

2

Pressupostos teóricos

A abordagem teórica para o desenvolvimento do trabalho em questão é de ordem interdisciplinar. Foi levada em consideração na análise de dados a relação de interface entre o Interculturalismo com a teoria da Comunicação intercultural de Peterson (2004), Milton Bennett (1998; 2004), Hall (1998), Wierzbicka (1991) e Hofstede (2010); questões interacionais e pragmáticas com as teorias dos Atos de fala de Austin (1962), Searle (1969) e Kerbrat-Orecchionni (2005); e de Polidez de Lakoff (1973), Brown e Levinson (1978; 1987), e Blum-Kulka (1987).

Dentro dessas teorias, alguns conceitos importantes e necessários à análise de dados com relação ao interculturalismo são: culturas de alto contexto e de baixo contexto de Hall (1998); cultura objetiva e cultura subjetiva; além dos estilos de comunicação linear e contextual; e do etnocentrismo e etnorrelativismo de Bennett (1998; 2004); cultura visível e invisível; e as cinco escalas culturais de Peterson (2004); e as seis dimensões culturais de Hofstede (2010). Já com relação aos conceitos interacionais e pragmáticos, tratamos neste trabalho conceitos como *face* e *ritual* da Sociolinguística Interacional voltada para a Análise da Conversação, analisados por Goffman (1971) e recuperados por Brown e Levinson (1978; 1987); *ato de ameaça a face* (AAF), *polidez positiva, negativa, poder (hierarquia), distância social e indiretividade*, abordados por estes, por Blum-Kulka (1987) e por Kerbrat-Orecchioni (2005); *impolidez* por Mills (2003; 2008) e Culpeper (2005; 2008); as máximas conversacionais, de Grice (1967), complementadas por Lakoff (1973); modalização e modalizadores epistêmicos, deônticos e pragmáticos, abordados por Neves (2000), Castilho (2010), Nascimento (2010) e Koch (2011); além do parâmetro *poder*, abordado por Foulcault ([1978] 2012), Fairclough (1989) e Locher (2004).

Mostram-se relevantes também e são tratados nesta fundamentação teórica conceitos de categorias gramaticais como sentenças imperativas, à luz de Castilho (2010); formas de tratamento a partir do uso de títulos, neste caso específico, as patentes militares, além de pronomes de tratamento, à luz de Souza (1996), Neves

(2000) e Meyer (2006); e de expressões formulaicas, categoria morfossintática que não foi contemplada na gramática brasileira, mas que é comum na língua inglesa, por exemplo, à luz de Alencar (2004).

2.1. Interculturalismo

Ao tratarmos de cultura, de comunicação intercultural e de interculturalismo, teorias necessárias a este trabalho, pensamos em Wierzbicka (1991); Hall (1998); Bennett (1998); Peterson (2004); e Hofstede (2010). Dentro da teoria intercultural não podemos deixar de mencionar Lewis (2006) que classifica as culturas em multiativa, reativa e ativo-linear. No entanto, decidimos não trabalhar com os conceitos deste autor, pois não vamos comparar neste trabalho duas ou mais culturas distintas.

Atualmente constatamos que, além da visão estrutural e gramatical no ensino de língua estrangeira, é necessário e muito importante o trabalho com a abordagem interculturalista, já que dita visão permitirá também que o aprendiz produza sentenças adequadas em relação a um contexto, além de aprender a se comportar adequadamente de acordo com as expectativas daquela sociedade estrangeira na qual está se inserindo.

Reunindo estes aspectos da identidade social do brasileiro, podemos, com razoável facilidade, compreender o que eles representam em relação ao uso da linguagem. O português do Brasil é – e não poderia ser de outra maneira – diverso, flexível informal, sensual. E é exatamente por causa dessa sua natureza múltipla que ensinar português para estrangeiros torna-se especialmente desafiador: quando o foco desse processo ensino/aprendizagem está colocado no comportamento social linguístico esperado do falante de português, e não apenas em estruturas e/ou regras gramaticais, há todo um universo de conhecimento, todo um conjunto de valores, atitudes, crenças, rituais sociais a serem conhecidos, assimilados, aceitos e, espera-se, utilizados com eficiência. (MEYER, 2004, p. 80)

Wierzbicka (1991), afirma que não se pode entender outra cultura sem antes entender a sua própria. Além disso, é importante compreender que diferentes normas pragmáticas refletem diferentes hierarquias de valores que serão características de diferentes culturas. Pessoas de diferentes culturas falam sobre o que sentem, mas não necessariamente da mesma maneira. Sendo assim, ensinar LE é mais do que ensinar as estruturas gramaticais de uma língua em si. É passar para os alunos uma gama de dados culturais, de juízos de valores, de

comportamentos e crenças que interferem na comunicação e nas expectativas interacionais. Com isso, é importante que um professor de PL2E, por exemplo, tenha o conhecimento e saiba explorar dados e ferramentas para tornar a comunicação intercultural dos seus alunos mais eficiente.

2.1.1.

Cultura de alto contexto e de baixo contexto

Um conceito intercultural importante neste trabalho é o de cultura de alto contexto e de baixo contexto de Hall (1998). Na comunicação de culturas predominantemente de alto contexto a maior parte das informações não está explícita no discurso, mas nas próprias atitudes do interlocutor como na sua expressão facial, atitudes corporais, recursos prosódicos, indiretividade e mitigação do enunciado. Já na comunicação de culturas predominantemente de baixo contexto os indivíduos tendem a ser mais diretos, ou seja, as informações estão explícitas no texto. O Brasil é considerado uma cultura de alto contexto, pois os brasileiros evitam entrar em choque com seu interlocutor. Para tanto, o professor deve saber explorar em uma prática pedagógica mais eficiente o fato de o português do Brasil ser uma língua de uma cultura de alto contexto, que prefere atos indiretos, pois o brasileiro tem dificuldade de lidar com atos de fala despreferidos como uma ordem, por exemplo, tendo dificuldade de mandar de uma maneira impositiva e direta, pois prefere não confrontar o seu interlocutor. No entanto, não necessariamente o discurso do grupo social que pretendemos estudar, o militar, seria um discurso de alto contexto, pelo menos não tanto quanto o dos brasileiros em geral. Logo, partimos desse pressuposto. No capítulo de análise de dados (cf. Cap. 4), voltaremos a este conceito operacional.

2.1.2.

Cultura objetiva e cultura subjetiva

Segundo Bennett (1998), a comunicação intercultural está baseada na diferença. A cultura de um determinado grupo se baseia em certo padrão de comportamento, valores e língua. Bennett (1998) diferencia *cultura objetiva* de *cultura subjetiva*. A primeira são comportamentos que foram estabelecidos como manifestações rotineiras em um grupo social que as singulariza, ou seja, são

manifestações artísticas, econômicas, políticas e históricas de um determinado povo, por exemplo. A segunda se refere a características psicológicas que definem um determinado grupo, como seu pensamento e comportamento, ou seja, seria o padrão aprendido e socializado como adequado de comportamento, crenças e valores na interação cotidiana. A compreensão da cultura objetiva gera conhecimento, mas não necessariamente conduz a uma competência linguística, ao contrário da cultura subjetiva. Ao tratarmos de questões culturais de um ato de fala como a ordem, assunto deste trabalho, referimo-nos à questão de cultura subjetiva.

Quando um indivíduo compreende a sua própria cultura subjetiva e a do outro, fica mais fácil de alcançar uma competência intercultural. É evidente que uma sociedade é construída por características tanto da cultura objetiva quanto da subjetiva, pois um indivíduo aprende como se comportar em sociedade de acordo com as instituições culturais. Enquanto as instituições educacionais tradicionais tendem a focar somente na cultura objetiva, a comunicação intercultural foca na cultura subjetiva, pois os interculturalistas estão preocupados com o uso da língua nas relações interculturais, mais do que somente ensinar as estruturas linguísticas. Logo, na comunicação intercultural se estuda como a língua é modificada ou suplantada pelo comportamento não-verbal, como padrões culturais de pensamento são expressos em estilos comunicativos e como a realidade de um grupo social é definida por meio de suposições culturais e valores.

2.1.3.

Estilo de comunicação linear e estilo de comunicação contextual

Bennett (1998) também trata de estilo de comunicação linear e de estilo de comunicação contextual. No primeiro, como o próprio nome já nos dá uma ideia, o assunto é conduzido linearmente do ponto *a* para o ponto *b* e deste para o ponto *c*. Existem ligações que enlaçam um ponto no outro e ao final tem-se a conclusão. Já no estilo de comunicação contextual, a comunicação se estabelece de maneira circular, não mais de um ponto para o outro e com pontos sem aparente ligação, mas com muitos detalhes. Esse estilo de comunicação é típico entre latinos, árabes e asiáticos. O estilo de comunicação linear, que é o estilo norte-americano, é completamente diferente do estilo de comunicação contextual, estilo brasileiro.

Logo, ao usarmos como base as teorias americanas de polidez, calcadas na linearidade da comunicação, temos que fazer adaptações para a comunicação dos brasileiros, já que a indiretividade, por exemplo, no discurso dos brasileiros é um traço de polidez e não de impolidez como muitas vezes é no discurso anglófono.

2.1.4. Etnocentrismo e “Etnorrelativismo”

Em Bennett (2004), este afirma que, à medida que uma pessoa vai se tornando mais competente interculturalmente, parece que vai surgindo uma mudança na qualidade da sua interação, pois deixa de enxergar o mundo de uma maneira etnocêntrica para vê-lo de uma maneira “etnorrelativista”. Bennett (2004) cunhou essa expressão para expressar o contrário de etnocentrismo. Este também traça uma linha contínua entre o etnocentrismo e o “etnorrelativismo” com seis diferentes tipos de experiência, partindo da mais etnocêntrica para a mais “etnorrelativista”. São elas: negação, defesa, minimização, aceitação, adaptação e integração. O importante nesta pesquisa é coletar dados do ato de fala em questão e descrevê-los, levando-se em consideração as características da comunicação intercultural. Uma vez ensinados aos alunos ditas características no emprego do ato de fala ordem, estes podem se comportar de uma maneira “etnorrelativista” (aceitação, adaptação ou integração), ou seja, havendo, no mínimo, uma “aceitação” cultural por parte destes, que é o estágio no qual a própria cultura é explicada como um de muitos outros complexos pontos de vistas.

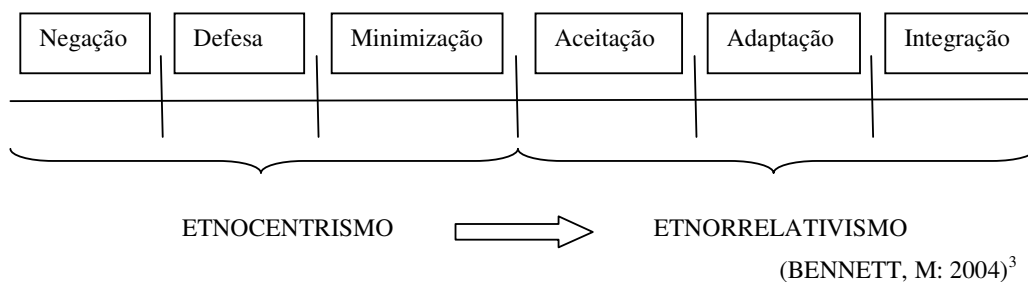


Figura 1 - Modelo de Desenvolvimento de Sensibilidade Intercultural

³

Tradução livre da autora.

