

**MARISTELA REIS SATHLER GRIPP
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**

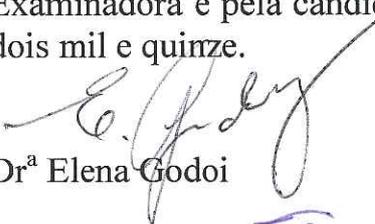
**RECUSAS A CONVITES NO PORTUGUÊS DE UNIVERSITÁRIOS CURITIBANOS
E CARIOCAS**

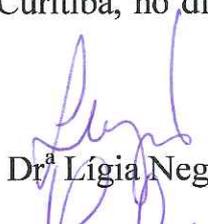
**CURITIBA
2015**



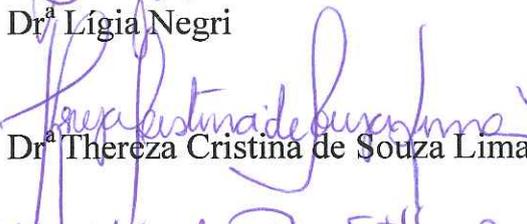
Setor de Ciências Humanas
Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Letras
Tel./Fax: +55 41 3360-5102

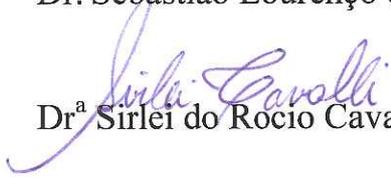
Ata septingentésima décima sexta, referente à sessão pública de defesa de tese para a obtenção de título de doutor a que se submeteu a doutoranda **MARISTELA DOS REIS SATHLER GRIPP**. No dia três de dezembro de dois mil e quinze, às nove horas, na sala lab. 06, 10.º andar, no Setor de Ciências Humanas da Universidade Federal do Paraná, foram instalados os trabalhos da Banca Examinadora, constituída pelos seguintes Professores Doutores: Elena Godoi, Presidente, Lígia Negri, Sebastião Lourenço dos Santos, Thereza Cristina de Souza Lima, Sirlei do Rocio Cavalli dos Santos designados pelo Colegiado do Curso de Pós-Graduação em Letras, para a sessão pública de defesa de tese intitulada “**RECUSAS A CONVITES NO PORTUGUÊS DE UNIVERSITÁRIOS CURITIBANOS E CARIOCAS**”, apresentada por **MARISTELA DOS REIS SATHLER GRIPP**. A sessão teve início com a apresentação oral da doutoranda sobre o estudo desenvolvido. Logo após, a senhora presidente dos trabalhos concedeu a palavra a cada um dos examinadores para as suas arguições. Em seguida, a candidata apresentou sua defesa. Na sequência, a Professora Elena Godoi retomou a palavra para as considerações finais. Na continuação, a Banca Examinadora, reunida sigilosamente, decidiu pela aprovação da candidata. Em seguida, a senhora Presidente declarou **APROVADA** a candidata, que recebeu o título de **Doutor em Letras**, área de concentração **Estudos Linguísticos**. A versão final da tese deverá ser encaminhada à Coordenação em até 60 dias. Encerrada a sessão, lavrou-se a presente ata, que vai assinada pela Banca Examinadora e pela candidata. Feita em Curitiba, no dia três de dezembro de dois mil e quinze.

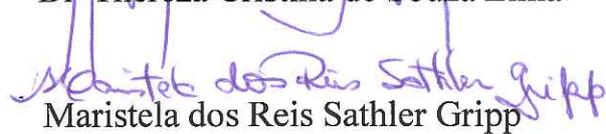

Dr^a Elena Godoi


Dr^a Lígia Negri


Dr. Sebastião Lourenço dos Santos


Dr^a Thereza Cristina de Souza Lima


Dr^a Sirlei do Rocio Cavalli dos Santos


Maristela dos Reis Sathler Gripp



Setor de Ciências Humanas
Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Letras
Tel./Fax: +55 41 3360-5102

P A R E C E R

Defesa de tese de doutorado de **MARISTELA DOS REIS SATHLER GRIPP** para obtenção do título de **Doutor em Letras**.

Os abaixo-assinados Elena Godoi, Lígia Negri, Sebastião Lourenço dos Santos, Thereza Cristina de Souza Lima, Sirlei do Rocio Cavalli dos Santos arguíram, nesta data, a candidata, que apresentou a tese “**RECUSAS A CONVITES NO PORTUGUÊS DE UNIVERSITÁRIOS CURITIBANOS E CARIOCAS**”.

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 **Doutor em Letras**, conforme especificações abaixo:

Banca	Assinatura	APROVADO Não APROVADO
Dr ^a Elena Godoi (Presidente)		Aprovada
Dr ^a Lígia Negri		Aprovada
Dr. Sebastião Lourenço dos Santos		Aprovada
Dr ^a Thereza Cristina de Souza Lima		Aprovada
Dr ^a Sirlei do Rocio Cavalli dos Santos		Aprovada

Curitiba, 03 de dezembro de 2015.

Prof^a Dr^a Patrícia da Silva Cardoso
Coordenadora

MARISTELA REIS SATHLER GRIPP

**RECUSAS A CONVITES NO PORTUGUÊS DE UNIVERSITÁRIOS CURITIBANOS
E CARIOCAS**

Tese apresentada como requisito parcial para
obtenção do título de Doutora em Letras ao
Programa de Pós-Graduação em Letras da
Universidade Federal do Paraná.

Área de Concentração: Estudos Linguísticos

Orientadora: Professora Doutora Elena Godoi.

CURITIBA

2015

DEDICATÓRIA

Marcelo, companheiro de todas as horas; Matheus e Mariana, minhas motivações maiores.

AGRADECIMENTOS

A Deus que me deu mais do que sempre precisei e sonhei nessa vida;

À minha orientadora, Profa. Dra. Elena Godoi, desde o nosso primeiro encontro, por todos os “pitacos” sempre bem-vindos e pelo coração enorme;

À amiga e coordenadora Dinamara Machado por estar por perto nas horas de crise;

Às professoras Ligia Negri, Gesualda Raisia e Loremi Loregian, pela disponibilidade em serem as debatedoras deste trabalho;

À diretora do Colégio Positivo Internacional, profa. Audry Lara Science, à Monica Witts, a todas às colegas e a minha turma da 6-01;

À minha madrinha, Profa. Maria da Penha, por ter me dado formação, uma profissão para a vida;

Às minhas amigas e professoras Paula Reis, Deisily, Edna Silva e Sandra Sales, pela ajuda na execução das entrevistas em Curitiba e no Rio de Janeiro;

À amiga Lucília Bonfim, cuja ajuda foi fundamental para a organização deste trabalho;

Aos queridos sobrinhos, Plínio e Karla Sathler, pela ajuda;

Ao meu marido, Marcelo, que sempre me diz para ir em frente;

Aos meus filhos, Matheus e Mariana, meus amores eternos;

À minha mãe, Aristolina Maria, semianalfabeta, filha de português com índio, mineira, cozinheira de “mão cheia” e doutora na escola da vida e na arte de amar o próximo.

Obrigada a todos vocês! Minha gratidão eterna!

RESUMO

Este trabalho é sobre estratégias de recusas a convites de universitários curitibanos e cariocas e insere-se nos estudos relacionados à Pragmática intercultural. O principal objetivo desta pesquisa é analisar o uso das estratégias linguísticas de polidez na formulação de recusas no português brasileiro de dois grupos: curitibano e carioca em contextos específicos. Nosso interesse é identificar qual dos dois grupos faria o uso de mais elementos atenuadores do ato de recusa. O ato de recusa é reconhecidamente um ato de fala de ameaça à imagem dos falantes, por isso, durante a interação, os interlocutores procuram formas de minimizar seus efeitos, procurando utilizar estratégias de indiretividade linguísticas. Os conceitos fornecidos pelas teorias pragmáticas que estão relacionadas aos atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1975, 1976, 1981), à polidez linguística (BROWN E LEVINSON, 1987), bem como a metodologia desenvolvida na pragmática contrastiva serão fundamentais para esta análise. Os estudos interculturais sobre a forma como os falantes elaboram diferentes atos de fala têm mostrado que cada cultura tem preferências específicas na realização de certos atos de fala, a partir de determinados tipos de estratégias linguísticas. Ressaltamos que, quando nos propusemos a analisar duas variantes como a curitibana e a carioca, queríamos também demonstrar que, no caso dos atos de recusa, as estratégias utilizadas por esses dois grupos quanto a realização das recusas, também vão se diferenciar por questões pragmáticas, sociais e culturais que estão presentes nas escolhas que os falantes fazem nas interações que estes estabelecem. De acordo com Ilari e Basso (2009), o estudo a partir da variação diatópica do português brasileiro não apenas afeta os aspectos substanciais do sistema fonológico e sintático da língua, mas, também, o modo como usamos essa língua em diferentes contextos de interação. Diante disso, esta pesquisa parte do pressuposto de que os usos linguísticos podem, de alguma forma, refletir a forma como diferentes grupos determinam seus padrões próprios de cada cultura, ou seja, a cultura subjetiva, na elaboração e na escolha das estratégias de polidez verbal no português. Dessa forma, nossa intenção é identificar em que medida as estratégias pragmlinguísticas de realização das recusas diferem ou se assemelham nesses dois grupos linguístico-culturais. Os dados desse estudo foram obtidos através de um questionário escrito (*Discourse - Completion Test*) aplicado a estudantes universitários das duas cidades, que possibilitaram a identificação e comparação das estratégias linguísticas de polidez utilizadas pelos informantes na formulação das recusas. A análise dos dados considerou também os fatores contextuais, como o tipo de recusa, a distância social, o status relativo e o tipo de relação existente entre os interlocutores. Os resultados quantitativos mostraram, por exemplo, que os informantes curitibanos são tão indiretos quanto os cariocas, mas fazem um uso maior de recusas diretas nas recusas realizadas no contexto das relações privadas; por outro lado, os cariocas, fizeram mais recusas indiretas e utilizaram mais expressões de tratamento nesses mesmos contextos. De modo geral, os resultados da pesquisa sugerem uma orientação maior para a polidez negativa dos dados do português carioca.

PALAVRAS-CHAVE: RECUSA. POLIDEZ VERBAL. PRAGMÁTICA. INTERCULTURALIDADE. ATOS DE FALA.

ABSTRACT

The present work is about the strategical refusals to invitations used by “curitibano” and “carioca” college students whose issues are inserted in the studies related to the intercultural Pragmatics. The main objective of this research is to analyse the use of linguistical strategies of politeness during the formulation of refusals in the Brazilian Portuguese language spoken by the two groups: “curitibanos” and “cariocas” in specific contexts. The goal is to identify which of the two would use more attenuating elements in the act of a refusal. The act of refusal itself is intrinsically recognized as a speech act of threatening to the speakers image. For this reason, during the interaction, the interlocutors search means of reducing its effect by using strategies of in-directive linguistic strategies. The concepts given by the pragmatics theories related to the acts of speech (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1975, 1976, 1981), the linguistical politeness (BROWN and LEVINSON, 1987) as well as the methodology developed in the contrastive Pragmatics will be also fundamental for this work. The intercultural studies about the way speakers elaborate different speech acts proved that each culture has its specific preferences during the realization of certain speech acts from determinate kind of linguistic strategies. The proposition to analyse two variants like the “curitibana” and “carioca” was also to show that, in the case of refusal acts, the strategies used by these two groups concerning the realizations of refusals will be different when considering pragmatical social and cultural issues which are present in the choices the speakers make in the interactions they establish. According to Itari and Basso (2009), the study considering the diatopic variation of the Brazilian Portuguese, not only affects the substantial aspects of the phonological and syntactic system of the language, but also affects the way this language is spoken in different contexts of interaction. So, this work considers the assumption that the linguistical uses may, somehow, reflect the way different groups determine their own standards in the formulation and choice of oral strategies of politeness in the Portuguese language - in other words, the subjective culture itself. Therefore, our intention is to identify how the pragmalinguistic strategies during the refusals differ or are similar in these two linguistic cultural groups. The data of the present study were obtained using a written questionnaire (Discourse - Completion Test) answered by the college students from Curitiba and Rio de Janeiro which have made the identification and comparison of the linguistic strategies of politeness used by the informers during the formulation of the refusals possible. The data analysis also consideres context factors such as the type of refusal, the social distance, the relative “status” and the kind of relationship existing between the interlocutors. The quantitative results have shown, for example, that the “curitibanos” are so indirect as the “cariocas”, but they make more direct refusals within the context of private relationship; whereas the “cariocas” employ more expressions of treatment in these same contexts. Finally, the results of the research have suggested a greater orientation to the negative politeness of the “carioca” Portuguese.

KEY-WORDS: REFUSAL. VERBAL POLITENESS. PRAGMATICS. INTERCULTURALITY. ACTS OF SPEECH.

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA 1 - NÚMERO DE PARTICIPANTES E CONTEXTOS UTILIZADOS EM DIFERENTES ESTUDOS EMPREGANDO O MÉTODO DO DCT	111
TABELA 2 - FATORES PRINCIPAIS PARA A ANÁLISE DE DADOS	113
TABELA 3 - SITUAÇÕES PROPOSTAS NO QUESTIONÁRIO.....	117
TABELA 4 - ANÁLISE GERAL	126
GRÁFICO 1: ANÁLISE GERAL.....	127
TABELA 5 - DISTRIBUIÇÃO DE ENUNCIADOS PRODUZIDOS COMO “RECUSA DIRETA”, “RECUSA INDIRETA” E “ADJACENTES À RECUSA” EM CADA CULTURA	128
GRÁFICO 2: DISTRIBUIÇÃO DE ENUNCIADOS PRODUZIDOS COMO “RECUSA DIRETA”, “RECUSA INDIRETA” E “ADJACENTES À RECUSA” EM CADA CULTURA	128
TABELA 6 - FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS.....	129
GRÁFICO 3: FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS – RECUSA DIRETA.	130
GRÁFICO 4: FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS - RECUSA INDIRETA	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
GRÁFICO 5: FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS - ADJACENTES À RECUSA	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
GRÁFICO 6: FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS.....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.

TABELA 7 - ESTRATÉGIAS UTILIZADAS EM TODAS AS SITUAÇÕES EM CADA CULTURA ORDENADAS SEGUNDO A FREQUÊNCIA DE USO (DO MAIOR PARA O MENOR)	137
TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO DOS ENUNCIADOS DE RECUSA EM CADA GRUPO	138
GRÁFICO 7: DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE CADA ESTRATÉGIA UTILIZADA PELOS SUJEITOS DAS CULTURAS ANALISADAS NAS 8 SITUAÇÕES.....	139
TABELA 9 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA USADAS NAS S1	142
GRÁFICO 8: ESTRATÉGIAS DE RECUSA USADAS NAS S1.....	143
TABELA 10 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S2	145
GRÁFICO 9: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S2.....	146
TABELA 11: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S3	148
GRÁFICO 10: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S3.....	149
TABELA 12: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S4	151
GRÁFICO 11: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S4.....	152
TABELA 13: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S5	154
GRÁFICO 12: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S5.....	155
TABELA 14: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S6	158
GRÁFICO 13: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S6.....	159
TABELA 15: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S7	161
GRÁFICO 14: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S7.....	162
TABELA 16: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S8	165
GRÁFICO 15: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S8.....	166
TABELA 17: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS	168
GRÁFICO 16: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS (A)	168
GRÁFICO 17: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS (B)	170

TABELA 18: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA.....	171
GRÁFICO 18: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA - CURITIBANOS	172
GRÁFICO 19: TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA - CARIOCAS	173
TABELA 19: ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CURITIBANOS.....	174
TABELA 20: ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CARIOCAS.....	175
GRÁFICO 20: ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CURITIBANOS E PELOS CARIOCAS	176
TABELA 21: DISTÂNCIA SOCIAL ENTRE OS FALANTES.....	177
GRÁFICO 21: DISTÂNCIA SOCIAL ENTRE OS FALANTES	178
GRÁFICO 22: PERCENTUAL DO USO DE ESTRATÉGIAS DE RECUSA POR CADA GRUPO	180
TABELA 11: NÚMERO DE VEZES EM QUE CADA GRUPO UTILIZOU A ESTRATÉGIA DE RECUSA EXPLICAÇÃO/MOTIVO.....	182
GRÁFICO 23: NÚMERO DE VEZES EM QUE CADA GRUPO UTILIZOU A ESTRATÉGIA DE RECUSA EXPLICAÇÃO/MOTIVO.....	182
TABELA 12: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO.....	186
GRÁFICO 24: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S1 A S4.....	187
GRÁFICO 25: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S5 A S8.....	188
TABELA 13: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO.....	189
GRÁFICO 26: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S1 A S4.....	190

GRÁFICO 27: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S5 A S8.....	191
TABELA 14: TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES	194
GRÁFICO 28: TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES (A)..	194
GRÁFICO 29: TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES (A)..	195

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
2	ESTUDOS PRAGMÁTICOS.....	23
2.1	PRAGMÁTICA : HISTÓRICO	23
3	TEORIA DOS ATOS DE FALA	29
3.1	HISTÓRICO.....	29
3.1.1	Contribuições de Austin (1962).....	30
3.1.2	Contribuições de John Searle (1975)	34
3.2	ATOS DE FALA INDIRETOS.....	38
3.2.1	Regras que Regem os Atos de Fala.....	39
3.3	ATOS DE FALA DE RECUSA	40
3.3.1	Críticas à Teoria dos Atos de Fala e Releituras.....	41
4	TEORIAS DA POLIDEZ	44
4.1	A POLIDEZ.....	44
4.2	GRICE E O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO	48
4.3	FRASER E O CONTRATO CONVERSACIONAL.....	52
4.4	NORMAS DE POLIDEZ: O MODELO DE R. LAKOFF	54
4.5	LEECH E O PRINCÍPIO DE POLIDEZ	56
5	A TEORIA DA POLIDEZ	59
5.1	TEORIA DA POLIDEZ: MODELO DE BROWN E LEVINSON.....	60
5.1.1	O Conceito de Imagem.....	60
5.1.2	Atos Ameaçadores da Face.....	62
5.1.3	Estratégias para Minimizar a Ameaça à Imagem Pública.....	65
5.1.4	A TEORIA DA POLIDEZ E AS RECUSAS	69

5.1.5	Polidez e Indiretividade.....	70
5.2	A IMPOLIDEZ NA TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON	72
5.2.1	Críticas e Ampliações do Modelo de Polidez de Brown e Levinson	73
5.3	AS CONTRIBUIÇÕES DE KERBRAT-ORECCHIONI (2006)	74
5.3.1	As Contribuições de Spencer-Oatey (2008)	78
6	ATOS DE FALA: RECUSA	82
6.1	MODELOS DE PESQUISA SOBRE A RECUSA.....	84
6.2	RECUSA: UMA QUESTÃO DE IDENTIDADE.....	88
6.2.1	A Recusa	95
6.3	A PRAGMÁTICA INTERCULTURAL.....	100
6.3.1	CSARP e o DCT Discourse Completion Test – DCT	102
7	METODOLOGIA.....	106
7.1	ESTUDO PILOTO.....	106
7.2	PERFIL DOS PARTICIPANTES.....	106
7.3	COLETA E ORGANIZAÇÃO DOS DADOS	107
7.4	CARACTERÍSTICAS CONTEXTUAIS PRESENTES NO DCT	112
7.5	A INFLUÊNCIA DAS VARIÁVEIS SOCIAIS	113
7.5.1	Relação de Poder entre os Interlocutores.....	113
7.5.2	Distância Social	114
7.5.3	Tipo de Relação Social.....	116
7.6	PROCEDIMENTO PARA ANÁLISE DOS DADOS	117
7.7	ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS PELOS PARTICIPANTES DA PESQUISA	119
7.7.1	Recusas Diretas	120
7.7.2	Recusas Indiretas	120
7.7.3	Adjacentes À Recusa.....	123
8	RESULTADOS E ANÁLISES DOS DADOS	125

8.1	ANÁLISE QUANTITATIVA.....	125
8.1.1	Análise Geral	125
8.1.2	As estratégias de Recusa Utilizadas Pelos Dois Grupos.....	126
8.2	POLIDEZ E INDIRETIVIDADE	134
8.3	ANÁLISE DAS SITUAÇÕES.....	140
8.3.1	Análise da Situação 1 (S1): Convite	141
8.3.2	Análise da Situação 2 (S2): Sugestão	144
8.3.3	Análise da Situação 03 (S3) Convite	146
8.3.4	Análise da Situação 04 (S4): Convite/Professor	149
8.3.5	Análise da Situação 5 (S5): Convite/Amigos	152
8.3.6	Análise da Situação 6 (S6): Empréstimo/Colega	155
8.3.7	Análise da Situação S7: Sugestão/Colegas.....	159
8.3.8	Análise da Situação 8 (S8): Convite/Amiga	162
8.4	ANÁLISE DE RECUSA DIRETA, INDIRETA E ADJACENTES À RECUSA.	166
8.4.1	A Influência das Variáveis Sociais	177
8.4.2	Análise do Emprego da “Explicação/Motivo”	181
8.5	ANÁLISE SOBRE DISTÂNCIA SOCIAL	192
9	CONCLUSÃO.....	202
	REFERÊNCIAS.....	208
	ANEXO 1.....	227
	ANEXO 2.....	231
	ANEXO 3.....	237

1 INTRODUÇÃO

O objetivo geral deste trabalho é investigar o comportamento linguístico de dois grupos culturalmente diferentes, curitibanos e cariocas, procurando identificar semelhanças e diferenças nos atos de fala de recusa, levando em conta alguns fatores sociais, tais como o tipo de recusa, a distância social, o status relativo e o tipo de relação existente entre os interlocutores.

A motivação para este trabalho surgiu em dois momentos distintos. Primeiro, durante as aulas de português para estrangeiros (PLE), ministradas na PUC-Rio entre os anos de 2000 a 2005, para alunos de diferentes nacionalidades e que vinham ao Brasil para fazer alguma graduação. É interessante ressaltar que era muito comum recebermos alunos estrangeiros que chegavam ao Brasil com uma imagem bastante estereotipada acerca da nossa cultura. De um modo geral, os alunos esperavam encontrar um povo acolhedor, receptivo e simpático. Exageros à parte, o fato é que existe uma ideia de que o brasileiro é, por assim dizer, o “homem cordial” por excelência. Ele possui o que Sergio Buarque de Holanda (1982) chamava de uma “polidez não fingida” que procura agradar a todos e criar relacionamentos com base na afetividade (DAMATTA, 1995). Para os aprendizes de PLE, que muitas vezes vinham de países de culturas bem diferentes da nossa, ali estava a oportunidade de discutirmos os estereótipos a respeito da cultura brasileira. E foi justamente em um desses encontros que uma aluna relatou o que aconteceu logo que chegou ao Brasil: ela havia convidado alguns colegas brasileiros para um lanche na casa em que estava hospedada, mas depois de esperar um bom tempo, ninguém apareceu. Ela ficou bastante irritada e disse que o brasileiro “prefere mentir dizendo que vai, do que falar um não na cara”. Bem, de certa forma, ela tinha razão. O brasileiro, de acordo com os estudos de DAMATTA (1995), PRADO (2001) e MENDES (1996) tem dificuldade em usar o “não” direto quando precisa fazer uma recusa, como veremos mais adiante neste trabalho.

A segunda motivação foi durante as aulas na Pós-graduação da Universidade Federal do Paraná - UFPR, no curso sobre Pragmática, ministrado pela profa. Dra. Elena Godoi. Durante várias aulas discutimos sobre a teoria da polidez linguística e como os fatores culturais poderiam modificar o uso que os falantes fazem das estratégias de polidez a partir de um enfoque cultural. Foi nesse momento que surgiu a ideia desta pesquisa, isto é, analisar o comportamento

linguístico do brasileiro em situações de recusa a convites, respondendo a questão: “Afinal, como é que nós, brasileiros, recusamos um convite”? Quais as diferenças de comportamento entre culturas como a curitibana e a carioca? Pelo fato de sermos brasileiros, existiriam mais semelhanças ou diferenças na maneira como formulamos os atos de recusa? Considerando que cada variante do português falado no Brasil se constitui a partir de diferentes realidades sócio-históricas e culturais diferentes, em um primeiro momento da nossa investigação procuramos identificar quais seriam as variantes de Curitiba e do Rio de Janeiro para serem analisadas.

De acordo com Ronald Beline (2002) em sua pesquisa sobre variação linguística, podemos identificar diferentes agrupamentos de falantes, ou melhor, diferentes comunidades linguísticas, a partir das características comuns utilizadas pelos seus membros. Para o autor, uma comunidade de fala se constitui na medida em que seus membros compartilham traços linguísticos que distinguem seu grupo de outros, comunicam-se relativamente mais entre si do que com outros e compartilham normas e atitudes do uso da linguagem. Diante disso, podemos afirmar que estamos analisando os atos de recusas a convites em duas comunidades linguísticas distintas que fazem escolhas diferenciadas das estratégias de recusa a convites.

A reportagem da Gazeta do Povo do dia 30/07/2006¹ de Patrícia Künzel revela os resultados de uma pesquisa encomendada pelo Instituto de Pesquisas do Paraná (IPPUC) traz um perfil do morador de Curitiba e ao mesmo tempo procura saber o que as pessoas que vieram de outras regiões do país e vivem na cidade acham do cidadão curitibano. Num primeiro momento, isso pode nos fazer supor que devido ao caráter aparentemente mais fechado do curitibano ele utilizaria muito mais estratégias de recusas diretas e, portanto, faria menos uso de formas amenizadas de recusas. Certamente, generalizações como esta podem nos levar a manutenção de certos estereótipos em relação ao curitibano. Diante disso, surgem algumas indagações que julgamos pertinentes: “Como os curitibanos realizam uma recusa? Os curitibanos utilizam mais estratégias de recusas diretas do que os cariocas? Os cariocas utilizam mais estratégias minimizadas quando precisam fazer uma recusa? Uma recusa é sempre um ato de ameaça à imagem do outro?”

¹ A reportagem encontra-se, na íntegra, no anexo 3.

Os atos de fala de recusa têm sido objeto de estudo de vários linguistas, (BARDOVI-HARGILG e HARTFORRD, 1991; BEEBE *et all*, 1990; TAKAHASHI ; ULISS-WELTZ,1990; BINDI, 2013) entretanto, nos trabalhos analisados não encontramos referência às diferenças entre culturas tão próximas como as que escolhemos: curitibanos e cariocas. A maioria das investigações encontradas propunha uma pesquisa contrastiva da língua local e uma estrangeira, ou relacionada a aprendizes de uma segunda língua. A relevância de um trabalho como este que estamos propondo, está no fato da recusa ser um ato de fala que se diferencia dos demais na medida em que afeta muito mais o ouvinte do que o falante. Isso coloca a parte que faz o pedido na posição de ter que ajudar o ouvinte, já que este se recusa a atender a sugestão/pedido/convite que lhe é feito e busca estratégias para evitar a má impressão que essa recusa possa causar, ou seja, os interlocutores procuram salvaguardar suas Imagens a partir do uso de estratégias de polidez que minimizem o ato da recusa realizado (BARDOVI-HARGILG e HARTFORD, 1991; BEEBE, TAKAHASHI e ULISS-WELTZ, 1990).

Para os estudiosos da pragmática intercultural, comprometidos com a investigação acerca das maneiras de comunicar-se dos seres humanos, são de fundamental importância os dados e resultados empiricamente válidos dos estudos sociolinguísticos de várias comunidades linguísticas e de vários atos de fala, com o fim de expandir os conhecimentos a esse respeito. Nesse sentido, a presente investigação tem, também, como objetivo, explicar as diferenças das formas de elaboração de recusas, contribuindo para diminuir a distância entre as culturas evitando os possíveis mal-entendidos baseados em estereótipos que possamos criar a respeito de diferentes grupos sociais.

Nossa opção por fazer um estudo sobre duas variantes do português brasileiro não foi aleatória, mas, sim, determinada pelos seguintes fatores:

- a) O fato de não termos conhecimento, até agora, de estudos contrastivos entre variantes do português brasileiro (curitibano e carioca);
- b) A possibilidade de contraste entre essas duas variantes, aplicando os dados analisados por Prado (2001), acerca das recusas no português brasileiro falado na cidade do Rio de Janeiro;
- c) A proximidade geográfica entre essas duas variantes, o que facilitou a coleta dos dados;

- d) A possibilidade de descrever as estratégias de polidez que podem ser utilizadas nos atos de recusa a convites para aplicação em estudos futuros de Português como Língua Estrangeira (PLE).

Os dados analisados por Prado (2001) indicam que, em determinadas situações, os cariocas tendem a usar mais marcadores linguísticos de atenuação na realização das recusas. Esse resultado nos leva a supor que também poderia haver diferenças quanto ao grau de indiretividade nos enunciados entre as variantes carioca e curitibana.

Sendo assim, neste trabalho, além dos atenuadores gramaticais, também incluímos o grau de diretividade e indiretividade dos enunciados como uma categoria de análise importante para as escolhas das estratégias.²

HIPÓTESE INICIAL

O estudo de Beebe e Cummings (1996), ao comparar as recusas elaboradas pelos falantes japoneses de japonês e de inglês como segunda língua (L2), e americanos, sugere que cada um desses grupos escolhe o tipo de estratégias de atenuação para elaborar os atos de recusa. Considerando o estudo que propomos nesta pesquisa, a partir de contextos situacionais semelhantes e os aspectos da proximidade geográfica e linguística-cultural dos dois grupos, curitibanos e cariocas, formulamos a seguinte hipótese: as estratégias pragma-linguísticas utilizadas na realização das recusas serão as mesmas nas duas culturas?

Isso porque, esses fatores geográficos, linguísticos e culturais, podem ou não favorecer a aproximação das estratégias pragma-linguísticas nesses dois grupos, posto que, cada uma dessas sociedades constitui um “ethos cultural”³ específico, a saber: a forma como as pessoas criam identidades para si não apenas

² Adotamos o conceito de variante sugerido por Ilari e Basso na obra “O Português da Gente - a língua que estudamos, a língua que falamos” (2009, p. 157-158), que está relacionado à variação diatópica, isto é, as diferenças que uma mesma língua apresenta na dimensão do espaço, quando é falada em diferentes regiões de um mesmo país.

³ Ethos, palavra de procedência grega; possui, como definição, relação aos hábitos adquiridos por uma comunidade; é o que distingue um grupo social e cultural dos outros, sendo assim, é considerado como o termo que representa uma identidade social. Disponível em:

<http://www.portaleducacao.com.br/pedagogia/artigos/50285/significado-de-ethos#ixzz3l3erdaKkL>
Acesso Abril 2014

com base em como se expressam, mas, também, na maneira como se movimentam, vestem-se, gesticulam e utilizam a linguagem (FAIRCLOUGH, 2001, p.208). Sendo assim, a linguagem deve ser considerada como “uma dimensão da *hélix* corporal na qual a relação global da pessoa com o mundo social é expressa” (FAIRCLOUGH, 2001, p. 101). Nesse sentido, como afirma Hernandez Sacristán (1999), cada grupo social possui um sistema próprio de padrões de conduta, de “atitudes e normas gerais sobre a práxis cultural” (HERNÁNDEZ SACRISTÁN, 1999, DIAS, 2010, p. 7)

Sendo assim, a partir do que foi exposto, elaboramos o objetivo geral e os específicos deste trabalho.

OBJETIVO GERAL

A partir da perspectiva da pragmática das teorizações dos atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1981) e da teoria da polidez (BROWN e LEVINSON, 1987), esta pesquisa se propõe a investigar os atos de recusa em diferentes contextos situacionais e as estratégias linguísticas de polidez usadas na variante falada por estudantes universitários em Curitiba e na cidade do Rio de Janeiro. Desse objetivo geral, passamos a alguns objetivos específicos, como:

- a) Identificar os procedimentos linguísticos relacionados à polidez nas duas variantes;
- b) Identificar semelhanças e diferenças na realização das estratégias linguísticas de polidez nessas culturas;
- c) Fornecer uma interpretação do funcionamento dos atos de fala específicos, como os diretivos e indiretivos, e as diferenças culturais que se manifestam na realização desses atos comunicativos na variante curitibana e carioca;
- d) Descrever as principais expressões de recusa utilizadas por esses falantes;
- e) Analisar como os fatores de formalidade/informalidade, distanciamento/proximidade interferem nas escolhas das estratégias de polidez usadas para o gerenciamento das faces dos interactantes;
- f) Contribuir, em uma perspectiva intercultural e interlinguística, para uma maior compreensão do funcionamento de atos de fala específicos,

como é o caso dos indiretivos, e das possíveis diferenças culturais que possam se manifestar na realização desses atos comunicativos em diferentes variantes do PB (Português Brasileiro)

- g) Destacar as contribuições desta pesquisa para o ensino-aprendizagem de português como segunda língua para estrangeiros residentes no Brasil.

OS DADOS

Para fazermos a coleta dos dados para esta pesquisa, utilizamos, inicialmente, a dramatização. Cada grupo de 4 a 5 alunos recebia uma situação que deveria ser encenada em que solicitávamos aos alunos que elaborassem algumas recusas. Infelizmente essa metodologia mostrou-se infrutífera, pois ao saberem que estaríamos gravando, os alunos passaram a monitorar suas falas, dando um aspecto artificial às situações. Diante disso, adotamos a coleta de dados a partir do uso do DCT (*Discourse Completion Test*) um tipo de questionário que consiste na aplicação de algumas situações às quais se solicita ao entrevistado que se posicione, por escrito, a partir do ato de fala analisado. O DCT foi desenvolvido originalmente por Blum-Kulka em 1989 e tem servido como uma forma rápida de se obter um maior número de dados em pesquisas de caráter intercultural.

As recusas consideradas nesta análise foram obtidas a partir das respostas aos questionários aplicados a 60 estudantes universitários, sendo 30 curitibanos e 30 cariocas. Observamos que não existe nenhuma pesquisa em que o número de participantes para a realização dos questionários seja obrigatório, pelo contrário, os nas pesquisas citadas para esta pesquisa, vimos que o número de participantes pode variar.

No total foram enviados cerca de 100 questionários para cada um dos grupos, mas, infelizmente, nem todos se prontificaram a respondê-lo e alguns não atenderam à solicitação de forma adequada o que acabou por invalidar o uso dessas respostas. Embora existam críticas quanto ao uso dos questionários, acreditamos que houve por parte dos informantes o empenho em descrever exatamente aquilo que falariam nas situações propostas, além da otimização do tempo. De um modo geral, as respostas aproximaram-se consideravelmente da fala mais coloquial e

espontânea. Em relação à apresentação dos dados da pesquisa convencionamos que, quando inseridos no texto, os enunciados serão transcritos entre aspas e com uma indicação FCT (falante/ Curitiba) ou FRJ (falante /Rio de Janeiro).

OS CAPÍTULOS

Esta pesquisa está dividida em 7 capítulos, cuja organização apresentamos a seguir:

No capítulo 1, apresentamos uma revisão dos estudos pragmáticos, começando por fazer um breve histórico acerca do surgimento da pragmática e de seus desdobramentos no que diz respeito aos estudos interculturais, destacando os conceitos que são relevantes para as análises posteriores. A teoria dos atos de fala, por exemplo, é uma das contribuições fundamentais para a constituição da pragmática enquanto uma das áreas de investigação da linguística, sendo, portanto, uma referência obrigatória para os estudos que nos propomos a empreender.

No capítulo 2, apresentamos a fundamentação teórica desta pesquisa, baseada nos estudos e as teorias de Austin e Searle acerca dos atos de fala. Abordamos a classificação dos atos ilocucionários, as condições de felicidade e, finalmente, em Searle, apresentamos a tentativa do autor em estabelecer uma taxionomia dos atos de fala.

No capítulo 3, abordamos algumas teorias sobre a polidez linguística que antecederam os trabalhos de Brown e Levinson (1978-1987) e que surgem em decorrência dos estudos sobre os atos de fala. Abordamos os trabalhos de Grice (1982), Fraser (1990), Robin Lakoff e Leech (1973). Esses estudos são fundamentais para a compreensão da teoria da polidez que posteriormente é desenvolvida por Brown e Levinson.

No capítulo 4, apresentamos a teoria da polidez com base no trabalho de Brown e Levinson uma vez que esses autores foram os pioneiros em relacionar, de forma sistematizada, a polidez aos procedimentos linguísticos que os falantes usam para expressá-la nas interações sociais verbais. Apresentamos também algumas críticas feitas ao modelo de Brown e Levinson e algumas propostas de ampliações e /ou modificações da teoria. Além disso, destacamos a importância dos estudos interculturais e as categorias de análise das recusas para a compreensão dos

aspectos socioculturais envolvidos nos atos de recusas que serão analisados posteriormente.

No capítulo 5, apresentamos algumas pesquisas realizadas sobre os atos de recusa a convites no português brasileiro sob o ponto de vista da pragmática intercultural, e buscamos situá-la enquanto campo de pesquisa, assim como suas contribuições no que se refere à delimitação e caracterização das categorias passíveis de serem analisadas nas recusas em uma perspectiva intercultural.

No Capítulo 6, são apresentados os procedimentos metodológicos adotados para a elaboração dos questionários e a definição dos fatores contextuais a serem considerados neste estudo, e também, a descrição do perfil dos informantes e dos recursos usados na organização dos dados.

No capítulo 7, a metodologia de pesquisa adotada, perfil dos falantes, apresentamos o DCT (questionário) utilizado para obtenção dos dados.

No capítulo 8, apresentamos os resultados e as respectivas análises das estratégias utilizadas pelos falantes na realização das recusas em nossos dados e, posteriormente, consideramos os diferentes procedimentos linguísticos que funcionam como atenuadores e que estabeleceram as diferenças entre os dois grupos de falantes analisados (curitibanos e cariocas).

Finalmente, no capítulo 9, apresentamos a conclusão e algumas sugestões para futuras aplicações desta pesquisa na área do ensino de português como segunda língua (PL2). Nesta seção apresentamos também a questão da Interculturalidade no tocante às diferenças na forma de recusas entre os dois grupos. Ensejamos que o presente estudo contribua com a realização de outros trabalhos de base contrastiva em outras regiões do Brasil, ajudando a desenvolver a sensibilidade cultural, aspecto que é de extrema importância na compreensão e na valorização das diferenças culturais.

2 ESTUDOS PRAGMÁTICOS

A pragmática tem importância fundamental na análise do comportamento linguístico dos falantes na elaboração das estratégias de recusa a convites. O caráter interdisciplinar da pragmática nos permite estabelecer relações com outras áreas de estudo que certamente serão valiosas para o desenvolvimento desta pesquisa. Diante disso, gostaríamos de abordar nesta parte do trabalho, um breve histórico do surgimento da pragmática moderna pela sua relevância como fundamento teórico para a nossa pesquisa.

2.1 PRAGMÁTICA : HISTÓRICO

A afirmação de Rudolf Carnap (1938), o lógico e filósofo da ciência de origem alemã, de que “a pragmática está na base de toda a linguística” vem demonstrar a importância que os estudos pragmáticos representam dentro da linguística desde há muito tempo, quando os estudiosos deixaram de se preocupar apenas com a estrutura da língua e com seu sistema subjacente e se dedicaram a analisar os fenômenos diretamente relacionados ao uso que os falantes fazem da língua. Com esse fato, a pragmática não seria assim apenas um segmento dos estudos da linguagem, mas também o seu campo privilegiado. (WEEDWOOD, 2003, p.143-145).

Podemos dizer que o objetivo da pragmática é o estudo dos fatores que regem nossas escolhas linguísticas na interação social e os efeitos de nossas escolhas sobre as outras pessoas. Socialmente, sabemos que podemos dizer tudo o que queremos ou pensamos, mas que as convenções sociais que assimilamos ao longo da nossa vida intuitivamente, agem como “leis” ou normas de formalidade e de polidez que somos obrigados a obedecer quando falamos com as pessoas. Essas normas podem estar relacionadas à idade do interlocutor, ao gênero, a hierarquia social etc. O mais interessante é observar que essas normas também são válidas quando nos dirigimos a alguém através da escrita. (WEEDWOOD, 2003, p.143-145).

Inicialmente, a pragmática se apresenta como uma tentativa de responder perguntas como: o que fazemos quando falamos? Que dizemos exatamente quando falamos? Quem fala e com quem? E tantas outras indagações que cabem ao analista tentar responder. O fato é que na prática, seguimos um grande número de regras que constroem nosso modo de falar e que são na sua grande maioria, regras inconscientes. Um outro fato interessante é que a inadequação pragmática não infringe as regras da fonologia, da sintaxe ou da semântica, mas, sim, as normas de polidez que regem as relações sociais que são diferentes em cada cultura (WEEDWOOD, 2003, p.146).

O termo pragmática é atribuído ao filósofo Charles Morris (1938) cuja preocupação estava em delinear a forma global da ciência dos signos, a semiótica. Em seu trabalho ele faria uso de três definições: a sintática, a semântica e a pragmática. De acordo com Levinson (1988), na sintaxe, a preocupação estaria na relação entre os signos; na semântica, na relação entre os signos e os objetos aos quais os signos se aplicariam e na pragmática, o estudo da relação dos signos e seus intérpretes. Em seus estudos, Morris esclarece que a maioria dos signos tem por intérpretes organismos vivos. Com isso ele se refere de modo amplo ao conjunto de fenômenos psicológicos, biológicos e sociológicos vinculados ao funcionamento dos signos. Para ele, no caso dos signos, o trabalho e interpretação torna-se extremamente complexo. Nos termos pragmáticos, um signo linguístico se define à medida que é utilizado, em combinação com outros signos, pelos membros de um grupo social. Nesse sentido, uma linguagem é um sistema de signos que mediatiza as respostas dos membros de uma comunidade uns aos outros.

Portanto, na visão de Morris, compreender uma linguagem é empregar apenas as combinações e as transformações dos signos como o fazem os membros do grupo em questão. É experimentar as mesmas expectativas e antecipações que os demais em presença de certos signos-veículos e exprimir como os outros os estados em que nos encontramos. Logo, compreender uma linguagem é utilizá-la corretamente, é seguir as regras do uso corrente em uma comunidade social dada.

De acordo com Armengaud (2008) nos deparamos com tipos variados de considerações a respeito da pragmática em dois tipos de pensadores. O primeiro são aqueles que se relacionam com a determinação da verdade das sentenças e

que acabam falhando, quando se trata de analisar a linguagem do dia a dia. Ou ainda quando é necessário identificar um “eu” ou “tu” para determinar o sentido. Nesse momento, se deparam com o papel desempenhado pelo contexto de troca dos atos de fala na elaboração do conteúdo significativo. Esses são, em graus diferentes, os lógicos filósofos: Frege, Russel, Carnap, Bar-Hillel, Quine. Todos eles abordam a dimensão pragmática, isto é, a consideração dos falantes e do contexto, como algo que se precisa dominar, seja para dizer que a língua canônica da ciência deve afastar-se dela, ou ainda, para dizer que é necessário reassimilá-la por eliminação ou cooptação. Num segundo momento, as reflexões próximas à pragmática surgem entre aqueles que se interessam pelos efeitos do discurso sobre os falantes-ouvintes: sociólogos, psicoterapeutas, especialistas em retórica, linguistas da análise do discurso, como Perelman, Ducrot, Bourdieu, *et all*. A máxima pragmatista de Pierce diz exatamente que a produção triádica do significado está orientada para a ação e que a ideia que temos das coisas é apenas a soma dos efeitos que concebemos como possíveis a partir delas. Ainda existe uma outra corrente de estudiosos que vinculam o significado de uma palavra ou de uma frase, ao seu uso, como por exemplo, o filósofo Wittgenstein, que afirma que o significado de uma palavra está no seu uso na linguagem:

Pode-se, para uma grande classe de casos de utilização da palavra ‘significação’ – se não para ‘todos’ os casos de sua utilização -, explicá-la assim: a significação de uma palavra é seu uso na linguagem. E a ‘significação’ de um nome elucida-se muitas vezes apontando para o portador. (WITTGENSTEIN, 1989, p.28)

Para Armengaud (2008), ao longo da evolução dos estudos linguísticos, várias definições surgiram a respeito da pragmática. Talvez uma das definições mais antigas seja a de Morris (1938): *a pragmática é a parte da semiótica que trata da relação entre os signos e os usuários dos signos*. Uma definição bastante ampla e que extrapola o campo linguístico e o humano (ARMENGAUD, 2008, p.10-12). Uma definição linguística é dada por Anne-Marie Diller e François Récanati (1979) “a pragmática estuda a utilização da linguagem no discurso e as marcas específicas que, na língua, atestam sua vocação discursiva”. Ou seja, para os autores a pragmática, assim como a semântica, se ocupa do sentido em certas formas

linguísticas cujo sentido só pode ser determinado no uso. Uma proposta mais integradora aparece nos trabalhos de Francis Jacques e parece atender ao anseio por uma definição mais conciliadora, quando afirma que *a pragmática aborda a linguagem como fenômeno simultaneamente discursivo, comunicativo e social*. Nesse caso, a linguagem é um conjunto intersubjetivo de signos cujo uso é determinado por regras compartilhadas, já que diz respeito “ao conjunto das condições de possibilidades do discurso.” Todos esses conceitos deixam claro a dificuldade em se estabelecer um conceito de pragmática que atendesse a todas as suas possibilidades de análises. Mesmo assim, os conceitos mais relevantes da pragmática são justamente os conceitos que estiveram ausentes até aqui da filosofia da linguagem e da linguística até esse momento como o *conceito de ato, de contexto e de desempenho*.

O *conceito de ato* está relacionado ao fato de que a linguagem não serve só para representar o mundo, mas serve também para realizar ações. Por isso, podemos afirmar que “falar é agir” ou agir sobre outrem. Mas em um sentido menos aparente, é instaurar um sentido e é fazer “ato de fala”, orientado para uma percepção mais abrangente de interação e transação.

O *conceito de contexto* pode ser entendido como a situação concreta em que os atos de fala são emitidos, ou proferidos, o lugar, o tempo, a identidade dos falantes etc, ou seja, tudo o que é preciso saber para se entender e avaliar o que é dito. A importância do contexto pode ser percebida quando estamos privados dele, por exemplo, quando atos de fala são descritos por um terceiro, em estado isolado.

O *conceito de desempenho* está relacionado ao sentido original da palavra, ou seja, a realização do ato em contexto, atualizando a competência dos falantes, isto é, seu saber e seu domínio das regras, a competência comunicativa.

O aspecto inovador da pragmática reside no fato de que ela questiona vários princípios sobre os quais se assentavam as pesquisas anteriores ao seu surgimento, por exemplo: a prioridade do uso descritivo e representativo da linguagem, a prioridade do sistema e da estrutura sobre o uso, a prioridade da competência sobre a fala e a prioridade da língua sobre a fala.

A pragmática apelando da decisão epistemológica saussuriana de afastar a fala dos estudos linguísticos como fenômeno estritamente individual, transfere a discussão para outro contexto, ao invocar as questões de uso que estão relacionadas à linguagem. Ao mesmo tempo, a pragmática prolonga outra perspectiva linguística, a linguística da enunciação iniciada por Benveniste, em que a maior distinção está entre o *enunciado* e a *enunciação*, e não mais sobre a língua e a fala. Enunciado entendido como o que é dito e a enunciação, como o ato de dizer.

Os conceitos pragmáticos têm a possibilidade de serem utilizados em várias áreas de pesquisa, pelo seu caráter interdisciplinar. De acordo com o linguista gramático Maurice Van Overbeke (1980), a pragmática “faz explodir o quadro das escolas linguísticas tradicionais” lançando nova luz sobre as questões que abordam o uso e a linguagem (VAN OVERBEKE, 1980, p. 15), como por exemplo a subjetividade e a alteridade.

A subjetividade está relacionada ao papel do sujeito quando ele é considerado como um falante, ou melhor, como interlocutor, aproximando-se das questões voltadas agora, para a comunicação.

A questão denominada de “outro”, isto é, a alteridade que é percebida a partir da interlocução. O “outro” é aquele com quem eu falo, ou não falo. Com quem me sinto em uma comunidade de comunicação.

Por tudo o que foi dito anteriormente, podemos perceber a dificuldade em se delimitar essa área de pesquisa em pleno desenvolvimento. O consenso ainda está distante para os pesquisadores, até mesmo quanto a sua terminologia. Ao mesmo tempo, observamos que ela constitui um rico cruzamento interdisciplinar para linguistas, lógicos, semióticos, filósofos e sociólogos numa arena de encontros e dispersão.

Os estudos pragmáticos têm sido a base para muitas investigações que procuram estabelecer uma relação entre os aspectos culturais e linguísticos em diferentes grupos. Segundo Dias (2010, p. 2), a colaboração de vários estudiosos tem influenciado, até hoje, pesquisadores de diferentes áreas, principalmente os linguistas, lançando um novo olhar sobre a linguagem e a comunicação, contribuindo para que a pragmática se estabelecesse como uma das sub-áreas de estudos

linguísticos. Posteriormente, outras áreas de investigação no contexto da pragmática têm surgido, permitindo que as pesquisas se ampliem cada vez mais. A maior parte dessas investigações têm se concentrado em explicar as relações existentes entre os usuários e a língua, dando origem a novas possibilidades de estudos como, por exemplo, a pragmática cognitiva, preocupada com os aspectos inferenciais da linguagem e a pragmática sociocultural, que de acordo com Bravo (2004), “enfoca as relações da linguagem com a sociedade, considerando que o falante de uma língua tem todos os recursos interpretativos que provém do seu entorno social e de suas experiências comunicativas prévias” (BRAVO, 2004, p. 3-4).

3 TEORIA DOS ATOS DE FALA

As recusas são atos de fala performativos que exigem dos interlocutores uma negociação em relação à escolha das estratégias de polidez a serem empregadas a fim de diminuir o impacto da recusa sobre o ouvinte. Diante disso, neste capítulo, abordamos a Teoria dos Atos de Fala com base nos trabalhos de Austin (1962, 1975) e de Searle (1981), pois suas ideias são fundamentais para o embasamento teórico desta pesquisa.

3.1 HISTÓRICO

De acordo com Armengaud (2008) o ponto de partida da teoria clássica dos atos de fala é a definição de que “a unidade mínima da comunicação humana não é nem a frase e nem qualquer outra expressão, mas, sim, é a realização ou performance de alguns tipos de ato” (ARMENGAUD, 2008, p. 97).

A Teoria dos Atos de fala nasceu no interior da Filosofia da Linguagem, e posteriormente, foi sendo apropriada pela pragmática. Os dois maiores representantes dessa teoria são sem dúvida John L. Austin (1911-1960) e John Searle (1969) que entendiam a linguagem como uma forma de ação (“todo dizer é fazer”), e passaram a refletir sobre diversos tipos de ações humanas que poderiam se realizar através da linguagem: os atos de fala (KOCH, 2006, p. 13).

Ao investigar essa questão, Austin deduziu que determinadas sentenças são, na verdade, ações. Ou melhor, *dizer é fazer*, na medida em que, ao proferir algo, estou simultaneamente realizando uma ação. Vários são os tipos de ações que podemos realizar ao dizer algo. Quando, por exemplo, digo "sim" perante um juiz ou padre; ao dizer: "nos encontraremos amanhã pela tarde" para um colega; ou ainda, quando pergunto a um amigo: "você tem dez reais para me emprestar?". Em cada uma dessas frases é realizada uma ação, embora seu sucesso não dependa apenas do sujeito que as profere, mas de uma série de condições. Por exemplo, a noiva pode dizer "não"; posso, mesmo contra a minha vontade, faltar à reunião; meu amigo pode não ter o dinheiro para me emprestar. Isso, contudo, não significa que o que eu disse é falso, apenas que não teve sucesso, do mesmo modo que ocorre com outras ações, quando, por exemplo, corro para pegar o ônibus, mas chego

tarde demais. Tendo sucesso ou não, prometer, pedir, exigir, protestar, jurar etc. já são ações por si mesmas (FIORIN, 2002, p. 170). Podemos dizer que a teoria dos atos de fala é um estudo sistemático da relação entre os signos e seus intérpretes (ARMENGAUD, 2008, p. 100), ou seja, saber o que os usuários fazem quando realizam esses atos através do uso de certos signos. Nesse sentido, nada é mais diretamente pragmático que esse estudo.

A importância da teoria dos atos de fala para esta pesquisa é que ela é um dos pontos de partida para a elaboração da Teoria da Polidez, que trataremos no próximo capítulo.

3.1.1 Contribuições de Austin (1962)

O primeiro estudioso a sistematizar a teoria dos atos de fala foi John L. Austin, filósofo da Universidade de Oxford e que pertenceu à chamada filosofia da linguagem ordinária. Naquela época, a linguagem era vista como um instrumento que servia apenas para descrever a realidade. Austin introduziu o conceito dos enunciados performativos e demonstrou que há certos enunciados que não descrevem nada, mas que executam uma ação. Tais enunciados não descrevem a realidade, mas a transformam. Entretanto, Austin não foi o primeiro a analisar a concepção de que “falar é fazer” (KERBRAT-ORECCHIONI, 2005). Essa interpretação já vinha sendo discutida desde a corrente retórica da Antiguidade até Wittgenstein, da segunda época, com sua teoria dos jogos de linguagem, bastante próxima da teoria dos atos de fala que Austin apresentaria logo depois.

Apesar disso, considera-se como o início da teoria dos atos de fala a obra *How to do things with words*, publicada em 1962, após a morte de seu autor, John L. Austin. Essa obra, na verdade, consiste em palestras proferidas por Austin no ano de 1955 na Universidade de Harvard. Após sua morte, colegas reuniram anotações e comentários dos que participaram das palestras e editaram a obra. Assim, o conteúdo é controverso. Ao mesmo tempo em que a obra reflete o pensamento do filósofo também contém observações e interpretações de outras pessoas. “Deste modo, a complexidade de suas ideias passa a ser acrescida de outro fator, que é o da recomposição de seu pensamento” (OTTONI, 2002, p. 123). Os conceitos iniciais

e mais importantes da teoria estavam lançados, mas o próprio Austin não pôde dar continuidade a suas reflexões. Assim, de acordo com Ottoni:

[...] embora o leitor esteja frente a um texto que não foi “originalmente” composto por Austin, vê nele o exemplo de sua preocupação: a “não linearidade” das questões que ele propõe sobre a linguagem e, ao mesmo tempo, a maneira como tudo está “ligado” de modo muito original na sua argumentação. (OTTONI, 2002, ANDRADE, p., 2013)

Dessa forma, Austin desenvolveu o conceito de ato de fala, argumentando que, quando dizemos algo, na verdade, temos a intenção de fazer algo. Como bem apontou Gutiérrez (2008), Austin demonstrou que a língua não é um simples “veículo de pensamentos e ideias”, mas que “ela se concretiza através de sentenças produzidas no discurso, a fim de desempenhar funções ou ações sociais (GUTIÉRREZ, 2008, p. 196). A essas ações sociais, produzidas através de enunciados, dá-se o nome de *atos de fala*”. Além disso, Austin foi o primeiro a perceber que, ao falarmos, realizamos três tipos de atos: *locucionário, ilocucionário e o perlocucionário* (AUSTIN, 1962, p. 799). O ato locucionário é o que se realiza enunciando uma frase, é o ato linguístico de dizer; o ato ilocucionário é o que se realiza na linguagem e o perlocucionário é o que se realiza pela linguagem (FIORIN, 2002, p.173).

A diferença entre os atos locucionário e ilocucionário está no fato de que um se remete à forma e o outro à função comunicativa. Dessa forma, quando o falante enuncia uma sentença como “está quente aqui”, ele está produzindo um ato locucionário, que está organizado segundo as regras e normas da língua e que expressa que a temperatura está alta em determinado lugar (conteúdo proposicional). Se o falante produz tal ato de fala com intenção de obter algo de seu interlocutor, o ato acarreta uma força ilocucionária. É o que ocorre quando um falante diz “está quente aqui” com a intenção de que alguém ligue um ventilador ou abra 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, isto é, que o interlocutor ligue o ventilador ou abra a janela. Este último aspecto é totalmente dependente das condições particulares em que o ato de fala é produzido, não sendo previsível. Sendo assim, para que um ato de fala seja compreendido é necessário que o interlocutor seja capaz de captar a sua

intenção. Nesse sentido, Austin atribui importância ao papel do ouvinte dentro da teoria.

A partir dessas definições Austin conclui que existe uma visão performativa da linguagem, isto é, a linguagem é ação, uma forma de agir no mundo. Essa afirmação tem uma grande importância para os estudos linguísticos e pragmáticos, na medida em que permite estender seu campo de atuação, mantendo vínculos com a teoria das interações e das ações, e com a etnografia da comunicação (FIORIN, 2002, p. 172-173).

3.1.1.1 A classificação dos atos ilocucionários

Um dos desafios de Austin (1962) era classificar e sistematizar os atos de fala. Para isso, ele enumerou cinco categorias de atos ilocucionários que, segundo ele, servem mais de ponto de partida para uma discussão do que propriamente uma definição. As categorias propostas por Austin seriam as seguintes (ARMENGAUD, 2006, p.103-104).

Atos veridictivos: consistem em pronunciar um julgamento (veredito) fundado na evidência ou em boas razões, acerca de um valor ou de um fato, exemplos: desculpar, considerar, descrever, analisar, estimar, avaliar, caracterizar.

Atos exercitivos: consistem em formular uma decisão em favor ou no sentido de uma sequência de ações. Exemplos: ordenar, comandar, defender, suplicar, recomendar, implorar, aconselhar. Assim como: nomear, declarar uma sessão aberta, fechada, advertir, proclamar.

Atos comissivos: comprometem o leitor com determinada sequência de ações. Exemplos: prometer, fazer voto de, comprometer-se por contrato, garantir, jurar, adotar uma convenção, aderir a um partido.

Atos expositivos: são utilizados para expor concepções, conduzir uma argumentação, esclarecer a utilização de palavras, assegurar as referências. Exemplos: afirmar, negar, responder, objetar, conceder, exemplificar, parafrasear, relacionar metas.

Atos comportamentais: trata-se de reações ao comportamento dos outros, aos acontecimentos que lhes dizem respeito; são expressões de atitudes acerca de seu comportamento ou de seu destino. Exemplos: desculpar-se, agradecer, felicitar, desejar boas-vindas, criticar, exprimir condolências, abençoar, amaldiçoar, fazer um brinde, beber à saúde de alguém. E ainda, provocar, desafiar, protestar.

3.1.1.2 As condições de felicidade

Austin observou que, para a realização dos atos performativos ou realizativos, era necessário que algumas condições contextuais fossem satisfeitas. A essas condições ele deu o nome de *condições de felicidade*. Dessa forma, tanto as circunstâncias quanto os participantes devem ser apropriados para realização bem sucedida do ato de fala. 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 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 (ARMENGAUD, 2006, p.95).

Apesar das ideias de Searle terem se tornado mais conhecidas, as contribuições de Austin para a pragmática são de importância inegável, principalmente a concepção de linguagem como ação: os indivíduos agem sobre o mundo, sobre os outros e sobre si mesmos por meio da linguagem. Searle ratificou a ideia de Austin acerca da noção de ato de fala como unidade básica de comunicação e o pressuposto de que, ao proferirmos um ato de fala, estamos realizando diversos atos simultaneamente. Searle introduz, porém, uma diferenciação em relação ao ato ilocucionário proposto por Austin e o desdobra em ato de enunciação – ato de proferir as palavras – e ato proposicional – ato de referir e predicar (SEARLE, 1981, p.34-35) como veremos posteriormente (BERWIG, 2004, p.47).

3.1.2 Contribuições de John Searle (1975)

Como já dissemos anteriormente, um dos sucessores de Austin é John Searle. Ele também é um filósofo da linguagem, que pertence à chamada filosofia analítica, e leva a teoria dos atos de fala pelo caminho oposto ao da filosofia da linguagem ordinária. Como bem ilustra Ottoni:

Searle [...] faz uma leitura única da obra de Austin. Ele produz uma descrição lógica do ato de fala criando a fórmula $F(p)$, que representa as tradicionais noções de verdade e falsidade, sendo que “F” representa a força ilocucionária e “p” o conteúdo proposicional. Searle deixa de lado assim, o que considero a contribuição mais importante de Austin que foi abrir um campo de reflexão não centrado apenas numa abordagem formalista ou positiva da linguagem. (OTTONI, 2002, Andrade, 2013, p. 780)

Searle retoma as ideias de Austin e vai desenvolver vários aspectos da sua teoria. Um deles é que, ao comunicar uma frase, realizam-se um ato proposicional e um ato ilocucional. O primeiro corresponde à referência e à predicação, ou seja, ao conteúdo comunicado. O segundo, como pensava Austin, ao ato que se realiza na linguagem ao dizer. Searle mostra que não se pode confundir a proposição com a força ilocutória, porque enunciados que têm força ilocucional diferente, podem também, exprimir a mesma proposição. Por exemplo:

- a) João estuda bastante.
- b) João estuda bastante?
- c) Estude bastante , João.
- d) Ordeno que você estude bastante, João. (FIORIN, 2002, p. 173-174)

Observamos que enunciados com o mesmo conteúdo proposicional, no caso, “João estudar bastante”, 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 de Searle, temos Grice (1982), que estudou com Austin em Oxford. Em seus escritos filosóficos, (nomeadamente em seu livro de 1969 “Os atos de fala: um ensaio de filosofia da linguagem”), Searle faz uma distinção entre “conteúdo proposicional” e

“força ilocucionária”.⁴ Porém, o mais importante da sua obra é que ele aponta para a necessidade de se ter em conta, na análise de um ato de fala, o *contexto* em que este foi produzido (ARMENGAUD, 2006, p. 107).

Além disso, Searle via desenvolver outros aspectos da teoria austiniana, ao estudar a classificação dos atos ilocucionais, Searle percebeu que não se deve confundir a análise dos verbos ilocutórios com a dos atos ilocutórios porque muitas vezes esses atos são expressos indiretamente, são os chamados atos de fala indiretos. Por exemplo, quando alguém recusa um convite dizendo “ Não sei...tenho que ver com meu marido...” está fazendo uso de uma fora indireta de recusa. Nesse caso, o falante se vale dos atos de fala indiretos para minimizar a força da recusa, para não constranger o interlocutor com uma recusa direta.

