

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA

CENTRO DE ARTES E LETRAS

CURSO DE GRADUAÇÃO

EM LETRAS – PORTUGUÊS

PRAGMÁTICA DO PORTUGUÊS

5º semestre



Ministério
da Educação



Presidente da República Federativa do Brasil

Luiz Inácio Lula da Silva

Ministério da Educação

Ministro do Estado da Educação Fernando Haddad
Secretária da Educação Superior Maria Paula Dallari Bucci
Secretário da Educação a Distância Carlos Eduardo Bielschowsky

Universidade Federal de Santa Maria

Reitor Felipe Martins Müller
Vice-Reitor Dalvan José Reinert
Chefe de Gabinete do Reitor Maria Alcione Munhoz
Pró-Reitor de Administração André Luis Kieling Ries
Pró-Reitor de Assuntos Estudantis José Francisco Silva Dias
Pró-Reitor de Extensão João Rodolpho Amaral Flôres
Pró-Reitor de Graduação Orlando Fonseca
Pró-Reitor de Planejamento Charles Jacques Prade
Pró-Reitor de Pós-Graduação e Pesquisa Helio Leães Hey
Pró-Reitor de Recursos Humanos Vania de Fátima Barros Estivalette
Diretor do CPD Fernando Bordin da Rocha

Coordenação de Educação a Distância

Coordenador de EaD Fabio da Purificação de Bastos
Vice-Coordenador de EaD Carlos Gustavo Martins Hoelzel
Coordenador de Pólos Roberto Cassol
Gestão Financeira José Orion Martins Ribeiro

Centro de Artes e Letras

Diretor do Centro de Artes e Letras Edemur Casanova
Coordenadora do Curso de Graduação Letras/Português Ceres Helena Ziegler Bevilaqua

Elaboração do Conteúdo

Professor pesquisador/conteudista Marcos Richter

Equipe Multidisciplinar de Pesquisa e Desenvolvimento em Tecnologias da Informação e Comunicação Aplicadas à Educação – ETIC

Coordenador da Equipe Multidisciplinar

Carlos Gustavo Matins Hoelzel
Cleuza Maria Maximino Carvalho Alonso
Rosiclei Aparecida Cavichioli Laudermann
Sílvia Helena Lovato do Nascimento
Volnei Antônio Matté
André Krusser Dalmazzo
Edgardo Gustavo Fernández

Desenvolvimento da Plataforma

Marcos Vinícius Bittencourt de Souza

Gestão Administrativa

Ligia Motta Reis

Gestão do Design

Diana Cervo Cassol

Designer

Evandro Bertol

Designer

Marcelo Kunde

ETIC – Bolsistas e Colaboradores

Orientação Pedagógica

Elias Bortolotto
Fabrício Viero de Araujo
Gilse A. Morgental Falkembach
Leila Maria Araújo Santos

Revisão de Português

Andrea Ad Reginatto
Maísa Augusta Borin
Marta Azzolin
Rejane Arce Vargas
Samarlene Pilon
Sílvia Helena Lovato do Nascimento

Diagramação

Emanuel Montagnier Pappis
Maira Machado Vogt
Marcelo Kunde

Suporte Técnico

Adílson Heck
Ândrei Componogara
Bruno Augusti Mozzaquatro

Colaboradores Externos

Ilustração

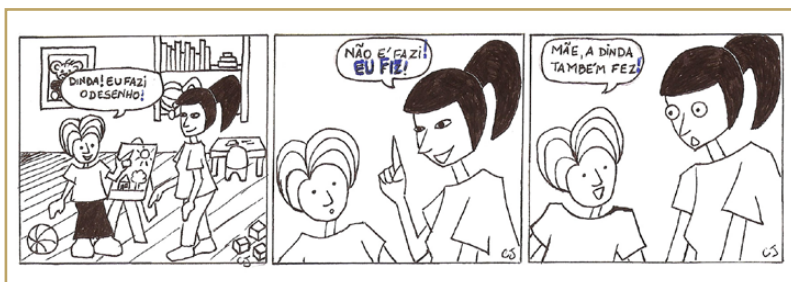
Ivelise da Silva Flores
Taís Medianeira Silva Carvalho

SUMÁRIO

UNIDADE 1	
AULA 1 – CONCEITO DE PRAGMÁTICA. CONTEXTO	5
OBJETIVOS DA UNIDADE	5
UNIDADE 1	
AULA 2 – REFERÊNCIA, DÊIXIS E ANÁFORA	15
OBJETIVOS DA UNIDADE	15
UNIDADE 1	
AULA 3 – REFERÊNCIA E DESCRIÇÕES DEFINIDAS	24
OBJETIVOS DA UNIDADE	24
UNIDADE 1	
AULA 4 – REFERÊNCIA E EXPRESSÕES SINGULARES INDEFINIDAS	32
OBJETIVOS DA UNIDADE	32
UNIDADE 1	
AULA 5 – IMPLÍCITOS. ACARRETAMENTOS. PRESSUPOSTOS.	38
OBJETIVOS DA UNIDADE	38
UNIDADE 1	
AULA 6 – IMPLICATURAS. OPERADORES ARGUMENTATIVOS.	49
OBJETIVOS DA UNIDADE	49
UNIDADE 2	
AULA 7 – MODALIDADES: OS SISTEMAS MODAIS (I)	60
OBJETIVOS DA UNIDADE	60
UNIDADE 2	
AULA 8 – MODALIDADES: OS SISTEMAS MODAIS (II). AS EXPRESSÕES DA MODALIDADE	67
OBJETIVOS DA UNIDADE	67
UNIDADE 2	
AULA 9 – ATOS DE FALA: LINGUAGEM COMO AÇÃO	73
OBJETIVOS DA UNIDADE	73
UNIDADE 2	
AULA 10 – ATOS DE FALA: ESTRUTURA	80
OBJETIVOS DA UNIDADE	80
UNIDADE 2	
AULA 11 – TIPOLOGIA DOS ATOS ILOCUCIONAIS	87
OBJETIVOS DA UNIDADE	87
UNIDADE 2	
AULA 12 – ATOS ILOCUCIONAIS E OUTRAS CATEGORIAS	94
OBJETIVOS DA UNIDADE	94
UNIDADE 3	
AULA 13 – O PRINCÍPIO DE POLIDEZ	103
OBJETIVOS DA UNIDADE	103
UNIDADE 3	
AULA 14 – A ESTRUTURAÇÃO PRAGMÁTICA DO TEXTO	110
OBJETIVOS DA UNIDADE	110
UNIDADE 3	
AULA 15 – LÍNGUA E CULTURA	117
OBJETIVOS DA UNIDADE	117
UNIDADE 3	
AULA 16 – RECAPITULAÇÃO / PROVA	122

UNIDADE 1

AULA 1 – CONCEITO DE PRAGMÁTICA. CONTEXTO



OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Apresentar a pragmática dentro dos estudos da linguagem:
 - questionando a relação binária e reducionista de língua entre palavras e significados
 - problematizando as questões do uso e seus problemas; da relação linguagem vs. contexto; do contraste representação/ constatação e ação; da relação entre o dito e o não dito
2. Conceituar a pragmática em termos do binômio linguagem-usuário
3. Conceituar o contexto na sua relação com o binômio linguagem-usuário, estabelecendo ao mesmo tempo a distinção entre enunciado e enunciação

Vamos iniciar o nosso curso com uma pequena reflexão.

É comum as pessoas acharem que:

- A linguagem é um código que emparelha e relaciona palavras e coisas;
- A função básica da linguagem é representar o mundo;
- A comunicação consiste na transmissão de informações; e
- Saber uma língua é saber codificar e decodificar informações.

Além disso, para muitos de nós, a comunicação é (como) um canal por onde coisas passam. Mais precisamente, por onde significados passam. Seria como a água indo de um reservatório a outro passando por uma tubulação. A linguagem funcionaria de forma semelhante a essa tubulação: transportando pensamentos de uma pessoa a outra.

Com base nisso, há quem pense que a comunicação funciona mais ou menos nesta seqüência:

1. Pensamentos e sentimentos brotam na mente das pessoas;
2. Essas (os falantes), desejando que outros compartilhem do

- que se passa na cabeça delas, escolhem palavras apropriadas e nelas inserem seus pensamentos e sentimentos;
3. Em seguida, organizam e materializam as palavras na fala ou na escrita para repassar o que elas carregam aos interlocutores;
 4. Estes interlocutores captam as palavras e, com elas, seus conteúdos;
 5. Decodificando as palavras, os interlocutores extraem delas os pensamentos e sentimentos que tinham sido aí colocados pelos falantes.

E você, que acha disso? Convido-o a reexaminar seus conceitos. Para isso, imaginemos uma situação ao mesmo tempo embaraçosa e engraçada. Suponha que um escritor está em uma livraria lançando seu último livro, numa noite de autógrafos. Esse autor conversa com as pessoas que vieram prestigiá-lo, ao mesmo tempo em que vai dando autógrafos – o que, vez ou outra, provoca brevemente a interrupção de sua fala. Em dado momento, o escritor é abordado e trava-se o seguinte diálogo:

- Parabéns mais uma vez, Fulano! Já li todos os seus livros.
- Para mim é uma honra contar com leitores fiéis como a senhora. [Autografa um exemplar. Irrrompe um choro enérgico de bebê. O autor levanta os olhos do livro.]
- É o Ricardo. Tem só quatro meses, mas segue os passos da mãe: já frequenta o mundo dos livros. [O bebê continua chorando.]
- Fica difícil dar autógrafos com esse insuportável... [Autografa outro exemplar.]
- (estupefata) Que horror!
- ...calor que faz aqui dentro, não acha, senhora?
- (aliviada) Ah, pois é. Mas eu jamais me separo do meu Ricardo. Ele não é uma gracinha?
- Fui eu que fiz... [Autografa mais outro exemplar.]
- (estupefata) Que horror!
- ...o texto para um projeto de lei estendendo o período de licença-maternidade, para que as mães-corujas como a senhora possam ficar mais tempo com seus pimpolhos. Não seria ótimo?
- (aliviada) Ah, mas por certo, Fulano. É muito nobre de sua parte se preocupar com isso. Bem, se me dá licença, vou indo. Foi um prazer.
- O prazer foi meu, dona...? (murmurando consigo) Hmm, mal se despediu. Deve ser esse abafado aqui.

Agora vamos pensar um pouco. O efeito de humor grotesco nessa situação resulta:

- a. Apenas das palavras em si mesmas, como que saídas de um dicionário?
- b. Somente do que a mãe-tiete imaginou que estava sendo dito na situação?

- c. Do jogo entre o que o autor parecia estar dizendo e o que ele efetivamente disse?

Se escolheu a terceira alternativa, está com a razão. E agora, com base nisso, você pode tirar sua conclusão:

O significado das palavras independe ou depende das pessoas que participam das situações?

O próximo passo será refletir acerca deste incidente que lembra situações reais do cotidiano da escola. Terminada a narração, convido-o a se perguntar: Isso já aconteceu ou poderia ter acontecido comigo? Então, vamos ao episódio.

Um dia qualquer numa sala de aula, você é o(a) professor(a). Seus alunos, crianças de uns 7 ou 8 anos. Em dado momento, o Vitor pergunta:

— Professor(a), o que é saia?

Você:

— Ninguém te disse antes que é uma peça de roupa de mulher que vai da cintura até antes ou depois do joelho?

E ele:

— Então por que eu ouvi o mecânico da oficina perto de casa dizer que precisou trocar a saia do carro?

O que é que este desfecho lhe sugere? Antes, precisamos reorganizar nossos conceitos:

Como havíamos mencionado, há uma idéia ingênua de que a linguagem serve para representar o mundo e passar representações de uma mente a outra, como um conteúdo é despejado de um recipiente a outro, permanecendo o mesmo (se é água, após despejarmos é a “mesma” água).

Essa idéia infelizmente ainda persiste nas entrelinhas da gramática que as pessoas costumam usar na escola: a frase de um escritor de três ou quatro séculos atrás “passa” para o aluno como se continuasse significando a mesma coisa. E é por isso que essas frases são “tiradas” do texto para a lousa ou o caderno, como se o texto em que estavam não tivesse nenhuma importância para a interpretação.

- É também como se as interpretações das sentenças não sofressem a influência das pessoas que a usam; ou das situações vividas; ou do conhecimento compartilhado; ou do tipo de atividade que realizam juntas.

No caso do incidente que narramos, como podemos explicar essa “pisada na bola”? Da seguinte forma: o(a) professor(a) selecionou (ativou) o conhecimento que tinha sobre o termo – derivado de situações e conceitos ligados a “roupa” – e o interpretou sobre

essa base, imaginando que seu aluno também se apoiava no mesmo conhecimento. A resposta do aluno – que tinha por expectativa *outra* situação, ligada a “veículo” – mostrou ao(a) professor(a) que *não estavam compartilhando o mesmo conhecimento prévio*.

Dizemos então que um e outro haviam tentado interpretar a palavra em contextos diferentes. Se a historinha prosseguisse, quem sabe o(a) docente tivesse o bom senso de levar um “bate-bola” com o aluno sobre o significado da palavra (negociação de significados), e tudo poderia acabar bem.

Agora, julgue qual (ou quais) destas alternativas você consideraria correta, de acordo com as nossas reflexões:

- a. Nem o(a) professor(a) nem o aluno sabiam codificar e decodificar informação?
- b. Os conhecimentos prévios que cada falante (professor(a) e aluno) usou para interpretar a palavra não eram compartilhados, embora ambos pensassem que eram?
- c. Tanto (a) professor(a) quanto o aluno não sabiam transmitir informação?
- d. Nem o(a) professor(a) nem o aluno tinham idéias certas na cabeça?

Se você optou pela segunda alternativa, ótimo! Acaba de se dar conta que:

- A linguagem não se limita à mera codificação-decodificação de informações; e
- As pessoas costumam ter *conhecimentos prévios* (em parte) diferentes, portanto, não interpretam exatamente do mesmo modo as expressões da língua;

Sendo assim, deduzimos que não há significados “transportados” de uma cabeça a outra: eles divergem (nas mentes) em maior ou menor grau; por isso, os enunciados não servem para “transmitir”, e sim para *negociar* significados (entrar em acordo sobre o que cada um pensa, sente e tem intenção de fazer).

Se os significados das expressões são (e devem ser) negociados, é porque dependem não só das regras de gramática, mas também, e principalmente, das pessoas que empregam essas palavras. Ou seja, dependem do *uso* que as pessoas fazem das expressões da língua. Não somos simples falantes: somos *usuários*. Somos intérpretes na condição de usuários. Se só existisse a gramática, a língua não existiria. Se esta existe, é por que há seres humanos que interagem.

Já podemos ter uma primeira idéia do que chamaremos de **contexto**: conhecimento prévio compartilhado pelos falantes, de

modo a permitir uma base interpretativa comum para a troca de mensagens (para as interações).

Daremos sequência ao nosso questionamento inicial.

Você acredita que:

- a. A linguagem serve só, ou basicamente, para representar o mundo e informar?
- b. Quando as pessoas falam, é simplesmente isso que estão fazendo todo o tempo: procurando ficar “cientes daquilo que existe”?

Essa idéia também merece um reexame crítico. Procuraremos focalizar duas situações (a segunda baseada em fato real), grifando frases a serem comparadas, e verificar se essa suposição tem ou não fundamento.

(I) Orla marítima, fim de tarde nublada, anunciada a chegada de um ciclone. Dois amigos estão parados contemplando as águas. Um deles comenta:

— Não gosto de mar assim.

O outro:

— *Está agitado.* (1)

(II) Escritório em início de expediente, secretária num desses “maus dias”, patrão chegando. Ele passa diante dela e não é cumprimentado. Chama-lhe a atenção, visivelmente alterado. Sobrevém um áspero bate-boca, cujos instantes finais podemos acompanhar:

(...)

— Até a telefonista da [Nome de Empresa] me cumprimenta quando eu atendo! Como não tenho motivo de me aborrecer?!

— Mas infelizmente eu cumprimento o Senhor!

— O que a Senhora disse (sobe o tom)?!

— Infelizmente (acentua a palavra) eu cumprimento o Senhor!

— Infelizmente? (pausa) Então não serve mais. *Está demitida.* (2)

Se compararmos as sentenças (1) e (2), veremos que são idênticas quanto à forma:

- Verbo auxiliar *estar* no presente + verbo principal no particípio passado: em ambas as frases, literalmente, “algo está de determinada maneira”.

Mas podemos perguntar: apesar disso, a linguagem funciona do mesmo jeito em ambos os casos? Do jeito que muitas pessoas se acostumaram a imaginar – representando uma situação e deixando alguém ciente dessa representação? Voltemos a examinar as frases dentro das passagens em que ocorrem.

Que diremos da situação (I)? Quando os dois amigos na orla contemplam o mar, ele se mostra a ambos com determinadas características. Estas características já estão lá. O mar se encontra em determinadas condições (revolto), e os dois amigos têm essa no-

ção. O enunciado “Está agitado.” meramente retrata o estado de coisas assim como se apresenta, intacto, sem que ninguém modifique nada dessa situação. Veja que se ninguém tivesse dito nada naquele momento, ambos apenas contemplando o mar em silêncio, o estado de coisas igualmente permaneceria assim, entregue a si mesmo. Verificamos, então, que o enunciado, nesse caso, apenas constata algo que “está lá” independente de alguém ter ou não manifestado o que percebeu.

Por outro lado, o que se passa na situação (II)? Vamos compará-las. Quando o patrão, exasperado pela desconsideração (e posterior destempero) da secretária, enuncia “Está demitida.”, o que exatamente está acontecendo aí? Pensemos um pouco. Quem constata algo (como a agitação das ondas), fala sobre o que já se apresenta assim.

- a. Foi também o que aconteceu com a secretária?
- b. Diríamos que ela não era funcionária, ignorava isso e o empregador lhe deu essa informação?
- c. Ou será que *algo mudou* quando o patrão enunciou a frase “Está demitida.”?
- d. Veja a coisa sob este ângulo: antes do proferimento do patrão, ela era ou não era funcionária? E após a frase?

Você deve ter percebido que a situação da secretária na empresa mudou radicalmente de um instante para o outro. Num instante anterior t , ela é funcionária; num instante seguinte $t + 1$, já não é. Uma situação social transformou-se, deixou de ser de uma maneira e passou a ser outra, *com a frase* patronal. E isso não é fruto da imaginação de um ou outro deles. Tanto que a vaga que ela ocupava, por exemplo, passa a estar objetivamente reaberta; o dono do escritório agora está na obrigação de pagar a ela os dias trabalhados e outros encargos previstos em legislação; a partir desse momento ela não está mais sujeita a ordens referentes a assuntos da empresa; etc.

Em suma: social e juridicamente, tudo que girava em torno dessa relação empregatícia altera-se definitivamente.

Qual é a conclusão a que podemos chegar? Como a passagem de um estado de coisas X a outro estado de coisas Y é um efeito que deve ter uma causa e assim requer a intervenção de algo com poder modificador, ou seja, capaz de agir, deduzimos que *a linguagem, em condições apropriadas, serve para agir sobre o mundo (social)*. Ela, nesses casos, *não* informa sobre uma situação – como no episódio (I). E *sim cria* uma situação – como no episódio (II). E, se repararmos bem, veremos que isso está ocorrendo constantemente ao nosso redor: pessoas casam-se ou divorciam-se, são batizadas,

condenadas ou absolvidas, assumem compromissos diante da lei, recebem ordens de serviço, cumprimentam, pedem desculpas... e a longa lista prossegue.

Estas nossas considerações levam a concluir que:

- Usar a linguagem é fundamentalmente agir sobre o mundo, embora ela também possa representar situações.
- A linguagem cria ou modifica vínculos sociais, direitos, obrigações, expectativas entre os intérpretes nas situações concretas de uso.

Está de acordo com as duas afirmações? Então, você não só está com uma concepção de linguagem cada vez mais próxima da realidade, mas também está praticamente com a definição de Pragmática “na ponta da língua” (ou “dos dedos”, em se tratando de EAD).

Ainda podemos pensar em mais um tipo de situação. Talvez você conheça alguém que já passou por isso: disputar uma vaga para um emprego. Podemos imaginar o estresse de apresentar-se pontualmente no horário e local marcados trajado quase como para um casamento; preencher fichas e mais fichas; fazer testes e mais testes; dar o máximo e o melhor de si todo o tempo. Por fim, depois de toda essa maratona, vem o entrevistador:

— Estamos com o seu dossiê. Aguarde futuro contato.

Muitos já aprenderam, do jeito mais difícil, que expressões tipo “aguarde futuro contato”, “entraremos em contato” nesses casos geralmente não querem dizer o que dizem. O mais provável é tratar-se de um disfarçado e redondo *não*. Tão decepcionante quanto corriqueira, essa estratégia de algumas empresas põe à tona certos problemas:

Como é possível, e por que às vezes acontece, não coincidir o que dizemos com o que queremos dizer? E como é possível que o que é dito esteja tão impregnado de coisas não ditas, às vezes simplesmente “mostradas”? Vamos examinar estas questões, novamente imaginando uma situação ilustrativa. As pessoas não tão jovens ainda se lembram de um carro que deixou de ser fabricado há muitos anos, mas nos velhos tempos era um dos que mais circulavam: o fusquinha. Em sua época, era considerado (com evidente exagero) “indestrutível”, e isso o tornou conhecido como o carro das auto-escolas.

Um antigo comercial de tevê explorava exatamente este lado do velho fusca: sua alegada resistência aos “maus-tratos” dos aprendizes. No veículo, está uma mulher aprendendo a guiar. Uma voz masculina, antes mesmo da partida, pergunta se ela já soltou o freio de mão. Ela, em silêncio e com um sorriso encabulado, o faz. A voz prossegue alertando para a mulher soltar o pedal da embreagem devagar

– mas o carro dá um tranco e “morre”. A voz instrui para que ela dê novamente a partida. Ouve-se um ruído semelhante a uma trituração, e a voz lamentando que o carro não tinha sido posto em ponto morto. E a voz (a única que se ouve todo o tempo) termina perguntando o que seria das auto-escolas se a escolha do veículo fosse outra.

Nessa publicidade, tanto o monólogo quanto o comentário final da voz masculina nada afirmam explicitamente sobre as características do fusca. Apesar disso, ainda há mais sentidos “nas entrelinhas” do texto desse comercial, e são justamente eles que tentam levar o espectador de quase meio século atrás a concluir que o fusca é mais resistente que outros carros e que dá menos oficina. Percebemos que aí está outra propriedade da linguagem: ela diz mais – às vezes bem mais – do que parece dizer de forma clara.

Mas será que não haveria algo mais “nos bastidores” dessa mensagem? Será que ela não estaria também *mostrando* coisas, além de comunicar de forma velada? Uma pista: compare o perfil de pessoa que faz o papel de motorista silenciosa e trapalhona com o perfil implícito de quem fala, orientando e advertindo, o tempo todo. O que essa escolha mostra para o público de hoje – sem que nada a respeito disso seja dito abertamente?

Você conclui que a linguagem funciona de três modos ao mesmo tempo. Ou seja, por meio dela, alguém pode:

- usar as palavras de uma língua de maneira adequada para formar enunciados aptos a comunicar: é o que mostra (e depende do) domínio das regras da língua.
- manifestar a intenção de significar ou fazer alguma coisa além daquilo que está explicitado em sua fala: apesar da palavra-chave inicial, engloba tanto o dito quanto o não-dito que também está presente.
- chamar a atenção para elementos relevantes quando o modo como fala e a situação em que fala (ou de que fala) “encenam” crenças, comportamentos, objetivos, atitudes, valores, que geralmente caracterizam grupos sociais, períodos da história, instituições, ideologias. E quem fala em padrões históricos de comportamentos, conceitos, crenças, valores, objetivos etc. fala de cultura. Logo, a pragmática navega lá naqueles domínios onde se encontram, se fundem língua e cultura.

Voltando ao nosso clipe, no comercial da auto-escola está “mostrada” (aos olhos de hoje) uma crença machista de que mulher dirige mal, ou é “dura de aprender” a dirigir. Na época (começo dos anos 60), isso não era (tão) evidente ao espectador comum.

Como você pôde notar, a linguagem, para existir e funcionar, depende das pessoas que a usam, como também depende dos contextos sociais para esse uso. Então, a esta altura já podemos formular o conceito de pragmática:

- Pragmática é o ramo dos estudos da linguagem que se ocupa da relação entre a língua e seus usuários, ou seja, das maneiras pelas quais os falantes constroem sentidos na e pela linguagem. Sendo assim, estuda o uso da linguagem em contextos sociais.

Também estamos em condições de formular o conceito de contexto com o que vimos até o momento. Para isso, vamos considerar o que influi na forma como produzimos e compreendemos mensagens:

Primeiro: o texto que rodeia uma palavra ou expressão (lembre-se do episódio sobre a “saia”).

Segundo: a situação em que se fala (note como a situação muda radicalmente a interpretação da construção “estar + particípio”, comparando uma contemplação do mar e uma discussão em ambiente de trabalho).

Terceiro: a cultura que nos proporciona conhecimento prévio, crenças, valores, conceitos (lembre-se do clipe da auto-escola).

Diante disso, que podemos entender por contexto? Se quisermos um conceito mais “light” e enxuto, podemos dizer que:

- Contexto é o conjunto de fundamentos para interpretar toda mensagem. Também podemos considerar o conjunto de “pistas” relevantes para construirmos os sentidos do texto ou mensagens não verbais, que podem ser: a) o texto que rodeia uma palavra ou expressão; b) a situação em que a mensagem é produzida; c) o fundo cultural que os indivíduos e mesmo o ambiente social já traz, e que serve de base para interpretarmos enunciados.

Por outro lado, a formulação a seguir tem a sofisticação necessária para maior aprofundamento:

- Contexto é um conjunto de saberes, crenças e pressupostos necessários para a interpretação de enunciados e que devem ser compartilhados pelas pessoas envolvidas numa atividade social.
- O contexto é também um princípio regulador sociocultural da interação pela linguagem. Influi sobre o que pode e o que deve ser dito em determinadas condições e direciona ou restringe o significado do que se diz.
- O contexto engloba o ambiente físico e social em que os interlocutores se encontram e todo um conjunto de saberes anteriores (conhecimento prévio) linguísticos e comportamentais, verbais e não verbais.
- Como as pessoas nunca têm exatamente os mesmos saberes

sobre tudo, o contexto precisa ser constantemente “ajustado” entre elas. Isso faz do contexto uma categoria dinâmica, em constante reconstrução, onde é possível negociar o sentido do que está acontecendo.

- Mas contextualizar não é somente selecionar informação relevante ou tentar recuperar conhecimento anterior. Também inclui acrescentar, valorizar ou tirar partido de informação posta à disposição – o que possibilita, e em parte explica, o reconhecimento das intenções da fala de alguém.
- O uso da linguagem é ao mesmo tempo uma ação social e uma forma de coordenar ações sociais visando à cooperação. Sendo assim, a escolha dos tipos de ações e das maneiras como as ações são coordenadas já oferecem uma base compartilhada para a contextualização. E mais: até mesmo o modo como uma interação é conduzida pode dar indicações de quebra ou ausência de cooperação.

UNIDADE 1

AULA 2 – REFERÊNCIA, DÊIXIS E ANÁFORA



OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno ao problema da referência
2. Conceituar a dêixis dentro da questão da referência
3. Conceituar a anáfora dentro da questão da referência, contrastando-a com a dêixis

Para muitas pessoas, a linguagem traz a idéia de um instrumento de comunicação (e, poderíamos acrescentar, de ação). Mas pensemos uma coisa: seria possível a comunicação sem um assunto? Seria possível nos entendermos sem a escolha de algo para tratar e que centralize nossas atenções? Alguma mensagem poderia ser produzida sem algo que pudéssemos identificar no nosso contexto, dizendo ou mostrando as características mais importantes da coisa mencionada nessa situação?

Para se ter uma idéia do problema que é trocar palavras com alguém que não conhecemos e não sabemos o que faz ou pretende fazer – no elevador de um prédio comercial, por exemplo –, ou meramente “quebrar o gelo” com vizinhos e dizer algo sem ter o que dizer, existe uma convenção que costumamos seguir e funciona bem: fale sobre o tempo. Faça comentários óbvios e banais sobre o tempo. Tanto você quanto seu interlocutor “sabem” que não há nada a dizer. Apenas está em jogo mostrar-se gentil em estabelecer o contato pelo contato.

Percebemos, então, que o uso da linguagem necessita do recurso que consiste em:

- selecionar, no contexto que compartilhamos, um ou mais itens (pessoas, objetos materiais, idéias, estados, acontecimentos, enfim tudo que possa ser “assunto”) para voltarmos nossa atenção e assim podermos interagir com vistas aos objetivos desejados.

Esse recurso que a língua nos oferece é chamado de *referência*.

Suponhamos que você está andando no estacionamento do Shopping e dá de cara com um pedaço de papel amassado no

chão, e o recolhe. Enquanto tenta localizar uma lixeira, não resiste à curiosidade. Você o desamassa e lê:

“Te espero amanhã no lugar de sempre.”

Talvez você tenha se dado conta, nesse momento, que essa mensagem não significa absolutamente nada nem para você nem para ninguém exceto duas pessoas que você não consegue identificar. Pode parecer estranho nessa história que você, apesar disso, compreende perfeitamente o conteúdo da frase. Mas isso não basta. Para interagirmos adequadamente e estarmos aptos a realizar com êxito as tarefas que temos pela frente no cotidiano, a simples compreensão das frases que trocamos é insuficiente. É necessário também saber a que objetos, fatos ou situações se referem – ou seja, identificar referentes.

Se, quando as pessoas conversam, houver enganos a esse respeito, podem resultar conseqüências lamentáveis. Suponhamos que uma dona de casa mora numa casa e tem uma criança de pouco mais de um ano, já andando, que está entretida no seu quarto de porta aberta, sob os cuidados de uma babá. A dona de casa abre a porta da entrada para levar o lixo para a lixeira próxima ao portão, e ao voltar para dentro, o telefone toca. Corre para atender e esquece a porta de entrada aberta. Está no meio de uma conversa quando se dá conta e chama a babá em voz alta: “Júlia, fecha a porta para a Laurinha não sair!” Nesse contexto, a babá – que há pouco pode ter ido à cozinha para pegar um pacote de biscoitos – acha que a porta a que a mãe se refere é a do quarto de dormir da nenê, vai lá e fecha... a porta errada! Instantes depois, o telefone é desligado e a mãe volta à sala, quando, de olho na “sua” referência, percebe a porta de entrada ainda aberta. E o pânico explode no lar.

Vamos dar um final feliz ao episódio: a Laurinha ainda estava no quarto dela. Mas esperamos ter deixado claro o papel das referências bem sucedidas para a correta interpretação do que dizemos uns aos outros – sem o que não poderemos coordenar nossas ações e organizar nossa vida social.

Contudo, a tarefa de distinguir claramente, no meio que nos cerca, as coisas sobre as quais nos interessa intervir não é tão simples quanto possa parecer. Já lhe aconteceu, em casa, de estar procurando um objeto de que precisa, não achá-lo de imediato, e perguntar:

— Onde está meu carregador de celular?

E ouvir, de outro ponto da casa, a resposta em voz alta:

— Aí!

E responder:

— Aí onde?!

Se um episódio assim já lhe aconteceu, você sabe que está diante de mais um desses pequenos problemas domésticos. Para

sair desse impasse, você e seu/sua interlocutor(a) dispõem de uma destas duas estratégias:

- a. A pessoa que lhe respondeu "Aí" vem até o aposento e *aponta, indica* o objeto (digamos que abre uma caixa, ou puxa uma gaveta, ou indica com um aceno de cabeça etc.); ou
- b. De lá mesmo onde está, a pessoa do "Aí" *descreve, caracteriza* o lugar onde o objeto se encontra, de modo que você consiga, com essa informação, localizar exatamente *esse objeto visado* sem confundi-lo com outro da mesma espécie. Ela pode responder, por exemplo:
 - (b1) Na terceira gaveta da cômoda, no cantinho do fundo à direita.ou
 - (b2) Já olhou perto do *celular com câmera que fica na pasta da sua escrivaninha?*

Essas duas maneiras de referir, isto é, de selecionar um objeto ou conjunto de objetos de uma dada situação para abordá-los – *indicar* e *descrever* – podem, também, vir juntas, fato bastante comum e que você poderá facilmente constatar neste outro exemplo comentado.

Primeiro momento:

Você entra numa loja de tintas com o pintor contratado para a reforma da sua residência e que já trabalhou para você em outras ocasiões. O pintor explica ao atendente exatamente o tipo de tinta que pretende usar. Este se dirige à ponta do balcão e de lá traz dois catálogos de cores – a loja comercializa a tinta de dois fabricantes. O pintor pergunta os preços das duas marcas, compara mentalmente e a seguir comenta com você:

— *A tinta que o senhor usou na última pintura externa está mais barata.*

E o vendedor:

— *Está em promoção. E com a saída que vem tendo, o estoque não deve durar muito. Vale a pena aproveitar.*

Vamos fazer uma pequena pausa neste episódio. O pintor procura chamar a sua atenção para o preço vantajoso da tinta. Notou como ele faz referência a ela? Volte à sentença e preste atenção na parte grifada. Observamos, nessa expressão, os seguintes componentes:

1. Uma palavra que dá nome ao objeto (na verdade, nomeia os objetos de um certo tipo): *tinta*
2. Um componente que toma os objetos desse tipo e isola desse conjunto exatamente e apenas esse que é o assunto da conversa: *A*
3. Uma expressão que especifica esse objeto descrevendo as

circunstâncias em que se encontrava, como em (b2), no caso anterior: *que o senhor usou na última pintura externa*.

