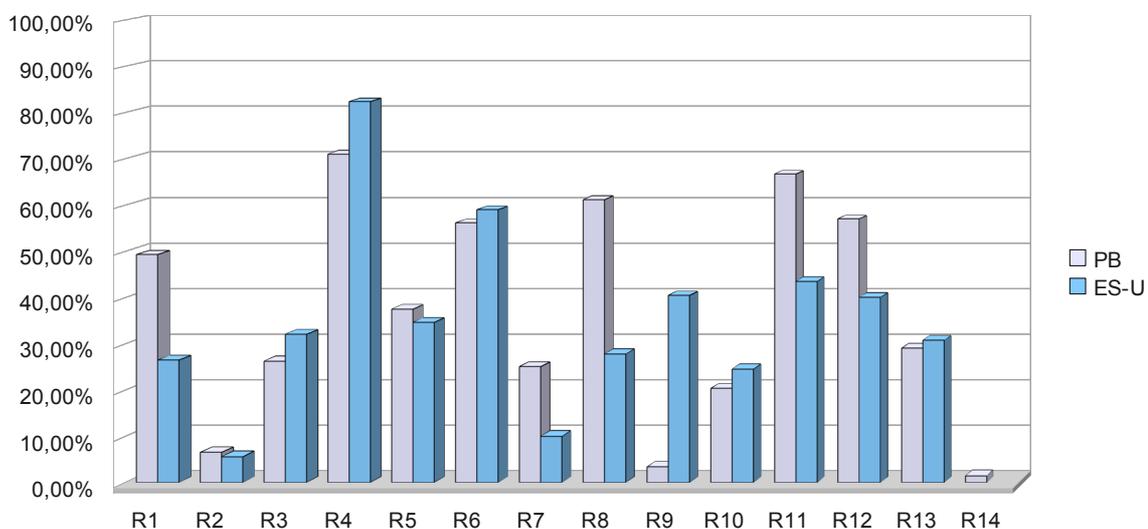


Gráfico 6.3 – Porcentagem de estratégias diretas por situação no PB e no ES-U.



Ao considerarmos o total de estratégias por situação, objetivamos identificar os fatores que podem ter contribuído para o maior ou menor uso das estratégias de atenuação em cada contexto, assim como incluir o aspecto da combinação dos diferentes tipos de atenuações, que até o momento haviam sido tratados separadamente. Outro fator a ser considerado é a relação entre o maior/menor uso de atenuantes e o grau de diretividade.

7.4.1 A influência do tipo de pedido: CR x SR

Tendo em vista a distinção feita no capítulo 5 entre pedidos CR e SR, nossa hipótese inicial era a de que os pedidos CR ameaçariam mais as imagens dos interlocutores e, por isso, demandariam mais trabalho de face. Considerando o uso dos modificadores (atenuantes) dos pedidos e das ordens, verificou-se que nem sempre é assim. De modo geral, os pedidos/ordens CR (R1-R7) foram os que tiveram a menor concentração de atenuantes, como ilustra o gráfico 7.3. O total de atenuações nos pedidos SR (R8-R14) chega a ser 21,8% maior, no PB, e 16,8% maior, no espanhol. Porém, houve duas situações CR que tiveram mais atenuantes (R1 e R6) que sua contra parte SR (R8 e R13), tanto no PB quanto no ES-U. Quanto à R1 (TV), uma explicação possível seria a avaliação pelos informantes de que o grau de imposição, ao pedir que o cônjuge abaixe o volume da TV, é, de fato, maior do que pedir que ele traga pão. Embora possa haver uma reprovação pelo volume exageradamente alto, é o cuidado com as necessidades da imagem negativa de *O* que prevalece, a fim de manter a harmonia conjugal, e garantir a noite de sono. Já no caso da R6 (carro), o maior número de atenuantes poderia estar relacionado ao fato de que esta foi uma das situações com alto grau de diretividade nas duas línguas, conforme o gráfico 6.3. Ou seja, o papel social do/a policial lhe permite solicitar diretamente que o motorista retire seu veículo do local. Entretanto, mesmo estando em seu direito, o falante repara a imposição à imagem negativa de *O* por meio de uma série de fórmulas de polidez e também de justificativas, de acordo com as normas sociais estabelecidas.

Comparando-se a R2-CR (análises) e a R9-SR (adiantamento) — ambas situações em que *F* está em posição de menor poder social e a distância social relativa entre *F* e *O* é mais ou menos grande ($\pm D$), mas que diferem quanto ao tipo de pedido — percebe-se uma frequência maior de atenuações na R9, que é muito mais expressiva no ES-U. Ao tratarmos dos pedidos/ordens diretos, no capítulo 6, estranhamos o fato de que os uruguaios haviam sido

disparadamente mais diretos que os brasileiros na R9, principalmente porque o falante (estagiário) está em posição hierárquica inferior e há distância social entre ele e o ouvinte (chefe). Tal resultado contrariava a suposição da teoria da polidez, comprovada nos dados do PB, segundo a qual a diretividade é favorecida, entre outros aspectos, pela proximidade social entre os interlocutores (-D), pela igualdade de poder, ou quando o falante está em posição de maior poder. Dado esse resultado inesperado para o espanhol, levantamos a hipótese de que a maior diretividade na R9 seria compensada com uma série de estratégias atenuadoras. De fato, como demonstra o gráfico 7.3, a R9 foi a situação em que os uruguaios usaram mais atenuações com 17,56%, enquanto os brasileiros empregaram 11,33%.

Considerando-se apenas os pedidos\ordens do tipo SR, verifica-se que foi onde houve maior variação entre as duas culturas, conforme detalharemos na próxima seção.

7.4.2 Variação intercultural

Ainda de acordo com o gráfico 7.3, os **brasileiros** atenuaram de forma mais expressiva que os uruguaios na R8 (pão), R11 (ingredientes) e R12 (troco). São todas situações em que há proximidade entre os interlocutores, com R8 e R11 sendo entre familiares. Ao compararmos esses dados com o gráfico 6.3, encontramos uma correlação positiva entre o grau de diretividade e as atenuações usadas pelos informantes, ou seja, as situações com maior número de enunciados diretos são também as situações em que os informantes brasileiros empregaram mais estratégias de atenuação. Tais resultados sugerem que, no PB, a maior diretividade nos contextos do âmbito privado, ou de maior proximidade, tende a ser compensada com o uso de uma série de estratégias de atenuação e\ou reparação. Uma exceção foi a R1, em que embora o PB tenha sido mais direto, a frequência de atenuações foi praticamente a mesma no PB e no ES-U.

Os **uruguaios**, por outro lado, empregaram mais procedimentos atenuantes e\ou reparadores nas situações R7 (cigarro), R9 (adiantamento) e R14 (caneta). Diferentemente do PB, são todas situações da esfera pública, em que há distância social entre os interlocutores. Apenas na R9 é possível relacionar o maior número de atenuações à maior diretividade. Na R7, o ES-U foi mais convencionalmente indireto que o PB e na R14 a indiretividade convencional predominou nas duas línguas (cf. gráfico 6.4, cap. 6). Em outras palavras, os uruguaios só combinaram +diretividade e +atenuações quando, além de haver distância social,

F estava em posição de menor poder social que *O* (R9). Porém, nas situações em que, apesar da distância, havia igualdade de poder, preferiu-se combinar a indiretividade convencional e atenuações (R7 e R14). Nos contextos em que havia proximidade entre os participantes (R8, R11 e R12), os falantes uruguaios também preferiram utilizar a indiretividade convencional, porém recorreram menos às atenuações internas e externas ao ato principal.

Síntese do capítulo e considerações finais

Resumimos, a seguir, os principais resultados para o uso dos procedimentos modificadores dos atos diretivos no PB e no ES-U.

Atenuantes gramaticais

- Embora as duas línguas disponibilizem aos usuários estruturas gramaticais semelhantes, o tipo de atenuante gramatical mais utilizado em cada uma diferiu sensivelmente. No PB, por exemplo, para a expressão do distanciamento quanto às verdadeiras intenções de *F* usou-se predominantemente o “condicional”. Já no ES-U, além do “condicional”, também usou-se o pretérito imperfeito e o subjuntivo, para a mesma função.
- No que se refere ao uso das formas impessoais, o tipo de relação de poder parece ter sido determinante, com os uruguaios impessoalizando mais na R7 (cigarro) (=P) e os brasileiros na R6 (carro) (+P).
- Destacamos o uso das construções com verbos leves, predominantes no PB, como procedimento de atenuação dos atos impositivos, posto que não encontramos na literatura qualquer referência a este tipo de procedimento pelo viés da polidez linguística. Esse tipo de construção predominou nas situações de proximidade \ familiaridade entre os participantes.

Atenuantes léxico-frasais

- As categorias mais utilizadas são as mesmas nas duas línguas: “marcadores de polidez”, “mitigações adverbiais” e “minimizadores lexicais”. Porém há diferenças quanto à frequência relativa desses atenuantes, com maior uso dos “marcadores de polidez” no PB e das “mitigações adverbiais” e “minimizadores lexicais”, no ES-U.

Modificadores externos

- As “justificativas”, os “desarmadores” e os “agradecimentos” foram as atenuações externas mais utilizadas nas duas línguas.
- As “justificativas” predominaram na R6 (carro) e R9 (adiantamento), situações em que havia distância social (+D).
- Quanto aos “desarmadores”, também predominaram nas situações (+D), com diferenças significativas no uso dos “desarmadores formais” no PB e no ES-U, predominando no *corpus* uruguaio. Além das diferenças quantitativas, também houve variação segundo o tipo de subestratégia preferido em cada língua, de acordo com os contextos específicos.
- Os “agradecimentos antecipados” tiveram uso em torno de 50% maior no ES-U. Não foi possível estabelecer relações entre o uso desse tipo de agradecimento e as variáveis (P, D e tipo de pedido), uma vez que aparecem na maioria dos contextos do *DCT*. Supomos que o uso desse modificador estaria relacionado à menor pressuposição de *F* quanto à cooperação de *O*.

Atenuações e fatores contextuais

Ao considerarmos a relação entre as diferentes estratégias de atenuação e os fatores contextuais incluídos no *DCT*, surgiram algumas evidências mais gerais, sobretudo quanto às diferenças no uso das estratégias linguísticas de polidez nas duas culturas.

- Contrariando nossas expectativas, os pedidos/ordens do tipo CR foram os que tiveram a menor frequência de atenuantes nas duas línguas.
- **PB** – atenuou-se mais nas situações em que havia proximidade entre os participantes, principalmente entre familiares (-D), R8 (pão), R11 (ingredientes) e R12 (troco). Verificou-se uma correlação, nessas situações, entre o grau de diretividade e as atenuações usadas pelos informantes: +diretividade → +atenuações. Tais resultados sugerem que a maior diretividade nos contextos de proximidade tende a ser compensada com o uso de estratégias de atenuação e/ou reparadoras.
- **ES-U** – diferentemente do PB, empregou-se mais procedimentos atenuantes e/ou reparadores nas situações R7 (cigarro), R9 (adiantamento) e R14 (caneta), todas

situações (+D). Somente na R9 é possível relacionar o maior número de atenuações à maior diretividade. Nos contextos em que havia proximidade entre os participantes, preferiu-se a indiretividade convencional, mas com menor uso de atenuações.

- **ES-U** – A expressiva frequência de atenuações na R9 oferece uma explicação para a maior diretividade observada nesta situação, conforme a hipótese levantada no capítulo 6.