Essa questão das razões pelas quais se utilizam atos de fala indiretos produziu toda uma corrente de estudo dos atos de fala denominada interacionista. Para a teoria clássica, os atos de fala são universais e para a teoria interacionista, variam de cultura para cultura, de grupo social para grupo social, como demonstraremos neste trabalho a respeito das estratégias de recusas utilizadas pelos estudantes curitibanos e cariocas. Além disso, como afirma Fiorin (2002), a teoria clássica pensa os atos de linguagem de maneira isolada, enquanto a teoria interacionista os vê como um encadeamento de atos, por exemplo, a um pedido corresponde uma recusa ou uma aceitação. Austin mostrou que dizer é fazer; enquanto os interacionistas na fórmula de Orecchioni (1998, FIORIN, 2002, p.175) mostram *que dizer é fazer fazer*. Dessa forma, os atos de linguagem têm um efeito muito grande nas relações interpessoais, o que ampliou um novo campo para a Linguística: o estudo da polidez linguística.

Os aspectos da obra de Searle que nos interessam e que queremos destacar são duas de suas primeiras contribuições para os estudos pragmáticos: os atos de fala indiretos (1981), que trataremos mais adiante neste trabalho, e sua tentativa de estabelecer um conjunto de regras para os atos de fala (1969).

⁴ Cf.: locução de Austin e ilocução em Grice: "o que é dito" e o que "se entende" (implicatura); e em um trabalho posterior (1975) propõe uma classificação detalhada das principais categorias de atos de fala.

3.1.2.1 A taxionomia dos atos de fala

A teoria dos atos de fala recebe uma grande contribuição quando Searle (1981; 1975) se propõe a realizar uma taxionomia dos atos de fala, a partir dos conceitos propostos por Austin. Austin propunha três efeitos para o ato ilocutório, na proposta realizada por Searle ele considera apenas um: o reconhecimento da intenção comunicativa do falante. Para ele, a intenção comunicativa determina a força ilocutória e o tipo de ato ilocutório, pois considera a força ilocutória um elemento do significado.

Searle (1981 (1969); 1975) elabora uma nova categorização dos tipos de atos ilocucionários, agrupando-os em cinco categorias distintas:

a) os atos representativos: são aqueles que servem para descrever o estado de coisas e mostram a crença do autor sobre a verdade de uma proposição: afirmar, asseverar, dizer. Por exemplo: "A Terra é redonda";

b) os atos diretivos: que servem para fazer com que o ouvinte faça algo como: pedir, ordenar, mandar, etc.;

c) os atos comissivos: são aqueles que comprometem o falante com uma ação futura: prometer, garantir;

d) os atos expressivos: são aqueles que expressam uma emoção ou estado psicológico do falante: desculpar, agradecer, elogiar;

e) os atos declarativos: são aqueles que geram uma situação externa nova: batizar, condenar, demitir.

Searle observa ainda que os exemplos de declarações comportam a presença de uma instituição extralinguística, a saber, um sistema de regras que vêm se somar às regras constitutivas da linguagem. A existência da instituição é necessária para que a declaração seja realizada com sucesso. Nesse sentido, o domínio das regras que compõem a competência linguística dos falantes não é suficiente para assegurar a realização completa de uma declaração.

Segundo Dias, (2010), se fizermos um paralelo entre a proposta de Searle e Austin, vamos observar que Searle mantém muito das ideias de Austin no seu trabalho. Os atos "diretivos", "comissivos" e "expressivos" de Searle relacionam-se, respectivamente, aos "exercitivos", "comissivos" e "comportamentais" de Austin. Já os atos "representativos" de Searle, reúnem características dos "veridictivos" e dos

“expositivos”. Por outro lado, as declarações não estão relacionadas a nenhuma das cinco categorias propostas por Austin, mas, sim, ligadas ao que Austin, inicialmente, considerou como enunciados performativos ou realizativos (DIAS, 2010, p.18).

Podemos considerar que a principal mudança proposta por Searle 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 (1981) levou em consideração diferentes dimensões do ato de fala, das quais as três mais importantes são:

- o ponto ilocucionário, ou seja, a finalidade do ato — as ordens, por exemplo, têm o mesmo ponto ilocucionário que os pedidos e as súplicas, nesse caso, fazer com que o interlocutor faça algo, diferindo do ponto das promessas, isto é, comprometer-se a fazer algo;
- a direção de ajuste — entre as palavras e o mundo, isso quer dizer que parte do ponto ilocucionário de alguns atos consiste em fazer com que as palavras se ajustem ao mundo (representativos), ou melhor, desejam fazer com o que mundo se ajuste às palavras (diretivos comissivos), para os atos expressivos a direção de ajuste não é relevante, e para as declarações sim, já que o ajuste se dá nas duas direções;
- os estados psicológicos expressados — diferentes estados psicológicos ou atitudes referentes ao conteúdo proposicional são expressos 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.

Para Searle, a fim de cumprir seu objetivo ilocucionário, um enunciado deve obedecer certas condições. Para tanto ele sistematizou a natureza de tais condições. Para ele, a realização de um ato de fala envolve condições gerais e condições específicas (ARMENGAUD 2006, DIAS, 2010).

As condições gerais incluem as condições básicas para a comunicação, como por exemplo, que os falantes e interlocutores sejam capazes de falar a mesma língua e ouvir-se mutuamente. Já as condições específicas incluem alguns critérios:

(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;

(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.

3.2 ATOS DE FALA INDIRETOS

Quando tudo é simples, o falante profere uma frase e pretende significar com ela exatamente o que ela diz, isto é, o que diríamos literalmente. Mas quando as coisas se complicam, o sentido da frase como tal e o sentido tomado pela sentença proferida pelo falante deixam de se sobrepor. Entramos num mundo, senão dos sortilégios, ao menos em um mundo no qual as aparências enganam (...) a polidez refinada e a zombaria dissimulada andam de mãos dadas (ARMENGAUD, 2006, p.119).

Uma classe de atos de fala importante desse tipo é constituída por aqueles nos quais o falante profere uma frase, e quer dizer exatamente o que está dizendo, mas também quer dizer algo distinto. Quando dizemos “Está quente aqui” podemos querer dizer com isso que seria ótimo se alguém abrisse as janelas ou ligasse o ventilador. De acordo com Searle, um “ato de fala indireto é aquele que se realiza por meio de outro” (SEARLE, 1981, p. 60).

Segundo Searle, o problema suscitado pelos atos de fala indiretos é o seguinte: como é que o falante pode dizer uma coisa, querer dizer esta coisa e também querer dizer algo diferente do que está dizendo? E como é possível que um ouvinte compreenda um ato de fala indireto quando o que ele está ouvindo significa outra coisa? Para o autor, o problema se torna mais árduo pelo fato de que certas frases são corrente e convencionalmente utilizadas para exprimir indiretamente solicitações. Para ele, nos atos de fala indiretos, o falante comunica ao ouvinte, sobretudo, o que ele efetivamente diz, baseando-se num pano de fundo de informações mutuamente compartilhadas, informações linguísticas e não linguísticas

e, ao mesmo tempo, na capacidade de inferência racional do ouvinte (SEARLE, 1981, p.120).

Nesse sentido, o aparato teórico exigido para explicar a parte indireta dos atos de fala consiste, pois, na teoria geral dos atos de fala, nos princípios gerais de cooperação conversacional de Grice e num abstrato de informações factuais partilhadas pelo falante e pelo ouvinte. Searle (1975) sugere que os ouvintes são governados por regras específicas e por informações mutuamente compartilhadas e princípios conversacionais gerais, que lhes permitem interpretar os atos indiretos.

Searle (1981) dividiu os atos indiretos em *convencionais* e *não convencionais*. Os convencionais são aqueles cujas formas sintáticas, pelo uso, se estabeleceram como modelo: "Você poderia me trazer um copo de água?" O autor mostra que os atos convencionalmente indiretos derivam das condições para a sua realização. Ao enunciar um pedido, a condição preparatória pode ser questionada como em "Você pode abrir a porta?"; e atos indiretos *não convencionais* – aqueles em que tais convenções não estão presentes: "Estou morrendo de sede!".

3.2.1 Regras que Regem os Atos de Fala

Com base na concepção de Austin (1975) de que, para cumprir seu objetivo ilocucionário um enunciado precisa obedecer determinadas condições de felicidade, Searle (1981) sistematizou a natureza dessas condições. Dessa forma, sabemos que a realização de um ato de fala envolve condições gerais que estão relacionadas às condições básicas para a comunicação, como por exemplo, os falantes envolvidos na interação falam a mesma língua e são capazes de se ouvirem; e ainda, as condições específicas, que incluem também outros aspectos, como serão vistos a seguir:

- a) As condições do conteúdo proposicional, isto é, a proposição precisa ser de um determinado tipo;
- b) As condições preparatórias que estão relacionadas aos pré-requisitos do mundo real e que são necessárias para a realização do ato;
- c) As condições de sinceridade que estão relacionadas às intenções, crenças, sentimentos e valores considerados apropriados;

- d) As condições essenciais que determinam como o ato dever ser entendido, isto é, seu ponto ilocucionário.

Para Searle, quando usamos a língua realizamos atos de fala obedecendo a certas regras formadoras que, por outro lado, estão baseadas em condições indispensáveis e suficientes para que o ato de fala seja bem sucedido.

3.3 ATOS DE FALA DE RECUSA

Os estudos de Searle a respeito dos atos de fala propõem uma série de regras que são formadoras de diferentes atos. Diante disso, e seguindo a análise proposta no objetivo geral deste trabalho, analisar as recusas a convites no português usado pelos dois grupos de estudantes universitários analisados, curitibanos e cariocas, daremos maior atenção aos *atos indiretivos* que caracterizam a maioria dos atos de recusa, como veremos no desenvolvimento deste trabalho.

De acordo com Dias (2010), segundo a regra de conteúdo proposicional a proposição predica uma possibilidade futura do ouvinte. Atendendo às regras preparatórias, o ouvinte está em condições de realizar o ato e o falante acredita que ele tem essa intenção, isto é, de cumprir ou de aceitar o convite feito. A regra da sinceridade afirma que existe a necessidade de que o falante queira o que o ouvinte quer. Em relação às recusas, precisamos levar em conta o fato de que, algumas vezes, o ouvinte fará uma recusa, disfarçada de desculpa, pois, geralmente, já sabe que não aceitará o convite. Nesse caso, o falante, aquele que fez o convite, já intui que o convite não será aceito. Vejamos o exemplo:⁵

FCTBA2: “Olha, vou falar com o Jayme (namorado)... se ele puder nós vamos sim”.

Para falantes de português do Brasil está claro que o convite não foi aceito. Essa compreensão depende de um conhecimento linguístico, pragmático e cultural de como fazemos recusas em diferentes contextos sociais. E mais, as recusas exigem do ouvinte um conhecimento muito mais amplo em termos pragmáticos e culturais do que podemos imaginar.

⁵ Dados retirados dos questionários DCT realizados. N. A.

3.3.1 Críticas à Teoria dos Atos de Fala e Releituras

A Teoria dos atos de fala tem sido alvo de críticas na atualidade e tem sofrido algumas reformulações ao longo dos anos desde o seu surgimento (Haverkate (1994); Thomas, 2001; Wunderlich, 1976; Koch, 2006). De acordo com Koch (2006), uma das críticas à teoria se refere ao fato de que ela tem um caráter unilateral, colocando a ênfase quase que exclusivamente no locutor, isto é, trata da ação, mas não da interação. Critica-se, também, o fato de se levarem em conta basicamente enunciados isolados, examinados fora de um contexto real (KOCH, 2006, p. 22)

Apesar das limitações do trabalho de Searle, Ottoni (2002) considera que a grande contribuição da teoria dos atos de fala está no fato de desenvolver a ideia de que “os atos de fala são a unidade básica da comunicação linguística”. Tal definição é muito importante para as pesquisas sociolinguísticas da pragmática intercultural, que também considera os atos de fala como unidade básica e funcional da comunicação (COHEN, 1996, NELSON *et all*, 2002).

Alguns teóricos como Levinson (1983) e Wierzbicka (1985), afirmam que um dos problemas da proposta de Searle (1981) é que ele omitiu importantes aspectos sociais e interacionais presentes na interação, mas que são levados em conta por Austin (1962) na compreensão do significado. Para Wierzbicka (1985) é inadmissível aceitar o pressuposto de que os atos de fala são regidos por princípios pragmáticos universais. Na sua visão, os atos de fala sofrem variações culturais e linguísticas em relação à sua forma de conceituação e verbalização (BERWIG, 2004, p. 49).

Apesar das críticas, a teoria dos atos de fala tem servido como ponto de partida para os estudos da pragmática intercultural, já que promove o estudo dos atos de fala como são realizados em diferentes culturas e em diferentes línguas. Nas palavras de Orecchioni (2005) as pesquisas interculturais mostram e avaliam como as “variações culturais afetam o funcionamento das interações e da realização dos atos de fala” (KERBRAT-ORECCHIONI, 2005, p. 200, BERWIG, 2004, p.50) enfatizando que os estudos mostram que a realização dos atos de fala também varia dentro de cada cultura, de acordo com as diversas situações e relações entre os interlocutores, por exemplo, se a enunciação ocorre em domínio público ou privado, se é uma comunicação oral ou escrita, além de fatores como as relações de poder, idade e sexo dos interlocutores, entre outros (BLUM-KULKA, HOUSE, KASPER,

1989). Como esses fatores também têm uma importância diferente para cada cultura, acabam afetando a realização dos atos de fala de diversas formas (KERBRAT-ORECCHIONI, 2005, p. 201-202).

O trabalho de Haverkate (in: BRAVO & BRIZ, 2004, p. 56-7) é uma das propostas de reformulação dos atos de fala. Para o pesquisador os atos de fala são na realidade atos do discurso que estão inseridos em uma situação de fala comunicativa concreta. Para o autor, isso equivale a dizer que são atos de extensão variável. Por exemplo, quando pensamos nos atos exortativos, cujo núcleo diretivo vem acompanhado de uma ampla rede de justificativas de petição. Ou ainda, no caso do constituinte dos chamados *pares adjacentes*, como as perguntas e a contestação, o cumprimento e a resposta, o argumento e o contra-argumento. O ato de discurso representa uma ampliação do conceito de ato de fala tal como foi idealizado por Searle em seu livro "*Speech acts* (1975)". Para Searle, o ato de fala é uma entidade monológica que não está associada com o uso da linguagem em situações comunicativas concretas.

Com base nas ideias de Austin (1962) e em Searle (1981, 1975), Haverkate (1994) também especificou e descreveu os atos de fala, distinguindo-os em duas categorias: atos corteses e atos não corteses (HAVERKATE, 1994, p.80-115 BERWIG, 2012, p. 93):

1. Atos corteses:

- a) atos expressivos: entendidos como "expressão de um estado psicológico do falante, causado por uma mudança, que diz respeito ao falante e ao ouvinte". Fazem parte dessa categoria os seguintes atos de fala: o agradecimento, a felicitação, os pêsames, a desculpa e a saudação;
- b) atos promissivos: considerados pelo autor como atos de polidez positiva por expressarem a intenção do falante em realizar uma ação descrita no conteúdo proposicional, em benefício do ouvinte, podendo ser uma promessa ou um convite. Para tanto, há condições prévias de habilidade, aceitabilidade, racionalidade e sinceridade.

2. Atos não corteses:

- a) atos assertivos: estes atos se definem como a intenção do falante de convencer o ouvinte de que ele (falante) acredita sinceramente que a proposição expressa corresponde a um estado de coisas real;
- b) atos exortativos: fazem com que o falante influa no comportamento intencional do ouvinte de modo a levá-lo à ação descrita no conteúdo proposicional do enunciado.

Haverkate (1994) divide os atos exortativos em atos impositivos e atos exortativos não impositivos:

- a) atos exortativos impositivos: neste caso o falante impositivo procura conseguir com que o ouvinte realize o ato exortado em benefício do próprio falante. Fazem parte dessa classe o rogo, a súplica e a ordem;
- b) atos exortativos não - impositivos: o falante não impositivo procura conseguir que o ouvinte realize o ato exortado em benefício próprio. Os principais componentes dessa classe são o conselho, a recomendação e a instrução (BERWING, 2004, p. 94).

Um dos méritos dos estudos de Haverkate está justamente no fato dele conseguir reunir a maneira como nós pensamos e agimos a partir da linguagem, no contexto das relações pessoais.

Vimos até aqui que a teoria dos atos de fala tem sofrido reformulações, acréscimos e críticas ao longo dos estudos linguísticos, mas apesar disso, como vimos anteriormente, os estudos de Austin e Searle têm uma relevância enorme para os estudos pragmáticos voltados para uma abordagem social. Thomas (2001) afirma que a importância da teoria reside na tentativa dos pesquisadores para criar uma taxionomia adequada aos atos de fala que, nas palavras da autora, colocou-os diante de um impasse, pois acabou revelando que, muitas das regras propostas por eles para distinguir determinados atos de fala poderiam ser aplicadas a muitos outros atos, dificultando, assim, uma classificação (THOMAS, 2001, p. 96 BERWING, 2012).

4 TEORIAS DA POLIDEZ

Neste capítulo, apresentamos as teorias sobre a polidez linguística que surgiram a partir da teoria dos atos de fala e abordar os principais aspectos da teoria da polidez elaborada por Brown e Levinson (1987) como uma das bases teóricas desta pesquisa. De acordo com esses autores, a polidez é um fenômeno linguístico que está diretamente relacionado à identidade dos indivíduos que compartilham de uma mesma interação conversacional e, também, dos contextos em que isso acontece. Portanto, para esses autores, o principal objetivo da polidez é “salvar a imagem”.

4.1 A POLIDEZ

A pragmática oferece suporte teórico e metodológico ideais para a análise que envolve o uso da língua em situações concretas, dos falantes e de suas escolhas das estratégias linguísticas a serem usadas em situações reais que se realizam através da linguagem. Além disso, a polidez, como fenômeno linguístico, está relacionada à identidade das pessoas que participam da interação conversacional e dos contextos em que isso ocorre, tema que já tem sido abordado por teóricos de diversas áreas, mas que se tornou mais relevante a partir dos trabalhos de Brown e Levinson (1987). Como já dissemos, nos estudos elaborados por Brown e Levinson, a polidez tem como objetivo “salvar a imagem” dos falantes durante a interação. O conceito de imagem é retomado de Goffman (1967) e constitui uma representação metafórica do compromisso do falante com a sua própria “representação social” (BRAVO 2004, p. 8-9).

É importante ressaltar que a prática da polidez na interação social tornou-se objeto de estudiosos não só da antropologia, da psicologia social e da sociologia, como também da pragmática linguística e da sociolinguística. De um modo geral, podemos considerar que as teorias fundadoras da polidez surgiram no Princípio da Cooperação na Conversação apresentado nos trabalhos de Grice (1982).

De acordo com Spencer-Oatey (2008) a polidez é um objetivo social, que muitas vezes é traduzido, erroneamente, como sendo um desejo verdadeiro de ser

agradável aos outros, ou como a motivação subjacente para um comportamento individual. Entretanto, Spencer-Oatey afirma que esse modo de compreender a polidez linguística não tem lugar dentro pragmática. Isso porque, como afirma a autora, na realidade nós não temos acesso à verdadeira motivação que leva as pessoas a falarem da forma como o fazem e nem podemos considerá-las mais ou menos polidas por isso. De acordo com Spencer-Oatey (2008), como linguistas temos acesso apenas à observação daquilo que é dito e a reação que isso causa nos ouvintes. Para a linguística, ou melhor, para a pragmática, o termo polidez está relacionado ao “discurso que demonstra cortesia, gentileza, e que se realiza através do uso de expressões que suavizam a autoridade imperativa do locutor” e que são utilizados com o objetivo de manter a harmonia social e a motivação nas interações face a face (BENNETT, 1999, p. 302, PRADO, 2001, p. 47).

Autores como Bravo (2004), Watts (2003), J. Thomas (1995) têm sugerido diferentes abordagens para o estudo da polidez. De acordo com Bravo (2004) a polidez é um fenômeno sociocultural que, para sua análise, requer a abordagem de outros enfoques de caráter interdisciplinar, nos quais estão presentes conceitos teóricos e metodológicos provenientes de outras áreas de estudo, a saber, as que estudam as atividades humanas tal como a antropologia social, a sociologia, a psicologia etc., e, como uma parte integrada a todas elas, a linguagem. Essa afirmativa nos revela que existem duas possibilidades de estudo da polidez: a primeira é quanto às manifestações na fala dos usuários da língua e a segunda no plano teórico, numa tentativa de relacionar os estudos empíricos e estabelecer generalizações para tentar englobar a grande diversidade que se observa no uso da linguagem. Sendo assim, a língua falada e a interação “face a face” passam a ser o modelo em que os aspectos sociais e culturais da linguagem entram em ação e, como consequência disso, a concepção de fala altera-se, pois não será apenas o verbal a ser analisado, mas, também, o não verbal, o contexto e a situação.

Em Watts (2003) encontramos uma abordagem diferenciada de análise da polidez linguística. Para o autor, a polidez se divide em dois aspectos. Por um lado, a polidez que está relacionada aos aspectos sociais específicos de cada cultura e que simbolizam certos tipos de comportamento considerados como polidos; e a polidez que está relacionada ao fato de que todo encontro social ou face a face coloca o indivíduo diante de uma ameaça ou risco e, para minimizar isso e garantir que a comunicação aconteça da melhor forma possível, ou seja, harmoniosamente,

busca minimizar as críticas e reclamações que possam surgir no momento da interação. Nesse caso, a polidez é vista como um comportamento linguístico que tem como objetivo amenizar as situações que podem pôr em risco a face dos interlocutores durante a interação (WATTS, 2003, p. 30-31, DIAS, 2010, p. 29). Watts ainda ressalta o fato de que socialmente, temos ao nosso dispor uma série de expressões construídas com a finalidade de minimizar os possíveis atritos no momento da conversação, ou seja, são expressões convencionalizadas socialmente, cujo uso já está cristalizado e que nos permitem agir socialmente de forma a evitar atritos e ameaças à imagem dos interlocutores, como por exemplo: *muito obrigado, com licença, desculpe etc.* (WATTS, 2003, p.29-30).

Para Thomas (1995) estudar a polidez linguística está relacionada com a construção das relações sociais a partir de uma série de negociações construídas pelo falante e pelo ouvinte no momento da interação (THOMAS, 1995, p. 22). Além disso, Thomas afirma que os trabalhos mais recentes sobre a teoria da polidez como os de Leech (1980) e Brown e Levinson (1987) têm focado na polidez como um fenômeno pragmático. Nesses trabalhos, a polidez é interpretada como uma estratégia (ou uma série de estratégias) empregada pelo falante para alcançar uma variedade de objetivos, tais como a promoção ou a manutenção de relações harmoniosas, mas também incluiu uma série de outras estratégias, incluindo muitas formas de indiretividade convencional e não convencional. A autora sugere uma abordagem diferenciada do uso das estratégias de polidez, com base nos estudos de Spencer-Oatey chamado de “escalas pragmáticas”, ou seja, dependendo da situação, cada falante irá selecionar o ponto da escala de acordo com seus valores culturais. Sendo assim, fatores como o tipo de ato de fala e as variações culturais irão influenciar o ponto escolhido pelo falante nessa dimensão. (THOMAS, 1995, p. 178-179).

É importante destacar que dentro da pragmática, a maioria dos estudos têm tido o cuidado para definir polidez como um fenômeno pragmático / comunicativo e não equipará-lo com qualquer disposição moral ou psicológica no sentido de ser agradável ao interlocutor (THOMAS, 1995).

Como vimos até aqui, muitos investigadores têm demonstrado interesse pelo fenômeno da polidez. Sem dúvida, como afirma Kasper (1991, p. 193), apesar da sua importância na vida real (*real life*) e da existência de alguns estudos que tratam do tema, como os de Shils (1968) e Lakoff (1973), o estudo da polidez não

despertou muito interesse no âmbito da pragmática até o início da década de 70. Alguns dos primeiros investigadores do tema foram Lakoff (1973), Brown e Levinson (1987) e Leech (1983), especialmente a publicação dos trabalhos de Brown e Levinson (1987) que tiveram uma enorme repercussão nos estudos tanto conceitual como empiricamente, e este fato está muito claro na longa lista de bibliografias na qual o trabalho aparece. Uma das consequências mais notáveis a partir dos trabalhos desses autores foi o surgimento de vários modelos de polidez. A principal base da maioria desses estudos⁶ são as máximas conversacionais de Grice (1982) e a teoria dos atos de fala de Austin (1962) e Searle (1975, 1976, 1981). Além disso, precisamos destacar dois marcos representativos na conceituação da polidez: um aborda desde a perspectiva universal, e o outro destaca os estudos empíricos baseando-se na ideia de que a polidez deve se interpretada essencialmente a partir de um ponto de vista intracultural e intercultural.

No primeiro grupo de teóricos, podemos destacar Lakoff (1973), Brown e Levinson (1987), e Leech (1983), mencionados anteriormente, que pretenderam definir e descrever a polidez a partir de um ponto de vista universal das interações humanas, ou seja, as regras propostas de polidez são consideradas universais por esses autores. O principal argumento desses autores é que a diversidade da polidez deriva de algumas normas ou de princípios de comportamento universais, tais como “não impor”, “dar opções” e “camaradagem”. Além disso, procuram estabelecer a polidez a partir de normas, máximas e estratégias. O fato é que este tipo de abordagem não tem como foco as diferentes maneiras de se levar a cabo a comunicação interacional de comunidades linguísticas distintas, mas partem da suposição de universalidade, que tem motivado numerosas críticas e estudos (BERWIG, 2012, p.54).

A partir das críticas elaboradas a essas abordagens a respeito da polidez, surge um segundo grupo de investigadores que passam a questionar essa suposta universalidade da polidez. Esse grupo é formado por vários teóricos, como Hill *et all* (1986), Blum-Kulka (1987, 1989, 1992), Matsumoto (1988), Ide (1989), Ide *et all*

⁶ Vários autores e revistas publicaram, em edições especiais, sobre o tema: Walters, 1981; Ide, 1989a, 1989b; Blum-Kulka y Kasper, 1990; revista *Journal of Pragmatics* publicou “*Bibliography on Linguistic Politeness*”, dedicando 52 páginas sobre o tema. Podemos acrescentar também publicações mais recentes editadas por Bravo (2003): “*La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*”; ACTAS del Primer Coloquio del Programa de EDICE, Universidad de Estocolmo. www.edice.org
Disponível em: <http://www.edice.org/descargas/1coloquioEDICE.pdf>

(1992), Wierzbicka (1996, 2003), etc. Todos afirmam que a proposta anglo-americana não pode ser aplicada nos estudos acerca da polidez intercultural e consideram que os padrões de comunicação interpessoal, verbal e não verbal são diferentes em cada sociedade, em cada cultura. Por isso, cada membro de um determinado grupo social aprende e compartilha sua prática cultural de maneira diversa.

Devido à importância que gozam as teorias de Fraser (1990), Lakoff (1973), Leech (1983) Brown e Levinson (1987) na investigação da polidez, é praticamente impossível desenvolvermos um trabalho de pesquisa sobre a polidez linguística sem mencionarmos essas três teorias pioneiras. Antes, porém, faremos uma breve descrição do trabalho de Grice (1982) a partir do qual todas as demais teorias se baseiam.

4.2 GRICE E O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO

De acordo com vários autores da pragmática (Grice, 1975; Moeschler (1994) e Orecchioni (1998), a conversação é governada por um princípio de cooperação, que exige que cada enunciado tenha um objeto ou uma finalidade. Muitas vezes, os atos de fala não são manifestados explicita mas implicitamente e, portanto, só se percebe o objeto ou o propósito de um enunciado quando se entendem esses implícitos. De acordo com alguns autores, os comportamentos linguísticos são determinados por regras de natureza racional, ou seja, a maneira de utilizar a linguagem na comunicação é regida por princípios gerais assentados em inferências pragmáticas e em artigo publicado em 1975, P. Grice interessa-se por estudar esses princípios (FIORIN, 2002, p. 175-176). Dessa forma, a pragmática estabelece uma maneira diferente de conceber a comunicação. A contribuição de Grice são a noção de implicatura e o estabelecimento do princípio geral da comunicação, o da cooperação.

Nossos intercâmbios comunicativos não consistem normalmente em uma sucessão de observações desconexas, e não seria racional se fossem. Pelo contrário, são caracteristicamente, ao menos em certa medida, esforços de cooperação; e cada participante reconhece neles, de algum modo, um propósito ou um conjunto de propósitos comuns, ou pelo menos, uma direção aceita por todos. (...) em cada situação, alguns dos “movimentos conversacionais” possíveis seriam evitados por serem conversacionalmente inapropriados. Poderíamos, então, formular um princípio geral, que é aquilo

que se supõe que os falantes observam: Faça com que a sua contribuição à conversação seja, em cada momento, a requerida pelo propósito ou pela direção do intercâmbio comunicativo em que você está envolvido. (GRICE, 1982, p. 45).

De acordo com esse princípio, quando dois ou mais usuários da língua se propõem a interagir verbalmente, normalmente irão cooperar para que a interação aconteça da melhor forma possível. Apesar de sua formulação parecer ter um sentido normativo, ou prescritivo, na verdade, o que Grice sugere é a existência de um princípio descritivo que rege a conversação, ou seja, é simplesmente uma condição de racionalidade que se resulta básica para que o discurso seja inteligível e tenha sentido. De fato, o *Princípio da Cooperação* é, no fundo, um tipo de condição preparatória em que se espera que os participantes observem. Quando os participantes não se ajustam a essa condição, a conversação torna-se desconexa, além de prever algum tipo de sanção social ao falante.

O Princípio da Cooperação é composto por categorias que se subdividem em quatro máximas, sendo que três delas apresentam submáximas. Vejamos:

Máxima da Quantidade

- a) Torne sua contribuição tão informativa quanto foi exigida, isto é, para os propósitos presentes da conversação;
- b) Não torne sua contribuição mais informativa do que for exigido.

Máxima da Qualidade

- a) Não diga aquilo que você acredita ser falso;
- b) Não diga aquilo para o qual não possua evidência.

Máxima da Relação

- a) Seja relevante

Máxima de maneira

- a) Evite obscuridade de expressão;
- b) Evite ambiguidade;
- c) Seja breve;
- d) Seja ordenado.

Grice aponta 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 classificados com qualquer valor de verdade, o que nos leva à noção de implicatura. O autor utiliza o termo implicatura para se referir 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. A noção de implicatura, tal como formulada por Grice, constitui uma contribuição muito importante para o desenvolvimento dos estudos pragmáticos, por isso, vamos explicitá-la mais um pouco (FIORIN, 2002, p.173).

Além disso, Grice observa que existe uma divergência frequente entre a significação das frases e o sentido do enunciado e que, portanto, certos enunciados comunicam mais do que os elementos que o compõe e formula a noção de *implicatura* que são as inferências que se extraem dos enunciados.

Para Grice existem dois tipos de implicatura: as desencadeadas por uma expressão linguística, as implicaturas convencionais e as provocadas por princípios gerais ligados à comunicação, as implicaturas conversacionais. A implicatura convencional está relacionada a determinadas expressões lexicais e a implicatura não convencional 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. Quando nos comunicamos, muitas vezes transmitimos ou implicamos significados adicionais com o que dizemos, cabendo ao interlocutor fazer cálculos inferenciais para “descobrir” esses significados e chegar às implicaturas. Vejamos um exemplo: “Ele é aluno de Letras, mas sabe escrever”. (FIORIN, 2002, p. 177).

No exemplo dado observamos que há uma implicatura desencadeada pela conexão entre as duas orações com a conjunção “mas”: os alunos de Letras não sabem escrever. É uma implicatura convencional. Já as implicaturas não convencionais (conversacionais) são aquelas que surgem quando os princípios em

jogo são de outra natureza, por exemplo, estão relacionados a princípios estéticos, morais e sociais como, por exemplo, “A defesa de Mario correu bem, não o reprovaram” (idem). Há algumas implicaturas nesse exemplo, entre elas a de que a tese de Mario não estava muito boa. É uma implicatura conversacional, pois não advém da significação de nenhuma palavra da frase, mas dos conhecimentos prévios do interlocutor. Isso acontece porque, quando nos comunicamos, muitas vezes, transmitimos, ou implicamos significados além daquilo que dizemos, ficando a cargo do interlocutor fazer as inferências necessárias para descobrir o que significa, isto é, a intenção do falante e, por fim, chegar às implicaturas.

Parece-nos bastante simples a distinção entre implicaturas convencionais e conversacionais: aquela é provocada por uma expressão linguística e esta é suscitada pelo contexto. Entretanto, Grice estabelece uma distinção para implicaturas *conversacionais generalizadas* e *implicaturas conversacionais particulares*. A primeira é desencadeada também por elementos linguísticos, enquanto a segunda, apenas pelo contexto. Quando se diz que “André vai encontrar uma mulher à noite”, a implicatura é que a mulher com quem ele vai se encontrar não é sua mãe ou sua irmã, mas, sim, que esse encontro tem uma conotação sexual. Para a construção dessa implicatura entram em jogo dois elementos: um é o uso do artigo indefinido, que produz a inferência de que essa mulher não é uma mulher pertencente ao seu círculo íntimo; outro é o contexto, que indica que, quando se faz referência a mulher com quem um homem vai encontrar-se, trata-se de um encontro de natureza sexual. Nesse caso, tem-se uma implicatura conversacional generalizada que é desencadeada pelo elemento linguístico e pelo contexto. Quando dizemos “Ele enriqueceu durante o exercício de seus mandatos de deputado” tem-se a implicatura de que ele é desonesto. Nesse caso, não há nenhum elemento linguístico que desencadeie essa implicatura, é o contexto que diz que, como no Brasil muitos políticos são corruptos, essa inferência pode ser feita. Por isso, trata-se de uma implicatura conversacional particular (FIORIN, 2002, p. 177).

Sendo assim, a implicatura convencional é provocada apenas por um elemento linguístico, ela não precisa de elementos contextuais para ser feita, enquanto a implicatura conversacional, seja ela generalizada ou particular, apela sempre para as noções de princípios da cooperação e máximas conversacionais.

De acordo com Fiorin (2002), muitas críticas foram feitas às concepções de Grice. Alguns autores dizem que ele tem uma concepção idealista da comunicação

humana e, conseqüentemente, da sociedade, porque imagina a troca verbal como um evento harmonioso, ignorando antagonismos, os litígios, as discórdias e oposições que caracterizam os atos de comunicação de um modo geral. Por outro lado, diz-se que Grice é normativo, que pretende ditar regras para a comunicação humana. Porém, nenhuma dessas críticas procede. Na realidade, as máximas conversacionais não são um manual de princípios a ser seguidos na comunicação, mas, sim, uma teoria de interpretação dos enunciados. É claro que Grice não ignorava a existência de conflitos na troca verbal. Entretanto, mesmo quando a comunicação é conflituosa, ela opera sobre uma base de cooperação na interpretação dos enunciados, sem o que o conflito não pode ocorrer. Mesmo para divergir, os parceiros da comunicação precisam interpretar adequadamente os enunciados que cada um produz. Além disso, Fiorin afirma que a existência das máximas implica sua violação. Por um lado, o falante escolhe violar uma máxima, para não infringir outra, cujo respeito é mais importante (FIORIN, 2002, p. 180-181).

Todas as máximas propostas por Grice procuram, na realidade, mostrar como o falante, na troca verbal, resolve o problema do que deve dizer e do que não deve dizer. De acordo com a situação de enunciação, há assuntos autorizados e proibidos e atos de linguagem que se impõem.

Por tudo o que foi dito acima, vimos que a contribuição de Grice (1982) foi primordial para o desenvolvimento dos estudos pragmáticos acerca da polidez linguística que se desenvolveram posteriormente.

4.3 FRASER E O CONTRATO CONVERSACIONAL

Fraser (1990) propôs uma visão geral e mais crítica da polidez distinguindo três perspectivas sobre o tema: a perspectiva da norma social (*the social-norm view*); a perspectiva das máximas conversacionais (*the conversational-maxim view*) na qual estão incluídos os modelos de Lakoff (1973) e Leech (1983); e a perspectiva da imagem pública (*the face-saving view*) que inclui o modelo de Brown e Levinson (1987). Além disso, elabora uma quarta perspectiva que havia sido apresentada em alguns dos seus trabalhos anteriores (FRASER 1985; FRASER & NOLEN 1981). Com a perspectiva do Contrato Conversacional (*The Contract-conversational view*) Fraser (1990) analisou o fenômeno da polidez levando em consideração a realização linguística da noção de diferença. Ele teve como base a noção geral do

Princípio da Cooperação de Grice e na Noção de Imagem (face), mas salienta, contudo, que tal aproximação se diferencia da de Brown e Levinson (1987).

Esta perspectiva sobre a polidez consiste em que, quando os participantes entram numa conversação, já se estabelece uma espécie de contrato entre eles, que determina o que podem esperar um do outro e esse contrato está constituído em termos de direitos e obrigações. Ao mesmo tempo, esse contrato não está fechado, nem é fixo, mas vai se modificando a medida em que a interação acontece e de acordo com o contexto. Portanto, para a perspectiva do Contrato Conversacional, a polidez dependeria de alguns fatores, tal como a situação específica de fala, a intenção dos participantes, as mudanças de relação que os interlocutores estabelecem. E os participantes negociam e renegociam seus direitos e obrigações durante toda a conversação, num processo dinâmico (BINTI, 2013, p. 45).

A dimensão em que os participantes estabelecem o contrato de direitos e obrigações variam segundo a convenção e a instituição social ou segundo os encontros prévios dos participantes e a situação em que se encontram. Essas dimensões determinadas podem ser negociadas de acordo com a percepção dos interlocutores sobre o status, o poder, e o papel que desempenha cada interlocutor e as circunstâncias. Adotando a noção de diferença de Goffman, o nível de deferência requerido pelo Contrato Conversacional depende da diferença do status institucionalizado entre os participantes. Dessa forma, ser polido significa permanecer no momento em que se está produzindo uma conversação, respeitando as condições do Contrato Conversacional. Quando um dos interlocutores viola os direitos e as obrigações do Contrato Conversacional, o comportamento dele é classificado como impolido (CHEN, H. 2007, p.46, BINTI, 2013, p.45-47).

O ponto de vista de Fraser (1990) é bastante diferente do que Lakoff (1973), Leech (1983) e Brown e Levinson (1987) propõem, uma vez que essa perspectiva está livre da classificação de alguns atos de fala como inerentemente polidos ou impolidos. É precisamente esse aspecto que é um dos argumentos destacados pelo autor já que, segundo a sua opinião, a decisão de que um enunciado seja interpretado como polido ou não, está totalmente na mão do ouvinte. Outra vantagem da perspectiva do Contrato Conversacional é que a polidez está dotada de uma característica muito mais dinâmica, pois leva em conta a variação do conceito durante a interação momentânea e histórica dos falantes.

Entretanto, existem alguns pontos discutíveis na teoria de Fraser (1990). Como bem assinala Watts (2003, p. 80). Um deles é que a teoria tem ignorado o fato de que em alguns idiomas, as estruturas linguísticas de polidez já estão muito bem estruturadas. Por exemplo, o chinês e o japonês são idiomas que possuem um sistema honorífico fortemente enraizado. Isto se deve ao fato de que, nessas populações existe a obrigação explícita de demonstrar deferência a determinados participantes. Outro aspecto que devemos considerar é que não se encontra uma explicação ou teoria que nos permita entender a natureza desses direitos e obrigações, ou seja, como eles foram construídos e o que há por detrás deles. (WATTS, 2003, p. 66, BERWIG, 2012, p. 57).

4.4 NORMAS DE POLIDEZ: O MODELO DE R. LAKOFF

Robin Lakoff (1973) realizou um dos primeiros estudos considerando a proposta de Grice quanto à possibilidade de existirem outras categorias de máximas a serem consideradas, como, por exemplo, o que ela chama de *máxima da polidez*. Nessa proposta sugere a existência de duas regras de competência pragmática: *seja claro e seja polido*. No entanto, a autora afirma que entre essas duas regras a “polidez se sobrepõe: pois, do seu ponto de vista, é mais importante evitar conflito do que alcançar clareza”. Esse fato faz todo sentido uma vez que na maioria das conversações informais a comunicação de ideias é secundária à reafirmação e reforço das relações (BERWIG, 2012, p. 58):

A polidez geralmente é considerada mais importante para evitar a ofensa do que alcançar a clareza. Isso faz sentido, já que em uma conversa mais informal, a comunicação real de ideias é secundária para reafirmar o fortalecimento de relacionamentos. (LAKOFF , 1973, p. 297-298)⁷

Notamos, portanto, que para Lakoff a polidez está relacionada às necessidades que o falante tem de evitar conflitos. Tendo em vista esse papel da polidez na interação, a autora formula três submáximas de polidez, que podem ser resumidas da seguinte forma:

- a) Não imponha (usada em situações formais / impessoais);

⁷ Todas as traduções feitas neste trabalho são do próprio autor.

- b) Dê opções (usada em situações informais);
- c) Faça o ouvinte se sentir bem (usada em situação de intimidade).

Para Lakoff (1973), a norma “não imponha” está relacionada às construções passivas e impessoais e ao uso do pronome da 3ª pessoa formal (ele/ela, o senhor/a senhora). Ela afirma que o uso desses recursos linguísticos estabelece uma distância entre os interlocutores, o que, por sua vez, reduziria a carga afetiva, tornando a conversação mais objetiva.

A norma que diz “dê opções” geralmente coopera com a primeira norma, impedindo que o falante se imponha sobre o ouvinte, e abre espaço para que o ouvinte tome as suas próprias decisões, ainda que algumas vezes esta abertura seja apenas aparente. Em termos linguísticos, esta norma estaria mais relacionada às desculpas, às evasivas, que são estruturas gramaticais em que a sentença declarativa é transformada em pergunta quando acrescida de uma palavra interrogativa como no exemplo a seguir: “Você vai lá em casa hoje, não vai?”

Por último, a terceira norma que diz “faça com que o interlocutor se sinta bem” parece contradizer a primeira norma (Não imponha), em que o distanciamento é observado. Usando a terceira norma, o falante busca incluir o ouvinte na conversação de maneira amigável. Dessa forma, os recursos linguísticos que atendem a esse objetivo são os pronomes pessoais informais como “você” e o “tu”, por exemplo: “Tu vai ver o jogo lá em casa hoje? Pode ser no bar, se você quiser...” (FRJ021)⁸

Portanto, para Lakoff (1973), ser polido significa agir em conformidade com essas submáximas. O mesmo vale para os enunciados que somente serão polidos, se forem formulados de acordo com o conjunto de submáximas descritas acima. De acordo com Lakoff, a língua disponibiliza construções específicas para cada uma das máximas descritas acima, e o uso de um ou outro tipo de estratégia vai depender do modo como o falante entende o contexto. Nesse caso, a polidez é entendida como um conjunto de normas, ou seja, são as máximas ou os termos que regulam o contrato conversacional que atuam como guias do uso racional da linguagem na conversação, e são qualitativamente diferentes da noção de regras associada à gramática (ELEN, 2001, p. 132, OLIVEIRA, 2004).

⁸ Retirado dos dados da pesquisa. N. A.

Analisar o modelo de Lakoff (1973) implica em recuperar o diálogo com outro princípio pragmático de uso da linguagem, o Princípio da Cooperação de Paul Grice (1982). De acordo com a autora, a conversa é como qualquer atividade humana, uma atividade racional e cooperativa. A conduta na conversa é guiada por uma assunção: “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”. Nesse sentido, a eficácia conversacional resulta da obediência aos princípios gerais que regem a conversação. Assim, o Princípio da Cooperação está associado às máximas conversacionais para explicar como um enunciado pode veicular uma mensagem implícita. Por outro lado, o princípio da polidez se associa às máximas de polidez para explicar com qual finalidade esse ato deve ser usado. A autora afirma que o Princípio da Cooperação tem a função de regular o que dizemos, de modo que se contribua com uma certa força ilocucionária ou com objetivos discursivos (OLIVEIRA, 2006, p. 63).

4.5 LEECH E O PRINCÍPIO DE POLIDEZ

Outra abordagem a respeito da polidez linguística é o que encontramos em Leech (1983). Para o autor Princípio da Polidez age como um fator regulador bem mais expressivo do que os que foram expostos acima. Para Leech, a polidez tem a função de manter o equilíbrio social e as relações amigáveis, o que nos leva a presumir que nossos interlocutores estão sendo cooperativos. Além disso, o Princípio da Polidez “pode ajudar a entender as razões do falante ao escolher um determinado conteúdo e uma forma para seu enunciado.” (EELLEN, 2001, p. 130).

Para Leech (1983), a função ideacional, ou seja, a que se refere à expressão e interpretação da nossa experiência no mundo, é coberta pela semântica, que é governada por regras. Já a função interpessoal expressa a atitude e as relações dos participantes; e a função textual executa essas funções na construção de um texto oral ou escrito, e pertencem ao domínio da pragmática que é governada por princípios (LEECH, 1983, p.132, EELLEN, 2001, p. 131). As duas retóricas propostas, portanto, são constituídas de princípios e máximas do bom comportamento comunicativo. Um dos componentes da retórica textual é o princípio da clareza, e não o Princípio da Cooperação, que governa as escolhas linguísticas em função do

grau de legibilidade que essas conferem ao texto. Um dos componentes da retórica interpessoal é o princípio da polidez que controla a forma como uma elocução, em função da sua adequação, leva em consideração questões contextuais e interpessoais (LEECH, 1983, p. 133-134 EELLEN, 2001, p. 132).

Leech considera que o Princípio da Polidez (PP) é motivado pela meta social de construção de boas relações, visto como um meio de se atingir com mais possibilidades a meta final envolvida na execução de um dado ato pretendido. Nesse caso, para ele as máximas postuladas para o Princípio da Polidez são:

- i. Tato: minimize o custo e maximize os benefícios para o ouvinte;
- ii. Generosidade: minimize o seu próprio benefício, maximizando o do ouvinte;
- iii. Aprovação: minimize o que desagrada ao ouvinte e maximize o que lhe agrada;
- iv. Modéstia: minimize o autoelogio e maximize o auto-denegrimento;
- v. Acordo: minimize o desacordo entre você e o ouvinte e maximize o acordo;
- vi. Compartilhamento: minimize o que o afasta do outro e maximize o que o aproxima do ouvinte.

As seis máximas propostas por Leech atendem as diferentes exigências e tipos de polidez, determinadas pela forma como as funções ilocucionárias se relacionam com a meta social das boas relações. Nesse sentido, Leech (1983) distingue quatro tipos de funções ilocucionárias, que relacionará com o princípio da polidez. São elas:

- a) As que competem com a meta social, como a dos atos diretivos que fazem imposição;
- b) As que coincidem com a meta social, como os atos expressivos e comissivos;
- c) As que são indiferentes à meta social, como a maioria dos assertivos;
- d) As que conflitam com a meta social.

Afirmando que as máximas não são igualmente importantes e que variam de cultura para cultura, Leech sugere que “a polidez é mais forte em relação ao ouvinte do que ao falante e que o que é mais polido para o falante é mais impolido para o ouvinte” (LEECH, 1983, p. 135 EELLEN, 2001, p. 143). Além disso, em relação à máxima da generosidade, ele vai destacar que o fato de algumas culturas atribuírem muito mais importância para a máxima generosidade do que outras, não significa, necessariamente, que sejam mais polidas. Isso porque, de acordo com Leech, estamos lidando apenas com a importância atribuída à expressão linguística de generosidade, ou seja, não há nenhuma sugestão de que os membros de uma determinada cultura sejam realmente, ou são, mais generosos do que os membros de um outro grupo social (EELLEN, 2001, p. 144).

Nesta parte do trabalho, nossa intenção foi resgatar algumas teorias sobre a polidez linguística e apresentar as diferentes teorias surgidas a partir dos estudos sobre o princípio da cooperação de Grice (1975). Observamos que tanto para Leech (1983) quanto para Lakoff (1973), do mesmo modo que há atos que podem causar danos à interação, há também aqueles que são intrinsecamente polidos (EELLEN, 2001, p. 275). A importância desses modelos é que eles têm sido vistos na literatura como a base sobre a qual outros modelos vêm sendo formulados, ou para introduzir algumas modificações ou para oferecer novos insights sobre o fenômeno da polidez como o que veremos em Brown e Levinson (1987) a seguir.

5 A TEORIA DA POLIDEZ

A teoria sobre a polidez linguística de maior influencia é sem dúvida a desenvolvida por Brown e Levinson (1978; 1987). Essa teoria oferece uma perspectiva de cultura e contexto geral sobre a face, em que o objetivo principal dos falantes seria “salvar a face” durante a interação, isto é, evitar conflitos que ponham em risco a própria face e a do interlocutor. O conceito de face utilizado por Brown e Levinson é uma contribuição retirada da obra de E. Goffman (1967; 1980) em que face significa uma representação metafórica do compromisso do falante com a sua própria “apresentação social” (BRAVO, 2004, p.8). Nas palavras de Goffman encontramos a seguinte declaração sobre face:

Toda pessoa vive em um mundo de encontros sociais, que a põe em contato, seja face a face ou mediado, com outros participantes. Em cada um desses contatos, ela tende a pôr em ação o que é, às vezes, chamado uma *linha*- isto é, um padrão de atos verbais e não-verbais através dos quais expressa sua visão da situação e, através disso, sai avaliação dos participantes e de si mesma. (...) Face pode ser definido como o valor social positivo que uma pessoa efetivamente reclama para si mesma através daquilo que os outros presumem ser a linha por ela tomada durante um contato específico. (GOFFMAN, 1980, p.114)

Brown e Levinson argumentam que o modo como as pessoas se comunicam pode ser explicado pelo fato de que todos têm o desejo de manter/preservar a sua própria face e simultaneamente reconhece que seu par interacional tem os mesmo desejos. Portanto, quando as pessoas estão realizando atos comunicativos que possam ameaçar o desejo de face do outro, eles usam estratégias linguísticas que visem respeitar esses desejos. Dessa forma, a teoria da polidez sugerida pelos autores, busca explicar porque as pessoas escolhem determinadas estratégias de polidez para salvar a face durante a interação. Em outras palavras, podemos afirmar que o conceito de face está relacionado à conotação de autorrespeito, dignidade e prestígio que cada pessoa reivindica na interação com os outros e que consiste em dois tipos: a face positiva e a face negativa que veremos mais adiante neste capítulo.

5.1 TEORIA DA POLIDEZ: MODELO DE BROWN E LEVINSON

Para Brown e Levinson (1987), todo falante fluente em sua língua é dotado de duas propriedades: razão e face. A razão, que lhe permite escolher os meios adequados para atingir os fins pretendidos e a face, de acordo com Goffman (1967;1980), se refere à autoimagem pública que uma pessoa constrói, sustenta ou perde, em função da linha de conduta adotada no decorrer de uma interação. Além disso, eles observaram que grande parte dos atos de fala realizados nas interações comunicativas não acontece de forma tão eficiente e nem tão harmoniosa como sugeridas por Grice (1982). De acordo com os autores, a face é a grande motivação para o comportamento polido, ou seja, em nossas interações seríamos guiados por um princípio de respeito a dois desejos de face: o de não sofrer imposição (face negativa) e o de ser aprovado (face positiva).

Kerbrat-Orecchioni (2004, p. 42) considera que a originalidade do trabalho de Brown e Levinson está relação que esses autores conseguem fazer entre as teorias de Searle (1975) e Goffman (1967), relacionando-os com os efeitos que podem ter sobre as imagens dos interlocutores e, com isso, criam os fundamentos para uma nova teoria da polidez. Assim, se por um lado o modelo de Brown e Levinson (1987) pretende complementar o Princípio da Cooperação de Grice (1982), 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 (DIAS, 2010, p. 35).

O conceito de imagem é importantíssimo para a Teoria da Polidez, por isso faremos algumas considerações quanto às suas origens.

5.1.1 O Conceito de Imagem

Como anteriormente, a teoria mais influente de cortesia foi apresentada por Brown e Levinson (1978-1987) e o conceito de face utilizado proposto por Goffman, e o termo "face" tem o sentido de "reputação" ou "bom nome". Esse conceito parece ter sido usado pela primeira vez em Inglês em 1876 como tradução do termo chinês "diu lian". Desde então, tem sido amplamente utilizado em frases como "perder a

face", "salvar as aparências". Em português existem expressões semelhantes como "quebrar a cara" ou "perder a vergonha na cara". De acordo com James Galsworthy salvar a face é maior motivação que os indivíduos têm para manter a face durante a interação. (THOMAS, 1995, p. 168-169).

Ao dizer que vivemos num mundo de encontros sociais que nos põem em contato face a face ou mediado, Goffman (1980) revela a importância desse tipo de interação e o quanto as pessoas se preocupam em apresentar uma imagem pública social adequada. Ou seja, em cada contato, as pessoas tendem a adotar uma linha de ação ou de conduta, isto é, "um padrão de atos verbais e não-verbais através dos quais expressa sua visão da situação e, através disso, sua avaliação dos participantes e de si mesma" (GOFFMAN, 1980, p. 77).

Para Goffman, uma pessoa tem sempre dois pontos de vista: um voltado para uma orientação defensiva, ou seja, salvar a própria face; e outro, de orientação protetora, que pode ser traduzido como "salvar a face do outro". Deste modo, da mesma forma que se espera que qualquer membro de um grupo tenha autorrespeito, espera-se que ele sustente um padrão de consideração, ou seja, que se esforce para salvar os sentimentos e a face dos outros participantes, e que o faça voluntária e espontaneamente devido à identificação emocional com os outros e com seus sentimentos.

Estudar o modo como as pessoas salvam faces é estudar as regras de trânsito da interação social; aprende-se acerca do código ao qual a pessoa adere no seu movimento através dos caminhos e esquemas de outros, mas não para onde ela se dirige, ou por que quer chegar lá. (...) Nem mesmo se descobre por que está pronta a seguir este código, pois ela pode ser igualmente levada a fazê-lo por um grande número de motivos. (GOFFMAN, 1980, P.82).

Ao combinar autorrespeito e consideração, o falante tende a conduzir o encontro de forma a manter tanto a sua própria face quanto a face dos outros participantes da interação, esforçando-se para não perder a face ou não estar na face errada, ou seja, para não perder o prestígio, desacreditar-se. Portanto, a preservação ou manutenção da face torna-se uma condição essencial da interação.

Goffman define ainda a elaboração da face como as "ações através das quais uma pessoa é capaz de tornar qualquer coisa que esteja fazendo consistente com a face" (GOFFMAN, 1980, p. 82). Esta elaboração permite que o falante contrabalance os incidentes, isto é, os eventos cujas implicações efetivas ameacem

a face. Um dos exemplos citados pelo autor é o *aplomb* ou a capacidade que o indivíduo tem de ocultar qualquer tendência a ficar envergonhado – *shamefaced* – durante encontros sociais. É, portanto, um tipo de elaboração da face, já que lhe permite controlar seu embaraço e, conseqüentemente, o embaraço que pode causar nas outras pessoas. De acordo com Goffman, ações de salvamento da face tornam-se comumente práticas habituais e padronizadas:

Ações de salvamento de face, sejam ou não suas conseqüências conhecidas pela pessoa que as emprega, tornam-se comumente práticas habituais e padronizadas; são como lances tradicionais de um jogo ou passos tradicionais de uma dança. (GOFFMAN, 1980:83).

Existe em cada cultura um repertório de práticas de ações de salvamento da face que é conhecido e aceito pelos membros da sociedade. Por isso, espera-se que cada membro do grupo tenha algum conhecimento da elaboração da face e alguma experiência no seu uso. O indivíduo que tem esse conhecimento e sabe manejá-lo socialmente, é porque ele possui *savoir-faire*, isto é, diplomacia, tato ou habilidade social necessária para evitar que haja uma ameaça às faces envolvidas (GOFFMAN, 1980, p.82-83, GRIPP, 2005, p. 21-23).

5.1.2 Atos Ameaçadores da Face

Existem ainda situações ou ofensas que põem em risco a face dos falantes e que são denominadas por Brown e Levinson como atos ameaçadores da face (*Face-threatening acts* ou FTAs) que são aqueles atos de fala que ameaçam a face dos falantes. Isso acontece uma que vez que a face é vulnerável, e por isso, os interlocutores buscam formas de minimizar ou atenuar esses atos para preservar as imagens envolvidas.

Brown e Levinson consideram que a face ou imagem social possui dois lados a face negativa e a face positiva (THOMAS, 1995, p. 168-169): a face positiva refere-se ao desejo do ser humano de ser apreciado, aprovado, querido, admirado e compreendido; Já a face negativa diz respeito ao desejo de ter a sua individualidade respeitada, de que suas ações não sejam impedidas pelas outras pessoas, ou seja, de não sofrer imposição. A satisfação desses desejos, no entanto, pode ser

comprometida pelos atos de ameaça à face os FTAs que podem ocorrer por parte do próprio falante e/ou do ouvinte.

Neste trabalho abordamos as recusas a partir do conceito de face negativa, uma vez que existe uma pressão feita pelo falante para que ele realize uma ação, isto é, aceite o convite/sugestão/pedido que lhe é feito. Sendo assim, consideramos que as recusas podem ocorrer, a princípio, de duas formas:

- a) entre pessoas com pouca intimidade e em ambientes mais formais, representando apenas um ritual social que as pessoas são obrigadas a realizar;
- b) entre pessoas que se conhecem bem e que possuem um relacionamento marcado pela proximidade, estabelecendo relações que tenham a ver com a aceitação do outro, com o ser querido, apreciado e aprovado, ou seja, relacionados à face positiva dos participantes da interação.

As recusas também podem ser consideradas como um ato de ameaça à face, se considerarmos situações em que ao fazer um convite/sugestão/pedido o ouvinte utiliza uma recusa direta com o uso do “não”, sem o uso de qualquer atenuação, o que pode causar um mal estar ou mesmo rompimento da relação, dependendo do nível de proximidade entre os falantes, por exemplo:

FRJ21: “Não, dessa vez não vai dar”. 9

Segundo Brown e Levinson (1987), muitas vezes as ameaças são necessárias para que a comunicação se torne efetiva, podendo ser administrada ou não pelo falante. Este, por sua vez, pode se utilizar do que os autores chamam de estratégias de polidez que consistem na minimização das ameaças, considerando-se três fatores:

- i. o desejo de comunicar o conteúdo presente nos atos de ameaça à face;
- ii. o desejo de ser eficiente ou urgente;
- iii. o desejo de manter ao máximo a face do ouvinte.

⁹ Retirado dos dados. NA

Para os autores, existem fatores que interferem na escolha das estratégias: poder, distância social e teor de risco. O poder está relacionado ao grau de polidez determinado de acordo com as diferenças de status existentes entre os participantes; a distância refere-se ao grau de polidez determinado de acordo com seu grau de intimidade ou conhecimento; e o teor de risco é definido pela realização de um determinado ato em uma determinada situação ou cultura. Para os autores, esses fatores vão depender do contexto em que os participantes se encontram. Assim, o poder não é um valor ligado apenas aos indivíduos, mas também aos papéis que estes assumem em diferentes contextos. Alguns papéis são fixos, como pais/filhos, mas outros variam de acordo com a situação em que as pessoas se encontram como, por exemplo, na relação aluno/professor (FIORIN, 2002, p. 175).

A distância social também varia de acordo com o contexto, por isso, será analisada neste trabalho. Porém, será tratada como grau de proximidade, devendo ser entendida como o conhecimento mútuo entre indivíduos que se querem bem. Segundo Wierzbicka (1991), se duas pessoas se conhecem bem e nutrem bons sentimentos uma pela outra, então, podemos afirmar que são próximas.

O teor de risco é o grau de imposição a partir de aspectos culturais e situacionais que interferem nos desejos do agente de autodeterminação ou de aprovação (seus desejos de face negativa e positiva). Considera-se que a pessoa habilidosa em avaliar tais teores de risco e as circunstâncias em que eles variam possui diplomacia, charme e elegância (GOFFMAN, 1980, p. 93).

Os rituais interpessoais, na concepção de Goffman (1980), ocorrem quando indivíduos se dirigem um ao outro simultaneamente, isto é, face a face. Esse processo faz parte de algo mais complexo, denominado “encontro social”, que envolve troca de palavras ou outros rituais de reconhecimento, tais como gestos, olhares, sorrisos, etc. e a participação mútua na conversação (GOFFMAN, 1980, p. 104-105). Entretanto, através dos encontros sociais é que surgem os conflitos, ou melhor, os atos de ameaça à face que o falante tenta evitar utilizando uma das funções da linguagem que são as estratégias de polidez. Ou seja, “sempre que há uma ameaça à face, uma elaboração deve ser feita a fim de evitá-la.” (p. 93). Nas palavras de Goffman (1980):

A pessoa não apenas defende a sua própria face e protege a dos outros, mas também age de forma a tornar possível, e mesmo fácil, para os outros, recorrerem à elaboração da face em benefício tanto da pessoa em questão quanto de si mesmos. Ela faz com que os outros ajudem a si mesmos e a ela. (GOFFMAN, 1980, p. 94).

Portanto, as pessoas são cooperativas no que se refere a manterem a própria face e a dos outros e busca meios para que isso aconteça. As estratégias de polidez analisadas por Brown e Levinson são o resultado dessa busca, pois é através do uso de diferentes estratégias que os falantes conseguem atenuar ou minimizar, os atos que ameaçam às faces envolvidas na interação.

Por esse motivo, estudar as estratégias de recusas a convites no português de estudantes universitários curitibanos e cariocas é uma possibilidade de analisarmos como esses dois grupos sociais elaboram suas recusas, que tipo de atenuação utilizam e ainda dar aos futuros aprendizes de português como língua estrangeira, a oportunidade de conhecer o funcionamento da nossa cultura, tão necessários a sua adaptação.