Ao explicar os seis tipos de experiência da linha contínua que Bennett (2004) traça entre o etnocentrismo e o “etnorrelativismo”, este começa pela negação de outra cultura, primeiro estágio deste modelo de desenvolvimento de sensibilidade intercultural. Trata-se de crer que a própria cultura é a única verdadeira, depositária do modelo de crenças, comportamentos e valores inquestionáveis. Os indivíduos que negam as outras culturas geralmente se mostram desinteressados em conhecê-las, podendo ser agressivos para evitar ou eliminar essas diferenças. A negação é a inability de notar diferenças que permitam que fatos culturais sejam reconhecidos.

Já a defesa com relação a diferenças culturais é o estado no qual se acredita que a própria cultura é o único modo de vida bom e viável. As pessoas que estão no estágio da defesa têm uma visão estereotipada do outro e se sentem mais ameaçadas pelas diferenças culturais que as pessoas do estágio da negação, que simplesmente não notam outras culturas. O mundo dos indivíduos no estágio da defesa está organizado entre “minha cultura” como superior, incluindo estereótipos positivos e “outras culturas” como inferiores, com estereótipos negativos. Uma variação da defesa é a reversão, quando uma cultura adotada é tida como superior à própria cultura primária, internalizando-se estereótipos negativos a esta.

A minimização de diferentes culturas é o estado em que elementos da própria cultura de um indivíduo são tidos como universais. Logo, diferenças culturais estão subordinadas à similaridade da condição de todos serem humanos. A suposição de tipologias como personalidade e estilo de aprendizagem, aplicadas igualmente a todas as culturas é um exemplo de minimização. Os indivíduos neste estágio, apesar de serem relativamente tolerantes, são incapazes de apreciar outras culturas porque não são capazes de enxergar a sua própria claramente. A minimização é uma espécie de estágio de transição entre negação/defesa e aceitação/adaptação. No entanto, continua sendo uma visão etnocêntrica, pois vê o seu padrão cultural como o centro de uma realidade universal, ou seja, todas as pessoas agem de uma maneira similar explicada pelas próprias crenças e cultura do próprio indivíduo nesse estágio.

No caso da aceitação cultural, primeiro estágio “etnorrelativista”, a própria cultura é explicada como uma dentre outras maneiras de pensar. Estes indivíduos são capazes de construir categorias culturais gerais que os permitem gerar um

patamar de contrastes culturais relevantes entre muitas culturas. Em termos de aprendizagem de língua estrangeira não adianta aprender dados linguísticos ou comportamentais de outra cultura sem sentir como usá-los de uma maneira apropriada. Esses dados só vão ser úteis se vierem acompanhados de uma visão de aceitação ou adaptação. Podemos comentar também que aceitação não é sinônimo de concordância. Seria ingênuo pensar que possuir sensibilidade e competência intercultural está sempre associado com estar de acordo com valores e modo de vida do outro.

A adaptação cultural é o estágio em que a experiência de outra cultura cede à percepção e ao comportamento apropriado deste novo modo de ver o mundo. Os indivíduos nesse estágio possuem a habilidade de se adequar a uma perspectiva ou de se comportar de outra maneira de acordo com a cultura considerada. Esta mudança não é tão somente cognitiva. Trata-se de uma mudança na organização de experiência de vida, que necessariamente inclui afeto e comportamento. Os indivíduos nesse estágio são capazes de expressar suas experiências apropriadamente, ou seja, possuem habilidade de se adequar a uma perspectiva ou de se comportar de outra maneira de acordo com a cultura considerada. Se essa mudança é profunda e habitual, torna-se a base de um biculturalismo ou multiculturalismo. Adaptação não é assimilação, pois não há uma substituição de valores e crenças, mas sim a extensão do repertório de crenças e comportamentos. Logo, não há a necessidade de perda de cultura primária em substituição à outra para operar eficazmente em outro contexto cultural.

E, por fim, o último estágio de etnocentrismo-etnorrelativismo é a integração. Dito estágio trata da capacidade que um indivíduo tem de expandir suas experiências para incluir o movimento de ida e vinda de visões de culturas diferentes. Os indivíduos nessa posição têm a percepção da sua identidade como marginal a qualquer cultura, permitindo que estes indivíduos transitem de uma visão cultural para outra naturalmente. A integração não é necessariamente melhor que a adaptação, mas é algo perceptível em pessoas de uma cultura minoritária e em expatriados de longo tempo.

É importante destacar que pessoas etnorrelativistas possuem uma capacidade maior de experimentar diferentes culturas que as etnocêntricas. Portanto, aquelas são mais prováveis de adaptarem-se às diferenças na interação. Indivíduos com sensibilidade intercultural costumam ser mais eficientes na

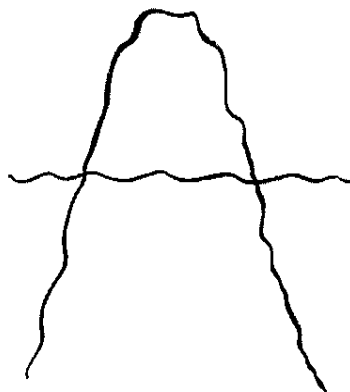
comunicação intercultural, sendo capazes de notarem o outro como tão complexo culturalmente quanto a si mesmos, além de serem capazes de ver a cultura sob diferentes perspectivas. Logo, esses indivíduos possuem mais visão e competência intercultural, o que é essencial para uma interação em uma língua estrangeira: aprender a se comportar e a agir de acordo com o que aquela sociedade espera, para minimizar mal-entendidos. É esse o objetivo do ensino de língua estrangeira que leva em consideração características da comunicação intercultural e da interculturalidade: formar indivíduos competentes interculturalmente, que aprendam a se comportar e a interagir eficientemente em qualquer sociedade.

2.1.5. Cultura e escalas culturais

Ao seguir com o arcabouço teórico da interculturalidade, chegamos a Peterson (2004), que trata de cultura. Para explicá-la, utiliza-se da metáfora do *iceberg*. Este afirma que cultura é mais do que agrupar pessoas por local onde estas vivem. Cultura é o conjunto de valores e crenças de um grupo social de um determinado lugar e o notório impacto que ditos valores e crenças possuem no comportamento dessas pessoas. Além disso, afirma que cultura é como se fosse um *iceberg* e que normalmente nos detemos somente na parte que podemos ver, ou seja, na parte que fica na superfície do mar. Estas características culturais visíveis são a gastronomia, história, religião, literatura e outros. No entanto, na parte submersa, oitenta por cento da sua massa, ficam as características culturais invisíveis ou não visíveis de imediato, como comportamentos, hábitos, crenças, linguagem, entre outros. Esses elementos culturais da parte submersa do *iceberg* são importantes quando tratamos de interação intercultural, como ilustra a figura a seguir:

Parte visível: arquitetura, gastronomia, população, música, arte e literatura, ritmo de vida, língua que se fala, esportes, atividades de lazer, vestimenta, gestos, contato visual, dentre outros aspectos percebidos por um dos cinco sentidos.

Parte invisível: noção de tempo, ajuste do indivíduo na sociedade, crenças sobre a natureza humana, papel do homem e da mulher na sociedade, regras de relacionamento entre os indivíduos, importância do trabalho, tolerância a mudanças, importância da preservação da face, estilo de comunicação, estilo de pensamento, expectativas de comportamento social, dentre outros não percebidos pelos cinco sentidos.



(PETERSON, 2004, P.21 e 22)⁴

Figura 2 – Iceberg

Outra analogia bastante interessante deste autor é a de afirmar que a base do *iceberg* dá sustentação ao topo, ou seja, que conhecer os elementos culturais da base do *iceberg* possibilita um melhor entendimento das características que estão no topo. Além disso, ao conhecer os elementos implícitos de uma sociedade, possibilita ao observador prever como aquele grupo social pode e vai reagir em uma determinada situação. Portanto, se um determinado grupo se comporta de certa maneira e quem está observando este padrão de comportamento tem conhecimento de seus valores culturais, começa a entender o motivo deste comportamento, ou seja, ao se conhecer os elementos culturais da base do iceberg, permite-se uma melhor interação intercultural.

Peterson (2004, p. 24 e 25) propõe também o conceito de Cultura com “C” maiúsculo e cultura com “c” minúsculo e organiza um quadro de comparação entre estas e a cultura visível e invisível. Os conceitos de “Cultura” *versus* “cultura” se referem ao nível de importância dos temas culturais, ou seja, grandes temas de uma determinada sociedade como grandes movimentos históricos ou autores renomados se encaixam em “Cultura”. Já temas considerados do cotidiano como assuntos populares ou pontos de vista, por exemplo, encaixam-se como “cultura”. Ao fazer uma correlação entre os conceitos de “Cultura” *versus* “cultura” e cultura visível e invisível, Peterson (2004, p.25) propõe o seguinte quadro⁵:

⁴ Tradução e adaptação livre da autora.
⁵ Tradução livre da autora.

	“Cultura” com “C” maiúsculo (grandes temas)	“cultura” com “c” minúsculo (temas comuns ou cotidianos)
Cultura invisível (base do <i>iceberg</i>)	Exemplos: valores centrais, atitudes ou crenças, normas sociais, fundamentos legais, suposições, processos cognitivos.	Exemplos: questões populares, opiniões, pontos de vista, gostos e preferências, certos conhecimentos como conhecimento geral e verdades.
Cultura visível (topo do <i>iceberg</i>)	Exemplos: arquitetura, geografia, literatura clássica, figuras políticas, música clássica.	Exemplos: gestos, postura corporal, uso do espaço, estilo de roupa, gastronomia, hobbies, artesanato, folclore.

Quadro 1 – Cultura visível, invisível, com “C” maiúsculo, com “c” minúsculo.

Ao compararmos Bennett (1998) com Peterson (2004), podemos estabelecer uma convergência entre cultura objetiva e cultura visível; e cultura subjetiva e cultura invisível.

Peterson (2004) ainda propõe cinco dicotomias para contrastar um ou mais grupos sociais. São escalas culturais que variam de zero a dez. São elas: igualdade / hierarquia; direto / indireto; individual / grupo; dever / relacionamento; e risco / precaução. Segundo este, os Estados Unidos estão mais à esquerda do que os demais países. Estão na altura do número um. O objetivo de Peterson (2004) é determinar a posição geral de cada país nessa escala cultural, ou seja, a tendência em geral de cada sociedade se comportar. Claro que existem diferenças de indivíduo para indivíduo e com isso exceções. Não se deseja de nenhuma maneira criar estereótipos e um determinado indivíduo pode ter um comportamento em um determinado contexto que fuja ao esperado naquela sociedade.