Segundo momento:

O vendedor prossegue, apenas erguendo o catálogo próximo à altura dos olhos do cliente:

— *Estas cores na parte de cima do catálogo são as mais em conta.*

Qualquer pessoa sabe que tintas se distinguem, entre outras propriedades, por suas cores, e esse conhecimento prévio entra como (mais) uma caracterização do objeto que é o centro das atenções no contexto. Com a menção às cores, o funcionário reajusta seu foco, seu ato de referência.

De que modo ele faz isso? Como acompanhamos no relato, não indica as cores do catálogo apontando com o dedo ou fazendo um gesto de cabeça. Mas pode “indicar” com palavras. E faz isso, mais precisamente, com a palavra grifada: *estas*. Na nossa língua, assim como em outras, existem termos que, por convenção, são usados para *dirigir a atenção dos interlocutores para algum elemento do contexto*. Em outras palavras, para distinguir algo que as pessoas envolvidas numa mesma circunstância podem acessar.

Terceiro momento:

Você ainda não conseguiu optar por uma marca de tinta. E procura justificar sua indecisão para os interlocutores:

— *Meu sogro pintou a casa dele com uma tinta que demorava muito mais tempo para começar a descascar...*

O pintor e o balconista acompanham seu comentário com a fisionomia inalterada. Você continua:

— ... não mudava de cor onde batia sol direto...

Os ouvintes permanecem atentos sem qualquer reação. Mais um comentário seu:

— ... e o cheiro, depois de seca, lembrava aplicação de gesso.

Agora o vendedor tem um leve sobressalto: algo é familiar e lhe chama a atenção. Ele intervém:

— *Ah, a tinta [Marca]. Ela era fabricada fora e envasada aqui. Mas deixaram de distribuir faz pouco mais de dois anos. Agora, só importando. Não compensa mais.*

A esta altura finalizamos o nosso episódio. E com um fato novo. Você trouxe para dentro da conversa um elemento compatível com o contexto (outra marca de tinta), mas *externo*. Sabemos que é novo no contexto por causa da partícula que o insere na interação: *uma*. E, justamente por ser elemento novo, não faz parte do conhecimento compartilhado pelos outros dois participantes da interação.

Disso resulta que seus interlocutores a princípio não conseguem identificá-lo, pois o que já foi dito ou mostrado na situação

ainda é insuficiente. Para que consigam fazê-lo, será preciso que você forneça as demais informações gradativamente:

- *uma* tinta que demorava muito mais tempo para começar a descascar...
- ... não mudava de cor onde batia sol direto...
- ... e o cheiro, depois de seca, lembrava aplicação de gesso.

Existem expressões usadas para referir e que são apresentadas para que somente *informações posteriores permitam ao interlocutor identificar com exatidão qual é o objeto* (de certo tipo) presente no contexto. Neste caso, observamos na expressão usada, os mesmos componentes de uma referência baseada na *descrição*:

1. Uma palavra que dá nome ao objeto: *tinta*
2. Um componente que toma os objetos desse tipo e isola desse conjunto exatamente e apenas o objeto que passou a fazer parte do contexto: *uma*
3. Uma expressão longa e subdividida que especifica esse objeto *descrevendo* as propriedades relevantes para a situação: *que demorava muito mais tempo para começar a descascar... não mudava de cor onde batia sol direto ...e o cheiro, depois de seca, lembrava aplicação de gesso.*

A esta altura, podemos passar às nossas conclusões. No primeiro e terceiro momentos do episódio, a referência estava baseada na *descrição de propriedades do objeto* selecionado para centralizar a interação. No segundo, apoiava-se na *indicação de um objeto localizável* dentro da situação de fala. Portanto, nas condições reais de uso da língua, a referência pode estar baseada na indicação ou na descrição, separadas ou juntas.

Mas, pensando bem, o segundo ato de referência não fica somente na mera indicação. Há algo mais aí a ser considerado. Na expressão “Estas cores na parte de cima do catálogo”, repare que a locução que segue a entidade “cores” também faz o que vimos nas outras duas referências do episódio: *descreve as circunstâncias que permitem distinguir a referida entidade.*

Veja, então: se é verdade que podemos encontrar tanto a forma indicativa quanto a descritiva de referir presentes na mesma situação, neste exemplo em particular eles se acham *combinados, amalgamados na mesma expressão.*

Em suma:

A interpretação de qualquer enunciado depende (entre outros fatores) de fazermos referência aos elementos contextuais relevantes para os fins de uma dada atividade social. Isso pode ser feito apontando para algum objeto acessível no contexto ou descreven-

do características do objeto ou das circunstâncias que o envolvem, de modo a poder acessá-lo. É possível descrever um objeto que já seja do conhecimento prévio dos interlocutores, portanto imediatamente localizável por todos; ou dar uma descrição que o ouvinte (ainda) não compartilhe e precise integrar ao que já conhece para poder saber do que se trata.

O ato de referência, por sua vez, pode servir para identificar um objeto:

- na situação concreta em que as pessoas estão falando (quer no mundo real, quer num mundo imaginário); ou
- num texto que está sendo lido (quer pela própria pessoa, em casa, no supermercado, num mural etc.; quer por algum palestrante ou leitor participante de uma reunião) – mais exatamente, identificar uma *menção* ao objeto.

No primeiro caso, o ato de referência é chamado de *dêixis*. No segundo caso, de *anáfora*. Vamos conceituar cada um deles, procurando também distingui-los. Começamos, então, pela *dêixis*.

Há mais de meio século, quando ainda existiam homens que iam diariamente fazer a barba no barbeiro, podíamos de vez em quando dar com uma plaqueta na parede que dizia: “Fiado só amanhã.” Para bom entendedor: Se você quer barba ou cabelo e está pretendendo pagar depois – sabe-se lá quando – ou esquecer a dívida, volte no dia seguinte. Essa era a mensagem.

Mas o que tornava esta plaqueta diferente de outras que existiam na época, condenando o mau costume de “pendurar a despesa”? Algumas barbearias exibiam frases diferentes, como esta: “Fiado: cinco letras que choram.” Mas a primeira é de um tipo todo especial. Por quê?

Vejamos. Se aparecesse alguém que levasse a sério a mensagem e voltasse no dia seguinte pedindo fiado, o barbeiro mostraria a placa, dizendo: “O que você lê aí?”, e o freguês: “Fiado só amanhã”. “Então, meu amigo, volte amanhã”. “Mas ontem já estive aqui.” “Ontem é ontem, hoje é hoje. Vale o que diz a placa.” E o freguês, como não quer perder o dia todo com um bate-boca inútil, vai embora. Ou paga corretamente.

Esse flagrante do cotidiano do antigo Brasil nos mostra uma importante propriedade da língua. A interpretação dos enunciados sempre depende de um *ponto de referência*: esse instante único, que jamais se repete de forma idêntica, em que uma mensagem é falada (ou lida) por alguém. Esse é um ponto X dado por:

- *quem* fala, *onde* fala, *quando* fala: eu/aqui/agora

E esse ponto X situa tudo da mensagem em torno dele, refere tudo da mensagem a partir dele:

- a. quem fala: eu,
- b. quem ouve: tu,
- c. quem/o que é o assunto (objeto referido): ele, ela; o, a
- d. a relação do objeto referido com quem fala ou quem ouve: meu, teu, seu
- e. a proximidade ou o distanciamento (em relação a esse ponto X) das coisas no espaço: este, esse, aquele; isto, isso, aquilo; aqui, ali, lá
- f. ou a proximidade ou o distanciamento no tempo: presente, passado, futuro dos verbos; agora, antes, depois; hoje, ontem, amanhã.

E, se em outro momento, surgir outra mensagem, (por exemplo, quando o “tu” responder, transformando-se em outro “eu”) haverá outro ponto X, com todas as coisas situadas desta vez em torno dele. E assim por diante.

Esse evento singular, que é o instante em que uma mensagem é produzida e cria o ponto de referência relacionando tudo a ele, chama-se enunciação. É a enunciação que cria o contexto capaz de permitir a compreensão dos enunciados. E os elementos da mensagem que “apontam” para o que está no contexto em função do eu-aqui-agora são chamados dêiticos. São eles:

- Os pronomes pessoais
- Os pronomes demonstrativos
- Os pronomes possessivos
- Os artigos
- Os advérbios de lugar (particularmente aqueles denominados *advérbios pronominais*)
- Os advérbios de tempo (particularmente aqueles que distribuem os acontecimentos em função do *momento da fala*)

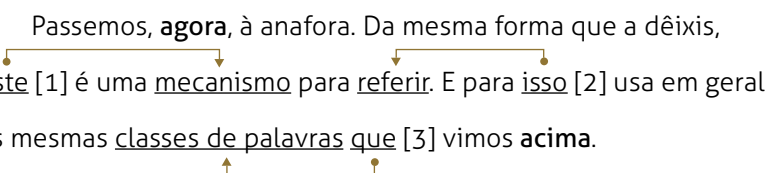
FIQUE ATENTO: uma dúvida poderia surgir: e as imagens, que função desempenham? Digamos as tiras de histórias em quadrinhos, ou as charges, que também empregam quadrinhos? A resposta é que as imagens servem de contexto. Ou seja, os objetos materiais que estão no “ambiente” das personagens em quadrinhos, bem como as próprias personagens, são imagens. Para a história ou situação representada, as imagens dos objetos valem pelos objetos materiais. Por isso, quando uma personagem aponta para “isso” e o “isso” é um desenho de cabelo na sopa, o processo de referência atuante é a dêixis, embora não se encontre nenhum “cabelo na sopa” físico diante do leitor (epa, não vale ler o jornal durante a refeição!).

Passemos, agora, à anáfora. Da mesma forma que a dêixis, este é um mecanismo para referir. E para isso usa em geral as mesmas classes de palavras que vimos acima. Mas, em vez de apontar “para fora” da mensagem – isto é, para a situação externa única em que os interlocutores interagem –, aponta “para dentro” da mensagem.

Como assim? *Aponta para outras partes da mesma sentença ou do mesmo texto*, retomando objetos, idéias, trechos que já foram mencionados (às vezes apontando para algo que virá mais adiante na leitura ou apresentação).

Você, caro aluno, certamente aguarda alguns exemplos disso, não é? Pois eles estão constantemente diante de você, neste texto (e outros) que escrevo. Aqui vai uma pequena amostra. Confira este trecho de apenas duas linhas, colhido dois parágrafos acima:

Passemos, **agora**, à anáfora. Da mesma forma que a dêixis, este [1] é uma mecanismo para referir. E para isso [2] usa em geral as mesmas classes de palavras que [3] vimos **acima**.



No exemplo [1], o termo *este* retoma *mecanismo*; no exemplo [3], *que* retoma *classes de palavras* – em ambos os casos, na mesma sentença. No exemplo [2], *isso* retoma *referir* – desta vez entre duas sentenças. Também os termos *agora* (= neste ponto do texto) e *acima* (= num ponto anterior do texto), no mesmo exemplo, remetem para determinados trechos, contribuindo para interligar os componentes da Unidade entre si a fim de que esta possa fazer sentido quando lida.

Você pode notar que esse recurso – a anáfora – é um dos principais responsáveis pela coesão textual, ou seja, pelo conjunto de propriedades que fazem com que um texto seja uma entidade linguística global, e não um simples amontoado de frases.

Por último, cabe mencionar certas expressões que apontam para fora do texto (para o contexto extralingüístico), mas não são dêiticas, conforme a definição adotada. Para que isto fique bem claro, tomemos de novo um exemplo familiar. Todos nós, quando compramos um eletrodoméstico, ao abrímos a caixa em casa deparamos com o aparelho em si, uma ou outra peça de uso optativo, o certificado de garantia e o... guia do usuário, também conhecido como manual de instruções. Este manual, como sabemos, serve, entre outras coisas, para orientar o consumidor sobre a maneira correta de manusear o produto.

Como todo consumidor ansioso para ver seu aparelho em funcionamento, você pretende ir logo à seção que explica passo a passo como fazê-lo. Mas, antes disso, precisa se familiarizar com o produto em si. Para isso, abre o guia nas páginas contendo as ilustrações que indicam os diversos controles e encaixes. Digamos que num

certo ponto conste um trecho mais ou menos assim: “Os comandos estão situados no painel do lado esquerdo do gabinete, por trás do rebordo (borda) frontal.” Se você quer aprender onde ficam esses comandos, terá de aproximar-se do produto, examiná-lo para distinguir o gabinete, ir ao lado esquerdo do gabinete, localizar o tal “rebordo frontal” e, por fim, inspecionar o lado de trás deste último. Lá deve estar (ufa!) o que você procura. Simples assim... ?

Uma coisa é certa: qualquer guia do usuário só vai cumprir sua função se você puder orientar-se por sobre a superfície do objeto material que comprou. Isso é algo decididamente *contextual*. Esse pouco conhecido objeto palpável que você trouxe para dentro de casa faz parte da situação. Ou melhor, ele é a situação. Afinal, é para ele que o texto do manual aponta.

Seria um caso de dêixis? Não propriamente. Por quê? Justamente porque a cada vez que alguém lê o manual – e cria seu evento único de uso da linguagem – esse “eu” (= o consumidor real) é igualzinho aos demais “eus” (= os outros consumidores reais) *na relação com os elementos relevantes da situação* (= o produto e seus componentes). Qualquer que seja a pessoa, ontem, hoje, amanhã, aqui, ali, a relação do texto com aquilo que ele indica é sempre a mesma.

Seria, então, uma anáfora? Absolutamente não, pois para isso o texto precisaria estar apontando para outras partes de si mesmo, e não para uma coisa material fora dele – o que acontece neste caso.

O mecanismo de referência, então, é de um tipo especial. Por um lado, seu referente é externo. Mas, por outro, não depende do eu-aqui-agora para significar o que significa. Chamamos esse fenômeno de exófora, que entendemos por um tipo de referência que se apóia em informação que, embora externa ao texto, não está subordinada às características únicas da enunciação.

FIQUE ATENTO: Vários autores costumam distinguir exófora de endófora. Esta última designa todas as referências endereçadas a algum componente interno do texto. Mas desta vez distingue-se a referência a um componente já antes mencionado – anáfora – da referência a algo ainda por vir no texto – catáfora. Note que a definição mais simples que propusemos não se preocupa em diferenciar anáfora e catáfora: simplesmente contrasta anáfora e dêixis, reservando-se o termo “exófora” para os casos em que:

- o objeto referido é externo, e
- requer informação a ser buscada no contexto, mas independente das coordenadas deste ou daquele evento único de enunciação.

UNIDADE 1

AULA 3 – REFERÊNCIA E DESCRIÇÕES DEFINIDAS

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno à necessidade de distinguir entre o funcionamento referencial e o atributivo das expressões nominais.
2. Conceituar as descrições definidas e suas propriedades, distinguindo-as das expressões singulares indefinidas
3. Discutir o uso referencial e o atributivo das descrições definidas

Será que, só por falarmos de alguma coisa, essa coisa existe? Se não existe, como é possível que se possa dar nome a ela, falar sobre ela?

Quando falamos sobre algo, de que forma podemos ter uma idéia de se essa coisa com certeza existe, possivelmente já exista, talvez venha a existir no futuro, ou nunca chegue a existir?

Você já parou para refletir a respeito? A partir desta aula vamos começar a nos ocupar dessas questões.

O primeiro passo é retomar uma passagem familiar para você (Aula 2): o episódio da loja de tintas. A parte que nos interessa agora é aquele momento da sua indecisão. Lembra como foi? Você mencionou uma marca de tinta que tinha as características que considerava importantes:

— Meu sogro pintou a casa dele com *uma tinta que demorava muito mais tempo para começar a descascar...* [que] *não mudava de cor onde batia sol direto...e o /* [cujo] *cheiro, depois de seca, lembrava aplicação de gesso.*

Cabe fazer uma observação importante a respeito desta fala. Note que, embora seus interlocutores ainda não consigam discernir a marca de tinta de que você está falando, todos os presentes presumem que o objeto referido *existe*, ao menos no contexto considerado. Seria contraditório prosseguir a conversa deste modo:

— ...mas é pena que uma tinta assim não exista (!?)

As expressões que associam uma expressão linguística a algum referente, dentro ou fora de um texto, têm como elemento principal (núcleo) um *nome* (substantivo ou palavra equivalente a um substantivo), sendo, por isso, chamadas *expressões nominais*. Na fala que estamos analisando, a expressão nominal, bastante longa nesse caso, está em itálico, e o núcleo (tinta), grifado.

Esta expressão nominal está sendo usada para:

- designar ou apontar – Note o artigo que precede *tinta*: ele é uma das classes de palavras com essa função.
- descrever ou caracterizar – Perceba que todo o texto após *tinta* faz isso. Você pode aí distinguir três orações adjetivas, sendo

a segunda e a terceira com os pronomes relativos “apagados”: elas, assim como os adjetivos e locuções adjetivas, servem para caracterizar as coisas, como você se recorda.

Tudo isso ao mesmo tempo.

Mas expressões nominais não associam obrigatoriamente designação e caracterização. Podem somente designar. Ou somente caracterizar.

Veja este exemplo.

Digamos que você acabou de se mudar para um condomínio residencial, e ainda não conhece seus vizinhos de andar. Pode ser que, ainda nos primeiros dias, ouça um morador do apartamento ao lado falando alto:

— Não deixe a porta aberta, senão o *Ricky* pode escapar.

Vamos considerar o nome próprio contido nessa sentença. Quem – ou o quê – é “*Ricky*”? O nome próprio em si não caracteriza o ser designado. Assim, você se pergunta: será um cachorro? Um gato? Um papagaio? Um porquinho da Índia? Não é impossível que seja a abreviatura carinhosa de Ricardo, e então pode tratar-se de uma criança de pouca idade. Como se vê, esse nominal, o nome próprio, não traz nenhuma descrição, mesmo parcial, do ser que referencia. Outras informações terão de ser acrescentadas, senão algum mal-entendido pode vir à tona. Neste caso, portanto, o nominal apenas designa.

E que diremos deste segundo caso? Voltemos à nossa loja e imaginemos que você tem em mente o desempenho que deseja de uma tinta, mas ignora se o mercado oferece ou não um produto com tais características. Neste caso, a situação é diferente: contando com o conhecimento que o vendedor deve ter do ramo, você “planta verde para colher maduro”, dirigindo-se a ele assim:

— Eu teria interesse em *uma tinta que demorasse muito mais tempo para começar a descascar e não mudasse de cor com o sol direto*. Se existisse uma tinta assim, é essa que eu gostaria de levar.

Notemos que desta vez a expressão nominal grifada não designa nenhuma tinta em particular. Apenas descreve um tipo de tinta que alguém (você) está imaginando – e que pode existir ou não. Trata-se, então, de *uma expressão que somente descreve, sem referir*.

Passemos a estudar algumas propriedades notáveis das expressões usadas para referir. Quando desenvolvemos algum tópico, sempre temos que fazer referência a pessoas ou coisas. Quando se trata de pessoas, podemos usar nomes próprios, mas também é possível identificar uma pessoa entre outras – ou um objeto entre outros do mesmo tipo – mencionando alguma característica diferencial dessa pessoa ou objeto. Desta maneira, se associarmos a

alguma coisa uma propriedade que seja própria dela, que a distinga, teremos como defini-la – isto é, teremos como “pinçá-la” do conjunto de coisas ou pessoas a que pertence.

Por exemplo:

- (Se dissermos) A rainha do futebol: (vamos nos lembrar de) Marta
- (Se mencionarmos) O inventor do fonógrafo: (nos vem à mente) Thomas Edison
- (A expressão) O astrônomo que descobriu a órbita elíptica dos planetas: (permite designar) Johannes Kepler
- (Se dissermos) O fundador da Disneylândia: (lembraremos de) Walt Disney .
- E assim por diante.

Como vimos anteriormente, para se identificar algo num contexto, temos dois recursos, que podem estar combinados: apontar para a coisa e/ou descrevê-la. Mas tudo se torna muito mais fácil quando os interlocutores têm o mesmo conhecimento prévio que vai servir de ponto de partida para a identificação. Nessas condições favoráveis, usar um simples nome comum, que identifica uma espécie de coisa, já pode ser suficiente.

Por exemplo, se a menção do nome do objeto dirige a atenção à única coisa dessa espécie no contexto (da situação ou do texto), não há confusão e a interação pode prosseguir com sucesso. Digamos que você pede a alguém: “Feche *a porta*.” e no ambiente só há um objeto que mereça ser chamado de porta – e tanto você quanto a outra pessoa estão cientes disso – o pedido será atendido corretamente, conforme a expectativa de quem solicitou. Agora: caso haja mais de um objeto da espécie “porta” no contexto, se você quiser evitar confusão, vai ter de fornecer alguma característica a mais da porta “certa” que permita diferenciá-la da porta “errada”.

Como a língua permite fazer isso? Ou melhor: o que você precisa acrescentar à expressão referencial para fazer essa diferenciação?

Pode ser um *adjetivo*: imaginemos que as portas são de cores diferentes, digamos uma branca e outra bege. Você diz “a porta *branca*” e a pessoa terá como identificar a porta a ser fechada.

Pode ser uma *locução adjetiva*: a porta que você escolheu pode ser aquela mais próxima da (única) poltrona do ambiente, e o interlocutor tem a noção dessa proximidade tanto quanto você. Então, você dirá: “a porta *perto da poltrona*”.

Pode ser ainda uma *oração adjetiva*, que diferencia a porta de uma maneira não tão simples, ou faz apelo a algum conhecimento prévio. Se a porta que lhe interessa é a única que range, e em alguma situação anterior esse ranger (só dela) ficou evidente para os dois, você pode assumir que o interlocutor consegue lembrar qual dessas portas ficou associada ao barulho incômodo. Agora, é só di-

zer “a porta *que está rangendo*”, e contar com a ajuda correta.

As expressões acima, chamadas *descrições definidas*, mostram que uma descrição que permita identificar um objeto no contexto (em situação ou em texto) geralmente:

- apresentam núcleo substantivo
- podem começar com um artigo definido ou com um pronome demonstrativo; eventualmente pode aparecer um possessivo.
- podem ter uma (ou mais) locução adjetiva ou oração adjetiva após o núcleo, para agregar informações relevantes que ajudem a diferenciar o objeto e, com isso, localizá-lo de forma inconfundível – se o falante deseja mesmo isso (pois é possível expressar-se de forma vaga intencionalmente).

Mas note que às vezes o objeto designado

- não está evidente no contexto; ou
- o ouvinte não dispõe de informação suficiente para selecioná-lo dentre outros objetos da mesma espécie.

Nesses casos, seu interlocutor terá de

- a. descobri-lo explorando os elementos concretos da situação; ou
- b. identificá-lo com pistas que você lhe fornecer.

Já pudemos discutir um exemplo do segundo caso com a nossa velha loja de tintas. Falta então ilustrar o primeiro. Você e um amigo que o visita pela primeira vez estão no andar térreo da sua casa de dois andares. O vento norte sopra forte e uma das portas deixadas abertas no pavimento superior range e bate sem cessar. Você, aborrecido com o barulho e não podendo largar o que está fazendo, sugere que ele suba e feche “*uma porta que dá de frente para a escada.*”

Repare na expressão usada: desta vez ela contém o artigo *indefinido*. É uma *expressão singular indefinida*. Ela sinaliza ao interlocutor que o objeto não faz parte do conhecimento prévio que ele compartilha com o locutor (você). Trata-se de um elemento novo no discurso. Além disso, a expressão ainda sinaliza os seguintes dados:

- a. existe uma porta a ser fechada
- b. essa porta não é acessível ao ouvinte no ambiente em que se encontram no momento (pavimento térreo)
- c. essa porta é acessível ao ouvinte no ambiente identificado como pavimento superior
- d. essa porta se distingue das outras por estar situada de frente para a escada

Ou seja, a expressão singular indefinida requer que o ouvinte identifique pela primeira vez no contexto (que agora está materialmente ampliado) um objeto com as características assinaladas.

Quando seu amigo retorna, tanto ele quanto você “conhecem” a porta – ela já faz parte do conhecimento prévio compartilhado de vocês dois – e ele (tanto quanto você) vai passar a se referir a ela usando o artigo definido: “A porta já está fechada.”

O que aconteceu neste exemplo, em termos de referência? Foi apresentado um objeto novo no contexto por meio de uma expressão nominal com artigo indefinido. Em seguida, esse mesmo objeto foi retomado – agora já conhecido – com o artigo definido ou pronome demonstrativo. Essa estratégia é chamada de *definitivização*. Você provavelmente já teve contato com ela nos contos de fadas. Um(a) personagem aparece pela primeira vez com o artigo indefinido e daí para frente é retomado com o definido:

Era uma vez **um rei** que tinha três filhas. Um dia, **o rei** as chamou para uma conversa.

Uma primeira importante propriedade das descrições definidas é a *pressuposição de existência* do objeto que designam. Quando alguém vai a uma imobiliária e diz:

— Quero ver *o apartamento térreo de três dormitórios com duas vagas na garagem* à venda na Praia Mole.

está pressupondo que o imóvel à venda com aquelas características *existe*, e essa pressuposição permanece intacta ainda que o corretor venha a lhe dizer que o apartamento já foi vendido. Só a alegação de um erro no banco de dados da imobiliária (por exemplo, vaga única para carro) poderia justificar esta estranha resposta do corretor:

— Esse imóvel não existe.

Em sentenças que assinalam a existência de alguma coisa, utilizando verbos como *haver* ou *existir*, as descrições definidas não são apropriadas, entrando em seu lugar as expressões indefinidas. Assim, não podemos dizer “Existe *o problema* neste extrato bancário.”, e sim “Existe *um problema* neste extrato bancário.”

Somente podem ser usadas descrições definidas com verbos de existência se elas forem usadas para delimitar subtipos de objetos, mencionados na forma de contraste ou não, como nestes exemplos:

- “Nesta temporada de inverno em Bariloche, há *o pacote turístico por via aérea* e *o pacote turístico por via terrestre*.” ou
- “Nesta temporada de inverno em Bariloche, há *o pacote turístico por via aérea*.” (ou seja, dentre as diversas opções de viagem existentes, o subtipo “*por via aérea*” é o oferecido para aquela localidade)

Uma segunda propriedade notável das descrições definidas é a possibilidade de favorecer uma *interpretação referencial* (designar e descrever) ou uma *interpretação atributiva* (somente descrever). O mecanismo que permite essa diferenciação é o emprego de orações ad-

jetivas após o substantivo-núcleo. Compare estas sentenças contendo uma descrição definida idêntica exceto quanto à forma verbal grifada:

1. O motorista (que em toda a vida *nunca cometeu qualquer infração*) merece um troféu.
2. O motorista (que em toda a vida *nunca tenha cometido qualquer infração*) merece um troféu.

Compare as formas verbais das orações adjetivas em (1) e em (2). Na primeira, temos o modo indicativo: pretérito perfeito do indicativo. Na segunda, temos o modo subjuntivo: presente do subjuntivo composto. Agora perceba a diferença de interpretação que resulta dessa mudança. Na sentença (1), o indivíduo enquadrado na descrição apresentada (nunca ter cometido infração de trânsito em toda a vida) é considerado existente (ou está vivo para contar, ou foi assim em vida). Já na sentença (2), quem satisfaça essas condições não passa de um modelo de pessoa, real ou não. Pode ter chegado a existir, ou não. É apenas uma *descrição* do que se pode imaginar de alguém. Daí que não causa estranheza em (2) um encadeamento de sentenças como este:

O motorista que em toda a vida nunca tenha cometido infração merece um troféu. Mas, afinal, será que pode existir um motorista assim?

Você, então, pode concluir:

- Se uma descrição definida contém uma oração subordinada adjetiva com o verbo no modo *indicativo*, essa estrutura favorece (embora não imponha) a *interpretação referencial do ser mencionado no núcleo da expressão* (no caso acima, *motorista*). Ou seja, toma-se como *existente* o ser mencionado.
- Se uma descrição definida contém uma oração subordinada adjetiva com o verbo no modo *subjuntivo*, essa estrutura geralmente se associa à *interpretação atributiva do ser mencionado no núcleo da expressão*. Ou seja, toma-se o ser mencionado como uma mera descrição, um simples conjunto de propriedades que pode ou não estar concretizado na realidade.

OBSERVAÇÃO: O modo indicativo pode eventualmente levar a uma interpretação atributiva em certos contextos, quando é de consenso que não há indivíduo capaz de fazer parte desse conjunto, dada a impossibilidade de aplicar essa característica. Nesse caso, o resultado é um conjunto vazio, ou seja, definido em termos de atributos, porém desprovido de elementos que a ele pertençam. Por exemplo: "Quem nunca sofreu na vida deixe de frequentar as religiões."

Uma terceira propriedade notável das descrições definidas reside nas indicações que elas fazem quando estruturam um texto

– ou seja, quando referem por meio de *anáfora*. Que propriedade é essa? Essas expressões *retomam uma parte selecionada do conhecimento prévio que o texto dá a respeito do objeto referido*. Esse conhecimento prévio é dado:

- pelas expressões que já foram aplicadas ao objeto no texto,
- por outros dados do texto que indiretamente influenciaram na idéia construída sobre o objeto, e
- pelo que se sabe culturalmente sobre esse objeto (e o público-alvo de modo geral conhece).

Vamos aos exemplos.

[1] Na Conferência de Copenhague, *Obama* trouxe contribuições tímidas para a discussão sobre o aquecimento global. [2] *O presidente dos Estados Unidos* não se mostra disposto a assumir responsabilidades na mesma proporção com que seu país lança poluentes.

A sentença [1] traz um referente, Barack Obama, que é retomado por anáfora na sentença [2]. Embora muito se saiba sobre Obama (por exemplo, é havaiano, filho de um economista queniano, estudou numa escola muçulmana, foi eleito presidente dos Estados Unidos etc.), dessas várias coisas *uma* é selecionada para encadear as sentenças para compor o texto, ficando as demais informações de lado. Não caberia referir Obama anaforicamente desta maneira:

[1] Na Conferência de Copenhague, *Obama* trouxe contribuições tímidas para a discussão sobre o aquecimento global. [2] *O ex-estudante de uma escola muçulmana* não se mostra disposto a assumir responsabilidades na mesma proporção com que seu país lança poluentes. (?)

Outro exemplo.

[1] Na etapa de Glasgow da Copa do Mundo de Ginástica, Diego Hipólito conquistou mais *uma medalha*. [2] *O segundo ouro do brasileiro* veio após um desempenho quase impecável em dois saltos de grande dificuldade.

Esta notícia traz *o segundo ouro do brasileiro* remetendo ao antecedente *uma medalha*. Para estabelecer a conexão, é preciso ativar o conhecimento prévio sobre o material (ou os materiais) de que são feitas medalhas em Copas do Mundo e Olimpíadas: esse material é selecionado como a propriedade da medalha a ser retomada por anáfora. Além disso, o numeral *segundo* e a locução adjetiva *do brasileiro* dão as pistas para o leitor concluir que Diego Hipólito já tinha conquistado uma medalha de ouro (sua primeira na competição) pouco antes.

Em síntese:

As descrições definidas são compostas de três partes:

1. Um substantivo comum que indica a espécie de objeto a que

- se faz referência dentro de um contexto;
2. À esquerda do substantivo: os componentes que apontam o objeto – artigo definido ou pronome demonstrativo (podendo haver um possessivo) – sendo que o demonstrativo é um dêitico que marca a “distância relativa” do objeto em relação ao locutor (o “eu” da enunciação): este (perto) / esse (média distância) / aquele (longe).
 3. À direita do substantivo: os componentes que descrevem o objeto – adjetivo (às vezes, pode anteceder o nome), locução adjetiva, oração adjetiva – a fim de diferenciá-lo, por suas características próprias, de outros objetos da mesma espécie que, presentes no mesmo contexto, poderiam causar confusão ao ouvinte ou leitor.

Por fim, uma última propriedade digna de nota das descrições definidas é o seu emprego com sentido geral, sendo aplicadas a todo objeto que pertença a *um subconjunto restrito a um contexto determinado*. Por exemplo, você quer sair para jantar e tem a idéia de ir a um restaurante português. Não sabe qual escolher e pede a sugestão de um amigo. Ele dá a dica, deste modo: “A *bacalhoad*a que servem no [Nome] é uma delícia.” Claro que não se trata de *uma* bacalhoad a que foi ou será servida. E sim de toda bacalhoad a que pertença ao subconjunto da espécie de prato “bacalhoad a” que se caracteriza por ser servida no restaurante recomendado (que é o contexto a que esse subconjunto se restringe). Outro exemplo seria: “A *aula desse professor* abre a cabeça da gente.” [= o (sub)conjunto das aulas que se caracterizam por pertencerem ao contexto em que leciona esse professor].