5.1.3 Estratégias para Minimizar a Ameaça à Imagem Pública

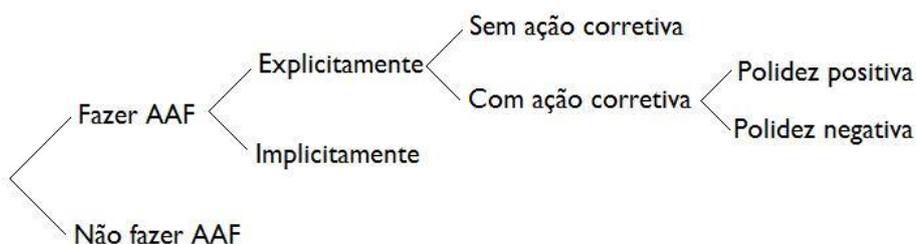
A polidez, de acordo com Escandel Vidal (1995), é entendida como fruto da necessidade humana de manter o equilíbrio nas relações interpessoais que se manifesta a partir de um conjunto de estratégias linguísticas que podem ser utilizadas por um falante para evitar ou reduzir o conflito com o interlocutor quando os interesses de ambos não coincidem (ESCANDELL VIDAL, 1995, p. 33). Esse conjunto de estratégias é conceituado por Brown e Levinson como *estratégias de polidez* que consistem no trabalho que o falante executa ao tentar evitar ou atenuar um FTA (ato de ameaça à face).

Nos estudos de Brown e Levinson a polidez aparece como um meio de conciliar o desejo mútuo que existe entre os participantes de uma interação, de preservar a face das constantes e potenciais ameaças dos atos de fala concretizados pelos indivíduos (KERBRAT-ORECCHIONI, 1992, 2006). Dessa forma, partindo do pressuposto de que alguns atos de fala são intrinsecamente

ameaçadores à face positiva e /ou negativa (FTA), esses autores organizaram um conjunto de estratégias que podem ser postas a serviço da polidez com o objetivo de preservar a face dos participantes da interação. Essas estratégias foram organizadas em cinco grupos:

- 1) Não realização de nenhum FTA;
- 2) Realização de FTA de forma indireta (off-record);
- 3) Realização de FTA de forma direta (on-record), acompanhada de elemento reparador, valendo-se da polidez negativa, ou seja, voltada para a proteção da face negativa do interlocutor;
- 4) Realização de FTA de forma direta (on-record), acompanhada de elemento reparador, valendo-se da polidez positiva, ou seja, voltada para a proteção da face positiva do interlocutor;
- 5) Realização de FTA de forma direta e não acompanhada de nenhum elemento reparador (bald-on record) (BROWN E LEVINSON, 1987; MODENA, 2013, p. 85-86).

Essas estratégias podem ser facilmente visualizadas no esquema a seguir:



A escolha efetuada entre esses tipos de estratégias está relacionada a fatores culturalmente determinados como: o grau de gravidade do FTA realizado, da distância social existente entre os participantes da interação e da relação de poder existente entre eles. Para os autores, a ideia é que o grau de polidez deve ser maior ou menor, na medida em que, a gravidade do FTA, a distância social e a relação de poder variam (MODENA, 2013, p.86).

Brown e Levinson (1987) afirmam que qualquer interagente racional procura meios de evitar um ato de ameaça à face. Por isso, propõem 15 tipos de estratégias de polidez positiva que incluem algum tipo de ação reparadora e destinam-se a

preservar a imagem positiva do interlocutor. Essas estratégias estão relacionadas a três objetivos: enfatizar o conhecimento compartilhado, a cooperação entre o falante e o interlocutor, e mostrar simpatia pelos desejos do outro:

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”; “querido(a)”; “meu bem”);
5. Procure acordo;
6. Evite desacordo;
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 (“para 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, propostas por Brown e Levinson (1987), estão relacionadas ao fato do falante demonstrar respeito, consideração à face do interlocutor por meio de diferentes procedimentos linguísticos de atenuação, tal como em:

FRJ30: “*Puxa, vai ser uma festa ótima, eu queria tanto ir... mas tenho que pegar meu filho na escola.*”

São propostas pelos autores as seguintes formas de demonstrar respeito à face do interlocutor:

1. Seja convencionalmente indireto;
2. Seja evasivo, não se comprometa;
3. Seja pessimista;
4. Minimize a imposição;

5. Mostre respeito;
6. Peça desculpas;
7. Impessoalize locutor/interlocutor. Evite os pronomes “eu” e “você”;
8. Afirme o *FTA* como uma regra geral;
9. Nominalize;
10. Seja direto, assuma o débito e ofereça compensações.

Tendo em vista realizar um *FTA* de forma implícita, Brown e Levinson (1987) levantam as seguintes estratégias de polidez indireta. Cabe ressaltar que o uso de estratégias indiretas 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 no enunciado: “Vou ver com minha esposa e te ligo depois” (PRADO, 2001, p.41)

As 15 sugestões de Brown e Levinson para as estratégias de polidez indireta são:

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

Para Brown e Levinson (1987), o falante decide como realizar um ato ameaçador à face ou um *FTA*, sem com isso ferir ou invadir os desejos de imagem do seu interlocutor, e sem perder a sua própria imagem. O trabalho do falante

consiste em avaliar o tamanho do FTA com base no poder, na distância social e na imposição para reduzir a ameaça à face dos participantes da interação. Além disso, eles podem optar em fazer ou não um FTA.

No caso das recusas, observamos que alguns dados contêm essas estratégias sugeridas por Brown e Levinson como uma forma de minimizar as recusas:

- a) “exagere, maximize a importância: FRJ23: “ Nossa, *a festa de um aninho é sempre linda!* Que pena, justo nesse dia não vou poder ir...” ;
- b) “seja irônico”: FRJ18: “Balé?! Isso não é coisa de homem não, cara...”;
- c) “seja vago”: FCT11: Ai, não sei...vamos ver...”

Portanto, no caso das recusas analisadas, os falantes fizeram uso dessas estratégias como forma de minimizar o ato de fala e preservar a face dos interlocutores.

5.1.4 A TEORIA DA POLIDEZ E AS RECUSAS

Os atos de recusa são atos performativos e potencialmente ameaçadores da face negativa do ouvinte, mas também da face positiva do falante. Ao enunciar um convite/sugestão/pedido, o falante corre o risco de vê-lo ser recusado pelo interlocutor, e esse fato coloca em risco a interação. Por isso, o ouvinte, ao fazer a recusa, faz uso de estratégias como as descritas por Brown e Levinson (1987). Nesse caso, se o risco de ameaça à face é baixo, o ouvinte tende a realizar a recusa diretamente, já que não corre o risco de ameaçar a face negativa do falante. Entretanto, se o risco é alto, muito provavelmente usará uma estratégia indireta, ou *off-record*. Nesse caso, a intenção do ouvinte poderá ser percebida pelo falante por meio de uma inferência mais complexa. Brown e Levinson consideram que, ao realizar um ato direto, o falante teria as seguintes vantagens:

- a) Ganhar a opinião pública a seu favor ou contrária ao ouvinte;
- b) Ganhar crédito de honestidade ao indicar que confia no ouvinte;
- c) Evitar o risco de ser considerado manipulador;

d) Evitar ser mal-entendido.

Porém, ao optar pelo ato indireto, suas vantagens podem ser:

- a) Poder receber crédito por demonstrar ter tato, por não ser coercivo;
- b) Correr menos risco de esse ato entrar na rede de boatos que os outros mantém sobre ele;
- c) Evitar responsabilidade sobre a interpretação em potencial da exigência da face;
- d) Possibilitar ao ouvinte a oportunidade de ser visto como alguém que se importa com o falante (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 71-72).

De acordo com Takahashi e Beebe (1987), essa visão num contexto em que haja mútua vulnerabilidade da autoimagem pública, como na realização das recusas, qualquer indivíduo procurará evitar atos que ameacem tal imagem, ou ainda, empregará estratégias para minimizar sua ameaça. Sendo assim, o ouvinte levará em consideração o valor relativo de três desejos:

- I. O desejo de comunicar o conteúdo do ato de ameaça à face;
- II. O desejo de ser eficiente ou urgente;
- III. O desejo de manter a face do falante.

No exemplo a seguir, vemos o uso do diminutivo usado por um dos entrevistados para esta pesquisa, sendo utilizado como uma forma de atenuar a recusa ao convite recebido:

FRJ19: “Hoje já tenho compromisso, mas *se der dou uma passadinha* lá mais tarde” (FRJ).

Dessa forma, observamos que a língua oferece aos seus usuários recursos linguísticos para amenizar um ato de fala que ameace à imagem dos falantes.

5.1.5 Polidez e Indiretividade

De acordo com Thomas (1995, p. 119), a indiretividade é um fenômeno universal que ocorre em todas as línguas naturais, por isso mesmo, um fato que

exige alguma explicação. Para Leech (1983, p.123), computar a indiretividade é calcular a duração do caminho do ato de fala até seu objetivo. Esse caminho pode ser muito curto ou bem complexo, ou seja, o falante sempre vai ter em mente os passos interpretativos que o ouvinte vai ter que considerar para interpretar o que é dito (THOMAS, 1995, p.141).

Brown e Levinson (1987) afirmam que a indiretividade está relacionada à polidez, na medida em que, de acordo com o ato de fala produzido, os falantes escolhem as estratégias de polidez que serão usadas, a fim de preservar as faces envolvidas. Ou seja, para os autores “ser polido, é ser indireto”, quanto maior for o esforço que os participantes da interação fazem para compreender racionalmente um ato de fala indireto como uma estratégia de minimização da imposição sobre sua face, mais alto o grau de polidez (RODRIGUES, 2014, p. 61). Entretanto, esse posicionamento de Brown e Levinson (1987) tem sido amplamente criticado, a medida em que surgem outras pesquisas que demonstram que nem sempre o uso da indiretividade é garantia de polidez na interação.

Embora a relação entre polidez e indiretividade ocorra em todas as culturas, alguns estudos, como os desenvolvidos por Blum-Kulka (1987), Wierzbicka (1985), Escandell Vidal (1995) têm demonstrado que o uso da indiretividade não ocorre da mesma forma nesses contextos e que o uso da indiretividade não garante que um ato de fala seja mais ou menos polido. Escandell Vidal (1995, p. 41) menciona que a mesma estratégia pode receber diferentes atribuições de significados em duas culturas distintas, como no caso das recusas diretas realizadas por falantes americanos. De acordo com Wierzbicka (1991) uma expressão como “você pode passar o sal?” seria interpretada como uma pergunta genuína e não como um pedido polido na cultura polonesa. Enquanto Kerbrat-Orecchioni (1994), afirma que em outras culturas o mesmo exemplo (“você pode passar o sal?”) pode levar a diferentes interpretações equivocadas (KERBRAT-ORECCHIONI, 1994, p. 62). Por exemplo, se empregada em uma conversa com um tailandês obteríamos um efeito contrário ao pretendido: ele entenderia a pergunta como um questionamento sobre sua habilidade de fazer algo trivial e ficaria bastante ofendido.

No ensino de português para estrangeiros temos o cuidado de alertar os aprendizes que evitem expressões que empreguem o imperativo sem o uso de um atenuante, como em “Feche a porta” ou “Passe o sal”. Na nossa cultura o uso do imperativo é considerado uma forma rude de se dirigir ao outro. Ou seja, as

questões culturais nesse caso são fundamentais para definir se um ato de fala é mais ou menos polido.

Sendo assim, de acordo com os estudos relacionados acima, a indiretividade é governada por princípios típicos da cultura, o que torna a possibilidade de uma teoria geral sobre a polidez difícil. O conceito de indiretividade é, em si mesmo, bastante problemático, já que nem sempre é possível prever a interpretação cultural de um ato de fala indireto por meio da inferência (RODRIGUES, 2014, p. 63).

Na análise dos dados desta pesquisa, observamos que as estratégias de recusa indiretas foram as mais utilizadas pelos falantes para realizar uma recusa, o que demonstra uma preferência por esse tipo de estratégia nos dois grupos analisados, como veremos mais adiante neste trabalho.

5.2 A IMPOLIDEZ NA TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON

O modelo teórico sobre polidez de Brown e Levinson (1987) não trata especificamente da impolidez, mas, tende a vê-la simplesmente como o oposto da polidez. Contudo, segundo Mills (2003), alguns novos teóricos como Locher (2004) e Bousfield (2007) defendem que a impolidez exerce uma função bem diferente da polidez na medida em que, além da impolidez ser um ato verbal com a clara intenção de ameaçar a face, o uso da impolidez também parece estar relacionado à demonstração de poder entre os interlocutores (MEYER, 1999, 2000). Assim, é importante examinar o contexto em que o ato impolido tem lugar, já que este surge de alguma circunstância interacional. Torna-se necessário então que o ato impolido seja examinado em seu contexto, levando-se em consideração todas as variáveis (poder, distância, risco) de forma a sabermos o que o provocou e quais seus efeitos sobre os interlocutores.

É importante ainda considerar que muitos dos atos impolidos não têm exatamente a intenção de ameaçar a face ou ofender, como afirmam Locher e Watts (2005), mas, sim, de expressar alguns sentimentos, como raiva, aflição, ou ainda, uma reclamação (SOUZA 2009, p. 6). Além disso, existem ocasiões em que os falantes não pretendem preservar a face durante a interação e, muitas vezes, nem mesmo a própria imagem. Dessa forma, os insultos são um exemplo de ataque à

imagem, que pode levar ao conflito e, inclusive, à reações físicas violentas. Diante disso, tem crescido o interesse pelos estudos que tentam explicar as relações impolidas, como os trabalhos de Culpeper (2011), Kienpointner (1997), Mills (2003), entre outros.

Em relação às recusas, em certos contextos, podem ser consideradas como atos de fala impolidos, principalmente quando são feitas de forma direta com uso do “não” ou sem o uso de um minimizador, como veremos mais adiante neste trabalho. Nos dados obtidos para esta pesquisa, observamos que a maioria dos falantes procurava sempre dar um motivo/explicação para as recusas, justamente para evitar que o interlocutor tivesse a impressão de que a recusa feita fosse um ato impolidez ou de desconsideração.

5.2.1 Críticas e Ampliações do Modelo de Polidez de Brown e Levinson

O modelo de polidez proposto por Brown e Levinson (1978/1987) tem sido um dos mais influente e amplamente discutido. Não é de se estranhar, portanto, que uma série de críticas sejam feitas a esse modelo de polidez. A descrição de FTA sugerida pelos autores implica que um ato de fala é sempre ameaçador para a face do falante ou do ouvinte; na verdade muitos atos podem ser vistos como ameaçadores para a face de ambos: falante e ouvinte simultaneamente. Um pedido de desculpas, por exemplo, ameaça a face do falante de uma forma óbvia, mas, também, pode ser uma fonte de embaraço considerável para o ouvinte (THOMAS, 1995, p. 176).

Com base nos estudos de Brown e Levinson vários estudiosos como Eelen (2001), Mills (2003), Watts (2003), Jenny Thomas (2001), Spencer-Oatey (1992) e Kerbrat-Orechionni (2006), entre outros, passaram a considerar a polidez não mais como uma forma de cooperação para a preservação da imagem, mas, sim, como uma co-construção entre falante e ouvinte, isto é, produto de um acordo entre os interlocutores.

Para esta pesquisa nos deteremos nos estudos a respeito da polidez linguística propostos por Kerbrat-Orecchioni (2006), posto que poderão nos

auxiliar quanto à análise das estratégias de polidez usadas nas recusas elaboradas pelos falantes entrevistados como veremos nos próximos capítulos.

5.3 AS CONTRIBUIÇÕES DE KERBRAT-ORECCHIONI (2006)

De acordo com Kerbrat-Orecchioni (2006), um dos problemas do modelo de Brown e Levinson foi justamente o reducionismo da questão da polidez linguística e os FTAs. Para a autora, nem todos os atos de fala são ameaçadores da face dos interlocutores. Além disso, considera que ao darem uma ênfase exagerada aos atos ameaçadores da face, Brown e Levinson acabaram deixando de lado a análise daqueles atos que de alguma forma são atos valorizantes da face dos envolvidos na interação:

A esse modelo reprovou-se, sobretudo, uma concepção excessivamente pessimista, e até mesmo “paranoide”, da interação- representando os indivíduos em sociedade como seres vivos sob a ameaça permanente de FTAs de todo gênero e passando o seu tempo a montar guarda em torno de seu território e de sua face. (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006)

A partir do que a autora diz, é possível incluir no modelo de Brown e Levinson a questão da *valorização da face*, ou seja, podemos preservar a face de alguém não apenas quando evitamos ou minimizamos uma FTA, mas, também, quando valorizamos essa face por meio de um FFA (Face Flattering Acts). (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 80, MODENA, 2003, p. 94-95):

Com efeito, é incontestável que Brown e Levinson reduzem demais a polidez à sua forma “negativa”: bastante revelador desse aspecto é o fato de que, buscando reciclar a noção de atos de fala na perspectiva de uma teoria da polidez, eles apenas tenham focalizado os atos potencialmente ameaçadores para as faces, sem pensar que alguns atos de fala podem ser valorizantes para essas mesmas faces, como o elogio, o agradecimento ou os votos. Para explicá-los, é indispensável introduzir no modelo teórico um termo suplementar para designar esses atos que são, em alguma medida, o lado positivo dos FTAs, chamamos esses atos de FFAs (Face Flattering Acts) – o conjunto de atos de fala se divide, então, em duas grandes famílias, conforme produzam efeitos essencialmente negativos para as faces (como a ordem ou a crítica), ou essencialmente positivos (como o elogio e o agradecimento) (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 81-82)

Sendo assim, o conceito de polidez negativa para a autora é de natureza abstencionista ou compensatória, ou seja, ela consiste em evitar produzir um FTA, ou abrandar - por meio de algum procedimento- sua realização, quer esse FTA se refira à face negativa (ex: ordem) ou à face positiva (ex: crítica) do destinatário.

Já a polidez positiva é, ao contrário, de natureza produtiva; ela consiste em efetuar algum FFA para a face negativa (ex: presente) ou positiva (ex: elogio) do destinatário. Já a polidez positiva ocupa, numa visão global, um lugar tão importante quanto a polidez negativa, ou seja, ser polido na interação é produzir FFAs tanto quanto abrandar a expressão dos FTAs – e até mais que isso: nas representações prototípicas, a lisonja passa como sendo “ainda mais polido” que a atenuação de uma crítica (KERBRAT- ORECCHIONI, 2006, p. 81-81 MODENA, 2013, p. 94).

Nessa perspectiva, a polidez, negativa ou positiva, dirige-se às duas faces dos indivíduos, e não se atrelam, portanto, a polidez positiva à face positiva e a polidez negativa, à face negativa, tal como defendiam Brown e Levinson (MODENA, 2013, 94).

Para Kerbrat-Orecchioni a polidez se constitui em um conjunto de procedimentos dos quais o falante utiliza não só para poupar o outro, mas também para valorizá-lo. No caso das recusas a convite, isso ocorre quando o falante declara empatia na elaboração da recusa, ou seja, o falante recusa indiretamente demonstrando que sabe como o interlocutor está se sentindo com a sua recusa, ou seja, mostrando uma identificação com o outro e demonstrando o quanto isso o aborrece:

FCT17: “Sei que você *vai ficar chateado comigo*, mas nesse dia já marquei algo, mas é uma pena *queria muito ir.*”¹⁰

O foco da polidez para Kerbrat-Orechionni (2006) está diretamente relacionado a um comportamento baseado no *altruísmo*, em que o foco é o bem estar do outro, ou seja, o parceiro da interação, o interlocutor. “A preferência cedida ao alter sobre o ego é o fundamento universal da polidez em comunicação” (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 135-136). Por isso, segundo a autora, respeitar

¹⁰ Retirado dos dados da pesquisa.

as regras de polidez é dar condições para que a interação funcione da melhor forma possível.

Sendo assim, o desrespeito às regras da polidez não impedem que haja comunicação, por outro lado, o não respeito a essas regras viola a harmonia das relações, ameaça os indivíduos, coloca-os em permanente tensão de um conflito que aponta para um colapso interacional (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 94-95). Em outras palavras, a paz social depende da polidez para ocorrer e nesse sentido, Kerbrat-Orecchioni demonstra o caráter universal da polidez:

A polidez é um fenômeno universal, como é universal a importância atribuída ao território e à face, nas relações interpessoais como nas relações existentes entre países- os grandes conflitos internacionais não se instauram sempre em torno de questões de poder e de glória? (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006 p. 102).

Dessa forma, a universalidade da polidez está no fato de que em todas as culturas há regras e comportamentos que garantem um mínimo de paz e harmonia entre as pessoas. Entretanto, a polidez não é um princípio universal, se levarmos em consideração a maneira como ela se aplica na forma e nas condições, pois cada cultura adotará uma forma de aplicação diferente. Isso pode ocorrer de uma cultura para outra ou ainda dentro de uma mesma cultura ou de um grupo social (MODENA, 2006, p. 197). Além disso, a polidez é um fenômeno localmente determinado, ou seja, deve ser empregada de acordo com a interação em que toma forma. Por isso, numa situação de emergência, qualquer forma de polidez é dispensável.

Em relação ao conceito de polidez positiva e polidez negativa, Kerbrat-Orecchioni (2006) afirma que, em Brown e Levinson esses conceitos não estão bem claros, pois os autores não diferenciam claramente polidez negativa e positiva de face negativa e positiva. Diante disso, a autora também faz uma modificação relevante no esquema das super-estratégias de polidez apresentadas na teoria da polidez de Brown e Levinson (1987). Orecchioni considera ainda que existem procedimentos verbais de polidez negativa com os quais os interlocutores atenuam as ameaças de um ato de fala: os *suavizadores de natureza paraverbal ou não-verbal* e os *suavizadores de natureza verbal*:

- Os suavizadores paraverbais ou não-verbais são caracterizados pela autora como sendo aqueles que são acompanhadas por um tipo de

entonação ou manifestação facial e/ou corporal que acompanham os atos de fala (gestos de cabeça, olhar, voz mais suave, ou pesarosa).

- Os suavizadores de natureza verbal são divididos em: substitutivos, acompanhantes, modalizadores e desarmadores.

Os *Substitutivos* caracterizam-se pelo uso da indiretividade, ou seja, consistem em substituir uma formulação mais direta por uma outra mais suave. Sendo assim, uma ordem pode ser substituída por um pedido (Você poderia fechar a porta?), ou uma recusa pode ser substituída por uma desculpa (FCTB22: Nesse dia já marquei algo....) que caracterizam-se pelo uso de desatualizadores modais, temporais ou pessoais e pelo uso do eufemismo (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 96)

- Desatualizadores modais, temporais ou pessoais: condicional “Você poderia fechar a porta?” ou “Eu queria te pedir que....”;
- Apagamento da referência direta aos interlocutores: “O problema não foi resolvido corretamente”;
- Eufemismo: “Não é muito inteligente o que você fez”.

Acompanhantes são procedimentos subsidiários em que se utilizam enunciados preliminares, minimizadores modalizadores e desarmadores:

- a) Enunciado preliminar: uso de uma fórmula cristalizada ou especializada como “por favor”, “se for possível”, “você tem um minuto”... etc.;
- b) Minimizadores: “eu queria simplesmente pedir...”; “você pode dar uma passadinha lá...”; “tenho uma perguntinha pra fazer...”
- c) Modalizadores como “eu penso”, “creio”, “acho”, “me parece”, “talvez”, “na minha opinião”, etc;
- d) Desarmadores como “não queria ficar te importunando”, mas...”; “fico embaraçado por te incomodar...”, “espero que você não me interprete mal...” etc.

De acordo com Dias (2010, p.54), para Kerbrat-Orecchioni existem possibilidades linguísticas que ajudam os falantes a atenuarem de alguma forma os FTAs. Os procedimentos substitutivos são aqueles em que no caso de uma formulação direta de um FTA, é substituído por outro mais atenuado. Esse fato inclui

o uso da indiretividade, como por exemplo, a realização de uma recusa por meio de uma desculpa:

FCTB 11: “Puxa, *sinto muito*, já tinha marcado hora no médico....” entre outros recursos.

Kerbrat-Orecchioni ressalta que cada língua ou cultura oferece uma variedade de recursos que são utilizados pelos falantes como uma maneira de atenuar os FTAs e que podem suavizá-los, mantendo a harmonia da interação. No caso das recusas, o uso de desculpas, da empatia, de uma declaração de sentimento negativo ou de declaração de alternativa são algumas das estratégias usadas pelos interlocutores para, de forma indireta, atenuar a recusa realizada: “Se você *tivesse me avisado ontem*, daria pra ir....”; “Puxa, professor, saio daqui muito tarde, *será que posso fazer em casa?*” Isso demonstra que os atos de linguagem têm um efeito muito grande nas relações interpessoais e que, no caso das recusas, exige um trabalho de face eficiente por parte dos interlocutores (DIAS, 2010, p.54-55).

Nesse sentido, consideramos os estudos de Kerbrat-Orecchioni relevantes para esta pesquisa e para a análise para a qual nos propomos a realizar acerca dos atos de recusa a convites.

5.3.1 As Contribuições de Spencer-Oatey (2008)

Outra proposta a respeito da teoria da polidez é a elaborada por Spencer-Oatey (2008). Segundo Godoi *et all* (2013), o modelo proposto pela autora se destaca pelo fato de dar conta dos aspectos pessoais da interação, anteriormente contemplados por Brown e Levinson (1987), e ainda, incorporar o aspecto social da interação que considera as percepções do ouvinte. Dessa forma, um *comportamento ameaçador* pode acontecer de duas formas: o comportamento de ameaça à face e /ou o comportamento de ameaça aos direitos. Dependendo do contexto, alguns atos de fala podem ser interpretados ou como atos ameaçadores da face ou como infringidores dos direitos sociais, a partir do contexto em que ocorrem, das

expectativas dos falantes e da sua orientação quanto ao relacionamento. Além disso, a autora propõe que a polidez pode ser medida a partir de uma *escala pragmática de polidez* (THOMAS, 1995, p. 174).

Spencer-Oatey (1992, p. 30-3) argumenta que o caminho tomado por Brown e Levinson (1987) e Leech (1983) ao formularem suas teorias de polidez deixou uma abertura para as críticas que viriam, com o argumento de que eles são culturalmente tendenciosos, por exemplo, ao citarem que a autonomia é muito valorizada na sociedade ocidental, mas nem sempre dentro das culturas orientais. A fim de superar os problemas específicos relacionados à cultura dentro da teoria da polidez, Spencer-Oatey propõe conjuntos de dimensões, ela sugere que toda pesquisa em polidez pode ser resumida em termos de três dimensões e que as pessoas vão escolher o melhor ponto na escala das estratégias de polidez a serem utilizadas, de acordo com os seus valores culturais e da situação dentro das quais elas estão operando (THOMAS, 1995):

(Apesar de suas diferentes abordagens) essas várias pesquisas têm uma coisa em comum: todas elas assumem que a necessidade de face é universal. Entretanto, eu afirmo que, em para cada circunstância diferente, existem diferentes opções que serão determinadas por fatores como o tipo de ato de fala (Leech) e a variação cultural (Wierzbicka) que irão influenciar o ponto a ser escolhido dentro dessa escala de polidez, isto é, a partir da preferência/ cultura do falante. (THOMAS, 1995, p. 177-178)

Sendo assim, Spencer-Oatey considera que a dimensão autonomia-associação não tem valores universais e pode ser vista partir de uma “escala pragmática”, ou seja, para a autora, mesmo que as pessoas façam parte de uma mesma cultura, elas irão escolher estratégias de polidez diferentes para as mesmas situações. Spencer-Oatey afirma que “Cultural regularities are not manifested in all members of a given cultural group the same degree of strength in all members (...)”, ou seja, em culturas e situações diferentes, os indivíduos podem optar por escolher pontos específicos a partir de um ponto nessa escala (THOMAS, 1995, p. 178).

Em relação às estratégias de recusas a convites, que é o foco da nossa pesquisa, observamos que os alunos universitários da cidade do Rio de Janeiro que foram entrevistados, embora pertencentes a uma mesma cultura, fizeram opções diferentes de estratégias de polidez para elaborar a recusa de uma mesma situação (convite para participar da despedida do chefe):

- a) Recusa expressando uma desculpa: FRJ07 “*Desculpe, mas não vou poder comparecer, tenho um compromisso.*”
- b) Recusa expressando uma recusa direta: “*Não vai dar pra mim*” FRJ05
- c) Recusa expressando uma declaração de sentimento negativo e autodefesa: “*Gente, eu ia ficar sem jeito de ir. Não conheço nada do seu Honório.*” FRJ06
- d) Recusa expressando uma garantia de satisfação futura do interlocutor: “*Uma pena...Preciso estudar. Na próxima eu compenso!*” FRJ 16

Esses exemplos acima, retirados do corpus da pesquisa, confirmam a ideia da escala pragmática proposta por Spencer-Oatey (2008), ou seja, mesmo que os falantes pertençam à mesma cultura, no caso, todos são cariocas, fizeram escolhas diferentes para expressar a recusa ao convite para a despedida do chefe. Nosso objetivo é, a partir da análise das diferentes estratégias utilizadas pelos dois grupos pesquisados, curitibanos e cariocas, mostrar que existe uma tendência pela escolha de um determinado tipo de estratégia em cada uma dessas culturas, o que, de certa forma, nos ajudaria a criar um perfil de como esses falantes se comportam ao elaborarem suas recusas.

Spencer-Oatey (2008) afirma também que quando as pessoas interagem umas com as outras, elas estão gerenciando o relacionamento interpessoal, isto é, as relações sociais harmoniosas entre elas que podem ser, de acordo com o contexto, estabelecidas, mantidas ou até ameaçadas. Para a autora, esse gerenciamento é co-construído dinamicamente entre os falantes. A autora defende a ideia de que a polidez é um “julgamento social ou contextual” (SPENCER-OATEY, 2003; GODOY, MAZUROSKI JR.; BENFATTI. M, 2013). Dessa forma, o mesmo enunciado pode ser considerado polido e/ou apropriado numa situação e impolido e/ou inapropriado em outra. Podemos ser considerados polidos ao recusar o convite para a festa de um anodo filho de um colega de trabalho, mas impolidos, quando fazemos a mesma recusa se o amigo for mais próximo e se sentir ofendido com isso.

Outra contribuição dada por Spencer-Oatey (2008) aos estudos sobre a polidez linguística é a existência de dois componentes de gerenciamento relacional: o primeiro é o *gerenciamento da face*, definido como o *valor social positivo* que a pessoa de fato quer para si em uma interação particular e que subdivide-se em *face de qualidade* (corresponde à face positiva de Brown e Levinson) e a *face de identidade*, que é a necessidade de reconhecer e manter papéis sociais. O segundo

tipo é o *gerenciamento de direitos e obrigações sociais* que a pessoa requer para si própria numa determinada interação (a face negativa de Brown e Levinson), e o *gerenciamento das expectativas sociais* (GODOI *et all*, 2013, p.3) .

Numa situação de recusa, o falante tende a buscar o valor social positivo ao fazer uma recusa, usando estratégias indiretas que envolvem o agradecimento antecipado, a desculpa e finalmente, uma promessa de compensação futura do ouvinte:

FCT23: “Obrigada por me convidar, mas tenho outro compromisso marcado, *mando o presente depois*”.

Nesse sentido, percebemos que a proposta de Spencer-Oatey (2008) tenta incorporar o aspecto social da interação que leva em consideração as percepções do ouvinte. Sendo assim, de acordo com esse modelo, um ato ameaçador pode acontecer de duas maneiras: o comportamento de ameaça à face e/ou o comportamento de ameaça sempre levando em consideração o contexto, as expectativas do falante e a sua orientação quanto ao relacionamento. Godoy *et all* (2013) afirmam que, por outro lado, as percepções dos participantes da interação, influenciam os níveis de polidez percebidos e engajados num determinada situação (GODOY *et all*, 2013, p. 4).

Nossa proposta foi fazer nesta parte do trabalho, um breve relato de dois modelos que surgiram como resposta às críticas sofridas pela teoria da polidez proposta por Brown e Levinson. Percebemos que tanto o modelo de Kerbrat Orecchioni quanto o de Spencer-Oatey trazem contribuições inegáveis para os estudos da polidez linguística, abrindo novas possibilidades de estudos. Essas propostas contribuem com as análises interculturais a respeito do uso da polidez em diferentes contextos culturais e em escalas pragmáticas diferenciadas. A ideia de que os atos de fala nem sempre são ameaçadores da imagem dos falantes e de que são estes que decidem o tipo de estratégia que preferem usar em determinadas situações, nos ajuda a compreender o papel dos interlocutores nesses diferentes contextos e os recursos que a linguagem coloca a sua disposição para que isso aconteça da maneira mais harmoniosa possível, mantendo a interação, mesmo quando se trata de uma recusa a um convite/sugestão/pedido.

6 ATOS DE FALA: RECUSA

Nosso objetivo nesta pesquisa é descrever as recusas a convites elaboradas por estudantes universitários curitibanos e cariocas e analisar se existem diferenças entre esses dois grupos em situações de recusa a convites/sugestões/pedidos.

Mas afinal, o que é uma recusa?

De acordo com autores como Beebe, Takahashi e Uliss-Weltz, 1990; Chen, Ye, e Zhang, 1995, a recusa é um ato de linguagem identificado como uma resposta a quatro atos de fala específicos: os de solicitação, convite, oferta e a sugestão. Para esses autores, “a recusa é caracterizada como um ato pelo qual um dos falantes se recusa a envolver-se em uma ação proposta pelo interlocutor” (CHEN, YE, e ZHANG, 1995). Por exemplo, na recusa de um convite para sair, pode-se dizer: “Desculpe, eu tenho um exame amanhã”. Uma resposta à recusa pode ser expressa de forma direta, por exemplo, “Não, eu não posso”, ou indiretamente, “Estou com um probleminha pessoal”. Uma resposta indireta à recusa pode aumentar o grau de complexidade da recusa, já que o falante tem que escolher a forma ou as formas apropriadas para amenizar os efeitos negativos de uma recusa direta (FELIX-BRASDEFER, 2008).

Beebe *et all* (1990) afirmam que a recusa, como um ato ameaçador para a imagem do interlocutor, tem sido denominada como um “ponto de atrito” entre as culturas. Ao investigar o ato de dizer “não”, Takahashi e Beebe, que realizaram vários estudos sobre recusa, afirmam que “a incapacidade de dizer “não” de forma clara e educada [...] tem levado muitos falantes não nativos a ofender seus interlocutores” (TAKAHASHI E BEEBE, 1987, p. 133). Quando necessitamos fazer uma recusa, esta implica certo grau de (in) diretividade para reduzir o risco sobre a imagem. O grau e a manifestação da (in) diretividade variam entre as línguas e culturas. Os aprendizes de uma língua estrangeira (LE) têm grande risco de ofender seus interlocutores ao realizarem uma recusa, porque a barreira linguística e pragmática existente se complica mais ainda pela natureza ameaçadora do ato de fala. Na transmissão de uma recusa, as expectativas do interlocutor se contradizem, por isso, requer um alto nível de competência pragmática para levar a cabo a maneira adequada de fazê-la. Esta competência é especialmente difícil para os falantes de uma língua estrangeira (BEEBE *et all*, 1990. p. 11).

Brown e Levinson (1987) assinalam que as recusas, por sua natureza, tendem a ser sutis em alguns casos, fato que, às vezes, torna difícil reconhecê-las de imediato, inclusive em nossa própria língua materna. Por essa razão, é muito importante conhecer os padrões sociolinguísticos e pragmáticos específicos que são expressos na fala. Além disso, como as recusas são intrinsecamente atos ameaçadores da imagem, os atos de recusa empregam muitas estratégias de preservação da imagem, que resultam bastante interessantes do ponto de vista sociolinguístico.

De acordo com Gass e Houck (1999) a recusa se diferencia de outros atos de fala posto que afeta mais o ouvinte do que o falante. Isso implica em “dizer ao ouvinte algo que ele não quer ouvir”. Para esses autores, a recusa é conversacionalmente complexa e pragmaticamente desafiadora, não só porque dizer “não” pode ser incômodo em qualquer língua, como também porque a recusa, muitas vezes, requer alto grau de negociação. Além disso, a recusa requer um esforço por parte do falante para alcançar o objetivo comunicativo do ato, isto é, a aceitação da recusa pelo destinatário, porém, fazer isso sem ofendê-lo.

Para Rubin (1982) uma recusa é, por definição, uma resposta negativa a uma oferta, pedido, convite, sugestão, etc. a autora afirma que se devemos, sempre que possível, evitar ofender o nosso interlocutor durante a interação, devemos fazer isso expressando nossas respostas negativas da melhor forma. Dizer “não” é muito difícil para qualquer pessoa. Segundo Rubin (1982), a forma de dizer “não” é mais importante em muitas sociedades do que a resposta em si mesma. Portanto, enviar e receber uma mensagem negativa requer uma habilidade linguística e pragmática considerável. O interlocutor deve conhecer a relação entre a função pretendida e a forma apropriada, os elementos sociais que compreendem o ato de fala e deve entender os valores culturais em questão. Esse fato se mostra de uma importância fundamental na medida em que, dizer “não” de maneira clara e polida, mesmo de forma indireta, tem levado muitos falantes nativos a ofenderem involuntariamente seus interlocutores (TAKAHASHI, T. e BEEBE, L. M. 1987 BINTI, 2013, p.92).

Pelo exposto, embora alguns autores não considerem a recusa um ato de fala que ameace a face do ouvinte, como vimos em Kerbrat-Orecchioni, certamente podemos considerar que um ato de fala exige sim um trabalho de elaboração linguística e um conhecimento pragmático/ cultural suficientes para que possa ocorrer e por em curso a interação, sem ameaçar a face dos envolvidos.

6.1 MODELOS DE PESQUISA SOBRE A RECUSA

O ato de fala recusa tem sido objeto de pesquisa de vários estudiosos (RUBIN, 1982; BEEBE e CUMMINGS, 1996; TAKAHASHI e BEEBE, 1987; TAKAHASHI e ULLIS-WELTA, 1990; ROBINSON, 1992; CHANG, 2009) que têm se dedicado a essas investigações, principalmente, devido ao fato de que a recusa é um ato de fala complexo para ser investigado e que exige uma longa sequência de negociação. Além disso, esses autores concluíram que a recusa é um ato de fala que atinge muito mais o ouvinte do que o falante e que exige um conhecimento pragmático dos participantes da interação. Talvez, justamente por isso, que esse tema seja alvo de tantas pesquisas na área da pragmática intercultural.

Como Rubin (1982) afirma as respostas às recusas não são fáceis de serem identificadas, inclusive na própria língua materna: “às vezes, é difícil reconhecer uma recusa em nossa própria língua materna [...], contudo, em muitos encontros o sentido está claro se soubermos ler e interpretar os sinais apropriados” (RUBIN, 1982, p.10). No exemplo a seguir, retirado dos dados desta pesquisa, observamos como a afirmação de Rubin é pertinente: ao ser convidada para ir a um aniversário, a aluna responde “Não sei... vou falar com meu namorado ...” Afinal, a pessoa vai ou não ao evento? Se pensarmos no aprendiz de português do Brasil/PLE, certamente essa resposta não será entendida como uma recusa de forma tão clara (PRADO, 2001, p. 67).

As investigações de Rubin (1982) estão baseadas em dados empíricos e seus estudos se constituem em um antecedente fundamental sobre a pertinência do estudo do ato de fala de recusa entre pessoas cultural e linguisticamente diferentes. Rubin indica que o desconhecimento das formas de recusa, seu sentido e, o mais importante, os valores sociais que lhe servem de base, causam problemas de ordem intercultural entre pessoas de culturas distintas (ISMAIL, 2013, p.80)

Dizer "não" não é simplesmente encontrar a relação função-forma adequada. Isso é apenas a ponta do iceberg. Para um estrangeiro em nosso país, isso significa muito pouco e os obriga a investigar mais profundamente se eles estão se expressando adequadamente e interpretando corretamente as mensagens enviadas pelos falantes nativos (RUBIN, 1982, p. 17).

Diante da necessidade de explicar como a recusa se elabora, Rubin (1982) propõe uma taxonomia com nove formas de expressá-la, que mais tarde servirá como a base para a maior parte dos estudos sobre o assunto. A autora afirma que existem algumas formas de recusa que podem ser encontradas em quase todas as culturas:

Manter o silêncio, oferecer uma alternativa, o adiamento, deixar a culpa recair sobre um terceiro ou sobre algo à margem do próprio controle do interlocutor, a 'evitação', a oferta e a aceitação; ou ainda, divertir e distrair o destinatário, a aceitação com uma desculpa, e ressaltar a inadequação do que é oferecido (RUBIN, 1982, p. 12-13).

Nesse sentido, a autora ressalta o fato de que existem semelhanças entre as diferentes culturas a respeito de algumas estratégias de recusa que podem ser utilizadas.

Dando continuidade às investigações sobre a recusa, Beebe *et all* (1990) estudaram as recusas em relação à noção de transferência pragmática a partir da pesquisa das formas de recusas do inglês como segunda língua entre aprendizes japoneses de inglês. Foram sessenta entrevistados divididos em três grupos, participaram desse estudo: 20 japoneses falantes nativos, 20 japoneses aprendizes de inglês e 20 americanos nativos.

O objetivo da pesquisa era descobrir se as recusas dadas pelos alunos de inglês como segunda língua (L2) estariam mais ou menos próximas das usadas pelos falantes nativos. Os dados foram obtidos mediante o preenchimento de um questionário, a partir do modelo DCT (*Discourse Completion Test*). Os investigadores usaram doze situações de DCT, as quais sessenta alunos tiveram que responder. As situações foram elaboradas de tal forma que as respostas de recusa foram bastante apropriadas. O objetivo era obter recusas a três petições, três convites, três ofertas e três sugestões. Em cada grupo de situação, as pessoas que recebiam a recusa, possuíam diferentes posições sociais em relação ao falante. Os investigadores analisaram os dados como se fossem fórmulas semânticas baseando-se na taxonomia da recusa desenvolvida e utilizada nos trabalhos de Beebe e Cummings (1996).

A análise qualitativa dos dados mostrou que a transferência pragmática negativa dos aprendizes japoneses de inglês era evidente na ordem das fórmulas semânticas, sua frequência e o conteúdo das mesmas. Além disso, o uso de desculpas era comum nos sujeitos de ambas as línguas, porém, as desculpas dos falantes japoneses no seu idioma nativo eram menos específicas que as dos alunos americanos. Na recusa a um convite, eles só disseram que estavam ocupados, enquanto os americanos especificaram porque não poderiam comparecer. Os falantes japoneses eram mais sensíveis à posição social e se expressaram de maneira mais formal em suas respostas do que os americanos de língua inglesa.

Bardovi-Harlig e Hartford (1990-1991) investigaram as recusas na língua nativa e não nativa em sessões de assessoramento acadêmico. Foram gravadas 32 entrevistas de sessões de assessoramento em um programa de pós-graduação em linguística. Os entrevistados foram 03 membros da faculdade, 07 falantes nativos de inglês americano e 18 estudantes de inglês como segunda língua, sendo que este grupo tem 10 contextos linguísticos diferentes. Os investigadores afirmaram que existiam diferenças entre as estratégias para preservar o status usado pelos falantes nativos e não nativos em termos de sua competência pragmática, que determinaram o êxito das entrevistas de assessoramento.

Além disso, descobriram que a fórmula semântica “explicação” foi usada tanto por nativos como por não nativos para demonstrar a recusa. A segunda fórmula mais usada foi “alternativa”. Os falantes não nativos empregaram muito menos “alternativas” que os nativos. Por outro lado, os falantes não nativos usaram uma estratégia de “evitação”. Além disso, os falantes nativos parecem ter feito uso mais amplo de estratégias de perguntas e empregaram uma variedade mais ampla de fórmulas semânticas em suas recusas do que os falantes não nativos. Bardovi-Harlig e Hartford afirmam que tiveram muito mais êxito quando selecionaram suas estratégias entre um conjunto menor usado pelos falantes nativos. Sobre a base do corpus usado, que inclui estratégias encontradas somente em seus estudos, os autores desenvolveram uma taxonomia diferente para as recusas. A grande contribuição desse trabalho reside no fato de que a análise do ato de fala se inseriu dentro do contexto em que se produziu o discurso. Entretanto, uma das críticas que se faz ao trabalho dos autores é que não proporciona controle de falante nativo, de modo que os efeitos de transferência possíveis podem não ter sido identificados (PRADO, 2001, p. 98).

Além disso, Kasper e Dahl (1991) têm assinalado que a possibilidade de comparação transcultural é limitada uma vez que as sessões de assessoramento estão “ligadas a uma instituição concreta e, portanto, os acontecimentos de discurso específicos de cultura não têm nenhum equivalente (direto) em outro contexto cultural” (KASPER e DAHL, 1991, p. 231).

Outro estudo sobre recusa é o elaborado por Robinson (1992), que investigou as recusas em inglês americano em alunos aprendizes de L2, nível intermediário e avançado, que cursavam inglês na Universidade do Havaí.

O trabalho de Chang (2009) foi realizado com base na transferência pragmática em recusas formuladas por falantes nativos de mandarim que falam inglês, com a finalidade de saber até que ponto a transferência se realiza, a fim de saber em que medida a transferência é feita sob a influência do nível de aprendizagem da segunda língua. O instrumento utilizado para o levantamento dos dados foi o questionário desenvolvido por Beebe *et al* (1990). Quatro grupos de estudantes foram formados, sendo 35 americanos, 40 estudantes do primeiro ano de inglês, e 40 estudantes de segundo ano de mandarim. Todos os estudantes americanos eram falantes nativos de inglês, enquanto que os demais eram de mandarim. As respostas das recusas foram analisadas nos seguintes termos:

1. A frequência de fórmulas semânticas;
2. Em função do conteúdo das fórmulas semânticas empregadas.

O autor percebeu que, enquanto todos os grupos empregaram uma variedade similar de fórmulas semânticas ao responderem as recusas derivadas de atos de iniciação diferentes, os informantes se diferenciaram na frequência e no conteúdo das fórmulas semânticas (LYIO, 2009, p. 84-89).

Para concluirmos, com base ao que foi anteriormente citado, e tendo em conta o núcleo central da nossa investigação, podemos dizer que os estudos realizados em torno do ato de fala de recusa poderiam ser divididos em dois grupos distintos: um que examina o comportamento de recusa de uma cultura específica, isto é, compara o ato de recusa entre diferentes grupos sociais; e outro, que investiga as características das recusas do falante não nativo em inglês. O nosso trabalho se insere no primeiro grupo, uma vez que o nosso objetivo é identificar as

diferenças no uso das expressões e estratégias de recusa usadas por curitibanos e cariocas.

Como vimos até aqui, vários pesquisadores têm pesquisado o ato de recusa entre grupos diferentes grupos culturais e estão de acordo que, ainda que as estratégias de recusa sejam universais, tanto a frequência das estratégias utilizadas como o conteúdo das mesmas são fatores específicos de cada cultura.

6.2 RECUSA: UMA QUESTÃO DE IDENTIDADE

No decorrer deste trabalho, sentimos a necessidade de tratar brevemente sobre a questão da identidade dos dois grupos que nos propomos a analisar: curitibanos e cariocas. Isto é, tentamos elaborar de maneira muito concisa, um perfil desses dois grupos que corroborasse com a ideia de que estamos tratando de duas culturas distintas e que, posteriormente, nos auxiliasse a relacionar essas diferenças, às escolhas das estratégias de recusas elaboradas por cada grupo.

De acordo com Woodward (2000) é muito comum buscarmos mitos fundadores, identidades “autênticas”, que tenham permanecido igual ao longo do tempo para reivindicarmos identidades nacionais. Ou seja, invocar algo que seria a essência de uma cultura ou buscar essa autenticidade na história. Para o autor, são caminhos bastante utilizados ao afirmarmos aspectos culturais:

Assim redescobrir o passado é parte ativa da construção da identidade no presente. (...). Se buscarmos fundamentos nos estudos que tratam da cultura brasileira, veremos que não há um mito fundador, uma identidade ou cultura que tenha apenas uma razão de ser baseada em apenas uma história “verdadeira”, mas há várias histórias que embasam cada aspecto cultural (WOODWARD, 2000; SANTOS E ALVAREZ, 2010, p. 108).

Diante do exposto, buscamos informações que pudessem nos ajudar a definir a identidade social e linguística desses dois grupos. A pesquisa de Geysa Dongley Germinari sobre “*A história da cidade, consciência histórica e identidades de jovens escolarizados*” realizada em 2010 é um trabalho em que o autor apresenta uma análise sobre a história da cidade, construída com textos narrativos a partir do ponto de vista de jovens estudantes de Curitiba. O autor faz um levantamento de alguns aspectos relacionados à construção da identidade do curitibano relevantes para esta parte do nosso trabalho.

De acordo com Germinari (2010) “a identidade é o processo de vinculação da vida humana com elementos socioculturais”. Segundo o autor, a questão da identidade de um grupo está relacionada aos aspectos sociais e culturais que determinam os indivíduos como pertencentes a um determinado grupo social:

[...] a identidade designa uma série de perfis sociais e culturais, como classe, gênero, sexualidade, raça, nacionalidade, regionalidade, fases da vida, que identificam os indivíduos como pertencentes a uma coletividade. Neste aspecto, a subjetividade é marcada pelo ideal de construir um domínio de si extraída do social. (MARTUCCELLI, 2007, GERMINARI, 2010, p. 61)

Para o autor a construção da identidade é um processo que está vinculado a diferentes fatores que ajudam o indivíduo a se reconhecer como parte de um determinado grupo.

Sendo assim, podemos pensar as identidades dos grupos analisados para esta pesquisa, como sendo resultado da junção de questões históricas, sociais e culturais que os caracteriza de forma distinta.

Em relação à Curitiba, podemos destacar os aspectos históricos da formação da cidade, marcado pela chegada dos imigrantes europeus e posteriormente, no século XX, reelaborada a partir da propaganda realizada em torno da ideia da “cidade que deu certo” que associam a positividade do lugar à positividade da identidade coletiva, ou “o orgulho de ser curitibano” e de “pertencer à capital de primeiro mundo” com ares de Europa (GARCIA, 1997, p.74, GERMINARI, 2010, p. 86).

Os dados levantados por Germinari revelaram que, na categoria Identidade Individual, surgiram palavras que evidenciaram pontos de vista pessoal para conceituar o curitibano: alguns jovens consideraram que “ser curitibano” equivale à “honestidade, presteza, timidez e frieza”. Por outro lado, a categoria Identidade coletiva reuniu expressões que definiram a questão “ser curitibano” do ponto de vista coletivo; as palavras mencionadas foram: “socialização, segurança, qualidade de vida, manter o verde, manter a tradição, manter o sotaque, preservar, cultural, educação, social e ecológica” (GERMINARI, 2010, p.98).

Germinari (2010) cita ainda a pesquisa desenvolvida por Ferreira (2008), que teve como objetivo analisar a uma coleção de livros didáticos usados na década de 90 em Curitiba, cuja intenção era claramente ensinar às crianças uma determinada

ideia de Curitiba: idealizada, branca e exemplar. Nessa pesquisa a autora destacou que os conteúdos tinham a intenção de promover a relação entre a História curitibana e o projeto de cidade evidenciado na década de 1990 dando ênfase a apenas alguns aspectos históricos que pudessem ajudar na construção da identidade coletiva da cidade como vemos no comentário a seguir:

[...] aspectos como a fundação da cidade, o ascendente progresso nos séculos XVII e XVIII e a contribuição do imigrante europeu na formação cultural curitibana, em detrimento de outros, como o conflito 141 entre colonizadores e indígenas no século XVI, a pobreza nos séculos XVII e XVIII e a presença do negro na formação social da cidade. A seleção do passado feita a serviço do projeto modernizador da cidade ainda rende seus frutos, visto que os jovens da minha investigação consideraram, na questão 16, a imagem da ocupação a menos representativa da cidade e destacaram, nas primeiras posições, símbolos da cidade espetáculo, constituídos pelo discurso hegemônico e pouco críticos sobre a cidade. Garcia (1997, p. 86) destaca que “a formação étnica europeia também é incorporada enquanto artifício mitificador, associando o sucesso do projeto urbano a uma população acostumada com a disciplina e o trabalho. (FERREIRA, 2008, p. 46; GERMINARI, 2010, p.140)

O que nos chamou a atenção na pesquisa de Germinari (2010) foi à maneira como os jovens entrevistados conceituaram o curitibano: “ser curitibano” equivale à “honestidade, presteza, timidez e frieza” que os colocaria numa posição diametralmente oposta as outras regiões do país que passaram por outros processos de formação.

Artigos de jornais e textos de autores renomados da capital do Paraná reforçam essas ideias a respeito do curitibano: um povo mais organizado, de poucas palavras e “frio”, como as descritas nos resultados da pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisas do Paraná (IPP) e publicada na Gazeta do Povo de julho /2006¹¹. Segundo essa pesquisa, os curitibanos são indivíduos mais reservados do que seus conterrâneos de outras cidades do Brasil. O perfil mais distanciado, introspectivo do curitibano se revela nas relações sociais e linguísticas. O curitibano “fala pouco” afirma a pesquisa e, geralmente, só fala com quem conhece. Os pesquisadores do IPP creditam esse fato a vários fatores histórico-culturais que contribuíram para a formação do povo curitibano. Nas palavras do escritor curitibano Cristovão Tezza (2011), o curitibano é uma “figura “indecifrável”:

¹¹ Cf. anexo 3.

E aqui chegamos à reputação caseira de Curitiba, o que se diz de seus habitantes [...] que Curitiba é assim mesmo, todo mundo metido a besta, com o rei na barriga; aqui ninguém dá bom-dia nem informação porque se acha superior, e eu seria só mais um deles – e a catilinária foi me reduzindo a nada, eu já profundamente arrependido do meu suposto crime. Bem, irritação do leitor à parte, a imagem do cidadão que ele retrata não é um desvario avulso; corresponde de fato a um imaginário coletivo do “ser curitibano”, essa figura indecifrável. Alguém arredo, de uma reserva que, mal-entendida, beira a hostilidade, ou então de uma extroversão agressiva e fora de esquadro, com o qual o próprio curitibano gosta de brincar. Ou acusar: nossa autofagia é célebre [...] O que não deixa de ser um paradoxo curioso – nesta fotografia mental, Curitiba é uma cidade que se define como marca de modernidade e que abriga uma população conservadora e surdamente refratária (TEZZA, Gazeta do Povo, 13/06/2011).

De acordo com o professor de Antropologia Cultural da Universidade Federal do Paraná, Carlos Alberto Balhana (2009), existem razões históricas para que os habitantes de Curitiba tenham um comportamento mais “tímido”, como o fato da cidade ter sido um local de passagem de tropeiros durante muitos anos. Na opinião do antropólogo, a “timidez” pode ter sido confundida com frieza, o que disseminou o mito. Balhana afirma que “Durante muito tempo, até a Emancipação, em 1853, o Paraná foi parte do território de São Paulo. Também sofria influência dos gaúchos. E, mesmo depois de se separar de São Paulo, a cidade mais importante do estado, na época, era Paranaguá. Por essa razão, os curitibanos eram mais tímidos, submissos”, explica o antropólogo (BOREKI, 2009, Gazeta do Povo).

Por outro lado, a identidade coletiva e individual do carioca teve uma origem bastante diversa da dos moradores de Curitiba. Segundo o historiador Vivaldo Coaracy (1965), o Rio de Janeiro não foi nem povoação, nem vila, pois já “nasceu cidade, com todos os foros e prerrogativas da legislação da época, desde o momento em que o Fundador (Estácio de Sá) ali ergueu o pendão das armas portuguesas, sob as bênçãos de São Sebastião em homenagem ao Rei de Portugal” (COARACY, 1965, SANTOS, 2013, p. 63).

De acordo com Santos (2013), o discurso sobre o Rio de Janeiro também reiterou suas belezas naturais, sua diversidade de fauna e flora, sendo um aspecto essencial de diferenciação em relação aos outros núcleos urbanos do Brasil, contribuindo para projetar a imagem simbólica que a metrópole carioca seria única por esse encontro entre o mar e montanha. Esta paisagem “harmoniosa”, verdejante e solar esteve presente nos textos de vários escritores como Bandeira (1923),

Drummond (1965), Fernando Sabino (1923-2004) entre outros (SANTOS, 2013, p. 23).

Darcy Ribeiro (1995) relata que o padre Cardim, reitor do Colégio da Bahia, tinha o hábito de descrever o mundo que via. Ao chegar ao Brasil, e identificado com nossas coisas e gente, descreve encantado florestas, roças, pescarias sempre com o mais vívido interesse em seu “Tratado da Terra e da Gente do Brasil” de 1584. Ao chegar à cidade do Rio de Janeiro fez a seguinte observação:

A cidade está situada em um monte de boa vista para o mar, e dentro da barra tem uma baía que bem parece que a pintou o supremo pintor e arquiteto do mundo Deus nosso senhor, e assim é coisa ferrosíssima e a mais aprazível que há em todo o Brasil. (CARDIM, 1965: 11, RIBEIRO, 1995, p. 170).

O Rio de Janeiro foi o principal centro político do Império (1822-1889) e da República até, pelo menos, meados do século XX, por isso a mudança da capital federal para Brasília gerou uma “redefinição de uma identidade, não só para o Rio de Janeiro, que deixava de ser a capital, mas também para o Brasil, ameaçado de perder a sua vitrine, tão cuidadosamente inventada e reinventada, por meio de propostas distintas que disputaram espaços através do tempo” (MOTTA, 2001: 63, SANTOS, 2013, p. 27). Nessa ocasião, o político paranaense Munhoz da Rocha fez uma brilhante definição da cidade do Rio de Janeiro e da sua importância:

O Rio é a cidade de todo o Brasil; a cidade que se identifica com o Brasil, a cidade-cenário de acontecimentos políticos culminantes que levaram aos confins do país, vibrações de toda ordem. A identificação do Rio com o Brasil penetrou tão profundamente o espírito de sua metrópole que as grandezas do Rio são as grandezas do Brasil; as fragilidades do Rio são as fragilidades do Brasil; o calor do Rio, o calor do Brasil; a paisagem do Rio, a paisagem do Brasil (MUNHOZ DA ROCHA, SANTOS, 2013, p.28).

A historiadora Rosa Maria Araújo, por ocasião dos 450 anos do Rio de Janeiro, apresentou uma análise sobre a cidade:

Temos injustiça social, mas, aqui, as classes convivem sem clima de ódio. No Brasil, é tudo muito difícil, há muitas razões históricas que nos condenam de alguma forma, mas temos o privilégio de viver numa cidade entre o mar e a montanha. E o espírito do banho de mar, do andar a pé, existe em toda a cidade. Do bonde e do trem, do asfalto e da favela, esse espírito da dança, da diversão ao ar livre, da informalidade, isso nós vemos em Copacabana e também em Madureira. Não por acaso, somos o povo

que melhor consegue levar a vida brincando. E brinca-se aqui como se brinca em Vaz Lobo.¹²

De acordo com Lucas (2014), para além dos documentos/monumentos, existe no Rio de Janeiro uma cultura secular, que envolve costumes, sotaques e toda uma diversidade étnica e social. A história do Rio de Janeiro confunde-se com a história do país por ter sido capital do Brasil por dois séculos.

Por todos os motivos citados anteriormente, definir o que é “ser carioca” talvez não seja tarefa tão simples, como vemos nas palavras da professora do Departamento de Ciências Sociais da PUC-Rio Sônia Maria Giacomini:

O carioca não é apenas aquele que nasce no Rio de Janeiro, mas também é aquele que, de alguma forma, se identifica com certos aspectos que compõem a identidade construída da cidade. O futebol, a praia e o Carnaval são algumas das marcas características do Rio e que acompanham a irreverência no vestir e falar do carioca. Jogar bola, ir à praia e pular Carnaval, por exemplo, são costumes que formam um ritual e influenciam construção da identidade chamada carioca.(GIACOMINI, 2015)¹³

Para Sônia Giacomini, a alegria que o nativo carioca demonstra se assemelha, de certa forma, com a relação com o corpo e com a musicalidade, que são umas das marcas da cidade:

[...] a constante alegria que o nativo do Rio demonstra. Essa alegria de viver ultrapassa as classes sociais e se assemelha, de certa forma, com a musicalidade e a corporeidade. A questão não é só ser, mas gostar de ser assim. É tipo um charme e sentir orgulho desse charme.(GIACOMINI, 2015)

Em relação ao carioca, o livro “*How to be a carioca*”, de Goslin e Carneiro, 2003 (os autores são americanos, mas residem na cidade há mais de 20 anos), afirmam que “o carioca é um povo extrovertido, receptivo, acolhedor e sempre disposto a transformar em piada as piores notícias” (GOSLIN & CARNEIRO, p.15).

O correspondente espanhol Juan Airas diz a respeito da cidade:

Não é só um estereótipo. As pessoas aqui se relacionam com mais afetividade. “Os cariocas conversam na rua, enquanto na Europa o silêncio

¹² Rosa Maria Araújo. IN:BRISO, Caio Barretto. Em debate, a formação da identidade carioca. Disponível em: <http://extra.globo.com/noticias/rio/em-debate-formacao-da-identidade-carioca-15615696.html#ixzz3mKYqLHnY> Acesso Abril 2015.

¹³ Sonia M. Giacomini. IN: ROMANIN, Diego. Carioca da Gema. Disponível em: <http://jornaldapuc.vrc.puc-rio.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=3812&sid=24#.Vf9isfIVikp> Acesso em Abril 2015

predomina nas estações de ônibus e metrô”, diz o jornalista espanhol Juan Arias, que há 7 anos vive no Rio como correspondente do jornal El País. (ALVIM, 1997)

Fernando Sabino (1923-2004), escritor e jornalista, escreveu uma crônica intitulada “Carioca”, a qual inicia com esta frase: “Carioca, como se sabe, é um estado de espírito: o de alguém que, tendo nascido em qualquer parte do Brasil (ou do mundo) mora no Rio de Janeiro e enche de vida as ruas da cidade”.¹⁴ Esse texto foi usado pela prefeitura do Rio como parte das comemorações pelos 450 anos da cidade:

(Pro carioca) Toda relação começa por ser pessoal, e nos melhores termos de camaradagem. Para conseguir alguma coisa em algum lugar conhece sempre alguém que trabalha lá: procure o Juca no primeiro andar, ou o Nonô, no Gabinete, diga que fui eu que mandei. Até os porteiros, serventes ou ascensoristas têm prestígio e servem de acesso aos figurões. Todo mundo é ‘meu chapa’, ‘velhinho’, ‘nossa amizade’. Todos se tratam pelo nome de batismo a partir do primeiro encontro. E se tornam amigos de infância a partir do segundo, com tapas nas costas e abraços efusivos em plena rua, para celebrar este extraordinário acontecimento que é o de se terem encontrado (SABINO, 2001).