De acordo com os resultados anteriores, evidencia-se a variação interlinguística relativa às frequências de atenuadores empregados nos contextos (-D) e (+D), assim como na correlação entre a maior ou menor presença de atenuações e a maior ou menor diretividade. Embora a indiretividade convencional tenha predominado no ES-U, tanto nos contextos públicos (R7 e R14) quanto nos privados (R8, R11 e R12), há uma maior tendência ao uso das atenuações, acompanhando a indiretividade convencional, nos contextos públicos, quando o falante se dirige a pessoas desconhecidas.

8 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Introdução

Sem perder de vista os propósitos do presente estudo, com a análise dos resultados quantitativos apresentados nos dois últimos capítulos, pretendeu-se verificar a pertinência da nossa hipótese inicial de que — apesar da relativa proximidade geográfica, linguística e cultural entre o sul do Brasil e o Uruguai — haveria padrões próprios de cada cultura na escolha das estratégias linguísticas de polidez.

Embora os resultados quantitativos obtidos não nos forneçam respostas definitivas, nem sejam suficientes para fazermos generalizações categóricas acerca das características culturais de cada comunidade quanto ao funcionamento das estratégias de polidez nos atos diretivos, observamos alguns indícios que podem ser reveladores de comportamentos pragmalinguísticos diferenciados nos usos de ditas estratégias no PB e no ES-U. Portanto, à guisa de conclusão, discutiremos aqueles aspectos que variaram de forma mais expressiva entre as duas culturas, assim como os fatores contextuais que parecem ter sido mais relevantes para tal variação.

8.1 Discussão dos resultados

8.1.1 In-diretividade e mitigações: evidências de diferenças nos contextos (-D)

Como observou-se no capítulo 6, de forma geral, a diretividade estrutural na formulação dos pedidos e ordens foi levemente superior no PB. Além disso, a análise da distribuição das estratégias por situação revelou a **distância** relativa entre os interlocutores como sendo um fator determinante para a escolha da diretividade pelos informantes da pesquisa. Sendo assim, os **brasileiros** foram, de modo geral, mais diretos que os uruguaios, sobretudo nas situações em que havia uma relação de proximidade (-D) entre os interlocutores — independentemente do tipo de relação de poder existente —, podendo tratar-se de familiares (R1, R8, R11) ou não (R12). Conforme comentamos em diferentes momentos do texto, a situação R12 (troco), embora ocorra no âmbito público (das relações profissionais), apresenta características que são próprias do âmbito privado, devido à informalidade do

ambiente (salão de beleza). De fato, a escolha de estratégias semelhantes para a R1 (TV), R8 (pão) e R12 (troco) indica que os informantes avaliaram a R12 como sendo (-D) e não (\pm D), como havíamos imaginado, inicialmente. Os exemplos (8.1) e (8.2) ilustram as semelhanças estruturais entre as produções para a R1 e R12.

(8.1) Abaixе [um pouquinho] o volume [por favor]!! (Q61R1)

(8.2) Maria vai [ali] no posto trocá o dinheiro, [fazendo um favor] (Q1R12)

Por outro lado, os informantes da **variante uruguaia**, nesses mesmos contextos de familiaridade, preferiram a indiretividade convencional, como em (8.3) e (8.4).

(8.3) ¿Podés bajar el volumen del televisor? (Q121R1)

(8.4) ¿no te animás a ir hasta la estación para hacer cambio? (Q124R12)

Diante de tal diferença, poder-se-ia supor que os uruguaiois são mais negativamente polidos nas relações de familiaridade e que o predomínio da diretividade no PB, nos contextos (-D), seria um indicativo de que os brasileiros privilegiaram a polidez positiva nessas relações. No entanto, a questão não é tão simples assim.

Como ilustram os exemplos (8.1) e (8.2), do PB, os informantes tenderam a compensar a maior transparência ilocucionária nas situações de proximidade, acompanhando o ato principal com uma série de procedimentos adicionais, que mitigam (“um pouquinho”, “ali”) e reparam (“por favor”) a imposição da solicitação feita de forma direta. Essa correlação entre +diretividade e +atenuações, no PB, é bastante clara, como evidenciou a comparação entre os gráficos 6.3 e 7.3, no capítulo anterior. Portanto, tendo em vista os contextos mencionados, consideramos que seria equivocado relacionar a maior diretividade brasileira a um estilo discurso mais positivamente polido, já que, como vimos, tal diretividade é acompanhada por uma série de subestratégias voltadas, ainda que não exclusivamente, para as necessidades da face negativa do ouvinte.

Quanto ao predomínio da indiretividade convencional no ES-U nos contextos (-D), é curioso notar que esses foram justamente os contextos em que os uruguaiois empregaram menos estratégias de atenuação. Em outras palavras, diríamos que ao empregar a

indiretividade convencional, que nos termos de Brown e Levinson (1987), já funciona como uma estratégia de polidez negativa, os informantes não viram tanta necessidade de realizar trabalho de face com outros procedimentos de mitigação e/ou reparação, como se vê nos exemplos (8.3) e (8.4).

A partir dos resultados, e também das nossas observações informais das relações sociais, poder-se-ia argumentar que há uma expectativa de maior cooperação nas relações de proximidade, o que explicaria a maior diretividade no PB, ainda que seguida de atenuações, e o menor uso de atenuações nos enunciados CI, no ES-U. Por outro lado, nas relações em que não há familiaridade entre os interlocutores (+D), é mais provável que os participantes recorram tanto à indiretividade convencional quanto a estratégias adicionais para atenuar (mitigações adverbiais, condicional, pretérito imperfeito, ...) ou reparar (pedido de desculpa, como desarmador formal) a imposição que o pedido ou ordem possa representar ao interlocutor. Essa maior preocupação em salvar as imagens nas relações (+D) pode ser, como argumenta Márquez-Reiter (2000, p. 170), devido ao fato de que os falantes têm menos informações uns sobre os outros, sendo, portanto, mais difícil prever as reações do interlocutor. Nesse sentido, nos chamou a atenção o fato de os informantes uruguaios terem sido mais diretos que os brasileiros na R9, situação em que *F* está em posição hierárquica inferior (estagiário), com distância social relativamente grande. Porém, como demonstrou o gráfico 7.3, essa foi a situação com o maior uso de estratégias de polidez pelos uruguaios, comprovando nossa suspeita de que a maior diretividade na R9 seria compensada com o uso de estratégias atenuadoras adicionais.

Vale lembrar que, no cômputo geral, a indiretividade convencional foi a estratégia predominante na realização dos atos diretivos nas duas línguas, havendo maior consenso intercultural nas situações (+D). Mas, de acordo com a discussão que estamos fazendo, os fatores contextuais podem influenciar na escolha da estratégia de in-diretividade nas situações específicas. Assim, dadas as mesmas situações (-D), a diferença quanto ao tipo de procedimento linguístico predominante no PB e no ES-U é inegável. Consideramos, porém, que apenas o fato de os brasileiros terem sido mais diretos e os uruguaios mais convencionalmente indiretos, nas situações de proximidade social, não justificaria qualquer generalização quanto ao tipo de imagem (positiva ou negativa) mais considerado em cada grupo cultural. No entanto, além do maior uso da indiretividade convencional, consideramos

que há outras evidências de que os informantes uruguaios teriam considerado mais a polidez negativa em suas produções, conforme demonstramos na sequência.

8.1.2 Índícios da pesquisa para o tipo de polidez predominante

A partir das estratégias de polidez negativa descritas por Brown e Levinson (1987), verificamos que os informantes uruguaios foram, de fato, mais negativamente polidos que os brasileiros, tendo em vista o maior uso das seguintes estratégias: “seja convencionalmente indireto”; “seja pessimista”, “minimize a imposição”, “peça desculpas” e “impessoalize”. Vejamos, brevemente, o que constitui cada uma.

Seja convencionalmente indireto. Embora a indiretividade convencional tenha sido a estratégia predominante nas duas línguas, como foi demonstrado no capítulo 6, foi 5,67% superior no ES-U (cf. tabela 6.1). A preferência por essa estratégia pode ser explicada pelo fato de que, ao fazer um pedido convencionalmente indireto, o falante equilibra clareza e não-imposição e, com isso, assegura que seu enunciado tenha a interpretação correta sem ser impositivo.

Seja pessimista. Esta estratégia está relacionada à suposição de que o ouvinte não está disposto ou apto a atender a solicitação. Ao expressar dúvidas quanto à adequação das condições para obter o que deseja que o ouvinte faça, o falante atribui face negativa ao ouvinte (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 173). Há alguns indícios de que os informantes uruguaios seriam mais “pessimistas” que os brasileiros. Por exemplo, o uso das interrogativas negativas, que codificam a pressuposição negativa do falante (*Che, no me prestás un sacco, que me olvidé de traer* (Q89R10)), foi 7,19% superior no ES-U, se comparado ao PB (cf. tabelas 6.6 e 6.7). Também a maior frequência dos “agradecimentos antecipados”, no ES-U, como argumentamos nos capítulos 4 e 7, reforça nossa hipótese de que os informantes uruguaios expressariam maior pessimismo, uma vez que o agradecimento antecipado revelaria uma menor pressuposição, do falante, quanto à cooperação do ouvinte.

Minimize a imposição. Se a escolha de uma estratégia codifica o risco percebido do *FTA* — a partir do tipo de relação de poder, distância social e grau de imposição do ato, como propõem Brown e Levinson —, uma maneira de minimizar a ameaça é indicar que o grau de imposição é pequeno. Assim, ao desejar minimizar a imposição, o falante, indiretamente, mostra deferência ao ouvinte e expressa polidez negativa. Os principais

procedimentos linguísticos que servem a essa função são os mitigadores adverbiais e os minimizadores lexicais (diminutivos) que, como foi visto no capítulo 7, também foram subestratégias com maior porcentagem de uso pelos uruguaios (cf. gráfico 7.2). Mesmo considerando-se que os brasileiros empregaram mais construções com verbos leves (como, “dá uma organizada lá na cozinha” (Q3R3)), que também podem funcionar como minimizadores da imposição, de modo geral, a minimização da imposição foi mais representativa no ES-U.

Peça desculpas. Ao desculpar-se por fazer o *FTA*, o falante pode indicar sua relutância em invadir a face negativa do ouvinte e, com isso, repara parcialmente a agressão. Além dos pedidos de desculpa formais (*Disculpá no me prestas la lapicera un segundo* (Q80R14)), há outras estratégias, que são formas indiretas de desculpar-se, e que podem ser usadas pelo falante para comunicar seu desejo de não impor-se sobre o ouvinte (*Sé que tenés que terminar ese trabajo, pero ...* (Q87R11)). Nessa perspectiva, os “desarmadores”, que, além das desculpas, incluem diferentes formas de comunicar relutância ao fazer-se o *FTA*, tiveram uso 7,96% superior no ES-U, com o predomínio das desculpas formais (cf. tabelas 7.7, 7.10 e 7.11).

Impessoalize. Quanto ao uso das estruturas de impessoalização, que são uma forma de indicar que o falante não quer impor-se sobre o ouvinte, também foi 5,43% maior nas produções dos informantes uruguaios (cf. gráfico 7.1).