Com relação especificamente a cada uma das cinco escalas, Peterson (2004) afirma que: na escala *igualdade versus hierarquia*, na sociedade tida como igualitária, os indivíduos tendem a ser orientados para si mesmos, possuem flexibilidade de papéis em grupos sociais, têm liberdade de questionar opiniões de chefes, fazem exceções, são flexíveis e tratam homens e mulheres de uma mesma maneira. Já no estilo baseado na hierarquia, os indivíduos são orientados para obedecerem quem está acima hierarquicamente, têm limitações e não são flexíveis quanto a exercerem vários papéis em uma empresa ou em um grupo, respeitam e não questionam opiniões superiores por causa da hierarquia e a posição no grupo, executam ordens e diretrizes e tendem a tratar de maneira diferente homens e mulheres. Esse dado cultural, hierarquia, está muito presente no grupo social de militares do Exército Brasileiro, grupo este analisado neste trabalho.

Na escala *direto versus indireto* os indivíduos de uma cultura mais direta tendem a ser mais objetivos ao falar e se importam menos com como falar; discutem abertamente assuntos e dificuldades; baseia a comunicação na franqueza, sem se preocupar muito com conflitos que podem ser gerados; opinam e expressam sua visão de uma maneira franca; e explicitam claramente o conteúdo no discurso, sem dar margem à interpretação. Já no modo indireto, os indivíduos de uma determinada sociedade tendem a ter o foco não somente no que dizem, mas também no como dizem; procuram evitar discretamente tratar de assuntos polêmicos e conflituosos, expressam-se com tato e diplomacia; expressam pontos de vista diplomaticamente; e contam com o ouvinte para que este interprete a mensagem, pois não está explícita.

No que se refere à terceira escala – *individual versus grupo* – Peterson (2004) afirma que indivíduos de uma sociedade que tendem ao individual tomam iniciativas sozinhos; usam diretrizes pessoais em situações pessoais; têm o foco neles mesmos; julgam pessoas com base em características pessoais; tomam decisões individualmente; colocam os indivíduos acima do grupo; não são conformados; entram e saem de determinados grupos quando precisam e desejam. Já os indivíduos de uma sociedade mais voltada para o grupo tendem a atuar de uma maneira cooperativa para concretizarem objetivos; padronizam normas, priorizam a lealdade com o outro; determinam identidade de acordo com o grupo a que se inserem; põem o grupo antes do individual; são conformados com as normas sociais; e mantêm-se em um grupo por muito tempo.

Com relação à quarta escala – *dever versus relacionamento* – os indivíduos de sociedades com base no *dever* definem as pessoas pelo que elas fazem; colocam os negócios ou trabalho em primeiro lugar para depois pensarem o relacionamento interpessoal; sacrificam tempo de lazer e com a família a favor do trabalho; relacionam-se com os colegas de trabalho rapidamente, mas superficialmente; usam critérios de seleção impessoais para o trabalho; sobrepõem o tempo destinado ao trabalho com o tempo destinado à vida pessoal. No entanto, as sociedades mais voltadas para o relacionamento preferem julgar as pessoas por quem elas são; estabelecem um relacionamento de confiança antes de falar de negócios; seus indivíduos possuem um relacionamento pessoal com seus colegas de trabalho; sacrificam o trabalho a favor do lazer e do tempo com a família; tentam conhecer bem os colegas de trabalho; empregam critérios pessoais como

relações familiares na hora de contratar alguém; e não permitem que o trabalho atrapalhe a vida pessoal.

Por último, a quinta escala de Peterson (2004) – *risco versus precaução* – trata de sociedades cujos indivíduos tendem a agir se arriscando mais ou tomando mais cuidados. Os primeiros tomam decisões rapidamente com pouca informação; focam no presente e no futuro; são menos cautelosos; mudam rapidamente sem medo dos riscos; são inovadores; usam novos métodos para resolverem problemas; possuem poucas regras e normas; e se sentem confortáveis ao mudarem de planos na última hora. Já os indivíduos de sociedades mais cautelosas tendem a analisar a conjuntura antes de tomar uma decisão; focam no passado; são mais cuidadosos; as mudanças tendem a ser mais lentas, evitando os riscos; gostam de regras, normas e diretrizes; referem-se aos exemplos do passado para decidirem o que fazer e o que não fazer; utilizam-se de métodos já testados para resolverem problemas; e não mudam os planos em cima da hora. Peterson (2004, p. 68) classifica os sul-americanos e a Europa Ocidental, com exceção da Inglaterra, no patamar entre 5 e 6 das escalas culturais.

Ao analisar as escalas culturais de Peterson (2004) e as dimensões culturais de Hofstede (2010), tratadas mais adiante, observamos várias convergências. Com isso, ao levarmos em consideração essas escalas e dimensões tratadas nas teorias interculturalistas verificamos como cada povo tende a se comportar, e, por conseguinte, esperamos contribuir para que o professor de PL2E consiga ensinar ao seu aluno estrangeiro a responder de maneira apropriada culturalmente em uma interação intercultural, já que não se pode ser etnocêntrico ao ponto de crer que um estrangeiro deve comportar-se como um nativo, sabendo inferir as intenções comunicativas e comportamentais locais.

2.1.6.

Dimensões culturais

De acordo com Hofstede (2010), que desenvolveu uma pesquisa intercultural em ambiente institucional – IBM - em mais de 70 países, a cultura provê valores que vão inserir um determinado membro em um grupo social, definindo um grupo como um círculo moral. A cultura inspira símbolos, heróis, rituais, leis e outros tipos de práticas. No entanto, seu cerne está em valores

inconscientes. Portanto, cultura rege tanto questões de interação em um determinado grupo quanto características advindas dessa interação como questão de autoridade, gênero, moral, expectativas e emoções. Cultura afeta os diversos âmbitos da vida, seja profissional ou pessoal e varia de acordo com o grupo social a que o indivíduo pertença, por isso Hofstede (2010) cria um modelo de dimensões culturais. Ditas dimensões são seis: distância de poder, individualismo, masculinidade, “evitação” ou aversão de incerteza, orientação a longo prazo e indulgência.

Com relação à distância de poder, dimensão importante na análise de dados deste trabalho, Hofstede (2010) afirma que seria a extensão ou a maneira como o membro menos poderoso de uma instituição de uma determinada sociedade aceita e espera que o poder esteja distribuído, ou seja, até que ponto o poder é aceito em um determinado grupo social como normal e esperado. Essa aceitação social da desigualdade de poder é definida de baixo para cima, sugerindo que a questão social do poder é endossada muito mais pelos subordinados do que pelos chefes. A questão da distância de poder está presente em qualquer sociedade. No entanto, em algumas sociedades ou grupos sociais está mais presente do que em outros. Essa dimensão cultural tem a ver com a escala *igualdade versus hierarquia* de Peterson (2004), abordada anteriormente (cf. 2.1.5).

A respeito da segunda dimensão, individualismo *versus* coletivismo, Hofstede (2010) afirma que sociedades coletivistas são aquelas em que o sentimento de grupo prevalece sobre o individual. Já o contrário, sociedades individualistas são as que o interesse individual prevalece sobre o de um grupo. Logo, em sociedades consideradas mais coletivistas, um indivíduo deve lealdade a um determinado grupo e agir deslealmente é condenável. Internamente dentro de um grupo é desenvolvida uma relação de dependência mútua entre os membros. As reuniões de negócio de uma sociedade de base coletivista geralmente começam com uma conversa mais pessoal com o objetivo de conhecer mais cada um antes de fazer negócio. Além disso, o estilo conversacional é contextual (Bennett, 1998), ou seja, fala-se profusamente e se escreve de uma maneira elaborada. Já em sociedades consideradas individualistas os indivíduos são classificados de acordo com suas características pessoais, não sendo levado em consideração o grupo a que estes pertencem. Além disso, os indivíduos têm um estilo conversacional linear (Bennett, 1998) e as reuniões de negócios partem direto para

o ponto em questão. As dimensões distância de poder e coletivismo tendem a ser inversamente proporcionais, ou seja, sociedades que possuem uma grande distância de poder entre seus membros tendem a ser mais coletivistas e as baseadas em baixa distância de poder entre os indivíduos tendem a ser mais individualistas, pois em culturas nas quais os indivíduos são dependentes de grupos sociais, geralmente são dependentes de uma figura que exerce certo poder, como a de um líder. Essa dimensão cultural pode ser comparada com a escala *individual versus grupo* de Peterson (2004), comentada anteriormente (cf. 2.1.5).

Com relação à terceira dimensão, a mais controversa delas, masculinidade *versus* feminilidade, Hofstede (2010) se refere à distribuição de papéis emocionais entre os gêneros, ou seja, em uma sociedade, os valores masculinos são: agressividade, assertividade, competitividade, dureza e foco no sucesso material. No entanto, os valores femininos tenderiam à modéstia, à ternura e à preocupação com a qualidade de vida. Logo, numa sociedade considerada masculina, a assertividade e a competitividade estão mais pronunciadas tanto nos homens quanto nas mulheres. No entanto, apesar de nessas sociedades as mulheres serem mais assertivas e competitivas, os homens são ainda mais e os papéis emocionais entre homens e mulheres estão claramente separados, havendo uma separação entre valores masculinos e femininos. Já na sociedade considerada feminina, os papéis se confundem e tanto o homem como a mulher tendem a ser modestos, ternos e preocupados com a qualidade de vida. Para não parecer tão sexista, essa dimensão também pode ser chamada de orientação para a performance *versus* orientação para a cooperação. Ao compararmos com as escalas culturais de Peterson (2004) essa dimensão de Hofstede (2010) não possui uma equivalência com a daquele (cf. 2.1.5).

A quarta dimensão proposta por Hofstede (2010) e levada também em consideração neste trabalho, por se tratar de um estudo sobre atos de fala em militares, é o da *evitação* ou *aversão de incerteza*, que trata do grau de tolerância de um grupo social com relação à incerteza ou ambiguidade, ou seja, de como os membros dessa sociedade lidam com situações inesperadas. Segundo Hofstede (2010), sociedades que evitam a incerteza tentam minimizar a possibilidade de tais situações com a criação de regras e leis, medidas seguras e crença de uma verdade absoluta, ou seja, são sociedades em que se tenta minimizar que um membro de uma determinada cultura se sinta ameaçado por situações ambíguas ou

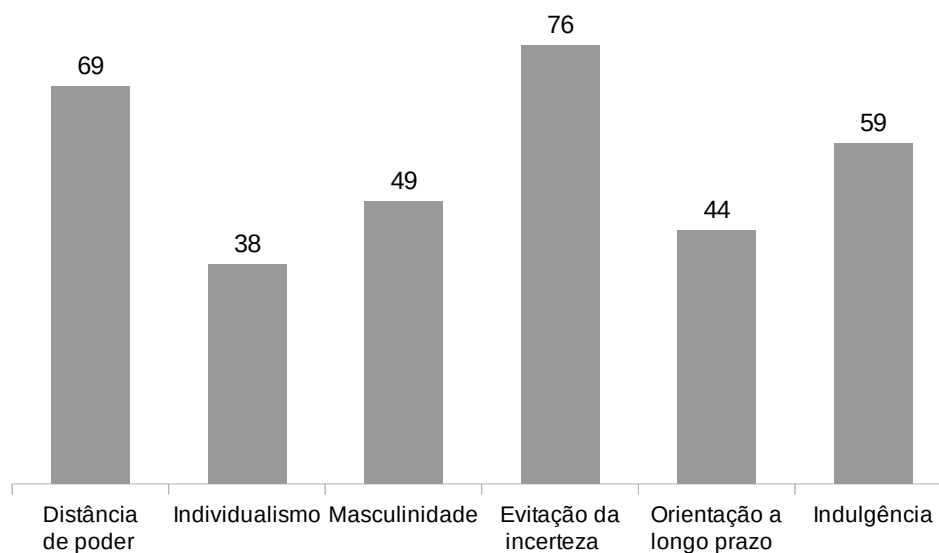
desconhecidas. Indivíduos de uma sociedade que evita a incerteza de situações inesperadas são mais emocionais. Já o contrário, indivíduos de sociedades que aceitam a incerteza de situações inesperadas toleram mais divergências de opiniões contrárias ao da sua sociedade, tentam minimizar a burocracia e as leis e, com relação à religião, tendem a ser relativistas e aceitam várias correntes religiosas. Estes indivíduos tendem a ser indiferentes e são menos emotivos. Em uma comparação com as escalas de Peterson (2004) (cf. 2.1.5), podemos afirmar que a escala *risco versus precaução* tem relação tanto com esta dimensão de Hofstede (2010) quanto com a próxima, orientação a longo ou a curto prazo.