Outro fator apontado pelo escritor está no uso da linguagem, cuja sutileza escapa aos “ouvidos incautos”:

[...] há uma sutileza qualquer na conversa, que escapa aos ouvidos incautos do estrangeiro, indicando se são ou não para valer. Na linguagem do carioca, ‘pois não’ quer dizer ‘sim’, ‘pois sim’ quer dizer ‘não’; ‘com certeza’, ‘certamente’, ‘sem dúvida’ são afirmações categóricas que em geral significam apenas uma possibilidade (SABINO, 2001).

O comportamento social do carioca também é uma das suas características marcantes na opinião do escritor:

E como conversam! Falam, gesticulam, cutucam-se mutuamente, contam anedotas, riem, calam-se para ver passar uma bela mulher, dirigem-lhe galanteios amáveis, voltam a conversar. Ninguém parece estar ouvindo ninguém, todos falam ao mesmo tempo, numa sequência de gargalhadas. Em meio à conversa, um se despede em largos gestos e se atira no ônibus que se detém para ele fora do ponto, a caminho da Zona Sul (SABINO, 2001).

¹⁴ SABINO, Fernando. Quem é o carioca. Disponível em: <http://diariodorio.com/quem-o-carioca-texto-de-fernando-sabino/> Acesso em Novembro/2015

Como afirma Santos (2013), na cidade do Rio de Janeiro os bairros e ruas contribuem para as delimitações sociais, econômicas, identitárias e culturais das pessoas: “Os bairros são espaços onde seus habitantes vivem e se delimitam, evidenciando as classificações construídas da cidade e seu entorno, como Zona Sul, Zona Norte, subúrbios, Zona Oeste e Baixada Fluminense” (SANTOS, 2010, p.21).

Nossa intenção, nesta parte do trabalho, foi fazer uma descrição das diferenças culturais e sociais existentes entre os dois grupos que nos propomos a analisar nessa pesquisa: curitibanos e cariocas. Como vimos, a opinião de escritores, antropólogos, cientistas sociais e historiadores são relevantes na elaboração da identidade desses grupos, nos revelando aspectos que podem nos ajudar a entender o porquê de determinados comportamentos e usos da linguagem. De acordo com Woodward (2000), os símbolos marcam nossa identidade; nossos hábitos e valores: as coisas que usamos, comemos, compramos e a forma como falamos têm correspondência direta com nossa identidade. Nesse sentido, a língua faz parte dessa construção da identidade, que tanto é simbólica quanto social.

A partir dessas leituras percebemos que estamos sim, falando de duas culturas distintas, que possuem padrões de comportamento diferentes e que, por isso, elaboram suas recusas também de forma diferenciada. Nossa intenção não é estabelecer qualquer juízo de valor a respeito de nenhuma das culturas retratadas aqui, pelo contrário, o objetivo é que, a partir da análise das estratégias de recusas e de como elas ocorrem, poder disponibilizar dados que ajudem no conhecimento e na compreensão das diferenças entre esses grupos facilitando a interação entre eles.

6.2.1 A Recusa

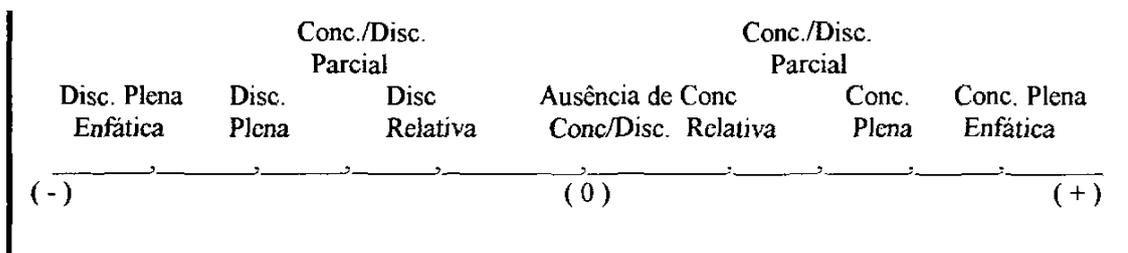
A função de recusar tomada como uma unidade de análise da conversação pode ser definida como “negar um pedido, ou coisa semelhante” (MOLINER, 1996). Evidentemente, para que exista a recusa deve existir uma proposta prévia. O par “proposta-recusa” corresponde a uma interação que se centra na microestrutura denominada par adjacente, em que estão envolvidos dois ou mais turnos de fala.

Portanto, a recusa a uma oferta ou convite no português brasileiro constitui um ritual, onde intervêm fatores sociais e culturais e que são fundamentais para uma adequada interação comunicativa. Nesse sentido, é importante delimitarmos quais são os fatores que regem este tipo de interação.

Em três estudos brasileiros que observaram aspectos da recusa no Brasil (MENDES, 1996; BASTIANETTO; TORRE, 2009 e PRADO, 2001), as pesquisadoras Bastianetto e Torre perceberam que os brasileiros costumam recusar de forma indireta, muitas vezes omitindo marcas linguísticas de negação. Elas observaram ainda que a recusa tende a ser mais atenuada quando o interlocutor é uma pessoa mais velha, mostrando que o fator idade é mais importante do que o fator hierarquia para os brasileiros que participaram da pesquisa (ANDRADE, 2013, p.804).

Segundo Freitas (2001), os processos de concordância e discordância no português do Brasil obedecem a um padrão contínuo com diferentes níveis, que vão desde a concordância plena e enfática, passando pela ausência de concordância ou discordância, até a discordância plena e enfática.

O quadro a seguir demonstra como a autora elabora as concordâncias e discordâncias em um *ato continuum* (FREITAS, p. 6):



De acordo com Mendes (1996), conhecer as regras de uso socioculturais da língua é muito importante para a interação linguística bem sucedida na perspectiva da abordagem comunicativa, (MENDES, 1996, p. 32). Se somarmos a esse conhecimento linguístico o pragmático, estaremos abordando as duas faces de uma mesma moeda, inseparáveis, portanto, de uma realização comunicativa.

É inegável a contribuição que essa pesquisa sobre o português falado trouxe para a descrição do português brasileiro (PB), entretanto, o falante, ao usar a língua, vai além dos domínios das gramáticas, o que envolve também o que Canale e Swain (1980) chamam de competência sociolinguística, que inclui tanto a habilidade de

usar a língua em situações de interação, como o domínio das regras socioculturais e pragmáticas.

As recusas são atos de fala e como tais são governados por normas específicas da cultura da língua onde estão codificados. Por exemplo, é sabido que o elogio é uma introdução altamente frequente e eficiente como abertura de uma conversa em inglês, sendo um recurso específico dos falantes de inglês americano. Rubin (1982), ao estudar a recusa na cultura americana, fez a seguinte previsão quanto aos resultados da pesquisa:

Descobriremos que os valores culturais profundamente arraigados afetarão a interpretação adequada de uma forma particular. Sem o conhecimento dos valores envolvidos, o ouvinte pode não entender corretamente, o que a mensagem do falante está realmente tentando transmitir [...]. (RUBIN, 1982, p. 11).

Essa afirmação comprova a necessidade de descrição dos fenômenos linguísticos do português brasileiro/PB, sob a ótica da sociolinguística e da pragmática, e da detecção de valores culturais, como veremos no decorrer deste trabalho.

Na pesquisa realizada por Mendes a respeito das recusas em PB, a autora destaca a importância dos estudos sociolinguísticos afirmando que não podemos confiar apenas na intuição do falante nativo no reconhecimento e análise das regras socioculturais, porque tais regras estão muito acima do nível do consciente. De acordo com Edward Hall (1976), “a cultura esconde muito mais do que revela dos seus falantes”. Portanto, para analisar os aspectos culturais da recusa em PB é necessário o apoio de um *corpus* onde serão realizadas as principais observações a esse respeito.

Mendes analisou um total de 372 ocorrências de recusa, desenvolveu um estudo estatístico e constatou que 84,3% das recusas se fizeram por processo indireto, com omissão do advérbio de negação “não” e 15,7% foram suavizadas. A autora sinaliza ainda que não houve ocorrências de “não” taxativo, indeterminado, emitido por falantes de português como língua materna. Entretanto, nos casos em que um dos parceiros do diálogo era falante de português como língua estrangeira (3,6% dos casos examinados), foram registradas recusas taxativas e sem rodeios, isto é, diretas, em 100% dessas ocorrências. Por exemplo:

F 201: Será que seria possível eu te entregar o meu trabalho na sexta-feira que vem?

F 202: Não.

Portanto, para Mendes (1996), o que ocorre no PB em relação à recusa pode ser explicado através do princípio de polidez estabelecido por Leech (1983), também estruturado por meio de máximas de polidez (capítulo II).

Prado (2001), na pesquisa sobre *“Recusa a convites no comportamento linguístico do brasileiro com aplicabilidade em PLE”*, afirma que os brasileiros, no caso alunos da graduação da cidade do Rio de Janeiro, constroem suas recusas ao longo do discurso apresentando uma base comum, o enunciado linguístico de resposta ao convite, com a co-ocorrência de outras estratégias de polidez para facilitar e /ou justificar a apresentação de suas respostas. Dessa forma, Prado (2001) afirma que, ao recusar um convite, o brasileiro tem o cuidado de preservar sua face negativa e, ao mesmo tempo, proteger e salvar a face positiva dos interlocutores. Ao analisar diferentes enunciados representativos das respostas a convites, agrupou-os em três diferentes tipos: *resposta com recusa*, *resposta não definida* e *resposta com falsa aceitação* (PRADO, 2001 p.90-91).

Como exemplo de intercâmbio ritual, as recusas se constituem em uma prática presente nas mais variadas culturas e envolvem a compreensão de rituais de interação, que podem diferir em cada contexto cultural a partir de aspectos como: proximidade/distanciamento, diferentes graus de formalidade, uso de expressões cristalizadas, etc. De acordo com Prado (2001), tais aspectos também determinam o uso de diferentes expressões como as citadas em sua pesquisa: “não poderei estar presente”, “que pena, não vai dar pra ir”, “desculpe, mas esse fim de semana...”, “eu adoraria ir, mas...”, “vou falar com meu marido e te ligo depois” (PRADO, 2001, p.90), revelando que o brasileiro tem uma preferência pelo emprego de respostas indiretas, acompanhadas de uma desculpa ou de um disfarce com outro compromisso.

Diante disso, podemos afirmar que na cultura brasileira existem padrões linguísticos e de comportamento relacionados às formas de recusa que não podem ser ignorados, sem que isso signifique um rompimento de uma regra social importante que precisa ser reconhecida pelo falante. Além disso, analisar as diferenças entre culturas diferentes, como a curitibana e a carioca, pode ajudar a

identificar um padrão de comportamento social e linguístico entre esses dois grupos, identificando-os quanto às estratégias de polidez utilizadas no caso das recusas.

Portanto, ao analisar os aspectos culturais que estão por trás do comportamento linguístico presentes em certas culturas, nos referimos a um sistema de símbolos e significados que envolvem categorias e regras sobre relações e modos de comportamentos compartilhados pelos membros de um grupo social (LARAIA, 2002, p. 61). Em outras palavras, esse sistema é um conjunto de mecanismos de controle, planos, receitas, regras e instruções que governam o comportamento humano (LARAIA, 2002, p. 63). Essa constatação nos permite afirmar que “homens de culturas diferentes usam lentes diversas e, portanto, têm visões desencontradas das coisas” (LARAIA, 2002, p. 67). O modo como cada cultura percebe o mundo, gera uma organização particular de determinados valores, apreciações de ordem moral e comportamentos sociais (LARAIA, 2002, p. 66). Até mesmo as posturas corporais são produtos de uma herança cultural, por isso, podemos entender o fato de que indivíduos de culturas diferentes possam ser identificados com certa facilidade por uma série de características, como os modos de agir, vestir, caminhar e comer, e principalmente, pelas diferenças linguísticas.

No livro *“Behaving Brazilian: a comparison of Brazilian and north American social behavior”* de Phyllis A. Harrison (1983), a autora trata situações reais do dia a dia dos brasileiros comparando-as aos hábitos dos americanos. Em um dos capítulos ela descreve os diferentes eventos sociais cultivados pelos brasileiros, como festas de aniversários, casamentos, 15 anos, etc., e observa que no Brasil, recusar um convite para um desses eventos pode ser considerado um ato bastante desagradável. Além disso, Harrison (1983) reforça o fato de que, ao recusar um convite, “você pode ser visto como uma pessoa grosseira e descortês, demonstrando falta de interesse ou até desrespeito pelo outro” (HARRISON, p. 47). Ao mesmo tempo, a autora revela que na cultura americana, uma recusa seria vista de forma muito menos ameaçadora nesses casos. Contudo, sabemos que toda situação comunicativa é imprevisível e que não existem regras infalíveis que nos ensinem a manter um diálogo bem-sucedido com nosso interlocutor, pois o resultado depende em grande medida do contexto, dos significados que estão em negociação e da relação entre os interlocutores.

Diante disso, fazer uma afirmação generalizada baseada apenas no modo de ser de um determinado grupo não corresponderia à variedade e aos padrões

culturais existentes nesse mesmo grupo. Sabemos que as línguas possuem um grande número de recursos para expressar significados, e a polidez também. Nesse sentido, o objetivo do estudo da comunicação intercultural é analisar as diferenças culturais existentes, a fim de facilitar as relações entre essas culturas. Com essa finalidade, retomaremos neste trabalho os estudos realizados por Spencer-Oatey (2001) sobre cultura e comunicação.

6.3 A PRAGMÁTICA INTERCULTURAL

A pesquisa a respeito dos atos de fala de recusa e as estratégias de polidez elaboradas pelos falantes para minimizá-las está inserida nos estudos da pragmática intercultural. Os estudiosos dessa área (Bravo, 2004; Bastianetto, P.C e Torre, 2009; Blum-Kulka, S. House, J; e Kasper, 1989) estabeleceram padrões e conceitos necessários a fim de compreender como linguagem e uso se relacionam em diferentes contextos sociais.

A pragmática contrastiva, ou intercultural, começou a se estabelecer como uma subdisciplina da linguística a partir dos anos 80, sendo, portanto, considerada uma área recente. Isso se deve ao fato de que, até então, os estudos pragmáticos se referiam a apenas uma língua ou, às vezes, línguas próximas entre si e pertencentes a uma mesma cultura (SIEBOLD, 2008, p. 68).

Dessa forma, a pragmática abre espaço para as correntes com uma fundamentação de base empírica, como as investigações sobre a linguagem coloquial, ao mesmo tempo em que suas análises adquirem um caráter mais voltado para uma “etnografia da comunicação”, como vemos em Siebold (2008):

La pragmática contrastiva es algo más que una región disciplinar de la pragmática. Su configuración ha supuesto una reorientación global de los estudios pragmáticos, en el sentido de potenciar el componente empírico de los mismos, lo que ha sido asociado al establecimiento de los vasos comunicantes entre la pragmática y las tradiciones antes mencionadas (SIEBOLD, 2008, p.69-70).

Nesse sentido, a pragmática contrastiva está, portanto, vinculada à comunicação intercultural, já que o contraste e a variação entre diferentes códigos, em geral, se tratam conjuntamente. Por possuírem uma natureza intercultural, os estudos contrastivos recebem inúmeras definições, tais como: pragmática contrastiva, pragmática intercultural, cross-cultural, pragmática da interlíngua, etc. Cada um desses rótulos enfatiza um determinado enfoque em relação à mesma disciplina. Isso mostra que contraste e contato entre códigos linguísticos vêm a ser objetos de reflexão indissociáveis.

Para Escandell Vidal (2006), a pragmática contrastiva faz parte de uma orientação sociopragmática, ou pragmática social, definida da seguinte forma:

Para a pragmática social, a linguagem é concebida como uma instituição humana, por isso, lida com os aspectos do uso e interpretação de formas linguísticas que são socialmente e culturalmente determinadas, tentando identificar quais são as regras que regem o Comportamento linguístico. (VIDAL, 2006, p. 239).

A autora reforça o fato de que o principal papel da pragmática social é determinar certas normas que subjazem ao uso da língua na comunicação. Por norma entendemos os conceitos interiorizados que sustentam as práticas comuns de um grupo, mas, também, as convenções externas de cada cultura. Essas normas são determinadas através de generalizações de base estatística e, graças a isso, essas generalizações podem explicar uma grande parte das diferenças interculturais. A pragmática intercultural possibilitou aos pesquisadores um enfoque diferenciado a respeito da relação entre as formas de realização de atos de fala e dos comportamentos verbais polidos, mostrando que, a partir das noções de atos de fala e de imagem pública apresentadas por Brown e Levinson, existem determinados atos que ameaçam as imagens dos participantes em uma interação verbal, mas que, ao mesmo tempo, todas as línguas oferecem recursos linguísticos aos seus falantes, além de uma gama de estratégias linguísticas de polidez, a fim de ajudá-los a minimizarem as possíveis ameaças à face e com isso, manterem a harmonia da interação (BERWIG, 2012, p. 50).

Vários trabalhos foram elaborados na área da pragmática intercultural, como os de Beebe *et al*, 1990; Chang, 2000; Beebe e Cummings, 1996; Takahashi, 1996, mas certamente um dos trabalhos pioneiros que mais influenciou os estudos contrastivos e motivou outras investigações na área, é o “*The cross cultural speech*

act realization Project (CCSARP) – (cf. BLUM-KULKA *et all* 1989). Todos esses trabalhos realizados a partir de uma perspectiva intercultural têm em comum o fato de revelarem as características discursivas específicas de cada cultura, o que certamente confirma o fato de que cada comunidade linguística desenvolve os seus próprios estilos interacionais com base em suas próprias percepções culturais (BLUM-KULKA, 1989, p. 50-52).

Sendo assim, o principal enfoque das pesquisas na área da pragmática intercultural é “inter-relacionar os meios pelos quais a língua é utilizada para realizar determinados atos de fala, a partir de variáveis sociais e situacionais que afetam potencialmente seu uso” (BLUM-KULKA, 1989, p. 5, ANDRADE, 2013, p.50).

Portanto, as pesquisas empíricas realizadas pela pragmática intercultural preocupam-se em analisar o repertório linguístico que um determinado ato de fala produz em diferentes línguas e contextos, como pretendemos mostrar no caso das recusas elaboradas por estudantes universitários curitibanos e cariocas.

6.3.1 CSARP e o DCT Discourse Completion Test – DCT

Como vimos anteriormente, a pragmática intercultural tem como objetivo analisar como determinados atos de fala são produzidos em diferentes culturas. Para fazer essa análise, os estudos interculturais adotaram uma metodologia de levantamento de dados que pudesse demonstrar a dimensão dessas diferenças culturais entre os grupos analisados. Como exposto anteriormente, Fraser (1985) e Wierbizcka (1985), que utilizaram essa metodologia, afirmam que temas como o da universalidade *versus* a especificidade cultural na realização de determinados atos de fala, para ter algum tipo de validade, deveriam estar baseados em pesquisas empíricas realizadas em uma grande quantidade de línguas. Nesse contexto, surge o CCSARP — *The Cross-Cultural Speech Act Realization Project* — concebido a partir do início dos anos 80¹⁵ e que se constitui em questionários que devem ser preenchidos pelos entrevistados.

¹⁵ Cf. Blum-Kulka & Olshtain, 1984; Blum-Kulka, House & Kasper, 1989; Kasper & Blum-Kulka, 1993.

A intenção inicial era reunir pesquisadores de várias partes do mundo e analisar como se realizavam os atos de fala de pedidos e desculpas para compará-los e verificar se existiam regularidades na maneira como eles eram elaborados em diferentes culturas e quais seriam as regularidades por trás desse uso. A partir da pesquisa desenvolvida com base no CCSARP, criou-se uma metodologia e uma base teórica que passou a ser utilizada pela pragmática intercultural em seus estudos, cujo enfoque é inter-relacionar os modos pelos quais a língua é usada para realizar determinados atos de fala, a partir das variáveis sociais e situacionais que afetam o seu uso.

O DCT – Discourse completion Test- é um tipo de questionário em que um dos turnos de fala é suprimido e no qual espera-se que o entrevistado complete com aquilo que diria na situação proposta. Esse modelo foi desenvolvido por BlumKulka (1982) e tem sido amplamente utilizado como uma fonte de dados empíricos para a pesquisa intercultural, a respeito de um determinado ato de fala em grupos culturais diferentes. Beebe e Cummings (1996) afirmam que o uso do DCT é um meio bastante efetivo para recolher uma grande quantidade de dados e criar uma classificação inicial de fórmulas semânticas e estratégias que ocorrem na fala de diferentes indivíduos (BINTI, 2013, p. 110).

Além disso, o DCT ajuda a compreender os fatores sociais e psicológicos que podem interferir na interpretação do ato de fala em questão. Através desse tipo de metodologia é possível inferir a respeito das escolhas feitas pelos falantes para expressarem desculpas, pedidos, recusas e outros tipos de atos de fala, permitindo que se compare o comportamento comunicativo dos falantes de culturas distintas em diferentes situações de uso.

O DCT trabalha com a análise de respostas escritas, fato que tem sido alvo de críticas de alguns pesquisadores que acreditam ser melhor obter os dados em situações naturais de interação, já que os resultados obtidos podem gerar alguma distorção nos dados coletados e respostas estereotipadas. Entretanto, segundo Dias (2010), o DCT tem se mostrado a melhor maneira do pesquisador obter um grande número de dados em pouco tempo. Nesse sentido, os dados obtidos por meio do questionário não devem ser vistos como uma amostra de discurso espontâneo, mas, sim, como uma representação das percepções e crenças dos falantes sobre a adequação do discurso em diferentes situações (DIAS, 2010, p.92-93).

Em relação à natureza intuitiva dos dados coletados a partir do DCT, Kasper (2008, DIAS, 2010, p. 93), afirma que os DCTs podem proporcionar um entendimento melhor acerca dos padrões que regem a realização das recusas nas trocas comunicativas reais no português brasileiro usado por estudantes universitários em Curitiba e no Rio de Janeiro.

Desde a sua criação até hoje, o DCT tem sofrido algumas alterações. Entre elas, podemos citar o fato de que, anteriormente, era dada uma situação para a qual o falante deveria criar uma resposta numa linha e logo a seguir, aparecia a resposta do interlocutor, como uma forma de motivar o uso de um determinado ato de fala. Mais tarde, pesquisadores como Rose, 1992 e Marti, 2006, observaram que, ao retirar a resposta ouvinte não criava alterações significativas para a obtenção das respostas desejadas.

Dessa forma, levou-se em consideração o objetivo geral do CCSARP que é verificar as variáveis culturais, sociais e pragmáticas na realização dos atos de fala empregados pelos falantes (BLUM-KULKA, HOUSE e KASPER 1989; DIAS, 2010). Nesse sentido, os objetivos da nossa pesquisa coincidem com dois objetivos mencionados: quanto à variabilidade transcultural, queremos investigar as semelhanças e as diferenças de um ato de fala específico, as recusas, entre duas culturas diferentes, mas que dividem as mesmas questões sociais, já que ambas se encontram no Brasil; e no que diz respeito à variabilidade sociopragmática, investigamos o efeito das variáveis sociais na realização desse ato de fala em duas comunidades distintas: a curitibana e a carioca.

Neste trabalho a respeito do ato de recusa a convites, adotamos a sugestão de Dias (2010) e elaboramos um modelo simplificado do DCT, em que criamos uma situação e solicitamos ao entrevistado a descrever o que diria para recusar o convite/sugestão/pedido em questão:

Despedida:

Você trabalha numa empresa e fica sabendo que alguns colegas estão organizando uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar na próxima semana. Você entrou na empresa há poucos meses e não conhece o chefe tão bem. Por isso, ao receber o convite, decide não comparecer à festa.

Você diz:

Os dados foram obtidos a partir do uso de questionários em que as respostas são escritas, o que é uma prática bastante comum em estudos da pragmática intercultural.

O uso do questionário não contempla aspectos como as características espontâneas da interação comunicativa: início e fechamento da conversação, mudança de turno, recursos verbais, sequência da atividade, etc. Mesmo assim, acreditamos que, para o pesquisador, ele seja a melhor maneira de, em pouco tempo, fazer um levantamento dos dados necessários relacionados às investigações a respeito dos atos de fala de várias comunidades linguísticas para serem estudadas a partir de um repertório teórico maior, e a partir de diferentes interações.

Além disso, queremos destacar o fato de que o DCT é praticamente o único método à disposição do pesquisador, usado para a delimitação dos parâmetros sociais dos informantes (idade, sexo, nível educativo. etc.), que atende as exigências em relação ao tempo de que se dispõe para levar sua pesquisa ao término.

7 METODOLOGIA

Nesse capítulo apresentamos e discutimos os aspectos metodológicos da pesquisa que foram utilizados para a obtenção dos dados empíricos do presente estudo. Abordamos também os critérios adotados para a definição das variáveis no processo de coleta de dados com base nos estudos de Beebe *et all* (1990).

7.1 ESTUDO PILOTO

Num primeiro momento, tentamos obter os dados através de pequenas dramatizações que os alunos deveriam realizar, justamente na tentativa de obtermos dados da fala espontânea. Infelizmente essa proposta se mostrou totalmente ineficaz, pois ao saberem que estavam sendo filmados, os alunos passavam a controlar a fala, ou seja, a forma como fariam as recusas, o que acabou dando um caráter artificial às situações propostas.

Posteriormente, em conversa com a orientadora, professora Elena Godoi, surgiu a ideia de aplicarmos o DCT, que foi realizado em duas etapas. Na primeira etapa, antes de aplicar o questionário definitivo, realizamos um *questionário piloto* como um primeiro teste elaborado para determinar a reação dos alunos, o tempo necessário para responder às situações propostas e para avaliar possíveis problemas quanto à clareza das perguntas e a redação do questionário. Nesse primeiro momento, 29 alunos de cursos de graduação foram convidados a responder o questionário piloto.

Esse momento foi de grande importância para fazermos os ajustes necessários e elaborarmos melhor as situações em que os alunos deveriam realizar as recusas. Dessa forma, esse estudo piloto mostrou-se bastante benéfico e proporcionou ideias e informações que pudemos acrescentar ao questionário posteriormente.

7.2 PERFIL DOS PARTICIPANTES

Nesta pesquisa contamos com a participação de 60 (sessenta) falantes nativos de português do Brasil, naturais do Rio de Janeiro de Curitiba, alunos da graduação de universidades públicas e privadas, entre 18 e 25 anos, sendo 26

homens e 34 mulheres. Para a seleção dos participantes, foi considerado o fato de serem filhos de pais curitibanos e cariocas e/ou; e que fossem alunos da graduação.

A fim de obter informações a respeito do participante, elaboramos uma Ficha de Identificação, aplicada antes do DCT. Essa ficha, cujo modelo encontra-se em anexo, foi dividida em três partes: na primeira, fazemos uma apresentação da pesquisa informando ao entrevistado o que esperamos que ele faça e agradecemos pela sua participação. Na segunda parte, denominada 'Dados Pessoais', buscamos identificar o participante por meio da coleta das seguintes informações: nome, faixa etária, país de origem, estado de residência, sexo e profissão, e o curso de graduação ao qual pertence. Na terceira parte, apresentamos oito situações em que os entrevistados deverão elaborar uma recusa como resposta. Apesar de o país em questão ser o Brasil e os dados desta pesquisa terem sido todos coletados nas cidades do Rio de Janeiro e de Curitiba, decidimos acrescentar essas informações, tendo em vista que os dados obtidos por ocasião deste estudo poderão ser empregados para a realização futura de estudos comparativos com outros idiomas, a exemplo do que é feito no CCSARP. Desse modo, garantiu-se, de antemão, que o *corpus* estivesse totalmente identificado. Com relação ao nome dos participantes, vale destacar que o anonimato de todas as pessoas que colaboraram com o desenvolvimento desta pesquisa foi mantido. No que diz respeito à faixa etária, foram escolhidos jovens com idade entre 17 - 25 anos, universitários, de universidades públicas e privadas.

7.3 COLETA E ORGANIZAÇÃO DOS DADOS

A obtenção de uma grande quantidade de dados em um curto espaço de tempo é uma das preocupações constantes do pesquisador. Por isso, a utilização do DCT tem sido considerada como uma das ferramentas de pesquisa mais eficiente que nos dá a possibilidade de obter uma quantidade significativa de dados em um período de tempo menor e em contextos em que a observação pode ser difícil (LORENZO-DUS 2001; ROSE, 1992; MÁRQUEZ REITER, 2000). Além disso, BILLMYER e VARGHESE (2000) consideram o uso do DCT de fácil manuseio tanto por parte do pesquisador quanto por parte do participante. As situações propostas fornecem um contexto controlado para a realização dos atos de fala e sua coleta.

Justamente por esses motivos apresentados e por julgarmos que a aplicação do DCT forneceria os dados necessários à análise da emissão das recusas em diferentes situações é que optamos pela escolha dessa metodologia para coletar os dados para esta pesquisa (SANTOS, 2010, p.337)

Tendo optado pelo questionário DCT para a realização desta pesquisa, decidimos omitir em nossos questionários o convite do falante e ampliar o espaço para a resposta do ouvinte, sem um número determinado de linhas para a formulação da recusa. Elaboramos situações de modo a evidenciar as diferentes variáveis consideradas no estudo e a evitar dúvidas quanto ao ato a ser realizado. Sendo assim, procuramos direcionar os participantes a usarem uma linguagem mais próxima daquela que seria utilizada em situações de interações reais. O direcionamento discursivo adotado na elaboração das situações dos DCTs para o enunciado geralmente é a 3ª pessoa. Nessa abordagem, o participante se vê obrigado a imaginar o que outra pessoa diria em certas situações, entretanto, segundo Dias (2010), ao solicitar-se que alguém diga o que acha que outra pessoa diria, criamos uma intermediação um tanto quanto problemática.

Como o objetivo desta pesquisa é a análise das estratégias de recusa a convites, decidimos utilizar o DCT modificado como sugerido por Dias (2010, p. 93). O DCT original do CCSARP coloca uma pequena contextualização, um espaço de uma linha para o pedido a ser realizado e a resposta ao turno omitido, e o enunciado na terceira pessoa como em:

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.

Neste trabalho, preferimos adotar o modelo modificado sugerido por Dias (2010, p.94), em que a resposta é omitida tendo como base os estudos de Rose (ROSE,1992, DIAS, 2010). Além disso, Rose (1992) e Marti (2006), em uma tentativa de inovação, alternam o uso da 3ª pessoa (ele/ela) e da 2ª pessoa (você) em seus questionários. Entretanto, observa-se o uso da 2ª pessoa em estudos como os de Lorenzo-Dus (2010) e Almeida (2007).

Dessa forma, consideramos o uso da 2ª pessoa mais adequado a nossa pesquisa, uma vez que possibilita ao informante incorporar um papel social e

expressar diretamente a recusa da forma como ele imagina que faria em tal situação, havendo maior inserção do falante no contexto e, por conseguinte, maior aproximação entre locutor e enunciado.

Em relação à forma como o participante é convidado a expressar sua reação verbal, em vários DCTS em inglês é muito comum o uso da pergunta “*what would you say?*” ou seja, “O que você diria?” Uma última questão diz respeito a 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 essa forma verbal poderia facilmente levar o participante a descrever o que ele diria, ao invés de formular a recusa propriamente dita como já dissemos anteriormente, por isso, optamos por uma forma mais direta como “Você diz: ...”, conforme o exemplo a seguir, que traz uma das situações do nosso *DCT*.¹⁶

Despedida:

Você trabalha numa empresa e fica sabendo que alguns colegas estão organizando uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar na próxima semana. Você entrou na empresa há poucos meses e não conhece o chefe tão bem. Por isso, ao receber o convite, decide não comparecer à festa.

Você diz:

Ao fazermos o levantamento dos dados a partir do uso do DCT, elaboramos três pedidos, três convites, três ofertas, e duas sugestões, em que cada tipo de situação inclui uma recusa a uma pessoa de maior *status* ou para uma pessoa de *status* igual. Em seguida, analisamos os dados com base na ordem e na frequência das fórmulas semânticas realizadas em cada situação.

Em Scollon & Scollon(1995) encontramos um sistema de polidez que leva em consideração as negociações de faces entre os interagentes. O autor considera três sistemas de polidez que levariam em conta o poder, a distância e a imposição

¹⁶ Existem dois tipos de questionários que podem ser encontrados nos trabalhos de pesquisa em relação às perguntas/respostas abertas ou fechadas. Os questionários de respostas abertas são os que solicitam aos informantes que desenvolvam as respostas para perguntas como: “O que é uma recusa para você?” etc., por outro lado, os questionários com respostas fechadas se referem aos que estão estruturados com alternativas fixas, a que os informantes têm que escolher uma resposta entre várias opções apresentadas.

do ato que seriam: a deferência, a solidariedade e a hierarquia. O que caracteriza o sistema hierárquico é o reconhecimento e respeito por parte dos falantes acerca das diferenças sociais que os coloca em posição superior ou inferior ao outro (VILLAÇA, 2006, p. 18). Nesse caso, as estratégias de polidez usadas seriam distintas, cabendo ao indivíduo em posição superior a utilização de estratégias de envolvimento (polidez positiva), ou a opção pelo falar com superioridade 'de cima para baixo'. A principal característica desse sistema proposto por Scollon é o reconhecimento da diferença de status ((VILLAÇA 2006, p. 19).

No caso desta pesquisa, as três situações formais utilizadas pertencem ao sistema de polidez hierárquico (despedida, professor, livraria), onde existe uma relação de poder (+ Poder) e onde a relação entre os interlocutores é distante (+ Distância). Nesse sistema de polidez, um sujeito se encontra em uma posição superior (chefe, professor) e outro em uma posição subordinada (empregado, estudante). Duas das situações informais pertencem ao sistema de polidez de solidariedade, onde os sujeitos se encontram em uma mesma posição social, por exemplo, amigos (aniversário, almoço, bar) e onde a distância entre eles é mínima (- Poder; - Distância). E por último, a terceira situação informal (apresentação de balé) pertence ao mesmo sistema de polidez em que os falantes estão no mesmo nível social e têm uma relação próxima (+ Distância; - Poder) (RIBEIRO, 2010, p. 86).

A mudança na metodologia permitiu que os informantes não se limitassem somente a completar as respostas, mas que interagissem com a pesquisa, acrescentando comentários e sugestões às situações apresentadas. Acreditamos que este resultado satisfatório se deve ao fato de os questionários serem de respostas abertas, com as quais os informantes têm maior liberdade de expor não só as respostas pedidas, mas, também, seus pontos de vista.

Na área da pragmática intercultural são muitas as pesquisas que utilizam o método do DCT (*Discourse Completion Test*), como uma forma eficiente de levantamento dos atos de fala, e principalmente, dos atos indiretivos, mas observamos que eles não obedecem a um padrão rígido quanto ao número de participantes, inclusive alguns investigadores apresentam esse fato em suas publicações. Em relação ao número de contextos, também encontramos algumas variações como vemos na Tabela 1, a seguir:

TABELA 1¹⁷ - NÚMERO DE PARTICIPANTES E CONTEXTOS UTILIZADOS EM DIFERENTES ESTUDOS EMPREGANDO O MÉTODO DO DCT

Pesquisador	Participantes	Contextos
CCSARP Blum-Kulka <i>et al</i> (1989)	1088 participantes (australianos, americanos, ingleses, franco-canadense, dinamarqueses, alemães e israelenses)	8
Ballesteros (2001; 2002)	espanhois e ingleses	6
Binti (2013)	60 espanhois e 60 malaios	18
Prado	17 cariocas	6
Rose (1992)	36 americanos	6
Godoi (2007)	43 (14 brasileiros e 14 argentinos e 15 cubanos)	6
Tomoko Takahashi and Leslie M. Beebe	40 japoneses e 40 americanos	12

Em relação à idade, optamos por não considerar essa variável porque a maioria dos participantes (77%) apresentou idade entre 18 e 25 anos, ocorrendo, portanto, uma variação inexpressiva quanto a esse dado.

Os questionários foram aplicados a alunos universitários de cursos diferentes, justamente pela facilidade de termos um grande número de informantes em um mesmo ambiente. Além disso, ao restringirmos nossa coleta a uma única comunidade de prática, isto é, alunos de graduação, diminuimos a heterogeneidade quanto à idade e o nível educacional dos informantes.

Além disso, utilizamos 08 contextos de interação. As situações foram utilizadas por Felix Bradesfer (2002) que, originalmente, sugeriu o uso de dramatizações, o que, no caso deste trabalho, mostrou-se ineficiente, uma vez que, ao saberem que seriam filmados, os participantes controlavam a fala, como mencionado anteriormente. Por isso, optamos pelo uso do questionário e pelas respostas escritas.

Quanto ao perfil dos estudantes, selecionamos apenas os questionários que indicavam os nascidos nas respectivas regiões a serem analisadas (Curitiba e Rio de Janeiro) e cujos pais também tivessem a mesma naturalidade.

¹⁷ Todas as tabelas e gráficos deste trabalho são da autora.

O procedimento para a aplicação do questionário foi realizado em dois momentos: primeiro, antes de entregarmos os questionários, comentamos o fato de que em muitos convites para festas as pessoas costumavam incluir uma sigla RSVP (Responda, por favor)¹⁸ como uma maneira de se confirmar se o convidado compareceria ou não ao evento. A seguir, comentamos o fato de que, muitas vezes, é difícil recusar um convite. Então, entregamos os questionários, perguntamos se as orientações estavam claras e pedimos aos alunos que elaborassem recusas aos convites/sugestões/pedidos feitos para cada situação, escrevendo exatamente o que diriam, ao invés de descrevê-las. Por último, avisamos que não haveria restrição de tempo, nem de espaço para as respostas.

Anteriormente, já haviam sido feitas algumas modificações nas situações apresentadas quando propusemos as dramatizações, de modo a enriquecer os dados contextuais para que os entrevistados pudessem inferir mais facilmente sobre o tipo de ato de fala a ser realizado. Entretanto, mesmo com todas as orientações fornecidas, alguns alunos não atenderam à proposta do questionário, mas o uso do DCT nos permitiu desconsiderar as respostas inadequadas.

De modo geral, seguimos as diretrizes fornecidas pelo CCSARP e pelos trabalhos mencionados anteriormente, entretanto, a nossa proposta se diferencia na medida em que amplia o número de situações do questionário, buscando incluir não apenas a influência das variáveis P e D (proximidade ou distância) na formulação dos atos diretivos em situações comunicativas, mas, também, a influência do tipo de recusa a ser realizado e do tipo de relação entre os participantes (P ou D).

Como é possível observar nas situações do questionário e na ficha de identificação do entrevistado, era nossa intenção incluir nas análises o gênero do informante, no entanto, por uma questão de tempo, optamos por não tratar desse tema neste trabalho.

7.4 CARACTERÍSTICAS CONTEXTUAIS PRESENTES NO DCT

A Tabela 2, a seguir, mostra os principais fatores que serão considerados para a análise dos dados: tipo de recusa, relação de poder entre os interlocutores, distância social e tipo de relação social:

¹⁸ RSVP é a abreviatura de *Répondez S'il Vous Plaît*, expressão francesa que significa "Responda por favor". N. A.

TABELA 2 - FATORES PRINCIPAIS PARA A ANÁLISE DE DADOS

Situação	Tipo de recusa	Relação de poder	Distância social	Tipo de relação
S1	Convite	P1	[+/- D]	Pública
S2	Sugestão	P2	[+/- D]	Pública
S3	Oferta	P2	[+/- D]	Privada
S4	Convite	P2	[+/- D]	Privada
S5	Empréstimo	P1	(-D)	Pública
S6	Sugestão	P1	[+/- D]	Pública
S7	Sugestão	P1	(-D)	Pública
S8	Convite	P1	(-D)	Pública

Legenda: Relação de poder: **P1** = entre familiares/amigos; **P2** = entre desconhecidos; Distância social: **(- D)** familiares/amigos; **[+/- D]** não há familiaridade/intimidade entre falante e interlocutor (relações acadêmicas e profissionais)

Procuramos elaborar situações que fossem comuns à vida dos sujeitos em ambos os grupos escolhidos (cariocas e curitibanos), o que facilitou muito a análise das respostas. Além disso, 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 escolhido, como o tipo de recusa. 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.

7.5 A INFLUÊNCIA DAS VARIÁVEIS SOCIAIS

Neste tópico examinamos a influência do poder e da distância social nas estratégias empregadas no ato de recusa a convites nos grupos analisados. Primeiramente, apresentamos a influência da distância social e, posteriormente, o status social dos interlocutores.

7.5.1 Relação de Poder entre os Interlocutores

A relação entre “poder” e “distância” é, segundo Brown e Levinson (1987), o que define, entre as diferentes opções, o tipo de ato de fala que será escolhido pelos falantes.

Para Spencer-Oatey (2008, p. 34), são muitos os estudos de base empírica que têm oferecido evidências para a associação entre o uso da língua e as variáveis “poder” e “distância”. Para Orecchioni (2006, p.69, DIAS, 2010, p. 101), 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 em uma posição mais alta ou dominante, enquanto o outro está em uma posição mais baixa (dominado). A autora observa que, em certos tipos de interação que podemos chamar de “desiguais” como, por exemplo: adultos e crianças, professor e aluno, médico e paciente, falante nativo e não nativo etc., a desigualdade dos participantes é, primeiramente, uma questão de contexto, isto é, ela está baseada em 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, DIAS, 2010, p. 101).

A partir da citação anterior, notamos que são vários os dados contextuais que podem influenciar na configuração das relações de poder em uma interação verbal. Porém, na sequência, Kerbrat-Orecchioni (2006) sinaliza que nem todos os intercâmbios ocorrem em contexto de desigualdade (BERWIG, 2006, p. 87).

7.5.2 Distância Social

O termo distância social, segundo Thomas (1995), é o oposto do termo “fator de solidariedade” de Brown e Gilman (1960). É melhor visto como uma composição de fatores reais (status, idade, grau de intimidade, sexo) que juntos determinam o grau geral de respeito dentro de uma determinada situação. Em outras palavras, nos sentimos próximos a alguém quando essa pessoa está relacionada a nós, ou a conhecemos bem ou somos parecidos em termos de idade, classe social, ocupação, sexo, etnia, etc. Poder e distância se confundem frequentemente, pois tendemos a estar socialmente distantes daqueles que têm poder sobre nós, embora esse não seja sempre o caso, como na relação professor/aluno (THOMAS, 1995, p. 128).

A relação horizontal está relacionada à distância social, ou seja, é orientada de um lado para a distância e de outro, para a familiaridade e para a intimidade. Essa relação é, portanto, negociável entre os interlocutores. Já a relação vertical

está relacionada ao fato de que os interlocutores não são sempre iguais na interação. Um pode se encontrar numa posição hierarquicamente superior e dominante e o outro, numa posição inferior. A relação de lugares depende da produção de alguns fatores como: aparência física, postura, formas de tratamento, etc. (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 63, PANTALEONI, 2013, p. 11).

Em certos tipos de interação, que podemos chamar de “desiguais” (trocas entre adultos e crianças; professor e aluno; médico/paciente; nativo e não – nativo) a desigualdade dos participantes é, em primeiramente, uma questão de contexto, ou seja, 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)

Segundo Spencer-Oatey (1996, DIAS, 2010, p. 104), a noção de “poder” envolve aspectos diferentes e, além disso, a percepção da “distância social”, também pode ocorrer a partir de elementos como: semelhanças e similaridades sociais; frequência de contato; familiaridade, isto é, o quanto as pessoas se conhecem, e tipo de afeto: positivo/negativo.

Dessa forma, para fins deste estudo, e de acordo com a sugestão de Kerbrat-Orecchioni (DIAS, 2010, p 104), aceitaremos que os fatores contextuais que mais fortemente influenciam a percepção da relação horizontal são:

- i. O fato de que os interlocutores se conhecem muito, um pouco ou não se conhecem;
- ii. A natureza do laço socioafetivo que os une, como relações de parentesco, profissionais, etc.;
- iii. A natureza da situação comunicativa, que pode ser informal, formal ou cerimoniosa. Observando que, nem sempre os limites entre “distância social” e o “poder/hierarquia” entre os participantes de um intercâmbio verbal são claros, uma vez que um tratamento cerimonioso, por exemplo, pode ser influenciado tanto pela presença de distância quanto pela posição hierárquica inferior do falante. Dessa forma, acreditamos que, pelo menos em algumas situações, a distância e o poder seriam dimensões inter-relacionadas.

Em situações em que um colega de sala com quem você não tem um relacionamento muito próximo, pede suas anotações emprestadas ou quando um professor sugere que você faça aulas de reforço, já que não foi bem na última prova, podemos considerar que, em uma abordagem mais tradicional da pragmática intercultural, a distância social seria considerada como uma variável de dois extremos em que (-D) significaria que a distância entre os interlocutores é pequena, e (+D), que há pouco ou nenhum contato prévio entre eles. Entretanto, Ballesteros (2001; DIAS, 2010, p.104) considera (-D) para ambas as situações, já que a primeira se refere a uma relação entre colegas de turma, ou seja, entre iguais, e na segunda, há um componente hierárquico que coloca o aluno em uma situação inferior diante do professor. Por isso, ao elaborarmos as situações do questionário, adotamos os seguintes critérios:

- a) (- D) situação em que as pessoas envolvidas no evento comunicativo se conhecem e têm relacionamento próximo (familiares / amigos)
- b) [+/- D] situação em que não há tanta familiaridade/intimidade entre o falante e seu interlocutor (relações profissionais e acadêmicas)
- c) (+ D) situação em que as pessoas não compartilham de proximidade.

7.5.3 Tipo de Relação Social

Quanto ao tipo de relação social, diferenciamos entre: relações de caráter privado, que incluem as relações entre familiares e amigos, e relações de caráter público, que envolvem as relações profissionais, acadêmicas e os contatos com desconhecidos na rua ou em ambientes públicos.

A opção por incluir esses dois tipos de relação como uma variável ocorreu a partir da constatação de que, de um modo geral, os estudos sobre a realização das recusas privilegiam as situações envolvendo as relações da esfera pública, principalmente institucionais. Um bom exemplo do que estamos ponderando é a pesquisa de Beebe *et al* (1990) em que, a maioria das situações do DCT ocorrem na esfera pública. Diante disso, seguimos o mesmo referencial e analisamos

situações de caráter público, embora na última situação tenhamos considerado de caráter privado, uma vez que há familiaridade/proximidade entre os interlocutores.

Apresentamos a seguir a Tabela 3 completa, com as situações exploradas em nossa pesquisa¹⁹:

TABELA 3 - SITUAÇÕES PROPOSTAS NO QUESTIONÁRIO

Situação	Ato	Variável social	Contexto
S1	Convite	Pública	O falante não quer participar da festa de despedida do chefe
S2	Sugestão	Público	O falante recusa as aulas de reforço que o professor daria
S3	Oferta	Privada	O falante se recusa a fazer hora extra nos fins de semana
S4	Convite	Privada	O falante se recusa a ser monitor sem receber ajuda de custo
S5	Convite	Público	O falante recusa almoçar com os amigos por ter muitos compromissos
S6	Empréstimo	Público	O falante se recusa a emprestar o caderno com as anotações da aula
S7	Sugestão	Público	O falante se recusa a "matar" aula para ficar no barzinho com colegas
S8	Convite	Público	O falante recusa convite para assistir apresentação de balé de filha da amiga

7.6 PROCEDIMENTO PARA ANÁLISE DOS DADOS

As pesquisas desenvolvidas pela pragmática intercultural têm se preocupado em inter-relacionar os modos pelos quais a língua é utilizada para realizar determinados atos de fala. Com esse objetivo, utilizamos um esquema semelhante ao empregado pelo CCSARP originalmente criado por Blum-Kulka, House e Kasper (1989) para a análise das estratégias de recusa utilizadas pelos estudantes curitibanos e cariocas. O CCSARP juntamente com o DCT é sem dúvida um esquema de classificação ideal para examinar o conhecimento dos atos de fala que os falantes possuem. Essa metodologia, como já dissemos anteriormente, tem sido

¹⁹ Ao nos referirmos às situações apresentadas, convencionamos o uso do S seguido do número de cada situação e, sempre que necessário, da palavra-chave, como em S1 (convite).

utilizada com resultados muito bons em investigações pragmáticas que abordam a *Cross-culture*. O foco principal da análise desta pesquisa é identificar qual dos dois grupos, curitibanos ou cariocas, utilizam mais formas de atenuação nas recusas.

As estratégias de recusa dessa pesquisa foram analisadas como parte de uma sequência de fórmulas semânticas, com base nos trabalhos de Beebe *et all* (1990), as fórmulas semânticas representam os meios pelos quais um ato de fala em particular é realizado em termos do conteúdo de uma declaração primária, tais como um motivo, uma explicação ou uma alternativa (BARDOVI-HARTFORD, 1991). Por exemplo, a resposta do entrevistado quando é solicitado a emprestar suas anotações de aula e recusa dizendo: “Lamento, mas preciso do caderno para estudar. Talvez possa fazer umas fotocópias para você?”, analisamos como expressão de lamento seguida de um motivo/explicação e de uma declaração de condição futura. No caso de um entrevistado que recusa o convite de um amigo para ir à festa de despedida do chefe dizendo: “Infelizmente não vou poder comparecer, tenho compromisso nessa data”, a resposta foi analisada como boa vontade/capacidade negativa. A fórmula de “declaração de princípios” foi combinada com a estratégia de “declaração de filosofia”, a partir da ideia de que ambas as estratégias eram realmente as mesmas.

Os dados foram analisados quantitativamente, isto é, a frequência das expressões e qualitativamente, quanto ao conteúdo das expressões. A análise começou com a classificação das expressões utilizadas pelos entrevistados, em cada grupo e para cada uma das situações de recusa. Ou seja, determinamos a frequência de cada expressão, como por exemplo, o número de “desculpas” empregadas. Calculamos a frequência de cada expressão, em cada situação, para comparar as diferenças entre as estratégias usadas nas duas culturas. A frequência relativa das expressões utilizadas em cada situação foi obtida tomando o número total de enunciados com um tipo concreto de expressão, dividido entre o número total de enunciados utilizados para a situação dada. Por exemplo, as expressões “desculpa” e “lamento” foram encontradas 25 vezes nas recusas dos falantes curitibanos e 22 nas respostas dos cariocas na situação.

Concluimos a análise examinando detalhadamente o conteúdo de cada estratégia de recusa. Por exemplo, nas recusas com a expressão “tenho outro compromisso” ou “tenho coisas para fazer” ou “preciso levar meu filho” foram classificadas como motivos/explicações, pois sem dúvida elas se diferenciam, já que

a primeira é uma explicação vaga, enquanto a segunda oferece uma motivação específica. A análise da frequência e do conteúdo das expressões empregadas pelos falantes foi importante para demonstrar as diferenças e semelhanças nas formas escolhidas para enunciar uma recusa, assim como seu uso nas diferentes situações propostas. O conteúdo das repostas ajudou a interpretar as diferenças sutis nas estratégias de recusa e não apenas fazer uma análise a partir dos números.

Em seguida, mostramos os subtipos de estratégias de recusa propostos por Beebe *et al* (1990), com algumas modificações, em que podemos subdividi-los em três grandes blocos de estratégias de recusa:

1. Recusas diretas;
2. Recusas indiretas;
3. Recusas com uso de adjacentes à recusa.

Cada um desses blocos será explicado a seguir, juntamente com alguns exemplos retirados dos dados da pesquisa. Para identificação dos falantes utilizamos a seguinte legenda: *Falantes de Curitiba/FCT* e *falantes do Rio de Janeiro/FRJ* acompanhado do número do questionário que foi respondido:

Exemplo: “*Pessoal, esse mês não rola, tenho muitos trabalhos pra fazer.*” (FCT01)
(Falante de Curitiba, questionário 01)

Além disso, as respostas dadas pelos entrevistados foram mantidas da forma como foram redigidas.

7.7 ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS PELOS PARTICIPANTES DA PESQUISA

A taxonomia de estratégias de recusa que utilizamos nesta pesquisa é a sugerida por Beebe *et al* (1990) em que os autores dividem as recusas em três grandes blocos: *Recusas Diretas*, *Indiretas* e *Adjacentes à Recusa* como já citamos anteriormente, e que passamos a explicar:

7.7.1 Recusas Diretas

- a) Uso do performativo²⁰: expressões de autodenominação, em que o verbo performativo, geralmente, está se referindo ao ato em que o orador está envolvido no momento do discurso (LEECH, 1983, BINTI, 2013)
Ex: “*Recuso-me a sair daqui*” (BINTI, 2013, p. 136)
- b) Uso do “Não”: O falante recusa diretamente ao pedido dizendo “não” com alguma modificação interna. A palavra “não” é um tipo direto de recusa, um ato que ameaça a imagem do ouvinte. Ex: “*Não posso, obrigada.*” (FCT 06)
- c) Boa vontade/ Capacidade negativa: O falante recusa indiretamente ao pedido expressando negações. A negação pode ser expressa pelo uso de palavras que semanticamente negam uma proposição. Por exemplo: “*Pessoal, esse mês não rola, tenho muitos trabalhos pra fazer.*” (FCT01)

7.7.2 Recusas Indiretas

- a) Desculpa: O falante recusa indiretamente o pedido empregando desculpas, expressando ou pedindo perdão, para mitigar ou suavizar a recusa. Por exemplo: “*Lamento, mas eu preciso do caderno pra estudar*” e “*Amigos, peço perdão, mas desta vez não poderei estar com vocês(...)*”
- b) Desejo: O falante recusa indiretamente o pedido, expressando um desejo. Por exemplo: “*Agradeço o convite e desejo sucesso na apresentação!*” (FRJ08)
- c) Motivo/explicação: O falante recusa ao pedido, dando um motivo ou explicação que pode ser geral ou específica. Por exemplo: “*Não poderei ir às aulas de reforço porque moro muito longe e tenho horário para pegar o ônibus.*” (FRJ09)
- d) Declaração alternativa: O falante recusa indiretamente o pedido sugerindo uma alternativa ou um conjunto de possibilidades com o objetivo de manter uma imagem positiva com o interlocutor e negociar a resposta. Por

²⁰ Não foram encontradas recusas com uso dessa estratégia nos questionários realizados.

exemplo: *“Professor, sei que preciso ficar, mas infelizmente não posso. Há a possibilidade de acompanhar o conteúdo de outra forma?” (FRJ01)*

- e) Estabelecimento de condições para uma aceitação: o falante recusa indiretamente o pedido utilizando uma condição hipotética que pretende dirigir a recusa a uma situação em que teria sido melhor a pessoa ter feito o pedido de maneira antecipada. Por exemplo: *“Se fosse semana passada até emprestaria, mas essa semana preciso estudar a matéria. Não vai rolar.” (FRJ07)*
- f) Promessa de aceitação futura: o falante recusa indiretamente o pedido prometendo que a mesma será levada a cabo em algum momento posterior, isto é, quando houver as condições favoráveis para sua execução. Por exemplo: *“Dessa vez tenho outro compromisso, mas na próxima conte comigo!” (FRJ02)*
- g) Declaração de princípios/filosofia²¹: o falante recusa indiretamente o pedido declarando uma atitude geral ou um conjunto de crenças que tem mantido durante muito tempo sobre um determinado tema.
- h) Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor: o falante recusa indiretamente o pedido fazendo algumas ameaças que podem ter um impacto negativo sobre si mesmo ou no interlocutor, se aceitar realizar a tarefa. Por exemplo: *“Ixi, professor ... não vou poder participar, talvez se fosse mais cedo... mas se eu for dormir muito tarde, amanhã eu não consigo trabalhar.” (FCT03)*
- i) Declaração de sentimento negativo: o falante recusa indiretamente o pedido citando sentimentos negativos, incluindo uma crítica ao pedido e usa a estratégia de fazer o outro sentir-se culpado. Por exemplo: *“Se levasse a sério, não teria esse problema.” (FCT02)* e ainda, *“ Ah, não né.*

²¹ Não foram encontradas recusas com uso dessa estratégia nos questionários realizados.

Se fosse pra perder aula, estaria em casa debaixo da coberta, mas fique ai você, só não venha reclamar depois.” (FRJ18)

- j) Pedido de compreensão: o falante recusa indiretamente o pedido pedindo ao interlocutor que considere ou avalie os argumentos que o impedem de aceitar o convite ou o pedido. Por exemplo: *“Ixi, professor ... vou ter que estudar em casa sozinha ... não tenho como voltar mais tarde pra casa. Seria tão legal se desse ... pior que estou precisando de nota ...” (FCT05)*
- k) Garantia de satisfação futura do interlocutor: o falante recusa indiretamente o pedido dando garantia de satisfação futura do interlocutor. Por exemplo: *“Este mês estou atolada em problemas e não poderei participar (...) no próximo mês estou de volta.” (FCT06)*
- l) Autodefesa: o falante recusa indiretamente o pedido defendendo-se e enfatizando, de alguma maneira, o que o pedido tem de injusto. Por exemplo: *“O senhor sabe que me esforço para dar o melhor de mim no trabalho, mas estou com muitos afazeres após o horário, problemas particulares que acredito não devam interessar muito ao senhor, mas que realmente tomam muito o meu tempo. Em outra oportunidade vou, com certeza...” (FCT06)*
- m) Repetição de parte do pedido: o falante recusa indiretamente o pedido repetindo uma parte do discurso anterior mencionado no pedido do destinatário, que funciona para distrair a atenção do interlocutor e atrasar a recusa. Por exemplo: *“Ih, balé?! Homem gosta disso não, rapa! Ahaha Brincadeira, até rola, mas hoje não vai dar...” (FRJ07)*
- n) Adiamento: o falante recusa indiretamente o pedido adiando o que se pede para um tempo posterior e inespecífico. Por exemplo: *“Gente, dessa vez não vai dar! Prometo que na próxima eu vou!” (FRJ09); “Bom, se eu pudesse, mas não dá, hoje a aula é importante. Fica pra próxima.” (FCT01)*

- o) Evasivas: o falante recusa indiretamente o pedido dando uma resposta confusa ou vaga, incerta ou indecisa. Por exemplo: *“Infelizmente não poderei ir. Poxa, é uma pena...”* (FRJ09)

7.7.3 Adjacentes À Recusa

- a) Declaração de opinião/sentimento positivo: o falante recusa indiretamente a partir de expressões positivas que indicam que o desejo do falante é ser capaz de cumprir com o pedido/convite. Por exemplo: *“Ah, gostaria muito de ir à apresentação dela, mas tenho uma prova na faculdade no mesmo horário...”* (FRJ19)
- b) Declaração de empatia: O falante recusa indiretamente demonstrando empatia com o interlocutor, mostrando uma certa identificação com ele e compreendendo a situação, sentimentos e motivos do interlocutor. Por exemplo: *“Eu sei que vocês me amam, mas dessa vez, não vai rolar (...)”* (FCT 03). *“Uma pena ... preciso estudar. Na próxima eu compenso.”* (FRJ16) *“Puxa, que chato! Tenho quase certeza que é nesta quinta o aniversário da minha prima!”* (FCT05)
- c) Uso de expressões de apoio: O falante recusa indiretamente começando sua resposta com expressões como “puxa, que pena, que chato, então...” Por exemplo: *“Puxa, amiga... que chato”* (FCT05) *“Que pena....preciso estudar”.* (FRJ16)
- d) Agradecimento: O falante recusa indiretamente usando uma expressão de agradecimento: “obrigado/a; agradeço, grata/o” para não ofender o interlocutor. Por exemplo: *“Obrigada pelo convite. Sei que será importante para minha formação, mas sem ajuda de custo não tenho interesse em ser monitora...”* (FRJ19) *“Agradeço a sugestão, professor, mas eu prefiro estudar sozinho, não creio que alas extras vão ajudar muito”.* (FCT01)
- e) Fórmulas de tratamento: O falante usa expressões como senhor, senhora; seu; professor/a etc. Por exemplo: *“Ixi, professor... não vou poder participar...”*

(FCT03) *“Professor, eu agradeço muito pelo convite, mas estou focando em outros objetivos.” (FRJ08)*

- f) Uso de expressões de Saudações/despedidas; expressões de cortesia: O falante recusa indiretamente usando expressões como “bom dia, até logo, beijos, tchau, como vai..etc.”. Por exemplo: *“(…) na próxima eu vou. Tchau. Beijos” (FRJ12)*

Os adjacentes à recusa agem como suavizadores (KERBRAT-ORECCHIONI) ou mitigadores das recusas, amenizando-as e dando ao ouvinte tempo para escolher qual é a melhor estratégia. (BINTI, 2013, p. 138).

Em relação ao uso de Fórmulas de Tratamento é interessante destacar que foram os estudantes universitários cariocas que fizeram maior uso dessa estratégia de recusa, 71% das vezes que tiveram que recusar algo. De acordo com Brown e Gilman (BROWN e GILMAN, 2003, p. 172-175) essa questão tem a ver com as relações de poder e estão presentes em muitas interações sociais, em graus diversos, a depender da cultura analisada. Como mencionam os autores, o poder deixa marcas na língua e, mais perceptivelmente, nos pronomes de tratamento, pois seu uso depende de fatores determinantes, como as relações de poder e o grau de familiaridade e formalidade. As formas de tratamento, com uso similar ao dos pronomes, também possuem a propriedade de distinção de grupos através de marcas de poder, como identificado por Biderman (1972/1973).

As conclusões de Brown e Gilman (2003) ajudam a explicar o uso das Fórmulas de Tratamento, uma vez que revelam que cada grupo social prefere utilizar formas de tratamento específicas e distintivas em maior ou menor frequência do que outro, como no caso dos cariocas analisados, em que há uma tendência maior em aumentar o poder do interlocutor, que fica em uma posição de maior segurança, valorizando sua imagem positiva, enquanto o que recusa se sente mais seguro para realizar a recusa:

FRJ30: *“Obrigada, professor, mas acredito que seja mais produtivo para mim estudar mais em casa, mesmo(…)”.*

8 RESULTADOS E ANÁLISES DOS DADOS

Este capítulo contém a apresentação quantitativa e a análise qualitativa dos dados obtidos a partir dos contextos propostos nos questionários realizados com alunos de graduação de Curitiba e do Rio de Janeiro de cursos variados (pedagogia, psicologia, farmácia etc.), e de faculdades públicas e privadas, em um total de 60 questionários, sendo 30 de alunos curitibanos e 30 de alunos cariocas, todos falantes nativos de português do Brasil (PB).