Essa maior propensão ao uso de procedimentos de polidez negativa no ES-U vai ao encontro dos resultados obtidos por Godoi (2007), que, ao comparar os pedidos no português curitibano, no espanhol argentino (Buenos Aires) e cubano (Santiago de Cuba), verificou maior uso de atenuantes gramaticais nas variantes do espanhol. Nota-se que, ainda que incipiente, o estudo de Godoi já sinalizava uma tendência maior para a polidez negativa nas variantes do espanhol analisadas. Embora tenhamos utilizado uma metodologia parcialmente diferente daquela empregada por Godoi — com modificação parcial do formato do *DCT*, ampliação das categorias de análise e das variáveis contextuais consideradas, assim como um número maior de informantes —, o fato de termos chegado a resultados semelhantes, no que diz respeito a uma maior orientação para a polidez negativa nas variantes do espanhol, comparadas à variante curitibana, parece ser bastante significativo. Todavia, não seria correto pensar, com isso, que os informantes curitibanos teriam sido mais impolidos ou menos

polidos que os uruguaiois, posto que tanto a maior diretividade quanto o menor uso de atenuações, em certas circunstâncias, podem ser indicativos de um sistema de polidez mais voltado para a polidez positiva. Preferimos, portanto, considerar os resultados discutidos até aqui como indícios de que haveria padrões diferenciados no uso dos procedimentos de polidez pelos dois grupos de informantes, curitibanos e montevidéanos, posto que uma generalização em termos de “cultura brasileira” vs. “cultura uruguaia” seria, no mínimo, imprudente. No entanto, supomos que, em alguma medida, as produções dos informantes da pesquisa refletem as percepções que eles têm da adequação do comportamento discursivo nas respectivas sociedades, em contextos similares aos explorados no *DCT*.

8.1.3 Aspectos relevantes dos fatores contextuais

De acordo o que foi discutido em 8.1.1, a **distância social** foi um fator determinante para o uso da in-diretividade nos contextos de familiaridade (-D) nas duas línguas, com diferenças nos padrões de formulação dos pedidos\ordens. Já nos contextos (+D) houve maior consenso intercultural, com o predomínio dos enunciados convencionalmente indiretos.

O **poder relativo** entre os participantes, por outro lado, teve menor influência na escolha do tipo de estratégia empregado. Porém, observou-se que, diferentemente do ocorrido no PB, os uruguaiois só combinaram +diretividade e +atenuações quando, além de haver distância social, *F* estava em posição de menor poder social que *O* (R9-adiantamento). Nas situações em que, além da distância, havia igualdade de poder, preferiu-se combinar indiretividade convencional e atenuações (R7-cigarro) e (R14-caneta). Também houve variação, quanto ao uso das formas impessoais, com o PB impessoalizando mais na R7, em que havia igualdade de *status* entre os participantes (=P), e o ES-U impessoalizando mais na R6 (carro), em que o falante estava em posição social de maior poder (+P).

O **tipo de pedido**, terceira variável considerada em nosso estudo, mostrou-se ser um fator importante para as escolhas linguísticas dos informantes. Sendo assim, os pedidos sem reprovação (SR) favoreceram o uso dos enunciados convencionalmente indiretos e um maior número de atenuações, nas duas línguas (cf. gráfico 6.4). Os pedidos com reprovação (CR), por outro lado, favoreceram os enunciados NCI, também nas duas línguas (cf. gráfico 6.5). Embora os pedidos\ordens NCI possibilitem que *F* não se responsabilize totalmente pelo ato solicitado, e também aumente as opções de *O* não atender à solicitação, ou por não evidenciar

a ação a ser realizada, quem deve realizá-la, ou ambos (“... olha a situação que está aquela cozinha” (QR3)), não nos parece que tais enunciados — nos pedidos\ordens CR — estariam totalmente isentos de imposição, já que, nos contextos dados, expressariam, em alguma medida, a insatisfação de *F* por algo que *O* deveria (ou não) ter realizado.

8.2 Perspectivas de estudos futuros

Considerando que, no percurso investigativo, temos que fazer escolhas teóricas e metodológicas que nos levam a privilegiar certos aspectos do fenômeno estudado, em detrimento de outros que também mereceriam ser explorados, vemos a conveniência, e a necessidade, de estudos futuros mais específicos que também levem em conta aspectos como: a) a avaliação por parte dos falantes de cada uma dessas comunidades quanto à relação entre indiretividade e polidez, já que pode haver variação quanto à percepção dessas dimensões; b) os valores pragmáticos atribuídos pelos falantes à indiretividade convencional no PB e no ES-U e c) estudos voltados a investigar, mais detalhadamente, o grau de pressuposição dos falantes quanto ao atendimento ou não da solicitação em cada contexto, posto que parece haver diferenças quanto a esta característica no PB e no ES-U.

Acreditamos que a investigação desses aspectos poderá contribuir para uma compreensão mais ampla dos nossos resultados. Sendo assim, sugere-se a elaboração de novos questionários em que os informantes possam pontuar os enunciados (pedidos e ordens) de acordo com o grau de diretividade e de polidez percebido. Esse tipo de experimento permitiria verificar em que proporção a indiretividade é vista como mais ou menos polida nas duas culturas. Procedimentos semelhantes também possibilitariam investigar se a indiretividade convencional apresenta os mesmos valores pragmáticos nas duas variantes, já que os contextos de uso desse tipo de procedimento diferiram parcialmente no PB e no ES-U. Além disso, tendo em vista a formulação dos pedidos\ordens convencionalmente indiretos, observa-se a necessidade de estudos voltados a investigar o comportamento modal do verbo “poder” em enunciados como: “Poderia retirar seu veículo daqui?” ou *¿Podrías bajar el volumen?* Conforme ponderamos ao longo do texto, tradicionalmente tem-se associado esse tipo de formulação à modalidade habilitativa (referente à habilidade ou capacidade), porém, parece-nos que, sobretudo no PB, tais enunciados também poderiam ser considerados pela via da possibilidade epistêmica.

Como a pragmática contrastiva ainda é um campo pouco explorado no Brasil, e dado que pouco sabemos sobre o funcionamento de atos de fala específicos (como reclamar, discordar, desculpar-se, elogiar, oferecer, etc.) no PB, consideramos que as possibilidades de pesquisa nessa área são bastante variadas.

8.3 Relevância do estudo

Tendo em vista a escassez de pesquisas no âmbito nacional envolvendo as formas como a polidez linguística se manifesta nas diferentes sociedades e culturas e as relações possíveis com certas variáveis contextuais, consideramos que os aportes deste estudo são relevantes para uma maior compreensão das estratégias conversacionais usados no ES-U e no PB, na realização de pedidos e ordens. Além disso, embora o ensino/aprendizagem de língua estrangeira (LE) não seja o foco da nossa proposta, cabem algumas considerações a esse respeito, pois sabe-se que o aprendiz de uma LE, para ser comunicativamente competente, precisa dominar um conjunto de conhecimentos bastante variado. Assim, entre as competências comunicativas apresentadas no *Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas* (CONSEJO DE EUROPA, 2001, p. 106-123), o presente estudo insere-se especialmente no âmbito de duas: a competência sócio-linguística — que abarca aspectos como os marcadores linguísticos de relações sociais, como as normas de polidez próprias da língua-alvo — e a competência funcional — a qual faz parte das competências pragmáticas e possibilita ao aprendiz relacionar certas formas da língua às funções que elas adquirem quando estão em uso. Nessa perspectiva, “demandas”, “pedidos”, “sugestões”, “conselhos”, “avisos”, etc. tornam-se micro-funções a serviço de uma função mais ampla, que é a persuasão.

Considerando os diferentes procedimentos linguísticos que podem ser empregados pelos falantes a fim de atenuar um ato de fala ou reparar os danos potenciais às imagens do interlocutor, nos reunimos a Garín Martínez (2007) em suas ponderações quanto às contribuições do modelo de polidez de Brown e Levinson ao ensino e aprendizagem de línguas. Segundo esta autora, é de especial interesse o modo como fenômenos relativos à linguagem — que antes eram explicados separadamente a partir da gramática tradicional — podem ser explicados conjuntamente na perspectiva da teoria da polidez. Isto porque tais fenômenos passam a ser vistos como resultantes de uma única motivação: o desejo de manter

uma relação interpessoal harmoniosa. Sendo assim, “estos fenómenos se contemplan como presiones que ejerce lo social sobre el lenguaje, es decir, codificación lingüística de comportamientos procedentes de evaluaciones sobre las respectivas imágenes públicas de los participantes en el evento comunicativo” (GARÍN MARTÍNEZ, 2007, p. 60). Dessa forma, a polidez, e o cuidado com as imagens tanto do falante quanto do interlocutor, nos oferece uma alternativa para explicar as diferentes forças que atuam sobre os enunciados.

Desse modo, consideramos que o estudo intercultural das diferentes formas linguísticas que podem ser usadas para realizar a função de um pedido ou de uma ordem no português e no espanhol, e sua relação com os marcadores de polidez, pode contribuir para um maior conhecimento do funcionamento dessas duas línguas por parte dos professores de português e de espanhol como LE e, por conseguinte, contribuir para o desenvolvimento das competências sócio-linguística e pragmática dos aprendizes de ambas as línguas como LE. Isto porque, devido à natureza dos atos diretivos — atos linguísticos que produzem uma imposição sobre o interlocutor e que ameaçam as faces dos participantes em uma interação —, é importante que tanto os alunos brasileiros que estudam o espanhol como LE quanto os falantes hispânicos que estudam o português como LE saibam formular e interpretar tais atos de forma adequada para que a comunicação intercultural seja bem sucedida.

A transferência para a LE de padrões linguísticos-pragmáticos próprios da língua materna, ou o uso de estratégias discursivas que não coincidem com o padrão de polidez da cultura estrangeira, pode resultar em falhas pragmalinguísticas, que ocorrem quando há uma incompatibilidade entre a forma linguística escolhida pelo falante e o significado pragmático que se pretende expressar (THOMAS, 1983). A esse respeito, as diferenças que identificamos quanto ao uso dos desarmadores formais “(com) licença” \ “desculpa” (PB) e *permiso* \ *disculpá* (ES-U), nos mesmos contextos, podem ser tomadas como um exemplo de variação quanto ao significado pragmático desses marcadores nas duas línguas. Portanto, a pesar de o espanhol e o português serem línguas tipologicamente próximas, esse é o tipo de diferença pragmática que, se não for trabalhada de forma adequada com os aprendizes, pode levar a falhas pragmalinguísticas. Nesse sentido, acreditamos que o presente estudo poderá contribuir para uma maior compreensão dos padrões pragmalinguísticos de realização de pedidos e ordens no português e no espanhol, podendo ser um material útil para professores de português e de espanhol como LE.

8.4 Considerações finais

Apesar das críticas dirigidas à proposta de Brown e Levinson nas últimas décadas, consideramos que esses autores possuem o mérito de terem desenvolvido um modelo que tem possibilitado a análise intercultural dos procedimentos ou estratégias que as diferentes línguas utilizam para expressar polidez. Apesar das propostas de revisão e ampliação, o núcleo da teoria permanece válido e o modelo oferece ferramentas teóricas e descritivas importantes para o estudo dos padrões pragmatológicos que se manifestam na realização de atos de fala específicos por falantes de diferentes grupos linguísticos e culturais.