UNIDADE 1

AULA 4 – REFERÊNCIA E EXPRESSÕES SINGULARES INDEFINIDAS

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Conceituar as expressões singulares indefinidas e suas propriedades
2. Discutir o uso referencial e o atributivo das expressões singulares indefinidas
3. Examinar as propriedades das descrições definidas e das expressões singulares indefinidas nas operações de quantificação universal

Imaginemos que você vá a uma imobiliária e diga:

— Tenho interesse em alugar *um apartamento térreo de três dormitórios com vaga na garagem* na Praia Mole.

Preste bem atenção: você disse **um** *apartamento*, e não **o** *apartamento*, como no exemplo parecido da Aula 3. Na forma, a diferença é pequena: só a troca de um artigo definido por um indefinido. Mas no significado, a diferença é grande. No exemplo que discutimos na aula anterior – usando a descrição definida – tanto cliente quanto corretor têm por estabelecido que o imóvel existe (salvo engano de alguma das partes, como foi dito), e a atividade social que realizam (negociar locação) fica baseada nisso. Contudo, no exemplo que inicia esta aula – utilizando a expressão com artigo indefinido – não se tem por certo que haja um imóvel assim disponível nessa imobiliária. Talvez exista, talvez não. Tanto que a resposta do corretor pode perfeitamente jogar com essa dupla hipótese:

— O Sr. já tem algum imóvel em mente ou deseja consultar nosso cadastro?

Também pode acontecer que haja mais de um imóvel com essas características. Nesse caso, a expressão utilizada não permite identificar qual desses imóveis está sendo considerado. Entretanto, o conjunto de objetos (apartamentos térreos de três dormitórios) existe, e tanto você quanto o corretor sabem disso. Só falta você examinar os exemplares do conjunto um a um para depois dizer qual deles é o da sua escolha, especificá-lo entre os demais do conjunto (se for o caso de algum lhe agradar).

Em outras palavras, a expressão que você usa pode, suponhamos, apenas se referir a *um objeto entre outros* de uma espécie ou conjunto. Se simplesmente fizer parte dessa espécie ou conjunto, isso basta para as providências desejadas. Veja: quando você entra nessa imobiliária querendo alugar um apartamento, não tem, nesse momento, nenhum apartamento exato para alugar, mas sabe

o que pode servir. Busca um exemplar, ainda não selecionado, de um conjunto de imóveis que têm a característica que você assinalou e, por isso, podem servir: os de três dormitórios, térreos. Você então diz ao corretor que lhe interessa “um apartamento térreo de três dormitórios” ou “um apartamento que *tenha* três dormitórios” (note que aqui você usou o verbo da subordinada no subjuntivo).

Mas imaginemos que o diálogo prossegue. Você poderia responder, por exemplo:

— É *aquela que vocês anunciaram no Diário este fim de semana*. Eu trouxe aqui anotado o número do imóvel [pega o papel e lê]... número N. Inclusive eu e minha família olhamos as fotos no site, eu só queria ir ver para confirmar.

Ou a conversa poderia tomar outro rumo:

— Minha preferência seria um apartamento de três dormitórios, para conseguir acomodar todos os familiares. E também térreo, porque minha avó sofre de osteoporose e quer evitar escadas. Mas, se não houver nenhum, quem sabe estudamos a possibilidade de ficar com uma casa mesmo. Na Praia Mole.

A primeira resposta confirma o fato de existir um objeto específico que é o alvo da atividade de negociação: “*aquela que vocês anunciaram no Diário este fim de semana*”. Note que o núcleo da expressão é um dêitico – o demonstrativo *aquela* – acompanhado à direita de uma expressão que descreve a localização do objeto – a oração adjetiva *que vocês anunciaram no Diário este fim de semana*.

Agora compare a segunda resposta com esta. Temos desta vez uma expressão nominal composta de:

- artigo indefinido, para sinalizar que a referência é um (e apenas um) dos objetos de determinada espécie, sem que se possa (nesse instante) determinar com exatidão qual: *um*
- um substantivo comum, que indica a que espécie de objetos pertence esse item selecionado no ato de referência: *apartamento*
- um (ou mais) componente qualificador, aqui desdobrado em uma locução adjetiva e um adjetivo: de três dormitórios... térreo.

E o comentário finaliza sugerindo outra opção, de estrutura semelhante:

- artigo indefinido: *uma*
- um substantivo comum: *casa*

Essa segunda resposta atesta exatamente o que vimos logo acima: que a referência é um (e apenas um) dos objetos de determinada espécie, sem que se possa (nesse instante) determinar com exatidão qual. E você notou a classe de palavras encarregada dessa função? Isso mesmo: é o artigo indefinido.

A expressão que estamos considerando tem exatamente essa diferença em relação às descrições definidas: o *artigo indefinido* no lugar do artigo definido. Tudo que está à direita do substantivo (o material descritivo, qualificativo) permanece a mesma coisa. Estamos falando das *expressões singulares indefinidas*.

E, assim como acontece com as descrições definidas, também podemos ter expressões singulares indefinidas com dois usos:

- referencial – quando aponta e descreve
- atributivo – quando só descreve

A primeira resposta dada ao corretor ilustra bem o uso referencial: o objeto existe no contexto da atividade social e os interessados podem localizá-lo sem maiores problemas. Dizemos que neste caso a expressão singular indefinida apresenta uma *leitura específica*.

Outro exemplo disso seria:

— Comprei *um CD do Roberto Carlos*. O (*Esse*) CD tem músicas inéditas.

Sabemos que a expressão *um CD do Roberto Carlos* refere a algo específico por causa da descrição definida que aparece na sentença seguinte, com função anafórica: *o / esse CD*. (Lembra-se do procedimento de definitivização, que você viu na aula anterior? É o que está ocorrendo aí, e ajuda a identificar um uso específico.)

A *leitura específica* (ou seja, em que o objeto é existente, e não uma simples possibilidade, uma simples idéia) é mais típica com:

- Verbos que denotam percepção (captar o mundo ao redor), como ver, perceber, observar, notar: Vi uma carta de D. Pedro I no museu.
- Verbos que denotam cognição (processos mentais que indicam relação com o mundo exterior), como saber, constatar, compreender, conhecer: Conheço um especialista que trata desse problema.
- Verbos que denotam envolvimento com uma situação concreta, como conseguir, aventurar-se, lançar-se, obter: A Marília conseguiu uma vaga na seleção para bolsistas.

Por sua vez, a segunda resposta ao corretor, no nosso exemplo, ilustra o emprego atributivo da expressão: somente é apresentado um perfil de objeto pertencente a dada espécie, geralmente acompanhado de alguma caracterização para delimitar mais esse perfil. No momento da fala (ou melhor, da enunciação), pode existir no contexto considerado um objeto assim, ou não. Dizemos que neste caso a expressão singular indefinida apresenta uma *leitura inespecífica*. Não passa de uma simples idéia, um modelo do que se pretende, uma mera possibilidade concretizável ou não.

Mais um exemplo:

— Eu queria *um mundo sem injustiças, sem fome, sem guerras, sem aquecimento global ou outras catástrofes*. Se John Lennon estivesse vivo, cantaria *um mundo que outras gerações já sonharam*.

Na segunda sentença desse encadeamento, repete-se a expressão singular indefinida. Não ocorre, portanto, a definitivização. Perceba que, mesmo se trocássemos a segunda expressão nominal por uma descrição definida, dizendo "...cantaria *esse mundo que todos desejamos*", a anáfora não faria mais que retomar a expressão de uma entidade apenas possível, sem qualquer possibilidade de identificação no mundo ao nosso redor.

Examinemos ainda outro caso: você descreve um exemplar de uma espécie que pode não existir com as *suas* características, mas com outras. Digamos a compra de um carro. Numa revendedora de automóveis, você escolheu um modelo de carro com certos opcionais, o que é normalmente previsto nos "pacotes" oferecidos pelas empresas do ramo. Mas a cor é particularmente importante para você:

— Quero *um carro desse modelo que venha com esses opcionais e na cor prata*. (novamente o verbo da subordinada no subjuntivo).

E o vendedor responde:

— Esse modelo na cor prata não existe. Só é fabricado na cores branco, vermelho e preto.

Nos dois exemplos discutidos, o do apartamento e o do carro, você se referiu, não a objetos concretos, mas sim a *descrições* que poderiam ou não satisfazer suas expectativas. Quando se trabalha apenas com descrições, não se sabe se existe no contexto algum exemplar que se encaixe nas condições desejadas.

Sem dúvida, a imobiliária tem (a princípio) opções de apartamentos térreos de três dormitórios, mas você pode ainda exigir mais especificações e assim não chegar a nada que lhe satisfaça. Quanto à agência de veículos, já de início a descrição de carro que você deseja não se encaixa em nenhum exemplar possível do modelo que define o conjunto. Por tudo isso, nestes casos não se pressupõe que os objetos descritos existam no contexto e dizemos que a expressão singular indefinida apresenta uma *leitura inespecífica*.

A leitura *inespecífica* (ou seja, em que o objeto, ou é inexistente, ou não se sabe ao certo se existe) é mais favorecida com:

- Verbos que indicam vontade, como querer, desejar, esperar [= ter esperança], torcer [para]: Quero um emprego próximo de casa.
- Verbos que indicam solicitação, como ordenar, solicitar, pedir

ou outros que sejam usados com esse sentido: Faça um bolo com chocolate suíço.

- Verbos, chamados de auxiliares modais, que marcam as atitudes do locutor diante do evento, como dever, poder, ter de: Você pode pedir um suco.

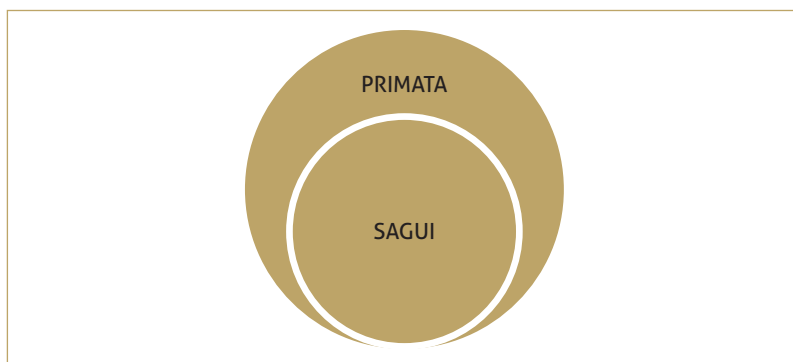
Cabe ainda mencionar que uma descrição definida ou indefinida simples, só com artigo e nome comum, pode ser usada para falar de todo o conjunto ou espécie de seres. Mas usar artigo definido ou indefinido não dá no mesmo: os sentidos das frases serão diferentes.

Um exemplo comentado ajudará a esclarecer este ponto. Um professor de Biologia, numa de suas aulas, pode dizer a seus alunos:

1. *O* sagui é um primata. (ou:)
2. *Um* sagui é um primata.

Que diferença de sentido existe aí? Para começar, as duas frases tratam de todo o conjunto de seres denominados "sagui". Mas a semelhança fica só nisso. Pois o uso do artigo definido faz a seguinte operação lógica: pega todo o conjunto dos saguis e estabelece que esse conjunto está contido dentro do *conjunto dos primatas* (que também contém outras espécies como chimpanzés, gorilas, o homem etc.). Esta relação é genérica, ou seja, é aplicada aos dois conjuntos por inteiro. É como se o professor dissesse: saguis são primatas.

Veja este esquema:



Já ao escolher o artigo indefinido, o professor faz outra coisa: estabelece que *cada animal que seja um sagui também será um primata*. Ou: se eu tenho, ou tiver um animal, e esse animal for um sagui, estou autorizado a considerá-lo também, e automaticamente, um primata. Agora a relação focaliza não os conjuntos de seres, mas *cada ser*, um a um. Aplica-se a classificação caso a caso, embora seja válida para qualquer exemplar que exista.

Para ficar mais claro o contraste, imaginemos duas situações de ensino de Biologia, que vamos comparar.

A **primeira**: o professor está falando das características dos saguis, apresentando numa transparência o desenho de um corte longitudinal do mamífero exibindo uma série delas. Um aluno interfere:

— Que estranho, profe. Essa espécie de mamíferos é tão diferente de gorilas, orangotangos. Vivendo assim, o tempo todo só nas árvores, lembra o bicho preguiça.

— Mas viver nas árvores não é o mais decisivo nesta classificação. Tanto que o bicho preguiça está mais próximo, como espécie, do tamanduá – sabiam dessa, gente? –, que vive no solo. Já *o sagui* é um primata.

Agora, a **segunda**: estamos na sala de aula, mas o professor está passando um vídeo sobre a fauna brasileira. A certa altura, aparece um sagui e o professor imediatamente aperta um botão do controle remoto do projetor, deixando a imagem pausada. Aproveita para lançar uma questão:

— Quem já viu o animal que aparece naquele galho? Alguém sabe que animal é esse?

— Parece um... é um sagui?

— Exatamente. É um animal arborícola, ou seja, que vive em árvores.

— Profe, esse aí aparece pegando uma fruta com as duas patas dianteiras como se elas fossem...

— ...mãos? Alguém mais fez a relação? Para nós isso faz sentido, gente. *Um sagui* – como esse que vocês estão vendo aí – é um primata. Mesmo vivendo nas matas, está mais próximo, biologicamente, da espécie humana que o nosso amigão cachorro ou o gato que dorme no pé da nossa cama.

Compare: no primeiro exemplo, o professor de Biologia fala da espécie como um todo. Não põe em consideração, no contexto, um exemplar específico para tratar dele como caso típico da espécie. Em contraste, no segundo exemplo, é exatamente isso que ele faz. E as expressões usadas são, respectivamente, estas: artigo definido + nome comum vs. artigo indefinido + nome comum.

UNIDADE 1

AULA 5 – IMPLÍCITOS. ACARRETAMENTOS. PRESSUPOSTOS.

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o fato de que há uma maior ou menor distância entre o que está expresso e o que é comunicado, em função da presença constante dos significados não ditos – os implícitos.
2. Distinguir, na relação entre implícito e enunciado, implícitos inscritos, não inscritos e derivados.
3. Conceituar acarretamento e examinar algumas de suas propriedades.
4. Conceituar pressuposto e examinar algumas de suas propriedades.
5. Distinguir entre pressuposto inscrito e não inscrito no enunciado e, no segundo, pressuposto em sua dimensão social, como condição de emprego, e pressuposto em sua dimensão individual, como estratégia portadora de uma lógica argumentativa.

Você já pensou que pode haver diferença – e normalmente há – entre o que é dito e o que é comunicado? Que as sentenças parecem “carregar com elas” significados que não são literalmente expressos? Por que motivo inúmeras vezes as pessoas – você, eu e tantos outros – distinguem, no diálogo: “O que foi que você disse, não ouvi direito?” de “O que você quis dizer com isso, não entendi aonde você quer chegar?”

Para problematizar o assunto, imaginemos as seguintes situações.

1. Um réu está sendo acusado de um crime e no momento está sendo interrogado. Diante do júri, o promotor faz a seguinte pergunta ao réu:

— O homem que lhe ofereceu propina procurou-o em sua residência alguma vez?

Considere essa pergunta. Você diria que há algo de malicioso na forma como ela é feita? O que exatamente lhe chama a atenção em relação a esse aspecto?

2. O gerente de um banco está tomando nota dos dados de um futuro cliente, interessado em abrir uma conta. Nome completo, RG, CPF, endereço, telefone ... agora a ficha cadastral pede o estado civil. O gerente se prepara para perguntar, quando toca o celular do cliente, este atende e, a certa altura, diz em voz alta:

— Mas minha esposa tem consulta médica nesse horário, não dá para transferir essa maldita audiência para outro dia?!

Nesse exato momento, a caneta do gerente desce até a ficha e faz um X em “casado”.

De que modo a sentença dita pelo cliente forneceu ao gerente a informação solicitada na ficha, se não usou – e nem foi necessário – a palavra “casado”?

3. O jornal alemão *Deutsche Welle*, que mantém um site de suas notícias em português, veiculou um artigo de 16 de abril de 2009 cuja manchete é “ ‘América Latina deixou de ser fundo de quintal dos EUA’, afirma especialista”.

Você diria que essa manchete sugere mais do que está dito literalmente? E que parte da sentença parece contribuir para esse efeito?

Enfim, todos esses exemplos parecem ter alguma coisa em comum – mas o quê? Pense sobre as alternativas a seguir. Qual delas parece indicar o fenômeno comum aos três casos?

- a. Todas as sentenças analisadas contêm palavras mal empregadas.
- b. Todas as sentenças analisadas, da maneira como estão formuladas, parecem dizer mais do que está expressamente dito.

Escolheu a segunda opção? Então já temos nosso ponto de partida para discutir um fenômeno tão comum quanto complexo: o *implícito*. Um dos vários motivos para rejeitar a idéia distorcida de que os significados “passam pelas palavras” de uma mente pessoal a outra assim como são é precisamente este:

- além daquilo que dizemos publicamente, escolhendo e encaixando as expressões de nossa língua, há também outros sentidos capazes de serem compreendidos, apesar de não expressos, a partir daquilo que é abertamente dito.

E esses sentidos envolvem *decifração*: o outro precisa reconstituí-los – e as pessoas não constroem seus implícitos de forma exatamente igual, por causa das diferenças em seus conhecimentos, suas expectativas, suas histórias de vida etc. De qualquer forma, o que está em jogo aí são “pistas da língua” para serem seguidas – onde uma coisa leva a outra, é o que chamamos de *inferências* (= toda uma série de operações de raciocínio).

Sob esse aspecto, os textos são repletos de “lacunas” que devem ser preenchidas com a atividade interpretativa do ouvinte ou leitor. Nenhum texto diz por si mesmo tudo que é capaz de dizer, mas somente na relação com o usuário que constrói ativamente os sentidos.

Existem muitas maneiras de dizer o que se quer (ou deixar algumas coisas) nas entrelinhas. Daí existirem vários tipos de implícitos e de estratégias para produzi-los, o que torna o assunto bastante complexo. Aqui vamos nos limitar a uma visão introdutória e, para começar, podemos examinar as formas como os implícitos e os enunciados se relacionam. Exemplos analisados e comparados ajudarão na nossa tarefa.

Vejamos o primeiro caso. Você decidiu comprar um notebook numa conceituada loja de sua cidade. Entra, examina os vários modelos existentes, tira as dúvidas com o vendedor, pensa... e por fim decide-se por um deles, repleto de recursos porém mais caro. Mas, antes de pedir para o vendedor confirmar a disponibilidade no estoque e tirar a nota fiscal, arrisca sondar em quantas vezes a loja pode parcelar a compra. A resposta é desanimadora: em até dez vezes – e desse jeito o valor da prestação não cabe no orçamento. Nesse momento, seu cônjuge o cutuca e aponta um jovem no final do corredor, dizendo:

— Aquele lá não é aluno seu, da Escola [Nome]?

O vendedor, que também está ouvindo isso, aproveita para intervir:

— O Sr. está com sorte. Temos um plano especial para professores, com parcelamento de dezoito vezes.

Pronto. Agora, para alívio seu, a prestação ficou de bom tamanho e... saiu a compra.

Caberia aqui uma pergunta: se a palavra “professor” não saiu da boca de seu cônjuge, muito menos da sua, como dar conta da súbita mudança de atitude do vendedor? Você já deve estar desconfiado – e com razão – que a palavra “aluno” presente na frase do seu acompanhante teve aí papel decisivo, mas...como?

Eis a resposta. A palavra (e idéia) *professor* está implícita, ou melhor, foi implicada pelo vendedor ao ouvir a palavra *aluno* na sentença usada para o comentário. A palavra *aluno* funciona como “gatilho mental”, por assim dizer, da palavra *professor* porque são palavras relacionadas quanto ao sentido. A esse respeito, a semântica nos ensina que associamos palavras do nosso vocabulário de diversas maneiras, como: rosto X face; casado X solteiro; patrão X empregado; março X junho etc. Diante disso, podemos afirmar que o implícito (o não dito, mas indiretamente presente) foi inferido (ou seja, extraído por raciocínio) de algum item presente no enunciado.

Nesse sentido, a pista para a decifração que aí ocorreu está publicamente posta na sentença, de modo que não é possível negar o que ela indica. Por exemplo, se alguém perguntar: “Minha esposa telefonou?” e depois tentar dizer que é solteiro, cairá em contradição.

Diremos, então, que este primeiro caso apresenta um *implícito inscrito no enunciado*.

Passemos ao segundo caso. Você, trajado comodamente, recebe uma visita em sua casa no final da tarde. Vocês conversam na sala de estar, onde há um relógio de parede à vista de ambos. As horas vão passando, passando...a certa altura já é noite fechada, o cansaço começa a tomar conta de você, e a sua visita ainda insiste em permanecer. Claro que seria muito indelicado de sua parte di-

zer com todas as letras que gostaria que o encontro terminasse e seu interlocutor fosse embora. Para essas situações embaraçosas, felizmente a língua nos dá a alternativa de insinuar, de dar a entender algo que “pegaria mal” se fosse dito abertamente.

Seu truque é este: aproveitando uma brecha na conversa, por exemplo uma pausa do outro, você, meio como quem não quer nada, dirige o olhar para o relógio de parede, e arregalando os olhos, diz com ar de espanto:

— Nossa, mas já são onze horas, como o tempo voa!

Sua esperança é que a visita tome sua exclamação e reação como pistas para extrair uma idéia mais ou menos assim:

Numa situação como esta (em nossa cultura), envolvendo visitante e anfitrião, este não se preocupa com as horas a não ser que:

- a. tenha algum compromisso; ou
- b. já se encontre enfasiado com minha visita.

Ora, geralmente não se espera que alguém, altas horas da noite e não produzido, pretenda sair se não comentou nada a respeito.

Devo deduzir que o dono da casa quer que eu me retire. Sei que isso costuma ser conveniente, para evitar que a visita pareça abusiva. Então, a melhor coisa a fazer será ir embora.

Mas notemos que o anfitrião (você), ao não pedir explicitamente a saída do visitante, deixa a este a responsabilidade de tirar essa conclusão implícita – e é justamente esse fator que contribui para tirar o tom de grosseria do comentário feito.

Agora examinemos a frase estratégica: “Nossa, mas já são onze horas, como o tempo voa!” Será que há algo no enunciado em si mesmo, quer dizer, nas palavras e expressões abertamente usadas, que mencione ou se associe à idéia de visita, cansaço, despedida? Se inspecionarmos a frase, verificaremos que não. Sendo assim, podemos afirmar que o implícito não foi inferido a partir do que foi expresso, mas sim a partir de pistas da *situação* que envolve o enunciado. São justamente essas pistas do contexto que, neste caso, permitem ao visitante esclarecer o motivo pelo qual o anfitrião disse o que disse.

Conclusão: este é um tipo de *implícito não inscrito no enunciado*.

Vamos ao terceiro e último caso, bastante comum mas algo mais difícil de analisar. Você está num banco esperando atendimento e sua senha ainda está bem distante da senha em atendimento. Está com pressa, ansioso com a série de outros compromissos que ainda tem pela frente. Não há um relógio do banco à vista do público e você, por uma desagradável circunstância, não levou o seu. A lentidão do atendimento faz sua ansiedade aumentar a ponto de

querer saber que horas são. Você verifica que o rapaz sentado a seu lado tem relógio e é a ele então que a pergunta é dirigida:

— Você tem horas?

Obviamente, o que você pretende ao dizer essa frase (e isso, no final das contas, é uma convenção) é que o referido rapaz consulte seu relógio e lhe informe que horas são. Mas, como nos casos anteriores, o que você disse não coincide com o que quis dizer. Ou seja, o interlocutor necessita decifrar os implícitos da frase para entender o que você pretende. Neste exemplo, que mecanismos de implicação estariam envolvidos? Os mesmos de antes, ou haveria outros fatores em jogo?

Para começar, o tipo de implícito que agora estamos analisando difere dos anteriores. Desta vez, o sentido que interessa ao locutor não se explica simplesmente por estar ou não inscrito (associado ou não associado aos termos) na sentença. E sim, por ser *derivado* dela. O que queremos dizer com esta expressão? Que o conteúdo da pergunta, “ter horas = ter relógio”, indica que ela focaliza uma *condição* social para que a verdadeira solicitação (= informar as horas) possa ser atendida.

Acompanhe o raciocínio do ouvinte (o rapaz com relógio):

1. Para que uma pessoa possa dizer as horas, é evidente que ela precisa ter relógio.
2. Se alguém vier me perguntar se tenho relógio, a pergunta deve ter uma razão de ser (ou seja, quem se dirige a alguém, faz isso por algum motivo, já que o uso da língua é social).
3. Logo, a justificativa é saber as horas, pois, em circunstâncias normais, não há outra expectativa que alguém possa derivar dessa pergunta. Comprar meu relógio, experimentá-lo, quebrá-lo, roubá-lo etc. ficam fora de cogitação.

Você talvez esteja se perguntando se este caso não é o mesmo que o anterior (= buscar pistas no contexto). Sem dúvida são semelhantes, mas apenas em parte. Este é o ponto decisivo:

- Derivar um implícito é uma estratégia típica de sentenças que apresentam uma *forma convencional*, mais rígida. Já buscar pistas (decifrar o contexto) ocorre tipicamente com enunciados *sem formato definido*.

Vamos conferir? Voltemos ao segundo episódio. Como posso dar a entender que estou cansado e quero que meu visitante se vá? Posso escolher entre diversas alternativas que chamem a atenção ao relógio:

— Como está tarde!, ou então

— Nossa, nem percebi que já deram onze!, entre várias outras.

Agora vamos comparar com o terceiro caso. As opções do locutor são muito mais restritas, e sempre convencionalizadas. Por exemplo, é extravagante dizer:

— Estou curioso sobre o horário.

Além do que o locutor certamente não será atendido. Observe que este é o mesmo princípio que governa a possibilidade de dizer:

— Você pode me passar o sal?

Mas de *não dizer*:

— Você se considera apto a mover o saleiro sobre a mesa em minha direção?

Para solicitar ajuda do vizinho de mesa para alcançar o saleiro.

Conclusão: este é um tipo de *implícito derivado* de enunciados convencionais. De certo modo, é uma forma indireta de dizer e também de calcular o sentido de uma sentença “pré-moldada” socialmente. Dizemos nesses casos que o sentido está *subentendido* na frase.

Continuemos a sistematizar e desenvolver nossos conceitos. Como pudemos constatar, a linguagem coordena, regula e direciona nossas atividades sociais, mas faz isto de maneira que, juntamente com o que dizemos, “passam” coisas que não são ditas, mas percebemos “por trás das cortinas” do discurso.

São os implícitos, que podem ser compreendidos de três modos:

- a. Analisando as propriedades dos significados das expressões abertamente ditas.
- b. Derivando os significados de expressões que significam outra coisa por convenção.
- c. Buscando pistas no contexto para chegar às razões pelas quais alguém disse o que disse.

Dos diversos tipos de implícitos que a linguagem sempre “carrega consigo”, dois passam a receber nossa atenção: os *acarretamentos* e os *pressupostos*. Duas pequenas situações vão nos ajudar a ter uma primeira idéia de cada um deles.

Na primeira, você está num coquetel de lançamento de um livro. Enquanto espera para autografar seu exemplar, nota que o secretário de cultura da cidade e um vereador do mesmo partido estão presentes, conversando numa roda com o editor e outras pessoas. Seu celular toca, você vai para um canto longe do barulho das vozes e do serviço de buffet. Atende, e quando a pessoa do outro lado da linha pergunta como está a festa de lançamento, você elogia: “Até *políticos vieram*.”(1)

Na segunda, você encontra na rua um colega de profissão que não vê há algum tempo e param para uma breve conversa. A certa altura, seu amigo pergunta:

— Não quer dar uma passada lá na [Nome de Empresa] um dia desses para um cafezinho? Ah, *ainda mandam colocar crachá na portaria*.(2)

Se compararmos as sentenças (1) e (2), notaremos que os implícitos de cada uma delas são bem diferentes. Em:

1. Até políticos vieram.

Você está reunindo num termo mais geral, “políticos”, as duas pessoas que lhe chamaram a atenção no coquetel: o secretário de cultura da cidade e o vereador. E, realmente, se alguém é informado de que num evento esteve um prefeito, um deputado etc., deduz que havia lá um político. O raciocínio é semelhante àquele em que alguém lhe diz que tem em casa um animal doméstico. Você pode imaginar um cachorro, um gato, talvez um periquito; mas jamais um tigre ou um crocodilo – em situações normais, estes estão fora de cogitação.

Também seria possível à pessoa que telefonou fazer a mesma dedução que você fez, indo do mais específico (com sua informação) ao mais abrangente. Veja este diálogo:

— E aí, como está a festa de lançamento?

— Estou surpreso. Encontrei o secretário de cultura da cidade e um vereador do mesmo partido.

— Quem diria, hem. Até políticos vieram.

Dizemos, então, que a frase com um termo mais específico *acarreta* outra com um termo mais geral. A relação de acarretamento aí existente torna as duas compatíveis, como neste exemplo:

— O ingresso é um pacote de alimento não perecível.

— Este é um pacote de feijão.

— Pode entrar.

A frase (1), então, contém um *acarretamento*.

Passemos agora a:

2. Ah, ainda mandam colocar crachá na portaria.

Veja bem: qualquer pessoa que esteja acompanhando a conversa, ao ouvir essa frase, vai concluir que, antes desse encontro, aquela empresa já exigia que os visitantes pusessem crachá para circular dentro de suas dependências. Quem ouve ou lê uma frase como essa vai *pressupor* essa norma do uso do crachá dentro da referida empresa. A frase (2), então, contém uma *pressuposição*.

Como distinguir acarretamento e pressuposição? Basta fazer dois testes com a frase que estamos analisando – o teste da negação e o da interrogação. Um conteúdo pressuposto “passa adiante” (se mantém válido) no diálogo ou no texto mesmo que tentemos negar a frase ou transformá-la numa pergunta.

Vamos conferir? E se o diálogo continuasse assim:

— Não quer dar uma passada lá na [Nome de Empresa] um dia desses para um cafezinho? Ah, não mandam mais colocar crachá na portaria. (3)

Ou assim.

— Não quer dar uma passada lá na [Nome de Empresa] um dia desses para um cafezinho?

E você:

— *Ainda mandam colocar crachá na portaria?* (4)

Note que na frase negada (3) e na interrogada (4), continuamos com a mesma idéia implícitada: antes dessa conversa, a referida empresa exigia que os visitantes pusessem crachá para circular dentro de suas dependências.

Mais um exemplo, que algum vizinho poderia ouvir de um morador berrando na tentativa de arrumar a imagem da sua tevê:

— Mexe a antena mais pro lado!

— E agora, parou de chuveirar?

A expressão “parou de chuveirar” [no contexto, chuveirar de imagem] pressupõe que havia chuveiramentos antes daquela “mexida” na antena. Vamos testar a pressuposição?

— Mexe a antena mais pro lado! (...) Droga, não parou de chuveirar!

Você pode notar que a negação da sentença continua “passando” a mesma idéia de chuveiramentos na tevê antes da tentativa de mudar a antena de lugar.

Este conceito de pressuposição é o mais simples e tem a ver com a pressuposição inscrita no enunciado, isto é, aquela que coloca pistas na própria sentença (pistas como a palavra “ainda”, a expressão “parou de” etc.). Você pode perceber que um falante usa essa forma de implícito para tentar “fazer passar” um conteúdo sem precisar negociar a validade dele numa dada situação. Isso acontece quando os interlocutores já estão de acordo com esse conteúdo, ou ao menos se põem de acordo sem maiores problemas.

Mas existem outros modos de “empurrar ao interlocutor” uma idéia de forma dissimulada. Isso se dá principalmente quando ela pode ser ofensiva ao outro ou dura de negociar. Esse tipo de pressuposto é mais difícil de “rastrear” porque depende de *pistas do contexto*. A pressuposição, nesse caso, apóia-se:

- a. nas condições de emprego dos enunciados – ou seja, tudo aquilo que alguém (junto com os demais participantes) precisa *saber sobre a atividade social e seus componentes*, para que uma fala seja interpretada de modo adequado à situação e aos propósitos do que se está fazendo. Podemos acrescentar que é o lado mais “social” das pistas contextuais.
- b. nas estratégias do locutor – ou seja, na decifração (pelo ouvinte ou leitor) das intenções particulares que o locutor ou autor deve ter, ou parece ter, **ao dizer o que diz e na maneira como diz**. Podemos acrescentar que é o lado mais “pessoal” das pistas contextuais.

E mais: ambos os processos podem estar (e não raro estão) simultaneamente presentes nos diálogos, nos textos.

Sem dúvida, é um conceito complexo. Vamos esclarecê-lo com este episódio comentado. Vamos supor que, num ambiente doméstico, na mesa entre parentes, alguém diga:

— Me passe a sobremesa.