Em relação à classe social dos alunos entrevistados, de acordo com Oliveira (2000), a maioria pertencente à classe média, isto é, uma classe formada por “pessoas que conseguem manter e suprir suas necessidades básicas de sobrevivência, e quanto às necessidades não tão básicas como cultura e lazer”. Oliveira afirma que esse grupo é geralmente composto por pequenos proprietários, graduados, universitários e executivos de pequenas empresas.

Quanto à classificação das respostas obtidas nos questionários, utilizamos o esquema de tipos de estratégias de recusa estabelecidos por Beebe *et all* (1990).

Os dados foram analisados em termos de frequência, ordem, conteúdo e estrutura das estratégias empregadas pelos entrevistados. Obtivemos no total, 857 enunciados de recusas para serem analisados.

8.1 ANÁLISE QUANTITATIVA

Esta sessão inicia apresentando a análise percentual total das estratégias utilizadas pelos participantes na produção dos atos de fala de recusa. Posteriormente, apresentamos a análise das estratégias aplicadas a cada situação individual e, finalmente, discutimos a influência das variáveis sociais, levando em conta as expressões de recusa em cada grupo.

8.1.1 Análise Geral

Com base nos aspectos observados até agora, faremos uma comparação entre os dados obtidos a partir dos dados coletados, a fim de verificarmos se, de fato, existem diferenças significativas na forma como os falantes curitibanos e

cariocas elaboram suas recusas. Através dos gráficos tem-se uma visão mais real a respeito das principais diferenças que permeiam os dois grupos analisados.

8.1.2 As estratégias de Recusa Utilizadas Pelos Dois Grupos

Nosso estudo revela que os curitibanos e cariocas optaram pelo uso das recusas indiretas e utilizaram um número muito similar de estratégias de polidez desse tipo nas recusas. Encontramos 430 fórmulas utilizadas nas recusas indiretas curitibanas e 427 utilizadas pelos cariocas. A tabela 4 e o gráfico 1, que apresentamos a seguir, demonstram como o uso das recusas diretas e indiretas se apresentam nesses dois grupos:

TABELA 4 - ANÁLISE GERAL

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Recusa direta	14	13
Boa vontade/capacidade negativa	82	62
Desculpa/lamento	25	22
Desejo	4	9
Dando uma desculpa	9	29
Declaração alternativa	13	20
Condições p/ aceitação passada/futura	7	4
Declaração de princípios/filosofia	0	0
Ameaça ou decl. De conseq. Para o emissor	3	1
Declar. De sentimento negativo	9	7
Pedido de compreensão	4	3
Garantia de satisfação futura do interlocutor	12	2
Autodefesa	2	2
Repetição de parte da petição	4	3
Adiamento	11	16
Motivo/explicação	129	144
Respostas vagas	2	1
Decl. De opinião/sentimentos positivo	3	37
Decla. De empatia	27	1
Uso de expressões de apoio	32	20
Agradecimento	24	16
Expressões de tratamento	29	46
Uso de expressões saudação/despedida	5	1

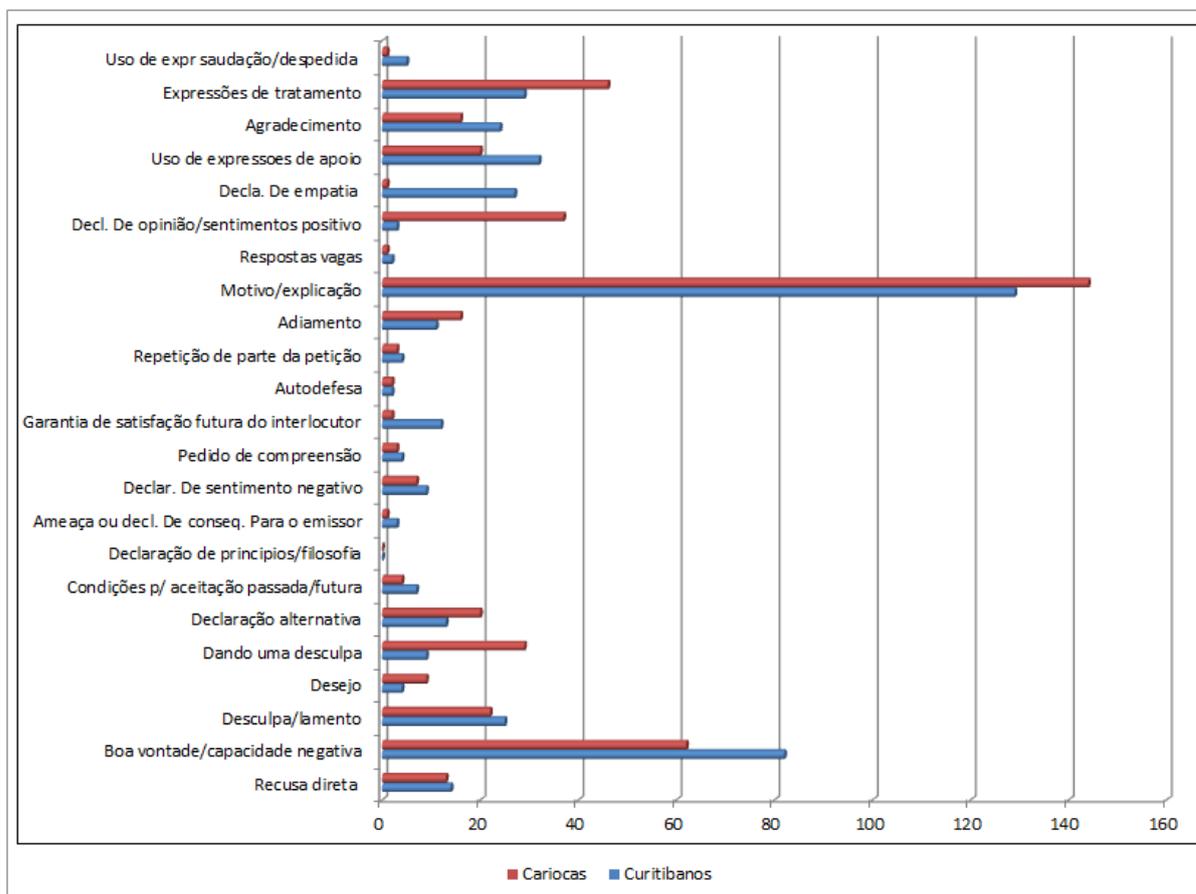


GRÁFICO 1- ANÁLISE GERAL

Em primeiro lugar examinamos o padrão utilizado pelos entrevistados no emprego das recusas diretas. Como verificamos no gráfico apresentado, os grupos demonstraram pouca preferência por esse tipo de recusa, mas foram os falantes curitibanos que mais recorreram a recusas diretas com uso do “não”, mas seguidas de uma desculpa, ou agradecimento. Exemplos:

FCT25: “*Não gosto dessas coisas, obrigada.*”

FCT19: “*Não, muito obrigado. Ele não é meu amigo.*”

Em segundo lugar, é relevante a diferença estatística existente entre os grupos com relação às estratégias indiretas. O uso desse tipo de estratégia foi o mais utilizado pelos dois grupos: 129 enunciados de recusas indiretas produzidos pelos curitibanos e 144, pelos cariocas. Bardovi-Harlig (1991-1992) afirma que a estratégia motivo/explicação é mais utilizada nos casos de recusas.

No caso dos adjacentes à recusa, os agradecimentos foram os mais utilizados como uma pré-recusa: curitibanos, 24 enunciados; e 16 para os cariocas.

Exemplos:

1. FCT16: “*Obrigada pelo convite (...)*” e “*Obrigada pela proposta (...)*”
2. FCT19: Professor, *muito obrigado*, mas não tenho tempo”.
3. FCT28: Ah, *obrigado*, mas tenho compromisso esse dia...”

Encontramos 430 tipos de enunciados diferentes para expressar recusa entre falantes curitibanos, e 427 tipos entre os falantes cariocas, através de 8 situações distintas. Como já indicado anteriormente, todas elas constituem subdivisões de três grandes blocos de estratégias: recusas diretas, indiretas e adjacentes à recusa. A tabela 5 e o gráfico 2, que apresentamos a seguir, demonstram o nível de frequência do uso das três principais categorias, estabelecidas na presente pesquisa, para a classificação das estratégias de recusa.

TABELA 5 - DISTRIBUIÇÃO DE ENUNCIADOS PRODUZIDOS COMO “RECUSA DIRETA”, “RECUSA INDIRETA” E “ADJACENTES À RECUSA” EM CADA CULTURA

Estratégias	Curitibano	Carioca
Recusa direta	96	75
Recusa indireta	234	263
Adjacentes à recusa	120	121

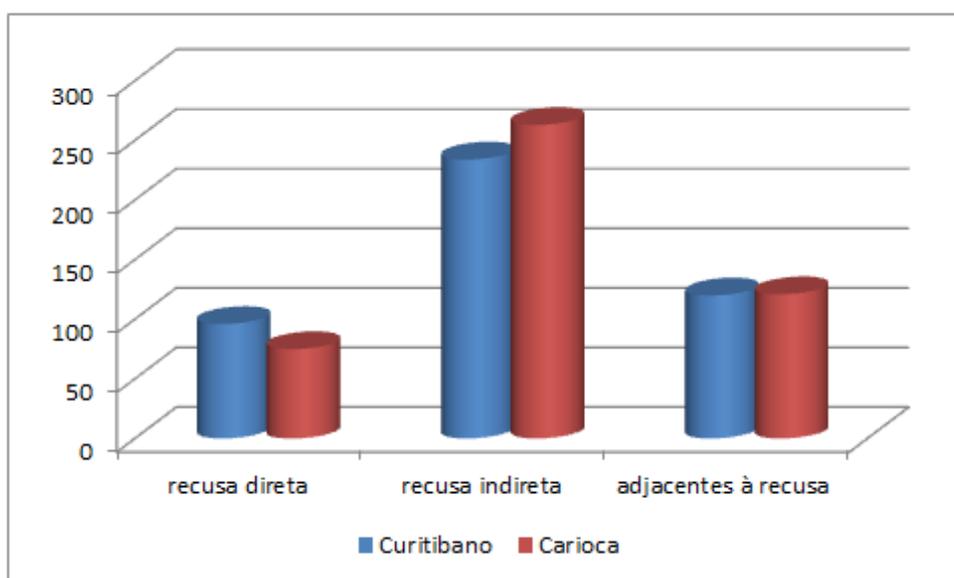


GRÁFICO 2- DISTRIBUIÇÃO DE ENUNCIADOS PRODUZIDOS COMO “RECUSA DIRETA”, “RECUSA INDIRETA” E “ADJACENTES À RECUSA” EM CADA CULTURA

Recusas Diretas: Podemos observar no gráfico acima que os grupos demonstraram pouca preferência por essa categoria de recusa. No caso do uso do performativo, não houve nenhuma estratégia com esse uso. Entretanto, na estratégia “Boa vontade/capacidade negativa” em que a recusa é realizada a partir do uso de expressões ou palavras com valor de recusa, os falantes curitibanos foram os que mais recorreram a esse tipo de estratégia, com um número de enunciados de 82 e 62 dos cariocas.

Recusas Indiretas: é irrelevante a diferença estatística existente entre os grupos com relação às estratégias indiretas. Os resultados foram muito próximos entre os dois grupos: curitibanos 424, e 428 cariocas, esse fato reforça a ideia de que os brasileiros, como afirma Prado (2001), optam por esse tipo de estratégia indireta e como demonstram os dados, esse é o tipo de estratégia mais utilizada pelos dois grupos no caso das recusas.

Adjacentes à recusa: os dois grupos tiveram resultados praticamente similares: 120 para curitibanos, contra 121 para os cariocas. Ou seja, ambos os grupos se preocuparam em buscaram formas de minimizar as recusas através do uso de adjacentes ou suavizadores.

Durante a análise dos dados identificamos estratégias diferentes para expressar as recusas através de oito situações entre os grupos analisados. Como já mencionado, todas elas constituem uma subdivisão de três grandes blocos de estratégias: recusas diretas, indiretas e adjacentes à recusa. Na tabela 6 e nos gráficos 3, 4, 5 e 6, a seguir, apresentamos a distribuição da frequência de uso de todas as estratégias utilizadas pelos entrevistados nesta pesquisa.

TABELA 6 - FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS

Estratégias		Curitibanos	Cariocas
Recusa direta	Não	14	13
	Boa vontade /capacidade negativa	89	68
	Desculpa /lamento	25	22
	Desejo	4	9
	Declaração de alternativa	13	20
Recusa indireta	Conjunto de condições para a aceitação passada ou futura	7	4
	Declaração de princípios	0	0
	Ameaça ou declaração de consequências	3	2

continua

	Declaração de sentimento negativo	3	7
	Pedido de compreensão	4	3
	Garantia de satisfação futura do interlocutor	12	2
	Autodefesa	2	2
	Repetição de parte do pedido	4	3
	Adiamento	11	16
	Evasivas	2	1
	Explicação/motivo	129	144
	Declaração de opinião/sentimento positivo	3	37
	Declaração de empatia	27	1
ADJACENTES À RECUSA	Uso de “muletas”/ expressões de apoio	32	20
	Agradecimento	24	16
	Fórmulas de tratamento	29	46
	Expressões de cortesia/saudações/despidas	5	1
	TOTAL	442	437

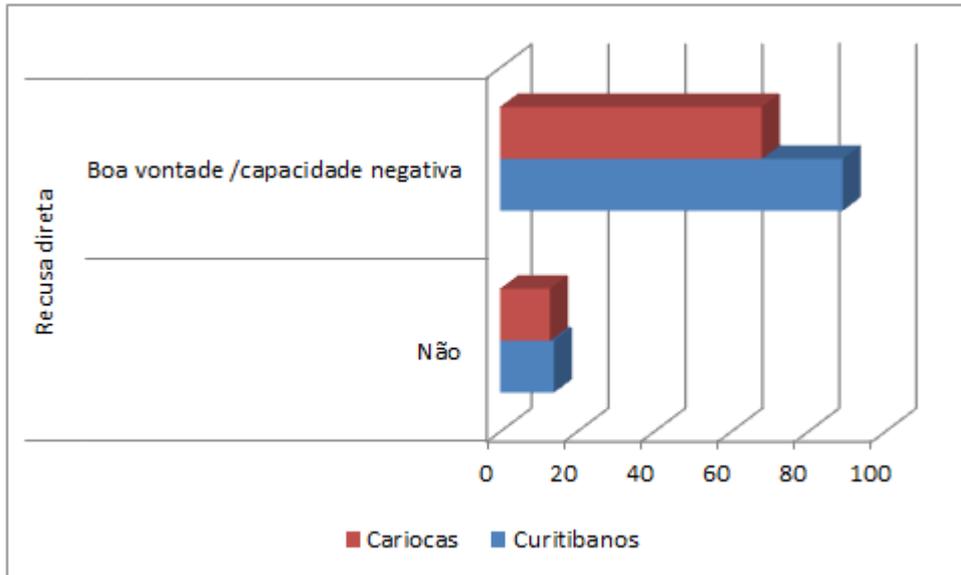


GRÁFICO 3- FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS – RECUSA DIRETA CURITIBANOS E CARIOCAS

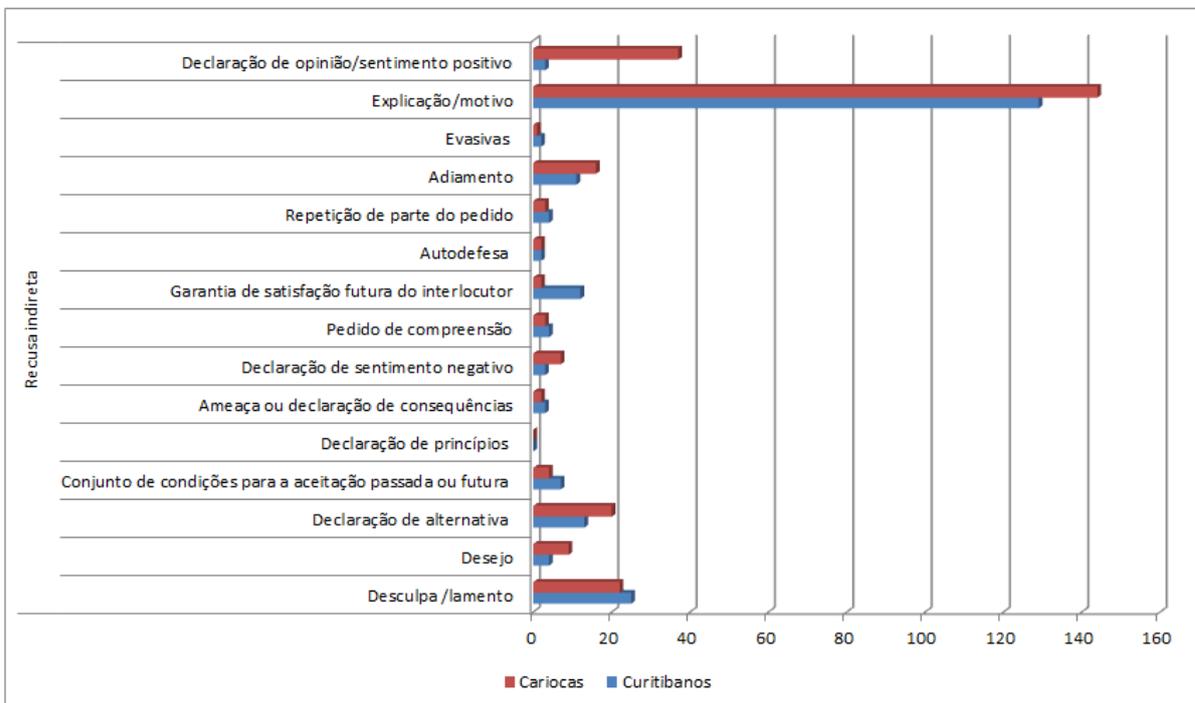


GRÁFICO 4 - FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS - RECUSA INDIRETA

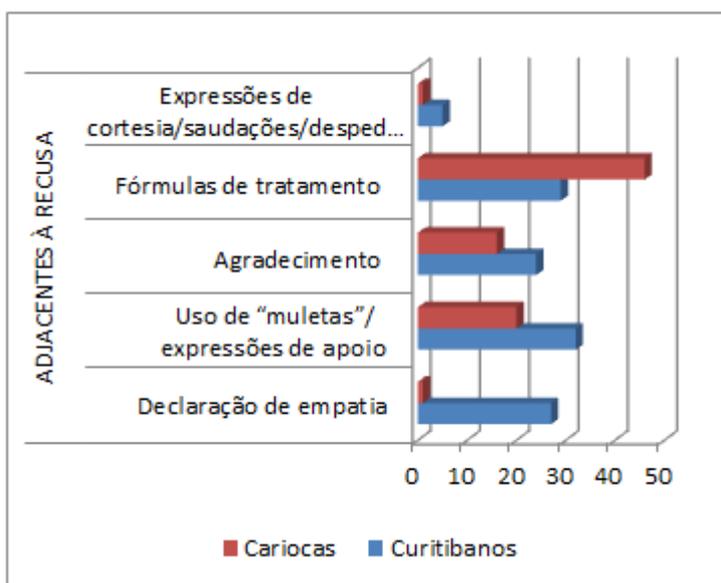


GRÁFICO 5 - FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS - ADJACENTES À RECUSA

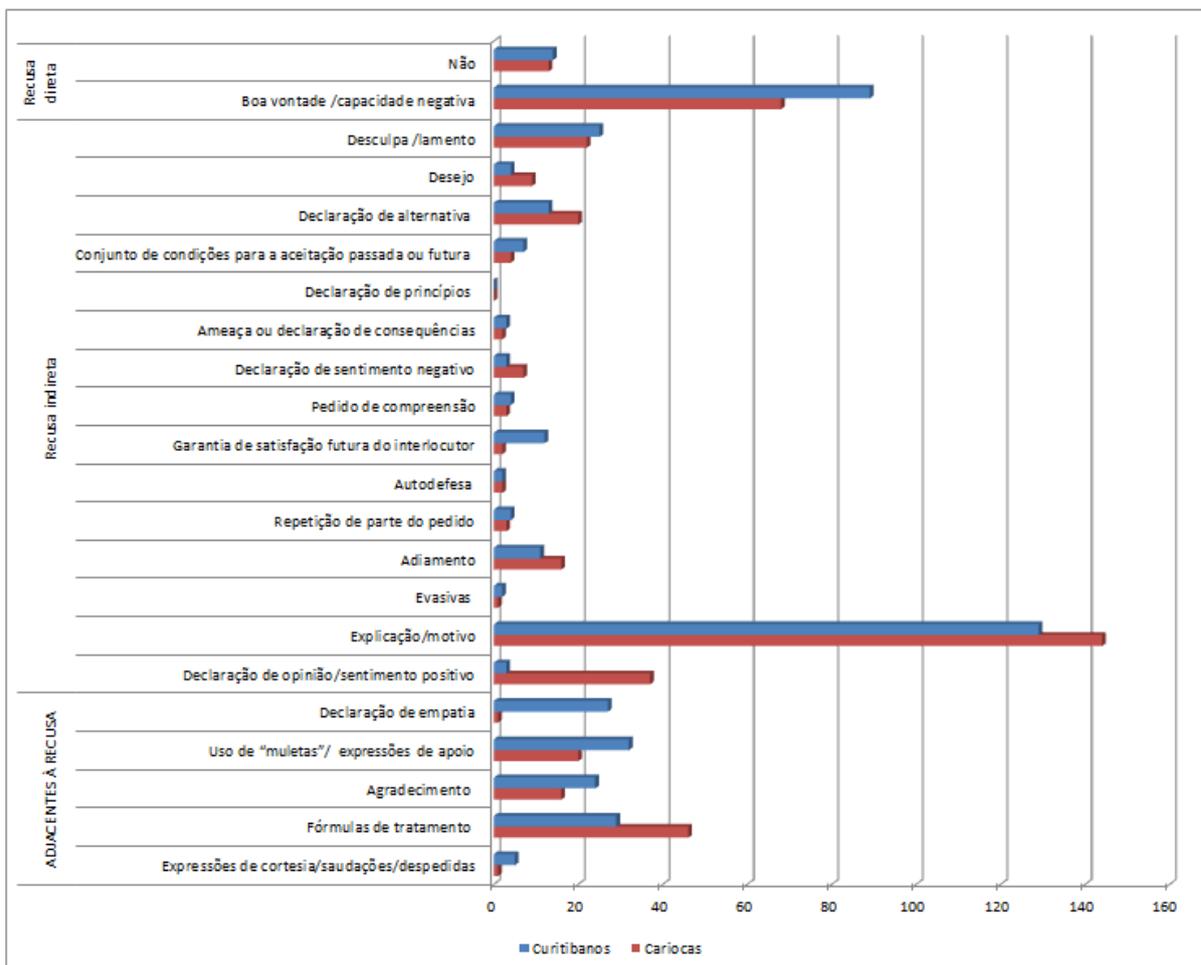


GRÁFICO 6 - FREQUÊNCIA DO USO DAS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS INFORMANTES CURITIBANOS E CARIOCAS

Os curitibanos usaram 22 tipos de estratégias diferentes em seus questionários de recusa, enquanto os cariocas empregaram 20 estratégias diferentes. Há algumas estratégias que se apresentam nos dados dos curitibanos, mas que não aparecem em número significativo nos dados dos cariocas, como a declaração de empatia em que o falante recusa indiretamente demonstrando empatia pelo interlocutor, mostrando uma certa identificação com ele e compreendendo a situação, sentimentos e motivos do interlocutor: 27 para os curitibanos, contra 01 dos cariocas: FCT 11: “ *Eu entendo que a situação exija horas extras, mas o senhor não vai poder contar comigo...*”

Em relação às estratégias diretas, os grupos demonstraram não ter preferência por esse tipo de estratégia em que a recusa é feita com um “não” direto.

No caso em que esse tipo de estratégia foi usada, os falantes sempre procuraram realizar a recusa acompanhada de uma explicação/motivo ou desculpa como uma forma de atenuação. Exemplo: “*Não, não posso ir hoje. Já tenho compromisso marcado... Desculpe.*” (FRJ11). A recusa direta foi utilizada em 14 ocasiões pelos curitibanos e em 13 pelos cariocas.

Em relação às recusas indiretas, foram as mais utilizadas pelos dois grupos, mas houve diferenças entre os grupos na escolha dos tipos de estratégias. As três estratégias indiretas mais utilizadas pelos curitibanos foram: a explicação/motivo (129 vezes); garantia satisfação futura do interlocutor (12 vezes); boa vontade/capacidade negativa (82 vezes); uso de expressões de apoio (32 vezes); declaração de empatia (27 vezes).

As estratégias menos empregadas pelos curitibanos foram: autodefesa (02); adiamento (11); declaração de opinião/sentimento positivo (03); desejo (04); expressões de tratamento (29).

Já os cariocas usaram mais explicação/motivo (115); fórmulas de tratamento (46), declaração de opinião/sentimento positivo (37) e declaração alternativa (20). E usaram menos as estratégias de declaração de aceitação passada/futura (04); ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (01); resposta vaga (01); declaração de empatia (01).

Em relação às estratégias de recusas indiretas, como demonstrado na tabela 1, os cariocas empregaram com mais frequência que os curitibanos a estratégia “Explicação/Motivo” (144): desculpas (29); declaração alternativa (20); expressões de tratamento (46); declaração de opinião/sentimento positivo (37). Há uma tendência dos entrevistados cariocas em acrescentar sempre uma explicação/motivo para justificar a recusa, numa tentativa de convencer o outro da veracidade da sua impossibilidade e com isso, não ficar “mal” com o interlocutor, ou seja, não perder a sua face.

Já os curitibanos usaram mais do que os cariocas as estratégias de Boa-vontade/Capacidade negativa (82): declaração de sentimento negativo (09); garantia de satisfação futura do interlocutor (12); motivo/explicação (120); declaração de empatia (27); uso de expressões de apoio (32); agradecimento (24); expressões de saudações/despida (05). Nesse caso, os curitibanos se preocuparam em fazer uma recusa direta, a partir do uso de expressões negativas, mas com um atenuante que pudesse minimizar a recusa, sendo que a declaração de empatia foi uma das

estratégias empregadas com essa finalidade, ou seja, ao expressar como o outro poderia estar se sentindo com a recusa, ele diminui o impacto que ela poderia ter na interação.

Exemplo:

FCT13²²: “*Acho legal a atitude de vocês em organizarem uma festa para o chefe, no entanto acredito que não tenha tanta intimidade para comparecer. Quem sabe na despedida de quem assumirá o cargo atual? Obrigada.*”

As diferenças que mais chamaram a atenção entre as duas culturas analisadas, se notam, principalmente, em 06 estratégias: “Desejo” (4 enunciados dos curitibanos e 9 dos cariocas); “Expressar uma desculpa” (9 dos curitibanos e 29 dos cariocas); garantia de satisfação futura do interlocutor (12 dos curitibanos e 2 dos cariocas); declaração de opinião/sentimento positivo (3 dos curitibanos e 37 dos cariocas); declaração de empatia (27 dos curitibanos e 1 dos cariocas); expressões de tratamento (29 dos curitibanos e 46 dos cariocas). Esses dados demonstram que, embora haja uma similaridade quanto ao uso das estratégias de recusa, há uma determinada preferência maior ou menor por um determinado tipo, como no caso dos cariocas, expressar a recusa seguida de uma desculpa e dos curitibanos, declarar empatia ao fazerem uma recusa.

8.2 POLIDEZ E INDIRETIVIDADE

Os dados mostraram que existe uma preferência significativa entre os dois grupos em utilizar as estratégias de recusas indiretas. Tanto curitibanos como cariocas, elaboraram recusas acrescidas de uma estratégia que pudesse minimizar a recusa e manter as faces dos interlocutores durante a interação. Esse fato confirma os resultados encontrados em Prado (2001) e Mendes (1996) a respeito das recusas em português brasileiro, em que os falantes, de um modo geral,

²² Retirado dos dados da pesquisa.

elaboram suas recusas com base nas estratégias indiretas que garantam a manutenção da interação. Entre os curitibanos, encontramos o uso de 428 enunciados de recusa indiretas e 424 entre os cariocas.

Outro fator importante é que os estudos interculturais têm demonstrado que, existe uma relação entre polidez e indiretividade. Brown e Levinson (1978) adotam como pressupostos básicos as premissas de que a) ser polido é ser indireto; b) ser indireto é ser implícito; e c) a indiretividade tem seu conteúdo dependente das implicaturas e é obtida através da inferência. A relação entre a polidez e a indiretividade é considerada, nessa teoria, sob dois pontos de vista: a razão de ser indireto é ser polido, ou seja, se abandonamos os princípios conversacionais griceanos, o fazemos em nome da polidez. Por outro lado, a melhor forma de ser polido é ser indireto: quanto mais extrema é a necessidade de ser polido, mais indireta deve ser a estratégia de polidez (Cf. ESCANDELL-VIDAL, 1996, RODRIGUES, 2014, p.6).

Assim como Brown e Levinson (1978), outros autores como Lakoff (1973) e Leech (1983) concordam que indiretividade e polidez estão relacionadas, mas destacam o fato de que, essa não é uma relação determinante, ou seja, enunciados indiretos também podem ser considerados impolidos pelos falantes (DIAS, 2010, p. 62). Quando aplicamos o questionário piloto (QP), na situação em que o professor oferece aulas de reforço, um aluno de Curitiba ao ouvir a resposta dada por um aluno do Rio, considerou-a impolida. Para ele dar tantos motivos e explicações dava à recusa uma impressão de que o outro queria apenas “enrolar” o professor e, por isso, não ia direto ao ponto, ou seja, o uso excessivo da indiretividade criou uma má impressão. Vejamos:

FRJ(QP): “Nesse horário...não sei, professor. Fica perigoso chegar em casa muito tarde, tem tido tiroteio no meu bairro todo dia, a barra tá pesada...você se importaria de me passar um estudo dirigido pra ser feito até semana que vem? Te trago as dúvidas pessoalmente ou por email, se puder...”

Segundo Beebe *et al* (1990) as recusas indiretas são formadas a partir de várias sequências de estratégias que os falantes usam a fim de minimizar o desconforto que o ato de recusar possa trazer no momento da interação. Além disso, observamos que, no caso das recusas indiretas, o número de

motivos/explicações pode variar de acordo com o nível de proximidade entre os falantes (mais ou menos próximos, ou com/sem familiaridade). Ou seja, quanto mais próximos, mais explicações/justificativas para a recusa. Dascal (1983) enfatiza que o uso da indiretividade é “dispendiosa e arriscada”. Dispendiosa no sentido de levar mais tempo para o falante produzir e mais tempo para o ouvinte processar e é arriscada porque o ouvinte pode não entender o que o falante está transmitindo (THOMAS, 1993, p.120).

A análise dos dados foi feita a partir da taxonomia sugerida em Beebe *et al* (1990) a partir dos três grupos principais: recusas diretas, indiretas e adjacentes à recusa e os subitens de cada grupo. Vejamos alguns exemplos de análise retirados dos dados da pesquisa²³:

1. *“Desculpa, até no balé da minha neta eu só vou por que sou obrigado! É muito chato e demora. Mas verei os vídeos da dança dela com prazer. Deve ficar fofa!” (FRJ06)*

Representado na fórmula:

desculpa (desculpa/lamento) + até no balé da minha neta eu só vou por que sou obrigado! (motivo/explicação 1)+ é muito chato e demora (motivo/explicação 2)+ mas verei os vídeos da dança dela (declaração de alternativa)+ deve ficar fofa (desejo)

2. *“Galera, foi mal aê! Tô em todas, mas dessa vez não dá! Não, não, não... tô cheio de parada da faculdade pra ler, sério mesmo. Não galera! Não rola. Foi mal, abração. Valeu!” (FRJ01)*

Representado na fórmula:

Galera (Expressão de tratamento) + foi mal, aê (expressão de apoio) + (tô em todas, mas dessa vez não dá) pedido de compreensão + não, não, não... tô cheio de parada da faculdade pra ler (boa vontade/capacidade negativa) + não, galera! Não rola! (recusa direta) + foi mal (desculpa/lamento) + valeu (agradecimento)

²³ Ressaltamos que os enunciados estão mantidos da forma como foram elaborados pelos entrevistados.

3. *“Amiga, não vou conseguir ir à apresentação de balé. Me perdoa, mas realmente neste dia eu já tinha marcado outro compromisso com a minha família. Espero que dê tudo certo! Tenho certeza que ela irá arrasar!” (FRJ15)*

Representado na fórmula:

amiga (expressão de tratamento) + não vou conseguir ir à apresentação de balé (boa vontade/capacidade negativa) + me perdoa (desculpa/lamento) + mas neste dia eu já tinha marcado outro compromisso com a minha família (motivo/explicação) + espero que dê tudo certo (desejo 1) + tenho certeza que ela irá arrasar (desejo 2)

Após a análise dos enunciados, procedemos à análise quantitativa das estratégias utilizadas pelos falantes dos dois grupos, como mostraremos a seguir na tabela 7.

TABELA 7 - ESTRATÉGIAS UTILIZADAS EM TODAS AS SITUAÇÕES EM CADA CULTURA ORDENADAS SEGUNDO A FREQUÊNCIA DE USO (DO MAIOR PARA O MENOR)

	Curitibanos	Cariocas
1	Motivo/explicação	Motivo/explicação
2	Boa vontade/capacidade negativa	Boa vontade/capacidade negativa
3	Expressões de apoio	Fórmulas de tratamento
4	Declaração de empatia	Declaração de opinião/sentimento
5	Expressões de tratamento	Dar uma desculpa
6	Agradecimento	Desculpa, lamento
7	Declaração alternativa	Declaração alternativa
8	Garantia de satisfação futura do interlocutor	Expressões de apoio
9	Adiamento	Adiamento
10	Declaração de sentimento negativo	Agradecimento
11	Desculpa	Declaração de sentimento negativo
12	Condição para aceitação passada/futura	Condição para aceitação passada/futura
13	Repetição de parte do pedido	Repetição de parte do pedido
14	Pedido de compreensão	Pedido de compreensão
15	Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	Garantia de satisfação futura do interlocutor

continua

16	Declaração de opinião/sentimento positivo	Autodefesa
17	Autodefesa	Declaração de empatia
18	Evasivas	Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor
19	Expressões de saudação/despida	Evasivas

Observamos que, em relação à estratégia “Declaração de princípios/filosofia”, nenhum dos dois grupos fez uso desse recurso como uma forma de recusa. Em relação à expressão de recusa em cada situação, os curitibanos empregaram 441 enunciados e os cariocas 485, nas oito situações sugeridas. A distribuição da frequência dos enunciados produzidos em cada situação encontra-se, a seguir, na tabela 8 e também no gráfico 7.

TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO DOS ENUNCIADOS DE RECUSA EM CADA GRUPO

Situação	Curitibanos	Cariocas
01 convite/colegas trabalho	86	89
02 sugestão/orientador	63	69
03 pedido/patrão	73	55
04 convite/professor	47	60
05 convite /amigos	67	75
06 empréstimo/colega	30	39
07 sugestão/colegas	45	45
08 convite/amiga	30	53
Total	441	485

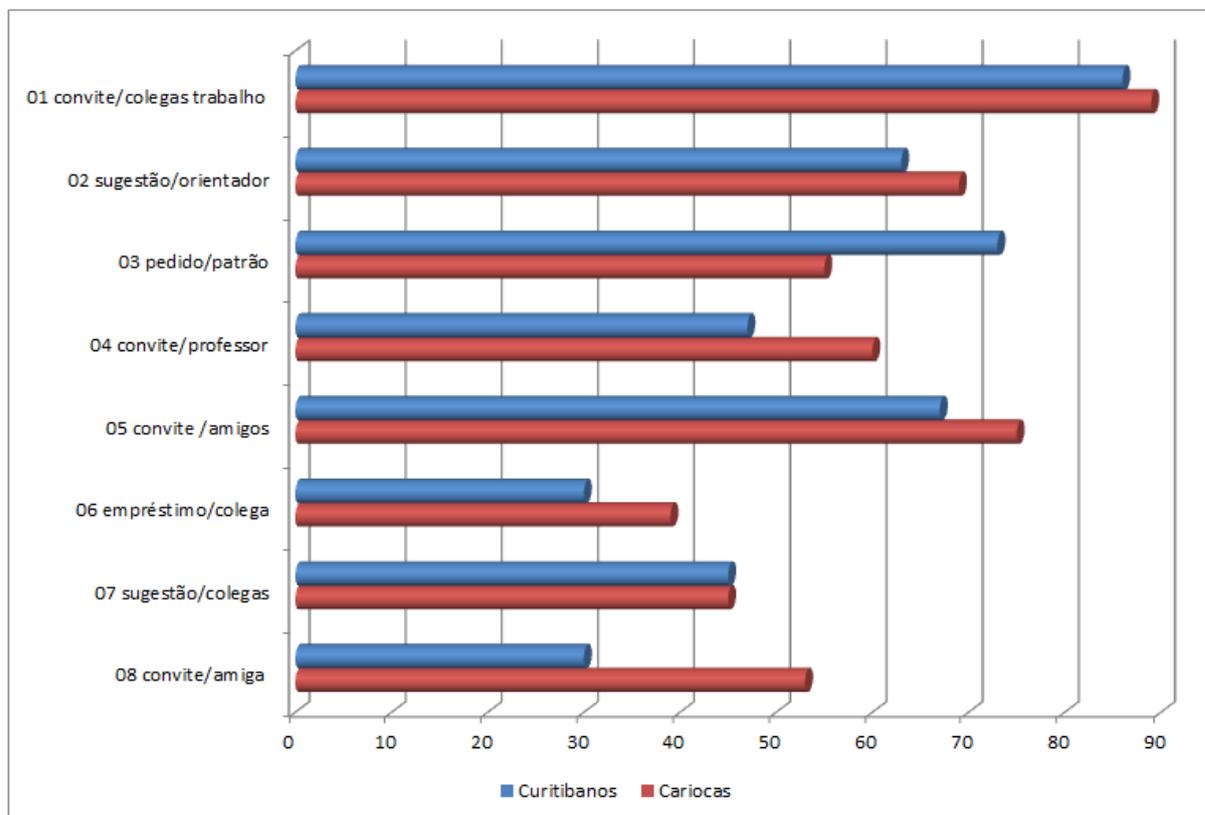


GRÁFICO 7 - DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE CADA ESTRATÉGIA UTILIZADA PELOS SUJEITOS DAS CULTURAS ANALISADAS NAS 8 SITUAÇÕES

Os informantes cariocas se mostraram mais expressivos nas situações S1 e S5 que estavam relacionadas a colegas de trabalho. Já os curitibanos usaram mais enunciados de recusa na situação em que o patrão pede ao empregado que faça hora-extra nos finais de semana (73). Os cariocas usaram mais enunciados de recusa nas situações que envolvem proximidade e familiaridade entre os interlocutores. No total, os cariocas elaboraram mais enunciados de recusa (485) do que os falantes de Curitiba (441). Observamos que houve uma diferença em relação ao uso das estratégias de recusas usadas pelos falantes relacionadas ao tipo de envolvimento existente entre eles: próximo/distante, familiar, ou marcado por uma posição de poder. Observamos que havia muito mais enunciados de recusa indiretas quando os participantes eram próximos e tinham alguma familiaridade entre si.

8.3 ANÁLISE DAS SITUAÇÕES

Nesta parte do nosso trabalho apresentamos os resultados da análise das respostas às oito situações de recusa formuladas para o questionário DCT. Os aspectos que foram relevantes para o resultado desta análise são: as questões culturais, as diferenças nas estratégias escolhidas e a frequência de uso destas.

A análise dos enunciados de recusa foi feita a partir das estratégias de recusa propostas por Beebe *et all* (1990). Para a autora, as recusas são formadas por uma sequência de enunciados: Pré-recusa + recusa + pós-recusa, em que cada uma dessas partes seriam definidas como:

- 1) *Estratégias de pré-recusa*: estas estratégias preparam o destinatário para uma recusa próxima e pressupõe o uso de expressões de apoio, de repetição de parte do pedido, de agradecimento etc.;
- 2) *A recusa propriamente dita*: expressa a recusa principal e vem expressa por meio de estratégias de boa vontade/capacidade negativa, recusa direta, desejo, declaração alternativa etc.;
- 3) *Estratégias de pós-recusa*: estas estratégias tendem a enfatizar, justificar, mitigar, ou concluir a recusa e vem expressa pelas estratégias relacionadas aos adjacentes da recusa como: pedido de compreensão, declaração de sentimento/opinião positiva, agradecimento etc.

No exemplo a seguir, a autora elaborou uma situação para demonstrar como essa análise deve ser feita:

O patrão se dirige ao empregado e diz:

- *“Eu queria saber se você pode ficar até um pouco mais tarde esta noite, até às 21h, mais ou menos...”*

O empregado recusa o convite dizendo:

- *“Ah, realmente gostaria de ficar, mas eu não posso. Sinto muito, tenho planos para hoje. Eu realmente não posso ficar.”*

Nesse caso a recusa do empregado é analisada da seguinte forma, a partir da proposta de Beebe *et al*:

“Ah” (expressão de apoio) + “realmente eu gostaria de ficar” (boa vontade/capacidade negativa) + “mas não posso” (recusa direta) + “sinto muito” (desculpa/lamento) + “tenho planos para hoje” (explicação/motivo) + “eu realmente não posso ficar” (recusa direta)

A partir dessa proposta realizamos a análise de cada estratégia de recusa utilizada pelos falantes entrevistados em nossa pesquisa, como veremos a seguir (BEEBE *et al*,1990).

8.3.1 Análise da Situação 1 (S1): Convite

Na situação S1, você acaba de ser admitido na empresa X e os colegas decidem fazer uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar. Nessa situação, o falante é solicitado a recusar participar da festa. Em relação à distância social entre os interlocutores, observamos que está no contexto das relações profissionais, com pouca familiaridade e pouca intimidade entre os interlocutores.

Nessa situação S1, os curitibanos utilizaram as seguintes estratégias de recusa: expressão de tratamento (6), boa vontade/capacidade negativa (4), explicação/motivo (19), agradecimento (4), empatia (7), recusa direta (8), adiamento (3), desculpa (3), declaração de alternativa (2), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), expressão de apoio (2), desejo (1), repetição do pedido (2), condição para aceitação do pedido (1) e resposta vaga (1).

Nessa situação S1, os cariocas usaram as seguintes estratégias de recusa: expressões de tratamento (7), agradecimento (6), explicação/motivo (24), desculpa (9), declaração de sentimento negativo (1), declaração de sentimento/opinião (1), recusa direta (4), expressão de apoio (2), boa vontade/capacidade negativa (7), desejo (2), adiamento (2) e empatia (1).

Resultado da S1: curitibanos utilizaram 64 estratégias e cariocas 65, conforme demonstram a tabela 9 e o gráfico 8, a seguir:

TABELA 9 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA USADAS NAS S1

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	4	7
Recusa direta	8	4
Desculpa/lamento		9
Desejo	1	2
Motivo/explicação	19	24
Declaração de alternativa	2	
Condição para aceitação futura	1	1
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor		
Declaração de sentimento negativo		1
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	
Auto defesa		
Repetição de parte do pedido	2	
Adiamento	3	2
Respostas vagas/evasivas	1	
Declaração de sentimento/opinião positivo		1
Declaração de empatia	7	1
Uso de expressões de apoio	2	2
Agradecimento	4	6
Formulas de tratamento	6	7
Uso de expressões de saudação/despida		
Total de estratégias utilizadas	64	65
Não atenderam à proposta	2	1

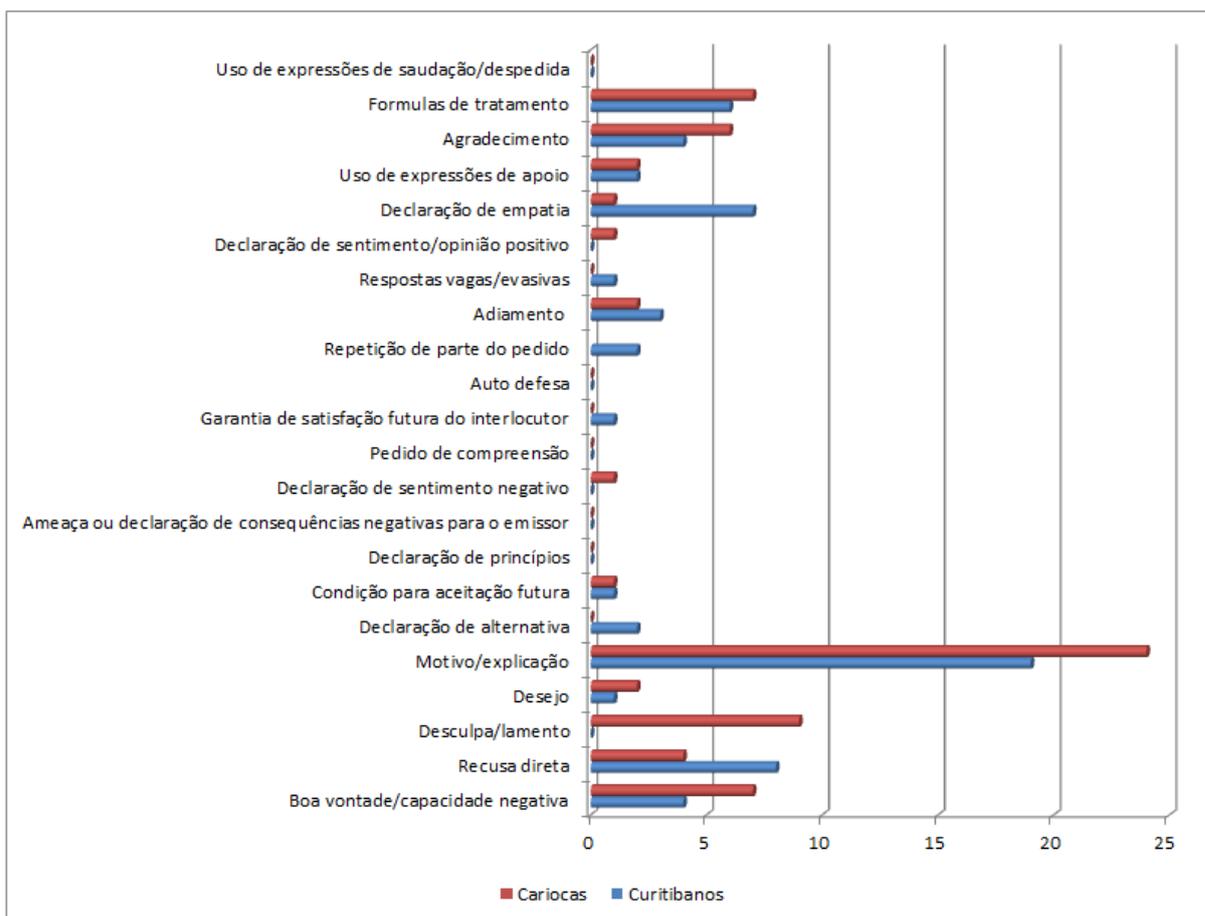


GRÁFICO 8 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA USADAS NAS S1

A partir dos dados podemos observar que, nessa situação, os curitibanos utilizaram mais Recusas Diretas (8) do que os cariocas (4). Os dois grupos fizeram uso de explicação/motivo: curitibanos (19) e cariocas (24) para justificar a ausência na festa do chefe:

FCT02: “Desculpe, mas já *tenho compromisso*.”

FRJ07: “Desculpe, mas não vou poder comparecer, *tenho compromisso*”.

Enquanto os curitibanos utilizaram (7) declarações de empatia, os cariocas só utilizaram essa estratégia (1) vez. Observamos que nessa situação, os cariocas expressaram mais vezes a estratégia Motivo/explicação mesmo sendo num contexto

de pouca proximidade entre os falantes. Já os curitibanos, usaram mais os Agradecimentos como forma de recusa nesse caso. Em Gripp (2005), encontramos uma referência ao uso dos agradecimentos como expressões de polidez que os falantes utilizam em situações de pouca proximidade.

As estratégias de recusa utilizadas nessa situação pelos dois grupos analisados revelaram que, em situações em que a distância social e o poder estão equiparados, os dois grupos tendem a utilizar estratégias diferenciadas de recusas.

8.3.2 Análise da Situação 2 (S2): Sugestão

A situação S2 relata que o aluno não foi bem na última avaliação e o professor sugere que, antes da prova, ele tenha aulas de reforço após o horário regular das aulas.

Os curitibanos utilizaram as seguintes estratégias: boa vontade/capacidade negativa (2), recusa direta (6), desculpa (4), motivo/ explicação (25), declaração alternativa (2), condição para aceitação futura (1), declaração de sentimento negativo (4), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), adiamento (1), declaração de empatia (2), uso de expressões de apoio (3), agradecimento (7), fórmulas de tratamento (6).

Os cariocas utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (2), recusa direta (7), desculpa (1), desejo (2), motivo/explicação (18), declaração alternativa (5), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (1), declaração de sentimento negativo (1), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), adiamento (1), declaração de sentimento/opinião positivo (8), uso de expressões de apoio (3), agradecimento (4), fórmulas de tratamento (7).

Na situação S2, houve por parte dos dois grupos uma tendência maior na elaboração de enunciados de recusa com Motivos/explicações: curitibanos 25 e cariocas, 18. Embora seja uma relação marcada por um componente hierárquico professor X aluno (BALLESTEROS, 2001), há uma proximidade entre os interlocutores, o que leva a uma maior elaboração das recusas. Nesse caso, esse tipo de relação é percebida como próxima pelos dois grupos e exige elaboração

maior das estratégias de recusas, como vemos através dos dados na tabela 10 e gráfico 9.

Os cariocas fizeram maior uso da estratégia Declaração de sentimento/opinião positivo (8) em que o falante faz a recusa indiretamente a partir de expressões positivas que indicam que o seu desejo é ser capaz de cumprir com a solicitação feita:

FRJ26 “Professor, obrigada pela sugestão... mas acho que dou conta de estudar sozinho. Caso ainda tenha alguma dúvida, espero poder procurá-lo para pedir ajuda”.

FRJ20:”Obrigada, professor. Mas acredito que seja mais produtivo para mim estudar em casa mesmo, minhas notas melhorariam se estudar mais, acredito”.

TABELA 10 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S2

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	2	2
Recusa direta	6	7
Desculpa/lamento	4	1
Desejo		2
Motivo/explicação	25	18
Declaração de alternativa	2	5
Condição para aceitação futura	1	
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor		1
Declaração de sentimento negativo	4	1
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	1
Auto defesa		
Repetição de parte do pedido		
Adiamento	1	1
Respostas vagas/evasivas		
Declaração de sentimento/opinião positivo		8

(continua)

Declaração de empatia	2	
Uso de expressões de apoio	3	3
Agradecimento	7	4
Formulas de tratamento	6	7
Uso de expressões de saudação/despida		

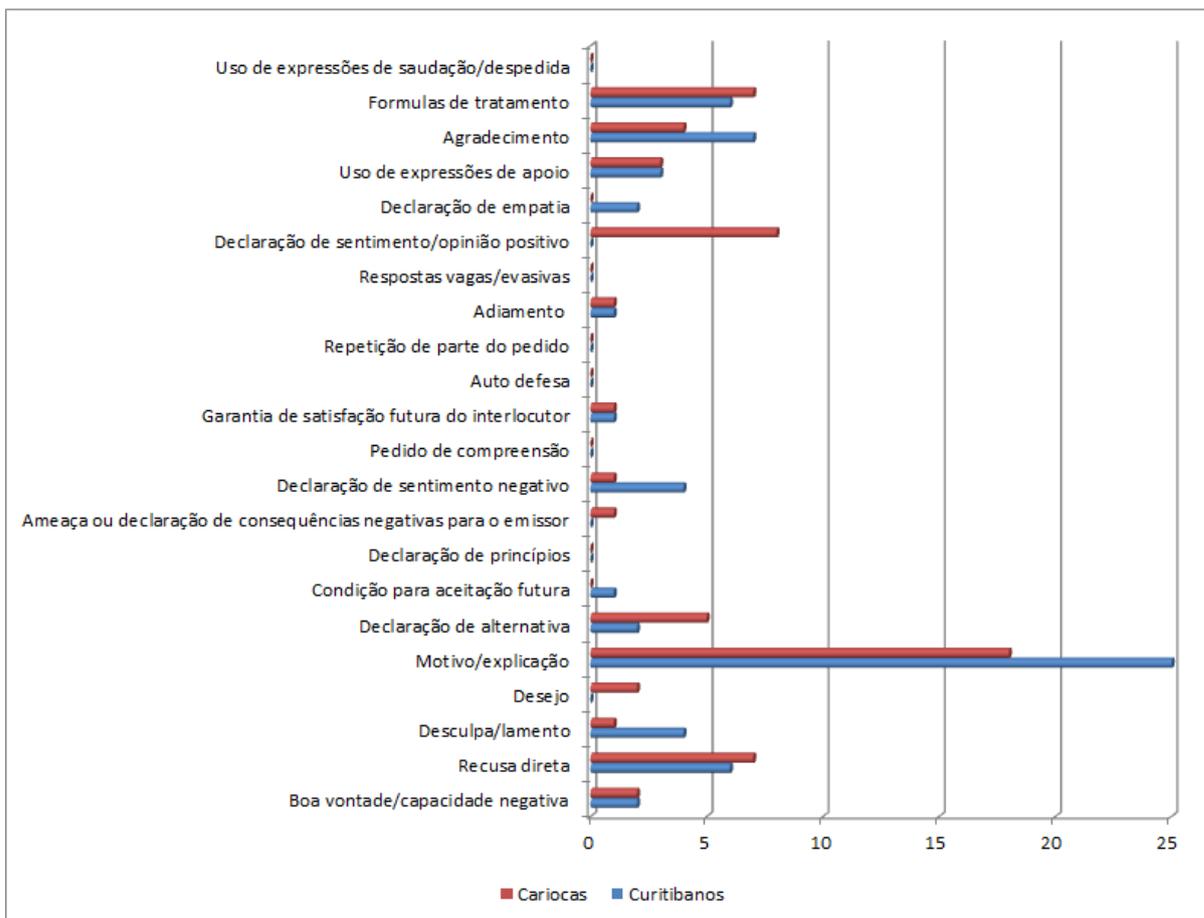


GRÁFICO 9 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S2

8.3.3 Análise da Situação 03 (S3) Convite

A situação S3 relata que você trabalha numa livraria especializada em livros de viagens e seu chefe pede que você faça hora-extra nos finais de semana, mas você não aceita e recusa o pedido.

Na situação S3, os curitibanos utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (11), recusa direta (3), desculpa/lamento (5), explicação/motivo (22), declaração alternativa (2), condição para aceitação futura (2), declaração de sentimento negativo (1), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), repetição de parte do pedido (2), declaração de empatia (2), uso de expressões de apoio (3), agradecimento (1), uso de fórmulas de tratamento (1).

Os cariocas utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (8), recusa direta (0), desculpa/lamento (6), motivo/explicação (21), declaração alternativa (2), condição para aceitação futura (1), ameaça ou declaração de consequências para o emissor (1), declaração de sentimento negativo (0), autodefesa (1), repetição de parte do pedido (1), declaração de sentimento/opinião (1), declaração de empatia (0), uso de expressões de apoio (1), agradecimento (1), fórmulas de tratamento (2).

Nessa análise constatamos que os curitibanos usaram mais estratégias de boa vontade/capacidade negativa (11) em que o falante recusa utilizando qualquer palavra que semanticamente negue uma proposição:

FCT09: “*Sem chance*, final de semana é o único tempinho livre que tenho para fazer minhas coisas...”

No item motivo/explicação os dois grupos tiveram resultados similares: 22 para os curitibanos e 21 para os cariocas, o que nos faz constatar que, a maioria dos falantes recorreu a uma justificativa para a recusa realizada como forma de atenuá-la:

FRJ01: “Chefe, seria um prazer ficar, ganhar por isso e ajudar a loja, *mas não posso passar mais tempo do que já passo, me ausentando de casa. Minha mulher tem cobrado muito. Preciso equilibrar as coisas*”.

De um modo geral, foram os estudantes curitibanos que empregaram número maior de estratégias de recusas nessa situação, isto é, elaboraram mais enunciados de recusas para uma situação em que há uma distância maior entre os interlocutores, marcada por um componente hierárquico (chefe X empregado), logo,

em que há uma relação de poder maior entre um dos participantes da interação. Tabela 11 e Gráfico 10, a seguir, demonstram os resultados.

TABELA 11: ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S3

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	11	8
Recusa direta	3	
Desculpa/lamento	5	6
Desejo		
Motivo/explicação	22	21
Declaração de alternativa	2	2
Condição para aceitação futura	2	1
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor		1
Declaração de sentimento negativo	1	
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	
Auto defesa	0	1
Repetição de parte do pedido	2	1
Adiamento		
Respostas vagas/evasivas		
Declaração de sentimento/opinião positivo		1
Declaração de empatia	2	
Uso de expressões de apoio	3	1
Agradecimento	1	1
Formulas de tratamento	1	2
Uso de expressões de saudação/despida		

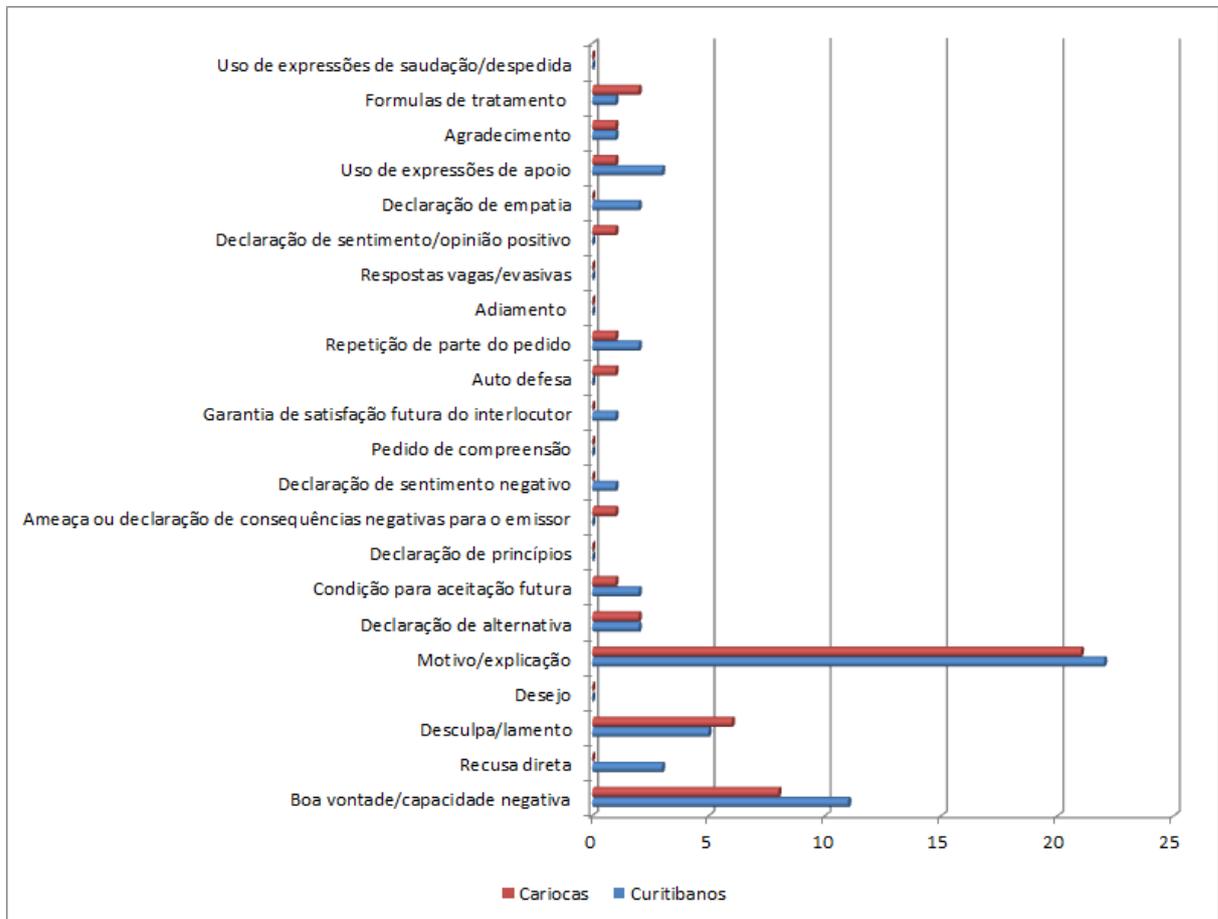


GRÁFICO 10 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S3

8.3.4 Análise da Situação 04 (S4): Convite/Professor

Na situação S4 o entrevistado é convidado pela coordenadora do curso para ser monitor, mas, infelizmente, a monitoria seria feita sem qualquer ajuda de custo.

Nessa situação, os curitibanos utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (14), recusa direta (2), desculpa/lamento (4), motivo/explicação (20), condição para aceitação passada/futura (1), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (1), autodefesa (1), repetição de parte do pedido (1), declaração de sentimento/opinião (4), declaração de empatia (4), uso de expressões de apoio (3), agradecimento (10), uso de fórmulas de tratamento (2), uso de expressões de saudação/despedida (1). Nessa

situação, apareceu pela primeira vez o uso da estratégia de autodefesa em que o falante recusa indiretamente defendendo-se ou colocando-se como incapaz de realizar a solicitação feita:

FRJ20: *“Não acredito que esteja apta para ser monitora, professora. É uma responsabilidade muito grande, e não sei se posso dar conta”*.