Quanto à quinta dimensão – orientação a longo *versus* orientação a curto prazo – também pode ser chamada de pragmatismo. Nessa dimensão, Hofstede (2010) define como orientação a longo prazo a sociedade que promove o estímulo de virtudes orientadas para compensações futuras, em particular virtudes como persistência e adaptação a mudanças, ou seja, culturas de orientação a longo prazo são perseverantes, parcimoniosas e sóbrias. Já as culturas com uma orientação a curto prazo se baseiam em virtudes relacionadas com o passado e com o presente, como patriotismo, respeito a tradições, preservação da “face” e cumprimento de obrigações sociais.

Por fim, a sexta e última dimensão de Hofstede (2010) trata de indulgência *versus* restrição. Esta dimensão tenta definir como normas sociais tentam controlar os desejos e impulsos humanos. Quando se tem um baixo controle, temos sociedades mais indulgentes ou permissivas com relação ao controle dos desejos humanos. Quando uma sociedade controla fortemente esses impulsos, temos uma sociedade mais restritiva. Sociedades de cultura baseada na indulgência são aquelas que mostram uma tendência de uma sociedade em que está permitida uma relativa gratificação em satisfazer o desejo humano de poder se divertir e onde se está permitido o desejo de aproveitar a vida. São sociedades em que o indivíduo geralmente possui uma atitude positiva, é otimista, dá importância ao lazer, além de ser uma sociedade que tolera comportamentos desviantes de um padrão estabelecido e caminhos alternativos. Em contraste, sociedades cuja cultura se baseia na restrição tendem a frear esse desejo e o regula por meio de normas sociais rígidas, que mantêm fortemente a organização do grupo, a formalidade, os sentimentos de permanência, durabilidade e solidariedade. Esta última dimensão não possui uma equivalência com a escala de

Peterson (2004) (cf. 2.1.5). No entanto, podemos traçar certa comparação com a escala *dever versus relacionamento*, no que tange ao aspecto da importância ao tempo de lazer e de divertimento.

Como este trabalho leva em conta características interacionais da ordem em militares do Exército Brasileiro, decidimos inserir mais abaixo o gráfico do Brasil com relação às seis dimensões culturais de Hofstede (2010), disponível no *site* do referido autor, para que possamos analisar:



(HOFSTEDE, G. <http://geert-hofstede.com/brazil.html>. Acessado em 06/02/2015.)

Figura 3 – Dimensões culturais do Brasil

Como podemos verificar no gráfico, com relação à distância de poder, o Brasil pontuou 69. Isso demonstra que é uma sociedade hierarquizada, que as relações verticalizadas de subordinação e superioridade são aceitas, que centralizações são populares e que o chefe ideal tende a ser um autocrata benevolente. *Status* é um símbolo de poder importante que indica a posição social e indica o respeito que deve ser demonstrado pelos subordinados. Com relação à segunda dimensão, podemos afirmar que o Brasil com 38 pontos é uma cultura que tende ao coletivismo, que tende a pensar mais no “nós” do que no “eu” e que protege os integrantes do seu grupo social em troca de lealdade. Como Hofstede

(2010) já havia afirmado, constatamos que esta dimensão é inversamente proporcional à primeira.

No que tange à dimensão masculinidade, os brasileiros pontuaram 49. Como é uma pontuação intermediária, podemos considerar que se trata de uma sociedade com tendência ao equilíbrio em relação a essa dimensão. Logo, o excesso de competitividade não é apreciado. No entanto, é uma sociedade que tende a não tomar um partido claro em situações mais polêmicas. Em empresas, os chefes tendem a consultar a opinião dos seus subordinados para tomar suas decisões. Com relação à *evitação* de incerteza, o Brasil com 76 pontos tem uma pontuação alta. Segundo Hofstede (2010), isso quer dizer que, como praticamente todos os países latinos, precisamos de regras e sistemas legais para estruturar nossa vida. Os indivíduos precisam obedecer às leis. Se estas não funcionam, outras adicionais são feitas. Com isso, existe uma grande burocracia e grande parte da população sonha em trabalhar em setores públicos para evitar a incerteza do desemprego.

Para finalizar, com relação à dimensão *orientação a longo prazo ou pragmatismo*, podemos constatar pelo gráfico que o Brasil possui uma orientação intermediária, com características dos dois pólos, ou seja, ao mesmo tempo que é uma sociedade que precisa de estruturas claras e bem definidas, precisa também de mais pragmatismo, principalmente com relação ao futuro. Quanto à questão da indulgência, o Brasil pontuou 59. Demonstra ser uma sociedade indulgente com os indivíduos e prioriza a vontade de realizar seus impulsos e desejos. Em geral, possui indivíduos com atitude positiva, tendência ao otimismo e que dão muita importância ao lazer.

Com os modelos de Peterson (2004) e de Hofstede (2010) podemos comprovar que a identidade cultural de um grupo social é definida por imagens sociais pré-estabelecidas. Isso se reflete também na língua de interação desse grupo e na expectativa de comportamento social pré-determinada.

Utilizando-se de parâmetros muito bem definidos e trabalhando com valores percentuais, Hofstede mostra tendências, não afirmações definitivas. [...] Como o modelo de Hofstede permite perceber [...], a construção da identidade cultural de qualquer grupo social está vinculada, entre outros fatores, mas de forma muito especial, ao uso da língua de interação desse grupo e a imagens sociais construídas verbal e não verbalmente. (MEYER, 2010, p. 21)

Portanto, depois do panorama exposto acima, fica evidente a percepção de que o estudo de atos de fala como o da *ordem* em um determinado grupo social, o de militar do Exército Brasileiro, pressupõe o estudo de comunicação intercultural para uma melhor análise das eventuais semelhanças e diferenças na interação e no discurso dentro da própria língua portuguesa do Brasil, uma vez que os atos de fala podem ocorrer de maneira diferente dependendo da comunidade de prática⁶ do falante.

2.2. Pragmática e Interação

Nesta seção serão abordadas algumas questões da pragmática necessárias à análise de dados, pois são levadas em consideração características discursivas e interacionais como atos de fala, modalizadores, polidez e impolidez e a questão de poder entre os interlocutores.

2.2.1. Atos de Fala

Por tratarmos especificamente sobre Atos de Fala, unidades básicas de significação, este trabalho se baseia na teoria de Atos de Fala desenvolvida por Austin (1962), aprofundada e complementada por Searle (1969). Além disso, recorremos a Kerbrat-Orecchioni (2005), que também trata desse assunto, a fim de descrevermos e analisarmos o ato de fala *ordem*, tema desta pesquisa.

Austin (1962) afirma que todos os enunciados são dotados de uma força ilocucionária, isto é, de um valor, de uma intenção no ato da linguagem. Afirma também existirem três tipos de atos: locucionários, que são a formulação de uma proposição; ilocucionários, que são a intenção comunicativa no próprio ato de falar, ou seja, um ato social reconhecido convencionalmente como uma ordem, uma sugestão, um elogio, um agradecimento, por exemplo; e perlocucionários, que se referem aos efeitos que certa mensagem proferida pelo enunciador causa no receptor. Cabe enfatizar mais uma vez que os atos ilocucionários possuem uma força ilocucionária associada, isto é, essa força faz parte do significado da

⁶ Comunidade de Prática - grupo social ao qual um indivíduo pertence. Um mesmo indivíduo pode pertencer a várias comunidades de prática ao mesmo tempo.

proposição, pois expressa a intenção do enunciador. Também propõe uma classificação dos diferentes valores ilocucionários que uma proposição pode ter. Austin (1962) estabelece cinco classes: a) os veriditivos – atos que dão vereditos como *condenar, decretar, declarar inocência* etc; b) os exercitivos – atos que denotam exercício de poder, influência como *ordenar, exortar, perdoar* etc; c) os comissivos (ou promissivos) – atos que visam a obrigar o enunciador a certa conduta como *prometer, jurar, garantir* etc; d) os comportamentais – atos relacionados a atitudes e comportamentos sociais como *desculpar-se, agradecer, criticar* etc; e) os expositivos – atos usados para expor ou ilustrar uma ideia ou argumento como *afirmar, negar, admitir, explicar* etc.

Segundo Searle (1969), com relação à teoria dos Atos de Fala, “falar uma língua é proferi-los”. Atos como dar ordens, fazer promessas, elogiar, cumprimentar, despedir-se, dar sugestões, desculpar-se etc, são atos de fala. Esses atos só são possíveis de acordo com certas regras de uso de elementos linguísticos. Essas regras de uso dependem de dados culturais, ou seja, podem variar de cultura para cultura e devem ser ensinadas a um estrangeiro alheio à nova cultura a que está exposto. Para o autor, em sua análise de ato ilocucionário, devemos capturar a intenção e a convenção de questões relacionadas com este ato. Uma das categorias de atos de fala que Searle (1969) propõe é a de diretivas. Nas diretivas, onde se encaixam as *ordens*, o enunciador forma uma proposição (ato locucionário) e este possui uma variedade de atos ilocucionários (intenções comunicativas) para se expressar. Cada uma dessas opções carrega uma força ilocucionária. Logo, a força ilocucionária se aplica ao conteúdo da proposição (ato locucionário) para lhe dar seu valor total. O ato ilocucionário com a sua força é usado pelo enunciador baseado nos seus conhecimentos e experiência em regras socioculturais daquela língua e sociedade. A força ilocucionária precisa preencher condições ideais para que um ato se realize com sucesso, ou seja, devem ser reunidas condições para que a força ilocucionária tenha alguma chance de se realizar perlocucionariamente. No caso da ordem, por exemplo, uma condição essencial para que este ato se realize é que o enunciador, ao emitir uma ordem, exerça autoridade sobre o coenunciador (premissa dada por uma condição institucional) e que aquele queira que se realize o ato em questão (condição de sinceridade). Além disso, o coenunciador deve reunir condições para a execução da ordem como meios para tal e disposição psicológica. Se as condições de

sucesso não forem reunidas, o ato de fala pode fracassar, mas não vai deixar de ser uma ordem.