Veja bem: é indispensável que, nessa situação, o ouvinte consiga:

- identificar claramente alguma coisa no ambiente como “sobremesa” por suas propriedades observáveis,
- localizar esse objeto em meio aos demais, e, por fim,
- estar em condições de acessar esse objeto e deslocá-lo até as proximidades do locutor.

É nesse sentido que falamos em *condições de emprego dos enunciados*. Sem pressupor todos esses conhecimentos, a interação pode ficar lamentavelmente prejudicada por possíveis (e sérios) choques comunicativos e/ ou mal-entendidos. Acompanhe este exemplo, ambientado no mesmo contexto:

— Me passe a sobremesa.

— Onde tem sobremesa aqui?

— O *crepe suzette*.

— O quê?

— Aquela panqueca lá. Com recheio de geléia de morango e cobertura de creme de baunilha!

— Isso é sobremesa?

— Vai me passar essa bendita panqueca ou não?!

— Tá, tá, pronto, pega.

Esse diálogo nos mostra que o conhecimento pressuposto deve ser compartilhado pelos interlocutores. Ou ao menos poder ser construído na negociação dos significados. É aí que entra a possibilidade (e, podemos dizer, a estratégia) de fazer passar idéias ao ouvinte como se não precisassem ser negociadas – como se não fosse necessário locutor e ouvinte estarem de acordo com essas idéias para continuarem a interagir.

Estamos falando do pressuposto baseado em pistas da situação e do conhecimento considerado compartilhado. Voltemos ao final do diálogo anterior e imaginemos uma possível continuação:

— Vai me passar essa bendita panqueca ou não?!

— Tá, tá, pronto, pega.

— Imagina! Qualquer um sabe o que é *crepe suzette*. (5)

— Quer que eu me levante da mesa? (6)

A frase (5) introduz na conversa um pressuposto ligado ao contexto, pois ela não menciona abertamente em momento algum o

ouvinte. Entretanto, este, *pela decifração das intenções do locutor na situação* [= me falando desse jeito, é porque está aproveitando para me humilhar, me espezinhar] sabe que o recado é para ele. Eis o “recado” (um pressuposto decifrado no jogo de intenções):

Não saber o que é crepe suzette é prova de ignorância.

Ao sentir-se ofendido, o ouvinte se defende com as mesmas armas: inserindo outro pressuposto – paralelo à frase (6), com a qual responde à provocação.

O pressuposto da réplica é este:

A humilhação imposta autoriza a pessoa ofendida a abandonar o ambiente.

Tanto o pressuposto inscrito no enunciado (com pistas na frase) quanto o não inscrito (com pistas no contexto) têm uma coisa em comum: no encadeamento de sentenças, eles pretendem dar a impressão (dissimulada) de não serem “o assunto” da pessoa que se expressa. E isso geralmente permite ao locutor retratar-se, desdizer-se quando “posto contra a parede” na interação.

Como? Dando continuidade com uma fala que “abre outro atalho” entre os implícitos, forçando assim a interpretação a tomar um rumo diferente. Uma continuação do diálogo que tentasse desfazer esse clima de constrangimento poderia ser, por exemplo, esta:

— Imaginal! Qualquer um sabe o que é crepe suzette. (5)

— Quer que eu me levante da mesa? (6)

— Te cuida pra não ficar esquecendo o que é importante. (7)

A frase (7) aplica a *lei do encadeamento* às sentenças (5)-(6), fazendo o ouvinte substituir o pressuposto de ignorância (ofensivo) por outro: o pressuposto de lapso de memória (não ofensivo, porque não permite ao ouvinte deduzir desinformação). Isso tudo, sem sair da questão levantada, que sempre se conserva nos bastidores do diálogo:

Quem conhece essa sobremesa é culto.

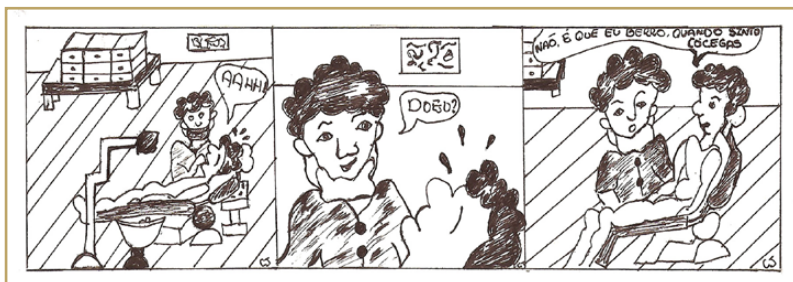
Em suma, podemos dizer que o pressuposto é um tipo de implícito com as seguintes propriedades:

- Quando está na sentença, “passa adiante” no discurso quando a sentença é negada ou convertida em interrogação.
- Quando está fora da sentença, ou seja, no contexto, pode “passar adiante” de dois modos:
 - como um saber que “todos devem ter” e compartilhar para que as atividades sociais transcorram de forma adequada; neste caso, o pressuposto é pré-admitido porque as pessoas se imaginam reciprocamente cientes desses saberes indispensáveis para haver cooperação. A língua dispõe de mecanismos para controlar e restaurar a cooperação (quando falha) entre as pessoas. Eles começarão a ser estudados (parte deles) na próxima aula.

- como um jogo de intenções (a respeito de significações ou atos) a ser decifrado pelo outro a fim de poder jogar com os rumos do diálogo; nesse caso, o pressuposto não é um pré-admitido, mas sim *uma idéia não dita que o locutor quer fazer o outro admitir como justificativa ou apoio para "chegar aonde quer chegar"*. Esse *fazer admitir* alguma coisa nas entrelinhas depende de mecanismos linguísticos especiais para esse fim. Tais recursos também serão abordados na próxima aula.

UNIDADE 1

AULA 6 – IMPLICATURAS. OPERADORES ARGUMENTATIVOS.



OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o caráter inerentemente cooperativo da interação pela linguagem.
2. Apresentar a teoria das implicaturas conversacionais, examinando suas propriedades relevantes e destacando algumas de suas limitações.
3. Sensibilizar o aluno para a dimensão argumentativa da linguagem, procurando ajustar o conceito de argumentação aos recursos orientadores do discurso inscritos na própria língua.
4. Conceituar escala argumentativa e examinar algumas de suas propriedades relevantes.
5. Conceituar operadores argumentativos e examinar o modo de funcionamento de alguns operadores particularmente importantes.

A linguagem é – junto com as ferramentas materiais – um instrumento que o ser humano emprega para agir no mundo, para situar-se no mundo deixando nele suas marcas.

É um instrumento social, como já assinalava Vygotsky. E, sendo social, envolve a satisfação de necessidades, atingimento de objetivos, divisão de trabalho e estipulação de regras para integrar, na atividade considerada, a parte que cabe a cada um.

É precisamente aí que a *cooperação* – envolvendo a linguagem – se torna imprescindível. Disso decorre que o seu funcionamento sempre pressupõe esse acordo que as pessoas fazem para poderem se entender em sociedade. Por exemplo, as pessoas que falam o português convencionam que “mesa” é um objeto inanimado de determinado tipo e para certa finalidade, e não um animal, uma comida etc. Agora: todos esperam uns dos outros que sigam essa convenção, e passam a acreditar, sem duvidar, que todo mundo a está seguindo. Tanto que ninguém “acerta isso” a toda hora.

Do mesmo modo – e sem “acertar isso” a cada interação –

quando as pessoas se comunicam nas atividades sociais, convenciam (e passam a acreditar) que a comunicação de cada um vai ajudar da melhor forma a integrar os esforços rumo aos objetivos que a atividade requer de todos que aceitaram dela participar.

O fato de que as interações pela linguagem baseiam-se no esforço mútuo em cooperar – caso contrário os diálogos não passariam de intervenções desconexas – chamou a atenção, no século passado, do filósofo H. P. Grice, que propôs um princípio de cooperação que leva seu nome, válido para qualquer interação pela linguagem. Se o preceito abaixo for obedecido, o falante estará demonstrando disposição em cooperar:

- Contribua, a cada etapa do diálogo em que participa, com informação compatível com os objetivos da interação e/ou com a direção tomada pelo assunto tratado.

Esse princípio de cooperação é subdividido em quatro *categorias*: Quantidade, Qualidade, Relação e Modo. Cada uma destas categorias, por sua vez, se desdobra em *máximas* mais específicas – aqui a palavra “máximas” tem o sentido de preceitos, de comportamentos aconselhados. Vejamos:

1. **Categoria de Quantidade:** regula a quantidade de informação que deve estar presente na fala do locutor que coopera na interação. Engloba as seguintes máximas:
 - Faça toda a sua contribuição informativa para os propósitos do diálogo; mas
 - Não forneça mais informação do que seja necessário.
2. **Categoria da Qualidade:** trata da recomendação de se contribuir com o que seja verdade. As máximas aqui incluídas são duas:
 - Não diga algo que acredita ser falso.
 - Não diga algo de que não tenha evidências. [Note um ponto interessante, que desenvolveremos melhor mais adiante: em vez de evidências, o locutor pode estar tentando fornecer *justificativas* ou *argumentos* – e isso pode ter tanta aceitação social quanto “provas concretas”]
3. **Categoria da Relação:** só tem uma máxima – da relevância: Diga coisas relevantes, ou seja, que tenham realmente a ver com o assunto ou com a prática social em que os participantes estão engajados. [Mais um ponto a considerar: embora Grice reconheça que todo enunciado deva ser relevante ao contexto para mostrar-se cooperativo, na sua teoria, a relevância não é considerada o fator central ou decisivo. A supremacia teórica da relevância estará contemplada na Teoria da Relevância de Sperber e Wilson, para os quais toda comunicação tem a tendência a selecionar e extrair os aspectos mais significativos, mais importantes, da situação considerada.]
4. **Categoria do Modo:** trata da maneira de se dizer as coisas –

“seja claro”. Eis as suas máximas:

- Evite expressar-se de forma obscura, ou seja, use linguagem clara.
- Evite a ambigüidade, não se expresse com “duplo sentido”.
- Seja breve (= não alongue desnecessariamente sua fala, evite o blá-blá-blá)
- Seja organizado (= exponha suas idéias de forma bem estruturada)

FIQUE ATENTO: Alguns autores já empregam para as quatro categorias de Grice a denominação de “máximas”, e assim falam em máximas de quantidade, qualidade, relação e modo. Isso não altera o conteúdo da teoria.

Baseando-se na diferença entre dizer (explícito) e comunicar (implícito), o autor usa o termo *implicatura conversacional* para se referir aos significados implícitos das sentenças. Mas este é um tipo especial de implícito. É construído pelo ouvinte ou leitor por meio da seguinte estratégia:

Mais freqüentemente do que se pode imaginar, um locutor pode estar transgredindo uma ou mais máximas. Pode também estar sacrificando uma máxima para salvar outra. Mas eu, como ouvinte, mantendo a crença no princípio de cooperação, estou convencido de que meu interlocutor está tentando conduzir a conversa de forma cooperativa, exceto se as circunstâncias prejudicam a obediência dele aos preceitos. Nesse caso, talvez meu interlocutor, por algum motivo, esteja dizendo algo diferente do que está dito abertamente. Sendo assim, vou tentar calcular, com pistas do texto e do contexto, o que na realidade ele está tentando me dizer.

O próprio Grice propôs um exemplo de cálculo das implicaturas conversacionais, que hoje se tornou famoso: o caso da carta de recomendação do docente.

Um professor de filosofia recém-formado foi procurar um dos docentes de seu curso de graduação. Explicou-lhe que iria tentar um emprego numa determinada instituição, que solicitava aos candidatos uma carta de recomendação. E pediu a seu ex-professor que a redigisse para a referida instituição. O docente aceitou escrever a carta. Nela, manifestou-se sobre seu ex-aluno elogiando-o em assuntos que nada tinham a ver com filosofia nem com quaisquer dotes intelectuais do candidato.

Que diremos da leitura que o diretor da instituição empregadora tende a fazer dessa carta? Para começar, ele imediatamente percebe a violação de pelo menos duas máximas: de *quantidade* (praticamente nada de informativo aparece sobre as qualidades de bacharel em filosofia) e de *relação* (tudo que aparece é irrelevante para o cargo pre-

tendido). Por outro lado, o leitor está convicto de que o ex-professor do candidato redigiu a carta de recomendação com seriedade, não estaria brincando com o trabalho de preenchimento de uma vaga. Logo, tudo que está mencionado obedece à máxima de *qualidade* (= se algo foi dito, se apóia em evidências; se não foi dito, carece de sustentação). Digamos ainda que a carta foi redigida de forma clara e objetiva: não há problemas quanto à máxima de *modo*.

Diante disso, o examinador deduz: se nada de elogioso na área de atuação do candidato aparece mencionado sobre ele, então se trata de alguém desprovido das qualidades que recomendariam a contratação. A decisão está tomada: o candidato é rejeitado para o cargo pretendido.

Podemos acrescentar outro exemplo. Duas amigas estão numa rua movimentada conversando sobre uma terceira mulher com quem não privam de um bom relacionamento. Uma delas está contando um incidente que ridiculariza essa desafeta e nada tem a ver com acessórios de roupa. De repente, sua interlocutora interrompe seu relato e comenta, em voz alta:

— Mas essa bolsa eu vi muito mais em conta na loja [Nome], quem sabe a gente passa lá para dar uma conferida...(sussurrando) É ela, acabou de passar, não viu? (joga o olhar à esquerda e dá uma piscadinha).

Passemos aos comentários. Para que alguém corte a fala do outro com uma “contribuição” totalmente irrelevante e, a despeito disso, continue parecendo cooperativo, é porque algo extraordinário no contexto deve ter ocorrido. Tirando a máxima de modo, todas as outras – quantidade, qualidade, relação – foram violadas. Em nossa cultura, para que uma ruptura dessa proporção venha a ocorrer, a única explicação sensata é o perigo ou séria inconveniência em manter o assunto. Isso considerado, a ouvinte que “cortou o assunto” precisou justificar-se imediatamente. E fez isso de maneira discreta.

Só restava à “relatora” deduzir a conexão: [situação] evitar falar mal de alguém em contexto propício; [hipótese] surgimento de uma pessoa incompatível com a conversa; [comprovação] identificação, no contexto, da pessoa-alvo da difamação.

Apesar da engenhosidade da teoria de Grice em explicar muitos casos de implicação na linguagem, ela apresenta certas limitações. As mais importantes são:

1. Não incorpora, em seus princípios, o papel da linguagem na coordenação de ações ou na influência sobre estas.
2. Não prevê as formas indiretas de as pessoas se dirigirem umas às outras por conta de outros princípios, como por exemplo, a polidez.

Vamos nos deter um pouco na limitação 1 da teoria das implicaturas. Ela permite que estudemos as diversas estratégias para se ir do dito ao comunicado, em um dado contexto. Mas, como assinalamos no início desta aula, a linguagem é instrumento mediador das atividades sociais. Nesse sentido, ela serve para coordenar ações visando a determinados propósitos, bem como para influenciar as ações ou ao menos o comportamento do outro.

Para contar com alguma perspectiva de êxito no influenciar pessoas, um dos fatores decisivos é saber “vender idéias”, ou seja, fazer o outro compartilhar dos seus pontos de vista mediante informações que lhes sirvam de apoio. Dar sustentação a idéias não significa necessariamente “provar por A+B” como um cientista ou um detetive tipo Sherlock Holmes. Significa usar mecanismos previstos pela própria língua para revestir as informações selecionadas de “força persuasiva” para fazer o outro reconhecer e aceitar seu ponto de vista. Significa empregar de maneira engenhosa recursos gramaticais para convencer o outro, mesmo se a “lógica” não estiver presente.

Significa, enfim, o que já tínhamos mencionado anteriormente: fazer o outro admitir aquilo que queremos e nos convém, mobilizando informações que sejam trabalhadas com os devidos recursos linguísticos a fim de poderem dar apoio ao que defendemos.

Isso chama-se *argumentar* – ao menos na teoria da argumentação de Anscombe e Ducrot. Para os autores, argumentar é muito mais uma questão de apresentar razões – argumentos – para concluir algo. Mas, como dissemos, não argumentos capazes de provar uma tese, desarmando a lógica do opositor; e sim, dados *apresentados como se fossem boas razões* para determinada conclusão. Mesmo que, examinados melhor, possam não sê-lo..

Agora veja: razões que apóiem o ponto de vista do locutor podem não ter impacto no ouvinte e até serem contrárias às convicções deste último. Assim, se forem apresentadas abertamente, podem se tornar alvo de rejeição imediata. Contudo, se estiverem “escondidas nos bastidores” da comunicação, podem “passar adiante” pelo encadeamento estratégico das sentenças. E serem admitidas sem que o interlocutor se dê conta de ter sido a vítima de uma “venda casada” – do argumento explícito e cabível com o argumento implícito e duvidoso.

A teoria da argumentação de Anscombe e Ducrot se ocupa principalmente das diversas formas pelas quais os enunciados se encadeiam e, nesse fluir do discurso, os enunciados constroem-se orientados argumentativamente. Em outras palavras, argumentos e conclusões entrelaçam-se explicita e implicitamente no intuito de influir nas crenças e no comportamento do outro.

Para estudarmos como o locutor arquiteta seu “jogo de intenções” a ser proposto como decifração ao outro a fim de direcioná-lo

às idéias que defende, em primeiro lugar temos de considerar que há elementos linguísticos que atuam argumentativamente dentro de uma oração e outros que enlaçam dois ou mais orações (e mesmo períodos) entre si. Há autores que distinguem operadores e conectores argumentativos, e outros que reúnem as expressões em geral com função orientadora do discurso sob o nome de operadores argumentativos. Para simplificar, adotaremos a segunda opção.

Cabe então perguntar: como atuam os operadores argumentativos dentro dos enunciados? Que efeito produz sua presença em determinadas sentenças?

Resposta: alteram o *potencial argumentativo* de um enunciado.

Que entendemos por potencial argumentativo? Vamos, como em outras ocasiões, partir de um exemplo comentado.

Digamos que você montou uma microempresa que fabrica e vende um produto X. Digamos ainda que as empresas bem-sucedidas do ramo, veteranas no mercado, vendem em média cerca de 2 mil unidades mensais. Sua empresa, após um período assessorial numa incubadora, atinge a marca de mil unidades mensais. Você, numa reunião com o sócio, pode comentar:

— Vendemos mil unidades no mês passado. (1)

Ou então:

— Vendemos *não mais que* mil unidades no mês passado. (2)

Comparemos as sentenças (1) e (2). Do ponto de vista da informação pura e simples, são equivalentes. Elas contêm os mesmos dados objetivos: venda mensal de mil unidades.

Mas será que “tanto faz” se expressar do primeiro ou do segundo modo? Façamos um teste de encadeamento de sentenças na construção (1) – um encadeamento levando a uma conclusão, outro levando à conclusão oposta:

— Vendemos mil unidades no mês passado. Temos que aumentar nossa participação no mercado. (1a)

— Vendemos mil unidades no mês passado. Estamos com uma participação razoável no mercado. (1b)

E agora façamos o mesmo, desta vez com a construção (2):

— Vendemos *não mais que* mil unidades no mês passado. Temos que aumentar nossa participação no mercado. (2a)

— (?!) Vendemos *não mais que* mil unidades no mês passado. Estamos com uma participação razoável no mercado. (2b)

Notamos perfeitamente que a sentença (1) admite encadear tanto uma segunda sentença depreciativa (a) quanto uma elogiosa (b). Em contraste, a sentença (2) só admite o encadeamento com uma sentença depreciativa (a), sendo que a elogiosa (b) não faz sentido – e isso, note bem, apesar de ambas, (1) e (2), *informarem* exatamente a mesma coisa: a venda mensal de mil unidades!

Então, o que explica essa discrepância? Vamos pensar: o que mudou da sentença (1) para a sentença (2)? Inspeccionando e comparando-as, você nota o acréscimo de uma expressão na segunda: *não mais que*. Ao mesmo tempo, estendendo a comparação, a sentença (1), que não contém essa expressão, admite duas orientações: tanto para um julgamento favorável (a tese de que a empresa está indo bem) quanto para um desfavorável (a tese de que a empresa não vai bem). Já a sentença (2), que contém essa expressão, admite uma só orientação: a desfavorável.

O que essas observações nos sugerem? Que a primeira formulação é mais flexível argumentativamente, enquanto que a segunda, com a presença da referida expressão, restringe sua capacidade de orientar-se a um ponto de vista.

Isso, por sua vez, nos leva a afirmar que:

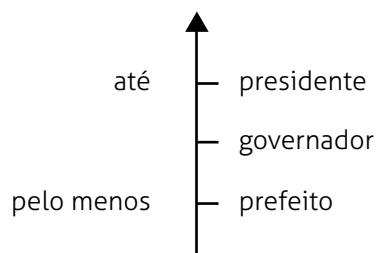
- uma expressão provoca alteração na capacidade de um enunciado orientar-se a uma conclusão é o mesmo que dizer que provoca alteração no *potencial argumentativo* dessa sentença. Então, entendemos por potencial argumentativo o leque de possibilidades de utilizar determinado enunciado como argumento.

Em outras palavras: um operador argumentativo modifica (geralmente diminuindo) o número de orientações argumentativas que um enunciado pode ter. *Nesse sentido, influi na margem de escolha de crenças, atitudes ou comportamentos capazes de sofrer influência da sentença em que se encontra.*

Outra questão pode ser colocada: se os operadores orientam diversos argumentos em direção a uma dada conclusão, como é que estes argumentos relacionam-se entre si quando são reunidos para apoiar uma mesma idéia?

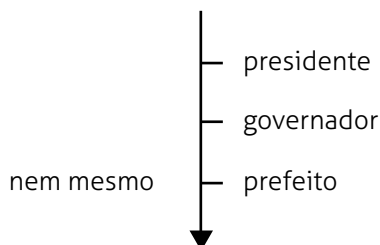
Para responder, vamos nos inspirar em um exemplo hoje clássico. Um eleitor faz o seguinte comentário sobre um líder comunitário da região, conhecido popularmente pelo apelido e pelo nome da favela em que nasceu:

1. — O Lico da Palmeirinha, pelo jeito, pensa grande quando o assunto é política. Corre por aí que ele quer ser



Ou este outro comentário:

2. — O Lico da Palmeirinha, pelo jeito, não aposta muito na carreira política. Estão dizendo que ele não quer ser



Ambos os comentários, (1) e (2), reúnem elementos criteriosamente selecionados para direcionar o ouvinte à conclusão desejada. Por isso, são argumentos. Mas a relação que estabelecem não é aleatória. Você pode verificar que cada noção (presidente, governador, prefeito) tem maior ou menor força de convencimento – tanto para uma direção, politicamente ambicioso, quanto para a direção oposta, sem ambição política. Por isso, o enunciado precisa ordenar essas noções segundo o grau de força de cada uma, caso contrário, o enunciado acaba se tornando estranho. Vamos verificar isso em (1):

- a. Ele quer ser pelo menos prefeito, até presidente.
- b. (?!) Ele quer ser pelo menos presidente, até prefeito.

E em (2):

- a. Ele não quer ser governador, nem mesmo prefeito.
- b. (?!) Ele não quer ser prefeito, nem mesmo governador.

Quando vários argumentos manifestam diferentes graus de convencimento, podem ser dispostos numa escala que indica a força argumentativa de uns relativamente a outros. É o que se chama de escala argumentativa, que você pode ver acima na forma de um esquema composto de uma seta (mostrando que os argumentos estão “apontados” para o mesmo ponto de vista) e algumas marcas dispostas imitando “graduação”, com as respectivas noções à direita e os operadores, quando houver, à esquerda.

Uma escala argumentativa pode reunir argumentos orientando a uma dada conclusão ou à conclusão oposta, como no nosso exemplo, em que as setas das escalas (1) e (2) apontam para direções contrárias. Mas é possível que haja duas ou mais escalas com a mesma orientação argumentativa. Neste caso, se diz que formam uma *classe argumentativa*.

Eis um exemplo disso. Na vida política da mesma cidade em que atua o Lico da Palmeirinha, digamos que outro líder – agora dos tra-

balhadores rurais da região – conhecido como Ibiruí, também atesta capacidade de mobilização do eleitorado, e acontece serem do mesmo partido.

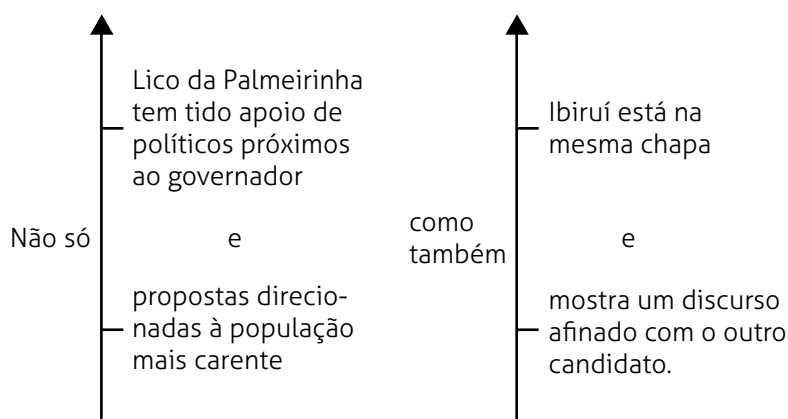
Isso pode originar o seguinte esquema argumentativo, com uma classe argumentativa formada por:

- duas escalas (cada escala correspondendo a uma seta), unidas pelo operador composto “não só...mas também”; – mais
- quatro argumentos (dois para cada escala, unidos por “e”).

Observe o esquema abaixo:

[Conclusão] Considerando esta eleição, o partido P está fortalecido na região.

[Argumentos que orientam a essa conclusão]:



Neste exemplo um pouco mais complexo, a classe argumentativa é formada pelos dois argumentos mais abrangentes que orientam à conclusão: a força política de Lico da Palmeirinha + a força política de Ibiruí. Por sua vez, para cada um destes argumentos mais abrangentes, o enunciado propicia duas informações de apoio, que você pode localizar à direita de cada seta.

Passamos a examinar em detalhes dois casos exemplares de operadores argumentativos:

- um, modificando o potencial argumentativo de um enunciado;
- outro, influenciando sobre a orientação argumentativa de um encaideamento enunciativo (mais de um enunciado).

Para o estudo de outros operadores, você tem à sua disposição bibliografia excelente e compreensível sobre o tema.

Começamos ilustrando a modificação do potencial argumentativo interno de um só enunciado com o par de operadores *quase* e *apenas*. Este caso foi escolhido porque se parece muito com o primeiro exemplo analisado nesta aula: números em si podem não ser tão indicativos assim de alguma tendência, a não ser que algum

elemento linguístico balance essa aparente “neutralidade”.

Suponhamos que uma pesquisa mostre que o número de universitários brasileiros pessimistas sobre a recuperação dos recursos naturais da Amazônia está situado em torno de 55 %, ligeiramente acima da metade. A escolha de um destes operadores, *quase* ou *apenas*, pode “pôr lenha na fogueira” desse problema ecológico ou, ao contrário, esfriar o impacto da cifra obtida no levantamento. Vejamos:

1. *Quase* 60 % dos entrevistados são pessimistas em relação à recuperação dos recursos naturais da Amazônia. [conclusão apontada: *a devastação da Amazônia é questão prioritária na opinião dos estudantes*]
2. *Apenas* 55 % dos entrevistados são pessimistas em relação à recuperação dos recursos naturais da Amazônia. [conclusão apontada: *a devastação da Amazônia é tema pouco preocupante na opinião dos estudantes* – o oposto da anterior]

Em seguida, focalizaremos a ação de um operador sobre um encadeamento de enunciados. Serão demonstradas as propriedades da conjunção *mas* – morfema aqui selecionado, entre vários motivos, por ter sido considerado pelo próprio Ducrot “o operador argumentativo por excelência”, segundo Koch (1984).

O operador *mas* pode estabelecer dois tipos de encadeamento:

- a. Entre *argumentos orientados a conclusões opostas*, sendo que o *segundo* argumento aparece como aquele dotado de maior peso, maior relevância, maior força argumentativa, fazendo, com isso, prevalecer a conclusão que apóia.

Exemplo:

Tomemos o contexto tipicamente dominical de exposição e venda de carros usados diretamente do proprietário. Um possível comprador examina cuidadosamente um veículo por fora. Depois se senta ao volante e pede a chave de contato para ligar o motor. Ao final da inspeção, comenta:

— O carro está com boa aparência, *mas* eu não sou ingênuo.

Decompondo nos argumentos e conclusões, explícitos ou implícitos, obtemos:

O carro está com boa aparência → uma pessoa ingênuo compra-o.
Argumento explícito mais fraco Conclusão implícita mais fraca

mas ↓

Eu não sou ingênuo → Eu não o compro.
Argumento explícito mais forte Conclusão implícita mais forte

- b. *Entre um argumento e uma conclusão explícita que se opõe a uma*

conclusão implícita (e mais fraca) que esse argumento apóia.

Exemplo:

Mesma situação anterior. O possível comprador desta vez assim se manifesta:

— O carro está com boa aparência, *mas* eu não compro.

Decompondo nos argumentos e conclusões, explícitos ou implícitos, obtemos:

O carro está com boa aparência → uma pessoa ingênua compra-o.

Argumento explícito mais fraco Conclusão implícita mais fraca

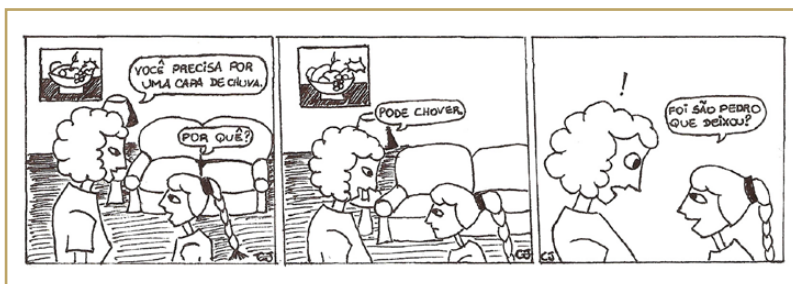
mas |
└───┬───────────>

Eu não o compro.

Conclusão explícita mais forte

UNIDADE 2

AULA 7 – MODALIDADES: OS SISTEMAS MODAIS (I)



OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o papel da expressão das atitudes do locutor na interação pela linguagem.
2. Conceituar modalidades, mostrando a diversidade de atitudes que podem ser manifestadas na relação com o outro.
3. Apresentar o primeiro grupo de modalidades – centrado na lógica da relação entre linguagem e mundo socialmente constituído – e suas propriedades específicas: alética, epistêmica e deôntica.

Quando interagimos pela linguagem e queremos satisfazer nossas necessidades materiais e psicológicas, atingir nossos objetivos, precisamos da cooperação (ou ao menos a concordância) dos outros nas atividades que realizamos. Daí que se torna importante e mesmo indispensável para nós fazer o nosso interlocutor compartilhar e assumir o máximo possível dos nossos saberes, opiniões, condutas e valores negociados na interação. Para tornar possível essa negociação, precisamos expressar na linguagem as nossas *atitudes* diante das coisas sobre as quais agimos.

A linguagem permite que deixemos clara ao outro a nossa atitude (de coração ou fingida, aqui não importa) diante dos acontecimentos à nossa volta ou diante das atividades que temos diante de nós. E como podemos marcar esse posicionamento? Temos três opções básicas diante das circunstâncias:

1. Podemos ser (ou nos mostrar) rígidos, taxativos, tipo "ou tudo ou nada", quando estão em jogo nossas opiniões ou comportamentos; ou
2. Podemos ser (ou nos mostrar) flexíveis, optarmos pelo livre-arbítrio, tipo "fique à vontade"; ou ainda
3. Não adotar a postura "oito ou oitenta", e sim moderar a atitude, ficar em algum ponto intermediário destes dois polos, admitindo cuidadosamente margem para "brechas".

Pensando bem, a vida social realmente é assim. Dependendo das situações, das pessoas com quem nos relacionamos em diversos papéis sociais, das múltiplas atividades que realizamos no nosso cotidiano, certas atitudes (autoritárias, democráticas ou moderadas) precisam ser “encenadas” ou então forçosamente assumidas. Caso contrário, há o risco de episódios lamentáveis, que certamente queremos evitar.

Um exemplo disso é convidar pessoas amigas ou importantes para jantar. Se a refeição é descontraída, por se tratar de pessoas mais íntimas – “já são de casa”, como se diz – geralmente não há nada tão solene para fazer parte de nossas preocupações. Mas o caso se torna bem diferente se vamos receber pessoas que conhecemos apenas profissionalmente, ou que nos serão apresentadas na ocasião por algum conhecido, ou ainda aquelas importantes pelo cargo que ocupam (sacerdotes, digamos). Formalidades passam a ser consideradas nos preparativos, e nesse momento aparecem os guias de boas maneiras para tratar delas e nos ajudar a manter uma boa imagem diante dos comensais socialmente importantes.