Nessa perspectiva, compartilhamos o argumento de Ogiermann (2009, p. 210), segundo o qual não há como aplicar teorias que rejeitam a possibilidade de fazer generalizações e previsões ao estudo contrastivo dos fenômenos da polidez. Se, por um lado, a análise da polidez como um conceito imprevisível, construído e negociado no decorrer da conversação, a exemplo do que propõem Watts (2003) e Mills (2003), lança luz sobre as infinitas possibilidades do uso da língua, o modelo de Brown e Levinson, orientado para o falante e baseado nos atos de fala, tem revelado padrões divergentes na escolha das estratégias entre línguas distintas. Como indica Ogiermann (2009, p. 211), mesmo considerando-se que nenhum enunciado é inerentemente polido, mas simplesmente aberto à interpretação, a abordagem quantitativa da pesquisa intercultural tem mostrado que há um alto grau de consenso entre os membros de uma cultura, permitindo que sejam feitas previsões sobre a adequação de certas estruturas em contextos particulares.

A exemplo dos resultados obtidos em nosso estudo — quanto aos contextos de uso da indiretividade convencional ou de certos desarmadores formais, para citar alguns —, observa-se que, de fato, o tratamento quantitativo da pesquisa intercultural possibilita evidenciar o consenso entre os membros de cada uma das comunidades estudadas quanto à percepção de adequação de determinadas estratégias linguísticas em contextos específicos. Porém, as evidências de que cada grupo cultural possui certos padrões próprios na realização dos atos diretivos não significa que não existam também semelhanças. Para citar um exemplo, o predomínio dos enunciados convencionalmente indiretos e o menor uso dos enunciados não-convencionalmente indiretos, nos dois grupos, aponta para uma convergência quanto à percepção dos informantes de que os primeiros são mais adequados, posto que permitem atenuar a imposição e, ao mesmo tempo, garante que o interlocutor capte a força de

pedido/ordem do enunciado. Tal tendência, aliás, como mencionamos ao longo do texto, tem sido verificada em um grande número de estudos sobre a formulação do ato de pedir.

REFERÊNCIAS

- ALBELDA, M. ¿Cómo se reconoce la atenuación? In: ORLETTI, F.; MARIOTTINI, L. (ed.). *(Des)cortesía en español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*. Roma-Estocolmo: Università degli Studi Roma Tre-EDICE, 2010. Disponível em: <<http://edice.org/>> Acesso em 17 agost. 2010.
- ALMEIDA, P. M^a C. *A elaboração da opinião desfavorável em português do Brasil e sua inserção nos estudos de Português como Segunda Língua para Estrangeiros (PL2E)*. Rio de Janeiro, 2007. 300 f. Tese de doutorado – Programa de Pós-Graduação em Letras – PUC-Rio.
- ARMENGAUD, Françoise. *A pragmática*. Tradução: Marcos Marcionilo. São Paulo: Parábola, 2006.
- AUSTIN, J. L. *How to Do Things with Words*. Cambridge: Harrard University Press, 1962.
- AUSTIN, J. L. *Quando Dizer é Fazer*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1990.
- BALLESTEROS MARTÍN, F. J. *La cortesía verbal: análisis pragmático-lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español: el ruego y el mandado*. Madrid, 1999. 396 f. Tesis doctoral – Departamento de Filología Inglesa, Universidad Complutense de Madrid. Disponível em: <<http://eprints.ucm.es/tesis/19972000/H/3/H3052801.pdf>> Acesso em: dez. 2009.
- _____. La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmlingüístico de las exhortaciones impositivas. *Estudios Ingleses de la Universidad Complutense*, v. 9, p. 171-207, 2001.
- _____. Mecanismos de atenuación en español e inglés. Implicaciones pragmáticas en la cortesía. *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, v. 11, 2002. Disponível em: <<http://www.ucm.es/info/circulo/no11/ballesteros.htm>> Acesso em: dez. 2009.
- BARGIELA-CHAPPINI, F. Face and politeness: new (insights) for old (concepts). *Journal of Pragmatics*, 35, p. 1453-1469, 2003.
- BERNAL, M. ‘¡Ay señor por favor!’: usos de por favor que exceden al mandato y a la petición cortés en la conversación española. In: OLSEN, M.; SWIATEK, E. H. (ed.) *Actas del XVI Congreso de Romanistas Escandinavos*, 2006. Disponível em: <www.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK.../SMO04-Bernal/> Acesso em: 17 agost. 2010.
- _____. *Categorización sociopragmática de la cortesía y la descortesía: un estudio de la conversación coloquial española*. Estocolmo, 2007. 232 f. Doctoral dissertation, Universidad de Estocolmo.

BLUM-KULKA, S. Learning how to say what you mean in a second language: A study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics*, 3, p. 29-59, 1982.

_____. Indirectness and politeness in requests: Same or different? *Journal of Pragmatics*, 11, p. 131-146, 1987.

_____. Playing it safe: the role of convencionalaty in indirectness. In: BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (ed.). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex, p. 37-70, 1989.

_____. You don't touch lettuce with your fingers: parental politeness in family discourse. *Journal of Pragmatics*, 14, p. 259-289, 1990.

_____. Discourse Pragmatics. In: VAN DIJK, T. A. (ed.). *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. Discourse as Structure and Process*, v. 3, London: Sage Publications, p. 38-63, 1997.

BLUM-KULKA, S.; OLSHTAIN, E. Requests and apologies: a cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, v. 5, n.3, p. 196-213, 1984.

BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (eds.). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex, 1989.

BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview. In: BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (ed.). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex, p. 1-34, 1989b.

BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. Cross-Cultural and Situational Variation in Resquesting Behavior. In: BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (ed.). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex, p. 123-154, 1989.

BRAVO, D. ¿Imagen 'positiva' vs. imagen 'negativa'? Pragmática socio-cultural y componentes de face. *Oralia*, 1, p. 155-184, 1999.

_____. Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español. *Oralia*, 4, p. 299-314, 2001.

_____. Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción. En BRAVO, D. (ed.). *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE*. Stockholm: CD-ROM, p. 98-108, 2003.

_____. Panorámica breve acerca del marco teórico y metodológico. In: BRAVO, D. y BRIZ, A. (ed.). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, p. 5-11, 2004a.

_____. Tensión entre la universalidad y la relatividad en las teorías de la cortesía. In:

BRAVO, D. y BRIZ, A. (eds.). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, p. 15-37, 2004b.

BROWN, P.; LEVINSON, S. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press, 1987 [1978].

BUSTOS PLAZA, A. Verbos generales y verbos específicos: conjuntos y clases de argumentos en colocaciones de verbo y sustantivo. *EPOS XXII*, p. 51-65, 2006. Disponível em: <e-spacio.uned.es/fez/eserv.php?pid=bibliuned:Epos-2006...1102...> Acesso em 04 jun. 2010.

CAMPBELL, R. G. *The Grammatical Structure of Verbal Predicates*. Tese de Doutorado. Los Angeles: UCLA, 1989.

CANTOS GÓMEZ, Pascual. Do we need statistics when we have linguistics? *D.E.L.T.A*, São Paulo, v.2, n.18, p. 234-267, 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-44502002000200003> Acesso em: 28 fev. 2010.

CLARK, H. *Using Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

CONSEJO DE EUROPA. *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*. Madrid: Instituto Cervantes – Ministerio de Educación Cultura y Deporte, Anaya, 2002.

COULMAS, F. Poison to your soul: thanks and apologies contrastively viewed. In: COULMAS, F. (ed.). *Conversational routine*. The Hague: Mouton, p. 69-91, 1981.

CULPEPER, J. Towards an anatomy of impoliteness. *Journal of Pragmatics*, 25, p. 349-366, 1996.

DAMATTA, R. *A casa e a rua*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.

DELGADO, Vilma L. *Politeness in Language: Directive speech acts in U.S. English, and Colombian and Castilian Spanish*. Unpublished Ph.D. dissertation. State University of New York at Stony Brook, 1994.

ECHEVERRÍA, R. *Ontología del lenguaje*. – 6ª ed. Caracas-Santiago de Chile: Dolmen, 2002.

EELLEN, G. *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St. Jerome, 2001.

ERVIN-TRIP, S. Is Sybil there? The structure of some American English directives. *Language in Society*, 5, 1, p. 25-66, 1976.

ESCANDELL-VIDAL, V. Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas. *Revista española de lingüística*, 25, p. 31-66, 1995.

_____. Norms and principles. Putting social and cognitive pragmatics together. In: MÁRQUEZ-REITER, R.; PLACENCIA, M. E. (org). *Current trends in the pragmatics of Spanish*. Amsterdam, 2004.

FÉLIX-BRASDEFER, J. C. Indirectness and politeness in Mexican Requests. In: EDDINGTON, D. (ed.), *Selected Proceedings of the 7th Hispanic Linguistic Symposium*. Somerville, MA: Cascadilla Press, p. 66-78, 2005a. Disponível em: <<http://www.lingref.com/cpp/hls/7/>> Acesso em: 28 fev. 2010.

_____. Métodos de recolección de actos de habla: Peticiones en el discurso natural y simulado de hablantes mexicanos. In: MURILLO MEDRANO, J. (ed.) *Actas del II Coloquio Internacional del Programa EDICE*. Estocolmo-Costa Rica. p. 221-245, 2005b. Disponível em: <<http://www.edice.org/2coloquio/2coloquioEDICE.pdf>> Acesso em: 10 mar. 2010.

FERREIRA, A. B. de H. *Dicionário Aurélio básico da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

FRASER, B. On the universality of speech act strategies. In: GEORGE, S. (ed.). *From the linguistic to the social context*. Bologna: CLUEB, 1985, p. 43-49.

FRASER, B. Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*, 14, p. 219-236, 1990.

GARCÍA, C. Making a request and responding to it: A case study of Peruvian Spanish speakers. *Journal of Pragmatics*, 19, p. 127-152, 1993.

GARÍN MARTÍNEZ, I. *El efecto de la instrucción en el desarrollo de las estrategias de cortesía verbal en cartas de opinión a un periódico en el marco de la investigación en acción de una secuencia didáctica*. Barcelona, 2007. 806 f. Tesis doctoral – Departament de Didàctica de la Llengua i la Literatura, Universitat Autònoma de Barcelona.

GODOI, E. Las estrategias pragmáticas de atenuación e imposición en algunas variantes de español y portugués. In: *VII CONGRESO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS DEL DISCURSO ALED. HORIZONTES DE SENTIDO, I*. Bogotá, 2007.

GOFFMAN, E. *Interaction Ritual: essays on face-to-face behavior*. New York: Doubleday Anchor, 1967.

_____. *A representação do eu na vida cotidiana*. Tradução: Maria Célia Santos Raposo. 13ª ed. Petrópolis: Vozes, 2005.

GREEN, G. M. How to Get People to Do Things with Words. In: COLE, P.; MORGAN, J. L. (ed.). *Syntax and Semantics*, v. 3. New York: Academic Press, p. 107-141, 1975.

GRICE, H. P. Lógica e Conversação. In: DASCAL, M. (ed.). *Fundamentos metodológicos da lingüística: problemas, críticas, perspectivas da lingüística*. Tradução: João Wanderlei Geraldi. São Paulo: UNICAMP, 5, p. 81-103, 1982 [1975].

HAUGH, M. The co-constitution of politeness implicature in conversation. *Journal of Pragmatics*, 39, p. 84-110, 2007.

HAVERKATE, H. *La cortesía verbal: estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos, 1994.

HERNÁNDEZ FLORES, N. Politeness and ideology in Spanish colloquial conversation: the case o advice. *Pragmatics*, 9, p. 37-49, 1999.

_____. *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos. La búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*. 2002. Tesis doctoral. Institut for Sprogog Internationale Kulturstudier, Aalborg Universitet.

HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. *Cultura y acción comunicativa: introducción a la pragmática intercultural*. Barcelona: Octaedro, 1999.

HERRERO INGELMO, J. L. Los verbos soporte: el verbo *dar* en español. In: GONZÁLEZ PEREIRA, M.; SOUTO GÓMEZ, M.; VEIGA RODRIGUEZ, A. (ed.). *Léxico y Gramática*. Lugo: Tris Tram, 2002.

HOLMES, J. *Women, men and politeness*. New York: Longman, 1995.

HOTGRAVES, T.; YANG, J.-N. Interpersonal underpinnings of request strategies: general principles and differences due to culture and gender. *Journal of Personality an Social Psychology*, 62, p. 246-256, 1992.

HOUSE, J. Conversational strategies in German and English dialogues. In: NICKEL, G.; NEHLS, D. (ed.). *Error, analysis, contrastive linguistics and second language learning*. Heidelberg: Groos, p. 136-150, 1982.

HOUSE, J. ; KASPER, G. Politeness markers in English and German. In: COULMAS, F. (ed.). *Conversational routine*. The Hague: Mouton, p. 157-185, 1981.

HYMES, D. H. Acerca de la competencia comunicativa. In: LLOBERA, M. et al. *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Edelsa, p. 27-47, 1995 [1972].

IDE, S. Formal forms of discernment: Neglected aspects of linguistic politeness. *Multilingua*, v. 8, n. 2, p. 223-248, 1989.

KANNETZKY, F. Expressibility, explicability, and taxonomy. In: GREWENDORF, G.; MEGGLE, G. (ed.). *Speech Acts, Mind and Social Reality: Discussions with John R. Searle*. Dordrecht: Kluwer, 2002.

KASPER, G.; BLUM-KULKA, S. (ed.) *Interlanguage Pragmatics*. New York-Oxford: Oxford University Press, 1993.

KASPER, G.; DAHL, M. Research methods in interlanguage pragmatics. *Studies in Second*

Language Acquisition, v. 13, n. 2, p. 215-247, 1991.

KASPER, G. Data collection in Pragmatics Research. In: SPENCER-OATEY, H. (ed.). *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory*. London: Continuum, p. 279-303, 2008.

KERBRART-ORECCHIONI, C. *Les interactions verbales* (Tome II), Paris: Colin, 1992.

_____. ¿Es universal la cortesía? In: BRAVO, D. y BRIZ, A. (eds.). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, p. 39-53, 2004.

_____. *Os atos de linguagem no discurso: teoria e funcionamento*. Niterói: EdUFF, 2005.

_____. *Análise da conversação: princípios e métodos*. Tradução: Carlos Piovezani Filho. São Paulo: Parábola, 2006.

KIENPOINTNER, M. Varieties of rudeness: Types and functions of impolite utterances. *Functions of Language*, v. 4, n. 2, p. 251-287, 1997.

KOIKE, D. Negation in Spanish and English suggestions and requests: Mitigating effects? *Journal of Pragmatics*, v. 21, p. 513-526, 1994.

KOVACCI, O. *El comentario gramatical*. Madrid: Arco, 1992.

LAKOFF, R. The Logic of Politeness; or, Minding your P's and Q's. *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, p. 292-305, 1973.

LEECH, G. *Principles of Pragmatics*. London: Longman, 1983.

LEVENSTON, E. Aspects of testing the oral proficiency of adult immigrants to Canada. In: PALMER, L.; SPOLSKY, B. (ed.). *Papers on Language Testing 1967-1974*. Washington: TESOL, 1975.

LEVINSON, S. C. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

LIN, Y. Query preparatory modals: Cross-linguistic and cross-situational variations in request modification. *Journal of Pragmatics*, v. 41, p. 1636-1656, 2009.

LOCHER, M. A. *Power and Politeness in Action: disagreements in Oral Communication*. Berlin-New York: Mouton, 2004.

LORENZO-DUS, N. Compliment responses among British and Spanish university students. A contrastive study. *Journal of Pragmatics*, v. 33, p. 107-127, 2001.

LORENZO-DUS, N.; BOU-FRANCH, P. Gender and politeness: Spanish and British undergraduates' perceptions of appropriate requests. In: SANTAEMILIA, J. (ed.). *Género*,

lenguaje y traducción. Valencia: Universalidad de Valencia, p. 187-199, 2003.

MAINGUENEAU, D. A propósito do ethos. In: MOTTA, S. (Orgs.) *Ethos discursivo*. São Paulo: Contexto, 2008.

MAO, L. Beyond politeness theory: face revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, v. 21, n. 5, p. 451- 486, 1994.

MÁRQUEZ-REITER, R. *Linguistic politeness in Britain and Uruguay: A contrastive study of requests and apologies*. Philadelphia, PA: John Benjamins, 2000.

_____. A contrastive study of conventional indirectness in Spanish: Evidence from Peninsular and Uruguayan Spanish. *Pragmatics*, v. 12, n. 2, p. 135-151, 2002.

MÁRQUEZ-REITER, R.; PLACENCIA, E. (2005). *Spanish Pragmatics*. New York: Palgrave, 2005.

MARTI, L. Indirectness and politeness in Turkish–German bilingual and Turkish monolingual requests. *Journal of Pragmatics*, v. 38, p. 1836-1869, 2006.

MARTÍNEZ CABEZA, M. A. La cortesía verbal: perspectiva pragmalingüística. In: DE MOLINA REDONDO, A.; LUQUE DURÁN, J. D. *Estudios de lingüística general*. Vol. II. Granada: Método Ediciones, p. 231-244, 1997.

Disponível em: < <http://www.ugr.es/~mcabeza/cortesia.htm>>. Acesso em 20 jul 2010.

MATSUMOTO, Y. Reexamination of the university of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, v. 12, n. 4, p. 403-426, 1988.

_____. Reply to Pizziconi. *Journal of Pragmatics*, v. 35, p. 1515-1521, 2003.

MEY, J.L. *Pragmatics: An Introduction*. 2ª ed. Oxford: Blackwell Publishing, 2001.

MILLS, S. *Gender and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

MONTEIRO, F. de A. *Agradecimentos e desculpas em português brasileiro e em espanhol: um estudo comparado de polidez a partir de roteiros cinematográficos contemporâneos*. Rio de Janeiro, 2008. 214 f. Dissertação de mestrado – Programa de Pós-Graduação em Letras Neolatinas, Universalidade Federal do Rio de Janeiro.

MURILLO, J. Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales. *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE*. Valencia, p. 53-70, 2006. Disponível em: <<http://www.edice.org/programa/?cat=3>>. Acesso em 20 mai. 2010.

NEVES, Maria Helena de Moura. *Gramática de usos do português*. São Paulo: UNESP, 2000.

OGIERMANN, E. Politeness and in-directness across cultures: A comparison of English, German, Polish and Russian requests. *Journal of Politeness Research*, v. 5, p. 189-216, 2009.

OLIVEIRA, M.C.L. Manda quem pode. Ou quem não tem juízo. Um estudo de diretivos no discurso empresarial brasileiro. In: HEYE, Jürgen. (org.) *Flores Verbais*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

PAVEAU, Marie-Anne; SARFATI, Georges-Élia. *As grandes teorias da lingüística: da gramática comparada à pragmática*. São Carlos: Claraluz, 2006.

PÊCHEUX, M. Análise automática do discurso (AAD-69). Tradução: Eni Pulcinelli Orlandi. In: GADET, F. e HAK, T. *Por uma Análise Automática do Discurso: uma introdução à obra de Michel Pêcheux*. Campinas: UNICAMP, 1997, p 61-161.

PLACENCIA, M. E. Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs. Peninsular Spanish. *Spanish Applied Linguistics*, v. 2, n. 1, p. 71-103, 1998.

PLACENCIA, M. E.; Bravo, D. (ed.). *Actos de habla y cortesía en español*. Munich: Germany, 2002.

PLACENCIA, M. E.; GARCÍA, C. (ed.). *Research on Politeness in the Spanish-speaking World*. London: Lawrence Erlbaum, 2007.

REBELLO, A. L. do P. *O uso do imperfeito do indicativo pelo futuro do pretérito: uma contribuição ao ensino de português do Brasil para estrangeiros*. Niterói, 2008. p. 278. Tese de doutorado – Programa de Pós-Graduação em Letras, Universidade Federal Fluminense.

ROSE, K. R. Speech acts and questionnaires: The effect of hearer response. *Journal of Pragmatics*, v. 17, p. 49-62, 1992.

RUŽICKOVÁ, E. *Face, face-threatening acts and politeness in Cuban Spanish*. Ph.D. dissertation. University of Pittsburgh, 1998.

_____. Strong and mild requestive hints and positive-face redress in Cuban Spanish. *Journal of Pragmatics*, v. 39, p. 1170-1202, 2007.

SAVILLE-TROIKE, M. *The ethnography of Communication*. 3ª ed. Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

SCHER, A. P. *As construções com o verbo leve “dar” e nominalizações em -ada no português do Brasil*. Campinas, 2004, 234 f. Tese de doutorado – Programa de Pós-Graduação em Linguística do Instituto de Estudos da Linguagem, Universidade Estadual de Campinas.

_____. Nominalizações em -ada em construções com verbo leve dar em português brasileiro. *Letras Hoje*. Porto Alegre, v. 41, n. 1, p. 29-48, 2006.

- SEARLE, J. R. (1981). *Os atos de fala – um ensaio de Filosofia da Linguagem*. Coimbra: Livraria Almedina, 1981[1969].
- SEARLE, J. R. Indirect Speech Acts. In: COLD, P., MORGAN, J., *Syntax and Semantics*, vol. 3. New York: Academic Press, 1975, p. 59-82.
- SEARLE, J. R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5, p. 1-23, 1976.
- SEARLE, J. R.; VANDERVEKEN, D. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge University Press, 1985.
- SIFIANOU, M. *Politeness Phenomena in England and Greece*. Oxford: Clarendon Press, 1992.
- SMITH, C. S. *The Parameter of Aspect*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1991.
- SPENCER-OATEY, H. Reconsidering power and distance. *Journal of Pragmatics*, v. 26, p. 1-24, 1996.
- _____. Face, (Im)politeness and Rapport. In: SPENCER-OATEY, H. (ed.). *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory*. London: Continuum, p. 11-47, 2008.
- TERKOURAFI, M. Beyond the micro-level in politeness research. *Journal of Politeness Research*, 1, p. 237-262, 2005.
- THOMAS, J. Cross-cultural pragmatics failure. *Applied Linguistics*, 4, 2, p. 91-112, 1983.
- _____. *Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics*. Harlow: Longman, 1995.
- WATTS, R. J.; IDE, S.; EHLICH, K. Introduction. In: WATTS, R. J.; IDE, S.; EHLICH, K. (ed.). *Politeness in Language: Studies in Its History, Theory and Practice*. Berlin\New York: Mouton de Gruyter, p. 1-17, 1992.
- WATTS, R. J. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- WIERZBICKA, A. Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics*, 9, p. 145-163, 1985.
- _____. *Semantics, culture and cognition*. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- _____. *Cross-cultural Pragmatics*. Berlin - NY: de Gruyter, 2003.
- WITTGENSTEIN, L. *Investigações filosóficas*. São Paulo: Cultural, 1979.

APÊNDICE 1 – QUESTIONÁRIOS DA PESQUISA

PORTUGUÊS

- Para participar desta pesquisa, você deve morar na região de Curitiba há pelo menos 10 anos.