Searle (1969) aperfeiçoa a visão de Austin (1962) e também apresenta cinco categorias dos atos ilocucionários. São elas:

- Assertivos ou representativos - atos que mostram como são as coisas, ou a crença do enunciador quanto à verdade de uma proposição: *afirmar, asseverar* etc.
- Diretivos - atos, cuja intenção é a de que o coenunciador faça algo: *ordenar, pedir* etc.
- Compromissivo ou comissivo - atos que comprometem o enunciador com algo *prometer, garantir* etc.;
- Expressivos - atos que expressam sentimentos ou atitudes: *desculpar, agradecer* etc.
- Declarativos - atos que produzem uma situação nova: *batizar, condenar, absolver* etc.

Searle (1969) também afirma que os atos de fala podem ser diretos ou indiretos. Os indiretos são realizados por meio de indiretividade através de outro ato ilocucionário. No entanto, por inferência do coenunciador e pelo fato de os interlocutores partilharem da mesma expectativa de uso, de comportamento e de interação sociocultural em uma determinada sociedade, os interactantes sabem a verdadeira força ilocucionária em cena. Sendo assim, o ato ilocucionário indireto obtém sucesso. Os brasileiros tendem a utilizar bastante o ato de fala indireto, já que é uma sociedade de cultura de alto contexto (cf. 2.1.1). Inclusive, em atos de fala que possuem uma essência diretiva direta, como a ordem, ainda mais no meio militar, dependendo da situação, foram constatados exemplos de mitigação e indiretividade em tal ato (cf. Cap. 4), como uma ordem por meio de uma estrutura de pergunta em forma de pedido: *Ô, Silva, você pode fazer esse ofício para mim?* Esta enunciação poderia ser interpretada pelo coenunciador de três maneiras: uma pergunta, um pedido ou uma ordem. Como se trata de um superior falando para um subordinado e aquele precisa que se execute algo, por inferência, o coenunciador entende que se trata do ato de fala ordem proferido de uma maneira indireta, suavizada. O fator entonação pode influenciar na imposição ou na suavização da ordem, mas mesmo com a suavização trazida por uma entonação mais amena, o exemplo acima mencionado não deixa de ser uma ordem por reunir

ditas condições de sucesso. Cabe mencionar que a entonação não é um item trabalhado nesta tese, pois não fazemos uma transcrição fonológica das gravações em áudio, mas uma transcrição livre. Sendo assim, somente nos dispusemos a trabalhar com as estruturas gramaticais e pragmáticas dos enunciados.

Lembramos que não há uma correspondência biunívoca entre a forma (ato locucionário) e o valor (ato ilocucionário), já que um ato ilocucionário pode se manifestar de diferentes formas (locutório) ou, ainda, um mesmo ato locucionário, dependendo do contexto, pode ter valores ilocucionários distintos. No entanto, existe, portanto, para cada língua, certo número de formas indiretas convencionalizadas de atos de fala que os integrantes de uma dada sociedade sabem inferir de acordo com o contexto. O enunciador vai formular seu ato de fala de uma maneira direta ou indireta de acordo com as condições que envolvem essa situação comunicativa (grau de hierarquia ou de distanciamento entre os interlocutores; fator tempo ou pressa; risco do conteúdo do enunciado etc.), pois formulações diretas e indiretas não são pragmaticamente equivalentes entre si. Com isso, vale ressaltar que um ato de fala proferido indiretamente está sujeito a mal-entendidos e a negociações entre os interlocutores.

Sob a perspectiva interacionista, Kerbrat-Orecchioni (2005) afirma que falar está para além de agir, isto é, falar é interagir. A língua, além de representar uma realidade extralinguística, representa uma maneira de agir de uma determinada comunidade de prática. É ao longo do discurso que os interagentes se exprimem, negociam e estabilizam os valores ilocucionários. Esses valores não dependem somente da intenção do locutor. Não é unilateral, mas são construídos ao longo do discurso pelos interagentes envolvidos. Ao considerarmos enunciados como atos, acreditamos que estes vão desencadear uma reação. Enunciar algo é dizer algo esperando uma reação. A produção de um determinado ato cria um sistema de expectativas, por exemplo: se A dá uma ordem a B, espera-se que B reconheça a autoridade de A e que B reaja com um posicionamento explícito, vindo a executar a ordem. Na enunciação de um ato de fala, muitas vezes se têm mais de um ato ilocucionário. Sempre há o que se chama de ato central ou diretor, no caso analisado nessa tese – a ordem propriamente dita, que dá ao conjunto da enunciação seu valor pragmático geral; e, muitas vezes, encadeados, há outros atos subordinados como justificativas, desculpas etc., cuja presença é secundária

do ponto de vista da estruturação do enunciado em geral e cuja função é variável – argumentativa, modalizadora, ritualística, intensificadora, atenuadora etc.

Em suma, os atos de fala se combinam para formar enunciações/intervenções, que se combinam para formar trocas/turnos conversacionais, que se combinam para formar sequências de trocas/turnos conversacionais, que se combinam para formar conversações. Sendo assim, Kerbrat-Orecchioni (2005), partindo de uma perspectiva interacionista, afirma que os participantes de uma troca comunicativa possuem entre si certo tipo de relação que vai influenciar ao longo da interação. Dois desses tipos de interação foram tomados como variáveis para nosso estudo. São eles: relação vertical; e relação horizontal.

Com respeito à relação vertical – hierárquica – Kerbrat-Orecchioni (2005) afirma que esse papel é ainda mais evidente nos atos de fala, já que uma ordem, por exemplo, formulada de maneira autoritária pode rebaixar e humilhar o seu interlocutor. A ordem funciona como um *taxema* (marcador de uma posição hierárquica) de posição superior, já que o enunciador se coloca em posição superior em relação ao seu interlocutor ao realizar esse tipo de ato de ameaça a face. O contexto institucional, no caso estudado – o militar –, determina e consente os atos proibidos e permitidos a cada interlocutor do discurso. Portanto, em um universo hierarquizado como este os superiores detêm o direito a dar ordens e os subordinados devem executá-las, desde que não sejam ordens absurdas. Além disso, a liberdade de fala dos mais modernos é vigiada, cabendo-lhes quase sempre modalizar seu discurso ou calar-se. Isso é confirmado por outros marcadores como o uso de formas de tratamento e títulos como patentes militares em função de vocativos. Nesse contexto, é evidente a dissimetria entre a posição dos superiores e subalternos.

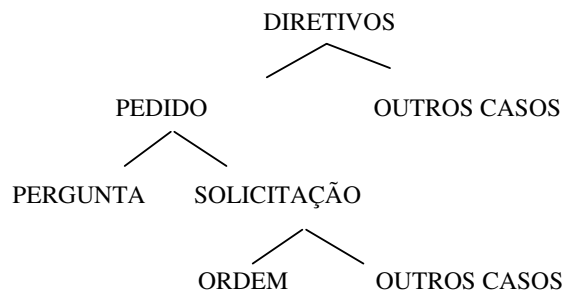
Ao analisar sob essa perspectiva um ato de fala como a ordem, é verificar que efeito esse ato vai causar na relação interpessoal. Além disso, é verificar como esse ato é recebido e se tem ou não êxito perlocucionariamente, pois se essa ordem fracassa, será explícito que quem a deu não ocupa mais uma posição superior no eixo vertical. Apesar de nessa pesquisa não analisarmos as trocas conversacionais das ordens (ordem e resposta a ordem), mas somente suas enunciações – unidades de base monologal – podemos constatar, pela maneira como ocorre essa enunciação – escolha do repertório linguístico – como o

enunciador pretende que o seu interlocutor receba essa ordem, gerando grande ou pouco impacto na relação interpessoal.

Portanto, neste trabalho, como mencionado no parágrafo anterior, vamos levar em conta a unidade de base monologal, apesar de a interação ser de estrutura dialogada. No entanto, vamos analisar as relações que um ato de fala mantém com outros atos que o cercam em uma mesma intervenção. Com isso, a análise dos dados vai ocorrer no interior da intervenção/enunciação de um interlocutor, isto é, vamos analisar as relações e influências do ato diretor (ato de *ordem* propriamente dito) e seu(s) ato(s) subordinado(s) de uma determinada enunciação, que tem a ver com uma situação de solicitação. Assim, ao compreendermos um texto, nesse caso oral, compreendemos os atos de fala nele presentes, além de conseguirmos responder a perguntas pragmáticas como: por que foi enunciado?; Com que objetivos foi produzido?; Que intenções comunicativas possuem?

No que tange à relação horizontal, Kerbrat-Orecchioni (2005) afirma que certos tipos de atos de fala são mais associados a uma relação de distância, enquanto outros implicam em uma relação de proximidade. Proximidade *versus* distanciamento são ao mesmo tempo indicadores e criadores de certo tipo de ligação, fazendo com que a emissão de um ato de fala esteja de acordo com essa relação. Lembramos que nessa pesquisa, quando tratamos de proximidade social, estamos nos referindo a situações de amizade e camaradagem. Não nos referimos a indivíduos de mesma classe social.

Ao voltarmos à classificação de atos de fala diretivos de Searle (1969, apud Kerbrat-Orecchioni, 2005, p.99), para este, tanto a ordem quanto a pergunta são atos classificados como diretivos, pois com esses dois atos o enunciador tenta com que os outros façam algo. Sob esse aspecto a pergunta seria um caso particular de ordem, visto que seria uma espécie de “fazer” particular: o de “dizer”. Ex.: *que dia é hoje?* = *Diga-me que dia é hoje*. Contudo, se a pragmática afirma que “dizer” é “fazer” e se a língua concedeu a esse “fazer” de pergunta certos meios de expressão específicos, Kerbrat-Orecchioni (2005) admite que convém opor o pedido de um ‘dizer’ (pergunta) e o pedido de um ‘fazer’ (solicitação, já que para a autora e, para nós também, a ordem é um tipo particular de solicitação). Além disso, tanto a pergunta quanto à solicitação fazem parte de uma mesma categoria, a de pedidos. A seguir, figura que ilustra o explicado:



(Kerbrat-Orecchioni, 2005, p. 100)

Figura 4 – Ordem dentro da categorização de diretivos

De acordo com essa figura, teremos uma fronteira entre pergunta e solicitação ambígua. Quando o pedido se refere a um conjunto de tarefas de um ‘fazer’ e não de um ‘dizer’ de uma informação em particular, teremos a solicitação. Ex.: *Você pode entregar esse documento para mim?* Apesar de possuir uma estrutura de pergunta, com um ponto de interrogação, classificaremos como uma solicitação. Já se o exemplo é *Que horas são?*, será classificado como uma pergunta, pois este ‘fazer’ inclui o ‘dizer’ as horas, ou seja, o de fornecer uma simples informação em particular. Concluímos que um ato de fala não depende somente da forma, mas também de sua força ilocucionária preponderante, pois claro está que um ato de fala pode incluir um ou mais valores ilocucionários, mas sempre um deles vai possuir uma intensidade maior.

Em suma, trataremos de ‘solicitação’ toda vez que o enunciado proferido tiver um caráter de execução de algo pelo interlocutor, que não seja o de uma simples informação. Logo, a ordem se encaixa em um tipo de solicitação e tem as seguintes particularidades: o emissor da ordem está em uma posição superior ao seu interlocutor, posição de autoridade – critério contextual.