Vejamos o que diz um deles. No quarto capítulo dedicado à mesa, há um trecho, reservado aos jantares formais, que trata do cardápio. Nele, o autor pretende impor, como num catecismo gastronômico, o seguinte preceito:

1. *A sobremesa sempre precede a fruta.*
2. *Há quem alegue que a sobremesa tira o gosto da fruta e tenta inverter a ordem.*
3. *Pode fazê-lo, quando estiver só e não tem satisfação a dar a pessoa alguma.*

(Carvalho, Marcelino de. (1962) *Guia de Boas Maneiras*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, p.68)

Nesse trecho de três sentenças, não é difícil identificar as marcas lingüísticas de atitude do autor diante do modelo refinado, chique, de comportamento à mesa que defende. Vamos a cada uma delas.

Na sentença 1, o advérbio “sempre” está sinalizando uma conduta rígida, inflexível, a respeito da ordem dos componentes de um jantar. Ou o anfitrião segue a regra, ou vai demonstrar falta de educação e de refinamento. Estamos diante de um comportamento considerado (e gramaticalmente marcado como) obrigatório.

Na sentença 2, o autor examina o posicionamento contrário. Emprega a estratégia da “concessão ao opositor”, isto é, admite uma opinião contrária, mas apenas para refutá-la logo em seguida. Reconhece a existência de uma atitude oposta, mas usa o verbo auxiliar “tenta” para marcar a fragilidade dela. No final das contas, a postura taxativa, decidida do autor, se confirma.

Já na sentença 3, o autor admite a inversão da ordem como uma exceção à regra (na verdade, temos aqui o velho caso da “exceção que confirma a regra”). Ele procede assim:

- a. na 1ª oração, apresenta essa exceção, marcando-a (na forma de “brecha” para o comportamento) com o verbo auxiliar *pode*: “pode fazê-lo”;
- b. na 2ª oração, vincula uma condição expressa para isso: “quando estiver só”.

O encadeamento da 1ª com a 2ª oração nos coloca agora diante de um comportamento *permitido* – ou seja: algo é proibido, mas existe exceção.

Ao longo de todo esse trecho, a atitude do autor se apresenta coerente.

- Há uma regra, mas
- há uma exceção (confirmadora da regra).

De forma mais lógica: a regra está para a exceção assim como o posicionamento obrigatório está para o posicionamento permitido.

Esta discussão nos apresenta um importante fenômeno linguístico que agora passamos a conceituar:

- A expressão, com os recursos da língua, das *atitudes* do locutor ou autor diante do que considera relevante nas interações (uma situação como um todo, ou um e outro de seus componentes), chama-se *modalidade*.
- Existem diversas formas linguísticas para expressar um mesmo tipo de modalidade. E vice-versa: uma mesma forma linguística pode expressar diversas modalidades (dependendo do contexto).

Há vários tipos de modalidades, conforme entram em jogo saberes, crenças, condutas, valores, sentimentos. Para examinarmos esta questão, imaginemos que você está em sala de aula e vai preparar a turma (de adolescentes) para produzir um texto. O tópico-problema selecionado é a mesada (recebê-la ou não). Fica estipulado que, antes de os alunos redigirem o texto, eles irão debater o tema – com você no papel de moderador.

Suponhamos ainda que o áudio do debate foi gravado, para eventual uso em outra atividade. Você repassa o material gravado na sua sala e, entre as frases ditas pelos alunos, ouve estas, que resolve registrar (transcrever):

1. “Com um cartão você vai no caixa eletrônico sempre que precisar e controla os gastos, sem pai e mãe pra vigiar.”
2. “Acho que se o salário da minha mãe fosse maior, ela não reclamava tanto do que eu peço pra ela.”
3. “Lá em casa é proibido gastar um centavo sem o controle do meu pai.”
4. “É injusto não poder se divertir com os amigos todo fim de semana.”

5. "Adoro quando minha mãe reparte comigo a administração do dinheiro."
6. "Quero poder escolher eu mesmo o que comprar, como gastar."
7. "Você não pode esbanjar se quer ganhar a confiança da mãe ou do pai."
8. "Preciso aprender a economizar para não ficar sem minhas roupas de grife."
9. "Sou capaz de ficar sem mesada, se for preciso. Mas isso ainda não aconteceu comigo."

Você nota o que há de comum entre essas frases: elas marcam atitudes dos adolescentes diante do assunto debatido. Em outras palavras, expressam *modalidades*. Um olhar mais atento às frases registradas, entretanto, mostra mais uma coisa: as atitudes expressas são variadas. Vamos conferir?

1. "Com um cartão você vai no caixa eletrônico sempre que precisar e controla os gastos, sem pai e mãe pra vigiar.": importante para o aluno é o conhecimento objetivo que tem sobre dinheiro
2. "Acho que se o salário da minha mãe fosse maior, ela não reclamava tanto do que eu peço pra ela.": importante para o aluno é a opinião (crença) que tem sobre dinheiro
3. "Lá em casa é proibido gastar um centavo sem o controle do meu pai.": o que está em questão para o aluno é a conduta (regras) envolvendo dinheiro
4. "É injusto não poder se divertir com os amigos todo fim de semana.": relevante para o aluno é o julgamento relacionado a dinheiro
5. "Adoro quando minha mãe reparte comigo a administração do dinheiro.": o que mais importa para o aluno é o sentimento envolvendo dinheiro
6. "Quero poder escolher eu mesmo o que comprar, como gastar.": mais decisivo para o aluno é o exercício da vontade em assuntos de dinheiro.
7. "Você não pode esbanjar se quer ganhar a confiança da mãe ou do pai.": importante para o aluno é o objetivo que justifica sua relação com o dinheiro
8. "Preciso aprender a economizar para não ficar sem minhas roupas de grife.": relevante para o aluno são as circunstâncias que são a condição para atingir certos objetivos.
9. "Sou capaz de ficar sem mesada, se for preciso. Mas isso ainda não aconteceu comigo.": o que está em questão para o aluno é a capacidade que ele prioriza na relação com o dinheiro

Mas repare que não precisamos estar envolvidos em polêmicas

para expor (ou insinuar) nossos posicionamentos. Estes aparecem na linguagem constantemente, quer estejamos conscientes disso ou não.

Sempre modalizamos o que expressamos na linguagem usada nas nossas atividades sociais. Independente de polêmica. Independente da nossa consciência.

Existem muitos tipos de fatores que influenciam ou determinam as atitudes ou posicionamentos de pessoas ou grupos. Por isso, existem vários tipos de modalidades. Todas elas tentam situar as atitudes humanas mais perto ou mais longe de um destes dois pólos: a *necessidade* e a *possibilidade*. Entre eles, os recursos da língua fornecem uma série maior ou menor de nuances intermediárias. Isso vai depender da noção que se pretende expressar de forma modalizada: experiência, crença, comportamento, valores, vontade, circunstâncias etc.

Assim, podemos ter frases como estas, ligadas a suas noções modais:

Não existe atmosfera em Mercúrio.	conhecimento objetivo
Acredito em reencarnação.	crenças
É proibido fumar em locais fechados.	condutas
É imoral negar ajuda a desabrigados.	valores (sentimento, julgamento, etc.)
Quero conhecer a Cordilheira dos Andes.	vontade
Você não deve desligar o computador puxando o fio da tomada.	objetivos
Eu preciso tomar um analgésico.	circunstâncias
Sou capaz de cortar o açúcar.	capacidade

Vamos estudar as modalidades em função de cada tipo de fator que influencia nas nossas atitudes. Vamos começar com as três modalidades consideradas mais importantes em lógica: alética, epistêmica e deontica.

1. Alética

Você se lembrará desta modalidade sempre que estivermos considerando as verdades objetivas, aquelas do nosso universo de experiência e que a sociedade ou grupos sociais autorizados estabelecem como válidas independentemente das preferências de cada um. Por exemplo, quer alguém goste ou não, aceite ou não, esteja ciente ou não, o açúcar engorda: é uma verdade objetivamente estabelecida.

A sociedade pode marcar nos enunciados a certeza ou incerteza com que as verdades do nosso universo de experiência se impõem na vida humana. Ou seja, marcar a validade ou não delas, conforme o estado em que nosso conhecimento se encontra. Nesse sentido, as sentenças expressam conteúdos que podem ser confirmados ou refutados. Esses conteúdos geralmente se expressam por meio de uma afirmação ou negação impessoal, ou ainda por palavras que indiquem incerteza objetiva. Aqui vão alguns exemplos da modalidade alética:

- Certeza (positiva): A água ferve a 100 graus em condições normais de temperatura e pressão.
- Certeza (negativa): Pelas leis da termodinâmica, a temperatura jamais pode ser exatamente zero absoluto.
- Incerteza: Ainda não se tem evidências de vida fora do sistema solar.

2. Epistêmica

Para lembrar-se desta modalidade, é só pensar no nosso universo de crenças. Todos nós temos nossas crenças, sempre. Somos movidos por nossas opiniões, que acabam se transformando em expectativas – sobre o mundo, sobre os outros, sobre nós mesmos. Podemos acreditar em determinadas doutrinas, fenômenos, notícias da mídia, ou mesmo fatos do dia-a-dia. Ou então adotar uma atitude de descrença ou de dúvida. Podemos crer ou descrever pelos mais variados motivos – até nossas preferências, medos, aspirações, conflitos podem influir nisso. Alguém pode, suponhamos, acreditar em fadas porque é assim que se sente bem na vida. Mas o importante é ter em conta que esta modalidade se refere às idéias que estamos dispostos a aceitar ou rejeitar.

Essas atitudes se expressam geralmente por meio de verbos de crença ou dúvida, além de *dever* e *poder*. Existem outros recursos da língua à disposição do falante, como você verá mais adiante. Alguns destes, por exemplo, servem para delimitar o ponto de vista ou o grupo social que mantém a convicção, como em: “*Popularmente*, artilheiro de Copa é herói nacional.” A distinção entre a descrença e a dúvida pode ser imprecisa e depender dos contextos em que a frase aparece. Seguem alguns exemplos de modalidade epistêmica:

- Crença (positiva): O palestrante já deve estar no aeroporto.
- Crença (negativa): Ninguém supera Machado de Assis na literatura brasileira.
- Dúvida: Não me parece que haja algum país sem discriminações.

3. Deontica

Neste caso, a palavra-chave é: regras de conduta. Todos nós, como seres sociais, estamos adaptados ou continuamente nos adaptando à comunidade que nos cerca por meio de normas de comportamento, que podem ser criadas pelos outros ou por nós mesmos. Nesse sentido, existem coisas que somos obrigados a fazer, outras que estamos proibidos de fazer, e ainda aquelas que são deixadas “a gosto do freguês”, ou seja, que ficam a critério de cada um.

Para expressar esta modalidade, também podemos usar nos contextos apropriados os verbos *poder* e *dever*, mas agora como indicadores de obrigação e permissão. Verbos como obrigar, mandar, proibir, impedir etc., além de outros recursos como o imperativo, podem expressar a força maior ou menor das normas nas diferentes situações. Alguns exemplos:

- Obrigação: Use o cinto de segurança.
- Proibição: Proibido entrada de pessoas estranhas ao serviço.
- Permissão: As visitas aos pacientes são permitidas entre as 16 e as 18 horas.

UNIDADE 2

AULA 8 – MODALIDADES: OS SISTEMAS MODAIS (II). AS EXPRESSÕES DA MODALIDADE

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para a existência da expressão de atitudes centradas na relação entre subjetividade e meio social.
2. Apresentar o segundo grupo de modalidades – centrado na relação mais propriamente linguística entre subjetividade e contexto – e suas propriedades específicas: axiológica, bulomaica, externa ao participante, interna ao participante.
3. Apresentar os recursos da língua para a expressão das modalidades.

Vimos na aula anterior as modalidades particularmente importantes na lógica – mais precisamente, na linguagem usada na sua relação mais denotativa com o mundo de referência. São modalidades mais ligadas a nossa experiência objetiva, aos aspectos da vida que, de um modo ou de outro, as pessoas de um grupo social, ou mesmo da sociedade mais abrangente, podem negociar para entrar em acordo sobre (ou mesmo questionar) sua verdade ou falsidade.

Dando continuidade, existem outras modalidades cuja importância não recai tanto na lógica, mas principalmente na linguística – no sentido de marcar atitudes sobre conteúdos construídos pela língua para atender à nossa subjetividade. Sobre elas, a classificação ainda não é unanimidade. Apresentaremos uma classificação adaptada de Koch (1984) e Mira Mateus e colaboradoras (2003).

1. Modalidade Axiológica

Aqui o que conta são os *valores* que o ser humano adota ou é obrigado a adotar quando tem que lidar com pensamentos, ações e sentimentos. Esses valores e prioridades, que podem ser pessoais ou de grupos, podem obviamente variar no tempo e no espaço. Mas sempre estão associados a alguma noção de bom ou mau, prazeroso ou doloroso, conveniente ou inconveniente, útil ou inútil, moral ou imoral.

Sendo uma modalidade abrangente, suas formas de expressão também são múltiplas, umas mais marcadas, outras menos. Vamos ilustrar com algumas frases:

- Este detergente não limpa nada! (inútil)
- Você acha mesmo que isso vale a pena? (conveniente ou inconveniente)
- Bixo de Administração? Que legal, parabéns! (bom)

- Pode aplicar mais anestésico no dente, doutor? Este tratamento está muito sofrido! (doloroso)
- Não é ético abreviar a vida de um paciente em estado terminal. (imoral)

2. Modalidade Bulomaica

A língua pode marcar nossa atitude em termos do que queremos, desejamos, aspiramos – ou não. Tratamos aqui das nossas vontades. Ou das nossas rejeições. Ou ainda do que, para nós, tanto faz (indiferente).

Você talvez possa achar um tanto complicado distinguir esta modalidade (mais ligada ao querer) da anterior (mais ligada ao valorar). Esta confusão tem origem no fato de que geralmente queremos ou recusamos as coisas com base justamente no valor que damos a elas (ou não damos). Mas veja: não é porque certas coisas costumam aparecer juntas que vamos confundi-las. Assim, algo pode despertar minha vontade; mas o porquê desse desejo (= que tipo de valor o objeto tem para mim) é outra questão. E outra modalidade em jogo. Isso pode estar claro para o locutor ou não.

Suponhamos que eu tenho vontade de comprar exatamente este modelo de carro, e não outro. Ele é meu objeto do desejo (isso se enquadra na modalidade bulomaica). Mas, se eu tenho esse impulso, é porque alguma coisa eu valorizo nesse objeto, direta ou indiretamente. Aí vem a pergunta: O que eu (mais) valorizo nele? O espaço? A economia de combustível? O prestígio dentro do meu grupo? (isso se enquadra na modalidade axiológica).

Note também que é possível até valorizar algo sem alimentar a respectiva vontade. Admirar algo sem querer ter ou ser. Por exemplo, posso prestigiar, dar valor à missão e à imagem dos padres sem jamais sonhar ou pretender ser um.

Vamos ilustrar esta modalidade:

- Mas eu queria picanha! (vontade)
- Não suporto ostras, sequer ponha no meu prato! (recusa)
- Pode servir, não custa provar. (indiferença)

3. Modalidade Externa ao Participante

Esta modalidade é assim denominada porque tem a ver com as *conveniências concernentes às atividades exteriores das pessoas, isto é, com o que é aconselhável ou prioritário considerando o lado público das situações e práticas*. Nesse sentido, ela focaliza os meios considerados necessários ou possíveis para cumprir um objetivo “público” (o propósito “social” dessa atividade). Considera o que *pode* ou *deve* ser feito, em termos do que convém, para atingir uma meta socialmente reconhecível. Você vai notar que, mais uma vez, os verbos *dever* e *poder*, no contexto apropriado, também podem expressar essa noção.

Ilustrando:

- Para chegar a tempo na rodoviária, você deve pegar um táxi. (o que se impõe como conselho)
- Se sua idéia é comprar um imóvel sem dinheiro em caixa, pode tomar um financiamento. (o que é bem-vindo como sugestão ou dica)

4. Modalidade Interna ao Participante

Recebe este nome porque tem a ver com condições consideradas “internas” ao indivíduo. Ou seja, diz respeito às circunstâncias relacionadas ao indivíduo em si, que têm influência necessária ou possível em suas práticas pessoais (o que ele está predisposto a fazer) ou em suas capacidades (seu poder interior de realização).

Vejamos alguns exemplos:

- Precisei tirar um cochilo. (influência necessária numa prática pessoal)
- Esse barulho pode desconcentrar o atleta. (influência possível numa prática pessoal)
- Você consegue controlar o cansaço. (capacidade afirmada)
- Não posso mais ler essas letrinhas miúdas. (capacidade negada)

Uma última indagação. Que meios a língua nos oferece para expressar esse leque de atitudes diante de toda a diversidade de nossa vida íntima e pública? Afinal, que recursos a língua nos disponibiliza para sinalizarmos ao outro nosso maior ou menor comprometimento, nosso grau de convicção em relação aos fatos e coisas que nos dizem respeito?

São muitos, e de variados tipos. Podemos dizer que as expressões modalizadoras da língua formam uma classe ampla e heterogênea. Por isso, não é fácil classificá-los. O que podemos fazer, em primeiro lugar, é indicar alguns caminhos para localizá-los nas sentenças.

1. Podem ser certas *classes de palavras*. Verbos e advérbios são as mais importantes, seguidas dos adjetivos e, por vezes, substantivos.
 - Em primeiro lugar, veja que tipos de verbos e advérbios tendem a funcionar como expressões modalizadoras:
 - a. Verbos principais que expressam uma intervenção explícita no meio social: eu proíbo, eu garanto, eu lamento, eu (não) admito etc. São chamados de performativos – você estudará este conceito nas próximas aulas, dentro da teoria dos atos de fala. Por enquanto, é suficiente saber que verbos com essa propriedade podem indicar algum tipo de atitude do locutor diante do estado de coisas considerado.

Vamos exemplificar. Quando alguém diz:

— *Garanto* que o pagamento sairá dentro de cinco dias úteis.

Expressa uma atitude de certeza (modalidade epistêmica) sobre o conteúdo da oração subordinada desenvolvida iniciada pela conjunção *que*.

- b. Verbos auxiliares que indicam posicionamento diante de um estado de coisas: poder, dever, querer, conseguir, ter (de), saber etc.

Exemplo. No caixa de uma loja, o cliente diz:

— *Posso* passar o cartão do meu banco.

Para marcar a crença na possibilidade (modalidade epistêmica) de realizar o procedimento expresso na oração substantiva reduzida de infinitivo.

- c. Advérbios ou locuções adverbiais que expressam atitudes: provavelmente, sem dúvida, felizmente, francamente etc.

Exemplo. A sentença

— *Felizmente* a cirurgia transcorreu bem.

Expressa uma atitude valorativa positiva (modalidade axiológica) diante do fato mencionado.

FIQUE ATENTO: Para certos autores, certos advérbios e locuções adverbiais que restringem um posicionamento a um ponto de vista, seja de uma teoria, seja de um grupo social, são considerados modalizadores: tecnicamente, antropologicamente, em termos políticos, do ponto de vista cristão etc. O problema com este conceito é que se torna difícil classificar as atitudes associadas a este tipo de modalização.

- Em segundo lugar, vejamos que tipos de adjetivos e substantivos podem entrar com função modalizadora:

- d. Os adjetivos com sentido modal geralmente vêm acompanhados de verbos ou expressões fixas: é possível, não parece certo, é preciso, está correto etc.

O primeiro exemplo (1a) poderia ser reformulado assim:

É *certo* que o pagamento sairá dentro de cinco dias úteis.

- e. Os substantivos com sentido modal geralmente vêm acompanhados de verbos ou expressões fixas: é um fato, é uma promessa, foi uma necessidade etc.

Como exemplo, no período do governo militar, certa ocasião um político de projeção foi entrevistado sobre a assim-chamada “abertura” (algo como uma flexibilização dos procedimentos), tendo respondido:

— A abertura é *uma promessa* do Presidente.

2. Podem ser certas *categorias gramaticais* associadas a verbos. São elas: *tempos* e *modos* verbais.

- Alguns tempos verbais podem influir na marcação de existência, certeza etc. Por exemplo, o futuro do pretérito em certos contextos indica descomprometimento:

O acidente com o avião bimotor *teria* sido causado por falha mecânica (o jornalista não se apresenta como responsável pelo conteúdo afirmado).

- A escolha do modo verbal também pode influir na expressão de atitude. Por exemplo, o subjuntivo frequentemente se associa à modalidade alética, expressando a *mera possibilidade da existência objetiva de alguma coisa*.

Compare ambas as sentenças abaixo:

- Quero comprar a casa que *está* à venda com o código 09SM104. (casa existente – note o verbo da subordinada no indicativo)
 - Quero comprar uma casa que *tenha* estilo chalé, sauna e hidromassagem. (não se sabe se esse tipo de casa realmente existe – note o verbo da subordinada no subjuntivo)
- Podem ser os operadores argumentativos, que, como vimos, são palavras ou expressões usadas para sinalizar se uma idéia ou coisa favorece ou desfavorece (e até que ponto) uma causa que o locutor defende ou repudia.

Veja estes exemplos:

Eu *até* simpatizo com grevistas. (= não compartilho da atitude de grevistas, mas posso conviver com eles)

Vou exigir *pelo menos* indenização por danos materiais. (= o locutor está disposto a lutar por mais compensações além daquela que assinalou)

Nesses casos, o locutor dá a entender sua atitude diante dos itens mencionados, implicitamente.

E, por fim,

- Outros elementos linguísticos, como:
 - Expressões cristalizadas indicativas de inexactidão – que advertem o interlocutor a não tomar uma afirmação tão rigida-

mente: de certa forma, por assim dizer, em termos, mais ou menos, até certo ponto etc.

Exemplo:

A teoria da evolução de Darwin é compatível com o arrivismo social *até certo ponto*. (= não se deve radicalizar a aplicação social dessa teoria)

- Sufixos derivacionais como –vel: recuperável, elogiável, admissível etc.

Exemplo:

É *admissível* que a camisa seja listrada discreta em jantares formais.

Note aí a modalidade deôntica (permitido).

- Entonação (na linguagem oral)

Um exemplo seria estressar um imperativo, numa sentença como “Você tem que ...”

- Aspas, que podem “rebaixar” o significado de um termo.

Um exemplo da relativização de um nome seria usar, em contexto de eleição, uma expressão como: *esse “benfeitor”*.

UNIDADE 2

AULA 9 – ATOS DE FALA: LINGUAGEM COMO AÇÃO

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Construir com o aluno o conceito de linguagem como forma de ação.
2. Distinguir entre regras constitutivas e normativas.
3. Distinguir entre os atos pela linguagem cuja união indissolúvel subjaz a toda realização de um ato de fala: ato de enunciação, ato proposicional, ato ilocucional e ato perlocucional

Nesta aula e nas duas seguintes, vamos retomar e aprofundar um aspecto crucial da linguagem que já mereceu considerações preliminares na semana introdutória do curso. Lembra-se do caso da secretária que estava num desses “maus dias”? Mostramos que muita coisa que ocorre na vida social só pode ser explicada considerando-se a linguagem como forma de ação. Mas afinal, que propriedades a linguagem apresenta para que possa funcionar dessa forma – como uma prática, como uma forma de intervir no mundo? Convido o leitor a nos acompanhar nesta trajetória.

A concepção de linguagem como ação foi proposta pela primeira vez por um filósofo, Austin, na virada dos anos 50 para os 60 do século passado. Poucos anos depois, outro filósofo, Searle, reformulou a proposta de Austin e deu à teoria o acabamento que a tornou um dos alicerces da linguística contemporânea.

- A linguagem é uma forma de ação, não somente porque, entre outras coisas, ela realiza transformações na vida social – por exemplo,
 - transformando o estado civil das pessoas (solteiras em casadas);
 - fazendo as pessoas existirem (sim, isso mesmo! uma certidão de nascimento é um ato de fala: pela linguagem, transforma seres da espécie *homo sapiens* em cidadãos!);
 - fazendo as pessoas deixarem de existir (o raciocínio é igual ao anterior para as certidões de óbito: não basta alguém ficar viúvo para casar de novo, é preciso um ato de fala para riscar o nome do (ex-)cônjuge do rol dos cidadãos vivos; tanto que, sem isso, a bigamia é um risco que a administração pública não pretende assumir);
 - tornando uma pessoa apta a realizar inúmeras vezes a transformação mencionada no início: é o ato de fala do bispo na ordenação de um padre; é o ato de dar poder ao padre – que este antes não tinha – de fazer coisas socialmente surpreendentes como transformar um rapaz e uma moça em marido e mulher apenas proferindo uma sentença (sem mágica!).

Ou também porque coordena e torna previsíveis, como rituais, as diversas atividades humanas – por exemplo, padronizando

- a missa que o padre reza;
- o atendimento médico no consultório;
- a ida ao restaurante; ou ainda
- a abertura de uma conta num banco;

Mas também, e a todo momento, porque cada um de nós, ao falar, ainda que seja um simples comentário, apresenta suas palavras como criadoras de uma *obrigação* para o destinatário (eventualmente para nós mesmos). Como? Vejamos.

Se eu digo a alguém: “Lá fora está frio.”, estou criando para meu ouvinte uma “obrigação de crer”. A partir do momento em que eu enuncio estas palavras, a situação dessa pessoa perante mim muda. Pois ela é lançada numa condição em que só tem uma destas opções:

- a. vai pegar e vestir um agasalho; ou
- b. sai mesmo assim com roupas leves

E neste último caso ela sabe que, com esse comportamento, está dando a entender que me considera mentiroso(a): “Ei, não acredita quando eu falo?” Se eu não tivesse dito a ela sobre o tempo, ela não estaria na situação de procurar evitar esse constrangimento.

Logo, nossos dizeres estabelecem as propriedades do mundo social em que vivemos, quer no ambiente imediato, quer na sociedade como um todo.

Mas, pensando bem, as coisas não são assim tão simples. Para interagirmos e estarmos sempre recriando nosso mundo social, um componente é indispensável, sempre: *regras*. A linguagem como prática social é como um jogo. Veja esta metáfora, que ilustra isso.

- As peças do jogo são as pessoas – e, se existem peças diferentes no mesmo jogo, digamos rei, rainha, torre, bispo, cavalo, peão no jogo de xadrez, correspondem por analogia aos diversos papéis sociais que participam de cada tipo de situação;
- o tabuleiro com as “casas” é o contexto;
- o objetivo do jogo é o propósito da atividade;
- os lances de dados quando existem em um jogo são as circunstâncias da vida; e
- o que é válido ou inválido fazer em cada “casa” são as ações sociais pela linguagem – ou seja, os atos de fala.

Além disso, como em todo jogo, quem participa precisa ter as atitudes corretas de todo jogador:

- não “inventar” ações, ou seja, não efetuar lances que não façam parte das regras do jogo;

- jogar para tentar ganhar, isto é, efetuar os lances direcionando-se para os objetivos do jogo;
- respeitar todas as conseqüências dos lances – seus e dos demais jogadores;
- não trapacear, ou seja, manter o pacto de todos seguirem sempre as mesmas regras do início ao fim do jogo, sem apropriar-se de privilégios estranhos aos que o jogo pode prever em certas condições.

É nesse sentido que:

- falar uma língua é adotar uma forma de comportamento ritualizada e regida por regras convencionais.

Em outras palavras, o uso da linguagem na comunicação se concebe como um tipo particular de ação. Vale notar que, para a teoria dos atos de fala, não é mais a frase a unidade básica da linguagem que se leva em conta, e sim cada ação que um falante realiza, independente da “quantidade de linguagem” necessária para isso.

Em suma, todo ato de utilização da linguagem é, portanto, uma ação de natureza social, que

- cria, transforma e rompe o vínculo entre as pessoas;
- institui, modifica e extingue os papéis sociais que as pessoas desempenham e as expectativas e crenças associadas a esses papéis; e
- coordena as atividades realizadas pelas pessoas ou entre as pessoas que desempenham determinados papéis; coordena inclusive os componentes dessas atividades: os objetivos de consenso, os instrumentos ou meios, a divisão de trabalho, os indicadores de sucesso ou insucesso etc.

As regras da vida social, inclusive as dos atos de fala, podem ser de dois tipos: *constitutivas* e *normativas*. Para melhor entendermos a diferença entre elas, temos que voltar à metáfora dos jogos. No intuito de facilitar, vamos imaginar um jogo muito conhecido em nosso país: o futebol. Nós, como torcedores dos nossos “times do coração”, geralmente sabemos as regras do futebol, ou quase todas. E o que há de notável sobre essas regras? Bem, se você prestar atenção, vai se dar conta de algo surpreendente: é pelas regras que reconhecemos este jogo.

Sim: é pelas regras que sabemos que o jogo que estamos vendo no campo ou no vídeo é o futebol. É pelas regras que sabemos distingui-lo de outros jogos como vôlei, basquete, rúgbi etc. Se, por exemplo, você entrou no meio de um jogo de quadra coberta e percebe que os jogadores estão pegando e arremessando a bola com as mãos e esses lances estão sendo considerados válidos, então você deduz que isso não é futsal, é handebol.

Mas então alguém muito perspicaz poderia perguntar: Mas não podemos “ver regras”. Elas são abstratas, são idéias sobre como se joga e só estão nas nossas mentes. Sendo assim, como nos damos conta de que o jogo que estamos vendo tem esta ou aquela regra?

Eis a resposta: pelas formas de comportamento que todos os jogadores adotam em cada uma das situações possíveis desse jogo! E o mesmo se dá com os atos de fala. De forma semelhante aos jogos que assistimos, podemos perceber quando alguém nos aconselha, nos cumprimenta, nos promete, nos informa etc. E vice-versa. Estas são as regras *constitutivas*: no seu conjunto, *elas criam o jogo* e, com ele, a possibilidade de ser jogado sempre que houver condições para isso.

Vamos a um exemplo de regras constitutivas na linguagem. O ato de fala de absolvição (perdão) dos pecados, na igreja católica, só é válido se executado por um sacerdote (padre). Um indivíduo disfarçado de padre e usando de má-fé poderá dizer a frase “Eu te absolvo em nome do Pai, do Filho e do Espírito Santo, amém.” – mas, para a igreja, isso não terá efeito nenhum.

Por outro lado, quem acompanha um jogo de futebol também sabe que às vezes um jogador desrespeita uma regra (tocar a bola com a mão ou braço), realiza um lance inválido (marcar um gol em posição de impedimento), tenta fraudar o jogo (finge que foi derrubado), atenta contra o direito de outros jogarem (agredir ou ferir outro jogador). Tudo isso, se fosse permitido, tornaria impraticável jogar qualquer jogo, concorda? Daí a necessidade de prever cada transgressão, associar e ela uma punição, e, a cada ocorrência de transgressão, assinalá-la e puni-la regularmente (na figura do jogador responsável). Essas são as regras *normativas*: *elas regulam o jogo*, fiscalizam as regras do jogo e cuidam para que nada que seja inválido influa nos resultados.

Como podemos ilustrar as regras normativas na linguagem? Examinemos o caso a seguir. Se você pensar por que razão as pessoas assinam documentos, um motivo ao menos fica claro: todo contrato, acordo ou ciente é um ato de fala, e seus efeitos sociais devem ser respeitados e preservados. As pessoas, ao dizerem “Estou de acordo.” Ou “Estou ciente.”, assumem publicamente o compromisso de cumprir a sua parte no acordo ou de agir pressupondo que têm conhecimento do que está nesse acordo. Isso, evidentemente, é um vínculo social e uma atribuição de direitos e deveres para cada uma das partes, em sociedade – características essas, típicas dos atos de fala, como já explicado.

Ora, é preciso que não haja fraudes (como vimos no exemplo anterior, do padre). É preciso que, quando alguém diz “concordo”, mais tarde não haja o constrangimento de se ouvir: “Eu não disse isso.”, ou “Não fui eu quem disse isso.” É justamente essa prevenção contra a “trapaça no jogo” que dá origem às assinaturas.

Uma curiosidade a respeito. Nos documentos portugueses da idade média, época em que poucos sabiam ler e escrever, a “vacina

contra trapaças” era um pouco diferente: fazer um X no pergaminho, diante de testemunhas cujos nomes iam lançados no documento.

A esta altura, cabe perguntar: Quais são as propriedades de todo enunciado que realiza um ato de fala? O que faz com que uma sentença como “Eu prometo pagar o aluguel.” seja um comprometimento que faz sentido em sociedade? Passamos a responder estas questões.

- a. Primeira propriedade. Imaginemos uma idéia como “pagamento de aluguel”. Sem dúvida, é uma atividade social, regrada e controlada. As pessoas que se ocupam disso em diferentes situações podem estabelecer e regular suas interações enunciando atos de fala como:
- Pague o aluguel!
 - Não esqueça de pagar o aluguel.
 - Prometo pagar o aluguel.
 - Pagou o aluguel?
 - Ele que experimente não pagar o aluguel! (etc.)

O que temos aí? Uma série de atos de fala relacionados à mesma idéia. É possível selecionar um mesmo assunto e, com base nele, fazer coisas bem diferentes como: dar uma ordem, dar um conselho, fazer uma promessa, perguntar, fazer uma ameaça, entre outras.