DADOS DO PARTICIPANTE

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade: () 17 – 25 anos () 26 – 49 anos () Mais de 50 anos

Indique sua área de estudo na universidade: _____

Se você já estudou alguma língua estrangeira, indique a língua estudada e a duração do curso.

Se você morou em outro país, indique qual e o tempo de permanência.

Instruções:

- Por favor, antes de escrever suas respostas, leia com atenção os dados de cada uma das situações e imagine que elas se passam com você.
- Não importa o tamanho de sua resposta, o importante é que você responda de forma natural, utilizando respostas que se lembre ter usado ou ter visto alguém usar em situações semelhantes da vida real. Não tenha medo de usar “palavras feias” ou “incorretas”!
- Procure imaginar as expressões de dúvida, surpresa, desapontamento, ou qualquer outra sensação que apareceriam em sua resposta ao realizá-la de forma oral. Tente expressar essas sensações em sua resposta escrita com sinais de exclamação, pausas, hesitações, repetições, etc., de forma que esta seja o mais próximo possível da fala natural.

MUITO OBRIGADA POR SUA COLABORAÇÃO!

1)

Cenário: *No quarto de uma casa***Situação:** Você tem 35 anos e está casado⁶² com uma pessoa da mesma idade há cinco anos. A relação de vocês está baseada na “igualdade de direitos e deveres”. São 11:00 da noite, você está cansado e quer dormir, pois no dia seguinte precisa acordar cedo. Seu/sua companheiro está vendo um filme muito barulhento no quarto de vocês. Você quer que ele/a abaixe o volume da TV.**Você diz:** —

2)

Cenário: *Na sala de aula***Situação:** Você está no ensino médio e sua professora de Literatura é uma senhora muito exigente. Como você tem muita dificuldade para analisar os textos literários, a professora trouxe vários poemas para você analisar e prometeu fazer as correções até a data da prova. Você entregou todos os textos analisados 15 dias antes da prova. Amanhã será sua avaliação de Literatura e você gostaria muito de receber suas análises corrigidas. Você pede que a professora devolva seus textos.**Você diz:** —

3)

Cenário: *Na cozinha de um pequeno apartamento .***Situação:** Você é um/a estudante universitário/a e divide um apartamento modesto com um/a amigo/a — do mesmo sexo e idade que você — que também é universitário/a. Vocês se conhecem há muito tempo e alternam as tarefas de limpeza do apartamento semanalmente. Seu/sua amigo/a sujou toda a cozinha na noite passada. Além disso, esta semana era a vez dele/a fazer a limpeza. Você quer usar a cozinha, mas esta está em péssimas condições e seu/sua amigo/a, como de costume, está atrasado/a no cumprimento de suas obrigações.**Você diz:** —

4)

Cenário: *Na sala de uma residência***Situação:** Sua filha de 12 anos chega da escola e deixa o tênis e a mochila jogados no meio da sala. Você quer que ela guarde seus pertences no lugar adequado.**Você diz:** —

⁶² Favor fazer a adequação das palavras sublinhadas de acordo com seu sexo.

5)

Cenário: *Sala da secretária.***Situação:** Você é um/a empresário/a. Sua secretária, Carmem, trabalha na empresa há 5 anos e o tratamento entre vocês é bastante informal. Apesar de ser experiente, Carmem se atrasa com frequência no cumprimento de suas atividades. Você solicita que ela ligue para uns fornecedores e faça, com urgência, uma lista dos preços de alguns produtos. Uma semana depois, você se dá conta de que ainda não recebeu o trabalho e pede que ela lhe traga a lista.**Você diz:** —

6)

Cenário: *Em uma rua no centro de uma cidade.***Situação:** Você é um/a policial de trânsito de 50 anos – em horário de trabalho – e observa que um homem de meia idade acaba de estacionar seu carro em local proibido. O homem está com muita pressa. Quando ele está prestes a deixar o veículo, você se aproxima e lhe informa a necessidade de deixar o lugar livre.**Você diz:** —

7)

Cenário: *No banheiro da faculdade***Situação:** Você está no banheiro da faculdade quando entra um/a jovem desconhecido/a, do mesmo sexo que você e idade semelhante, e tranquilamente acende um cigarro. Você é alérgico/a à fumaça e, além disso, sabe que é proibido fumar em lugares públicos fechados.**Você diz:** —

8)

Cenário: *Sala de uma residência.***Situação:** Você e seu parceiro/a são um casal jovem. Ele/a está saindo para ir ao correio. Você quer que ele/a traga pão quando voltar.**Você diz:** —

9)

Cenário: *Na empresa – na sala do chefe.***Situação:** Você é estagiário/a numa empresa de médio porte há seis meses e tem pouco contato com seu chefe. Este mês você perdeu o controle de seus gastos. A data para solicitar vale é todo dia 20, mas você está no dia 15 e não tem nem mais um tostão. A única saída é pedir um adiantamento ao chefe.**Você diz:** —

10)

Cenário: *Na casa de um/a amigo/a***Situação:** Você é um/a estudante universitário/a e está passando o final de semana na casa de um/a amigo/a – do mesmo sexo e idade que você. Vocês são convidados/as para a uma festa e você, como não levou roupa apropriada, pede que seu/sua amigo/a lhe empreste algo para usar.

Você diz: —

11)

Cenário: *Sala de estar de uma residência.***Situação:** Você começa a preparar algo para o jantar e percebe que faltam alguns ingredientes para terminá-lo. Seu filho, de 16 anos, está na sala fazendo uns exercícios que também tem urgência em terminar. Há uma mercearia perto da sua casa. Seu filho não gosta de fazer esse tipo de serviço.

Você diz: —

12)

Cenário: *Em um salão de beleza***Situação:** Você tem 35 anos e é o/a dono/a de um salão de beleza. Seu relacionamento com suas funcionárias é bastante informal e amigável. Uma cliente paga a conta com uma nota de valor alto e você não tem troco. Você pede que Maria, que é uma cabeleireira jovem, vá até o posto da esquina trocar o dinheiro.

Você diz: —

13)

Cenário: *Em um taxi.***Situação:** Você é um/a senhor/a de 55 anos que passou mal no trabalho e teve que voltar para casa de taxi. Ao entrar no veículo, você dá seu endereço ao taxista – um homem jovem – e explica o trajeto mais rápido para chegar até sua casa. No meio do caminho, você se lembra que precisa passar numa farmácia que fica em outra direção.

Você diz: —

14)

Cenário: *Em um caixa automático.***Situação:** Você tem 20 anos, vai fazer um depósito no caixa automático e percebe que está sem caneta para preencher os dados do envelope. Você observa que a jovem que está no caixa ao lado tem uma caneta disponível.

Você diz: —

PORTUGUÊS – AMOSTRA DE QUESTIONÁRIO RESPONDIDO

Figura 1.1 – Página inicial do questionário brasileiro.

7º Adm
036

- Para participar desta pesquisa, você deve morar na região de Curitiba há pelos menos 10 anos.

DADOS DO PARTICIPANTE

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade: () 17 – 25 anos () 26 – 49 anos () Mais de 50 anos

Indique sua área de estudo na universidade: ADM. DE EMPRESAS

Se você já estudou alguma língua estrangeira, indique a língua estudada e a duração do curso.

Se você morou em outro país, indique qual e o tempo de permanência.

Instruções:

- Por favor, antes de escrever suas respostas, leia com atenção os dados de cada uma das situações e imagine que elas se passam com você.
- Não importa o tamanho de sua resposta, o importante é que você responda de forma natural, utilizando respostas que se lembre ter usado ou ter visto alguém usar em situações semelhantes da vida real. Não tenha medo de usar “palavras feias” ou “incorretas”!
- Procure imaginar as expressões de dúvida, surpresa, desapontamento, ou qualquer outra sensação que apareceriam em sua resposta ao realizá-la de forma oral. Tente expressar essas sensações em sua resposta escrita com sinais de exclamação, pausas, hesitações, repetições, etc., de forma que esta seja o mais próximo possível da fala natural.

MUITO OBRIGADA POR SUA COLABORAÇÃO!

Figura 1.2 – Segunda página do questionário brasileiro.

1. Questionário – S1

Cenário: *No quarto de uma casa*

Situação: Você tem 35 anos e está casado/a¹ com uma pessoa da mesma idade há cinco anos. A relação de vocês está baseada na “igualdade de direitos e deveres”. São 11:00 da noite, você está cansado/a e quer dormir, pois no dia seguinte precisa acordar cedo. Seu/sua companheiro/a está vendo um filme muito barulhento no quarto de vocês. Você quer que ele/a abaixe o volume da TV.

Você diz: — **PAIXÃO, TEM COMO VC ABAIXAR O VOLUME DA TELEVISÃO? ESTOU SUPER CANSADA E PRECISO ACORDAR CEDO AMANHÃ... POR FAVOR!**

2. Questionário – S2

Cenário: *Na sala de aula*

Situação: Você está no ensino médio e sua professora de Literatura é uma senhora muito exigente. Como você tem muita dificuldade para analisar os textos literários, a professora trouxe vários poemas para você analisar e prometeu fazer as correções até a data da prova. Você entregou todos os textos analisados 15 dias antes da prova. Amanhã será sua avaliação de Literatura e você gostaria muito de receber suas análises corrigidas. Você pede que a professora devolva seus textos.

Você diz: — **PROFESSORA, COMO COMBINADO GOSTARIA DE SABER SE A SUA CRA DEVOLEVER OS TEXTOS, ANTES DA PROVA GOSTARIA DE REVER E VERIFICAR SE FULI DREM.**

3. Questionário – S3

Cenário: *Na cozinha de um pequeno apartamento.*

Situação: Você é um/a estudante universitário/a e divide um apartamento modesto com um/a amigo/a — do mesmo sexo e idade que você — que também é universitário/a. Vocês se conhecem há muito tempo e alternam as tarefas de limpeza do apartamento semanalmente. Seu/sua amigo/a sujou toda a cozinha na noite passada. Além disso, esta semana era a vez dele/a fazer a limpeza. Você quer usar a cozinha, mas esta está em péssimas condições e seu/sua amigo/a, como de costume, está atrasado/a no cumprimento de suas obrigações.

Você diz: — **POXA VIDA NEM!!! O QUE COMBINAMOS, PRECISAMOS REVER O NOSSO COMBINADO... ASSIM N-TEM COMO CONTINUAR**

4. Questionário – S4

Cenário: *Na sala de uma residência*

Situação: Sua filha de 12 anos chega da escola e deixa o tênis e a mochila jogados no meio da sala. Você quer que ela guarde seus pertences no lugar adequado.

Você diz: — **CAMILA!! EU JA' N- DISSE QUE N- E' P/ DEIXAR O TÊNIS E A MALA NO MEIO DA SALA!! PEQUE AGORA!! E LEVE AO LUGAR CERTO.**

¹Favor fazer a adequação das palavras sublinhadas de acordo com seu sexo.

Figura 1.3 – Terceira página do questionário brasileiro.

5. Questionário – S5

Cenário: Sala da secretária.

Situação: Você é um/a empresário/a. Sua secretária, Carmem, trabalha na empresa há 5 anos e o tratamento entre vocês é bastante informal. Apesar de ser experiente, Carmem se atrasa com frequência no cumprimento de suas atividades. Você solicita que ela ligue para uns fornecedores e faça, com urgência, uma lista dos preços de alguns produtos. Uma semana depois, você se dá conta de que ainda não recebeu o trabalho e pede que ela lhe traga a lista.