No entanto, não há uma relação única, estanque entre uma determinada estrutura linguística e um determinado tipo de ato ilocucionário, já que um mesmo ato, como já mencionado, pode ser realizado por meio de várias estruturas. Além disso, uma mesma estrutura pode ser atribuída a mais de um ato ilocucionário, dependendo do contexto. A essa diversidade de intenções comunicativas atribuída a uma mesma estrutura deve-se à questão da indiretividade dos atos de fala, uma vez que nem sempre uma pergunta tem como intenção obter uma informação do interlocutor, visto que pode ser uma ordem suavizada. A diversidade ilocucionária e a indiretividade do enunciador devem estar associadas a uma noção de interpretação de intenções em um determinado contexto, de inferências, de

negociações no discurso, e de expectativas comportamentais e culturais de uma determinada sociedade. No caso das solicitações/ordens, fica perceptível a quantidade de formulações que este ato pode utilizar, inclusive no grupo analisado – militares. Isso se justifica pelo fato de a ordem ter um caráter ameaçador, por isso, dependendo da situação e de variáveis como *poder*, *proximidade* e *contexto - pressa*, analisadas nesta tese (cf. Cap. 4), essas ordens vão ser ora mais diretas, ora mais mitigadas. Com isso, podemos averiguar a relação interlocutiva em uma determinada interação.

Em resumo, o valor de um ato de fala em geral deriva da sua força ilocucionária intrínseca e da sua formulação, que pode ser mais direta ou mais suavizada. Não obstante, esse valor e poder das enunciações somente se tornam efetivos se o contexto institucional o permitir. Para tanto, no próximo item, trataremos da modalização discursiva e da teoria da polidez.

2.2.2. Modalização discursiva

Um conceito operacional da pragmática importante na análise de dados deste trabalho é o de modalização e de modalizadores do discurso, pois compreender uma enunciação é depreender as intenções comunicativas presentes determinadas pelo sentido do enunciado que foi linguisticamente construído.

Segundo Koch (2011), para que se reconheça o que está implícito no discurso, é necessário que o falante dê indicações que permitam ao ouvinte o reconhecimento do implícito, ou seja, é a maneira de mostrar que o ouvinte tem que reconhecer. A significação ocorre por dois meios: o da “mostração” (implícito) e o da “representação” (explícito), que correspondem ao “mostrar” e ao “dizer”. De acordo com Koch (2011, p. 27), “Não basta conhecer o significado literal das palavras ou sentenças de uma língua: é preciso saber reconhecer todos os seus empregos possíveis, que podem variar de acordo com as intenções do falante e com as circunstâncias de sua produção.”

Com relação às relações entre a enunciação e a situação, Koch (2011) destaca as pressuposições; as intenções comunicativas explícitas ou veladas do texto; os modalizadores que revelam uma atitude perante o enunciado produzido (advérbios, tempos e modos verbais etc.); os operadores argumentativos,

responsáveis pelo encadeamento do enunciado; e as imagens recíprocas entre os interlocutores, ou seja, as máscaras usadas pelos interlocutores no jogo das representações dos atos de fala.

Os modalizadores são elementos linguísticos que indicam as intenções, sentimentos e atitudes do enunciador perante seu enunciado. Por meio desses elementos, verificamos o tipo de ato de fala que o enunciador deseja; o maior ou menor grau de engajamento do enunciador com relação ao conteúdo da proposição; as conclusões apontadas pelo enunciado; os possíveis encadeamentos de continuação etc., ou seja, por meio dos modalizadores podemos verificar se o modo como aquilo que se diz foi realmente dito e quais eram as intenções comunicativas de dizê-lo dessa maneira.

Segundo Castilho (2010), podemos classificar os modalizadores de uma enunciação em três grupos: epistêmicos, deônticos e discursivos ou pragmáticos. Esses modalizadores podem ser verbos ou adjetivos. Os modalizadores epistêmicos ocorrem quando o enunciador expressa uma avaliação sobre o valor de verdade da proposição. Podem se dividir em asseverativos ou dubidativos/relativos. Dentro dos asseverativos, estes podem ser afirmativos, negativos ou interrogativos. Exemplo: *Eu **sei** que você está ocupado; **Nego** que eu esteja ocupado; **Pergunto** se você está ocupado.* Os modalizadores epistêmicos dubidativos ou relativos ocorrem quando o enunciador expressa a sua dúvida ou sua quase certeza com relação ao conteúdo proposicional. Exemplo: ***Acho** que você está ocupado.* Os modalizadores pragmáticos, discursivos ou afetivos ocorrem quando as reações do enunciador, seja em face do coenunciador ou não, ficam em primeiro plano e o próprio conteúdo da sentença em segundo plano. A função emotiva da linguagem é ressaltada com os modalizadores deste tipo. Exemplo: *Eu **lamento** que você esteja tão atarefado; Sou **sincera** quando digo que o seu trabalho não está bom.*

Já os modalizadores deônticos, necessários à análise deste trabalho, indicam que o enunciador considera que algo deve ou precisa ocorrer. Exemplo: *Sargento, você **tem que** abrir, abra o portão lateral.* É um estado de fatos ou ações que precisam obrigatoriamente acontecer. Nesta modalização não são importantes o valor de verdade da sentença ou as reações emotivas do enunciador. Segundo Castilho (2010), a modalização deôntica de um ponto de vista mais amplo se divide em quatro: obrigação, proibição, permissão e volição. Quirk et al. (1985,

Apud Castilho, 2010) consideram a modalidade deôntica como intrínseca, pois há um controle humano sobre os eventos. Já a epistêmica é extrínseca, pois não há esse controle. No âmbito da incidência, os modalizadores deônticos podem ser a oração ou um constituinte. Neves (2000) divide os modalizadores deônticos em somente duas categorias: necessidade e possibilidade. Esta afirma que não está no mesmo nível de uma modalização epistêmica ou deôntica a expressão de volição por meio de um verbo. Exemplo: *eu **quero que** você, o mais rápido possível, faça com que a tua equipe resolva esse problema...* No entanto, neste trabalho, vamos considerar a categoria dos volitivos como deônticos, de acordo com Castilho (2010).

Com relação aos tipos de modalizadores deônticos, podemos afirmar que a matriz de obrigatoriedade expressa que o conteúdo do enunciado deve ocorrer obrigatoriamente e o interlocutor fatalmente deve obedecê-lo. Na proibição, como o próprio nome já indica, o conteúdo do enunciado é algo proibido para o interlocutor. A permissão, também chamada de possibilidade por Neves (2000), ocorre quando o conteúdo do enunciado é algo permitido para o interlocutor e lhe é facultativo realizá-lo ou não. Por fim, a matriz volitiva é um modalizador que apresenta o conteúdo como um desejo do enunciador, mas que reforça a autoridade deste e deve ser cumprido, se existe relação de poder envolvida.

Ainda podemos comprovar, segundo Nascimento (2010), que as enunciações marcadas por modalizadores deônticos podem ser: diretamente expressas ao interlocutor - *Sargento, você **tem que abrir**, abra o portão lateral*; indiretamente expressas ao interlocutor - *É **preciso** fazer isso agora*. (não se sabe explicitamente quem deve realizar a ação. Existe uma obrigatoriedade, mas é impessoal); ou inclusiva/universal - *Então, **vamos resolver** isso o mais rápido possível*. Este modalizador inclui o locutor, o interlocutor e outros agentes, se for o caso, no caráter deôntico e serve como um atenuador da obrigatoriedade. Este recurso, a partir do momento que o locutor se inclui no enunciado, convence o outro da obrigação, distribui tarefas e responsabilidades a todos e aproxima o seu subordinado. Cabe ressaltar que é muito comum a concorrência de mais de um modalizador seja deôntico, epistêmico ou pragmático. Devido a essa co-ocorrência, pode haver uma atenuação ou um reforço da proposição, ou seja, graus de modalização. Acentuar ou reforçar o enunciado serve como estratégia para que

o locutor mostre o seu ponto de vista ou a sua maneira de lidar com o ato de fala. Além disso, serve para que o interlocutor entenda como reagir à enunciação.

2.2.3. As Máximas de Grice

Antes de entrarmos na questão da Teoria da Polidez propriamente dita, vamos tratar das máximas de Grice (1967; 1982). Além disso, abordaremos o modelo pioneiro de polidez de Lakoff (1973), que implica recuperar seu diálogo com um princípio pragmático da linguagem: o Princípio da Cooperação de Grice (1967). É importante frisar que, de acordo com o princípio da cooperação – termo cunhado pelo autor, a conversa/interação é uma atividade cooperativa e racional e para a sua eficácia, a atividade conversacional deve obedecer às seguintes máximas: quantidade; qualidade, relação e modo. Segundo Grice (1967), ainda que alguma das máximas seja abandonada, a conduta linguística continua sendo regulada por elas, visto que o princípio da cooperação continua agindo entre os interactantes. Outro conceito cunhado pelo autor é o da implicatura conversacional, que nada mais é do que as inferências que o coenunciador faz a partir do que se extraiu da enunciação, recorrendo-se ao princípio da cooperação para justificar tais inferências.

Máximas de Grice (1982, p.87, 88):

- Quantidade
 - Faça com que a sua contribuição seja tão informativa quanto requerida (para o propósito corrente da conversação);
 - Não faça sua contribuição mais informativa do que é requerida.
- Qualidade
 - Não diga o que você acredita ser falso;
 - Não diga aquilo para o qual não possua evidências.
- Relação
 - Seja relevante.
- Modo
 - Evite obscuridade de expressão;

- Evite ambiguidade;
- Seja breve;
- Seja ordenado.

Lakoff (1973) complementa Grice (1967), postulando outras duas regras de competência pragmática na conversação: Seja claro e seja polido. A primeira tem como foco a eficiência na comunicação. Já a segunda, evita conflito por meio de um comportamento apropriado dado o contexto. Com relação à segunda regra, Lakoff (1973) a desmembra em três. No entanto, sua aplicação é cultural: Sub-regra 1 – Não imponha (distância); Sub-regra 2 – Dê opções (deferência); Sub-regra 3 – Faça A sentir-se bem; seja amigável (camaradagem). Quanto ao “não impor”, a autora se refere ao afastamento esperado entre os interlocutores em relação a situações formais de fala. Com relação ao “dê opções”, Lakoff (1973) afirma que, ainda em situações formais, o interlocutor não deve ser categórico ao exprimir suas crenças, mas sim transferir essa decisão para o outro, por meio de uma fala que parece ser hesitante, a fim de oferecer a opção da decisão para o coenunciador. Por fim, quanto à camaradagem, diferentemente das anteriores, aplica-se em contextos de proximidade, pois o ouvinte é tratado como um par, igual.

2.2.4. Polidez

Em termos de suavização e mitigação dos “atos ameaçadores” como o ato de fala ordem, a teoria da polidez vem nos ajudar na análise do âmbito da pragmática linguística. Não podemos tratar dos atos de fala diretivos sem mencionar conceitos da Sociolinguística interacional como *ritual* e *face* desenvolvidos por Goffman (1971) em seus trabalhos, retomados e sistematizados em uma teoria, a *Teoria da polidez*, desenvolvida por Brown e Levinson (1978; 1987), e de seus desdobramentos em Blum-Kulka (1987).