- b. Segunda propriedade. Suponhamos as seguintes sentenças:
- Prometo pagar o aluguel.
 - Prometo que vou ao médico.
 - Eu me comprometo a repor a aula.
 - Eu garanto que te devolvo teu livro.
 - Largar os doces é minha promessa.

Agora a situação se inverte. Em cada uma dessas sentenças, o conteúdo é diferente, e mesmo a forma (da sentença) é diferente. Mas temos em comum o mesmo ato de fala: prometer. O mesmo tipo de vínculo, de expectativa, de satisfação ou engano estão aí presentes.

- c. Terceira e última propriedade. Quando alguém diz a uma empregada: “Ivete, atende a campainha.”, essa sentença, além da realização de uma ordem, apresenta o conteúdo dessa ordem: Ivete atender a campainha. Todo ato de fala deve ter seu conteúdo – ou seja, a situação ou a atividade em que o ato de fala interfere.

Agora vamos lembrar da análise sintática que estudamos no ensino básico. As orações têm dois componentes: sujeito e predicado; da mesma forma, os conteúdos dos atos de fala têm dois componentes: *referência* (que objeto é selecionado como assunto) e *predicação*

(que condição ou situação é atribuída a esse objeto). A combinação de ambos – referência e predicação – é chamada de *proposição*.

No caso, o conteúdo “Ivete atender a campanha” é uma proposição que contém dois componentes: a referência “Ivete” e a predicação “atender a campanha”. E o mesmo ocorre com os demais atos de fala que circulam nas interações. Não podemos ter proposições “sozinhas”, isto é, sem estar informando, entrando em acordo, dando uma ordem etc., enfim, sem que algum ato de fala esteja associado. E o contrário também é verdadeiro: não existe ato de fala sem alguma situação em que ele se aplique.

Então, vamos analisar as três características levantadas para o ato de fala:

1. Enunciar (proferir) um ato de fala com uma das diversas formas de expressão que a língua permite. Ou seja, usar o vocabulário e as regras da língua para dar a uma idéia a forma que queremos, dentre aquelas que o idioma permite. Isto caracteriza o *ato de enunciação*.
2. Apresentar o conteúdo (que todo ato de fala deve ter para ser realizado) como uma proposição, contendo uma referência e uma predicação. Isto caracteriza o *ato proposicional*.
3. Realizar uma ação de natureza social pela linguagem, dadas as condições apropriadas: prometer, aconselhar, batizar, cumprimentar etc. Isto caracteriza o *ato ilocucional*.

Existe também uma influência dos atos de fala, não sobre as situações sociais em que se encontram as pessoas, mas sim sobre seus estados psicológicos. Por exemplo, aconselhar alguém pode causar contentamento (pelo oferecimento de ajuda), irritação (por pressupor a incapacidade do ajudado), ou mesmo indiferença. Essas reações não são convencionais nem possíveis de prever. Em outras palavras, isso não é como levantar o braço e mover a mão simbolizando um cumprimento e esperando que o outro reconheça a sua intenção de cumprimentar. Você não alegra alguém, ou aborrece, ou provoca medo por convenção. Um autor, ao narrar um conto de terror, não determina automaticamente a condição “você, leitor, é uma pessoa aterrorizada”. Ele não pode criar automaticamente essa condição pelo discurso. As pessoas não vivenciam esse “aterrorizar-se” por regras ou consenso. E nem teria cabimento pensar assim.

Esse ato é chamado de *perlocucional*. Por não ser convencional nem automaticamente obtido, nem por isso deixa de ter sua importância. Certas estratégias de comunicação que a propaganda utiliza pretendem ao menos favorecer em parte do público uma disposição de simpatia, antipatia, medo etc., canalizando isso para um produto, um serviço, uma instituição. A propaganda de um banco ou um cartão de crédito pode, digamos, tentar despertar nas pessoas

sentimentos de tranquilidade, segurança (mesmo que somente ilusórios), no intuito de conseguir mais clientes.

Para Searle, resumindo, um ato de fala é uma unidade de ação pela linguagem que se estrutura com base nos atos seguintes:

1. Ato de enunciação – proferir um enunciado de acordo com as regras da língua;
2. Ato proposicional – fazer uma referência e predicar algo sobre ela;
3. Ato ilocucional – investir o enunciado de um poder interventivo sobre a realidade social
4. Ato perlocucional – produzir um efeito no ouvinte em consequência dessa intervenção sobre a realidade social que o afeta.

OBSERVAÇÃO: Enquanto Searle opta por distinguir entre a enunciação segundo as regras da língua (1) e o enunciado segundo as regras da lógica (2), Austin propõe a noção unitária de ato locucional, que, com certa aproximação, dá conta destes dois itens do inventário de Searle.

UNIDADE 2

AULA 10 – ATOS DE FALA: ESTRUTURA

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o caráter regrado e sistemático das regras que constituem os atos de fala.
2. Apresentar e discutir as regras estruturantes dos atos de fala: regra de conteúdo proposicional, regra preparatória, regra de sinceridade e regra essencial.
3. Discutir a influência de cada uma dessas regras na constituição, caracterização e eventual modificação dos diversos tipos de atos de fala.
4. Chamar a atenção à possibilidade de realização direta ou indireta de cada tipo de ato de fala, mostrando ainda que essa escolha pode repercutir em outros aspectos da interação pela linguagem.

Após ter visto quais são os aspectos da linguagem que a tornam uma forma de ação no mundo, passaremos nesta aula a estudar a estrutura e funcionamento de um ato de fala. Na aula anterior, o ato de fala, enquanto um agir pela linguagem, foi examinado em termos do feixe de ações secundárias que indissoluvelmente o compõem – como vários fios de aço se reúnem e se entrelaçam para formar um cabo de aço.

Nesta segunda etapa do nosso estudo, vamos examinar o ato de fala em termos de seus conjuntos de regras – como os conjuntos de regras que resultam no jogo de futebol, ou no de handebol, ou no de pólo aquático etc. Por exemplo, existem regras sobre o local em que se joga, o objeto jogado, quantos são os jogadores, que roupa vestem, o tempo de jogo; outras, sobre o que o jogador pode fazer ou não, o que conta como ponto, quantos pontos vale cada tipo de jogada, quais são as manobras permitidas com o objeto jogado, os outros jogadores, os pertences da quadra ou campo etc.

Para ilustrar, se uma regra diz que o jogo é jogado com os pés e o ponto resulta do arremesso do objeto jogado (a bola) com os pés ou a cabeça, temos o futebol; se é jogado com as mãos e o ponto resulta do arremesso da bola com as mãos, passa a ser handebol. Por sua vez: se o jogo com as mãos é jogado no solo e em espaço com dimensões de quadra, temos o handebol; porém, se o local for uma piscina, com a devida atenção aos trajes pertinentes, transmuta-se em pólo aquático.

Da mesma forma, um enunciado, para operar como ato de fala e ter a eficácia que se pretende, deve satisfazer certos requisitos ou condições que são verdadeiras *regras*, formuladas por Searle e discutidas abaixo:

1. **Regra de conteúdo proposicional:** regula o conteúdo da pro-

posição (isto é, do estado de coisas representado), no sentido de ser compatível com o tipo de intervenção social que o locutor pretende. Se houver violação desta regra, o ato de fala se esvazia (deixa de existir) ou se transforma em outro. O mais comum são as restrições quanto à localização da situação representada na linha do tempo. Dessa forma,

- Só posso prometer algo que esteja no futuro. Não faz sentido prometer coisas passadas. Então, a minha promessa deve representar algo ainda por acontecer, com o tempo verbal indicando isso. Exemplo: Está OK dizer "Prometo que vou parar de comer doces.", mas não tem cabimento "Prometo que parei de comer doces." (não vai existir como ato de fala)
- Só posso agradecer por algo já feito. Mas neste caso ocorre algo interessante. Se eu agradecer por uma ação no futuro, o ato de fala se transforma em outro: uma instigação indireta (pressionar alguém para fazer o que eu gostaria). Compare: "Agradeço por você ter dado a contribuição." X "Agradeço desde já pela contribuição solicitada."
- Só posso pedir algo futuro, sem o que não pode haver um ato de fala de pedir (ou semelhantes como mandar, implorar). Compare: "Peço que você me devolva o livro que está com você." X "Peço que você me devolva o livro que já voltou às minhas mãos."
- Afirmar algo, por sua vez, não faz restrições de conteúdo ou localização no tempo, bastando que o conteúdo representado faça sentido no mundo tido como real. Posso afirmar: "Declaro que {Nome} esteve em meu consultório no dia 18 de março."; ou: "Está faltando energia na minha residência."

2. **Regras preparatórias:** regulam todas as condições (relevantes) que devem estar satisfeitas para que tenha sentido realizar determinado ato de fala. Ou seja, estabelecem tudo que se deva pressupor para que uma ação pela linguagem seja aquilo que ela é. Estas regras levam em consideração inclusive alguns julgamentos de custo-benefício para o falante ou o ouvinte. Alguns exemplos comentados ajudarão a esclarecer.

- Para que um falante dê alguma ordem a um ouvinte (para que realize determinada ação), é preciso que o falante esteja em posição de autoridade; que o ouvinte esteja em condições de cumprir essa ordem (= praticar a ação representada na ordem) e o falante acredite nisso; não há expectativa, nem de um, nem de outro, que o ouvinte realize o ato por livre e espontânea vontade. Agora note uma coisa: se alguém enuncia uma ordem, basta o reconhecimento (pelo ouvinte) da intenção (do falante) de dar a ordem, que todas as condições

preparatórias de uma ordem se tornem *pressupostas pelo enunciado*. É por esse motivo que, se eu solicito uma ação a alguém mais íntimo (digamos, um parente) com um tom de ordem, não raro ele responde: “Não sou seu empregado.”

- Para que um falante agradeça um ouvinte, é preciso que o ato passado do ouvinte tenha beneficiado o falante, e este acredite ou esteja ciente disso. Se acontecer que o ato passado prejudicou o falante (que acredita ou está ciente disso), este ato de fala ganha um tom irônico e se transforma em ato de criticar ou deplorar. Compare: “Obrigado por ter guardado um pedaço do bolo para mim.” X “Obrigado por ter comido o bolo todo.”
 - Para que um falante aconselhe um ouvinte, é preciso que um ato futuro que o ouvinte esteja em condições de fazer o beneficie; e que o falante acredite ou esteja ciente disso; também é preciso que o ouvinte não se disponha (ou não pareça disposto) a realizar essa ação espontaneamente. Se, pelo contrário, a ação a ser praticada prejudica (ou ao menos não favorece) o ouvinte, este ato de fala se converte em ato de avisar ou advertir. Compare: “Abra o olho na compra de eletrodomésticos: ainda está valendo a isenção de IPI.” (aconselhar) X “Abra o olho na compra de eletrodomésticos: essa loja cobra juros extorsivos.” (advertir) E é também por causa dos pressupostos “levados a reboque” por um ato de fala que um aconselhamento (mesmo bem intencionado) pode ser mal recebido: é como se o ouvinte não se dispusesse (ou não parecesse disposto) a realizar espontaneamente uma ação correta e de bom senso.
3. **Regra de sinceridade:** estabelece publicamente que a pessoa que enuncia um ato de fala mostra a pretensão de realizá-lo. Não significa que o ato de fala seja sincero ou fingido, e sim que *assume o ato, assume a responsabilidade da intervenção social expressa no ato*. Por exemplo, ao fazer uma promessa, um indivíduo não está garantindo que vai cumprir o que prometeu, e sim autorizando o interlocutor (e demais pessoas) a *considerá-lo comprometido* com o que disse fazer, simplesmente.
4. **Regra essencial:** estabelece que o enunciado, por convenção, *vale* como a própria intervenção social. É como dizer que o chute da bola à rede no futebol *vale* um gol (um “ponto”). Um pedaço de papel de formato retangular, pequeno, com certas cores e algumas figuras e caracteres impressos, *vale* uma certa quantidade de dinheiro (= papel-moeda). Desse modo, o proferimento [em condições adequadas] do juiz de paz “Eu os declaro casados.” *vale* o (novo) estado civil de esposo e esposa para o casal alvo da

sentença. E assim por diante para os demais atos de fala.

Tomando por base uma tabela construída por Searle na obra “Os atos de fala”, faremos um estudo comparativo-crítico de dois atos: aconselhar e avisar, para que sirva de modelo possível para o estudo de outros. Suponhamos que um amigo seu tem interesse em ganhar dinheiro com investimentos. Uma opção entre outras seria investir na Bolsa. Você, que entende de aplicações, pretende ajudá-lo a tomar uma decisão a respeito. Pode, então, dizer a esse amigo:

— Se eu fosse você, investiria em ações. O momento é propício e o rendimento está acima de qualquer outra aplicação. [Aconselhar]

— Se eu fosse você, tomaria cuidado com especulações. A recessão deve se agravar e pegar investidores incautos. [Avisar]

Primeiro, devemos ter em mente quais são os tipos de regra que estruturam e põem em funcionamento os atos de fala: regra de conteúdo proposicional, regra preparatória, regra de sinceridade, regra essencial. Destas quatro, duas devem estar sempre presentes, a preparatória (que se ocupa da situação social selecionada para a intervenção) e a essencial (que trata do efeito social [não o psicológico!] convencionado para a ação).

Por exemplo, o ato de cumprimentar só tem a regra preparatória de “O Falante acaba de encontrar ou ser apresentado ao Ouvinte” e a essencial “Vale como o Ouvinte ter um reconhecimento cortês do Falante”. As outras duas não têm conteúdo nenhum.

Segundo, vamos identificar o que estipula a regra de conteúdo proposicional para *aconselhar* e *avisar*. De acordo com Searle, temos:

- Aconselhar – ação futura do Ouvinte;
- Avisar – acontecimento ou estado futuro [que afete ou se relacione ao Ouvinte]

Comparando, notamos que ambas as situações dizem respeito ao futuro, no nosso caso, aplicação financeira. Mas a coincidência para por aí. O conselho se dirige a algo que o Ouvinte *estaria em condições de fazer* – aplicar na Bolsa – enquanto que o aviso focaliza algo a *ocorrer* com o [ou diante do] Ouvinte – recessão aguda e queda de investimentos. O conselho é para o que possa se fazer. O aviso é para o que possa acontecer.

Terceiro, examinemos a regra preparatória de cada um dos atos – aqui desdobrada em duas condições para cada um.

Aconselhar:

- a. O Falante tem razões para acreditar que a ação a ser feita pelo Ouvinte o beneficia.

- b. Não é óbvio para o Falante ou para o Ouvinte que este realizará o referido ato no decurso normal dos acontecimentos.

Avisar:

- a. O Falante tem razões para acreditar que o acontecimento ocorrerá e que o mesmo não beneficia [não é do interesse do] Ouvinte.
- b. Não é óbvio para o Falante ou para o Ouvinte que o referido acontecimento venha a ocorrer no desenrolar dos fatos.

Uma comparação destas regras preparatórias começa nos mostrando que há algo em comum: o Falante opta por interferir no Ouvinte porque a conduta futura deste não está determinada [que destino o Ouvinte dará ao dinheiro que tem para investir]. Só uma coisa está clara – com certeza ao Falante, talvez ao Ouvinte –, o benefício ou o custo que a decisão do Ouvinte lhe trará.

Mas o contraste logo aparece: previsão de benefício para o Ouvinte no 1º caso, de custo no 2º. Se meu amigo seguir meu conselho, benefícios (ganhos de capital) aparecerão diante dele. Se ele ignorar meu aviso, custos (queda nas cotações e prejuízo) esperam por ele.

Quarto, vamos à regra de sinceridade.

Aconselhar – O Falante crê que a ação futura [aconselhada] beneficiará o Ouvinte.

Avisar – O Falante crê que o acontecimento futuro [alvo do aviso] não será de interesse do Ouvinte.

Aqui não há novidades em relação à regra preparatória. A peculiaridade da regra de sinceridade é apresentar o realizador do ato de fala (o Falante) *como tendo* [como se tivesse] *a convicção* do benefício da ação ao aconselhar e do custo do acontecimento ao avisar. Pode-se dizer que a regra de sinceridade “encena” o ato de fala como uma intervenção no mundo decorrente da livre e espontânea vontade do Falante, acompanhada dos sentimentos que a sociedade comumente associa a esse ato.

Quinto e último, regra essencial. É a convenção do “X conta como Y neste jogo”.

Aconselhar – vale como uma tentativa [do Falante] de levar o Ouvinte a acreditar que a prática da ação [mencionada no conteúdo proposicional] é do interesse do Ouvinte.

Avisar – vale como uma tentativa [do Falante] de levar o Ouvinte a crer que a situação mencionada acarreta custos a este último.

Também nada aparece de acréscimo em relação à regra preparatória.

É importante perceber que a alteração no conteúdo de uma ou mais das regras acima pode converter um ato de fala em outro, ou mesmo torná-lo desfigurado ou inválido.

Considerando, por exemplo, estes dois atos de fala. Embora tenham certo ar de semelhança com *pedir*, são de tipo diferente – no seguinte sentido:

- *pedir* conta como *levar outrem a fazer* alguma coisa, independente de este ter ou não benefício ou custo com o que fizer; já
- *aconselhar* e *avisar* contam como *levar outrem a crer* na conveniência ou não de uma ação que possa vir a praticar ou de uma situação com que possa deparar.

Por outro lado, mais freqüentemente do que se possa imaginar, certos atos de fala se realizam por meio de frases que dizem literalmente uma coisa e fazem outra. Por exemplo, não é preciso que eu sempre empregue o verbo *pedir* para fazer um pedido (e de fato deixamos de lado esse verbo diversas vezes).

Por exemplo, você pode pedir para alguém abrir uma janela simplesmente dizendo, num dia abafado:

— Que abafado aqui dentro!

Pode também indiretamente queixar-se, num restaurante, da demora do serviço a la carte:

— A minha picanha é pra hoje, tchê?

Ou ainda, para aconselhar alguém no volante a diminuir a velocidade na estrada:

— Que você acha de a gente chegar com vida em Torres?

São os *atos de fala indiretos*. Para serem entendidos, é preciso conhecer:

- a. As condições preparatórias válidas e pressupostas para cada tipo de ato de fala;

Um ato de fala pode ser indireto, em alguns casos, por tocar em alguma das condições preparatórias do ato de fala direto. Exemplo: Se eu digo, para pedir o saleiro, “Você pode me passar o sal?”, essa frase considera o pressuposto de que, para que eu possa pedir algo a alguém, é necessário, entre outras coisas, que esse alguém possa realizar a ação material solicitada. Quando aconselho: “Que tal a gente chegar com vida em Torres?”, estou destacando o benefício do aconselhamento, que é estar vivo no destino pretendido.

- b. As convenções sociais que marcam as maneiras possíveis de se dizer e fazer indiretamente;

Existem convenções para grande parte dos atos de fala indiretos. Assim, pede-se o saleiro com esta frase: “Você pode me passar o sal?”; mas não com esta: “Você se encontra apto a deslocar o saleiro para a direita/esquerda?”

- c. Em que contextos o ato de fala indireto pode ser mais polido que o direto (ou o contrário: quando é que o ato de fala indireto pode parecer agressivo pelo tom irônico).

Em certas situações, geralmente solenes, existem rituais a serem seguidos para criar um fato social. Tais procedimentos são acompanhados de frases bem explícitas, com verbos também claros quanto à ação realizada. A realização indireta não é prevista nem aceita. Exemplo: um juiz de paz profere: “Eu os declaro casados.” O verbo *declarar* é usado explicitamente para dar eficácia ao cerimonial, e o juiz não os ‘casaria indiretamente’, enunciando: “Vocês não saem daqui solteiros.”

Já em outras situações a fórmula direta pode ser indelicada. Mesmo com pessoas que não conhecemos – por exemplo, em uma estação rodoviária –, diremos: “Você poderia olhar um pouquinho a mochila enquanto vou pegar algo na lancheria?”; e não: “Vigie a minha mochila!”

E ainda em outras ocasiões não ritualizadas, ser indireto pode ser o caminho mais fácil para ser desagradável. Suponhamos uma pessoa que, após uma série de tentativas, finalmente passou num concurso. Você será cordial se disser a ela as simples palavras diretas: “Meus parabéns!”. Para contrastar, uma receita infalível de grosseria: “Ora, finalmente o que você tem na cabeça funcionou?”

UNIDADE 2

**AULA 11 – TIPOLOGIA DOS ATOS
ILOCUACIONAIS**



OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o caráter sistemático dos atos ilocucionais, dentro do funcionamento dos atos de fala.
2. Apresentar e discutir a tipologia dos atos ilocucionais.
3. Examinar as possibilidades de expressão linguística de cada ato ilocucional, procurando distinguir também as formas de realização direta e indireta.

Nesta aula – a terceira e última dedicada especialmente à teoria dos atos de fala – você irá estudar a classificação dos atos ilocucionais [= os tipos de forças modificadoras do meio social que um ato de fala pode incorporar]. Como eles podem ser expressos gramaticalmente e que contextos podem ou não influir no modo como operam.

Inicialmente, apresentamos uma tabela com a tipologia dos ilocucionais, de Mira Mateus e colaboradoras (2003), baseada em Searle (1969, 1975). Em seguida, sempre com base em Mira Mateus, entraremos em detalhes sobre cada ilocucional, inclusive especificando as formas como pode realizar-se enquanto ato de fala *indireto*.

TIPOS DE ATOS ILOCUCIONAIS	OBJETIVOS
Assertivos	Relacionar o locutor com o valor de verdade da proposição expressa pelo enunciado.
Diretivos	Tentar que o alocutário realize futuramente uma ação, verbal ou não verbal, que reflita o reconhecimento, por parte desse alocutário, do conteúdo proposicional do enunciado proferido pelo locutor.
Compromissivos	Comprometer o locutor no desenrolar futuro de uma ação expressa no conteúdo proposicional do enunciado.
Expressivos	Expressar o estado psicológico do locutor sobre o estado de coisas especificado no conteúdo proposicional do enunciado.
Declarações	Fazer com que um estado de coisas do mundo coincida com o conteúdo proposicional do enunciado.
Declarações Assertivas	Fazer com que um estado de coisas do mundo coincida com o conteúdo proposicional do enunciado, relacionando o locutor com o valor de verdade da proposição expressa pelo enunciado (fazer com que a assimetria da relação social entre Lc e Alc outorgue a um enunciado assertivo do primeiro, cujo universo de referência não pode ser reconhecido como real, um poder criador de realidade).

1. Atos Ilocucionais Assertivos

Adotando o mesmo procedimento das nossas aulas anteriores, vamos examinar alguns exemplos para, com apoio neles, construir o nosso conceito.

“Acho certa a proibição do fumo em ambientes públicos fechados.”

“Informo abaixo o meu novo endereço comercial”.

“Nego que estivesse sozinho no laboratório no momento do acidente.”

“Considero possível a antecipação da entrega dos documentos comprobatórios.”

“Você está com uma esfoladura no joelho.”

O que você diria dos objetivos sociais das sentenças acima? Em sua opinião, o que pretende o locutor nas interações em que tais enunciados aparecem?

Vamos refletir um pouco. Quando estamos realizando atividades, coordenando nossos esforços com os de outras pessoas, um dos requisitos é estarmos de acordo sobre o objeto de referência em que centralizamos nossa atenção. Sem isso, não podemos nos entender em sociedade. Não podemos nem mesmo coordenar as ações de cada um no contexto. Para se ter uma idéia de como é crucial as pessoas se entenderem sobre o mundo objetivo que as rodeia, tomemos um link de um portal da Internet, online em dezembro de 2009. Dizia ele: "Pão de batata com requeijão é boa pedida pela manhã". Afinal, qual é a boa pedida pela manhã? Pão de batata – em que você pode passar requeijão para ficar mais saboroso ao consumir – ou pão de batata com requeijão – que tirado do forno vai bem no café da manhã? São duas referências bem diferentes. Tanto que o preparo do pão por parte do leitor e o modo como será consumido por esse leitor (e terceiros) será bem diferente. Ou a navegação pela Internet desfaz a ambigüidade, ou mal-entendidos virão à tona. Entender-se com o outro sobre os objetos que fazem parte do nosso ambiente é indispensável para o andamento tranqüilo das nossas tarefas.

Mas agora veja: não são apenas os objetos das atividades humanas que necessitam de negociação social, mas também as *formas de exercer o controle* sobre esses objetos. Afinal, além de seres concretos, somos seres de linguagem. Além de exercermos ações materiais sobre um mundo material, coordenamos pela linguagem as ações materiais que cabem a cada um na divisão de trabalho. E isso só vai ser possível se pudermos negociar entre nós essas formas de controle sobre as coisas e fenômenos. O verdadeiro e o falso, o possível e o necessário, o acordo e o desacordo se tornam categorias centrais. A ponto de existirem ilocucionais que se preocupam exatamente com elas.

São os Ilocucionais assertivos. Sua função na interação é marcar a posição do locutor em relação ao valor de verdade do conteúdo expresso. Quando participam de atos de fala diretos, apóiam-se nas seguintes formas e construções:

- a. Verbos ilocucionais assertivos – admitir, acreditar, afirmar, confessar, negar, concordar etc.
- b. Verbos criadores de universos de referência (achar, considerar) + adjetivos modalizadores (certo, possível, necessário) – achar certo, considerar possível, ter como provável etc.
- c. Asserções simples equivalentes aos casos anteriores:
"Estou cinco minutos adiantado."
"Os fundos cobrem o cheque."

Existem também os ilocucionais assertivos indiretos. Ocorrem nos seguintes casos:

- d. Quando, num diálogo, expressões de concordância, discordância e suas nuances se apóiam no enunciado do outro:
 - Será que a seleção vai ganhar?
 - Tem tudo pra isso. (ou)
 - Tenho minhas dúvidas. (ou)
 - Claro!
- e. Quando, num diálogo, o mesmo efeito se verifica com implicações conversacionais:
 - Será que a seleção vai ganhar?
 - Com esse time? (ou)
 - Se jogar como na Copa de 2002...
- f. Frases simples, às vezes exclamativas, contendo uma manifestação do locutor a respeito de um estado de coisas:
“Que absurdo isso!”

2. Atos Illocucionais Diretivos

Examinemos estes enunciados e pensemos sobre suas funções sociais:

“Vito, vem pra defesa, Guedes, arma a jogada pela esquerda.”

“Você vem sábado ajudar nas cestas básicas?”

“Não, mais pro lado, assim, epa, tenta de novo, ainda tá ruim essa imagem.”

“V. S^a está convocado(a) para a reunião geral da Divisão de Desenvolvimento de Produto, na data e horário abaixo.”

Uma atividade social, como vimos acima, requer que os participantes tenham controle sobre os objetos do ambiente. Mas como toda divisão de trabalho pressupõe regras e controle do processo, surge a necessidade de controle de um indivíduo sobre outro. Ou melhor, sobre as ações ou condutas do outro. Como sabemos de nossa experiência, o controle das pessoas umas sobre as outras é hierarquizado (ou eventualmente não), sendo que a força desse controle hierarquizado é variável. Segue-se que atos de fala que queiram controlar as ações do outro têm também grau de força variável, como uma “régua” abstrata – um comando, uma ordem, uma solicitação, um pedido, uma súplica, uma imprecação.

Os illocucionais que realizam essa função – mais exatamente, conseguir que o ouvinte realize em momento posterior uma ação verbal ou não verbal dependente do conhecimento do conteúdo expresso no enunciado – são os illocucionais diretivos, que também podem ter realização direta ou indireta.

Direta, nas seguintes condições:

- a. Com verbos illocucionais diretivos – aconselhar, instigar, exigir, sugerir, pedir, proibir etc.
- b. Com frases imperativas ou equivalentes:
“Desça já daí!”

[Com a função de solicitação de informações]

c. Frases interrogativas simples:

“Quem tocou a campainha?”

d. Períodos compostos em que o verbo da oração principal é um verbo de inquirição (perguntar, interrogar, inquirir):

“Pergunto o que estava fazendo aquela movimentação bancária no meu extrato.”

Indireta, quando o enunciado tem todas estas propriedades:

- apresenta forma interrogativa
- contém uma expressão negativa com valor positivo (= uma negação que “cobra” do outro uma resposta positiva)
- tem força ilocutória de um pedido de confirmação

e. Com expressões cristalizadas do tipo “Não é verdade que...”, “Não acha que...”, “Não sabe que...”, “Não vê que...”, “Não percebe que...”

f. Com expressões cristalizadas cobrando o reconhecimento de um ato de fala já proferido: “Já não te disse...” “Quantas vezes te proibi...”, “Tenho que repetir mil vezes...” etc;

3. Atos Ilocucionais Compromissivos

Quando alguém diz:

“Prometo trazer pronto o esboço do Plano Diretor na semana que vem.”

O que exatamente está fazendo? Bem, sei que você dirá “uma promessa”. Mas, para uma concepção de linguagem como coordenadora das ações humanas nas diversas atividades sociais, que significado tem a realização desse ato de fala?

A pista está no tipo anterior de ilocucional. Não vimos que os diretivos servem para um indivíduo exercer controle sobre outro? Pois será que aqui, na promessa, existe algum tipo de controle sobre atividades ou organização de atividades? Sim. Note que, neste caso, uma pessoa, ao invés de controlar outra, *controla a si mesma* (em relação a um ato futuro) e mostra publicamente que optou por esse tipo de controle (voltado para si).

Na forma direta,

a. Com verbos ilocucionais compromissivos (prometer, garantir, comprometer, jurar, tencionar)

“Juro dizer somente a verdade.”

Na forma indireta, por meio das seguintes formas e construções:

b. Frases simples com o verbo no futuro do indicativo ou presente do indicativo com a mesma função:

“Devolverei o livro amanhã.”

“Devolvo o livro amanhã.”

- c. Frases elípticas (= com elementos apagados) de interpretação compromissiva:

“Amanhã às oito na lancheria. OK?”

- d. Construções condicionais em que o conseqüente carrega interpretação compromissiva:

“Se você me trazer os cogumelos, pode contar com um strogonoff no jantar.”

4. Atos Ilocucionais Expressivos

Faz parte dos papéis sociais, e mesmo da vida social, a expressão, controlada culturalmente, dos estados psicológicos dos indivíduos. E mais: os próprios atos de fala marcam esse estado (subjetivamente verdadeiro ou não) através da regra de sinceridade, vista na aula anterior.

Os ilocucionais expressivos têm realização direta

- a. Com os respectivos verbos: agradecer, desculpar-se, lamentar, felicitar etc.

“Lamentamos o engano.”

“Parabéns pelo aniversário.”

E indireta:

- b. Com verbos criadores de universos de referência (achar, acreditar, considerar) + advérbios ou adjetivos associados a modalidades axiológicas:

“Acho péssima essa atitude.”

“Foi mal.”

- c. Expressões exclamativas contendo palavras de diversas classes com função valorativa:

“Que suflê delicioso!”

“Gostei muito dessa música!”

“Não suporto mais essa barulheira na rua todo fim de semana de madrugada!”

5. Declarações

Na Aula 9, vimos que a linguagem tem o poder de criar realidades sociais. Voltando a um exemplo anteriormente comentado, nenhum casal é “em si” marido e mulher. Essa relação entre ambos é realidade criada, instituída por um indivíduo socialmente reconhecido como tendo a prerrogativa para fazê-lo – na esfera civil, o juiz de paz; na esfera religiosa, o sacerdote ou pessoa que assuma suas funções.

Declarações são ilocucionais que têm por objetivo expressar uma *realidade na linguagem* – na forma de conteúdo proposicional – e fazer com que a *realidade social relevante para os envolvidos*, ou seja, o universo de referência destes, *coincida* com essa realidade na linguagem.

Ilustrando, digamos que você fez um curso superior de odontologia regularmente, com bom aproveitamento. Ao final, você reúne as condições para exercer a profissão. Mas para poder exercê-la

legalmente, deve ter sido diplomado e “investido” do direito de fazê-lo. Esse direito não está “pressuposto” por você nem por ninguém. E não será você a criar essa realidade: você não tem poder para isso. Outra pessoa selecionada especialmente por seu status – um profissional habilitado da Universidade, designado como paraninfo da turma – o fará. É o ato de colação de grau. Nele, com um proferimento solene, o paraninfo *declara* [daí o nome Declarações] você habilitado. Com base em quê? Nas exigências legais que os profissionais da classe estipulam. Satisfeitas estas condições, o ato de fala do paraninfo expressa um conteúdo na linguagem e “modela” a realidade profissional do formando em conformidade com o conteúdo linguístico do proferimento. Cria no formando a realidade de um papel social a partir desse momento: ser um dentista.

De modo geral, as declarações têm efeito reconhecido como decorrência de um enunciado formulaico, cristalizado, proferido em condições específicas por indivíduos considerados portadores do direito de criar determinada realidade social. É a forma direta do ilocucional. No nosso exemplo do juiz de paz, a sentença-suporte desse ato de fala é “Eu os declaro casados.”