Você diz: — CARMEM, POR FAVOR GOSTARIA DE VER AGORA A LISTA DE PREÇOS QUE SOLICITEI A SEMANA PASSADA ...

6. Questionário – S6

Cenário: Em uma rua no centro de uma cidade.

Situação: Você é um/a policial de trânsito de 50 anos – em horário de trabalho – e observa que um homem de meia idade acaba de estacionar seu carro em local proibido. O homem está com muita pressa. Quando ele está prestes a deixar o veículo, você se aproxima e lhe informa a necessidade de deixar o lugar livre.

Você diz: — SR. TERÁ QUE RETIRAR SEU VEÍCULO DAQUI, O LUGAR É PROIBIDO ... BEI QUE ESTA' O PREÇO + É NECESSÁRIO RETIRAR.

7. Questionário – S7

Cenário: No banheiro da faculdade

Situação: Você está no banheiro da faculdade quando entra um/a jovem desconhecido/a, do mesmo sexo que você e idade semelhante, e tranquilamente acende um cigarro. Você é alérgico/a à fumaça e, além disso, sabe que é proibido fumar em lugares públicos fechados.

Você diz: — ACREDITO QUE SEJA PROIBIDO FUMAR DENTRO DO BANHEIRO ... VC PODE FUMAR LA' FORA?

8. Questionário – S8

Cenário: Sala de uma residência.

Situação: Você e seu parceiro/a são um casal jovem. Ele/a está saindo para ir ao correio. Você quer que ele/a traga pão quando voltar.

Você diz: — PAIXÃO, VC PASSA NA PANIFICADORA QDO ESTIVER VOLTANDO e compra PAO, CEREI FAZER UM CAFÉ DDEM GOSTOSO AI NÓS!!

9. Questionário – S9

Cenário: Na empresa – na sala do chefe.

Situação: Você é estagiário/a numa empresa de médio porte há seis meses e tem pouco contato com seu chefe. Este mês você perdeu o controle de seus gastos. A data para solicitar vale é todo dia 20, mas você está no dia 15 e não tem nem mais um tostão. A única saída é pedir um adiantamento ao chefe.

Você diz: — ESTOU PASSANDO POR UMA DIFICULDADE FINANCEIRA, TEM COMO O SR. ADIANTAR O VALE?

Figura 1.4 – Quarta página do questionário brasileiro.

10. Questionário – S10

Cenário: Na casa de um/a amigo/a

Situação: Você é um/a estudante universitário/a e está passando o final de semana na casa de um/a amigo/a – do mesmo sexo e idade que você. Vocês são convidados/as para a uma festa e você, como não levou roupa apropriada, pede que seu/sua amigo/a lhe empreste algo para usar.

Você diz: — **ALÉ, COMO N- VIM PREPARADA P/ SAIR, TEM COMO VC ME EMPRESTAR UMA ROUPA P/ CAMOS A FESTA?**

11. Questionário – S11

Cenário: Sala de estar de uma residência.

Situação: Você começa a preparar algo para o jantar e percebe que faltam alguns ingredientes para terminá-lo. Seu filho, de 16 anos, está na sala fazendo uns exercícios que também tem urgência em terminar. Há uma mercearia perto da sua casa. Seu filho não gosta de fazer esse tipo de serviço.

Você diz: — **ULTOR, SEI QUE VC TREM ESTA' OCUPADO + TEM COMO CR P/ A MÃE COMPRAR ALGUNS INGREDIENTES QUE FALTARAM? N- POSSO SAIR, SENÃO VAL QUEIMAR!!**

12. Questionário – S12

Cenário: Em um salão de beleza

Situação: Você tem 35 anos e é o/a dono/a de um salão de beleza. Seu relacionamento com suas funcionárias é bastante informal e amigável. Uma cliente paga a conta com uma nota de valor alto e você não tem troco. Você pede que Maria, que é uma cabelêreira jovem, vá até o posto da esquina trocar o dinheiro.

Você diz: — **MARIA, VC PODE DAR UM PULO ALI NO POSTO, TROCAR O D'NHEIRO ... POR FAVOR!!**

13. Questionário – S13

Cenário: Em um taxi.

Situação: Você é um/a senhor/a de 55 anos que passou mal no trabalho e teve que voltar para casa de taxi. Ao entrar no veículo, você dá seu endereço ao taxista – um homem jovem – e explica o trajeto mais rápido para chegar até sua casa. No meio do caminho, você se lembra que precisa passar numa farmácia que fica em outra direção.

Você diz: — **BRZ PRECISO PASSAR NA FARMÁCIA + EM OUTRO TRAJETO ... TEM COMO VOLTAR ... TUMHA ME ESQUECI D!**

14. Questionário – S14

Cenário: Em um caixa automático.

Situação: Você tem 20 anos, vai fazer um depósito no caixa automático e percebe que está sem caneta para preencher os dados do envelope. Você observa que a jovem que está no caixa ao lado tem uma caneta disponível.

Você diz: — **MOÇA, VC PODE ME EMPRESTAR SUA CANETA UM POUQUO? JA' LHE DEVOLVO!!**

ESPAÑHOL

- Para participar de esta encuesta, tenés que haber vivido en la ciudad de Montevideo por lo menos 10 años.

DATOS DEL PARTICIPANTE

Sexo: () Masculino () Femenino

Edad: () 17 – 25 años () 26 – 49 años () Más de 50 años

Indicá tu área de estudio en la universidad: _____

Si estudiaste alguna lengua extranjera, indicá la lengua estudiada y la duración del curso:

Si viviste en otro país, indicá cuál y el tiempo de permanencia:

Instrucciones:

- Por favor, antes de escribir tus respuestas, leé con atención los datos de cada una de las situaciones e imagínate que ellas te pasan a vos.
- No importa la longitud de tu respuesta, lo importante es que respondas de forma natural, utilizando respuestas que recuerdes haber empleado o haber visto a alguien emplear en similares situaciones de la vida real. ¡No tengas miedo de usar “malas palabras” o palabras “incorrectas”!
- Intentá imaginar las expresiones de duda, sorpresa, disgusto, o cualquier otra sensación, que aparecerían en tu respuesta al llevarla a cabo de forma oral. Intentá expresar esas sensaciones en tu respuesta escrita con signos de exclamación, pausas, titubeos, repeticiones, etc., de forma que ésta resulte lo más fiel posible al habla natural.

¡MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN!

1)

Escenario: *Dormitorio de un domicilio***Situación:** Tenés 35 años y estás casado/a⁶³ con una persona de la misma edad desde hace cinco años. Tu relación se basa en “la igualdad de derechos y deberes”. Son las 11:00 de la noche, estás cansado/a y querés dormir, pues al día siguiente tenés que despertarte temprano. Tu pareja está viendo una película muy ruidosa en el dormitorio. Querés que él/ella baje el volumen de la TV.

Le decís —

2)

Escenario: *En la clase***Situación:** Estás en la enseñanza secundaria y tu profesora de Literatura es una señora muy exigente. Como tenés mucha dificultad para analizar los textos literarios, la profesora te trajo varios poemas para que los analizaras y te prometió hacer las correcciones antes de la fecha de la prueba. Entregaste todos los textos analizados 15 días antes de la prueba. Mañana será tu prueba de Literatura y te gustaría mucho recibir tus análisis corregidos. Le pedís a la profesora que te devuelva tus textos.

Le decís —

3)

Escenario: *En la cocina de un pequeño apartamento***Situación:** Sos un/a estudiante universitario/a y compartís un apartamento modesto con un/a amigo/a — del mismo sexo y edad que vos — que también es universitario/a. Los dos se conocen desde hace mucho tiempo y alternan las tareas de limpieza del apartamento semanalmente. Tu amigo/a ensució anoche toda la cocina. Además esta semana le correspondía a él/ella limpiarla. Querés usar la cocina, pero ésta se encuentra en un estado deplorable y tu amigo/a, como de costumbre, se atrasa en el cumplimiento de sus obligaciones.

Le decís —

4)

Escenario: *En el living de un domicilio***Situación:** Tu hija de 12 años llega de la escuela y deja los championes y la mochila tirados en el medio del living. Querés que ella guarde sus cosas en el lugar adecuado.

Le decís —

⁶³ Por favor, hacé las adecuaciones de las palabras subrayadas según tu sexo.

5)

Escenario: *En la oficina de la secretaria***Situación:** Sos un/a empresario/a. Tu secretaria, Carmen, trabaja en la empresa desde hace 5 años y el tratamiento entre ustedes es considerablemente informal. A pesar de tener experiencia, Carmen se atrasa con frecuencia en el cumplimiento de sus actividades. Le solicitás que llame a unos proveedores y que haga, con urgencia, una lista de los precios de algunos productos. Una semana después, te das cuenta de que todavía no recibiste el trabajo y le pedís que te traiga la lista.

Le decís —

6)

Escenario: *En una calle céntrica de una ciudad.***Situación:** Sos un/a policía de unos 50 años – en horario de trabajo – y ves que un hombre de mediana edad acaba de estacionar su auto en un lugar prohibido. El hombre está muy apurado y cuando se dispone a abandonar el vehículo, te acercás y le informás de la necesidad de dejar el lugar libre.

Le decís —

7)

Escenario: *En el baño de la facultad***Situación:** Estás en el baño de la facultad cuando entra un/a joven desconocido/a, de tu mismo sexo y edad similar, y tranquilamente enciende un cigarro. Tenés alergia al humo y, además, sabés que está prohibido fumar en lugares públicos cerrados.

Le decís —

8)

Escenario: *En el living de un domicilio***Situación:** Tú y tu compañero/a son una pareja joven. Él/ella va a salir para ir al correo. Querés que él/ella traiga pan cuando vuelva.

Le decís —

9)

Escenario: *En la empresa – despacho del jefe***Situación:** Sos un/a pasante desde hace seis meses en una empresa de mediano porte y tenés poco contacto con tu jefe. Este mes perdiste el control de tus gastos. La fecha para solicitar vale es el 20, pero es el 15 y no tenés ni un peso. Sólo te queda pedirle un adelanto a tu jefe.

Le decís —

10)

Escenario: *En la casa de un/a amigo/a***Situación:** Sos un/a estudiante universitario/a y estás pasando el fin de semana en la casa de un/a amigo/a – del mismo sexo y edad que vos. Ustedes son invitados a una fiesta y, como no llevaste ropa apropiada, le pedís a tu amigo/a que te preste algo para usar.Le decís —

11)

Escenario: *En el living de un domicilio.***Situación:** Empezás a preparar algo para la cena y te das cuenta de que faltan algunos ingredientes para terminarla. Tu hijo, de 16 años, está en el living haciendo unos ejercicios que también le urge acabar. Hay un almacén cerca de tu casa. A tu hijo no le gusta hacer los mandados.Le decís —

12)

Escenario: *En un instituto de belleza***Situación:** Tenés 35 años y sos el/la dueño/a de un instituto de belleza. Tu relación con las empleadas es bastante informal y amigable. Una clienta paga la cuenta con un billete de valor alto y no tenés para darle el cambio. Le pedís a María, una peluquera joven, que vaya hasta la estación de servicio de la esquina a cambiar el dinero.Le decís —

13)

Escenario: *En un taxi***Situación:** Sos un/a señor/a de 55 años, te sentiste mal en el trabajo y tuviste que volver a casa en taxi. Al entrar en el vehículo, le das la dirección al taxista – un hombre joven – y le explicás el trayecto más rápido para llegar hasta tu casa. En la mitad del camino, te acordás que tenés que pasar por una farmacia que está fuera de la ruta.Le decís —

14)

Escenario: *En un cajero automático***Situación:** Tenés 20 años, vas a hacer un depósito en un cajero automático y te das cuenta de que estás sin lapicera para llenar los datos del sobre. Ves que una muchacha que está en el cajero de al lado tiene una lapicera a mano.Le decís —

ESPAÑHOL – AMOSTRA DE QUESTIONÁRIO RESPONDIDO

Figura 1.5 – Página inicial do questionário uruguaio

9041 OR
(9113)

- Para participar de esta encuesta, tenés que haber vivido en la ciudad de Montevideo por lo menos 10 años.