Como o tema é amplo, esta seção, que trata da Teoria da Polidez se desdobra mais adiante em duas outras seções específicas. A primeira vai tratar sobre uma questão derivada do modelo de Polidez, que é o conceito de impolidez, de Mills (2003; 2008) e Culpeper (2005; 2008). Já a segunda, sobre outro conceito muito utilizado nesse trabalho – *poder* – em Foulcault ([1978], 2012) sob o prisma

psicológico e sociológico; e em Fairclough (1989) e Locher (2004) com a questão do parâmetro *poder* na língua; Além disso, em Hofstade (2010) (cf. 2.1.7) já havia sido tratado esse conceito operacional à luz da interculturalidade.

É importante ressaltar que a motivação e a obrigação da polidez estão relacionadas a um aprendizado de padrões estéticos e morais, assim como aos efeitos sociais que sabemos que serão produzidos por meio desses padrões (MENSION-RIGUAU, 1993, p.167), pois nosso comportamento e juízo de valor são orientados pela convenção social do grupo ao qual pertencemos. Segundo Goffman (1971, pp.88-89), *ritual* é um ato convencionalizado, mecânico, que demonstra que o indivíduo respeita e considera certas regras e convenções. Já a *face* é como se fosse uma autoimagem pública aprovada por atributos sociais. Ainda segundo este, todos vivem em um mundo de encontros sociais e, para tanto, uma pessoa pode agir de acordo com duas linhas: orientação defensiva, salvando a própria face; e uma orientação protetora, salvando a face do outro.

Na teoria da Polidez de Brown e Levinson (1978; 1987), a face é constituída de dois lados: a positiva, baseada no desejo do ser humano de ser aprovado, admirado, querido e compreendido; e a negativa, calcada no desejo de ter a individualidade respeitada, sem sofrer sanções impositivas. Logo, os participantes da interação tendem a mostrar respeito próprio, de modo a evitar comportamentos que não condigam com a imagem reivindicada; e a mostrar consideração pelo outro, sustentando sua imagem ou evitando o desmascaramento social.

No entanto, o objetivo comunicativo pode levar a *atos de ameaça à face* (AAF) por parte tanto do falante quanto do ouvinte, pois toda interação interpessoal de um indivíduo ameaça a face seja positiva ou negativa dos interlocutores. Essas ameaças são necessárias para uma efetiva comunicação e podem ser administradas pelo falante através das estratégias de polidez, que consistem na minimização das ameaças segundo: o desejo de ser eficiente; o desejo de manter ao máximo a face do ouvinte; e o desejo de comunicar o conteúdo presente no AAF. Se o desejo de manter a face do ouvinte for maior que o de ser eficiente, o falante vai desejar minimizar a ameaça de seu AAF. Como a comunicação verbal pressupõe no mínimo dois participantes, existem, no mínimo, quatro faces envolvidas na comunicação: a face positiva e a negativa do enunciador e a do coenunciador. Por exemplo, dar uma ordem desvaloriza a face positiva do enunciador, pois o ouvinte pode considerá-lo autoritário e grosseiro;

além da face negativa e também da positiva do ouvinte, pois se está coagindo o coenunciador a executar algo que pode não querer fazer, além de se testar a capacidade do ouvinte de executar bem a tarefa que lhe foi imposta.

A questão em cena é saber de que maneira os interactantes conseguem conciliar as exigências de proteção da face com o fato de os atos de fala constituírem a própria ameaça à face do emissor e do receptor da enunciação. A essa aparente contradição, Goffman (1971) trata de “*face-work*”, que seria tudo o que se faz na interação para que o enunciador não provoque a perda da face de ninguém envolvido na interação. Essa gestão da face é justamente o que Brown e Levinson (1978, 1987) chamam de polidez. Além disso, o modelo de Brown e Levinson (1987) previa uma forte ligação entre polidez e indiretividade, baseada em um modelo hierarquizado de estratégias de polidez. Para a mitigação do AAF, sem dúvida, temos a enunciação de um ato de fala indireto, mas também Brown e Levinson (1987) tratam de outros procedimentos como os “reparadores” – justificativas e desculpas, além de outros suavizadores como “prefaciadores” – *Posso falar com você? Você tem um tempinho?*; “minimizadores” – *É só para saber.*; “desarmadores” – *Não queria ter que incomodar, mas... , Espero que você não me leve a mal, mas...* e/ou “aduladores” – *Sem querer abusar da sua gentileza...*

Brown e Levinson (1987) tratam ainda de três variáveis que influenciam na relação interpessoal e na estratégia de polidez: *poder*, *distância social* e *risco*. *Poder* seria a relação hierárquica, verticalizada entre o enunciador e o coenunciador. O princípio da deferência exigiria que atos ameaçadores fossem mitigados e emanados por meio de estratégias de polidez, principalmente quando proferidos de um subalterno para um superior. Com relação à *distância social*, quanto maior a distância, relação horizontalizada, mais mitigado seria o discurso. Essa distância se refere à relação pessoal, não fazendo referência à classe social. E, por fim, o fator *risco* é entendido como a carga ou peso contextual/cultural do conteúdo do enunciado entre os interagentes como um possível AAF, ou seja, um fator de risco.

Para produzir um ato de fala ameaçador da face como uma ordem, por exemplo, de acordo com o modelo de Brown e Levinson (1987), o enunciador teria as seguintes opções: (1) fazê-la diretamente, sem mitigação, o que Brown e Levinson (1987) denominaram “*bald on-record*”; (2) fazê-la por meio do uso de

estratégias de polidez positiva, isto é, indicando de alguma maneira solidariedade pelo interactante; (3) usar mecanismos da polidez negativa que ofereçam ao ouvinte uma “opção”, protegendo a face negativa do outro ao respeitá-lo e não coagi-lo; ou (4) tirar totalmente a responsabilidade de quem deve realizar a ação através de uma performance altamente mitigada, indiretiva, que necessita de muita inferência, o que Brown e Levinson (1987) denominaram “*off-record*”.

Um ato realizado indiretivamente ou indiretamente é quando a intenção ilocucionária principal não pode ser atribuída de uma maneira clara pela estrutura do enunciado, em função do modo como este foi executado pelo interlocutor. A compreensão do que se pretende, manifestado por meio de um ato indireto, vai ocorrer indiretivamente através de um gatilho inferencial no coenunciador, que partilha de convenções por pertencer ao mesmo grupo social do enunciador. A responsabilidade, então, da compreensão do ato é passada para o outro. Essa escolha se torna interessante, a partir do momento que o ato conversacional põe em risco o princípio da preservação da face. Sendo assim, ao juntar a questão dos atos de fala de Searle (1969) com a questão da face de Goffman (1971), Brown e Levinson (1987) permitem explicar e analisar vários fatos recorrentes na linguagem e na interação.

Outro conceito que levamos em consideração neste trabalho é o da indiretividade. Para tanto, tomando por base Blum-Kulka (1987), esta trata de indiretividade e polidez, afirmando que um enunciado com mais indiretividade tenderia a uma maior polidez, já que aumentaria o nível do opcional, diminuindo a força de imposição. A indiretividade também tem que ser sentida e entendida pelo ouvinte para surtir o efeito desejado. Esta pode ser caracterizada pela forma (escolha de estruturas linguísticas) e/ou pelo significado (escolha semântica). Quando a indiretividade é *off-record*, o ouvinte tem que decodificar o significado literal da sentença, tentar alinhá-lo com o contexto e percebê-lo. Esse processo inferencial é mais longo que o de sentenças mais diretas. Assim, uma das maneiras mais polidas de se dar uma ordem seria “aparentar” ser indireto sem sobrecarregar o ouvinte com a verdadeira intenção da indiretividade.

No entanto, deve haver um equilíbrio, já afirmava Grice (1967; 1982) com suas máximas, entre ser claro e aparentemente não coercivo, através da indiretividade, para ser considerado polido. Os níveis máximos de estratégias de polidez são alcançados quando essas duas necessidades citadas acima são

atingidas. No caso de ser muito indireto, o ouvinte pode não entender o que o enunciador deseja. Já no caso de ser muito direto e coercivo, pode soar como uma falta de polidez, desde que o interactante entenda que o enunciador desrespeitou as normas daquela comunidade de prática. Claro está que essa teoria foi desenvolvida para uma sociedade de cultura de baixo contexto como a norte-americana. No entanto, a cultura brasileira é considerada de alto contexto (cf. 2.1.1). Logo, adaptações a essa teoria e explicações baseadas nas expectativas interacionais dessas culturas serão levadas em consideração na análise de dados.

Após esse panorama da polidez na interação, constatamos que isso somente é possível pelo fato de os interactantes compartilharem princípios interacionais baseados na cultura e na expectativa comportamental de uma determinada sociedade. Esses princípios não só nos habilitam a nos comunicar como também a fazer inferências e a nos comportar de uma maneira considerada apropriada, de acordo com a situação e a relação com o interlocutor. No entanto, ao se tratar de polidez, pensamos logo no contrário – impolidez. Com isso, na próxima seção vamos tomar conhecimento sobre o que alguns autores afirmam sobre este termo.

2.2.5. Impolidez

O conceito de *impolidez*, desde a Teoria de Polidez proposta por *Brown e Levinson* (1978; 1987), vem tradicionalmente relegada ao segundo plano, àquilo que não é caracterizado como polido nas interações sociais. Culpeper (2005) propõe que a *impolidez* ocorre quando o enunciador ataca intencionalmente a face do seu ouvinte e este, por sua vez, infere essa intenção e essa ameaça do enunciador.

Em Culpeper (2008), ao querer ligar *impolidez* a *poder*, este caracteriza a perda da face, no contexto de impolidez, como um conflito de interesses. Logo, uma distribuição desigual durante a conversação pode refletir uma distribuição de poder por detrás da interação e, por sua vez, estruturas sociais como *status*, papéis e instituições influenciariam e seriam influenciadas também pelo discurso. Ainda segundo Culpeper (2008), um interactante com mais poder tem mais liberdade para ser impolido, pois este pode reduzir a habilidade do subordinado de maneira impolida. Isso levaria à premissa de que é mais provável de ocorrer impolidez em

situações onde exista uma estrutura assimétrica de poder, tendendo a ocorrer do mais poderoso para o menos.

Contudo, isso não quer dizer que o menos poderoso nunca vá agir com impolidez. E somente porque algo é institucionalizado, como a questão da hierarquia nas Forças Armadas, não significa que a questão de (im)polidez esteja neutralizada para todos os participantes deste grupo social. Nem sempre o enunciador é impolido intencionalmente e nem sempre o ouvinte toma isso como um ato de impolidez. Numa instituição, por exemplo, a distribuição de poder é desigual e isso pode encorajar o levantamento de questões sobre um enunciado estar inapropriado, segundo as normas daquele grupo. Um ouvinte pode inferir uma sentença como impolida numa determinada instituição pelo fato de este estar levando em consideração as normas de outra comunidade de prática que não aquela.