Os cariocas fizeram uso das seguintes estratégias: boa vontade/capacidade negativa (5), desculpa/lamento (2), motivo/explicação (18), declaração de alternativa (1), condição para aceitação futura (2), autodefesa (4), adiamento (1), respostas evasivas/vagas (1), declaração de sentimento/opinião positiva (10), uso de expressões de apoio (2), agradecimento (3), fórmulas de tratamento (5). Nessa situação também temos um tipo de estratégia que ainda não havia aparecido nos dados, as Respostas evasivas/vagas:

FCT02: *“ih, não tenho cabeça pra isso ...sou muito novo..”*

Na S4, observamos que foram os curitibanos que mais usaram a estratégia de boa vontade/capacidade negativa (14), enquanto os cariocas só utilizaram essa estratégia 5 vezes para recusar. Em relação à recusa com um motivo/explicação, os dois grupos obtiveram números muito próximos, (20) para os curitibanos e (18) para os cariocas. Os curitibanos realizaram (1) recusa direta como em “Não quero ser monitor”, enquanto os cariocas não realizaram nenhuma estratégia desse tipo, optando por usar mais a estratégia de declaração de sentimento/opinião positiva (10), contra (4) dos curitibanos.

Na S4 os dois grupos não utilizaram as estratégias de recusa de desejo, declaração de princípios/filosofia, declaração de sentimento negativo, pedido de compreensão e garantia de satisfação futura do interlocutor.

No total os curitibanos fizeram uso de 66 estratégias de recusa, enquanto os cariocas usaram 54 estratégias. Mais uma vez, em uma situação de caráter privado, em que a distância social é maior, os estudantes curitibanos se empenharam mais em realizar suas recusas do que os cariocas, ou seja, elaboraram mais explicações para fazer a recusa. A seguir, a tabela 12 e o gráfico 11 demonstram os resultados.

TABELA 12 -ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S4

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	15	5
Recusa direta	1	
Desculpa/lamento	4	2
Desejo		
Motivo/explicação	20	18
Declaração de alternativa		1
Condição para aceitação futura	1	2
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	1	
Declaração de sentimento negativo		
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor		
Auto defesa	1	4
Repetição de parte do pedido	1	
Adiamento		1
Respostas vagas/evasivas		1
Declaração de sentimento/opinião positivo	4	10
Declaração de empatia	2	
Uso de expressões de apoio	3	2
Agradecimento	10	3
Formulas de tratamento	2	5
Uso de expressões de saudação/despedita	1	

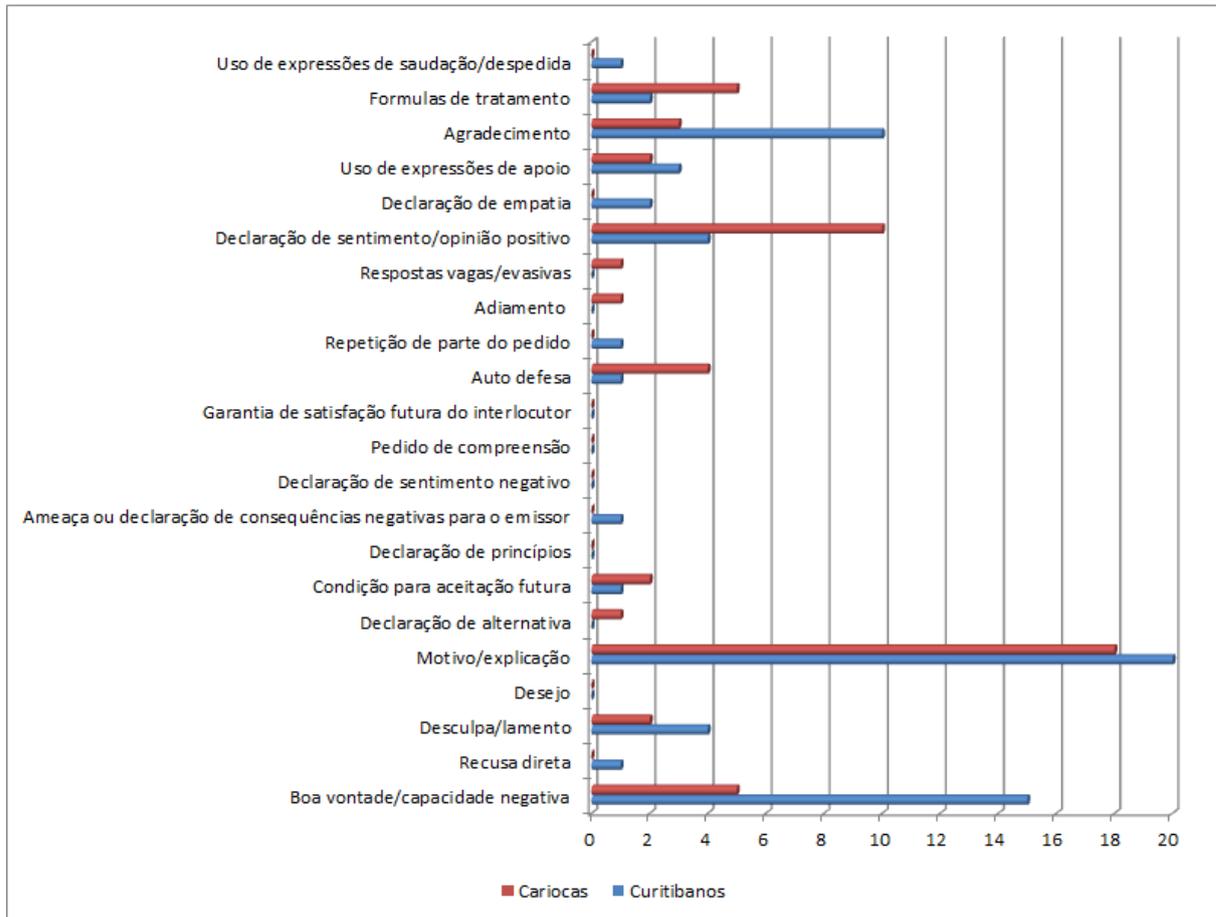


GRÁFICO 11 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S4

8.3.5 Análise da Situação 5 (S5): Convite/Amigos

Na situação S5 você faz parte de um grupo de amigos/as que sempre se reúne para comemorar os aniversários do mês. Geralmente vocês vão a algum barzinho ou restaurante. Esse mês, você está cheio/a de coisas da faculdade para fazer e decide não participar.

Nessa situação, os falantes curitibaanos utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (16), desculpa/lamento (2), desejo (2), motivo/explicação (19), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (2), pedido de compreensão (2), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), adiamento (5), declaração de sentimento/opinião (1), declaração de empatia (1),

uso de expressões de apoio (3), agradecimento (1), fórmulas de tratamento (8), uso de expressões de saudação/despedita (1).

As estratégias de recusa usadas pelos cariocas foram: boa vontade/capacidade negativa (19), recusa direta (1), desculpa/lamento (1), desejo (2), motivo/explicação (20), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (1), pedido de compreensão (2), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), adiamento (7), declaração de sentimento/opinião positiva (3), uso de expressões de apoio (1), agradecimento (1), fórmulas de tratamento (11), uso de expressões de saudação/despedita (1).

Na S5, observamos as estratégias de recusa escolhida pelos dois grupos foi muito parecida, mas que, com relação ao uso de expressões de tratamento, os cariocas optaram mais vezes por essa estratégia (11), enquanto os curitibanos a utilizaram (8) vezes. Além disso, foram os cariocas que utilizaram o maior número de estratégias de recusa (71), e os curitibanos (44). Na tabela 13 e gráfico 12 os resultados são apresentados.

Nessa situação, os estudantes cariocas foram os que mais se empenharam na realização das recusas. Empregaram, no total, 71 enunciados para recusar o convite dos amigos. Isso revela que, no caso de situações em que haja maior proximidade/familiaridade entre os falantes, os entrevistados cariocas tendem a se dedicar mais na elaboração da recusa e usam mais estratégias indiretas, o que demonstra uma preocupação maior com as relações mais próximas e familiares aos interlocutores:

FRJ20: "Amigos, me desculpem. Nunca faltou com vocês, mas esse mês está impossível. *Prometo compensar numa próxima*". (Declaração de satisfação futura)

FRJ02: "Galera, dessa vez não vai dar, tô atoladasso...cheio de coisa pra fazer." (Explicação/motivo)

FRJ07: "Gostaria muito de ir, mas não vai dar, pois este mês vou estar muito ocupado com uns trabalhos e textos da faculdade". (Declaração de opinião sentimentos positivos)

TABELA 13 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S5

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	16	19
Recusa direta		1
Desculpa/lamento	2	1
Desejo	2	2
Motivo/explicação	19	20
Declaração de alternativa		
Condição para aceitação futura		
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	2	1
Declaração de sentimento negativo		
Pedido de compreensão	2	2
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	1
Auto defesa		
Repetição de parte do pedido		
Adiamento	5	7
Respostas vagas/evasivas		
Declaração de sentimento/opinião positivo	1	3
Declaração de empatia	1	
Uso de expressões de apoio	3	1
Agradecimento	1	1
Formulas de tratamento	8	11
Uso de expressões de saudação/despida	1	1

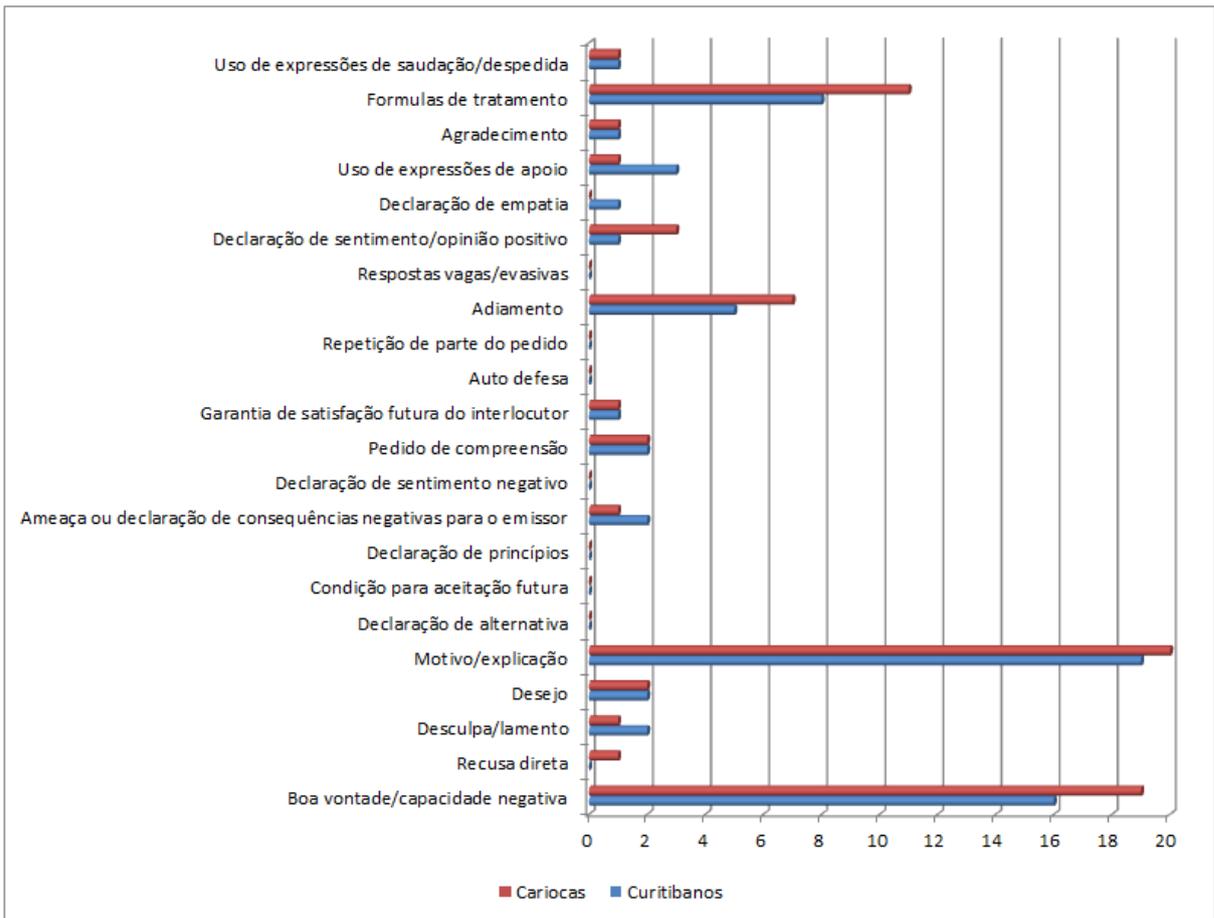


GRÁFICO 12 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S5

8.3.6 Análise da Situação 6 (S6): Empréstimo/Colega

Na situação S6 você faz de tudo para não faltar às aulas e ter sempre seu caderno em dia. Uns dias antes da prova, um/a colega de turma, que costuma faltar com frequência, pede seu caderno emprestado para copiar a matéria que perdeu.

Nessa situação, os falantes curitibanos utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade (8), desculpa/lamento (1), motivo/explicação (11), declaração alternativa (6), condição para aceitação passada/futura (2), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (1), declaração de sentimento negativo (3), Declaração de sentimento/opinião positivo (1), Declaração

de sentimento/opinião positivo (1), Uso de expressões de apoio (2), fórmulas de tratamento (3), não atenderam à proposta (4).

Em relação aos entrevistados cariocas, as estratégias de recusa mais usadas foram: boa vontade/capacidade negativa (3), recusa direta (1), desculpa/lamento (1), motivo/explicação (11), declaração de alternativa (9), condição para aceitação passada/ futura (2), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (1), declaração de sentimento negativo (2), respostas vagas/evasivas (1), uso de expressões de apoio (2), uso de expressões de saudação/despida (1), não atenderam à proposta (8).

Observamos que na situação S6, a estratégia de recusa boa vontade/capacidade negativa foi muito mais utilizada pelos entrevistados curitibanos (8), enquanto os cariocas a utilizaram apenas (3) vezes.

Em relação à estratégia de declaração alternativa, os cariocas foram os que mais utilizaram essa estratégia de recusa, isto é, recusavam o empréstimo do material, mas ofereciam uma alternativa, como xerox, cópia, foto, etc.:

FRJ05: “Vamos ali tirar *xerox*, ou se preferir *tira fotos com o celular*, ou *te mando escaneado por email*, ou *senta do meu lado na prova*”.

FRJ28: “Eu não posso te emprestar, pois estou estudando com ele, *mas você pode tirar cópia agora*.”

Houve também o uso da estratégia de Declaração de sentimento negativo em que o falante recusa indiretamente citando sentimentos negativos, incluindo uma crítica ao pedido e usa a estratégia para fazer o outro sentir-se culpado:

FRJ07: “*Se fosse semana passada* até emprestaria, mas essa semana *preciso estudar a matéria...não vai rolar...*”

Achamos interessante assinalar que, os entrevistados cariocas usaram mais vezes a estratégia de fazer a recusa do caderno, dizendo que “não estavam com o caderno” ou simplesmente que haviam “esquecido” o caderno naquele dia.

FRJ29: “Esqueci o caderno em casa”

FRJ04: “Nem trouxe o caderno hoje, que pena!”

FRJ09: “Poxa, hoje nem trouxe meu caderno. Esqueci! Veja se outra pessoa trouxe!”

Na estratégia motivo/explicação ambos os grupos a utilizaram (11) vezes e fizeram praticamente as mesmas escolhas nas demais estratégias. O que nos chamou mais a atenção foi perceber que alguns entrevistados tiveram dificuldade em entender a proposta ou, simplesmente, não sabiam como recusar o empréstimo do caderno de aula ao colega de turma. Acreditamos que isso tenha ocorrido devido ao grau de proximidade (alto) e o nível familiaridade entre os falantes. No total, os curitibanos utilizaram 39 estratégias de recusa, e os cariocas 34.

Os curitibanos utilizaram muito mais a estratégia de declaração de sentimento negativo nessa situação:

FCT02: “*Se levasse a sério* não teria esse problema”

FCT03: “*Gata, você precisa levar mais a sério!* Você não entra no web aluno? Você não viu que a professora disse que aqui não era só brincadeira?”

Os dois grupos utilizaram um número de estratégias bastante similar. A situação é realizada num contexto em que as pessoas não são tão próximas, mas compartilham de uma certa familiaridade, são colegas de turma, o que justifica o empenho em realizar recusas mais elaboradas e que deem uma impressão de veracidade às recusas. A tabela 14 e o gráfico 13 expõem os resultados:

TABELA 14 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S6

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	8	3
Recusa direta		1
Desculpa/lamento	1	1
Desejo		
Motivo/explicação	11	11
Declaração de alternativa	6	9
Condição para aceitação passada/ futura	2	2
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	1	
Declaração de sentimento negativo	3	2
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor		
Auto defesa		
Repetição de parte do pedido		
Adiamento		
Respostas Vagas /evasivas		1
Declaração de sentimento/opinião positivo	1	
Declaração de empatia		
Uso de expressões de apoio	2	3
Agradecimento		
Formulas de tratamento	3	
Uso de expressões de saudação/despida		1

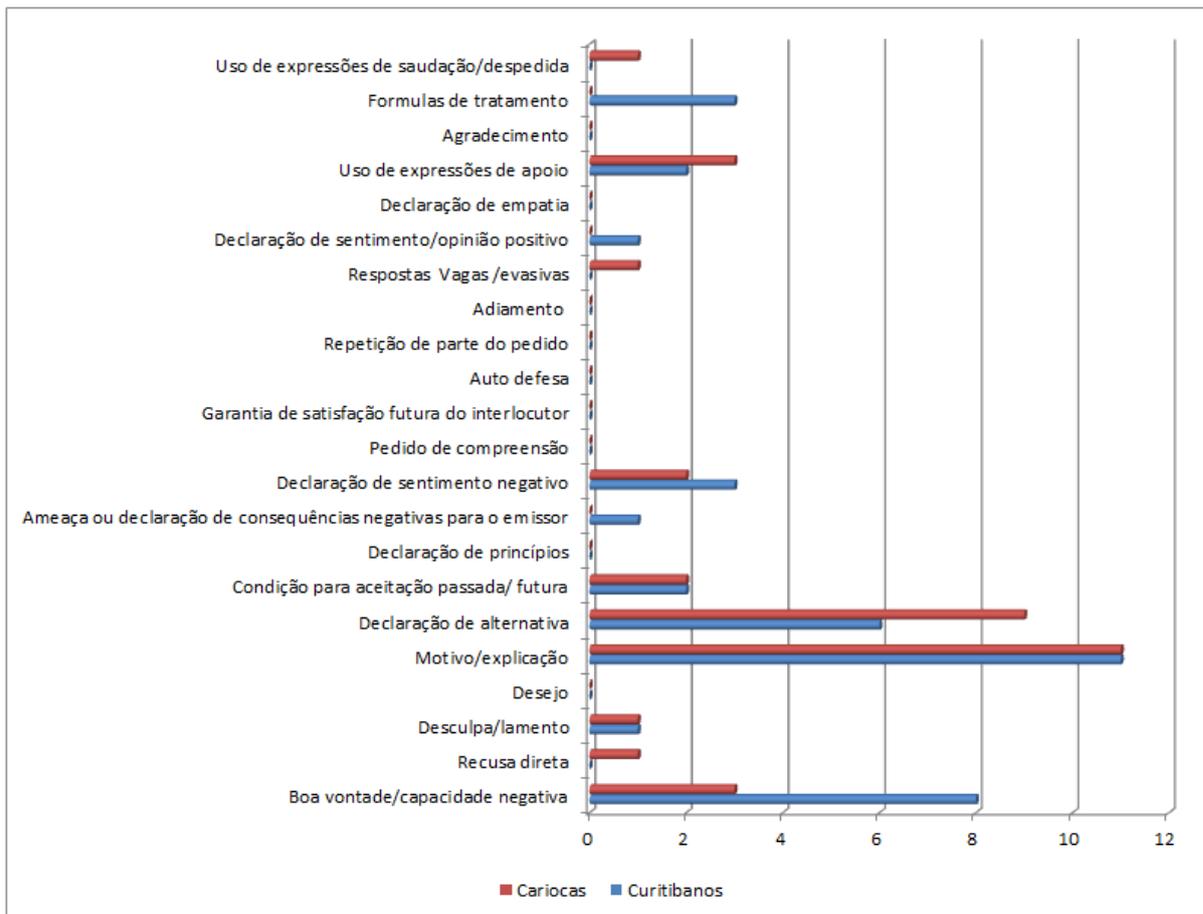


GRÁFICO 13 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S6

8.3.7 Análise da Situação S7: Sugestão/Colegas

Na situação S7 você e seus amigos/as gostam de bater um papo antes das aulas no barzinho em frente à faculdade. Hoje, a conversa estava animada e logo foi chegando mais gente. Então, um/a dos seus/suas colegas sugere que você fique mais um pouco, e que falte às aulas para curtir o clima.”

Nessa situação, os curitibanos utilizaram mais as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (8), recusa direta (3), desculpa/lamento (1), motivo/explicação (14), condição para aceitação futura (1), ameaça ou declaração de consequências para o emissor (1), declaração de sentimento negativo (1), adiamento (3), declaração de sentimento/opinião positivo (1), declaração de

empatia (3), uso de expressões de apoio (3), uso de expressões de saudação /despedida (3), não atenderam à proposta (5). Em S7 42 estratégias de recusa foram utilizadas.

Os cariocas utilizaram as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (11), desculpa/lamento (1), desejo (1), motivo/explicação (16), condição para aceitação futura (1), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (2), declaração de sentimento negativo (1), adiamento (5), declaração de sentimento/opinião positivo (2), uso de expressões de apoio (3), fórmulas de tratamento (5), sendo que (2) entrevistados não atenderam à proposta.

Os curitibanos realizaram 3 recusas diretas nessa situação, enquanto os cariocas não utilizaram nenhuma estratégia de recusa direta. A estratégia mais utilizada pelos falantes, de um modo geral, foi “boa vontade/capacidade negativa”, em que o falante recusa indiretamente o pedido expressando negações. Os cariocas foram os que mais usaram fórmulas de tratamento como “galera”, “pessoal”, “gente”, em um total de 5, enquanto os curitibanos não usaram nenhuma forma de tratamento para essa situação.

O total das estratégias de recusa utilizadas pelos dois grupos foi de (42) estratégias de recusa para os curitibanos e (48) para os cariocas. A tabela 15 e gráfico 14 demonstram os resultados.

Nessa situação, os curitibanos se sentiram à vontade para recusar de forma direta, usando a palavra “não” 3 vezes, enquanto os cariocas não a utilizaram nenhuma vez:

FCT27: “Não vou poder ficar, não posso faltar a aula...”

FCT10: “Não, não. Tenho que ir, cara! Eu pago pelas aulas!”

Embora o número total das estratégias de recusas utilizado tenha sido muito próximo, curitibanos 42 e cariocas 48, os estudantes cariocas realizaram 6 estratégias de recusa a mais do que os curitibanos. O que reforça a nossa hipótese: os cariocas têm mais dificuldade em realizar uma recusa quando se trata de uma situação que envolva maior proximidade e a relação de familiaridade:

FRJ14: “Hoje vai ter avaliação valendo nota, não posso faltar...”

FRJ15: “Gente! Não tem como faltar essa aula, pois é a última antes da prova e eu não fui bem na primeira avaliação. Preciso passar!”

TABELA 15 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S7

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	8	11
Recusa direta	3	
Desculpa/lamento	1	1
Desejo		1
Motivo/explicação	14	16
Declaração de alternativa		
Condição para aceitação futura	1	1
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	1	2
Declaração de sentimento negativo	4	1
Pedido de compreensão		
Garantia de satisfação futura do interlocutor		
Auto defesa		
Repetição de parte do pedido		
Adiamento	3	5
Respostas vagas/evasivas		
Declaração de sentimento/opinião positivo	1	2
Declaração de empatia	3	
Uso de expressões de apoio	3	3
Agradecimento		
Formulas de tratamento	0	5
Uso de expressões de Saudação /despedida	3	

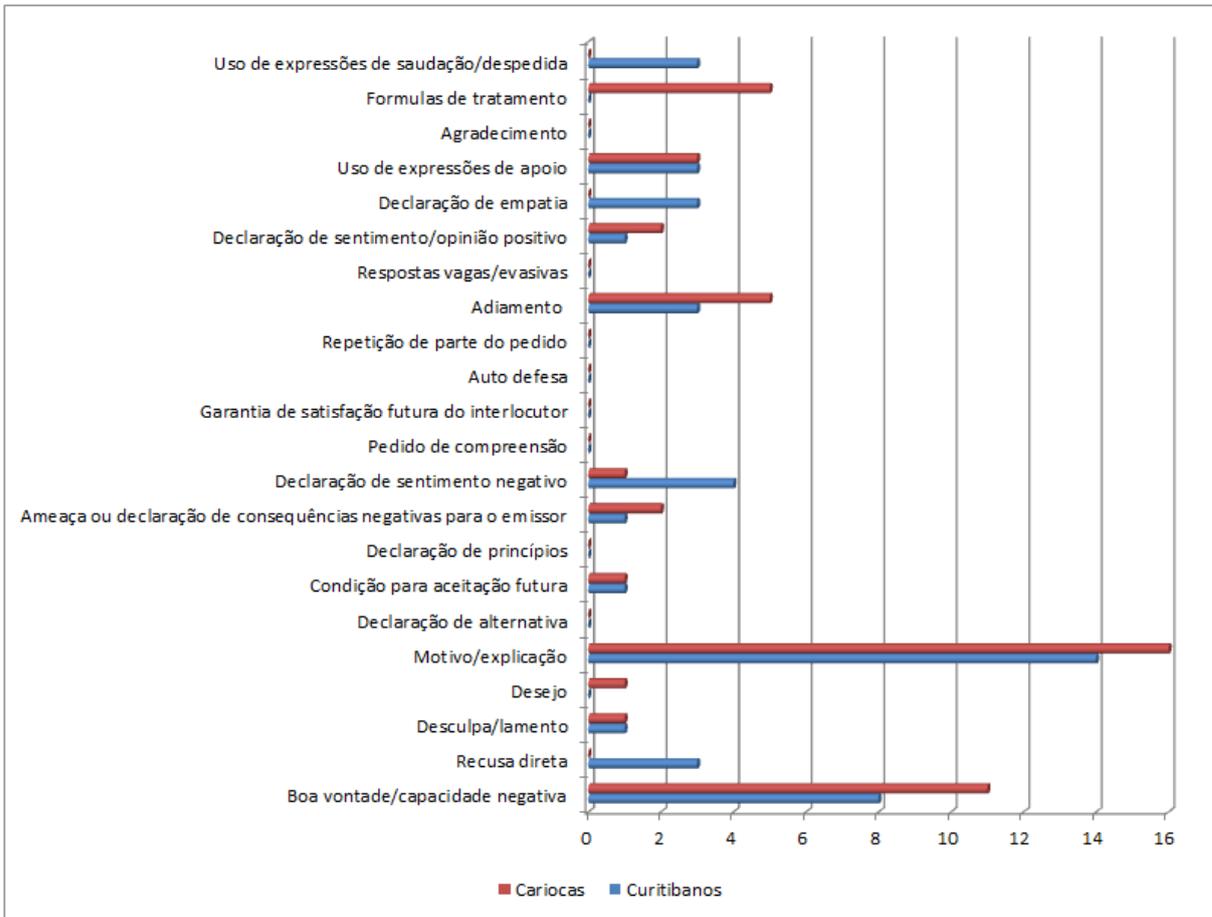


GRÁFICO 14 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S7

8.3.8 Análise da Situação 8 (S8): Convite/Amiga

Na situação S8 você é convidado para a apresentação de balé da filha de uma amiga. A menina está no maternalzinho e a apresentação vai durar mais ou menos umas quatro horas, porque todas as turmas do colégio também vão se apresentar.

Nessa situação, os curitibanos fizeram uso das seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (8), desculpa/lamento (2), desejo (1), motivo/explicação (7), declaração de sentimento negativo (1), pedido de compreensão (1), autodefesa (1), adiamento (2), respostas evasivas/vagas (2), declaração de sentimento/opinião positivo (1), declaração de empatia (4), uso de expressões de apoio (3), agradecimento (1), fórmulas de tratamento (2).

Em relação aos cariocas, foram utilizadas as seguintes estratégias de recusa: boa vontade/capacidade negativa (4), recusa direta (1), desculpa/lamento (2), desejo (5), motivo/explicação (12), declaração de alternativa (2), condição para aceitação futura (1), repetição de parte do pedido (2), adiamento (2), resposta vagas/evasivas (1), declaração de sentimento/opinião positivo (5), declaração de empatia (1), uso de expressões de apoio (5), agradecimento (3), fórmulas de tratamento (3).

Em S8, mais uma vez os estudantes cariocas demonstraram o quanto têm dificuldade em recusar um convite feito por alguém mais próximo e, por isso mesmo, utilizam mais estratégias de recusa indiretas, como verificamos na tabela 16. Foram os cariocas que deram mais motivos/explicações (12), fizeram mais declaração de sentimento/opinião positiva (5), e no total, utilizaram 48 estratégias de recusa indireta e apenas 1 direta. O exemplo a seguir, demonstra bem o uso, as vezes exagerado, das Explicações/motivos:

FRJ15: *“Amiga, não vou conseguir ir á apresentação de balé. Me perdoa, mas realmente neste dia eu já tinha marcado outro compromisso com a minha família, espero que dê tudo certo! Tenho certeza de que ela irá arrasar!”*

Destacamos o exemplo acima, porque ele demonstra bem a dificuldade que o falante teve para fazer a recusa nessa situação, e por isso empregou tantas estratégias de recusas indiretas ao mesmo tempo:

- a. “Amiga”: expressão de tratamento;
- b. “não vou conseguir ir à apresentação de balé”: boa vontade/capacidade negativa;
- c. “Me perdoa”: desculpa,lamento;
- d. “mas realmente neste dia eu já tinha marcado outro compromisso”: explicação/motivo;
- e. “espero que dê tudo certo! Tenho certeza de que ela irá arrasar”: desejo.

Já os curitibanos, utilizaram 8 estratégias de recusas diretas, 1 declaração de sentimento/opinião positiva, num total de 28 estratégias de recusa indiretas. Isso revela que os estudantes curitibanos tendem a ser mais diretos ou sinceros, ao realizar uma recusa quando de fato não têm a intenção de atender ao pedido/solicitação/convite, mesmo que a recusa seja feita para um amigo (a), como na situação citada acima.

De acordo com Binti (2013), em algumas culturas, a tendência é utilizar a sinceridade e a exatidão com mais frequência em suas recusas, ao invés das respostas indiretas (BINTI, 2013, p. 812). Entretanto, isso não quer dizer que o uso da indiretividade seja mais ou menos insincero, apenas que para alguns grupos, esse “caminho” para a realização da recusa é mais curto.

A seguir, a tabela 16 e gráfico 15 relativos a S8:

TABELA 16 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S8

Estratégias	Curitibanos	Cariocas
Boa vontade/capacidade negativa	8	4
Recusa direta		1
Desculpa/lamento	2	2
Desejo	1	5
Motivo/explicação	7	12
Declaração de alternativa		2
Condição para aceitação futura		1
Declaração de princípios		
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor		
Declaração de sentimento negativo	1	
Pedido de compreensão	1	
Garantia de satisfação futura do interlocutor		
Auto defesa	1	
Repetição de parte do pedido		2
Adiamento	2	2
Respostas vagas/evasivas	2	1
Declaração de sentimento/opinião positivo	1	5
Declaração de empatia	4	1
Uso de expressões de apoio	3	5
Agradecimento	1	3
Formulas de tratamento	2	3
Uso de expressões de saudação/despida		

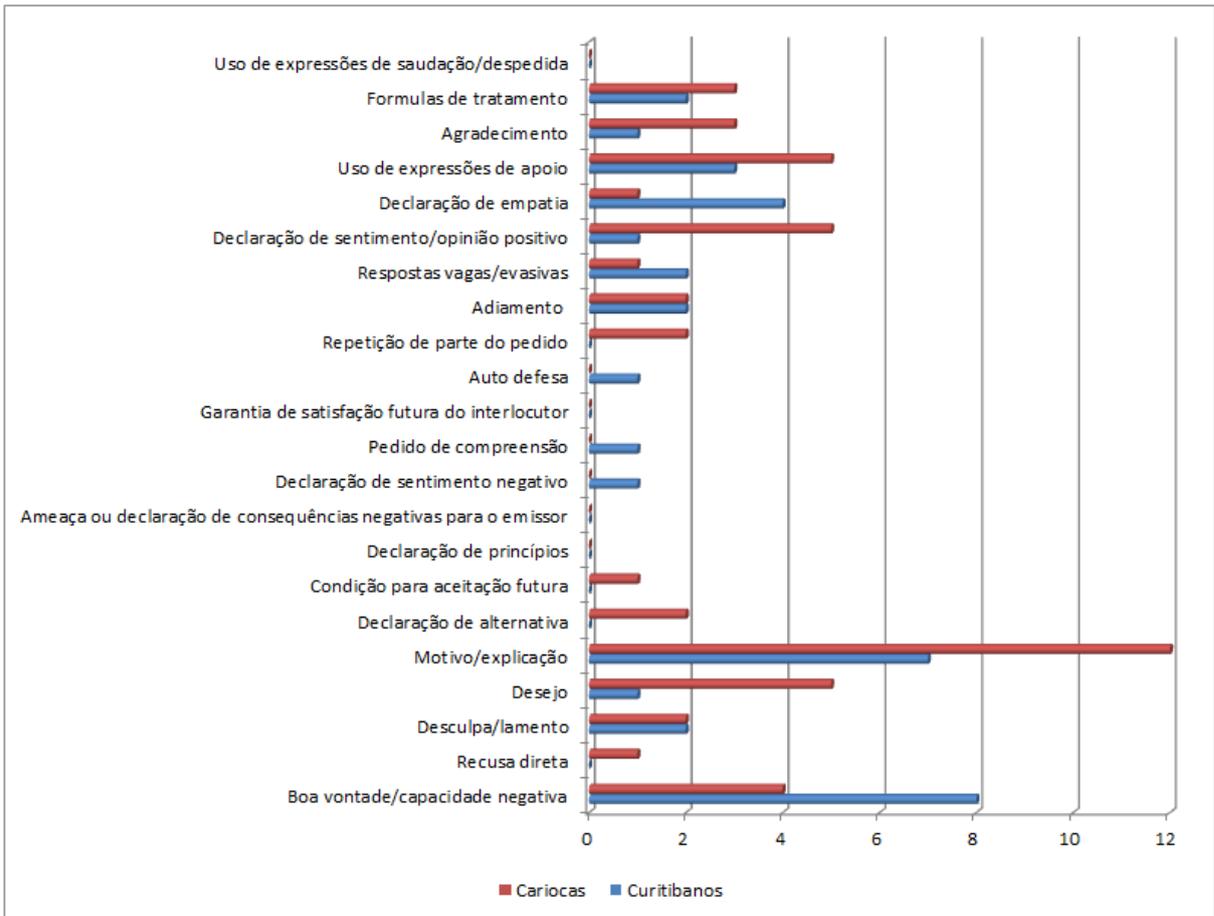


GRÁFICO 15 - ESTRATÉGIAS DE RECUSA DA S8

8.4 ANÁLISE DE RECUSA DIRETA, INDIRETA E ADJACENTES À RECUSA

Em relação ao uso das estratégias de recusa, os curitibanos utilizaram 422 enunciados de recusa, divididos em: boa vontade/capacidade negativa (72), recusa direta (21), desculpa/lamento (19), desejo (4), motivo/explicação (137), declaração de alternativa (12), condição para aceitação futura (8), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (5), declaração de sentimento negativo (13), pedido de compreensão (3), garantia de satisfação futura do interlocutor (4), autodefesa (2), repetição de parte do pedido (5), adiamento (14), respostas vagas/evasivas (3), declaração de sentimento/opinião positivo (8), declaração de empatia (21), uso de expressões de apoio (22), fórmulas de tratamento (16), agradecimento (23), uso de expressões de saudação/despedida (2).

Os falantes curitibanos fizeram mais uso das seguintes estratégias: motivo/explicação (137) enunciados, boa vontade/capacidade negativa (72), agradecimento (23) e expressões de apoio (22).

Em relação ao uso das estratégias de recusa, os cariocas utilizaram 423 enunciados de recusa. Foram os seguintes: boa vontade/capacidade negativa (59), recusa direta (14), desejo (12), motivo/explicação (140), desculpa/lamento (23), declaração de alternativa (19), condição para aceitação futura (8), ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (5), declaração de sentimento negativo (5), pedido de compreensão (2), garantia de satisfação futura do interlocutor (1), auto defesa (6), repetição de parte do pedido (3), adiamento (18), respostas vagas/evasivas (2), declaração de sentimento/opinião positivo (30), declaração de empatia (2), uso de expressões de apoio (20), agradecimento (12), fórmulas de tratamento(40), uso de expressões de saudação/despedita (2).

As estratégias de recusa mais usadas pelos cariocas foram: motivo/explicação (140), boa vontade/capacidade negativa (59), fórmulas de tratamento (40) e declaração de sentimento/opinião positiva (30).

A seguir, a tabela 17, gráficos 16 e 17 demonstram os resultados.

TABELA 17 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS

Estratégias	Curitibanos	Cariocas	Total
Boa vontade/capacidade negativa	72	59	131
Recusa direta	21	14	35
Desculpa/lamento	19	23	42
Desejo	4	12	16
Motivo/explicação	137	140	277
Declaração de alternativa	12	19	31
Condição para aceitação futura	8	8	16
Declaração de princípios	0	0	0
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	5	5	10
Declaração de sentimento negativo	13	5	18
Pedido de compreensão	3	2	5
Garantia de satisfação futura do interlocutor	4	1	5
Auto defesa	2	6	8
Repetição de parte do pedido	5	3	8
Adiamento	14	18	32
Respostas vagas/evasivas	3	2	5
Declaração de sentimento/opinião positivo	8	30	38
Declaração de empatia	21	2	23
Uso de expressões de apoio	22	20	42
Agradecimento	23	12	35
Formulas de tratamento	16	40	56
Uso de expressões de saudação/despedida	2	2	4

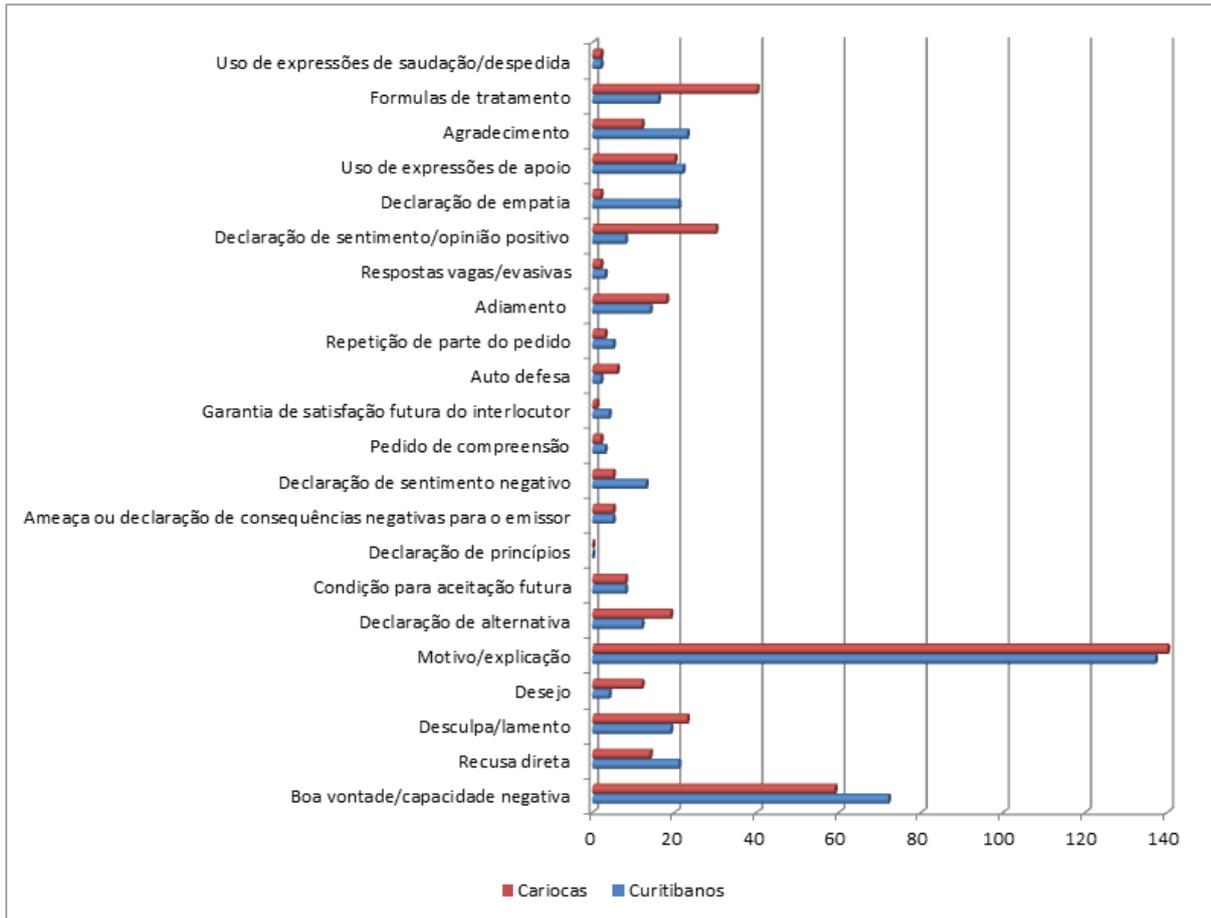


GRÁFICO 16 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS

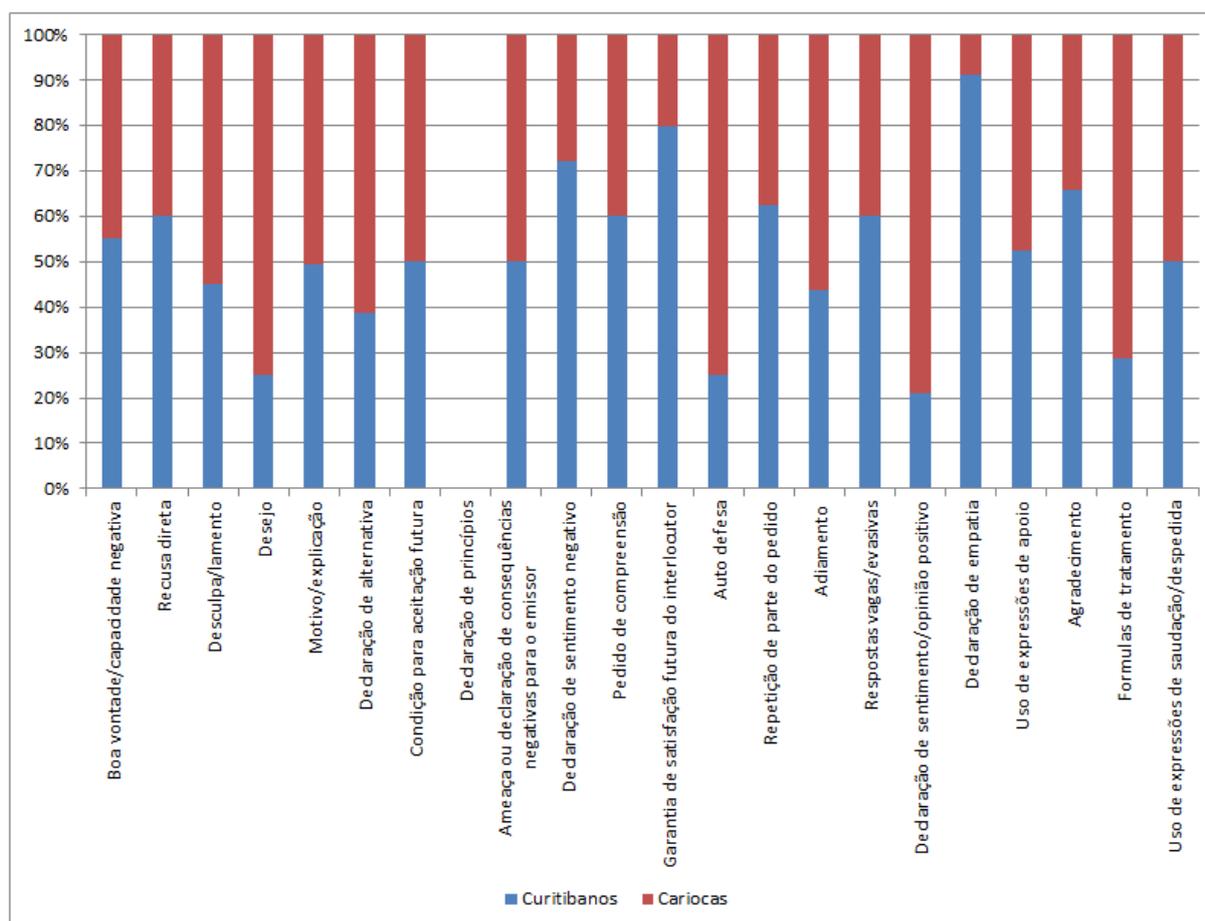


GRÁFICO 17 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS (B)

Tivemos um total de 837 enunciados em que os falantes utilizaram estratégias de recusa diferenciadas. As estratégias mais utilizadas pelos dois grupos foram motivo/explicação (277) e boa vontade/capacidade negativa (131). O número expressivo do uso da estratégia motivo/explicação demonstra que os falantes, ao realizarem uma recusa, percebem a importância de se dar um motivo/explicação para o ato.

A estratégia de recusa direta foi utilizada pelos falantes dos dois grupos 35 vezes. Sendo que os curitibanos utilizaram mais estratégias diretas (35) do que os cariocas (14), quase o dobro.

Em relação às estratégias indiretas foram utilizadas 802 pelos falantes, o que revela a preferência por esse tipo de estratégia pelos dois grupos.

Já a estratégia menos utilizada em ambos os grupos foi o uso de expressões de saudação/despida (4 vezes). Em relação à declaração de princípios/filosofia, nenhum dos dois grupos fez uso dessa estratégia de recusa em nenhuma das situações apresentadas.

Os curitibanos usaram “Boa-vontade/capacidade negativa” mais vezes que os cariocas: 72 curitibanos e 59 para os cariocas, ao formularem suas recusas. Por outro lado, os cariocas utilizaram maior número de enunciados com a estratégia de “Declaração de sentimento/opinião positiva” (30), enquanto os curitibanos usaram a mesma estratégia apenas em 8 enunciados. Outras estratégias em que há uma diferença significativa de uso foram: fórmulas de tratamento (curitibanos 16 e cariocas 40); declaração de empatia (curitibanos 21 e cariocas (2); agradecimento (curitibanos 23 e cariocas 12); autodefesa (curitibanos 2 e cariocas 6); declaração de sentimento negativo (curitibanos 13 e cariocas 5); desejo (curitibanos 4 e cariocas 12).

Para realizar uma recusa, as estratégias mais comumente utilizadas no grupo dos curitibanos foram: motivo/ explicação (137), boa vontade / capacidade negativa (72), agradecimento (23), expressão de apoio (22), empatia (21). As estratégias mais frequentemente usadas pelos cariocas foram: motivo/explicação (140), boa vontade/capacidade negativa (59), fórmulas de tratamento (40), declaração de sentimento/opinião positiva (30), desculpa/lamento (23). Em um total de 275 enunciados para os curitibanos e 292 para os cariocas.

A tabela 18, gráficos 18 e 19, a seguir, demonstram os resultados.

TABELA 18 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA

Curitibanos		Cariocas	
1. Motivo/explicação	137	1. Motivo/explicação	140
2. Boa vontade/capacidade negativa	72	2. Boa vontade / capacidade negativa	59
3. Agradecimento	23	3. Declaração de sentimento /opinião positiva	30
4. Expressões de apoio	22	4. Formulas de tratamento	40
5. Empatia	21	5. Desculpa/lamento	23
6. Outros	139	6. Outros	131

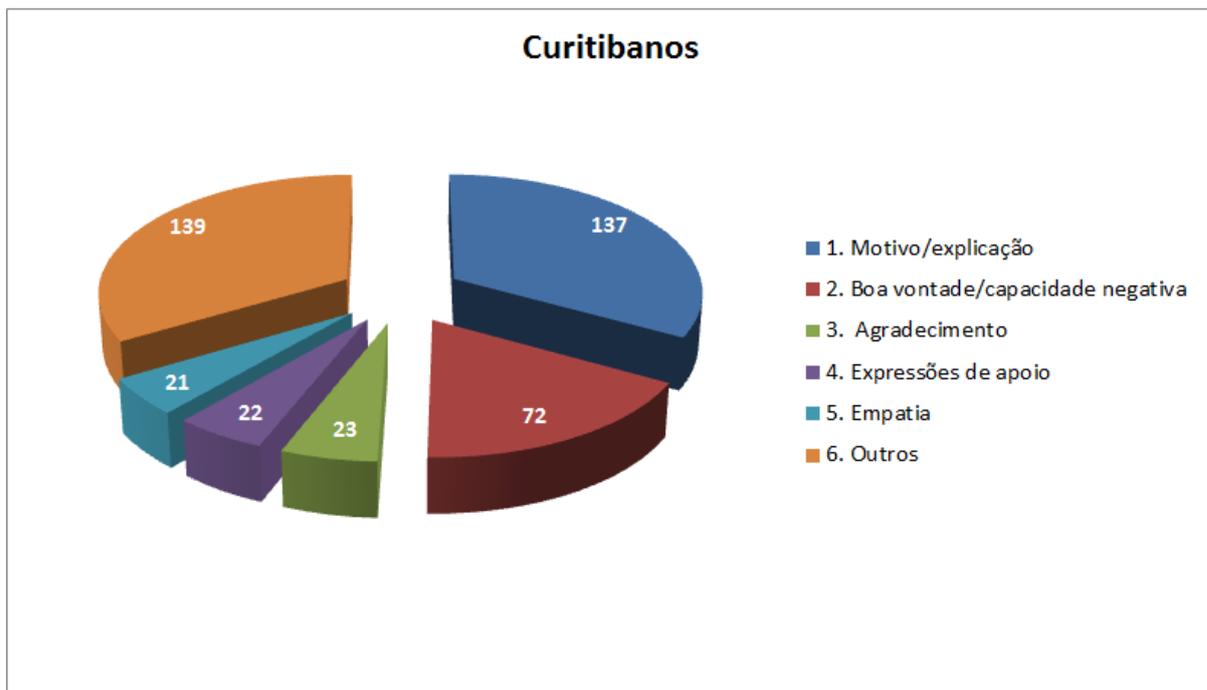


GRÁFICO 18 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA - CURITIBANOS

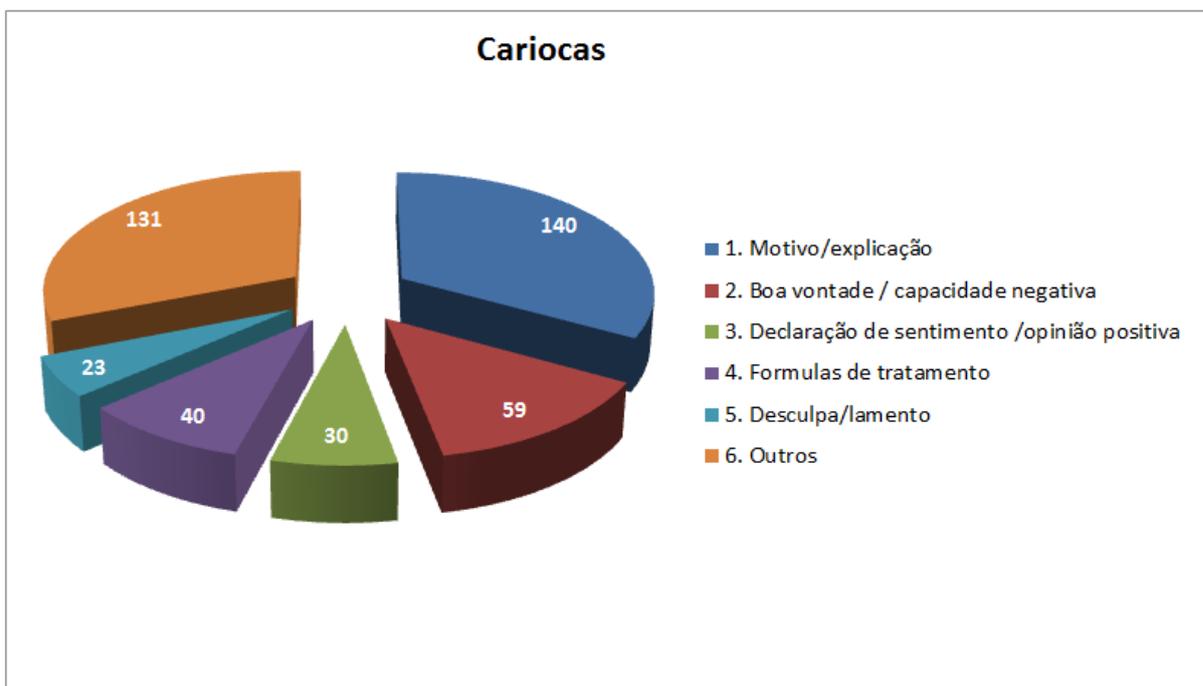


GRÁFICO 19 - TOTAL DAS ESTRATÉGIAS DE RECUSA UTILIZADAS POR CADA UM DOS GRUPOS POR ORDEM DE PREFERÊNCIA - CARIOCAS

No total, os curitibanos (422) e cariocas (423) utilizaram quantidades muito similares de enunciados de recusa. Entretanto, os curitibanos utilizaram mais estratégias diretas (21) que os cariocas (14). Em relação ao uso das estratégias indiretas, os Curitibanos utilizaram 401 enunciados e os cariocas 409. A diferença entre as categorias utilizadas por ambos os grupos de falantes não foi muito significativa. Uma de nossas primeiras hipóteses era que os curitibanos utilizariam mais as recusas diretas do que os cariocas, mas tanto os falantes curitibanos como os cariocas utilizaram um número de estratégias de recusas indiretas muito próximas. Em relação aos adjacentes à recusa (agradecimentos, fórmulas de tratamento, expressões de apoio, etc.) os falantes cariocas utilizaram muito mais estratégias desse tipo.

A seguir, as tabelas 19 e 20 e o gráfico 20 demonstram o percentual das estratégias de recusa mais utilizadas pelos falantes dos dois grupos, por ordem de frequência de aparição:

TABELA 19 - ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CURITIBANOS

Estratégias	Enunciados	Curitibanos	Acumulados	Curitibanos
Motivo/explicação	137	33%	137	33%
Boa vontade/capacidade negativa	72	17%	209	50%
Agradecimento	23	6%	232	56%
Uso de expressões de apoio	22	5%	254	61%
Recusa direta	21	5%	275	66%
Declaração de empatia	21	5%	296	71%
Desculpa/lamento	19	5%	315	76%
Formulas de tratamento	16	4%	331	80%
Adiamento	14	3%	345	83%
Declaração de sentimento negativo	13	3%	358	86%
Declaração de alternativa	12	3%	370	89%
Declaração de sentimento/opinião positivo	8	2%	378	91%
Condição para aceitação futura	8	2%	386	93%
Repetição de parte do pedido	5	1%	391	94%
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	5	1%	396	96%
Garantia de satisfação futura do interlocutor	4	1%	400	97%
Desejo	4	1%	404	98%
Respostas vagas/evasivas	3	1%	407	98%
Pedido de compreensão	3	1%	410	99%
Uso de expressões de saudação/despida	2	0%	412	100%
Auto defesa	2	0%	414	100%
Declaração de princípios	0	0%	414	100%

TABELA 20- ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CARIOCAS

Estratégias	Enunciados	Cariocas	Acumulados	Cariocas
Motivo/explicação	140	33%	140	33%
Boa vontade/capacidade negativa	59	14%	199	47%
Formulas de tratamento	40	9%	239	57%
Declaração de sentimento/opinião positivo	30	7%	269	64%
Desculpa/lamento	23	5%	292	69%
Uso de expressões de apoio	20	5%	312	74%
Declaração de alternativa	19	4%	331	78%
Adiamento	18	4%	349	83%
Recusa direta	14	3%	363	86%
Desejo	12	3%	375	89%
Agradecimento	12	3%	387	91%
Condição para aceitação futura	8	2%	395	93%
Auto defesa	6	1%	401	95%
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	5	1%	406	96%
Declaração de sentimento negativo	5	1%	411	97%
Repetição de parte do pedido	3	1%	414	98%
Pedido de compreensão	2	0%	416	98%
Respostas vagas/evasivas	2	0%	418	99%
Declaração de empatia	2	0%	420	99%
Uso de expressões de saudação/despedita	2	0%	422	100%
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	0%	423	100%
Declaração de princípios	0	0%	423	100%

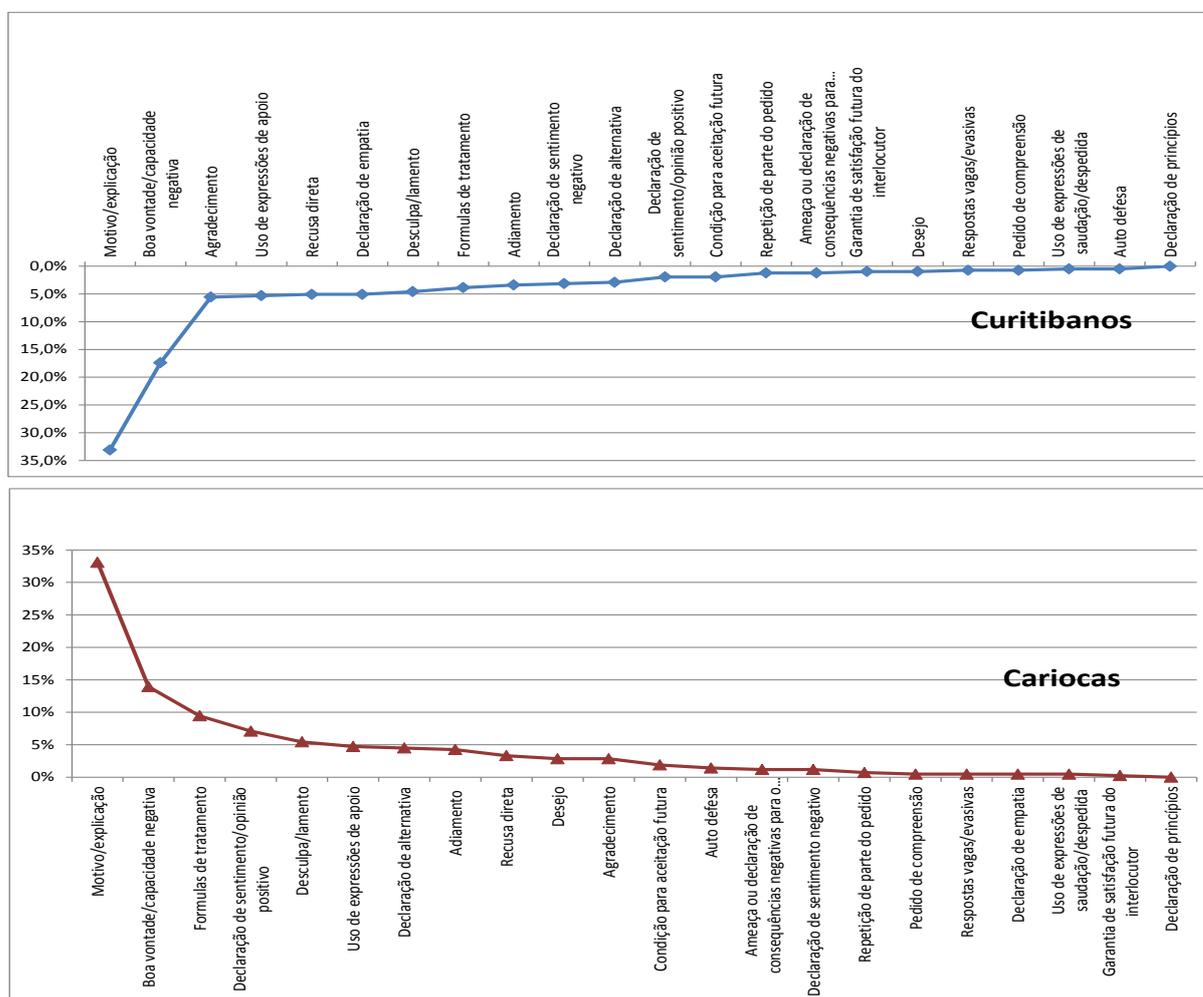


GRÁFICO 20 - ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS PELOS CURITIBANOS E PELOS CARIOCAS

Os falantes curitibanos utilizaram mais as estratégias negativas de motivo/explicação (137 vezes), seguida de boa vontade/capacidade negativa (72), agradecimentos (23), expressões de apoio (22), para formular suas recusas. Já os cariocas utilizaram mais as estratégias de motivo/explicação (140 vezes), boa vontade/capacidade negativa (55), fórmulas de tratamento (40), declaração de sentimento/opinião positiva (30), desculpa/lamento (23 vezes).

Observamos que os dois grupos utilizaram mais as estratégias de motivo/explicação e boa vontade/capacidade negativa. Entretanto, em terceiro lugar, enquanto os curitibanos utilizaram mais agradecimentos (23 vezes), os cariocas

utilizaram fórmulas de tratamento (40 vezes), seguida de declaração de opinião/sentimento positivo (30 vezes). Esses dados revelam que há uma preocupação com a preservação da harmonia social na realização das recusas por parte dos cariocas e que os curitibanos tendem a usar mais estratégias diretas, embora procurem formas de minimizar a recusa acrescentando um agradecimento ou expressando empatia como revelaram os dados.

8.4.1 A Influência das Variáveis Sociais

Nesta parte da nossa pesquisa, examinamos a influência do status e a distância social nas estratégias de recusa empregadas pelos curitibanos e cariocas. Primeiro, apresentamos a influência do status social, nesse caso, o emprego das estratégias de recusa realizadas pelos falantes. Depois, demonstramos a influência da distância social nas recusas dos falantes das duas culturas. Tabela 21 e gráfico 21 expõem nossas análises. Ressaltamos que a classificação sugerida no item 6.5.2 sobre distância social foi a que utilizamos:

- a) (Distância social -) situação em que as pessoas envolvidas no evento comunicativo se conhecem e têm relacionamento próximo (familiares / amigos);
- b) (Distância social +) situação em que não há tanta familiaridade/intimidade entre o falante e seu interlocutor (relações profissionais e acadêmicas).