DATOS DEL PARTICIPANTE

Sexo: () Masculino (✓) Femenino

Edad: (✓) 17 – 25 años () 26 – 49 años () Más de 50 años

Indicá tu área de estudio en la universidad: ciencias de la comunicación

Si estudiaste alguna lengua extranjera, indicá la lengua estudiada y la duración del curso:
portugues (1 año), ingles (3 años)

Si viviste en otro país, indicá cuál y el tiempo de permanencia:

Instrucciones:

- Por favor, antes de escribir tus respuestas, leé con atención los datos de cada una de las situaciones e imaginate que ellas te pasan a vos.
- No importa la longitud de tu respuesta, lo importante es que respondas de forma natural, utilizando respuestas que recuerdes haber empleado o haber visto a alguien emplear en similares situaciones de la vida real. ¡No tengas miedo de usar “malas palabras” o palabras “incorrectas”!
- Intentá imaginar las expresiones de duda, sorpresa, disgusto, o cualquier otra sensación, que aparecerían en tu respuesta al llevarla a cabo de forma oral. Intentá expresar esas sensaciones en tu respuesta escrita con signos de exclamación, pausas, titubeos, repeticiones, etc., de forma que ésta resulte lo más fiel posible al habla natural.

¡MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN!

Figura 1.6 – Segunda página do questionário uruguaio

1. Cuestionario – S1
Escenario: *Dormitorio de un domicilio*
Situación: Tenés 35 años y estás casado/a¹ con una persona de la misma edad desde hace cinco años. Tu relación se basa en “la igualdad de derechos y deberes”. Son las 11:00 de la noche, estás cansado/a y querés dormir, pues al día siguiente tenés que despertarte temprano. Tu pareja está viendo una película muy ruidosa en el dormitorio. Querés que él/ella baje el volumen de la TV.

Le decís: — *Che podés bajar el volumen de la TV que mañana me levanto temprano?*

2. Cuestionario – S2
Escenario: *En la clase*
Situación: Estás en la enseñanza secundaria y tu profesora de Literatura es una señora muy exigente. Como tenés mucha dificultad para analizar los textos literarios, la profesora te trajo varios poemas para que los analizaras y te prometió hacer las correcciones antes de la fecha de la prueba. Entregaste todos los textos analizados 15 días antes de la prueba. Mañana será tu prueba de Literatura y te gustaría mucho recibir tus análisis corregidos. Le pedís a la profesora que te devuelva tus textos.

Le decís: — *Profesora, una pregunta ¿a tiene las notas de mis poemas? porque me gustaría saber antes de la prueba.*

3. Cuestionario – S3
Escenario: *En la cocina de un pequeño apartamento*
Situación: Sos un/a estudiante universitario/a y compartís un apartamento modesto con un/a amigo/a — del mismo sexo y edad que vos — que también es universitario/a. Los dos se conocen desde hace mucho tiempo y alternan las tareas de limpieza del apartamento semanalmente. Tu amigo/a ensució anoche toda la cocina. Además esta semana le correspondía a él/ella limpiarla. Querés usar la cocina, pero ésta se encuentra en un estado deplorable y tu amigo/a, como de costumbre, se atrasa en el cumplimiento de sus obligaciones.

Le decís: — *Che ordena la migre que dejaste en la cocina anoche, porque además te toca hoy limpiar.*

4. Cuestionario – S4
Escenario: *En el living de un domicilio*
Situación: Tu hija de 12 años llega de la escuela y deja los championes y la mochila tirados en el medio del living. Querés que ella guarde sus cosas en el lugar adecuado.

Le decís: — *Lleá los cosas tuyas para tu cuarto.*

¹ Por favor, hacé las adecuaciones de las palabras subrayadas según tu sexo.

Figura 1.7 – Tercera página do questionário uruguaio

5. Cuestionario – S5
Escenario: *En la oficina de la secretaria*
Situación: Sos un/a empresario/a. Tu secretaria, Carmen, trabaja en la empresa desde hace 5 años y el tratamiento entre ustedes es considerablemente informal. A pesar de tener experiencia, Carmen se atrasa con frecuencia en el cumplimiento de sus actividades. Le solicitás que llame a unos proveedores y que haga, con urgencia, una lista de los precios de algunos productos. Una semana después, te das cuenta de que todavía no recibiste el trabajo y le pedís que te traiga la lista.

Le decís: – Carmen: una consujta, ya vos llamado a los clientes que te pedi? si no lo hiciste hacedo ahora!

6. Cuestionario – S6
Escenario: *En una calle céntrica de una ciudad.*
Situación: Sos un/a policía de unos 50 años – en horario de trabajo – y ves que un hombre de mediana edad acaba de estacionar su auto en un lugar prohibido. El hombre está muy apurado y cuando se dispone a abandonar el vehículo, te acercás y le informás de la necesidad de dejar el lugar libre.

Le decís: – Señor en este lugar no puede estacionar; le pido si por favor puede estacionar en otro lugar. Gracias.

7. Cuestionario – S7
Escenario: *En el baño de la facultad*
Situación: Estás en el baño de la facultad cuando entra un/a joven desconocido/a, de tu mismo sexo y edad similar, y tranquilamente enciende un cigarro. Tenés alergia al humo y, además, sabés que está prohibido fumar en lugares públicos cerrados.

Le decís: – mirá que acá no se puede fumar. Te digo pa que te van a sacar.

8. Cuestionario – S8
Escenario: *En el living de un domicilio*
Situación: Tú y tu compañero/a son una pareja joven. Él/ella va a salir para ir al correo. Querés que él/ella traiga pan cuando vuelva.

Le decís: – Ché a la vuelta pasa por la panadería, y trae pan. no te olvides.

9. Cuestionario – S9
Escenario: *En la empresa – despacho del jefe*
Situación: Sos un/a pasante desde hace seis meses en una empresa de mediano porte y tenés poco contacto con tu jefe. Este mes perdiste el control de tus gastos. La fecha para solicitar vale es el 20, pero es el 15 y no tenés ni un peso. Sólo te queda pedirle un adelanto a tu jefe.

Le decís: – Buen día, disculpe, le quisiera pedir si es posible un adelanto del sueldo, porque me excedí en gastos y me quede con cuentas pendientes.

Figura 1.8 – Quarta página do questionário uruguaio

10. Cuestionario – S10
Escenario: *En la casa de un/a amigo/a*
Situación: Sos un/a estudiante universitario/a y estás pasando el fin de semana en la casa de un/a amigo/a – del mismo sexo y edad que vos. Ustedes son invitados a una fiesta y, como no llevaste ropa apropiada, le pedís a tu amigo/a que te preste algo para usar.

Le decís: – Tenés alguna bolsa que no quieras a usar que me puedas prestar para salir?

11. Cuestionario – S11
Escenario: *En el living de un domicilio.*
Situación: Empezás a preparar algo para la cena y te das cuenta de que faltan algunos ingredientes para terminarla. Tu hijo, de 16 años, está en el living haciendo unos ejercicios que también le urge acabar. Hay un almacén cerca de tu casa. A tu hijo no le gusta hacer los mandados.

Le decís: – Me podés hacer un favorcito? no vas hasta el almacén y me traes unas cosas que me faltan para la comida?

12. Cuestionario – S12
Escenario: *En un instituto de belleza*
Situación: Tenés 35 años y sos el/la dueño/a de un instituto de belleza. Tu relación con las empleadas es bastante informal y amigable. Una cliente paga la cuenta con un billete de valor alto y no tenés para darle el cambio. Le pedís a María, una peluquera joven, que vaya hasta la estación de servicio de la esquina a cambiar el dinero.

Le decís: – María podría ir hasta la estación de servicio a hacer cambio para la señora.

13. Cuestionario – S13
Escenario: *En un taxi*
Situación: Sos un/a señor/a de 55 años, te sentiste mal en el trabajo y tuviste que volver a casa en taxi. Al entrar en el vehículo, le das la dirección al taxista – un hombre joven – y le explicás el trayecto más rápido para llegar hasta tu casa. En la mitad del camino, te acordás que tenés que pasar por una farmacia que está fuera de la ruta.

Le decís: – Disculpa, no me llevas antes hasta la farmacia que queda en , gracias.

14. Cuestionario – S14
Escenario: *En un cajero automático*
Situación: Tenés 20 años, vas a hacer un depósito en un cajero automático y te das cuenta de que estás sin lapicera para llenar los datos del sobre. Ves que una muchacha que está en el cajero de al lado tiene una lapicera a mano.

Le decís: – Disculpa no me prestas una lapicera que me olvide de traer y tengo que llenar unos datos?

**APÊNDICE 2 – DISTRIBUIÇÃO DOS MODIFICADORES
EXTERNOS POR GÊNERO**

Tabela 2.1 – PB: frequências dos modificadores externos por gênero.

Mitigadores externos	Mulheres	%	Homens	%
Justificativas	214	60,28%	143	68,10%
Preparadores	19	5,35%	9	4,29%
Desarmadores	46	12,96%	29	13,81%
Obtenção de comp.	13	3,66%	4	1,90%
Promessa de recomp.	15	4,23%	4	1,90%
Minimizadores	14	3,94%	4	1,90%
*Agradecimentos	30	8,45%	8	3,81%
*Conciliadores	4	1,13%	9	4,29%
Total	355	100,00%	210	100,00%

Agravadores externos	Mulheres	%	Homens	%
*Expressão de insatisfação	1	1,23%	0	0,00%
Insultos	0	0,00%	0	0,00%
Ameaças	15	18,52%	16	29,09%
Moralizações	1	1,23%	2	3,64%
*Reprovações	50	61,73%	25	45,45%
*Responsabilizações	14	17,28%	12	21,82%
Total	81	100,00%	55	100,00%

Tabela 2.2 – ES-U: frequências dos modificadores externos por gênero.

Mitigadores externos	Mulheres	%	Homens	%
Justificativas	165	54,46%	119	59,20%
Preparadores	8	2,64%	7	3,48%
Desarmadores	70	23,10%	37	18,41%
Obtenção de comp.	9	2,97%	0	0,00%
Promessa de recomp.	5	1,65%	3	1,49%
Minimizadores	5	1,65%	7	3,48%
*Agradecimentos	36	11,88%	26	12,94%
*Conciliadores	5	1,65%	2	1,00%
Total	303	100,00%	201	100,00%

Agravadores externos	Mulheres	%	Homens	%
Expressão de insatisfação	1	2,13%	5	11,11%
Insultos	0	0,00%	0	0,00%
Ameaças	7	14,89%	12	26,67%
Moralizações	1	2,13%	0	0,00%
*Reprovações	24	51,06%	19	42,22%
*Responsabilizações	14	29,79%	9	20,00%
Total	47	100,00%	45	100,00%