Mas eventualmente uma declaração pode ser realizada indiretamente, quando o locutor, com poderes de determinar uma realidade válida em dado contexto, profere um enunciado que menciona mais flexivelmente o estado de coisas social a ser criado. O exemplo disso você também já viu – na Aula 1: o patrão que despede uma secretária assumidamente descortês assim: “Fica dispensada desde já.”, em vez de usar a fórmula direta “Está despedida.”

6. Declarações Assertivas

Mira Mateus e colaboradoras incluem ainda um último tipo de ilocucional misto, que reúne características das declarações e dos assertivos e é sempre um ato indireto. Segundo as autoras, o objetivo desta classe de ilocucionais é posicionar o locutor diante de um estado de coisas relevante [propriedade específica dos assertivos] + investir de “realidade” concreta esse posicionamento. Seria algo do tipo “é assim porque eu disse”. Logo, depende de uma posição de prestígio de quem enuncia: um médico, um político ocupando um cargo-chave, um presidente de megaempresa.

Se um ministro afirma que a situação do país é X, há como que um “dever de crer em X”, ou melhor, de agir em consenso *como se* a realidade do país fosse X. Se um psiquiatra afirma que Fulano está com transtorno bipolar, então o ato de fala cria no paciente, familiares e amigos o dever de tratar Fulano como se o transtorno bipolar fosse a realidade palpável dele – tão palpável como a cor de seus olhos.

UNIDADE 2

AULA 12 – ATOS ILOCUCIONAIS E OUTRAS CATEGORIAS

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para a importância da relação entre categorias-chave da pragmática e outros fenômenos importantes na economia discursiva.
2. Examinar e discutir articulações entre o ilocucional e a presuposição.
3. Examinar e discutir articulações entre o ilocucional e a modalidade.
4. Examinar e discutir articulações entre o ilocucional e o performativo negativo.
5. Examinar e discutir articulações entre o ilocucional e a polifonia.

Nesta aula, você terá a oportunidade de constatar como os fenômenos pragmáticos se inter-relacionam, se imbricam para construir os sentidos e os jogos de intenções no diálogo ou no texto. Sempre vale lembrar que a compartimentação da língua em unidades discretamente definidas – categorias e conceitos linguísticos – somente se justifica por razões teórico-metodológicas. Não é difícil constatar que a língua viva, real, mostra um funcionamento extremamente complexo e bem distante desse fatiamento.

Algumas dessas categorias merecem ser estudadas por revelarem uma presença particularmente marcante nesse quadro. Isto se dá na medida em que se diferenciam das demais categorias pela tendência de “invadir espaços” na organização da língua, combinando-se com uma série de outros fenômenos para engendrar propriedades e funções importantes do sistema linguístico.

Se agora nos ativermos ao nível pragmático dessas articulações sistêmicas, uma dessas “categorias invasivas” merece especial menção: o ato ilocucional. Como você já pôde acompanhar ao longo das três últimas aulas, é o ilocucional a categoria mais importante quando o que conta na língua é sua capacidade de coordenar as ações e comportamentos, objetivos e subjetivos, das pessoas envolvidas em atividades socialmente significativas.

Como vimos em aulas anteriores, o ato ilocucional consiste em uma intervenção na realidade social com o intuito de transformá-la ou, pelo menos, controlá-la. Para Ducrot, esse agir é de natureza jurídica, pois tenta criar bilateralmente direitos e obrigações – isto é, tanto quem enuncia quanto quem é o alvo da enunciação contraem mútuas responsabilidades em função do tipo de controle que se pretende aplicar à situação (ou renunciar a aplicar). Por exemplo, fazer uma pergunta cria no outro a obrigação de responder, qual-

quer que seja a resposta. Nesse sentido, o silêncio do outro também acaba sendo uma resposta, com seus sentidos e sua eloquência.

Na sequência, examinaremos alguns aspectos das articulações que o ato ilocucional estabelece com quatro categorias estudadas dentro da pragmática:

1. Pressuposição
2. Modalidades
3. Performativos Negativos
4. Polifonia

1. Pressuposição e ato ilocucional

Em que sentido podemos dizer que a pressuposição enquanto estratégia do locutor é um ato ilocucional?

Como ponto de partida, vamos recordar nosso conceito de pressuposto, não como condição de emprego do enunciado – tudo que as pessoas devem saber para que algo seja compreendido e interpretado de forma consensual; e sim, como estratégia do locutor – forma de construir o enunciado de modo a distribuir os sentidos explícitos e implícitos impondo “nos bastidores” a direção que o diálogo deve tomar, isto é, orientando a continuação do discurso como se isso não fosse da iniciativa do locutor.

O pressuposto de um enunciado – podemos, então, dizer – é o implícito que se quer “passar adiante intacto” no diálogo ou no texto de maneira encoberta, fazendo com que os enunciados encadeados (= que dão prosseguimento ao discurso) procedam como se o conteúdo explícito se desenvolvesse bastando-se a si mesmo.

Exemplificando: se alguém, numa discussão informal sobre política, dissesse a seu interlocutor:

— Lico da Palmeirinha [*apelido de Eliseu, nascido na favela da Palmeirinha e hoje o mais importante líder comunitário da região*] é o vereador [*candidato a uma vaga na Câmara Municipal da cidade*] da hora. (1) Você vai jogar fora seu voto [*votar em um candidato “azarão”*] no domingo? (2)

O enunciado (1), que recebe o encadeamento do enunciado (2), apresenta alguns implícitos, tais como:

- a. O locutor considera o candidato o merecedor do apoio popular nas eleições municipais;
- b. O candidato se projeta como provável vitorioso.

Destes dois implícitos, chamamos a atenção para (b). É (b) que justifica a escolha da sentença encadeadora (2) pelo locutor. Por quê? Porque, em termos das condições de emprego (consenso social) de (2), as pessoas não desperdiçam o voto (exceto se votarem em branco ou anularem; digamos que o interlocutor já tenha se mostrado contrário a essas opções). Ao propor essa idéia consensual em (2), o locutor

habilmente “amarra a reboque” e faz passar o implícito (b) – o que faz deste um *pressuposto*, de acordo com o conceito aqui adotado.

Agora raciocinemos: se essa tentativa de argumentar reflete uma estratégia de influir na atitude do outro – digamos, de fazer o outro admitir que Lico é o candidato em quem vale a pena votar –, isso é o mesmo que dizer que o locutor está realizando um ato de fala: *sugerir* ao outro uma opção de voto. A diferença é que o ato de fala está “acobertado” no discurso como pressuposto. Mas, que problema há nisso? Afinal, sabemos que os atos de fala podem ser realizados de forma indireta, ou seja, sem as palavras que os expressem literalmente, não é mesmo?

Sendo assim, concluímos que *o pressuposto é um ato ilocucional*. Ele tem essa propriedade dos ilocucionais: impor ao outro (e assumir a responsabilidade por essa imposição) um dever de crer, de admitir uma idéia ou atitude X (no caso, que Lico é o candidato em quem se deve votar), sem publicamente dar a “deixa” para o alocutário discordar. Tanto que, se este último resolver por às claras o implícito, o locutor sempre poderá esquivar-se dele, retratar-se. Como nesta continuidade do oponente:

— Você está me empurrando a candidatura dele, feito cabo eleitoral?

— Eu não disse isso. (ou:)

— Você entendeu mal. A Câmara não tem uma vereança só. (e assim por diante)

2. Modalidade e ato ilocucional

Agora fazemos sobre a modalidade a mesma pergunta endereçada acima à pressuposição: modalizar é realizar um ato ilocutório? Em caso positivo, como é que isso ocorre?

Recordemos o conceito de modalidade: é a categoria linguística que sinaliza a atitude do falante diante do conteúdo expresso no enunciado. Pois bem: que entendemos por “expressar uma atitude”? A palavra *atitude* significa manifestação de uma disposição ou de um propósito. Modalizar, então, significa expressar por meios linguísticos uma disposição ou propósito [social]. Ora, empregar a língua com um propósito é o mesmo que manifestar uma predisposição em interferir no contexto. Logo, modalizar é enunciar marcando uma intenção de criar, controlar, influir socialmente – o que se aplica aos fenômenos ilocucionais. Em suma: modalidades fazem parte da atividade ilocucional dos usuários da língua.

Mas, então, modalidades e atos de fala seriam exatamente a mesma coisa, sinônimos na pragmática? Não. E a principal diferença é esta:

- Os atos de fala estão mais ligados à tentativa de aproximar linguagem e realidade.

Por exemplo, as declarações pretendem criar uma realidade consensual à imagem e semelhança do que está na linguagem. Os diretivos pretendem criar pela atividade humana uma realidade material à imagem e semelhança da linguagem. Os assertivos, o contrário: adaptar os enunciados à imagem e semelhança do que se considera a realidade. E assim por diante.

Por sua vez,

- As modalidades estão mais associadas ao grau de comprometimento dos indivíduos com as ações transformadoras e controladoras que se dispõem a realizar – transformação e controle voltados ao ajuste linguagem-realidade.

Nesses termos, o discurso modalizado é aquele que situa o usuário em algum ponto entre um e outro destes pólos:

- a. O discurso – e, portanto, a atitude – do autoritarismo, taxatividade, comprometimento com as ações transformadoras e controladoras; ou
- b. O discurso – e, portanto, a atitude – de tolerância, livre-arbítrio, descomprometimento com as ações transformadoras e controladoras .

O grau de comprometimento com uma ação ou atitude de interferência no meio social circundante não muda propriamente a natureza da ação, mas o grau com que o usuário se lança à realização da mesma. Ou se exime dela.

Para exemplificar, suponhamos esta situação (ela reaparecerá na próxima aula, sobre a polidez). Você está procurando vaga para estacionar num supermercado. Há outro carro à sua frente. Vocês rodam, rodam... de repente surge um setor com duas vagas adjacentes, desocupadas. Sua expectativa é que o outro estacione numa das vagas e em seguida você manobre e ocupe a outra. Você pára o carro enquanto aguarda que o outro entre. E é exatamente o que ele faz.

Mas, para decepção sua, o veículo à sua frente estaciona mal e “come espaço” da vaga que seria sua, impedindo que você a utilize. No instante exato em que o outro usuário desliga o motor, você sai do carro e chama a atenção dele sobre o problema, apelando para um suposto senso de cooperação.

Como poderia ser sua interferência no contexto, com o propósito de ajustar linguagem e realidade de modo favorável a ambos? Compare estas sentenças modalizadas deonticamente, que vão, numa escala decrescente de comprometimento, do taxativo ao não taxativo:

- Amigo, ajeite o carro na vaga!
- Amigo, faz favor de ajeitar o carro na vaga.
- O amigo poderia ajeitar o carro na vaga?

- O amigo se incomodaria de ajeitar o carro na vaga?
- Seria pedir muito que o amigo ajeitasse o carro na vaga?

Vemos que essas sentenças se caracterizam pela associação entre um ato de fala classificado como diretivo e a modalidade de-ôntica – aqui graduada em suas possíveis nuances de engajamento X desengajamento com o esforço transformador [correção da realidade material à imagem e semelhança do discurso ético regulador desse tipo de situação].

3. Performativo negativo e ato ilocucional

Que devemos entender por performativo negativo e que papel desempenha o ato ilocucional em combinação com essa categoria linguística? Analisando um exemplo passo a passo, chegaremos lá. Partiremos desta frase:

“Eu exijo que você se retire.”

Primeiro passo: desdobrar a sentença em dois segmentos:

- I. Eu exijo isso.: este é o ato ilocucional, o tipo de intervenção social a realizar
- II. [que] Você se retire.: este é o conteúdo proposicional, o estado de coisas a obter com a intervenção (I)

Ou seja, uma construção equivalente a:

- I. Eu exijo: (II) retire-se.

Segundo passo: examinar a possibilidade de negar aspectos dessa sentença. Como é possível negar algo nela? Que resultados obtenho ao negar?

Vejamos. Tenho dois segmentos. E se eu negar um? E se eu negar o outro? Fará alguma diferença? Vamos testar isso, começando por negar (I). O resultado será (III):

- III. Eu *não* exijo isso.
- E agora negamos (II), resultando (IV):
- IV. *Não* se retire. (= Fique.)

Qual é a diferença entre essas negações? Começando pela segunda, que afeta o conteúdo proposicional. Comparando (I) e (III), notamos que o efeito é inverter o estado de coisas a ser alcançado com o agir linguístico. Em vez de conseguir que a pessoa forçosamente abandone o ambiente, trata-se de alcançar o contrário: que ela forçosamente permaneça no ambiente.

Mas agora note uma coisa: em ambos os casos, falamos de uma exigência. Ficar ou sair – tanto um quanto outro – se apresentam no enunciado como uma imposição do locutor. O locutor direciona fortemente o outro a se adequar ao conteúdo proposicional, sair ou ficar.

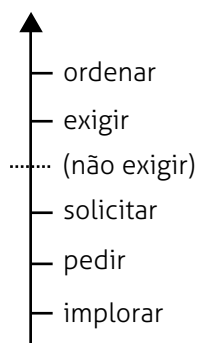
Mas suponhamos que a negação considerada seja a primeira, de (I) para (III). Será que o efeito seria o mesmo? Se compararmos, verificaremos que a alteração estará no *grau de força da intervenção* sobre o outro. A negação *atenua* – de forma semelhante à modalização que estudamos no incidente do estacionamento acima – a pressão do locutor em modificar o ambiente social em direção ao conteúdo proposicional apresentado.

Em outras palavras, a negação faz do ilocutório (I) um “ilocutório light” (III). A diferença entre

I. Eu exijo isso. [e]

III. Eu não exijo isso.

É que (III) pode equivaler [e ser entendido], de acordo com o contexto, como um ato de fala que esteja em algum ponto na “escala” dos atos diretivos *abaixo de exigir*. Se pudermos graduar em escala decrescente a intenção do locutor, resulta o esquema abaixo:



Dessa forma, quem enuncia,

“Não exijo que você se retire.”

estará dando a entender,

“Minha vontade é que você se retire, mas veja, não estou exigindo.” (= estou solicitando / pedindo / apelando para / e assim por diante).

Em suma: o performativo negativo é um enunciado com a negação aplicada ao ato ilocucional. Ele tem, como propriedade mais importante, um efeito de atenuação no grau de força do ato de fala. O grau de atenuação é determinado “mais precisamente” através de pistas do contexto.

Ainda uma última observação: vimos, na aula sobre operadores argumentativos, que escalas podem ter duas direções, uma “positiva” e outra “negativa”. O mesmo ocorre neste caso. É possível a alguém enunciar:

“Não estou pedindo que você se retire.”

para dar a entender algo como,

“Saia, isto *não* é um pedido!” (= é uma ordem, uma coação etc.)

– o que só pode ser interpretado em termos de uma escala de ilocucionais invertida.

4. Polifonia e ato ilocucional

Mais uma vez, para chegar ao conceito, adotaremos o princípio da análise passo a passo de um ou mais casos.

Você já parou para pensar que não somos assim tão originais quanto julgamos ser, naquilo que dizemos? Por exemplo, você certo dia pode ter dito a alguém um “Eu te amo” e ter ouvido de volta um “Eu também te amo” – e descobrir que várias outras pessoas já disseram isso antes. Você, ou alguém da sua família, ou mesmo um amigo seu pode ter dito “Meu cachorro parece gente, é quase membro da família.”, e constatar que essa frase (ou outras equivalentes) já vem circulando por aí em sociedade tanto quanto uma nota surrada de cinco reais.

Agora preste bem atenção: em outras ocasiões, o que fazemos (de caso pensado ou talvez inconscientemente) é “pegar emprestada” (como um dinheirinho que falta na hora) uma frase-idéia de outra pessoa (se for prestigiosa, melhor ainda!) e utilizá-la para argumentar, se expressar, enfim, se sair bem numa polêmica com terceiros. Digamos que a discussão é sobre o aquecimento global. Você pode dizer:

— Um pesquisador do INPE verificou que no último ano a Antártida acusou temperaturas anormalmente baixas. (I) Isso põe em dúvidas a tese do aquecimento global.(II)

Examinemos sua argumentação. Você rejeita (parece não ser o único!) a conclusão de que a temperatura média da Terra está aumentando nas últimas décadas. Como pretende fazer isso de forma convincente? O enunciado (I) não é idéia sua, é de outro (no caso, uma autoridade no assunto). Mas, tomando-a de empréstimo e usando-a como sua, encadeia a sentença (II), que, mesmo não sendo rigorosamente original, *you assume como sua crença* – uma sentença “sua”.

Para irmos ao ponto: o enunciado que você construiu para aquele momento do debate, composto de (I) + (II), na verdade é uma “colagem” da *voz do pesquisador* do INPE com a *sua voz* – colagem essa calculada para dar o efeito argumentativo que lhe interessa. Na frase (I), quem se pronuncia é outra pessoa, e você usa esse conteúdo (acrescido da “grife” de cientista!) em seu favor, apoiando nele seu pronunciamento pessoal.

Resultado: um enunciado = duas vozes.

Outro exemplo. Suponhamos que você segue na imprensa o noticiário sobre uma personalidade de destaque na mídia (um homem adulto). Em crise conjugal, esse indivíduo, acompanhado da companheira numa boate, armou uma cena de ciúmes – assim diz o artigo – e agrediu-a a ponto de feri-la.

Comentando com amigos e familiares o episódio, você assim se manifesta:

— O Fulano não deve estar mais podendo se aproximar da mulher. (III)

Embora (III) pareça ser apenas “um” enunciado, na verdade estamos diante de *dois*, um explícito (esse mesmo) e outro, implícito:

“O Fulano podia antes ficar junto de sua mulher.” (IV)

Esse enunciado implícito (IV), que o enunciado explícito (III) está pressupondo, obviamente não é de sua autoria. Afinal, não foi você que deu a informação ao jornalista, foi? Ah, sim, foi o contrário: o jornalista é que deu a você essa informação, lá onde você leu a notícia. Está claro? Pois bem. Então, o seu comentário, de “sua” autoria, tem um pé lá onde alguém lhe forneceu o que você precisava pressupor. Então, mais uma vez, um enunciado = duas vozes, mas agora uma delas (aquela em que você “pega carona” para comentar) é implícita. É um pressuposto. Vemos, assim, que as vozes alheias podem estar dando apoio “nos bastidores” do nosso discurso.

Chegou a hora de conceituar polifonia. E você, que pôde ver como no discurso comparecem várias vozes – a nossa, a de um “expert” que nos dê uma força, a do nosso oponente (para encadear um argumento contrário e desqualificá-la), e mesmo a da sociedade em geral (como no célebre “Eu te amo eu também te amo.”) – já deve estar desconfiado de que essa incorporação de múltiplas vozes, explícitas ou implícitas, no campo discursivo, é o que denominamos polifonia. Ótimo! Acertou na mosca.

Mas ainda falta cumprirmos nosso propósito nesta seção, que é mostrar como é possível um ilocucional “dar as mãos” à polifonia. Para sermos exatos, já vimos. Onde? No exemplo anterior, o do marido mal comportado. O comentário sobre as consequências da agressão conjugal, como foi mostrado, apoiava-se sobre um pressuposto. A pressuposição (confira a seção 1 desta aula) é um ato ilocucional. Ao mesmo tempo, é uma voz de outrem (o jornalista). Ao mesmo tempo, a *sua* contribuição (enunciado III) consiste em opinar (um ato ilocucional) e, ao opinar, você agrega a *sua* voz.

Isso permite concluir que é possível encontrarmos, num enunciado, dois atos de fala articulados, tais que cada um seja a contribuição de uma voz diferente.

O operador argumentativo *mas* apresenta essa mesma propriedade. Exemplificando, no debate sobre o aquecimento global, você poderia ter contribuído com este enunciado:

— A mídia está repleta de advertências sobre o aumento da temperatura da Terra, (V) *mas* um especialista do INPE tem dados que deixam dúvidas a respeito. (VI)

A oração anterior ao *mas* (V) – que contém um argumento orientando a uma conclusão que o locutor não assume – é atribuída

a uma voz oponente, por exemplo, setores da sociedade aos quais a idéia de aquecimento global poderia ser de proveito. Já a oração introduzida pelo operador (VI) – que apresenta o argumento mais forte, orientando à conclusão que o locutor deseja – é atribuída à voz do próprio locutor, que então assume essa direção argumentativa.

Por fim, cabe um último comentário. Os operadores de negação (não, nunca, jamais) constroem enunciados polifônicos. Numa negação, há duas vozes:

- Uma, explícita, que assume a negação; e
- Outra, implícita, que afirma o conteúdo e, dessa forma, adota posicionamento oposto.

Vejamos esta sentença:

— O aquecimento global *não* é esse grande perigo que alguns ingênuos alegam. (VII)

Que implícita um enunciado afirmativo contraposto:

“O aquecimento global é um grande perigo, segundo alguns.” (VIII)

A voz de (VIII) é distinta da voz de (VII), identificada ao locutor e com a qual mantém relação opositiva.

UNIDADE 3

AULA 13 – O PRINCÍPIO DE POLIDEZ

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o papel da polidez dentro dos princípios cooperativos da atividade social mediada pela linguagem.
2. Apresentar e discutir a teoria da polidez centrada na relação entre poder e margem de escolha.
3. Apresentar e discutir a teoria da polidez centrada na relação entre custo e benefício.
4. Apresentar e discutir a teoria da polidez centrada nos efeitos do agir social sobre a imagem pública do outro – isto é, no potencial desse agir em ameaçar ou preservar essa imagem.

Ao longo das aulas em que examinamos a questão dos implícitos, pudemos ver que as atividades sociais mediadas pela linguagem requerem a *cooperação* dos participantes, sem o que os objetivos correspondentes à satisfação das necessidades humanas não poderiam ser atingidos.

Vimos também que Grice, com sua teoria das implicaturas, tenta resolver somente um problema: como as pessoas podem exhibir estados de coisas umas às outras de modo que possam se entender? Não é suficiente: as pessoas também tentam agir umas sobre as outras, “chamá-las” para suas prioridades de forma aberta ou encoberta – e estudamos os principais aspectos dos mecanismos que permitem isso.

Mas há ainda outra questão a considerar quando o assunto é obter cooperação. Envolvidos nas nossas tarefas, procuramos fazer a nossa parte e integrá-la com a parte do outro de forma o mais automatizada possível (e vice-versa), para que o trabalho renda o máximo com o mínimo desgaste. Como isso é feito? Resposta: tornando *previsível* tudo o que pudermos. Trabalhando guiados por *expectativas*, sobre o outro e também sobre nós. Expectativas nos dão segurança, ajudam a selecionar melhor e mais rapidamente os fatores que interferem na satisfação de nossas necessidades pelo trabalho.

Isso se reflete na padronização dos nossos comportamentos, atitudes, conhecimentos, crenças, valores, julgamentos e sentimentos na relação com o tipo de atividade realizada, com o contexto que envolve a prática e com o outro que coopera na divisão de trabalho. Estamos falando dos papéis sociais (estritamente associados a determinadas funções). Por exemplo, num contexto de hospital, cuja atividade básica é a manutenção da saúde, este amplo leque de papéis sociais responde por uma também ampla rede de relações: o paciente, o familiar do paciente, o visitante, o atendente, o secretário, o operador de rede telefônica, o médico – sem contar sua subdivisão em muitas especialidades integradas –,

o farmacêutico, o enfermeiro, o atendente de enfermagem, o nutricionista, o capelão... e não terminamos de enumerar!

Nesse espaço institucional, se eu entro, digamos, como paciente, é em relação a esse papel que os demais orientarão o seu comportamento em relação a mim, sempre levando em consideração também os seus respectivos papéis – e vice-versa. Por sua vez, dentro dessa rede relacional, diversos fatores sociais – cuja importância depende do lugar do papel na rede – entram em jogo: idade, sexo, hierarquia, status social, título etc. As pessoas constroem conhecimentos prévios e expectativas para cada papel e cada contexto, orientando-se por esses saberes ao usarem a linguagem para interagir. Cada um reconhece a necessidade de tratar o outro – e reciprocamente – conforme as posições relativas que ambos ocupem na escala social e a situação em que se encontram, usando a linguagem de modo a refletir adequadamente esse ordenamento. E reconhecendo que essas condições sociais não podem ser alteradas à vontade exceto por meios considerados juridicamente legítimos.

Lembremos que Grice elaborou sua teoria dos implícitos para dar conta de como as pessoas resolvem seus conflitos de interpretação – e foi feliz nisso. Mas pagou um preço alto: deixar de lado o problema de como resolvem seus *conflitos de interesses*. É precisamente nesse ponto que entra o estudo da polidez ou cortesia. Mas agora pensemos: por onde começar a examinar o problema da polidez?

A primeira pista está no modo de funcionamento dos operadores argumentativos. Na aula 6, você aprendeu que estas formas da língua atuam sobre informações que não têm ainda orientação argumentativa definida (= que em si mesmas não convencem a ninguém de nada) direcionando-as à conclusão de interesse do locutor. Convertendo-as em motivos para admitir apenas aquilo que o locutor quer e não outras coisas que conviessem ao ouvinte. Você percebe que isso é uma maneira de exercer poder sobre a opinião ou a conduta do outro. *Exercer poder sobre o outro é reduzir fortemente a margem de escolha do outro para agir em determinada situação*. Quem tem mais poder mostra isso por ter mais a escolher – por ter maior margem de decisão sobre as coisas que lhe interessam ou beneficiam. E quem tem menos poder fica com poucas alternativas ou, no limite extremo, sem possibilidade de escolha.

Disso derivamos a primeira concepção de cortesia:

- Agir sobre o outro como se não estivesse tirando (ou com a intenção de tirar) do outro seu poder de escolha.

Note bem a expressão aqui empregada: “como se”. Ao abordar o outro *como se* não se impusesse, *como se* desse alternativas, alguém estará sendo polido.

Para exemplificar, voltemos, mais uma vez, ao nosso comprador de tintas das aulas anteriores. Digamos que escolheu a tinta – uma marca diferente da usada na pintura anterior –, comprou-a e incumbiu o pintor presente na ocasião de realizar o trabalho. Depois de poucos dias, a parte externa da casa está pintada. Mas, após examinar o resultado, o proprietário se dá conta de que a cor real após secagem não “bate” exatamente com a cor simulada no programa de computador da loja. Interrogando o pintor, chega à origem do problema. O corante não havia sido adicionado e misturado exatamente segundo as instruções da lata: o pintor, imaginando que o procedimento seria idêntico ao da marca anterior, ignorou o que dizia a embalagem – e deu no que deu.

O proprietário, decepcionado, precisa da casa pronta o mais breve possível, mas sabe que, para isso, precisa conversar diplomaticamente com o pintor para que este assuma a responsabilidade pelo erro e o corrija, em vez de “deixá-lo na mão”. De que modo se expressará para que prevaleça sua decisão? Convido você a comparar estas possíveis formulações:

- Siga as instruções corretamente e refaça o trabalho.(1)
- Nestes casos, o que resolve é refazer seguindo as instruções do fabricante. Pode ser? (2)
- Uma possibilidade seria refazer da maneira indicada na lata. Não é mesmo? (3)
- Vamos superar isso e ver como fica refazendo conforme o fabricante? (4)

A sentença (1), como você pode perceber, é totalmente descortês, embora, a rigor, não ofensiva. De qualquer forma, está decididamente contraindicada para conseguir a boa-vontade do profissional contratado.

As demais opções são, a seu modo, adequadas para abordar o pintor “com jeito”. Vejamos as propriedades de cada uma delas:

A sentença (2) adota a estratégia de *não se impor*. Para isso, usa uma construção impessoal, como se refazer o trabalho fosse uma decisão que se impusesse por si mesma.

A sentença (3) adota a estratégia de *oferecer opções*. Para isso, menciona o termo que dá a entender isso: *possibilidade*. E “convida” o outro a admitir essa abertura.

Por fim, a sentença (4) procura *reforçar os laços* (ainda que fictícios) *de camaradagem*. Como o faz? Usando o “nós” como forma de aproximação social.

Por fim, examinando panoramicamente, constatamos que o imperativo fica fora de todas as formulações polidas, de (2) a (4). O que nada tem de surpreendente.

O segundo conceito de cortesia aqui examinado enfatiza a *relação custo-benefício*. Não é por acaso. Na teoria dos atos de fala, desenvolvida nas três últimas aulas, as regras preparatórias propostas por Searle incidem exatamente nos fatores de custo-benefício envolvendo locutor e ouvinte. Essas regras são tão decisivas que, se alteradas, podem mudar completamente a natureza do ato de fala realizado.

Por exemplo, examinemos comparativamente as sentenças :

1. "Prometo que você não vai sair daqui *desempregado*."
2. "Prometo que você não vai sair daqui *vivo*."

Note que elas são exatamente iguais na sua estrutura, e só diferem no significado do adjetivo que as finaliza e na repercussão social que ele provoca: benefício para o ouvinte na sentença (1) X custo na (2). E esse fator – apenas esse – é decisivo para identificar o ato de fala de cada uma delas: promessa em (1) X ameaça em (2). Atos de fala radicalmente diferentes, contrastantes até mesmo dentro de uma teoria da sociedade.

Leech formulou uma teoria da polidez que prioriza justamente a relação custo-benefício. Para o autor, o que pesa mais na cortesia é o benefício ao outro e o custo a si próprio. Resumidamente, temos:

- Quanto maior o benefício ao ouvinte e o custo ao locutor, tanto maior a polidez e a aproximação social dos participantes. E menor o distanciamento social dos mesmos.
- E, no sentido oposto, quanto maior o custo ao ouvinte e o benefício ao locutor, tanto menor a polidez e a aproximação social dos participantes. E maior o distanciamento social dos mesmos.

Há diferenças entre este conceito e o anterior. Em primeiro lugar, aqui a polidez não pressupõe uma "obrigação" do locutor de ser sempre camarada, delicado, socialmente aproximativo. Sabemos que certos atos de fala são inerentemente impolidos, como dar ordens. E outros, inerentemente corteses, como felicitar. E a posição de autoridade do locutor em relação ao alocutário, sendo pré-dada, não se altera com a mera camaradagem ou falta dela. Leech chamou de cortesia negativa o esforço em diminuir a descortesia dos atos de fala "rudes em si", e de cortesia positiva o esforço em aumentar a cortesia dos atos de fala "amáveis em si".

Em segundo lugar, pode ser uma opção do locutor aproximar-se ou distanciar-se socialmente de certa pessoa (ou grupo). E mesmo ao longo do tempo decidir por uma aproximação ou por um distanciamento da mesma pessoa (ou grupo), se as circunstâncias entre ambos mudarem. Interessante no caso é que a simples alteração na forma de se dirigir ao outro de uma ocasião para outra – sendo comparativamente mais polido, ou menos – dá a entender uma intenção do locutor de ganhar maior intimidade ou familiaridade; ou então de renunciar a ela (= "esfriar" a relação).

Em terceiro lugar, quanto maior a opção pela polidez, tanto mais “indireto” o ato de fala, tanto mais “retorcida” a sua expressão. Suponhamos esta situação, basicamente a mesma do incidente do supermercado antes vista. Você está procurando vaga para estacionar num Shopping. Há outro carro à sua frente e de repente surge um setor com duas vagas adjacentes desocupadas. Sua idéia é que o outro estacione numa e você na outra. Você pára o carro enquanto aguarda que o outro manobre e entre. Mas, para surpresa sua, o veículo à frente estaciona mal e “come espaço” da sua vaga, impedindo que você ocupe o lugar. No instante em que ele desliga o motor, você sai do carro e chama a atenção do outro usuário a respeito, apelando para o senso de cooperação dele.

Como poderia ser sua abordagem? Compare estas sentenças, numa escala crescente de polidez, e acompanhe como gradativamente vão se tornando menos diretas, mais longas e “retorcidas” conforme aumenta o grau de cortesia de (1) até (6):

- Endireite o carro na vaga! (1)
- Ei, Sr., endireita o carro na vaga? (2)
- O Sr. poderia endireitar o carro na vaga? (3)
- O Sr. se incomodaria de endireitar o carro na vaga? (4)
- Seria pedir demais que o Sr. endireitasse o carro na vaga? (5)
(além da possibilidade de somente insinuar o que quer do outro):
- O carro do Sr. ficou um pouco torto e não está dando para entrar na outra vaga. (6)

Por fim, Leech chamou a atenção para a existência de outras relações, além da principal que é o custo-benefício. São elas:

- a. autorizado-subordinado – minimize a relação (quando você é quem tem o poder);
É o caso de um chefe que se dirige a um funcionário com um “por favor”.
- b. apreciação-depreciação – funciona de forma semelhante a custo-benefício: direcione a apreciação ao outro e a depreciação a si (não raro, a opção não é autodepreciar-se, e sim, abster-se de autoelogios).
É o caso de alguém que, elogiado, replica com um “Ora, quem sou eu?”
- c. acordo-desacordo – maximize os aspectos em acordo e minimize os aspectos em desacordo.

É o caso de alguém que diz algo parecido com: “Já pensamos do mesmo modo nisto e naquilo; a gente tem tudo para entrar num acordo também sobre a questão A e a questão B.”