TABELA 21 - DISTÂNCIA SOCIAL ENTRE OS FALANTES

Situação	Curitibanos	Cariocas
S1 – [D +] – P	64	65
S2 - [D +] + P	64	61
S3 – [D +] +P	56	46
S4 - [D +]+P	66	54
S5 – (D -) –P	44	71
S6 – (D-) –P	39	34
S7 – (D -) - P	42	48
S8 – (D -) - P	36	49

Legenda: Relação de distância: (D+) = distância social maior ; (D-) = distância social menor

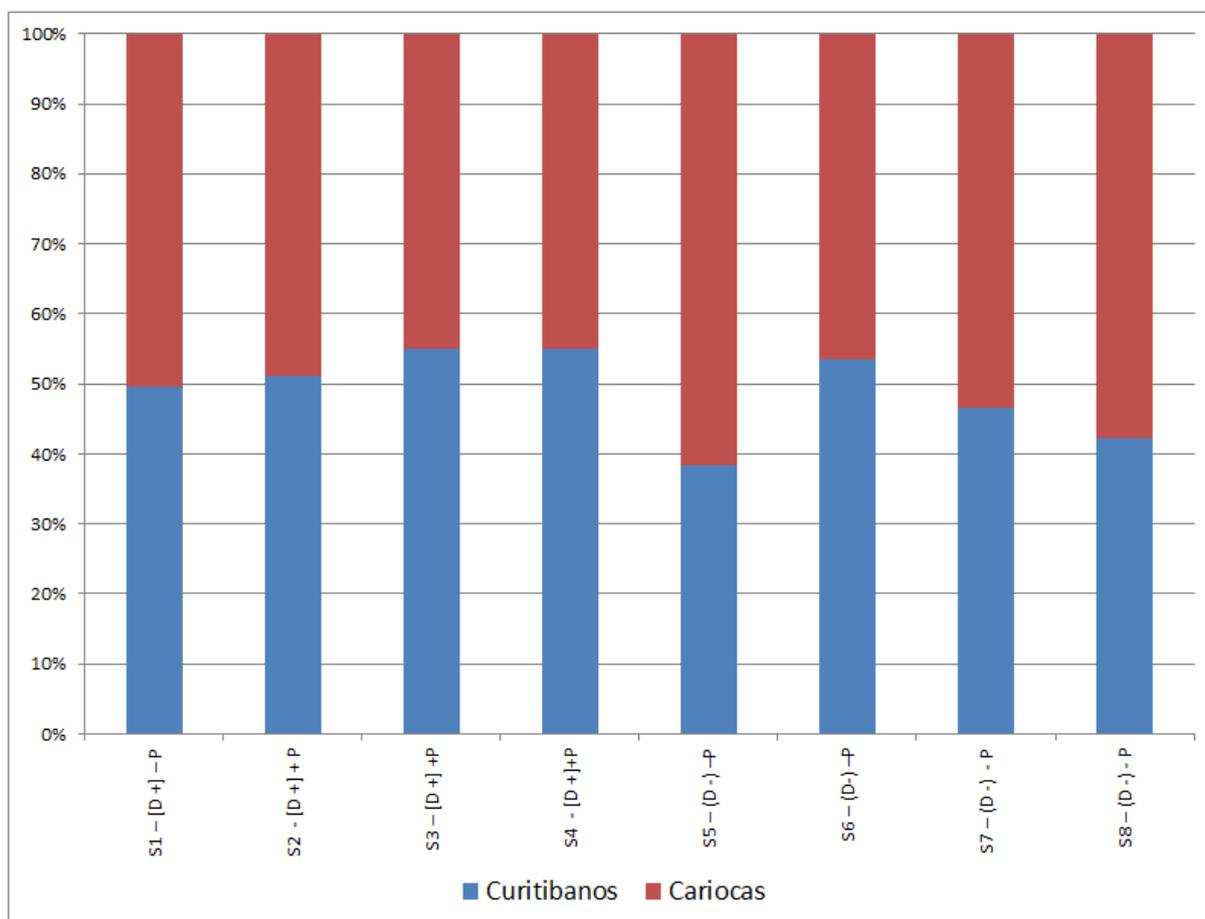


GRÁFICO 21 - DISTÂNCIA SOCIAL ENTRE OS FALANTES

Como observamos na tabela 21 e no gráfico 21, acima, “Distância Social entre os falantes”, os curitibanos utilizaram mais enunciados de recusa quando estavam com pessoas de status social diferente, em que não há tanta proximidade, assim como os cariocas. Entretanto, na S5, em uma situação de mesmo status social, os cariocas utilizaram um número maior de enunciados e, no total, realizaram mais enunciados de recusa do que os curitibanos: cariocas 428 e curitibanos 411.

O menor número de enunciados ocorreu nas recusas em que a distância entre os interlocutores era menor: curitibanos (36) e cariocas (34). A diferença mais significativa que observamos foi na S5, quando o falante precisou recusar um encontro com os amigos para comemorar os aniversários do mês. O grupo dos

falantes cariocas utilizou 71 enunciados de recusa nessa situação, enquanto os curitibanos, na mesma situação, utilizaram 44 enunciados.

Observamos que os estudantes cariocas utilizaram mais estratégias de recusa quando precisavam se dirigir a uma pessoa mais próxima, isto é, em situações em que há familiaridade/intimidade entre o falante e seu interlocutor (relações de amizade e familiares). Entretanto, ao compararmos os dois grupos, as diferenças não foram tão significativas. Como observamos na tabela 19, ainda que a frequência com que os falantes de cada grupo utilizaram os enunciados para produzir recusas em cada contexto tenha sido diferente, os dois grupos mostraram um padrão muito similar: utilizaram mais estratégias nas recusas dirigidas a um interlocutor mais conhecido e menos estratégias com interlocutor menos conhecido. Além disso, os dois grupos não utilizaram a estratégia de declaração de princípios/filosofia para fazer uma recusa em nenhuma das situações apresentadas.

As estratégias indiretas foram mais utilizadas pelos curitibanos para recusar o pedido/convite/sugestão de uma pessoa de nível social superior. Já os cariocas aplicaram mais estratégias indiretas quando recusaram o pedido/convite/sugestão de uma pessoa do mesmo status social.

No caso dos adjacentes à recusa, os informantes curitibanos utilizaram mais estratégias desse tipo de recusa ao pedido de uma pessoa do mesmo status social, e menos quando recusaram pessoas de nível social superior. Os informantes cariocas recorreram mais a estratégias de adjacentes à recusa quando tiveram que recusar convite a uma pessoa de status superior.

O gráfico 22, a seguir, indica as estratégias empregadas pelos informantes de cada grupo em cada uma das situações apresentadas.

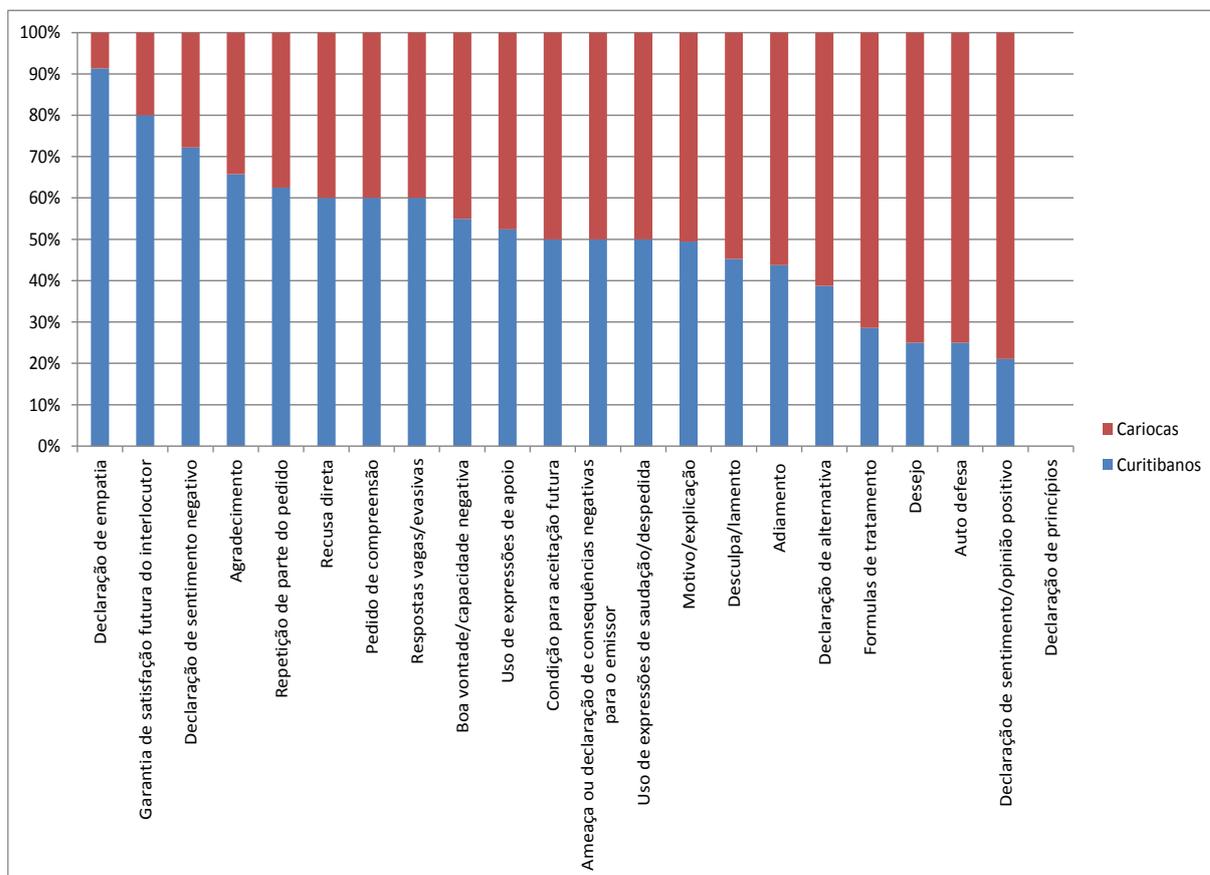


GRÁFICO 22 - PERCENTUAL DO USO DE ESTRATÉGIAS DE RECUSA POR CADA GRUPO

No gráfico 22, descrito acima, observamos que os curitibanos utilizaram mais as seguintes estratégias de recusa: recusa direta 60%, declaração de sentimento negativo 72%, pedido de compreensão 60%, garantia de satisfação futura do interlocutor 80%, repetição de parte do pedido 62,5%, respostas evasivas 60%, declaração de empatia 91,3%, agradecimento 66%, fórmulas de tratamento 71% .

Já os cariocas, utilizaram mais as estratégias de declaração de desejo 75%, declaração alternativa 61%, auto defesa 75%, adiamento 56,2%, declaração se sentimento/opinião positiva 79%, fórmulas de tratamento 71% .

Na utilização das recusas diretas, os curitibanos fizeram mais uso dessa estratégia, demonstrando uma tendência em recusar de maneira mais direta, expressos no percentual de 60% das vezes, contra 40% em que os cariocas recorreram a essa mesma estratégia de recusa.

Os alunos curitibanos expressaram suas recusas com estratégia de declaração de empatia 91,3% das vezes. Nesse tipo de estratégia, o falante recusa indiretamente demonstrando empatia com o interlocutor, demonstrando certa identificação com ele e compreendendo o seu desapontamento e sentimentos:

FCT13: “*Acho legal a atitude de vocês em organizarem uma festa para o chefe...*”

Os cariocas fizeram um maior uso de declaração de sentimento/opinião positiva quando o falante recusa indiretamente a partir de expressões positivas que indicam que o desejo do falante é ser capaz de cumprir com o pedido/sugestão/convite:

FRJ14: “*Gostaria de aceitar, mas estou muito sobrecarregada com as disciplinas do curso...*”

Ambos os grupos utilizaram o mesmo percentual no uso das estratégias de ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor (50%), condição para aceitação futura (50%) e uso de expressões de saudação/despida (50%). Esse fato demonstra que, em determinadas situações, as duas culturas recorrem às mesmas estratégias para fazer uma recusa, mas com preferências por uma determinada estratégia como nos exemplos mencionados acima.

8.4.2 Análise do Emprego da “Explicação/Motivo”

Nesta parte do trabalho apresentamos as diferenças encontradas ao compararmos o conteúdo dos enunciados de recusa formulados pelos dois grupos. Em primeiro lugar, e devido à alta frequência de uso, analisaremos a estratégia motivo/explicação. Na sequência, examinamos as diferenças entre os dois grupos no emprego de outras estratégias.

A estratégia de explicação/motivo foi a estratégia mais comumente utilizada para recusar um pedido. Ela ocorre quando o falante produz uma recusa, dando um motivo ou explicação que pode ser geral ou específico, como em:

FRJ09: “Não poderei ir às aulas de reforço *porque moro muito longe e tenho horário para pegar o ônibus*”.

A estratégia de explicação/motivo foi a estratégia de recusa mais utilizada pelos entrevistados cariocas. Apenas na S2, em que o professor sugere aulas de reforço antes da prova, é que os curitibanos utilizaram mais vezes esse tipo de estratégia: 25 enunciados, enquanto os cariocas utilizaram 18 enunciados, como podemos verificar na tabela 23 e gráfico 23 a seguir:

TABELA 23 - NÚMERO DE VEZES EM QUE CADA GRUPO UTILIZOU A ESTRATÉGIA DE RECUSA EXPLICAÇÃO/MOTIVO

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Curitibanos	19	25	22	20	19	11	14	7
Cariocas	24	18	21	18	20	11	16	12
Diferença	-5	7	1	2	-1	0	-2	-5

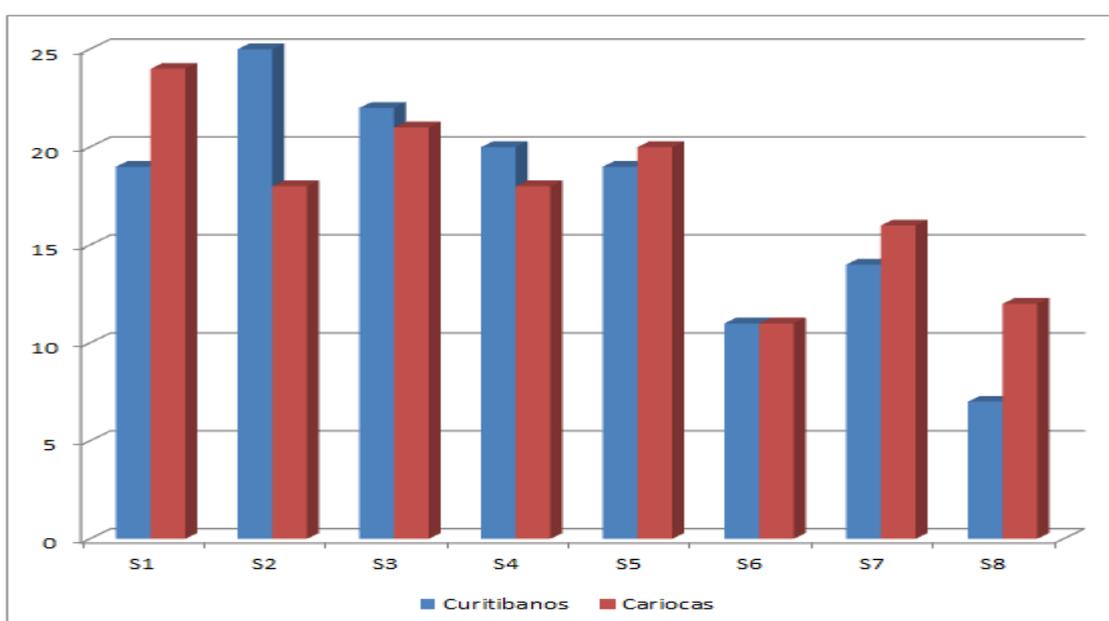


GRÁFICO 23- NÚMERO DE VEZES EM QUE CADA GRUPO UTILIZOU A ESTRATÉGIA DE RECUSA EXPLICAÇÃO/MOTIVO

Os curitibanos utilizaram mais a estratégia de explicação/motivos nas situações em que havia um fator hierárquico envolvido, como nas situações S2 (professor/aluno), S3 (pedido/patrão) e S4 (convite/professor), demonstrando uma tendência desse grupo a estarem mais preocupados em realizar uma recusa justificada quando o interlocutor está numa posição hierarquicamente acima e em que há uma distância entre os falantes.

Já os cariocas, utilizaram a mesma estratégia em maior número nas seguintes situações: S1 (convite/colega trabalho), S5 (convite/amigos), S7 (sugestão/amigos) e S8 (convite/amigo). Observamos que, nesse caso, os cariocas se preocuparam em dar mais explicações/motivos nas situações em que havia maior proximidade/familiaridade entre os falantes, ou seja, estavam mais preocupados em manter a harmonia social com aqueles que lhes são próximos, valorizando a sua relação com os outros, do que em situações em que houvesse uma diferença de poder entre os participantes.

Portanto, os dados mostraram que os falantes de Curitiba analisados dão mais explicações e motivos quando a recusa é feita para pessoas com um grau de distância maior, com pouca familiaridade e em que exista uma relação de poder envolvida. Os cariocas, por sua vez, dão mais explicações nas situações que envolvem pessoas próximas e em relações com o mesmo nível de poder.

Como vimos anteriormente, o uso da estratégia motivo/explicação coincide com os resultados obtidos por Bardovi-Harlig (1991-1992, BINTI, 2013, p. 813), em seus estudos sobre recusas formuladas por nativos e não nativos ingleses, recolhidas em sessões de assessoramento acadêmico. Esses investigadores observaram que o motivo/explicação” era a estratégia mais frequentemente usada para a recusa, tanto pelos estudantes quanto pelos nativos, variando apenas quanto ao grau de precisão.

Os dados do nosso estudo confirmaram as conclusões de Bardovi-Harlig (1991-1992): tanto curitibanos quanto cariocas, elaboraram suas recusas utilizando mais a estratégia de motivo/explicação, mas com graus de precisão diferentes em cada uma delas, que foram determinadas pelo grau de proximidade entre os falantes e pela relação de poder existente entre eles.

De um modo geral, os motivos/explicações elaborados pelos cariocas foram mais específicos do que os elaborados pelos curitibanos, como vemos exemplificado na situação S4 em que o coordenador do convida aluno para ser monitor:

- a) *“Eu gostaria muito de ser monitora nesta disciplina, mas, realmente, a questão financeira é importante pra mim, pois não tenho ajuda dos meus pais e nesse horário eu poderia fazer um estágio remunerado” (FRJ15);*
- b) *“Coordenadora, entendo a importância do seu trabalho e disciplina, eu estou lisonjeado pelo convite inclusive, mas por eu estar precisando muito de grana, preciso dar preferência a uma atividade remunerada no momento, ainda que não seja algo que eu goste muito” (FRJ01);*
- c) *“Poxa, professora, até acho legal, mas vou ter que recusar. Tô precisando de um dinheiro agora e prefiro procurar outra coisa” (FRJ02).*

De acordo com Leech (1983, p. 123, THOMAS, 1995, p.139) o caminho para analisar enunciados indiretos pode ser muito curto ou bem complexo. Nesses exemplos, percebemos que o ouvinte precisou elaborar muito mais a resposta, aumentando a duração do caminho entre o ato de fala e o seu objetivo final que, nesse caso, seria a recusa. Além disso, os exemplos demonstram que há uma tendência maior entre os cariocas em dar mais justificativas ao realizarem uma recusa.

Os curitibanos também procuraram justificar a recusa, mas não foram tão específicos quanto aos motivos, como vemos na mesma situação S4, descrita acima:

- a) *“Eu agradeço, mas já tenho responsabilidades suficientes, não posso arcar com mais uma no momento” (FCT01);*
- b) *“Vou precisar desse tempo, não tenho como” (FCT04);*
- c) *“Fico agradecida pelo convite, mas infelizmente não posso aceitar “ (FCT08).*

Nesses exemplos observamos que as recusas foram menos explícitas nos motivos/explicação das recusas, ou seja, o caminho entre o ato de fala e o objetivo final, a recusa, foi menos complexo, e por isso, mais curto. Nessa situação, os

curitibanos foram mais diretos nas recusas e se referiram a alguma explicação/motivo sem muita especificação (quais responsabilidades? O que fará nesse tempo?), enquanto os cariocas foram menos diretos e recorreram a outros motivos, além das suas próprias prioridades.

Os dois grupos fizeram suas recusas de forma mais indireta em suas desculpas e se referiram às suas ocupações mais prioritárias como uma forma de justificar as recusas. Por exemplo: “*sem chance, final de semana é o único tempinho livre que tenho pra fazer minhas coisas.*” (FCT09); “*não vou à festinha, pois terei que estudar e limpar a casa.*”(FCT03); “*Vou precisar desse tempo para trabalhar recebendo.*” (FCT04); “*final de semana tenho muito o que estudar.*” (FRJ02); “*tô cheio de parada da faculdade pra ler.*” (FRJ01); “*Se não tivesse que trabalhar, eu adoraria.*” (FRJ16).

Esse é um aspecto cultural abordado por Takahashi *et all* (1993, p.55, BINTI, 2013) a respeito dos motivos e explicações elaborados por cada cultura. Para o autor, os motivos podem ser mais ou menos individualistas, pois as explicações estão relacionadas aos interesses pessoais do interlocutor. Essa análise parece refletir as diferenças culturais entre os curitibanos e os cariocas em suas percepções sobre como a estratégia de explicação/motivo é mais convincente no caso de uma recusa. Para os curitibanos, ser mais diretos e dar menos justificativas, confere maior credibilidade à recusa feita, enquanto para os cariocas, quanto mais justificativas, maior a expectativa de que a sua resposta seja considerada convincente.

Na tabela 24 e gráficos 24 e 25, a seguir, apresentamos o número de vezes em que os entrevistados curitibanos e cariocas, usaram as estratégias de recusa para cada situação proposta nesta pesquisa:

TABELA 24 - NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO

Estratégias	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
RECUSA DIRETA	8	6	3	1	0	0	3	0
BOA VONTADE/CAPACIDADE NEGATIVA	4	2	11	15	16	8	8	8
DESCULPA/LAMENTO	0	4	5	4	2	1	1	2
DESEJO	1	0	0	0	2	0	0	1
Motivo/explicação	19	25	22	20	19	11	14	7
Declaração de alternativa	2	2	2	0	0	6	0	0
Condição para aceitação futura	1	1	1	0	1	2	1	0
Declaração de princípios	0	0	0	0	0	0	0	0
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o emissor	0	0	0	1	2	1	1	0
Declaração de sentimento negativo	0	4	1	0	0	3	4	1
Pedido de compreensão	0	0	0	0	2	0	0	1
Garantia de satisfação futura do interlocutor	1	1	1	0	1	0	0	0
Auto defesa	0	0	0	1	0	0	0	1
Repetição de parte do pedido	2	0	2	1	0	0	0	0
Adiamento	3	1	0	0	5	0	3	2
Respostas vagas/evasivas	1	0	0	0	0	0	0	2
Declaração de sentimento/opinião positivo	0	0	0	4	1	1	1	1
Declaração de empatia	7	2	2	2	1	0	3	4
Uso de expressões de apoio	2	3	3	3	3	2	3	3
Agradecimento	4	7	1	10	1	0	0	1
Formulas de tratamento	6	6	1	2	8	0	0	2
Uso de expressões de saudações / despedida	0	6	1	1	1	0	3	0

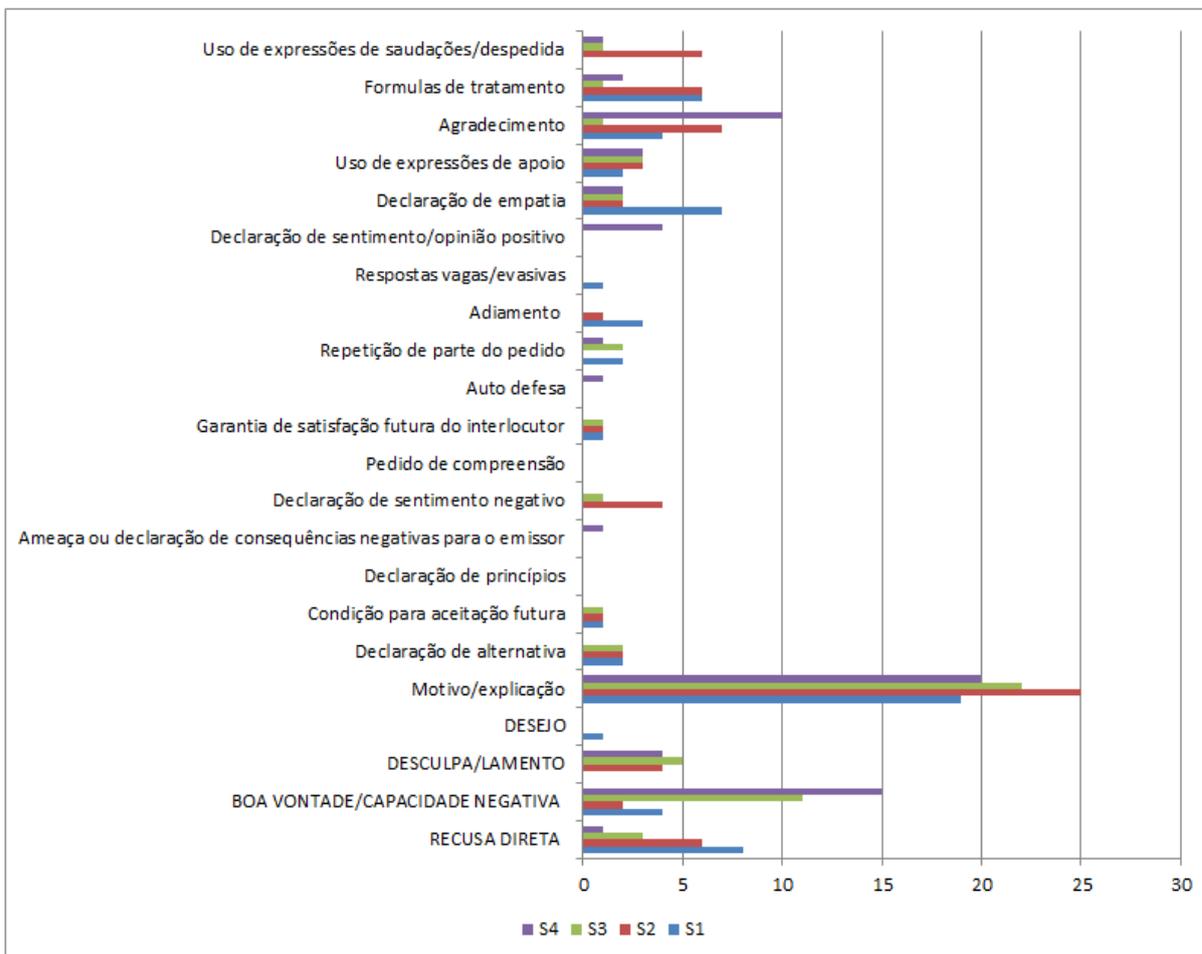


GRÁFICO 24: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S1 A S4

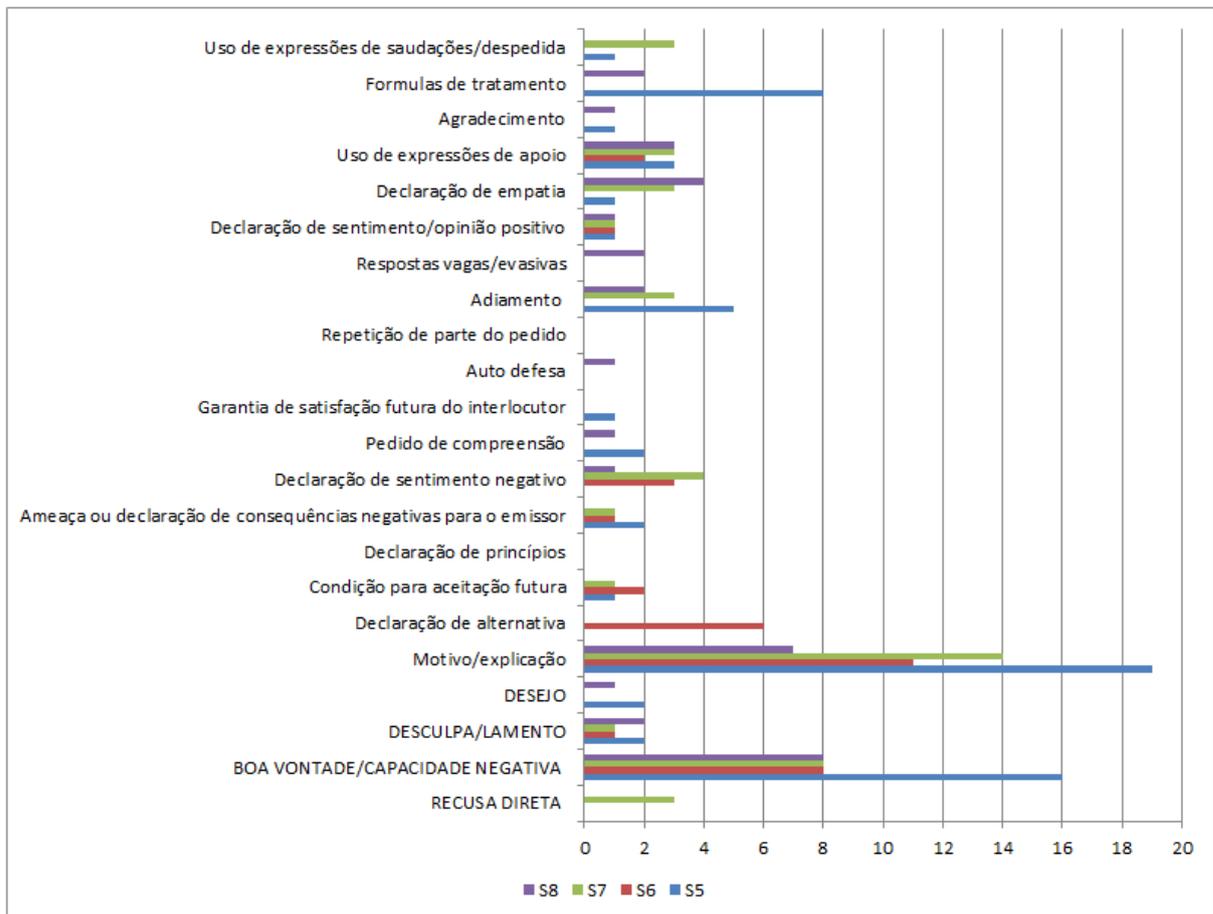


GRÁFICO 25 - NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CURITIBANOS UTILIZARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S5 A S8

Na tabela 24 e gráficos 24 e 25, acima, vimos como os entrevistados curitibanos se comportaram em relação ao uso das estratégias de recusa nas diferentes situações propostas pelo questionário. Primeiramente, observamos que os curitibanos elaboraram muito mais enunciados de recusa na S5 (convite /amigos), na S2 (sugestão/professor) e na S4 (recusa ser monitor da disciplina). Ou seja, para uma situação em que há igualdade de poder e pouca distância entre os interlocutores, há duas que são marcadas pela distância e pela existência de um fator hierárquico entre os falantes. Esse fato confirma o que já havíamos dito anteriormente em relação a esse grupo, isto é, para os curitibanos, as recusas devem ser mais elaboradas quando ocorrem em relações de caráter público.

A seguir, na tabela 25 e gráficos 26 e 27, apresentamos o número de vezes em que os cariocas usaram as estratégias de recusa em cada situação:

TABELA 25 - NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO

Estratégias	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
RECUSA DIRETA	4	2	0	0	1	1	0	1
BOA VONTADE/CAPACIDADE NEGATIVA	7	7	8	5	19	3	11	4
DESCULPA/LAMENTO	9	1	6	2	1	1	1	2
DESEJO	2	2	0	0	2	0	1	5
Motivo/explicação	24	18	21	18	20	11	16	12
Declaração de alternativa	0	5	2	1	0	9	0	2
Condição para aceitação futura	0	0	1	2	0	2	1	1
Declaração de princípios	0	0	0	0	0	0	0	0
Ameaça ou declaração de consequências negativas para o	0	0	1	0	1	0	2	0
Declaração de sentimento negativo	1	1	0	0	0	2	1	0
Pedido de compreensão	0	0	0	0	2	0	0	0
Garantia de satisfação futura do interlocutor	0	1	0	0	1	0	0	0
Auto defesa	0	0	1	4	0	0	0	0
Repetição de parte do pedido	0	0	0	0	0	0	0	2
Adiamento	2	1	0	1	7	0	5	2
Respostas vagas/evasivas	1	0	0	1	0	1	0	1
Declaração de sentimento/opinião positivo	1	8	1	10	3	2	2	5
Declaração de empatia	1	0	0	3	0	0	0	1
Uso de expressões de apoio	2	3	1	2	1	3	3	5
Agradecimento	6	4	1	3	1	0	0	3
Formulas de tratamento	7	7	2	5	11	0	5	3
Uso de expressões de saudações / despedida	0	0	0	0	1	1	0	0

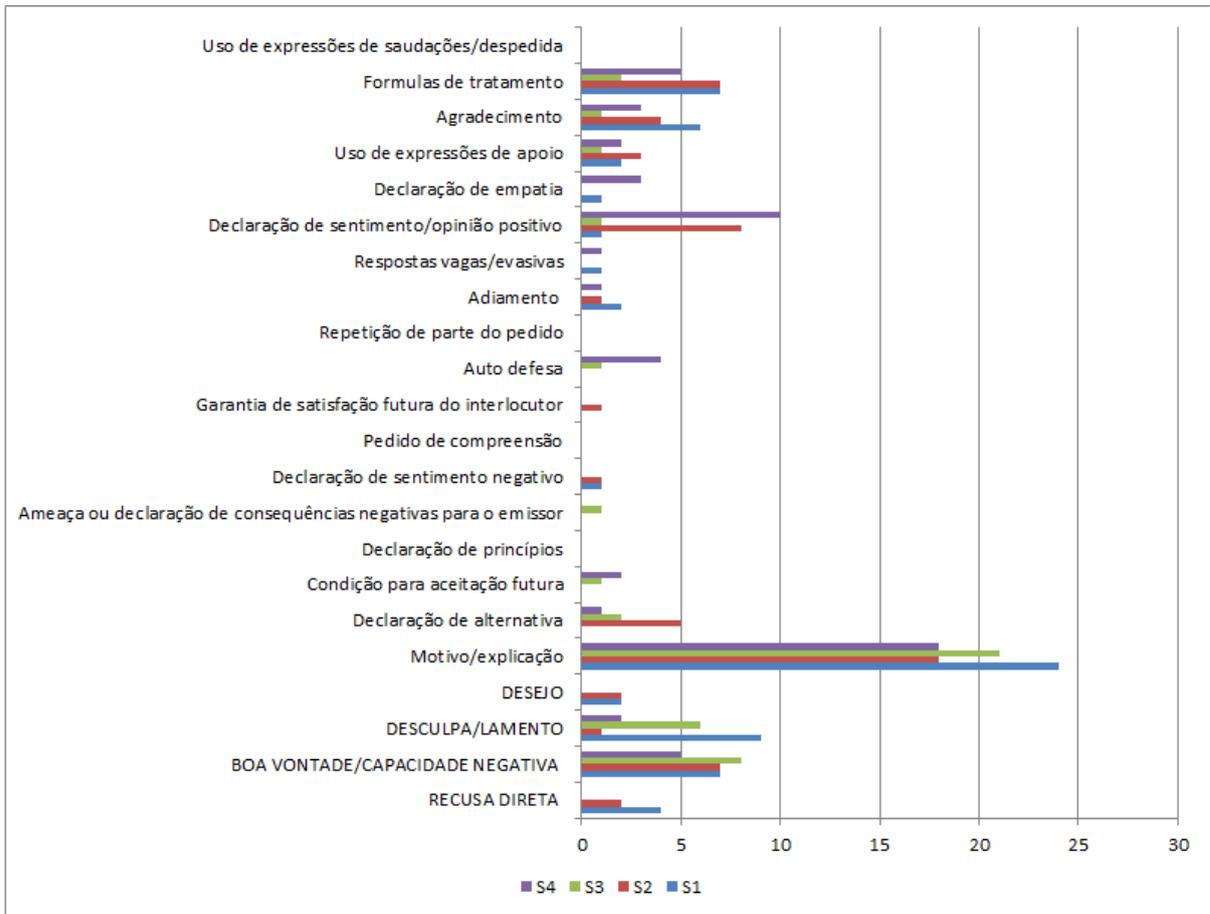


GRÁFICO 26: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S1 A S4

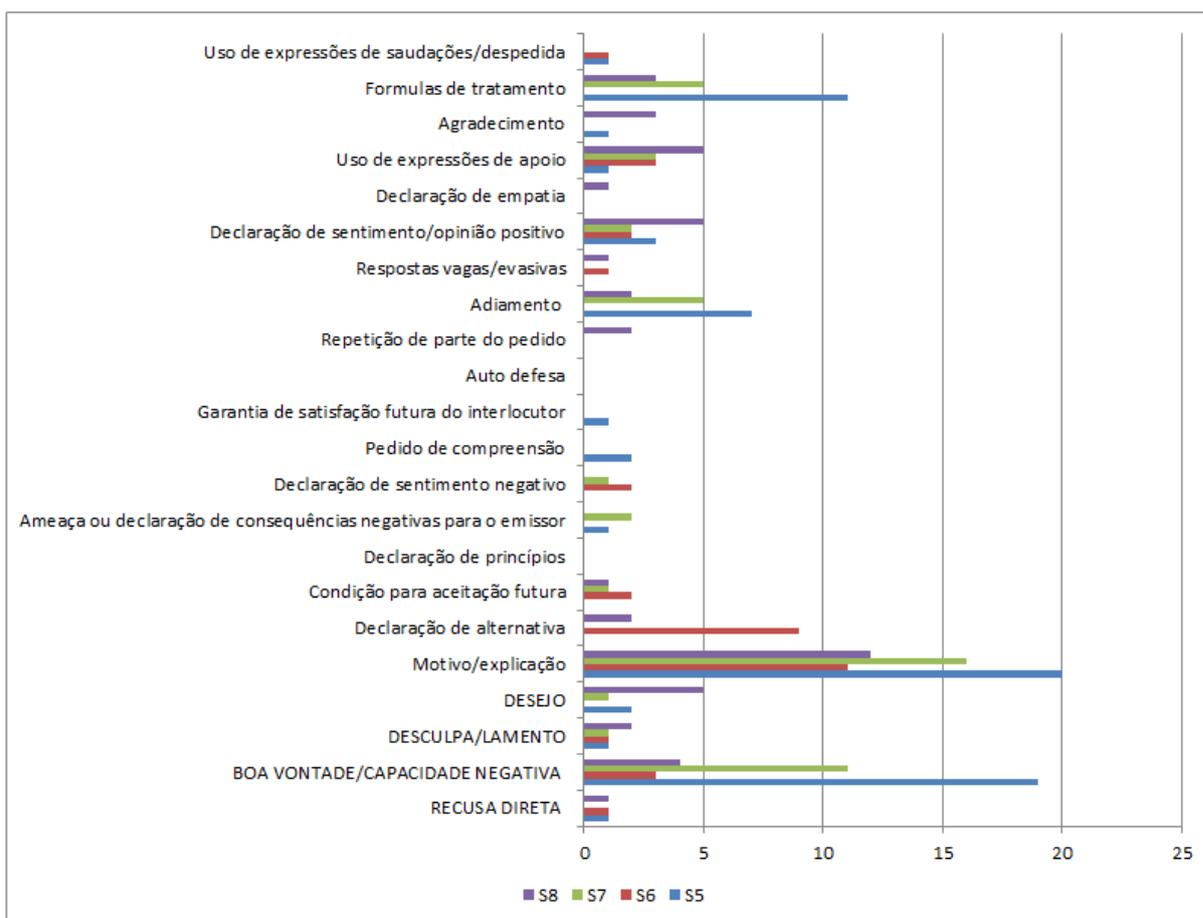


GRÁFICO 27: NÚMERO DE VEZES EM QUE OS CARIOCAS USARAM AS ESTRATÉGIAS DE RECUSA EM CADA SITUAÇÃO DE S5 A S8

Os cariocas elaboraram mais enunciados na S1 (convite/amigos); S3 (pedido/chefe) e na S5 (sugestão/amigos). Observamos que os cariocas elaboraram um número maior de enunciados de recusa nas situações que envolvia maior proximidade, familiaridade e o mesmo nível de poder entre os falantes. O que confirma o que já havíamos dito anteriormente de que, para esse grupo, as relações de caráter privado, ou seja, as que incluem relações entre familiares e amigos, exigem uma elaboração maior no ato das recusas.

As estratégias mais utilizadas por cada grupo em relação aos status social envolvido nas situações propostas foram as seguintes: desculpa/lamento, foi a mais utilizada pelos curitibanos; já os cariocas, preferiram a estratégia de declaração de

alternativa com pessoas do mesmo status e com as de status superior, optaram pelo uso das expressões de tratamento:

FCT12: “*Infelizmente* não posso aceitar...”

FRJ 14: “*Desculpe*, mas faço curso aos finais de semana.”

Além disso, a estratégia de desculpa/lamento foi utilizada pelos dois grupos nas situações em que os falantes possuíam o mesmo status social.

As estratégias menos usadas pelos curitibanos nas recusas dirigidas às pessoas de mesmo status social foram as de “autodefesa”, “pedido de compreensão”, “respostas vagas e evasivas”; e “garantia de satisfação futura para o interlocutor”. Nas recusas feitas para pessoas com status social superior, as estratégias mais usadas foram “explicação/motivo”, “agradecimento”, “garantia de satisfação futura para o interlocutor”, “declaração de empatia” e “expressões de apoio”.

No grupo carioca, as estratégias menos utilizadas ao dirigir-se a alguém de status igual foram: “pedido de compreensão”, “garantia de satisfação futura do interlocutor”, “autodefesa e agradecimento”; e quando se referiam a alguém de status superior, usaram menos as estratégias de “pedido de compreensão”, “agradecimento”, “desejo”, “evasivas”.

8.5 ANÁLISE SOBRE DISTÂNCIA SOCIAL

Como visto anteriormente, 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. Como afirma Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 63), “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”.

Nesse sentido, e a partir dos dados levantados nesta pesquisa, observamos que os universitários curitibanos entrevistados utilizaram mais estratégias de recusa quando tiveram que elaborar recusas em situações de pouca familiaridade e menos próximas; enquanto os universitários cariocas utilizaram mais estratégias de recusas

quando a situação envolvia pessoas próximas e nas quais havia proximidade entre os interlocutores.

Na categoria das estratégias indiretas, tanto os curitibanos quanto os cariocas empregaram mais recusas indiretas do que diretas, independentemente do grau de proximidade entre os falantes, mas o número de enunciados elaborados com cada um dos tipos de estratégias empregadas, variou de um grupo para o outro.

Em relação ao uso das estratégias em que os falantes recorreram ao uso de “adjacentes à recusa”, ou suavizadores, foram os curitibanos que utilizaram mais esse tipo de estratégia, quando recusaram a proposta feita por alguém menos próximo. Os cariocas utilizaram mais esse tipo de estratégia quando tiveram que elaborar recusas que envolviam pessoas com grau de proximidade maior, ou seja, mais conhecidas.

O uso da estratégia de recusa acrescida de um “adjacente” ou suavizador, mostrou-se ser uma tendência entre os dois grupos pesquisados, uma vez que essa estratégia ocorreu em 112 vezes nas recusas elaboradas pelos curitibanos e 117 vezes, pelos cariocas:

Sendo assim, os dois grupos demonstraram ter preferência pelo uso de “adjacentes à recusa”, ou seja, ao elaborarem uma recusa fazendo uso de elementos suplementares (declaração de opinião/sentimento positivo, declaração de empatia, fórmulas de tratamento, expressões de apoio e agradecimento) que protegessem a imagem positiva do falante, como vemos nos exemplos a seguir:

- a) FRJ15: “*Professora*, seria muito bom pra mim, mas após a aula eu tenho atendimento...” (fórmulas de tratamento);
- b) FRJ25: “*Obrigada* pelo convite, mas tenho outra festa nesse dia” (agradecimento)
- c) FCT06: “*Eu gostaria muito de ir*, mas já tenho compromisso marcado...” (declaração de opinião/sentimento positivo)
- d) FCT06: “Então querida, *eu estava bem animada para ir*, mas o Nando(marido) acabou de ligar (...) Desculpe, e manda um beijão para a pequena. *Estou triste mesmo.* (empatia/explicação) ”

Segue a tabela 26 e gráficos 28 e 29 que demonstram o total de enunciados de recusas elaborados pelos entrevistados por situações:

TABELA 26 - TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES

	Curitibanos	Cariocas
S1	61	67
S2	70	60
S3	56	44
S4	65	57
S5	65	71
S6	35	36
S7	72	48
S8	36	49

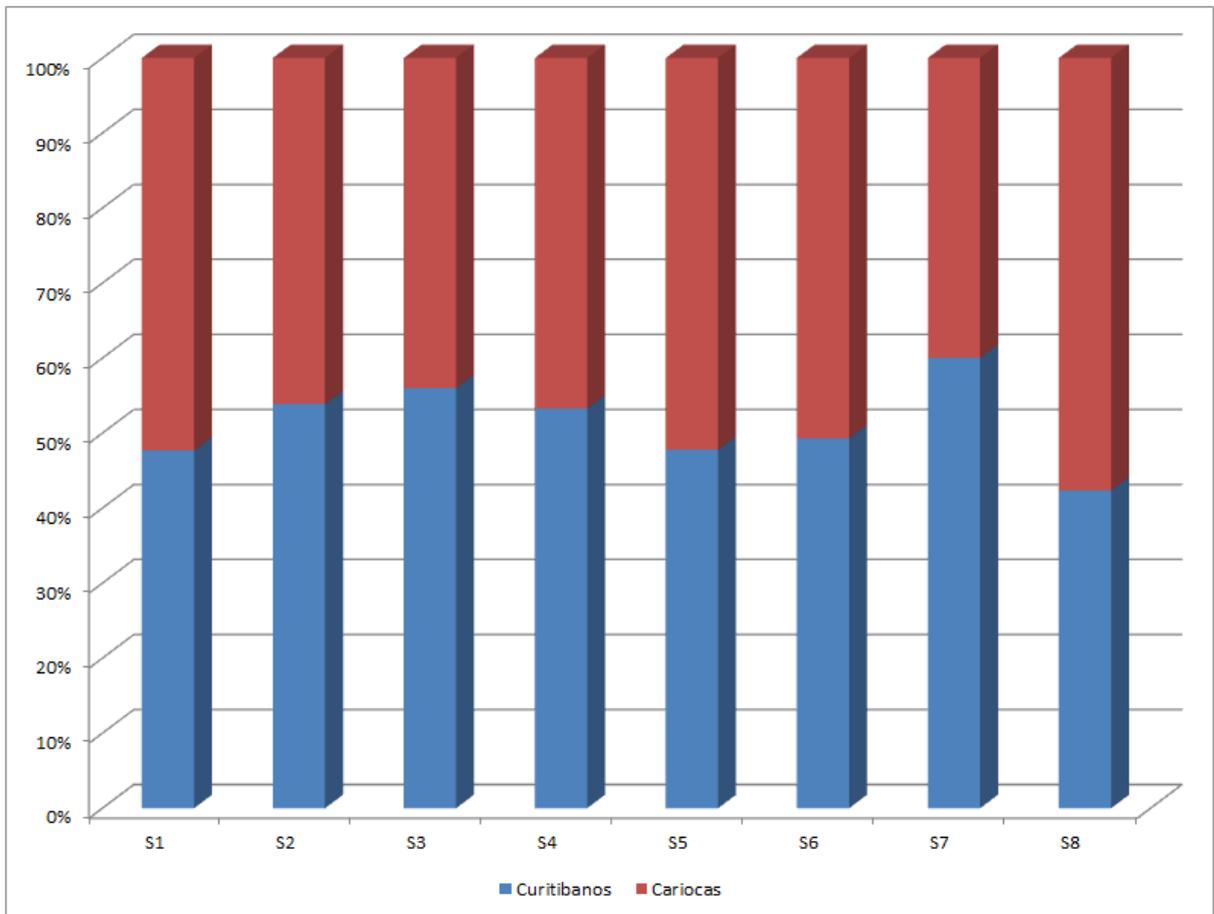


GRÁFICO 28 - TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES

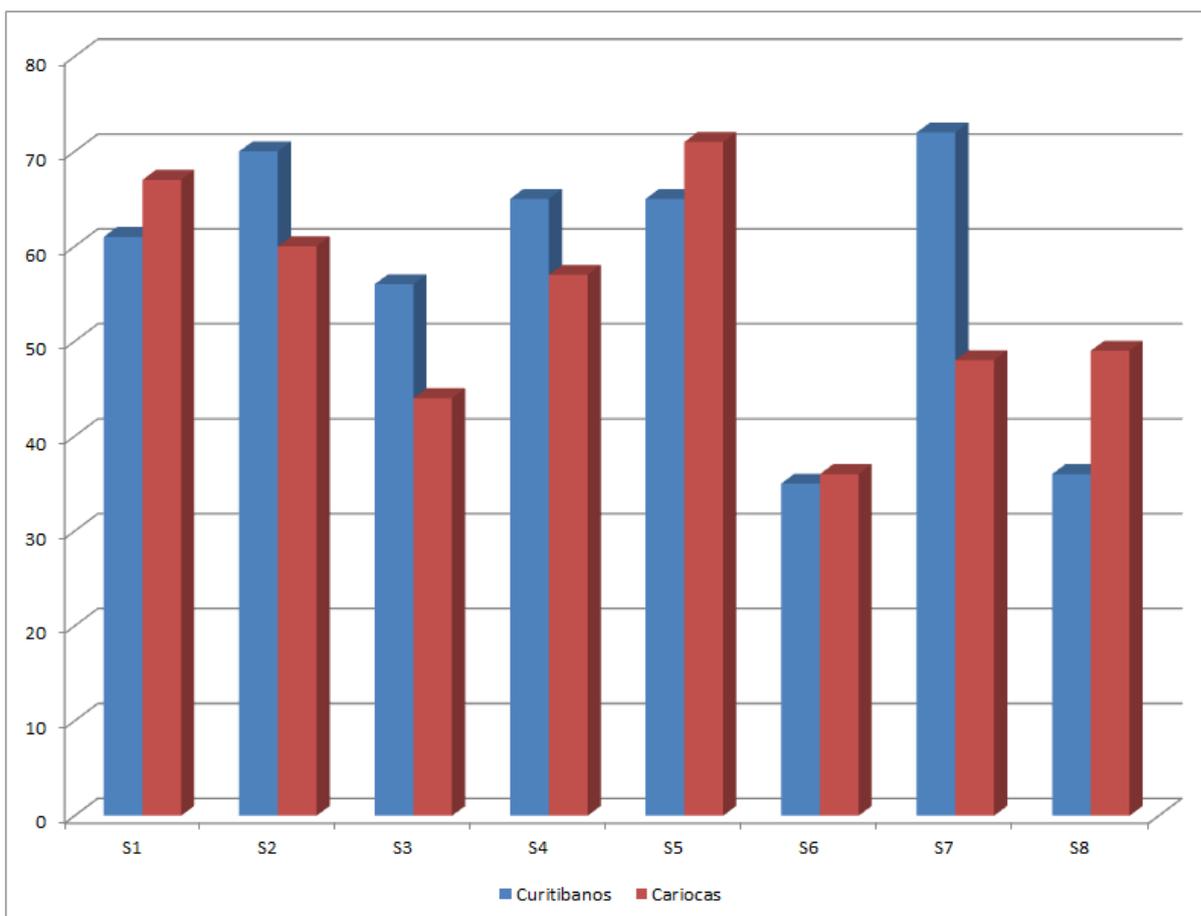


GRÁFICO 29: TOTAL DOS ENUNCIADOS UTILIZADOS POR SITUAÇÕES

Na tabela 26 observamos que os estudantes curitibanos elaboraram muito mais enunciados de recusa, principalmente nas S2, S4, S5 e S7, com um total de 460 enunciados de recusa. Enquanto os estudantes cariocas elaboraram 432 enunciados de recusa, principalmente nas S5, S1 e na S2. A diferença entre os dois grupos está no fato de que os curitibanos utilizaram mais estratégias de recusa nas situações em que havia uma relação de poder, ou seja, o falante era hierarquicamente superior, independente da distância e do poder envolvidos na interação, enquanto os cariocas se preocuparam mais em utilizar mais recusas nas situações em que havia proximidade e em que os falantes compartilhavam o mesmo nível de poder.

De modo geral, os falantes dos dois grupos preferiram as estratégias de recusa indiretas e os adjacentes à recusa para a elaboração dos enunciados de recusas realizados, coincidindo com vários estudos anteriores e reforçando o

argumento da universalidade pragmática da indiretividade (THOMAS, 2001). Entretanto, o contraste dos resultados para cada situação do DCT indica que não houve variações significativas nas escolhas linguísticas dos falantes.

Das análises realizadas nesse capítulo, verificamos que os falantes curitibanos utilizaram mais estratégias de recusa direta com uso do “não” do que os cariocas: curitibanos 21 e cariocas 4. Esse fato revela uma tendência dos falantes desse grupo por esse tipo de recusa.

Em relação à estratégia de boa vontade/capacidade negativa, os curitibanos utilizaram essa estratégia 72 vezes, enquanto os cariocas usaram a mesma estratégia 64 vezes. Os alunos cariocas optaram mais vezes pelo uso de estratégias de recusa indiretas ou do tipo “boa vontade/capacidade negativa”, em que o falante recusa indiretamente o pedido/sugestão/convite expressando negações sobre a sua incapacidade para cumprir com o solicitado. Nesse caso, a negação pode ocorrer pelo uso da palavra “não” ou utilizando qualquer palavra que sistematicamente nega uma proposição, com em “Sinto muito, mas isso *não é possível*, não seria justo”(BEEBE *et all*, 1990, p.113, BINTI, 2013, p. 238).

Além disso, verificamos que um número significativo de expressões de apoio foi utilizado por ambos os falantes, como uma pré-recusa que preparam o falante para uma recusa que está prestes a ser feita. Destacamos algumas dessas expressões utilizadas pelos entrevistados: “putz”, “vixi”, “tudo bem”, “olha”, “ah, gente”, “ai, ai, ai”, “hi...”, “ixii”, “Olha”, “ah foi mal”, “pootzzz”, “aí guria”, “foi mal”, “poxa”, , “tô a fim não”, “pô galera”, “sério mesmo”, “galera, foi mal”, “pô cara”, “pow”, “meu anjo” , “pessoal...”. E algumas expressões de boa vontade/capacidade negativa como: “sem chance”, “não rola”, “não, dá não”, “agora fica complicado”, “fica pra próxima”, “impossível, chefe”, “estou enrolado”, “na verdade”, “desculpa”, “muito obrigado”, “não posso”, “infelizmente”, “não precisa”, “não vou”.

As estratégias de recusas do tipo “Fórmulas de tratamento” que foram mais utilizadas pelos falantes foram: “professor”, “guria”, “gente”, “querida”, “gata”, “galera”, pessoal”, “amigo/a”, “meu anjo”, “pessoal”, “gente” etc. Essas expressões, de certa forma, revelam um modo de interação que existe em alguns grupos sociais.

As expressões de “Despedida/saudações” encontradas foram: “tchau”, “beijos”, “até mais”, “fui”. É interessante destacar que esse tipo de estratégia usada como fechamento da interação foi utilizada 5 vezes pelos curitibanos e apenas 1 vez pelos cariocas.

Outro fato interessante nas recusas utilizadas pelos falantes cariocas é que, em alguns casos, as recusas eram realizadas a partir de um número extenso de explicações/motivos, o que acabava por aumentar a duração do caminho do ato de fala até o seu objetivo (LEECH, 1983, p.123), o que, em certos casos, dificultava a compreensão do ouvinte se a recusa teria ou não sido realizada. Por exemplo:

FCT06: *“Coordenadora, entendo a importância do seu trabalho e disciplina. Eu me sinto lisonjeado pelo convite, inclusive, mas por eu estar precisando muito de grana, preciso dar preferência a uma atividade remunerada no momento, ainda que não seja algo que eu goste muito.”*

Em que temos a seguinte análise:

- a) *“Coordenadora”* : fórmula de tratamento;
- b) *“entendo a importância do seu trabalho e disciplina”*: declaração de opinião/sentimento positivo;
- c) *“Eu me sinto lisonjeado pelo convite, inclusive”*: agradecimento;
- d) *“mas por eu estar precisando muito de grana”*: motivo/explicação 1;
- e) *“preciso dar preferência a uma atividade remunerada no momento”*: motivo/explicação 2;
- f) *“ainda que não seja algo que eu goste muito”* :motivo/explicação 3.

De acordo com Beebe e Takahashi (1987), o uso de tantas explicações/motivos aumenta a sensação de credibilidade de quem faz a recusa e mantém sua face positiva na interação. Outra estratégia utilizada pelos falantes como uma pré-recusa é a do ato de agradecer antecipadamente o pedido/convite/sugestão, como em:

FCT16: *“Obrigada pelo convite. Fico feliz por ter sido lembrada e me sinto mais incluída na equipe, mas infelizmente não vou poder comparecer.”*

FCT07: *“Pessoal, agradeço o convite, mas ainda não conheço parte das pessoas que trabalham aqui...”*

FRJ13: *“Muito obrigada, mas eu tenho compromisso nesse dia...”*

Autores como Prado (2001), Mendes (1996), Santos (2010) e Meyer (2000) têm afirmado que, de um modo geral, os brasileiros evitam o uso do “não” para fazerem suas recusas. Embora tenhamos observado que haja uma tendência entre os curitibanos em utilizar esse tipo de recusa direta em certas situações, a maioria das estratégias de recusas utilizadas pelos dois grupos, foram as que utilizaram a indiretividade para realizá-las. Em relação às respostas dos dois grupos analisados, curitibanos e cariocas, observamos que os curitibanos utilizaram recusas diretas 21 vezes, enquanto os cariocas elaboraram recusas desse tipo apenas 9 vezes. Esse fato, entretanto, não quer dizer que o maior uso de recusas diretas, isto é, com o uso do “não”, possa ser considerado um ato impolido pelos falantes nesse grupo, pelo contrário, nas palavras dos próprios alunos curitibanos entrevistados, “é ir direto ao ponto, sem enrolação”, o que demonstrou ser um ato que é apreciado pelos falantes.

De acordo com o trabalho de Ismail Binti (2013) sobre recusas, o autor afirma que em muitas culturas a sinceridade, a exatidão e a clareza são qualidades desejáveis culturalmente quando se trata de recusar um pedido/sugestão/convite. No caso dos falantes curitibanos, observamos que, em relação ao uso da recusa direta, o número de vezes que essa estratégia foi utilizada demonstra que o mais importante nessa cultura é a sinceridade e a exatidão no ato da recusa, pois é visto como um fator importante na interação. Entretanto, para os cariocas, a recusa direta foi evitada e apareceram poucas vezes nos dados. De um modo geral, as recusas elaboradas pelos cariocas eram recusas indiretas, sem o uso do “não” e com muitos motivos que pudessem justificá-la.

A análise que realizamos para esta pesquisa coincide com os resultados do trabalho de Nguyen (2006; BINTI, 2013, p. 861) que analisou os atos de recusa e pedidos na cultura australiana e vietnamita. O autor chegou à conclusão de que, em certas culturas, como a vietnamita, as relações sociais e afetivas entre os indivíduos são mais importantes do que a sinceridade/exatidão na recusa. Isso faz com que os indivíduos evitem o uso do “não”, como uma forma de não prejudicar a imagem do interlocutor.

Em relação ao uso da estratégia de Desculpas, em que o falante recusa o pedido/convite/sugestão expressando desculpas ou pedindo perdão, para mitigar ou suavizar a recusa, ambos os grupos recorreram a essa estratégia um número de vezes muito similar: curitibanos 25 vezes e cariocas, 22 vezes:

FRJ11: “*Desculpe-me*, mas tenho aula!”

FCT12: “*Infelizmente* não posso aceitar...”

Todos os entrevistados entendem que fazer uma recusa a alguém, em determinados contextos, pode ser entendido como um ato que afeta diretamente a imagem dos falantes. Mas durante a análise dos dados, observamos que foram os alunos cariocas que recorreram mais vezes a estratégia de explicação/motivo e de desculpa/lamento para compensar o mal-estar causado pela recusa e manter a interação. Esse comportamento demonstra que os cariocas não querem que os interlocutores se sintam desprestigiados, e se desculpam por não poderem cumprir com o pedido/sugestão/convite realizado.

Já os curitibanos mostraram um uso maior da estratégia de recusa direta (21) e de boa vontade/capacidade negativa (72) para realizar as recusas. A boa vontade/capacidade negativa é, provavelmente, o modo curitibano de demonstrar que a situação está além do controle do falante. A tendência dos falantes curitibanos em utilizar a estratégia boa vontade/capacidade negativa se deve ao fato de acatarem mais fortemente a ideia de que a sinceridade é o princípio das recusas. De acordo com Beebe *et all* (1990) e Binti (2013), esse tipo de comportamento reflete a disposição por parte dos falantes a referirem-se aos princípios sociais como leis e ordens.

Entre os falantes cariocas ocorre na maioria das vezes o contrário, há uma forte tendência a agir levando em conta a harmonia social. Isso também explica porque as recusas dos cariocas incluem muito mais explicações/motivos, desculpa/lamentos e declaração de alternativa, em lugar da declaração de boa vontade/capacidade negativa usada pelos curitibanos. Os cariocas, para evitar decepcionar seus interlocutores, fazem uso de uma grande variedade de razões e desculpas (PRADO, 2001, p. 90).

Em relação ao uso dos agradecimentos, verificamos que os curitibanos utilizaram a estratégia de agradecimento 66% das vezes, e os cariocas 34%. Os

curitibanos iniciaram suas recusas dizendo “obrigado” ou “agradeço”, e continuaram com as explicações/motivos. Os cariocas, por sua vez, usaram mais as expressões “que pena”, “infelizmente”, “desculpa” para iniciar as recusas. A porcentagem mais alta de uso do agradecimento está na situação S4 para os curitibanos, quando recusa o convite da coordenadora do curso para ser monitor, e para os cariocas na S1, quando recusa o convite dos colegas de trabalho para participar da despedida do chefe. Para os curitibanos, no pedido de alguém, é levado em consideração o status social, o que implica em um grau de reconhecimento grande, pois tendem a iniciar a sua recusa agradecendo o convite.