A terceira teoria da polidez, proposta por Brown e Levinson, apóia-se no conceito de *imagem pública* (ou “face”). Esta noção guarda al-

gumas aproximações com a de papel social, que examinamos pouco antes. Sem dúvida, quando alguém atenta contra a concepção que temos do nosso papel em dado contexto, isso abala nossas expectativas, compromete nossa segurança quanto a nossos desejos, objetivos, estratégias, comportamentos. Reagimos como se isso pudesse ameaçar “nosso chão social”. E vice-versa, quando o alvo é o outro.

Mas não é só isso que entra em jogo nesta teoria. Os autores admitem uma dupla lateralidade para o conceito de imagem pública:

- a. negativa – desejo de ter seu próprio espaço social, seu “território” (mais ou menos como outros animais marcam e defendem seu território no habitat), onde possa decidir por si, sem sofrer imposição de outros, enfim, manter seu raio de ação. Esse lado, que toma impulso maior a partir da adolescência, guarda estreita relação com o conceito de poder como “margem de escolha”. Quando a cortesia incide sobre este lado da imagem pública, falamos em *cortesia negativa* (“negativa” por preocupar-se em *não inibir a iniciativa* do outro)
- b. positiva – desejo de ser acolhido, aprovado, prestigiado, ter seus anseios e ideais compartilhados pelos demais, enfim, fazer parte do grupo e ser bem visto por este. É um desejo que se manifesta desde a tenra infância e se configura de inúmeras maneiras culturalmente determinadas. Quando a cortesia incide sobre este lado da imagem pública, falamos em *cortesia positiva* (“positiva” por preocupar-se em *promover a estima social* do outro)

Brown e Levinson consideram que, quando há conflitos de interesses numa interação, a tendência é o locutor, ou o outro, ou ambos partirem para a preservação da própria imagem pública às custas da imagem do outro (uma espécie de “legítima defesa” do lugar social ocupado). Essa atitude se reflete em *ações que ameaçam a imagem pública (do outro)*.

E a polidez, por outro lado, consiste em medidas que evitem ou ao menos diminuam essa ameaça até onde for possível, por meio da adoção de duas estratégias (complementares).

- A mais radical: evitar a ameaça renunciando à ação danosa à imagem pública do outro; ou, caso isso seja impraticável por diversos motivos,
- A menos radical: proceder à ameaça realizando a ação, porém de forma a suavizar seu potencial ameaçador.

O nível de cortesia a adotar depende ainda de três fatores que se somam:

- a. Relação de poder entre locutor e ouvinte (hierarquia relativa)
- b. Distância social (familiaridade relativa)
- c. Grau de imposição de um ato com relação à imagem pública

Considerando essas variáveis, os autores propõem uma graduação da polidez comportamental que mantém *relação inversa* com o grau de ameaça à imagem pública associado. Do pólo mais ameaçador – agir abertamente – ao menos ameaçador (que na verdade é não ameaçador) – não agir – há um conjunto limitado de estratégias à disposição do locutor. O quadro completo vai exposto abaixo em *ordem crescente* de polidez:

1. Total impolidez, ameaça ostensiva à imagem pública: ação praticada de forma aberta e direta. Corresponde à abordagem (1) do caso do estacionamento.
2. Discreta polidez, ameaça menos severa: ação praticada de forma aberta e indireta, voltada à imagem pública positiva. Corresponde às abordagens (2) e (3) do caso do estacionamento. (explicação: expressar-se como se ambos tivessem a mesma atitude, que é estacionar corretamente; isso aponta para a auto-estima do outro).
3. Razoável polidez, ameaça pouco pronunciada: ação praticada de forma aberta e indireta, voltada à imagem pública negativa. Corresponde às abordagens (4) e (5) do caso do estacionamento. (explicação: expressar-se como se você mantivesse o outro com margem de escolha sobre como estacionar; isso aponta para o senso de territorialidade do outro).
4. Acentuada polidez, ameaça discreta: ação praticada de forma “encoberta” (= indireta, apenas dando a entender). Corresponde à abordagem (6) do caso do estacionamento. (explicação: expressar-se como se não partisse de você a questão sobre a ética de ocupação de vagas; como se esse preceito se impusesse por si mesmo, como, por exemplo, o de as pessoas não saírem por aí ateando fogo nas casas à vontade).
5. Total polidez, ameaça zero à imagem do outro: renunciar à ação. No incidente do estacionamento, seria como pensar consigo mesmo: “Ah, deixa pra lá, não quero entrar em atrito com ninguém. Vou rodar mais um pouco e achar outra vaga. Isso não merece meu desgaste.”

Note que “evitar atos impolidos” também inclui não comentar fatos inconvenientes em certas ocasiões ou com pessoas de alta posição social. Assim, um jornalista que vá entrevistar um político de projeção evitará perguntas sobre alguma *gaffe* que este tenha cometido na vida pública. Da mesma forma, o conhecido provérbio “Não se fala de corda em casa de enforcado.” tem como temática encoberta uma concepção popular da delicadeza social.

UNIDADE 3

AULA 14 – A ESTRUTURAÇÃO PRAGMÁTICA DO TEXTO

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Demonstrar a aplicabilidade da teoria dos atos de fala na análise de um gênero específico: a mala direta.
2. Contribuir para a capacitação do aluno em integrar os conceitos relativos à teoria dos atos de fala na prática da análise comparativa de textos.
3. Consolidar no aluno a idéia de que a análise de textos será sempre parcial e mais ou menos distorcida se não levar em consideração os objetivos de cada texto, inclusive na análise comparada.

Esta unidade do curso pretende mostrar como podemos aplicar a teoria dos atos de fala à análise pragmática de gêneros textuais. Vimos que os atos de fala são formas de intervenção no entorno social. Vimos também que essas ações pela linguagem se caracterizam pelos papéis sociais dos participantes, pelos vínculos sociais entre estes e pelo contexto em que a atividade se desenvolve. Esses fatores contribuem para determinar as pressuposições compartilhadas por quem participa dessas atividades.

O conceito de gênero passa a fazer parte da pauta do professor a partir do momento em que concebemos a linguagem como mediadora das atividades humanas. Gêneros modelam as atividades e os componentes dessas atividades, ajudando a criar expectativas sobre o que pode ou não pode, deve ou não deve ocorrer quando elas são realizadas. Analogamente, gêneros modelam a linguagem utilizada em cada tipo de atividade, criando expectativas sobre o que se pode ou não pode, deve ou não deve dizer e como dizer, para que as interações sejam bem-sucedidas. Gêneros, então, governam como as ações físicas, os conhecimentos, as crenças e mesmo as percepções se (re) constroem e se estabilizam; como se dá a dinâmica das relações sociais nas atividades; como as identidades sociais (identificações e imagens associadas aos papéis) se manifestam e conflitam.

Dentre as atividades humanas contemporâneas, merece destaque o *marketing*, definido como a atividade encarregada de planejar e executar as ações empresariais de convencimento a serviço do consumo, o que engloba a divulgação de produtos ou serviços. Trocando isso em miúdos, o *marketing* consiste em fazer com que as mercadorias e serviços lançados no mercado atinjam os consumidores por diversos meios, dentre os quais o planejamento de todas as formas de comunicação da empresa com seus clientes efetivos e possíveis.

Quando essa comunicação pretende dispensar intermediários, interagindo com o cliente de maneira individualizada e direta, de

preferência incitando-o a responder imediatamente ao apelo da empresa, temos então o *marketing direto*. E, finalmente, quando esse apelo direto é feito por meio de serviço postal (carta ou outro material impresso acompanhado de meios e instruções para responder), temos a *mala direta* – gênero que utilizaremos para exemplificar a análise de um texto em seus atos de fala.

Uma carta de mala direta pode tentar atingir o consumidor e obter a cooperação dele de várias maneiras, dependendo dos objetivos da empresa. Cada tipo de objetivo principal, por sua vez, leva a diferentes tipos de apelo, a diferentes estratégias de persuasão que aparecem representadas no texto. Se o destinatário da carta for o consumidor final, há cinco subtipos de cartas, dependendo do objetivo global do texto:

1. Tipo Obtenção de Adesão, que pretende conseguir que um possível cliente manifeste interesse concreto em comprar o produto ou serviço anunciado.
2. Tipo Conclusão de Adesão, destinada aos que já deram o seu 'sim', para que concluam as providências para a aquisição do produto.
3. Tipo Reatamento de Adesão, direcionada a um ex-cliente, convencendo-o a voltar a adquirir o produto.
4. Tipo Propagação de Adesão, pretende usar o cliente ativo como um "garoto-propaganda", um vendedor informal que consiga um número adicional de clientes.
5. Tipo Manutenção de Adesão, pretende manter uma política de relacionamento cordial entre empresa e cliente, para assim conseguir a lealdade deste (hoje, isso se denomina fidelização).

Selecionamos um exemplo de carta do tipo mais familiar ao público: Obtenção de Adesão. Para poder entender a estratégia pragmática deste gênero, temos que examinar como suas partes se inter-relacionam para dar sustentação ao objetivo global – conseguir que o possível cliente demonstre interesse na aquisição do produto ou serviço da empresa. Na verdade, o que esta quer são duas coisas:

- a. Conseguir um ilocucional: uma resposta afirmativa de adesão (um ato de fala de aceitação) por parte do destinatário; e
- b. Provocar um perlocutório: um sentimento de desejo pela mercadoria, forte a ponto de levar ao impulso momentâneo de consumir.

E todas as partes da carta são produzidas e juntadas estrategicamente para que essas coisas ocorram na mente do leitor. Em marketing direto, o que se recomenda para isso é a produção de um texto que provoque (mais ou menos sucessivamente) os seguintes efeitos no leitor:

- **atenção** para o que o autor tem a dizer;
- **interesse** pelo que o autor diz ou oferece;

- **desejo** pelo que o autor diz ou oferece; e
- **ação** de comprar – ou de (pelo menos) dizer que deseja o que é oferecido.

Então, a carta deve conter:

Algum meio de “fiscar o olho” do leitor, prendendo a atenção dele para o texto (afinal, o leitor não pediu para lê-lo!); às vezes a atenção é reforçada com um apelo à auto-imagem do cliente, quando a empresa faz este se sentir “especial”.

Algo que pareça valer a pena, e isso pode ser uma destas duas coisas, ou ambas: a) uma série de benefícios (vantagens que o produto ou serviço oferece); uma oferta (condições vantajosas de aquisição, ou seja, talvez o produto em si não fosse tão importante, mas se levo vantagem na compra, isso muda tudo). A esta altura, a carta estará estimulando o desejo de consumo do leitor.

Agora, se ainda a empresa tornar esse desejo o mais fácil possível de satisfazer, o desejo se transforma em impulso e o leitor agirá: fará o que a empresa quer, a fim de ter logo a mercadoria nas mãos. A empresa dará na carta (ou outro folheto anexo) **instruções** para efetuar a compra.

Esses são, então, os objetivos secundários da carta, os subobjetivos que se subordinam ao objetivo global (responder afirmativamente à aquisição) e se organizam hierarquicamente em função deste “sim”, e que são denominados *tópicos* da carta: *cliente*, *benefícios*, *oferta*, *instruções*. São partes do texto, “blocos” que atuam juntos, mas cada um fazendo a sua parte na estratégia global de conquistar o desejo de consumo do leitor. Cada uma delas tem seu ato de fala principal, e outros atos de fala secundários, que lhe dão apoio.

Numa carta do tipo Obtenção de Adesão, podemos ter todos os tópicos presentes, o que é raro; ou, o mais comum, *benefícios*, *oferta*, *instruções*, ou ainda somente *benefícios* e *instruções*. Isso pode acontecer porque:

- a. o tópico cliente é um mero “reforçativo” do apelo;
- b. a oferta costuma aparecer, mas, se os benefícios já forem suficientemente “tentadores” ou não houver empenho em diferenciar condições de pagamento, ela pode ser dispensada.

Uma carta que só contenha o tópico *benefícios* não será de Obtenção de Adesão.

Então, para analisarmos a estrutura dos atos de fala de uma carta de mala direta, fazemos desta maneira:

1. Identificamos o objetivo global do texto.
2. Verificar quais são os subobjetivos do texto, que nos levarão aos tópicos que o compõem.

3. Mapear os atos de fala que correspondem, de um lado, à realização de cada um destes subobjetivos e, de outro, ao apoio dado a essa realização.

Isso tudo será demonstrado mais adiante.

Agora, vamos conceituar de forma mais precisa os quatro tópicos de uma carta de mala direta, cada uma com seu ato de fala principal e característico.

1. Tópico Cliente: Procura fornecer ao leitor uma *imagem idealizada de si*, mas apresentada como dependendo do produto anunciado para permanecer ou se ampliar. Nesta unidade, não vamos entrar em detalhes sobre este tópico.
2. Tópico Benefícios: Apresenta *as características do produto do ponto de vista da satisfação que trazem ao leitor* (note que característica só é benefício se der algo de desejável ao comprador; assim, a cor de um carro é característica, mas não é benefício; já o banco ajustável é característica e benefício, pois dá algo que o comprador quer: conforto). Este tópico expressa os motivos para se comprar algo.

O tópico Benefícios se apóia sobre o ato de fala de *constatar* – assertivo, que pretende mostrar ao leitor um conteúdo “para crer”, ou seja, apresentar um conteúdo valendo como uma opinião convincente.

3. Tópico Oferta: Apresenta os atrativos financeiros da compra, *as condições especiais de aquisição oferecidas pela empresa*, geralmente válidas justamente para a compra pelo correio.

O ato de fala característico de Oferta é *ofertar* – diretivo, que pretende disponibilizar algo ao leitor em troca de uma contrapartida.

4. Tópico Instruções: Diz ou explica ao leitor que *ação material exata ele deve realizar*, se ocorrer o impulso de comprar ou ao menos responder ao apelo da empresa.

O ato de fala característico de Instruções é *instruir* – diretivo, que pretende orientar comercialmente a ação do leitor.

Eventualmente, uma carta pode conter, em geral no fim, a *repetição abreviada* de um tópico, por exemplo, repetição de Benefícios. Além disso, são comuns outros atos de fala, coprimários (= do mesmo nível, mas não principais) e secundários (= subordinados e que dão apoio), destacando-se para Obtenção de Adesão:

- a. Coprimários:
 - Informar (assertivo, apresenta um conteúdo “para saber”, preocupa-se em informar sobre o produto ou a empresa);
 - Instigar (diretivo, tenta fazer com que o alocutário queira fazer X; assemelha-se a aconselhar, porém é mais “forte”, assumindo maior pressão para convencer)
 - Exaltar (expressivo, manifesta reconhecimento pelas quali-

dades positivas de um ou mais elementos da transação comercial: produto, oferta, empresa, cliente)

b. Secundários:

- Especificar (assertivo, procura detalhar ou enumerar as evidências a respeito de um conteúdo)
- Justificar (assertivo, fornece motivos para uma atitude ou opinião)

Passamos a examinar um exemplo autêntico de carta do tipo Obtenção de Adesão, analisado na Dissertação de Mestrado “Atos de Fala em Cartas de Mala Direta”, de Célia Helena P. Della Méa, defendida nesta instituição. Para simplificação do estudo, limitamos a transcrição da peça publicitária ao corpo do texto, sem título e sem preocupação com diagramação, cores, fontes, ilustrações etc., mantendo apenas a diferenciação maiúsculas-minúsculas. Primeiro, o texto corrido, para uma visão geral:

Esta é uma época do ano em que compramos presentes em dose dupla: dia das mães e dia dos namorados. O tipo de data que não dá para passar em branco.

Por isso, com o talão Trishop Itaú no bolso, é VIU, GOSTOU, LEVOU.

Levou, porque o pagamento de suas compras é simples e facilitado.

Basta preencher o seu Trishop e apresentar o Cartão Estrela Itaú. O valor da compra é dividido em três parcelas, sem juros e sem burocracia, todas debitadas automaticamente em conta corrente. A primeira um dia após a compra – acrescida apenas da tarifa de contratação – e as demais em 30 e 60 dias – acrescida unicamente de IOF devido.

Procurando facilitar a sua vida, enviamos a solicitação de talão Trishop Itaú abaixo.

Basta preenchê-la e levar até sua agência. Ou, mais rápido ainda, se você for cadastrado no Itaú Bankfone solicite pelo telefone e passe na agência só para pegar o talão.

Solicite o seu talão Trishop Itaú agora mesmo. Quando se aproximam datas como essas, a gente tem que estar três vezes mais preparados.

Trishop Itaú. O seu financiamento três vezes sem juros.

Agora, separando os tópicos que aparecem especificamente nesta peça (em outras, pode ocorrer outra distribuição):

- **Benefícios:** O que o cliente ganha se adquirir o serviço anunciado

Esta é uma época do ano em que compramos presentes em dose dupla: dia das mães e dia dos namorados. O tipo de data que não dá para passar em branco.

Por isso, com o talão Trishop Itaú no bolso, é VIU, GOSTOU, LEVOU.

Levou, porque o pagamento de suas compras é simples e facilitado.

Basta preencher o seu Trishop e apresentar o Cartão Estrela Itaú. O valor da compra é dividido em três parcelas, sem juros e sem burocracia, todas debitadas automaticamente em conta corrente. A primeira um dia após a compra – acrescida apenas da tarifa de contratação – e as demais em 30 e 60 dias – acrescida unicamente de IOF devido.

- **Instruções:** Como fazer para obter o serviço anunciado

Procurando facilitar a sua vida, enviamos a solicitação de talão Trishop Itaú abaixo.

Basta preenchê-la e levar até sua agência. Ou, mais rápido ainda, se você for cadastrado no Itaú Bankfone solicite pelo telefone e passe na agência só para pegar o talão.

Solicite o seu talão Trishop Itaú agora mesmo. Quando se aproximam datas como essas, a gente tem que estar três vezes mais preparados.

- **Benefícios (Repetição):** Um reforço do primeiro tópico, resumido (expressões-chave)

Trishop Itaú. O seu financiamento três vezes sem juros.

Agora, mapeando os atos de fala (AF) contidos em cada tópico:

- **Benefícios:** O que o cliente ganha se adquirir o serviço anunciado

“Esta é uma época do ano em que compramos presentes em dose dupla: dia das mães e dia dos namorados. O tipo de data que não dá para passar em branco.”

AF: Constatar + Especificar

“Por isso, com o talão Trishop Itaú no bolso, é VIU, GOSTOU, LEVOU”

AF: Justificar + Constatar

“Levou, porque o pagamento de suas compras é simples e facilitado.”

AF: Informar + Justificar + Exaltar

[O que o autor faz: Seleciona um contexto culturalmente ligado ao consumo, destacando a importância do mesmo. Associa o contexto ao serviço bancário anunciado e justifica a associação, ainda resumidamente.]

“Basta preencher o seu Trishop e apresentar o Cartão Estrela Itaú. O valor da compra é dividido em três parcelas, sem juros e sem burocracia, todas debitadas automaticamente em conta cor-

rente. A primeira um dia após a compra – acrescida apenas da tarifa de contratação – e as demais em 30 e 60 dias – acrescida unicamente de IOF devido.”

AF: Informar + Especificar + Exaltar

(O que o autor faz: explica o serviço anunciado, exaltando seus aspectos positivos e minimizando os negativos.)

- **Instruções:** Como fazer para obter o serviço anunciado

“Procurando facilitar a sua vida, enviamos a solicitação de talão Trishop Itaú abaixo.”

Justificar + Informar

[O que o autor faz: Informa o leitor sobre a facilidade de aquisição associada e justifica-a da maneira típica da mala direta, que é o princípio da comodidade.]

“Basta preenchê-la e levar até sua agência. Ou, mais rápido ainda, se você for cadastrado no Itaú Bankfone solicite pelo telefone e passe na agência só para pegar o talão.”

Instruir + Especificar + Exaltar

“Solicite o seu talão Trishop Itaú agora mesmo. Quando se aproximam datas como essas, a gente tem que estar três vezes mais preparados.”

Instigar + Justificar

[O que o autor faz: Fornece as instruções de forma objetiva e clara, procurando destacar a rapidez do procedimento. Por sua vez, o apelo à rapidez deste procedimento é reforçado por instigação (pressionar à ação) e justificação (dar um motivo a essa pressão). Assim, o leitor fica predisposto à compra por impulso.]

- **Benefícios** (Repetição): Um reforço do primeiro tópico, resumido (expressões-chave)

“Trishop Itaú. O seu financiamento três vezes sem juros.”

Informar + Exaltar

[O que o autor faz: Procura retomar resumidamente o benefício que o leitor terá se adquirir o serviço. Isso também poderá contribuir para o impulso de “comprar para não perder a oportunidade”.]

UNIDADE 3

AULA 15 – LÍNGUA E CULTURA

OBJETIVOS DA UNIDADE

1. Sensibilizar o aluno para o problema da cultura, incluindo a interface cultural, na abordagem dos fenômenos pragmáticos da língua.
2. Discutir a relação entre polidez e cultura.
3. Apresentar e discutir a classificação dos saberes culturais fundamentais no aprendizado de qualquer língua, materna ou segunda: saber o quê, saber como, saber por que, saber sobre si.

As unidades anteriores da disciplina deixaram claro que saber uma língua é em grande parte saber interagir nessa língua. Entretanto, tão verdadeiro quanto isso é que, para interagir adequada e eficazmente numa língua, torna-se indispensável entrar em contato com a cultura (ou as culturas) dessa língua. Um incidente recolhido do cotidiano mostrará a real dimensão dessa tese.

Inverno em Bruxelas, Bélgica. Uma casa de lanches na hora do almoço. Estão frente a frente um belga (que chamaremos de interlocutor A) e um africano da etnia haya, Tanzânia (que chamaremos de interlocutor B). Trava-se o seguinte diálogo:

A — Quer um café?

B — Não, obrigado, não estou com fome.

A — Quer um CAFÉ? (estressa a palavra)

B — Não, obrigado. (breve pausa) Não estou com fome.

(longa pausa)

A — Gostaria de beber alguma coisa?

B — Sim, com prazer, está realmente frio.

A — Talvez um café?

B — Sim, com muito gosto.

Esse incidente da vida real é um dos inúmeros casos registráveis de choque cultural. Duas (ou mais) pessoas de culturas diferentes que não conseguem se entender e/ou enveredam por mal-entendidos que podem levar a consequências lamentáveis. Felizmente neste caso, os interlocutores ainda conseguiram contornar os obstáculos e se entender.

Mas o que houve de problemático nessa situação? Você terá percebido que tudo gira em torno da palavra “café”, ou melhor, do que se entende por “café”. Para o belga, assim como para os ocidentais de maneira geral, café é algo que se ingere na forma de bebida quente. É algo para beber, e isso faz parte das nossas “certezas” culturais, tanto que jamais nos passa pela cabeça outra forma de consumir o grão. Mas, para o estrangeiro tanzanês, mais precisamente para a cultura haya, os grãos de café têm outro modo bem diferente de participar da vida so-

cial. Quando se quer acolher uma pessoa, ser gentil com ela, oferece-se grãos de café para mastigar. Assim, para o nativo dessa cultura, café é algo que se ingere na forma de grãos mastigáveis. É algo para comer, e isso faz parte das “certezas” culturais dos africanos dessa etnia, tanto que jamais lhes passa pela cabeça outra forma de consumir o grão.

A primeira metade do diálogo, portanto, mostra um impasse na interação, decorrente da enorme discrepância entre o conceito de café do belga (bebida) e o respectivo conceito do tanzanês (comida) – que cada um traz consigo na forma do seu conhecimento prévio, que julga estar sendo compartilhado pelo outro (até a imediata prova em contrário, nessa primeira parte).

A longa pausa, podemos imaginar, corresponde aos esforços planejados do belga em amplificar o contexto do estrangeiro. E a solução que adota é esta: sabendo-se que todas as pessoas ingerem líquidos, e o contexto (inverno) é próprio para o consumo de bebidas quentes, o belga sonda a disposição do tanzanês em aceitar algo para beber. Diante do ‘sim’ deste, bastou oferecer uma (nova) opção de bebida baseada naquilo que até então o tanzanês se limitava a ingerir sólido. Resultado: o conceito de “café” dos dois interlocutores se expandiu (a seu modo, em cada um), e o diálogo terminou bem: a atividade mediada por ambos (consumo da bebida café) pôde ser realizada.

Por vezes as diferenças culturais podem se refletir em mecanismos pragmáticos fundamentais, como é o caso da polidez. No nosso senso comum, ser polido significa ter a intenção [e principalmente mostrar a intenção] de ser cortês, delicado, cooperativo. E essa intenção, todos seriam capazes de reconhecer. Afinal, todos somos seres humanos.

Raciocínio correto? Infelizmente, nem tanto.

Escandell (2007) nos oferece três contraexemplos da idéia de que “qualquer um em qualquer lugar compreende e aceita minha ou sua intenção de ser cortês e cooperativo.” Vamos ao primeiro. Um homem ocidental foi convidado para jantar por um rico árabe do deserto. O jantar servido, para o ocidental, se apresenta como um verdadeiro banquete, e o convidado, reconhecendo a necessidade de ser grato e elogioso a seu anfitrião, gasta todo o seu repertório de louvores à comida posta na mesa. O árabe, com certo ar de desapontamento, imediatamente manda retirar tudo e preparar outro jantar.

A estupefação do ocidental tem explicação: é que, nessa cultura, elogiar uma refeição – por mais estranho que nos pareça – não é demonstração de satisfação, e sim, de desagrado! Esses choques culturais, como se nota, podem ser imprevisíveis e fugir totalmente ao senso comum dos membros de duas culturas muito divergentes.

O segundo contraexemplo é a polidez japonesa no trato com os presentes oferecidos a alguém. A “lei da modéstia”, no Japão, aparenta ser bem mais radical aos nossos olhos. Entre os ocidentais, a modéstia no presentear se resume simplesmente em não

elogiar o próprio presente nem a própria generosidade ou escolha adequada do item. Quando muito, uma fórmula-feita tipo “Não é uma fortuna, mas é de coração.”

O japonês vai muito além [para nossos padrões!] e rebaixa seu “mimo” a tal ponto que menciona expressamente ao outro as qualidades negativas do objeto e rotula seu oferecimento como uma verdadeira ofensa para o indivíduo presenteado.

Agora, o terceiro e último caso, que de certo modo parece contradizer o anterior. Se, para o membro de uma cultura ocidentalizada, o comportamento no presentear sugere que os asiáticos tendem a se desmanchar em delicadezas e agradecimentos a toda hora, um incidente na Austrália mostra que a coisa não é assim tão simples quanto parece – a polidez nem sempre anda de mãos dadas com a lógica do cotidiano.

Vamos ao relato. Os bibliotecários de uma universidade australiana manifestaram à direção da instituição seu desconforto diante do que consideravam “descortesia” por parte dos alunos de cultura oriental. Uma queixa importante era que tais acadêmicos não agradeciam aos funcionários da biblioteca quando estes lhes entregavam os livros solicitados.

Esse choque cultural foi superado assim que o pessoal da biblioteca soube que, nessas culturas, o agradecimento é motivado por um verdadeiro favor – isto é, quando alguém faz algo que beneficia o outro sem que esse ato *já seja previsto pela própria função*. Quando um indivíduo faz algo benéfico, porém incluído no seu papel social, o outro oriental não se manifesta a respeito. Só o fará se o “favor” consistir em uma providência que extrapola o que é previsto pelo próprio trabalho ou pela própria função no contexto pertinente.

Para ficar ainda mais claro: num país asiático, o funcionário da biblioteca não faz favor nenhum a ninguém por registrar empréstimos e devoluções e entregar as obras aos interessados. Fará algo “agradecível” – se permitirem o neologismo – digamos, ao ir pegar um copo d’água ao estudante.

Os diversos componentes e aspectos de cada cultura podem diferir em termos de conceitos, práticas, valores, sentimentos. Por exemplo: na área da alimentação, o fato de nós, brasileiros, consumirmos carne de vaca e os hindus, não, já traz consequências de várias ordens. Brasileiros e hindus contrastam quanto ao conceito que formam a respeito de bovinos; à forma de agir sobre bovinos; aos sentimentos que nutrem em relação a bovinos.

De acordo com Moran (2001), quem aprende uma língua e, em função disso, entra em contato com outra cultura, está na verdade entrando em contato com quatro tipos diferentes de saberes culturais a serem desenvolvidos nessa aprendizagem. São eles: saber o quê; saber como; saber por quê; saber sobre si.

1. Saber o quê: envolve obter e utilizar informação cultural, ou seja, fatos, dados e conceitos sobre produtos, práticas e pontos de vista abrigados pela cultura. Por exemplo, um estrangeiro que aprende o português do Brasil informa-se sobre o que é uma feijoada; o que é abastecer-se de alimentos em uma feira livre; que atitude em relação à semana santa o brasileiro adota (estrangeiros da América Latina costumam considerar a atitude do brasileiro “consumista” durante este feriado).
2. Saber como: envolve adquirir e desempenhar práticas culturais, isto é, comportamentos, ações, habilidades, dominar formas de expressar-se pelo idioma, expressões faciais e gestos, manusear, observar, posicionar-se em situações as mais diversas. É desenvolver a competência para “fazer” como os usuários da cultura-alvo. Agora vamos imaginar o caso do brasileiro que aprende finlandês: nesta cultura, as pessoas não íntimas interagem de forma que para nós seria fria e distante, mas para elas, normal e saudável. Se algum brasileiro deseja mostrar cordialidade nessa cultura, não poderá fazê-lo por meio de aproximação física ou toque: isso é interpretado como abusivo e inconveniente.
3. Saber por quê: relaciona-se com a internalização de explicações e justificativas culturais relacionadas à maneira de perceber, pensar, julgar, sentir, comportar-se nos diversos contextos e instituições. Vamos ilustrar: nós estamos habituados a tratar a sede como uma sensação personificada, como uma “força viva” que nos atormenta por dentro. Dizemos então, de forma natural e sem prestar atenção nisso, que tomamos água ou outro líquido para *matar* a sede. Agora comparemos essa prática com a correspondente em alemão. O professor de alemão nos ensinará a expressão usada em seu idioma para a extinção da sede: traduzida ao pé da letra, significa *apagar* a sede. Como? – alguém poderia perguntar surpreso. E o professor justifica: a sede queima, então a água apaga essa queimação.
4. Saber sobre si: tem a ver com um fenômeno que professores de segunda língua conhecem bem, inclusive por experiência própria. É construir para si uma identidade a mais. É experimentar “ser” uma pessoa em um outro “lugar” diferente do que estava acostumado. É sair de suas certezas (da língua materna) e empenhar-se, até de forma conflituosa, pela adaptação à nova cultura, às novas maneiras de pensar, sentir, portar-se, agir. Quem, digamos, aprende alemão como língua estrangeira, passa pelo trauma de perder seu “chão simbólico”, suas referências, para assumir (mesmo que de forma intermitente) um mundo que lhe é estranho e onde se sente estranho, desenraizado – ao menos enquanto não se sentir integrado no novo espaço cultural.

A linguagem, como instrumento mediador de práticas sociais – ela própria sendo uma prática social, também –, é usada, na sua relação com a cultura, para:

- a. Descrever e manipular produtos culturais, como por exemplo, o berimbau e o chimarrão.
- b. Participar de práticas culturais, que podemos exemplificar com as romarias e o carnaval.
- c. Identificar, explicar e justificar perspectivas culturais, como as contidas em provérbios e expressões estereotipadas do tipo “pé-rapado” ou “cachorro que fuça tatu acha mordida de cobra”.
- d. Participar apropriadamente em sistemas sociais específicos. No caso do estrangeiro que vai se aculturar no Brasil, poderia ser a participação em um culto religioso genuinamente brasileiro como a umbanda.
- e. Expressar sua única identidade, afirmar-se como pessoa, na (nova) cultura.

Não há um, mas vários conceitos de cultura, que se complementam e refletem a diversidade de pontos de vista que se pode adotar sobre esse tema. A concepção (ou concepções) de cultura que o professor de línguas vier a adotar no contexto escolar, de maneira confessa ou inconfessa, também influi (bem mais do que ele pode imaginar) nas decisões sobre o que ensinar (e como ensinar). Os conceitos que interessam mais de perto ao trabalho do professor são:

1. Cultura como civilização: as realizações notáveis de um povo, como sua história, arte, instituições, tradições e práticas específicas.
2. Cultura como comunicação: as formas verbais (língua, contextualização) e não verbais (códigos diversos, mímica, gestos, espaços).
3. Cultura como conceito geral: são as categorias relevantes para quem analisa e compara culturas entre si ou o histórico de uma mesma cultura.
4. Cultura como comunicação intercultural: fatores que entram em jogo quando pessoas de diferentes culturas interagem, incluindo eventuais momentos de choque cultural.
5. Cultura como arena de confronto entre grupos: fatores que contribuem para relações de poder, influência, dominância, apagamento entre culturas postas em contato.
6. Cultura como construção dinâmica entre pessoas: este conceito vê a cultura não em termos de produto, e sim em termos de processo, isto é, de dinâmica que envolve valores, crenças e conceitos (re)criados pelas pessoas concretas nas suas circunstâncias sociais específicas.

UNIDADE 3

AULA 16 – RECAPITULAÇÃO / PROVA

Ver dinâmica da disciplina