Por último, uma das diferenças analisadas entre as duas culturas foi a de que os curitibanos utilizaram mais estratégias de garantia de satisfação futura do interlocutor 80%, declaração de sentimento negativo 73%, evasivas 60%, declaração de empatia 91,3%, agradecimento 66%. A estratégia menos usada foi de declaração de sentimento positivo.

Já os cariocas utilizaram mais as estratégias de desejo 75%, autodefesa 75%, declaração alternativa 62%, declaração de sentimento positivo 79%, expressões de tratamento 71%. A estratégia menos usada foi de garantia de satisfação futura do interlocutor 20%.

A pesquisa mostrou que os cariocas utilizaram muito mais expressões de tratamento, 40, e os curitibanos 14. Em uma análise percentual temos 29% dos falantes curitibanos utilizaram expressões de tratamento, enquanto os cariocas 71%.

As expressões de tratamento mais utilizadas pelos curitibanos por ordem de preferência foram as seguintes: professor 6, pessoal 5, gente 3, guria 3, senhor 2, querida 1, amiga 1, cara 1, galera 1. No total foram utilizadas 24 expressões de tratamento. Os cariocas utilizaram mais as seguintes expressões de tratamento: professor 9, gente 8, galera 6, cara 4, amigo 4, pessoal 3, senhor 2, coordenadora 2, chefe 1, meu anjo 1, querida 1. No total foram utilizadas 44 expressões de tratamento. As expressões de tratamento mais utilizadas pelos dois grupos antes de realizar a recusa foram: professor/a 15 vezes, gente 11 vezes, pessoal 8 vezes. A seguir alguns exemplos retirados dos dados da pesquisa:

FRJ04: “*Professor, agradeço o empenho, contudo não poderei comparecer.*”

FRJ19: “*Gente*, dessa vez não vou poder participar.”

FRJ20: “*Amigos*, me desculpem, nunca falto com vocês.”

FRJ06: “*Galera*, tô indo.”

FRJ10: “*Pessoal*, estou enrolado na faculdade e estarei na nossa reunião assim que eu puder.”

FRJ08: “Poxa, *coordenadora*, eu realmente me interessei muito pela vaga, mas sem uma ajuda de custo não vai dar para mim.”

FRJ01: “*Chefe*, seria um prazer ficar, ganhar por isso e ajudar a loja, mas não posso passar mais tempo do que já passo me ausentando de casa.”

FCT11: “*Professor*, o senhor vai me desculpá, mas infelizmente eu não posso ficá.”

Em relação às formas de tratamento, os universitários cariocas se mostraram mais sensíveis ao fator social e a idade do que os curitibanos. De acordo com Duarte (2001), o uso das expressões de tratamento pelos cariocas é uma forma de demonstrar o prestígio social do outro durante a interação, diminuindo os riscos para a sua própria imagem e ao mesmo tempo, se colocar numa posição de submissão, em que o outro sai valorizado (DUARTE, 2001, p.122).

Ao analisar as recusas obtidas a partir dos questionários, observamos que, a maioria das recusas foi elaborada com a presença de uma “explicação/motivo”. Essa estratégia é, portanto, o eixo central sobre o qual as recusas foram formuladas pelos informantes dos dois grupos. Esse fato revela que houve uma preocupação nos dois grupos analisados, curitibanos e cariocas, em realizar as recusas a partir de uma estratégia mitigadora que foi o uso das explicações/motivos.

9 CONCLUSÃO

Ao iniciarmos esta pesquisa partimos da hipótese de que os alunos curitibanos empregariam muito mais as estratégias de recusa diretas do que os cariocas. No entanto, os dados analisados demonstraram que os dois grupos utilizaram um número de estratégias de recusas muito semelhante.

Observamos que a estratégia de recusa mais utilizada pelos dois grupos foi explicação/motivo. Entretanto, os universitários curitibanos se diferenciaram nos conteúdos das explicações/motivos por serem mais específicos quanto aos motivos da recusa, mas sem fornecerem tantos detalhes em suas justificativas. Por outro lado, os universitários cariocas deram mais explicações/motivos vagos, isto é, não foram muito específicos quanto às explicações /motivos da recusa. Além disso, em uma mesma recusa, usaram um número maior de justificativas, o que, muitas vezes, resultou em recusas ambíguas e não muito claras.

Os resultados dos dados analisados nos levam a concluir que, de um modo geral, os curitibanos estavam muito mais preocupados com a clareza da mensagem da recusa do que os cariocas. Por isso, procuraram elaborar recusas mais claras, com menos justificativas, embora mantivessem o cuidado com a imagem do outro, o que se confirma pelo uso dos adjacentes à recusa como: declaração de empatia, agradecimentos, expressões de apoio, etc.

Os curitibanos usaram mais a exatidão no momento de formular uma recusa. Ou seja, a maneira de vincularem-se aos demais é mais simples e direta e, por isso, demonstram ser mais próximos na comunicação social utilizando mais a estratégia de empatia, ou seja, preocupam-se em demonstrar uma certa identificação com o outro ao compreenderem a situação, sentimentos e motivos do interlocutor. Além disso, sentem que falar de uma maneira sincera e natural pode trazer benefícios para a interação, evitando mal-entendidos e dúvidas. Dessa forma, a aproximação que pode ser uma dificuldade no âmbito social, ocorre por meio da linguagem que procura aproximar e amenizar a recusa.

Já os cariocas se mostraram mais preocupados em manter a sua própria credibilidade diante do interlocutor, isto é, tentaram manter a imagem positiva e não gerar dúvida quanto à veracidade da sua impossibilidade de aceitar o pedido/convite/sugestão feito, através do uso de explicações/motivos, às vezes, até em excesso. Para esse grupo, a aprovação social - manter a própria imagem - é

muito importante e o esforço para obtê-la justifica as muitas explicações/motivos empregadas. Esse fato se intensifica se for uma relação que envolva proximidade e familiaridade entre os interlocutores, como podemos observar nas situações analisadas. Nesse sentido, os resultados da pesquisa estão de acordo com as palavras de Beebe e Takahashi, T. (1990) quando afirmam que “o mais importante não é atuar com sinceridade, mas, sim, ocultar todos os aspectos dissonantes de uma relação”. Dessa forma, os cariocas preferem evitar o uso das recusas diretas, priorizam o uso das formas de tratamento e das explicações e motivos para elaborar uma recusa.

Como vimos na pesquisa de Prado (2001) realizada com alunos da graduação do Rio de Janeiro, o brasileiro/carioca, de um modo geral, tende a valorizar as relações em que há proximidade e familiaridade e sacrificam com maior probabilidade seu interesse em benefício do grupo e a sua felicidade depende mais da felicidade de quem está ao seu redor. Nesse sentido, a polidez age como um elemento de expressão de solidariedade, não aceitando nenhuma forma de desacordo (PRADO, 2001, p. 91).

Com respeito à influência das variáveis sociais, os dois grupos demonstraram padrões diferentes no uso das estratégias ao recusar os pedidos/convites/sugestões das pessoas de mesmo status social e as de status superior. Os cariocas foram mais sensíveis às pessoas de mesmo status como em relação aos convites feitos por amigos, enquanto os curitibanos se empenharam mais na elaboração das recusas que envolvia um reconhecimento das diferenças sociais que colocava um falante em posição superior, como no caso da sugestão feita pelo professor.

Os informantes cariocas se mostraram muito mais dispostos a usar fórmulas de tratamento que denotam status superior como professor, chefe, coordenadora, senhor/senhora, como uma forma de mitigação das recusas, criando uma situação de “desarme” sobre o efeito negativo da recusa (GRIPP, 2005, p.25).

O que ficou evidente durante esta pesquisa é que os dois grupos, cariocas e curitibanos são duas culturas diferentes dentro de um mesmo país, que têm muito mais em comum do que pensávamos quando iniciamos este trabalho. Ambos estão preocupados em minimizar o desconforto que a recusa possa ocasionar e se empenham em elaborar as recusas a partir das diferentes estratégias de polidez como declaração de empatia, explicação, desculpa, etc.

INTERCULTURALIDADE

De acordo com Santos e Alvarez (2010), a interculturalidade impõe a profunda compreensão da outra cultura. Por isso, investigar a comunicação humana, ou seja, o modo como interagimos uns com os outros através da linguagem, é um caminho para enxergar o homem vivendo e agindo no seu mundo, do qual faz parte a sua língua (SANTOS e ALVAREZ, 2010, p. 77).

Diante disso, analisar as estratégias de recusas utilizadas por dois grupos dentro de uma mesma cultura, constitui-se como um dos principais desafios interculturais para os falantes nativos e não nativos, além de requerer um alto nível de competência pragmática.

Por isso, nos propomos a analisar as diferenças na efetivação da recusa dos grupos de universitários curitibanos e cariocas no uso de diferentes estratégias de recusas, levando em consideração a influência de variáveis sociais, como o status e a distância social, na formulação das recusas que foram bastante relevantes para a compreensão das estratégias de polidez escolhidas pelos falantes para realizarem as recusas. Com a finalidade de ampliar o marco teórico, esta investigação empregou elementos da pragmática, da polidez e do interculturalismo, tanto para argumentar como para entender os problemas existentes na análise dos padrões de recusa.

A escolha pelo ato de fala recusa ocorreu por alguns motivos: é um ato ameaçador da imagem pública do falante (*face-threatening acts* – FTAs. Para Beebe *et al* (1990) é um dos atos de fala mais propensos a mal entendidos, e constitui-se como um dos principais desafios interculturais para os falantes nativos e não nativos, além de requerer um alto nível de competência pragmática. Por isso mesmo, nos permite analisar as diferentes estratégias de recusas utilizadas pelos falante.

A consciência da diversidade de comportamentos sociolinguísticos nos permitiu perceber algumas diferenças entre os dois grupos pesquisados, que são fundamentais para o entendimento do comportamento social de cada um deles. Em primeiro lugar, entendemos que, sem o conhecimento explícito de outras culturas, somos muito mais propensos a julgamentos precipitados e posturas preconceituosas. Nesse sentido, aprender sobre as diferenças culturais que nos

definem pode reduzir a intolerância que muitas vezes ocorre em relação a outros grupos sociais oriundos de outras partes do mundo, ou mesmo dentro do nosso próprio país, como vimos durante este trabalho. É somente a partir de uma aprendizagem com bases interculturais, ou melhor, multiculturais, que nos exponha ao contato com as diferenças existentes é que seremos capazes de compreender as diferentes formas de agir pela linguagem.

A comparação intercultural necessita de respostas estereotipadas, e estas podem ser obtidas mediante técnicas escritas de obtenção de dados. Por isso, procuramos fazer um levantamento de dados que nos ajudasse a comparar os comportamentos discursivos específicos nos grupos analisados. Esse recurso, realizado através do DCT, o questionário por escrito de um fragmento do discurso, era o instrumento metodológico mais apropriado para este estudo.

Após as análises dos dados, podemos afirmar que:

- a) A estratégia mais utilizada pelos dois grupos foi a de explicação/motivo para fazer uma recusa;
- b) Os sujeitos de ambos os grupos preferiram expressar as recusas com estratégias Indiretas, ou seja, atenuadas;
- c) Os curitibanos empregaram estratégias diretas de recusa seguidas de um minimizador como agradecimento ou desculpa;
- d) Que tanto cariocas como curitibanos recorreram quase que com a mesma frequência aos adjacentes à recusa;
- e) Nenhum dos dois grupos utilizou a estratégia declaração de princípios/filosofia ou expressões do tipo “Eu recuso...” para expressar uma recusa;
- f) Os curitibanos foram os que utilizaram mais vezes a estratégia de declaração de empatia;
- g) Tanto os participantes curitibanos como os cariocas iniciaram suas recusas com uma “desculpa/lamento”, mas foram os cariocas que demonstraram uma tendência mais forte em iniciar seus enunciados com essa estratégia;
- h) Os curitibanos utilizaram mais que os cariocas a estratégia de “agradecimento”, enquanto os cariocas recorreram mais vezes ao uso das “fórmulas de tratamento”;
- i) A influência das variáveis sociais (status e distância) foi significativa na escolha das estratégias de recusas, pois de acordo com o grau de

proximidade e o status social os informantes de cada grupo demonstrou um tipo de preferência por uma determinada estratégia;

- j) Em relação ao conteúdo das “explicações/motivos”, os curitibanos foram mais específicos e detalhados, enquanto os cariocas foram mais vagos e ambíguos;
- k) Os curitibanos foram mais diretos nas suas explicações/motivos e expuseram como motivo das suas recusas suas ocupações mais prioritárias. Já os cariocas utilizaram a estratégia “explicação/motivo”, dando como desculpa uma terceira pessoa ou fato externo.

RECOMENDAÇÕES

Uma das aplicações desta pesquisa seria na área de ensino e aprendizagem do português como língua estrangeira (PLE).

O português é a terceira língua mais falada depois do inglês e do espanhol, é a língua de comunicação de doze organizações internacionais, entre elas a União Europeia, UNESCO, Organização dos Estados Americanos (OEA) etc., o que demonstra o processo de acelerada expansão da língua portuguesa nos diversos continentes nos últimos anos (SANTOS e ALVAREZ, 2010, p. 15).

Assim como o ensino do português brasileiro para falantes de outras línguas está em franca expansão, também no Brasil, vemos aumentar o número de instituições que oferecem cursos de português para estrangeiros (PLE) devido à grande demanda como o CELIN (Centro de Línguas e Interculturalidade) da UFPR, a PUC-RIO que além dos cursos regulares de português para alunos estrangeiros, ainda possui cursos em nível de especialização em Formação de Professores de Português como Língua Estrangeira, e de pós-graduação (Mestrado e Doutorado); a UFRGS, UNICAMP, UFBA, USP etc.

No exterior, a divulgação da língua portuguesa falada no Brasil cabe aos Centros de Estudos Brasileiros (CEB), além da instalação de leitorados, cursos de língua portuguesa e cultura brasileira em universidades estrangeiras. O crescimento do mercado editorial e o aumento de acordos e convênios entre universidades

brasileiras e estrangeiras também é reflexo desse momento de expansão da variedade brasileira (SANTOS e ALVAREZ, 2010, p 16-17).

Segundo Santos e Alvarez, o aprendizado de uma língua estrangeira (LE) colabora com o desenvolvimento social do aprendiz, ao colocá-lo em contato com a língua e a cultura estrangeiras. Sem dúvida, isso amplia a sua visão de cidadania, os valores culturais de seu país e de sua própria língua. Para as autoras, o desenvolvimento cultural e pragmático se dá através do contraste entre o conhecido e o novo representado pela cultura do aprendiz e pela cultura onde está inserida a LE estudada. Esse contraste permite que o aluno crie um pensamento crítico que lhe permita avaliar a sua cultura e a estrangeira, surgindo dessa relação o respeito às diferenças culturais e a valorização da própria cultura naquilo que lhe é peculiar (SANTOS e ALVAREZ, 2010, p. 17):

O trabalho com a Língua Portuguesa como língua estrangeira é o de propiciar aos alunos a vivência de novos valores culturais veiculados linguisticamente em contextos reais de uso concreto. Trata-se, pois, de um processo de desestrangeirização da língua, de percepção de identidades culturais, de respeito e compreensão das profundas diferenças que delimitam cada povo. Adquirir uma nova língua implica a compreensão e a aceitação de novos valores culturais (SANTOS E ALVAREZ, 2010, p. 17).

Nesse sentido, uma das possíveis aplicações desta pesquisa está relacionada ao ensino de português como língua estrangeira/PLE. A análise e a descrição de aspectos relacionados ao uso do português brasileiro podem contribuir com a prática de professores na medida em que demonstra a forma como os grupos analisados elaboram suas estratégias de recusas e o que determina essas escolhas. Aproximar o aluno aprendiz da cultura alvo é um dos desafios do ensino de uma LE. Além disso, o presente estudo pode servir de motivação para que se realizem outros trabalhos de base contrastiva em que os resultados alcançados por esta pesquisa possam ser comparados a grupos de outras regiões do Brasil, ajudando a desenvolver a sensibilidade cultural, aspecto que é de extrema importância na compreensão e na valorização das diferenças culturais.

REFERÊNCIAS

AI-ERYANI, A. A. **Refusal strategies by Yemeni EFL learners**. Michigan: The Asian EFL Journal. Volume 9, number 2, p. 19-34. 2007

AI-SHALAWAI, H. **Refusal strategies in Saudi and American cultures**. Unpublished Master's Thesis. Michigan: Michigan State University. 1997.

ALMEIDA FILHO, J. C. P. & LOMBELLO, L. C. (Orgs.) **O Ensino de Português para Estrangeiros: Pressupostos para o planejamento de cursos e elaboração de materiais**. Campinas: Pontes Editores. 1989.

_____. **Parâmetros Atuais para o Ensino de Português Língua Estrangeira**. Campinas: Pontes Editores. 1997.

ANDRADE, PAMELA. **Atos de fala e cultura no livro didático de português como língua estrangeira**. Faculdade de Letras e Filosofia e Ciências Humanas - USP- Estudos Linguísticos. São Paulo, 42, (2), p. 798-809. 2013.

ANDRADE, Paulo R. N. de O. **O não sem valor de negação: um estudo pragmático sobre o termo não no português brasileiro, como língua materna e língua estrangeira**. Dissertação de Mestrado em Língua Portuguesa. Depto de Letras. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. 2013.

ARMENGAUD, Françoise. **A pragmática**. Trad. Marcos Marcionilo. São Paulo: Parábola. 2006.

AUSTIN, J. L. **Quando Dizer é Fazer**. Trad. Danilo Marcondes de Souza Filho. Porto Alegre: Artes Médicas. 1990.

AUSTIN, J. L. **How to Do Things with Words**. Cambridge: Harrard University Press, 1962.

AUSTIN, W. P. **How to do things with words**. Oxford: Claredon Press. 1975.

BALLESTEROS MARTIN F. J. **La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmatológico de las exhortaciones impositivas**. Estudios Ingleses de la Universidad Complutense. 2001.

BARDOVI-HARGILG, K. HARTFORD, B. S. **Congruence in native and non-native conversations: status balance in the academic advising session**. Language Learning. Language Learning Research Club, University of Michigan. 1990.

_____. **Saying “no” in English: native and nonnative rejections**. En Bouton, L. & Kachru, Y. (Eds). Pragmatics and language learning. M. Monograph Series. Language Learning Research Club. University of Michigan. Vol. 2, p. 41-58. 1991.

BASTIANETTO, P. C.; TORRE, M. **Atos de fala e interculturalidade: proposta de material didático para a formação sociolinguística de professores brasileiros de língua italiana**. Belo Horizonte: Caligrama. Vol. 14, p. 81-100. 2009.

BEEBE, L. M. & CUMMING , M. C. **Natural speech act data versus written questionnaire data: how data collection method affects speech act performance**. Em Gass, S. M. e Neu , J. (Eds). In: Speech acts across cultures. Berlin: Mouton de Gruyter. 1996, p. 65-86.

BEEBE, L. M. & TAKAHASHI, T. **The development of pragmatic competence by japanese learners of english**. Mouton de Gruyter. Berlim: JALT. 1987, Journal 8, p. 131-155.

BEEBE, L.M. E TAKAHASHI, T. **Sociolinguistic variation in face-threatening speech acts**. En Eisenstein, M. R. (Eds). In: The dynamic interlanguage: empirical studies in second language acquisition. New York: Plenum Press. 1989, p. 199-218.

BEEBE, L. M., & TAKAHASHI, T., & ULISS-WELTZ, R. **Pragmatic transfer in ESL refusals**. In: R. C. Scarcella, E. S. Anderson, and S. D. Krashen (Eds.). In:

Developing communicative competence in a second language. New York: Newbury House Publishers.1990, p. 55-94.

_____. **Structure of refusals, above passages from Beebe *et all* 1990.** CARLA. The Center for advanced research on language acquisition. University of Minnesota, MN, 55414, February 14, 2014.

BENNETT, Milton. **A conversation on cultural identity and integration.** interviewed by Patrick Boylan, Culture journal of intercultural and communication, no 3, December, 2010, p. 15-41 (ISSN 2025- 2548).

BERWIG, Carla Anete. **Estereótipos Culturais no Ensino/Aprendizagem de Português para Estrangeiros.** Dissertação de Mestrado em Língua Portuguesa. Depto de Letras. Universidade Federal do Paraná, 2004.

_____. **A polidez nas ligações institucionais: análise de gravações da central de atendimento e informações 156 da prefeitura de Curitiba.** Tese de Doutorado. Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes. Universidade Federal do Paraná. 2012.

BIDERMAN, Maria Teresa. **Formas de tratamento e estruturas sociais.** T.A. Sebeok, Press of M.I.T. Alfa,1972/1973, n.18/19, p. 339-381.

BILLMYER, K. & VARGHESE, M. **Investigating instrument-based pragmatic variability: effects of enhancing discourse completion tests.** Oxford Journals, Arts & Humanities. Applied Linguistics. 2002. Vol. 21, Issue 4, p. 517-552.

BINTI ISMAIL, Radhiah. **Análisis contrastivo de la cortesía verbal em espanhol y malayo en la realizacion de três actos de habla:peticion, mandato y rechazo.** Tesis doctoral por la Universidad de Valladolid, Facultad de Filosofia y Letras. Depto. de Lingua espanhola, 2013.

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. Norwood, NJ: Ablex. 1982, p. 1-34,

_____. **Indirectness and politeness in requests: Same or different?** Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation. *Journal of Pragmatics*. 1987.

_____. **Playing it safe: the role of convencionalaty in indirectness.** BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (Eds.). In: *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex. 1989.

_____. **You don't touch lettuce with your fingers: parental politeness in family discourse.** Norwood, NJ: Ablex. *Journal of Pragmatics*. 1990, 14, p. 259-289.

_____. **Discourse Pragmatics.** In: VAN DIJK, T. A. (Ed.). *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. Discourse as Structure and Process and apologies*. London: Sage Publications. 1997, Vol. 3, p. 38-63.

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. 1989.

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. 1989, p. 123 – 154.

BOUSFIELD, Derek. **Researching in impoliteness and rudeness: Issues and definitions, in Interpersonal Pragmatics.** Miriam A. Locher, Sage L. Graham (Eds), Berlim: Ed. Gruyter Mouton. 2007.

BRAVO, D. y BRIZ, A. (eds.). **Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español.** Barcelona: Ariel. 2004

BROWN, Roger; GILMAN, Albert. **The pronouns of power and solidarity**. In: PAULSTON, Christina Bratt; TUKER, G. Richard (Eds.). *Sociolinguistics: The essential readings*. Oxford: Blackwell, 2003. p. 156-163.

BROWN, P. & LEVINSON, S. **Politeness: Some universals in language usage**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

CANALE, M. y SWAIN, M. **Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing**. *Applied Linguistics*. Oxford: University Press. 1980.

CASTILHO, Ataliba T. de (Org.). **Português culto falado no Brasil**. Campinas: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1989.

CHANG, Y. F. **How to say no: an analysis of cross-cultural difference in refusal**. Doctoral Dissertation. Indiana University, 2009.

CHEN, H. **Interlanguage request: a cross-cultural study of english and chinese**. Manoa: University of Hawai Press. *The Linguistic Journal*. 2007, 2, 33- 52.

CHOMSKY, Noam. **The Logical Structure of Linguistic Theory**. New York: MS Published Chomsky, 1955.

CLARK, H. **Using Language**. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

COHEN, A. **Investigating the production of speech act sets**. In: MCKAY, S. y

CASTILHO, Ataliba T. de (Org.). **Português culto falado no Brasil**. Campinas: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1989.

HORNBERGER, N. (Eds) **Sociolinguistics and language teaching**. New York: Cambridge University Press.

CULPEPER, J. **Impoliteness: using Language to cause Offence**. Journal of Pragmatics. Cambridge University Press. 2011.

DAMATTA, Roberto. **O que faz o brasil, Brasil?** 12ª Ed. Rio de Janeiro: Rocco. 2001.

_____. **A casa e a rua: espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil**. 11ª Ed. Rio de Janeiro, Editora: Rocco, 1997.

DASCAL, Marcelo (Org.) **Fundamentos metodológicos da linguística. Pragmática v. IV. 1986**. São Paulo: Cultrix, 1977.

DIAS, Luzia Schalkoski. **Estratégias de polidez linguística na formulação de pedidos e ordens contextualizados: um estudo contrastivo entre o português curitibano e o espanhol montevidiano**. Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Letras- Estudos Linguísticos- Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de doutora em Letras. 2010.

DILLER, Anne-Marie & RECANATI, François. **Introduction à la pragmatique les theories fondatrices: actes de langage, pragmatique cognitive, pragmatique intégrée**. Por Martine Bracops, Champs linguistiques. Bruxelles: Boeck. 2006.

DUARTE, Jane Cristina Santos. **TU ou VOCÊ?: uma questão de identidade cultural**. Dissertação de Mestrado, Departamento de Letras. Programa de Pós-Graduação em Letras - Estudos da Linguagem. PUC-RIO. 2001.

EELLEN, G. **A Critique of Politeness Theories**. Manchester: St. Jerome, 2001.

ESCANDELL VIDAL, M. V. **Introduccion a la Pragmática**. Barcelona: Ariel Lingüística. 1996.

FELIX-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. 2005. Disponível em: <<http://www.lingref.com/cpp/hls/7/>> Acesso em: 10 mar. 2010.

_____. **Refusals in Spanish and English: a Cross-Cultural study of Politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American learners of Spanish as Foreign Language.** PH. D. Dissertation. University of Minnesota, 2002.

FIORIN, José Luiz (Org.). **Introdução à Linguística – VOL. I: Objetos teóricos.** São Paulo: Contextos, 2002. p. 165-186.

FRASER, B. & NOLEN, W. **The association of deference with linguistic form.** International Journal of the Sociology of Language. 1981. p. 93-109.

_____. **On the universality of speech act strategies.** In: GEORGE, S. (Ed.). From the linguistic to the social context. Bologna: CLUEB. 1985.

_____. **Perspectives on Politeness.** Journal of Pragmatics. 1990. p. 219-236.

FREITAS, Beatrice de Araújo. **Os processos de Concordância no Português como Língua Materna e como Língua Estrangeira: uma Perspectiva Sistêmico-Funcional.** Dissertação de Mestrado em Letras. Departamento de Letras. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. 2000.

GASS, Susan. & NÖEL, Houck. **Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English.** Berlim: Ed. Gruyter Mouton. 1999.

GERMINARI, Geyso Dongley. **Consciência histórica e identidades de jovens escolarizados.** Tese de doutorado em Educação. Programa de Pós-Graduação em Educação, Setor de Educação, da Universidade Federal do Paraná. 2010.

GODOI, E. **Las estrategias pragmaticas de atenuacion e imposicion en algunas variantes de espanol y portugues.** In: VII CONGRESO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS DEL DISCURSO ALED. HORIZONTES DE SENTIDO. Bogota. 2007.

GOFFMAN, E. **Interaction Ritual: essays on face-to-face behavior.** New York: Doubleday Anchor. 1967.

GOSLIN, Ann P. & CARNEIRO, Carlos. **How to Be a Carioca.** Rio de Janeiro: Ed. Paperback – June 12. 1992.

GRICE, H. P. **Lógica e Conversação.** In: DASCAL, M. (Ed.). Fundamentos metodológicos da linguística: problemas, críticas, perspectivas da linguística. Tradução: João Wanderlei Geraldí. São Paulo: UNICAMP. 1982. p. 81-103,

GRIPP, Maristela dos Reis Sathler. **“Imagine, não precisava...” ou rituais de agradecimento no português do Brasil com aplicabilidade em português como segunda língua para estrangeiros.** Dissertação de Mestrado. Departamento de Letras. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro. 2005.

GUDYKUNST, W. B. y TING-TOOMEY, S. **Cultures and interpersonal communication.** California: Sage. 1988.

GUTIÉRREZ-RIVAS, Carolina. **Actos de Habla Mixtos: Reflexiones sobre la Pragmática del Español en Referencia a la Teoría y Métodos Actuales de Análisis.Núcleo.** University of Northern Colorado Hispanic Studies Program. USA. Revista Nucleo. 2008, vol.20, no.25, p.149-172. ISSN 0798-9784.

HALLIDAY, M. A. K. *et al.* **Linguistic sciences and language teaching.** London. 1964.

_____ **An introduction to functional grammar.** New York: Edward Arnold. 1.985.

HARRISON, Phyllis A. **Behaving Brazilian: a comparison of brazilian and north american social behavior.** Rowley, Mass: Newbury House Publishers. 1983.

HAVERKATE, H. **La cortesía verbal: estudio pragmatolinguístico**. Madrid: Gredos, 1994.

HELD, G. “**Submission strategies as an expression of the ideology of politeness: reflections on the verbalization of social power relations**”. Rome: Ed. Bulzoni. 1999, 9, 21- 36.

HERNANDEZ SACRISTAN, C. **Cultura y acción comunicativa: introducción a la pragmática intercultural**. Barcelona: Octaedro. 1999.

HILL, Beverly; IDE, Sachiko; SHOKO, Ikuta, KAWASAKI, Akik, & OGINO, Tsunao. **Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English**. Journal of Pragmatics. 1986, p. 347-371.

HOLANDA, Sergio Buarque. **Raízes do Brasil**. 15ª Ed. Rio de Janeiro: José Olympio. 1982.

HOLMES, J. **Women, men and politeness**. New York: Routledge. USA. 1995.

IDE, Shachiko. **Formal forms of discernment: Neglected aspects of linguistic politeness**. Berlin: Ed. Mouton de Gruyter. 1989. Vol. 8, n. 2, p. 223-248.

IDE, Shachiko; HILL, B.; CAMES, Y.; OGINO, T. & KAWASAKI, A. **The concept of politeness: an empirical study of American English and Japanese**. In: WATTS, R., IDE, S. & EHLICH, K. (Eds) *Politeness in language: studies in its history, theory and practice*. Berlin: Mouton de Gruyter. 1992, p. 281-297.

ILARI, Rodolfo. BASSO, Renato. **O Português da Gente - a língua que estudamos, a língua que falamos**. São Paulo: Contexto. 2009.

JACQUES, Francis. **Difference et subjectivité**. Anthropologie d'un point de vue relationnel. Paris: Aubier-Montaigne, 1982.

KANNETZKY, F. **Expressibility, explicability, and taxonomy.** In: GREWENDORF, G.; MEGGLE, G. (Eds.). *Speech Acts, Mind and Social Reality: Discussions with John R. Searle.* Dordrecht: Kluwer, 2002.

KASPER, G. y DAHL, M. **Research methods in interlanguage pragmatics.** *Studies in second language acquisition.* Londres: Cambridge University Press. 1991,13, 215-247.

KASPER, G. **Data collection in Pragmatics Research.** In: SPENCER-OATEY, H. (Ed.) *Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory.* London: Continuum. 2008. p. 279-303.

_____ **Es universal la cortesía?** In: BRAVO, D. y BRIZ, A. (Eds.). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español.* Barcelona: Ariel. 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.

KERBRANT-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. 2004, p. 39-53.

_____ **Os atos de linguagem no discurso: teoria e funcionamento.** Niterói: EdUFF. 2005.

_____ **Análise da conversação: princípios e métodos.** Trad. Carlos Piovezani Filho. São Paulo: Parábola. 2006.

KIENPOINTNER, M. **Varieties Of Rudeness**. Functions Of Language. John Benjamins Publishing Company. USA. 1997.

KOCH, I. V. **A inter-ação pela linguagem**. 10ª Ed. São Paulo: Contexto. 2006. p 13.

LAKOFF, Robin. **The Logic of Politeness; or, minding your P's and Q's**. Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. Journal of Pragmatics. 1973.

LARAIA, Roque. **Cultura: um conceito antropológico**. 15ª Ed. Rio de Janeiro: Zahar. 2002.

LEECH, G. **Principles of Pragmatics**. London: Longman. 1983.

LEITE, Yonne. CALLOU, Dinah Maria I. **Como falam os brasileiros**. Rio de Janeiro: Zahar. 2002.

LEVINSON, S. C. **Pragmatics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

LYIO, A.L.L. **A aprendizagem de marcadores pragmáticos: a eficácia da instrução com foco na forma**, vol. I, 2009. Tese de Doutorado, Programa de Pós-graduação em Letras, UFF-RJ.

LOCHER, M. A. **Power and Politeness in Action: disagreements in Oral Communication**. Berlim: Mouton de Gruyter, 2004.

LORENZO-DUS, N. **Compliment responses among British and Spanish university students. A contrastive study**. Journal of Pragmatics. 2001, Vol. 33, p. 107-127.

LUCAS, J. A. **Somos todos cariocas: identidade e pertencimento no mundo globalizado: identidade e pertencimentos no mundo globalizado**. Revista Científica Ciência em Curso – Palhoça, SC, v. 3, n. 2, p. 111-123, jul./dez. 2014.

MÁRQUEZ-REITER, R. **Linguistic politeness in Britain and Uruguay: A contrastive study of requests and apologies.** Philadelphia, PA: John Benjamins, 2000.

MARTI, L. **Indirectness and politeness in Turkish–German bilingual and Turkishmonolingual requests.** Journal of Pragmatics. 2006. Vol. 38, p. 1836 -1869.

MATSUMOTO, Y. **Reexamination of the university of face: politeness phenomena in Japanese.** Journal of Pragmatics. 1988. Vol. 12, n. 4, p. 403-426.

MENDES, E. A. M. **Aspectos da recusa (negação) na conversação em português-brasileiro.** Universidade Federal de Minas Gerais, Ver. Est. Ling., Belo Horizonte. 1996. Ano 5, n.4, v.1, p. 31-41, Jan/Jun.

MERINO, M. M. Galindo. **La transferencia pragmática en el aprendizaje de ELE.** XVI Congreso Internacional de ASELE, actas, Centro virtual Cervantes, 2005.

MEYER, R. M. de B. **Portuguese Language and Brazilian culture: from the stereotype to the real use.** Trabalho apresentado na mesa-redonda “Creating the Context for Foreign Language Development”. International Student Exchange Program (ISEP) 20th Annual Conference. Washington D.C. EUA, 29-31 de Outubro de 1999.

_____. **Da Polidez em inglês à cordialidade em Português.** Trabalho apresentado na mesa-redonda “Português para falantes de inglês: alguns aspectos interculturais”. Association of Teachers of Spanish and Portugueses (AATSP) Anual Conference. San Juan, Puerto Rico, 2-6 de Agosto de 2000.

MILLS, S. **Gender and Politeness.** Cambridge: Cambridge University Press. 2003.

MODENA, Maria Estela Maillo. **Edifício Master: um estudo sobre face em entrevistas de cinema documentário.** Ed. Educ-FAPESP, São Paulo;. 2013. p. 79-108.

MOESCHLER, Jacques; REBOUL, Anne. **Dictionnaire encyclopédique de pragmatique**. Paris: Seuil. 1994.

MOLINER P. **Images et représentations sociales**. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble. 1996.

NELSON, G. L.; CARSON, J.; ALL BATAL, M.; EL BARAKY, W. **Cross-cultural pragmatics : strategies in egyptian arabic and american english refusals**. Applied Linguistic. 2002. Vol. 23, p. 163-189.

NGUYEN, Thi Minh Phoung. **Cross-cultural pragmatics: refusals of request by Australian native speakers of English and Vietnamese learners of English**. Unpublished Master's Thesis, Queensland: University of Queensland. 2006. Disponível em: http://www.asian-efl-journal.com/thesis_Phoung.pdf

OLIVEIRA, Maria do Carmo Leite de. **Manda quem pode. Ou quem não tem juízo. Um estudo de diretivos no discurso empresarial brasileiro**. In: HEYE, Jurgen. (Org.) Flores Verbais. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

OLSHTAIN & COHEN, A. **Apology: a speech act set**. Em Wolfson N. y Judd E. (Eds.), Sociolinguistics and language acquisition, Mass: Newbury House. 1983.

OTTONI, P. **John Langshaw Austin e a Visão Performativa da Linguagem**. In: Revista Documentos em Linguística Teórica e Aplicada. São Paulo: PUCSP. 2002. Nº 18, p.117-143.

PANTALEONI, Nílvia. **Reflexões sobre a Pragmática e o Ensino da Língua Materna**. 2000. Disponível em: <https://nilviapantaleoni.wordpress.com/2013/02/25/reflexoes-sobre-a-pragmatica-e-o-ensino-da-lingua-materna-nilvia-pantaleoni-2000/> Acesso Abril 2015.

PLACENCIA, M. E. **Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs. Peninsular Spanish**. Spanish Applied Linguistics. 1998, V. 2, n. 1, p. 71-103.

PEREZ, F. J. D. **Reduccion de actos de habla en ingles y espanol. Un analisis contrastivo de estrategias de cortesia verbal.** Universidade de Jaén. Por Francisco Javier Diaz Perez. Dez. 2001.

PRADO, B. L. S. **A recusa a convites no comportamento linguístico do brasileiro: uma descrição do português como L1 com aplicabilidade em L2.** Dissertação de Mestrado. Depto de Letras. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. 2001.

REVUZ, Christine. **A Língua Estrangeira entre o desejo de um outro lugar e o risco do exílio.** In: Língua(Gem) e Identidade. Org. Inês Signorini. Mercado das Letras: FAEP – UNICAMP. 1992.

RIBEIRO, Anely. **Análise de situação na crise organizacional: espaço para teoria da polidez linguística na relação de complexidade?** Tese apresentada ao curso de Pós-Graduação em Letras - Estudos Linguísticos - Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de doutora em Letras. 2010.

RODRIGUES, J. E. **Polidez e indiretividade: estratégias e modelos de análise.** Texto apresentado no XVII Congresso Internacional Asociacion de Linguistica y Filologia de America Latina (ALFAL) João Pessoa – PB - UFP, 2014.

ROSE, K. R. **Speech acts and questionnaires: The effect of hearer response.** Journal of Pragmatics.1992. Vol. 17, p. 49-62.

RUBIN, J. **How to tell when someone is saying “no” revisited.** In: WOLFSON, N. & JUDD, E. (Eds). Sociolinguistic and language acquisition. Massachussets: Newbury House Publishers. 1982.

SANTOS e ALVAREZ, Percilia e Marta Ortiz (orgs). **Língua e Cultura no contexto de português língua estrangeira.** Campinas: Pontes. 2010.

SANTOS, Vicente Saul Moreira. **Minha alma canta, vejo o Rio de Janeiro: a zona sul carioca entre crônicas e canções**. Tese de Doutorado. Fundação Getúlio Vargas. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea do Brasil – CPDOC. 2013.

SANTOS, P. S. **Uma proposta de descrição prosódica dos atos de fala ordem e pedido voltados para o ensino de PLE**. REVEL, vol. 8, n. 15, 2010, UNB.

SAVILLE-TROIKE, M. **The Ethnography of Communication: An Introduction**. Paperback. Londres, UK: Blackwell Publishing, 2002.

SEARLE, J. R. **Indirect Speech Acts**. In: COLD, P., MORGAN, J., Syntax and Semantics. New York: Academic Press. 1975, vol. 3. p. 59-82.

_____. **A classification of illocutionary acts**. Language in society. New York: Academic Press. 1976. Vol. 5, p. 1-23.

_____. **Os atos de fala – um ensaio de Filosofia da Linguagem**. Coimbra: Livraria Almedina. 1981.

SEARLE, J. R.; VANDERVEKEN, D. **Foundations of Illocutionary Logic**. Cambridge: Cambridge University Press. 1985.

SCOLLON, R. & SCOLLON, S. W. **Intercultural Communication**. In: What is culture? Intercultural Communication and Stereotyping. 2ª Ed. Malden: Blackwell. 2001.

SHILS, E. A. **The concept of ideology**. In: SILLS, D. (Ed.) International encyclopedia of the social sciences. New York: Macmillan & Free Press, 1968. p. 66-75.

SIEBOLD, K. **Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán**. Estudio pragmalinguístico e intercultural. Frankfurt and Main: Berlin, Bern, Bruxelas, New York: Oxford, Wien. 2008.

SIFIANOU, M. **Politeness Phenomena in England and Greece**. Oxford: Clarendon Press. SMITH, C. 1992.

SOUZA, Alessandra da Silva. **Aquisição e Resistência a Mudança dos Operantes Variar e Repetir**. Tese de Doutorado em Língua Portuguesa. Departamento de Letras. Brasília: UnB. 2009.

SPENCER-OATEY, H. **Reconsidering power and distance**. Journal of Pragmatics. 1996, v. 26, p.1-24.

_____. **Face, (Im)politeness and Rapport**. In: SPENCER-OATEY, H. (Ed.). **Culturally Speaking: Culture, Communication and Politeness Theory**. Ed. Continuum, NY, 2000. p. 11-47.

TAKAHASHI, T.Y. BEEBE, L.M. (1993) **Cross-linguistic influence in the speech act of correction**. In Blum-Kulka, S. and Kasper, G.(eds), *Interlanguage pragmatics*. Oxford: Oxford University Press. 1987. p. 138-157.

TANCK, Sharyl. **Speech Act Sets of Refusal and Complaint: A Comparison of Native And Non-Native English Speakers' Production**. Working paper written for TESL 523 Second Language Acquisition. Washington, DC: American University. 2002.

TERKOURAFI, M. **Beyond the micro-level in politeness research**. Journal of Politeness Research. 2005. Vol. 1, p. 237-262.

THOMAS, J. **Cross-cultural pragmatics failure**. Applied Linguistics.1995.

_____. **Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics**. Harlow: Longman, 2001.

VAN OVERBEKE, Maurice. **Pragmática linguística : análise de l' enonciation em linguística moderna e contemporânea**. In: Le language em ccontexte. Amsterdam: Benjamins. 1980.

VILLAÇA, Ana Lúcia S. de Oliveira. **Os Atenuadores Discursivos em Linguagem de Venda**. Revista Querubim, Ano 02 Nº 03 – p.171 (jun/dez-2006). Rio de Janeiro: Querubim, 2006.

WATTS, R. J. **Politeness**. Cambridge: Cambridge University Press. 2003.

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: Mouton de Gruyter. 1992, p. 1-17.

WIERZBICKA, A. **Different cultures, different languages, different speech acts**. North-Holland: Journal of Pragmatics. 1985, p. 145-178.

_____ **Semantics, culture and cognition**. Oxford: Oxford University Press. 1996.

_____ **Cross-cultural Pragmatics**. Berlin: Mouton Gruyter. 2003.

WEIYUN, He. **Talking and Testing: Discourse approaches to the assessment of oral proficiency**. New York: Ed. John Benjamin Publishing Company. USA. 1998.

WITTGENSTEIN, Ludwig. **Investigações Filosóficas**. Trad. José Carlos Bruni. São Paulo: Nova Cultural. 1989.

WOORDWARD, K. **Identidade e diferença: uma introdução teórica e conceitual**. In: SILVA, T. T. da (Org.) **Identidade e diferença: a perspectiva dos estudos culturais**. Petrópolis, RJ; Vozess. 2000, p. 7-72.

WOLFSON, N.; MARMOR, T, y JOHNS, S. **Problems in the comparison of speech acts across cultures**. En Blum-Kulka, S. House, J. y Kasper, G. (Eds.), *Cross-*

cultural pragmatics: requests and apologies. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 1989.

ZHANG, Yin. **Indirectness in chinese requesting**. In: KASPER, G. (ed.) Pragmatics of chinese as native and target language. Honolulu: University of Hawaii Press.1995, p. 71-118.

SITES

BANDNEWS. **Curitiba, 321 anos: curitibano não é fechado, é analítico**.

Disponível em:

<http://bandnewsfmcritiba.com/curitiba-321-anos-curitibano-nao-e-fechado-e-analitico-ouca-a-reportagem-especial/> Acesso Abril, 2015.

BIDERMAN, M. T. Camargo. **Formas de tratamento e estruturas sociais**. ALFA (1972-1973). UNESP, 2015. Disponível em:

<http://piwik.seer.fclar.unesp.br/alfa/article/viewFile/3520/3293> Acesso Abril, 2015.

BOREKI, Vinícius. **Frieza do curitibano. Realidade ou mito?** Disponível em:

<http://www.gazetadopovo.com.br/vida-e-cidadania/frieza-do-curitibano-realidade-ou-mito-bi17x5nf2ej54nm2492sks6dq>

Acesso Março, 2015.

GIACOMINI, Sônia Maria. **Carioca da Gema**. Disponível em:

[http://jornaldapuc.vrc.puc-](http://jornaldapuc.vrc.puc-rio.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inford=3812&sid=24#.Vf9hffIViko)

[rio.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inford=3812&sid=24#.Vf9hffIViko](http://jornaldapuc.vrc.puc-rio.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inford=3812&sid=24#.Vf9hffIViko) Acesso Março, 2015.

SABINO, Fernando. **Quem é o carioca**. Disponível em: <http://diariodorio.com/quem-o-carioca-texto-de-fernando-sabino/> Acesso Março, 2015.

SCHWARCZ , Lilia katri Moritz. **Complexo de Zé Carioca: notas sobre uma identidade mestiça e malandra: entre uma história da cultura e uma antropologia cultural.** Disponível em:

[Http://www.anpocs.org.br/portal/publicacoes/rbcs_00_29/rbcs29_03](http://www.anpocs.org.br/portal/publicacoes/rbcs_00_29/rbcs29_03)

<http://extra.globo.com/noticias/rio/em-debate-formacao-da-identidade-carioca-15615696.html> Acesso Março, 2015.

TEZZA, Cristovão. **As duas famas da cidade.** Disponível em:

<http://www.gazetadopovo.com.br/vida-e-cidadania/colunistas/cristovao-tezza/as-duas-famas-de-curitiba-b2c8vzfyvdvxyx3lrdl0f5jym> Acesso Abril, 2015.

ANEXOS

Anexo 1 - MODELO DOS QUESTIONÁRIOS DA PESQUISA

Anexo 2 - MODELO DE QUESTIONÁRIO RESPONDIDO NOS DOIS GRUPOS DE
UNIVERSITÁRIOS

Anexo 3- PESQUISA EXCLUSIVA MOSTRA O QUE PENSA DOS CURITIBANOS
QUEM VEIO DE FORA DA CAPITAL GENTE DA TERRA

Anexo 1 - MODELO DOS QUESTIONÁRIOS DA PESQUISA

Imagine que você tem que recusar os convites a seguir.

O que você diria?

Escreva suas respostas.

Lembretes:

- Não se preocupe com o tamanho da sua resposta, o mais 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 da fala natural.

OBRIGADA PELO SEU TEMPO E COLABORAÇÃO!

PARTICIPANTE:

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade: () 17 – 25 anos () 26 – 49 anos () Mais de 50 anos

Naturalidade/ Há quanto tempo?

Indique sua área de estudo na universidade:

a) Despedida:

Você trabalha numa empresa e fica sabendo que alguns colegas estão organizando uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar na próxima semana. Você entrou na empresa há poucos meses e não conhece o chefe tão bem. Por isso, ao receber o convite, decide não comparecer à festa.

Você diz:

b) Na faculdade:

Você não foi bem na última avaliação e o seu professor sugeriu algumas aulas de reforço antes da próxima prova. As aulas aconteceriam após o horário normal. Mas como você não gosta muito das aulas, nem da disciplina, decide não aceitar a sugestão.

Você diz:

c) Livraria:

Você trabalha numa livraria especializada em livros de viagens. Como a procura tem sido grande, seu gerente pede que você faça hora- extra nos finais de semana. Mas como você anda meio insatisfeito com essa situação, decide recusar o pedido.

Você diz:

d) Universidade

A coordenadora do curso chama você para conversar. Ela o convida para ser monitor de uma disciplina do curso, mas avisa que não será possível pagar nenhuma ajuda de custo. Mas sem a ajuda financeira, você não tem interesse em aceitar.

Você diz:

e) Aniversário:

Você faz parte de um grupo de amigos/as que sempre se reúne para comemorar os aniversários do mês. Geralmente vocês vão a algum barzinho ou restaurante. Esse mês, você está cheio/a de coisas da faculdade para fazer e decide não participar.

Você diz:

f) Empréstimo:

Você faz tudo para não faltar às aulas e ter sempre seu caderno em dia. Uns dias antes da prova, um/a colega de turma que costuma faltar com frequência, pede seu caderno emprestado para copiar a matéria que perdeu.

Você diz:

g) Bar:

Você e seus amigos/as gostam de bater um papo no barzinho em frente à faculdade antes das aulas. Hoje, a conversa estava animada e logo foi chegando mais gente.

Então, um/a dos seu/a colegas sugere que você fique mais um pouco, e que falte às aulas para curtir o clima.

Você diz:

h) Evento social

Você é convidado para a apresentação de balé da filha de uma amiga. A menina está no maternalzinho e a apresentação vai durar mais ou menos umas duas horas, porque todas as turmas do colégio também vão se apresentar.

Você diz:

ANEXO 2 - MODELO DE QUESTIONÁRIO RESPONDIDO NOS DOIS GRUPOS DE UNIVERSITÁRIOS - CURITIBA – AMOSTRA DO QUESTIONÁRIO RESPONDIDO

Imagine que você tem que recusar os convites a seguir.

O que você diria? Escreva suas respostas.

Lembretes:

- Não se preocupe com o tamanho da sua resposta, o mais 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 da fala natural.

OBRIGADA PELO SEU TEMPO E COLABORAÇÃO!

PARTICIPANTE:

Sexo: (X) Masculino () Feminino

Idade: (X) 17 – 25 anos () 26 – 49 anos () Mais de 50 anos

Naturalidade/ Há quanto tempo? Rio de Janeiro (nasci aqui)

Indique sua área de estudo na universidade:

Direito

i) Despedida:

Você trabalha numa empresa e fica sabendo que alguns colegas estão organizando uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar na próxima semana. Você entrou na empresa há poucos meses e não conhece o chefe tão bem. Por isso, ao receber o convite, decide não comparecer à festa.

Você diz:

Obrigada pelo convite, mas tenho um aniversário no mesmo dia!**j) Na faculdade:**

Você não foi bem na última avaliação e o seu professor sugeriu algumas aulas de reforço antes da próxima prova. As aulas aconteceriam após o horário normal. Mas como você não gosta muito das aulas, nem da disciplina, decide não aceitar a sugestão.

Você diz:

Muito obrigado pela sugestão, professor, mas vai ser muito complicado conciliar as aulas com o horário do estágio.

k) Livraria:

Você trabalha numa livraria especializada em livros de viagens. Como a procura tem sido grande, seu gerente pede que você faça hora- extra nos finais de semana. Mas como você anda meio insatisfeito com essa situação, decide recusar o pedido.

Você diz:

Senhor, eu dedico os finais de semana à minha família e a algum descanso. Apesar de querer o dinheiro, não tenho interesse em fazer hora-extra.

l) Universidade

A coordenadora do curso chama você para conversar. Ela o convida para ser monitor de uma disciplina do curso, mas avisa que não será possível pagar nenhuma ajuda de custo. Mas sem a ajuda financeira, você não tem interesse em aceitar.

Você diz:

Dra./Sra. (nome da coordenadora), fico muito feliz e me sinto lisonjeada com o convite, mas infelizmente não posso aceitá-lo por causa de minha atual condição financeira. Como a monitoria toma certo tempo, eu dificilmente conseguiria conciliá-la com um estágio sem prejudicar meu desempenho na faculdade. Mas agradeço o convite e o reconhecimento.

m) Aniversário:

Você faz parte de um grupo de amigos/as que sempre se reúne para comemorar os aniversários do mês. Geralmente vocês vão a algum barzinho ou restaurante. Esse mês, você está cheio/a de coisas da faculdade para fazer e decide não participar.

Você diz:

Gente, estou com um milhão de coisas da faculdade para fazer e não vou conseguir ir nesse mês. Preciso dar conta dos trabalhos antes que acumule mais ainda. Mil desculpas, de verdade! Prometo que comemorarei com os aniversariantes assim que tiver um tempinho.

n) Empréstimo:

Você faz tudo para não faltar às aulas e ter sempre seu caderno em dia. Uns dias antes da prova, um/a colega de turma que costuma faltar com frequência, pede seu caderno emprestado para copiar a matéria que perdeu.

Você diz:

Olha, agora não dá, vou precisar dele. Presta atenção nessa aula, pra não precisar de mim na próxima prova.

o) Bar:

Você e seus amigos/as gostam de bater um papo no barzinho em frente à faculdade antes das aulas. Hoje, a conversa estava animada e logo foi chegando mais gente. Então, um/a dos seu/a colegas sugere que você fique mais um pouco, e que falte às aulas para curtir o clima.

Você diz:

Puts, não posso mesmo. Estou querendo tentar a prova da monitoria e não dá pra ficar faltando aula. Fica pra próxima!

p) Evento social

Você é convidado para a apresentação de balé da filha de uma amiga. A menina está no maternalzinho e a apresentação vai durar mais ou menos umas duas horas, porque todas as turmas do colégio também vão se apresentar.

Você diz:

Puts, estou com muita coisa da faculdade para esse fim de semana. Me chama na próxima que tiver? Estou louca para ver a (nome) dançar.

RIO DE JANEIRO – amostra do questionário respondido

Imagine que você tem que recusar os convites a seguir.

O que você diria? Escreva suas respostas.

Lembretes:

- Não se preocupe com o tamanho da sua resposta, o mais 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 da fala natural.

OBRIGADA PELO SEU TEMPO E COLABORAÇÃO!

PARTICIPANTE:

Sexo: () Masculino (x) Feminino

Idade: (x) 17 – 25 anos () 26 – 49 anos () Mais de 50 anos

Naturalidade/ Há quanto tempo?

Indique sua área de estudo na universidade: Humanas, Direito

a) Despedida:

Você trabalha numa empresa e fica sabendo que alguns colegas estão organizando uma festa de despedida para o chefe que vai se aposentar na próxima semana. Você entrou na empresa há poucos meses e não conhece o chefe tão bem. Por isso, ao receber o convite, decide não comparecer à festa.

Você diz:

Desculpe não poder comparecer à sua festa, tenho um compromisso inadiável.

Desejo-lhe tudo de melhor nessa nova fase.

b) Na faculdade:

Você não foi bem na última avaliação e o seu professor sugeriu algumas aulas de reforço antes da próxima prova. As aulas aconteceriam após o horário normal. Mas como você não gosta muito das aulas, nem da disciplina, decide não aceitar a sugestão.

Você diz:

Professor, obrigada pela preocupação, porém os horários não são bons para mim, prometo me dedicar mais à sua disciplina para que eu consiga recuperar essa nota.

c) Livraria:

Você trabalha numa livraria especializada em livros de viagens. Como a procura tem sido grande, seu gerente pede que você faça hora- extra nos finais de semana. Mas como você anda meio insatisfeito com essa situação, decide recusar o pedido.

Você diz:

Finais de semana são complicados pra mim, pois já tenho meus compromissos particulares e o combinado era eu trabalhar apenas durante a semana. Desculpe o transtorno, mas terei de recusar.

d) Universidade

A coordenadora do curso chama você para conversar. Ela o convida para ser monitor de uma disciplina do curso, mas avisa que não será possível pagar nenhuma ajuda de custo. Mas sem a ajuda financeira, você não tem interesse em aceitar.

Você diz:

Ser monitora de uma disciplina exige muito esforço, além do gasto com gasolina, ônibus, alimentação, etc. estando horas extracurriculares na universidade. Sem ajuda financeira não posso aceitar o convite. Desculpe.

e) Aniversário:

Você faz parte de um grupo de amigos/as que sempre se reúne para comemorar os aniversários do mês. Geralmente vocês vão a algum barzinho ou restaurante. Esse mês, você está cheio/a de coisas da faculdade para fazer e decide não participar.

Você diz: Gente, nesse mês a faculdade está me ocupando todo o tempo e estou sem tempo sequer para a academia. Não vou conseguir ir aos aniversários mensais, mas desde já desejo toda a felicidade aos aniversariantes.

f) Empréstimo:

Você faz tudo para não faltar às aulas e ter sempre seu caderno em dia. Uns dias antes da prova, um/a colega de turma que costuma faltar com frequência, pede seu caderno emprestado para copiar a matéria que perdeu.

Você diz:

Meu caderno está incompleto. Até mais.

g) Bar:

Você e seus amigos/as gostam de bater um papo no barzinho em frente à faculdade antes das aulas. Hoje, a conversa estava animada e logo foi chegando mais gente. Então, um/a dos seu/a colegas sugere que você fique mais um pouco, e que falte às aulas para curtir o clima.

Você diz: Não posso faltar a essa aula. Depois eu tenho que correr atrás do prejuízo e já estou cheia de coisa pra fazer. Terminamos o papo mais tarde. Até mais.

h) Evento social

Você é convidado para a apresentação de balé da filha de uma amiga. A menina está no maternalzinho e a apresentação vai durar mais ou menos umas duas horas, porque todas as turmas do colégio também vão se apresentar.

Você diz:

Ultimamente estou muito cansada e cheia de compromissos. Desculpe mas não vou conseguir comparecer à apresentação. Mas vamos marcar um encontro logo, estou louca para ver sua filha e com muitas saudades suas.

ANEXO 3 - PESQUISA EXCLUSIVA MOSTRA O QUE PENSA DOS CURITIBANOS QUEM VEIO DE FORA DA CAPITAL - GENTE DA TERRA

Cidade bacana, cidadão nem tanto.

GAZETA DO POVO, Curitiba/PR, Publicado em 30/07/2006 | PATRÍCIA KÜNZEL

Se o povo curitibano fosse um estudante universitário, estaria em recuperação por nota baixa na avaliação de quem vem de outras cidades para morar na capital paranaense. De zero a dez, 6,6 foi a nota que o nativo de Curitiba recebeu de pessoas de fora que estão morando na cidade há menos de seis anos, de acordo com pesquisa feita pela Paraná Pesquisas com exclusividade para a Gazeta do Povo. A cidade de Curitiba, por sua vez, foi mais bem avaliada: 8,6.

O levantamento mostra que 73,4% dos entrevistados se consideram bem integrados à cidade. Já a integração com os curitibanos cai para 57,6%. “É um sinal de que os equipamentos urbanos e a infraestrutura agradam mais que o jeito de ser dos moradores”, analisa o sociólogo Ricardo Costa de Oliveira, professor da UFPR. As respostas confirmam o que ele diz: segundo a pesquisa, pesa a favor da cidade, principalmente, a oportunidade de emprego que os “estrangeiros” não encontraram em seus locais de origem e organização e qualidade de vida de uma capital tida como bem planejada.

Para a arquiteta Célia Bim, assessora de projetos do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (IPPUC), o transporte coletivo, o sistema viário e os parques urbanos são os fatores que somam pontos na integração dos novos moradores. “Os parques, por exemplo, são locais democráticos, onde os moradores têm diversão e lazer de graça”, diz ela. A idéia de uma cidade limpa e com melhor qualidade de vida, destaca Célia, também costuma chamar a atenção de quem é de fora. “Neste caso, dar uma nota menor para o curitibano é injusto, porque a cidade também é um reflexo da atitude de quem mora aqui. Os curitibanos são muito exigentes e isto contribui para Curitiba. Programas como o de separação de lixo só tiveram sucesso porque receberam a participação maciça da população.”

Mas não é do bom hábito de evitar jogar lixo no chão que os “estrangeiros” pensam primeiro quando falam de quem nasceu em Curitiba. Para 55,7% dos entrevistados, o adjetivo “fechado” foi o mais usado para classificar o jeito do curitibano típico (veja quadro). Os mais radicais acreditam que “arrogante” definiria melhor o curitibano. Não é de hoje que o assunto é polêmico, mas há cerca de um mês a Coluna do Leitor da Gazeta do Povo vêm recebendo cartas ora reclamando ora enaltecendo o comportamento do morador da capital. O estudante de Ciências Sociais, Otávio Oscar, de 18 anos, não mandou carta, mas usa de sua experiência de pouco mais de quatro meses na cidade para definir o curitibano típico. “Ele fala pouco, não é de

muito contato físico e vive sempre no mesmo grupo de relações. Se um estranho puxa conversa, ele até responde, mas não dá continuidade ao assunto. Se você está em uma fila, dificilmente fica sem conversar com quem está ao seu lado. Aqui, passei a levar o MP3 [tocador de música] e um livro quando vou pegar ônibus, porque eu já sei que não vou conversar com ninguém”, resume o estudante macapaense.

Origem histórica

O modo introvertido de ser do curitibano pode ser explicado pela formação étnica da cidade. A socióloga Maria Olga Mattar, professora de Sociologia da Sociedade Contemporânea no mestrado de Direito da PUCPR, explica que como muitas etnias ajudaram a formar a população de Curitiba, houve uma falta de comunicabilidade entre os diferentes grupos. “Eram famílias de costumes diferentes entre si, que só conviviam dentro de seus grupos fechados”, diz ela. Outra explicação, segundo a professora, é o fato de que a cidade era apenas um ponto de passagem nos tempos dos tropeiros. “Por isso havia desconfiança, por parte de quem era daqui, em relação aos que vinham de fora.” O sociólogo da UFPR Ricardo Costa de Oliveira lembra que 30 anos atrás o comportamento do curitibano era mais excludente. “Poucos grupos de famílias viviam na cidade, chegavam a frequentar clubes fechados. Quando alguém era apresentado, as pessoas perguntavam o sobrenome para saber as referências das pessoas”, diz.

Para o diretor da Paraná Pesquisas, Murilo Lopes de Oliveira, embora 52% dos entrevistados digam que tiveram facilidade (45,4%) ou muita facilidade (6,9%) para fazer amigos na capital paranaense, o fato de quase metade das pessoas de fora dizerem que sentiram alguma dificuldade é um dos pontos que chama atenção na pesquisa. “Isso mostra que a cidade é boa, mas o povo não é considerado acolhedor”, diz ele. A psicóloga Lídia Weber, especialista em Análise de Comportamento da UFPR, avalia que um dado como esse serve como uma questão a ser repensada pela população. “Talvez fosse o caso de tentar ser mais receptivo, porque o que todos querem na vida é atenção e amizade.”