Segundo Mills e Watts (2003), não existe nada intrinsecamente caracterizado como impolido em nenhuma afirmativa. O que existe é um julgamento negativo da pessoa acusada de impolidez, seja em termos afetivos, seja pela falta de integração daquele indivíduo em uma comunidade de prática. Além disso, Mills (2003) aborda que na interação com o outro, os atos considerados impolidos, mais que indicativos de AAF, demonstram o grau de solidariedade e amizade entre os interactantes, além da percepção de diferença de *status* entre eles. Em uma comunidade de prática as regras do que é apropriado são negociadas. E quando se verifica que uma regra foi desprezada, isso é conversado entre os interactantes.

Logo, por vezes, um ouvinte que não faz parte de uma determinada comunidade de prática, como a militar, pode inferir uma ordem como um ato de impolidez por não serem usadas expressões suavizadoras como *por favor* ou por se usar o *imperativo*, que ameaça mais a face do interlocutor. Porém, na verdade, esse ouvinte pode estar levando em consideração outras normas de interação que pertencem a outra comunidade de prática que não a militar, onde é sabido que dar e receber ordens faz parte deste meio.

2.2.6. Poder

Ao retomarmos a questão do *poder*, vista inicialmente sob a luz da Interculturalidade de Hofstede (cf. 2.1.6) e da Impolidez (cf. 2.2.5), não poderíamos deixar de citar Foucault ([1978] 2012). Segundo este, “o poder não é um objeto natural, uma coisa; é uma prática social e, como tal, construída historicamente.” Sendo assim, o poder não existe. O que existe são práticas ou relações de poder. O poder é algo que se exerce e funciona como uma máquina social disseminada por toda uma estrutura social. O que Foucault ([1978] 2012) chamou de “poder disciplinar” é um instrumento pelo qual se pode fabricar o tipo de comportamento e expectativas sociais do homem necessários ao bom funcionamento e manutenção de uma determinada sociedade. O poder torna o homem útil e dócil. Enfim, segundo o autor, não há relação de poder sem a constituição de um saber. Em contrapartida, todo saber se constitui em um exercício de poder. O poder, dessa forma, funciona em cadeia, em rede, ou seja, os indivíduos que circulam pelas malhas do poder ora estão em posição de exercê-lo ora, de sofrer sua ação.

Efetivamente, aquilo que faz com que um corpo, gestos, discursos e desejos sejam identificados e constituídos enquanto indivíduos é um dos primeiros efeitos do poder. Ou seja, o indivíduo não é o outro do poder: é um de seus primeiros efeitos. O indivíduo é um efeito do poder e simultaneamente, ou pelo próprio fato de ser um efeito, seu centro de transmissão. O poder passa através do indivíduo que ele constitui. (FOUCAULT, [1978] 2012)

Já Fairclough (1989) faz importantes considerações acerca do poder no discurso. Este afirma que é no discurso que vemos como as relações de poder realmente atuam. Este discute tanto o poder em interação face a face como no discurso de cruzamento cultural, ambos importantes para o desenvolvimento deste trabalho. Em uma interação de poder desigual, podemos afirmar que os participantes mais poderosos controlam as contribuições dos menos poderosos. Fairclough (1989) se baseia em três tipos de restrições no discurso por causa do poder: *conteúdo*, que se refere às crenças e aos valores e se caracteriza pelo que é dito e como é dito; *relações*, proximidade ou distanciamento dos participantes do discurso, ou seja, distância social; e o *sujeito*, ou seja, a posição que o sujeito ocupa no discurso.

Essas três variáveis estiveram presentes nas situações propostas para os militares, pois a posição que ocupavam quando tinham que enunciar uma ordem era a de chefe (sujeito); uma das relações existentes era a de maior proximidade, quando se conhecia e se mantinha uma amizade com o seu subordinado; e o contexto era uma ordem no meio militar, ou seja, nesse ato de fala, pudemos constatar as crenças e os valores dessa comunidade de prática baseada nos pilares da hierarquia e da disciplina, compondo uma identidade social daqueles interactantes. Além disso, dentro do contexto, em uma das situações, também havia a premissa *escassez de tempo*.

Essas três variáveis ocorrem juntas no discurso, mas é importante ter em mente essa divisão. Segundo Fairclough (1989), é uma prerrogativa do participante que detém o poder determinar qual tipo de discurso é possível na interação, o que é uma verdade quando se trata de ordens no meio militar. O mais poderoso da interação pode determinar o tipo de discurso a ser enunciado, mais direto ou menos direto. Além disso, tem o poder de permitir ou não uma maior ou menor aproximação entre os participantes.

Fairclough (1989) ainda afirma que o tipo de enunciação varia de acordo com a cultura e com o *poder* por detrás das convenções, pois o tipo de discurso a ser usado está nas mãos de quem o detém, daquele que está no posto mais alto da hierarquia, ou seja, o grupo social que detém o *status quo* é quem incute a ideologia e as convenções subjacentes. Outro dado interessante levantado por Fairclough (1989) é que a formalidade no discurso é um tópico relevante na interação de poder. Em termos de relação, as interações mais formais são caracterizadas por uma orientação marcada pela posição, *status*, face, poder e distância social mais alta. Como consequência, existiria uma tendência ao uso de estratégias de polidez. Na situação de poder, quem o detém tem que reafirmá-lo constantemente e quem não o detém está sempre numa situação de querer exercê-lo.

Uma das maneiras de comprovar no discurso uma interação de poder, segundo Fairclough (1989), é a forma de tratamento empregada, item tratado em 2.3.2. Desta maneira, podemos afirmar que o discurso faz parte de práticas sociais e contribui para a reprodução de estruturas sociais, além de ser um reflexo de valores, crenças, identidades e relações sociais de um grupo ou cultura.

Em suma, podemos resumir as prerrogativas do parâmetro *poder* manifestando-se na língua de uma sociedade com a seguinte afirmação de Locher (2004): *poder* é expresso pela língua; não pode ser expresso sem um contexto; é um fator relacional, dinâmico e contestável; pode ser observado na interrelação entre língua e sociedade; é necessária uma liberdade de ação para exercitá-lo; e é necessária uma restrição de ação de um dos interactantes para exercê-lo. Além disso, para o exercício do poder é necessário um conflito de interesses que pode estar embutido por detrás de ideologias. Seu exercício pode tentar conciliar o equilíbrio social e negociar identidades. Como exemplo, na enunciação de uma ordem, verificamos claramente esse jogo de restrição de ação do ouvinte; conflito de interesses do falante/ouvinte; e negociação por parte do falante, quando faz uso consciente de estratégias como a indiretividade e a mitigação, ao dar uma pretensa opção para o seu interactante de não realizar o que se solicita.

Na próxima seção veremos especificamente algumas categorias gramaticais que são necessárias à análise de dados do ato de fala ordem.

2.3. Categorias Gramaticais

Nessa pesquisa, além das questões interculturais e pragmáticas, mostram-se relevantes também para a análise de dados e, por isso, estão descritas nessa seção, algumas categorias gramaticais como sentenças imperativas; as formas de tratamento a partir do uso de títulos, neste caso específico, patentes, além de pronomes de tratamento; e as expressões formulaicas. Quando se enuncia uma sentença, o enunciador deve fazer escolhas como *o que* e *como* enunciá-la. Sendo assim, conteúdo e forma são elementos inseparáveis.

Com relação à escolha por sentenças imperativas ou interrogativas, por pronomes e formas de tratamento, e por expressões formulaicas, tratadas especificamente nesta seção, podemos afirmar que as escolhas que o falante faz indicam a relação social que o enunciador percebe existir entre ele e o seu coenunciador. Toda escolha possui uma carga semântica que pode oscilar entre a *familiaridade*⁷ e o *poder*, depende dos fatores socioculturais ou da atitude

⁷ Familiaridade: “Ausência de cerimônia, de formalismo, porém sem grosseria”; Familiar: “íntimo, cordial, afetuoso”, segundo o Dicionário Aurélio Século XXI.

psicológica do enunciador com relação ao seu interlocutor. Mais abaixo, segue uma descrição das categorias gramaticais importantes à análise de dados.

2.3.1. Sentenças imperativas

De acordo com Castilho (2010), o que este chama de sentença imperativa ocorre em situações em que o enunciador ordena, sugere ou pede que seu interlocutor faça. Essas sentenças podem ser diretas ou indiretas, dependendo de fatores sociais que envolvem os interlocutores.

Ainda segundo este, as sentenças imperativas diretas ocorrem quando o locutor ocupa uma posição hierárquica superior a do seu interlocutor. Dessa maneira, haveria uma predominância do sujeito elíptico, pois se fala diretamente com o seu ouvinte; o verbo pode vir conjugado no imperativo, no presente do indicativo, no gerúndio ou no infinitivo, usados sozinhos ou em perífrases. Cabe ressaltar que houve ocorrência dessas formas no *corpus* analisado nessa tese.

Castilho (2010) ainda afirma que se os interlocutores compartilharem da mesma situação social – no *corpus* deste trabalho havia duas situações que levavam em conta essa baixa situação de poder e uma alta proximidade – a estratégia seria partir para um ato de fala perlocucionário, gerando sentenças que sugeririam, aconselhariam e ponderariam como: *Em seu lugar, eu agiria assim...* ou *Leve em consideração esta possibilidade* (Castilho, 2010, p.327). Nos dados deste trabalho não foram encontradas sentenças desse tipo. Atribuímos isso ao fato de as situações estarem bem contextualizadas no que tange a uma situação clara de ordem. Mais adiante (cf. Cap. 4) voltamos a este assunto e tratamos dos enunciados entre interlocutores de mesma patente.

Com relação a sentenças que Castilho (2010) chama de imperativas indiretas, este afirma que ocorrem quando o locutor possui uma posição socialmente inferior. Daí, a ordem indireta, ou seja, em forma de desejo, por exemplo, surgindo, assim, sentenças complexas. Ressaltamos aqui que em nosso *corpus* ocorreram vários enunciados classificados como imperativas indiretas e o locutor em nenhuma das quatro situações gravadas exercia o papel de subalterno. O locutor ou era um superior hierárquico ou era um par, um igual, em patente. Mesmo nesses casos ocorreram exemplos de imperativas indiretas com verbos

volitivos no presente ou no futuro do pretérito (forma de cortesia⁸), levando necessariamente a subordinada para o subjuntivo, denotando um estilo formal, observando-se ainda uma correlação verbal com o verbo da oração principal (a matriz).

Aqui cabe uma ressalva com relação à forma do presente do indicativo em lugar do imperativo, demonstrando uma informalidade, intimidade e proximidade maior com o seu interlocutor e, por sua vez, não sendo tão ameaçador da face do outro, além de proteger mais a face do próprio locutor. Portanto, pressupomos que esta forma chamada de Imperativo informal seria *standard* e viria a ser mais usada na maior parte das situações. Segundo Silveira (2009) “Os brasileiros têm dificuldades para dar ordens, à medida que representam essa atitude como forma de imposição, de descortesia.” Logo o uso do imperativo seria, ainda segundo esta autora, “substituído por outras expressões linguísticas, como as de interrogação e/ou as verbais, [...]”

Em síntese, a seleção enunciativa [...] é guiada por traços culturais que merecem ser tratados na descrição do português brasileiro, em uso por falantes nativos. [...] No uso efetivo de muitas línguas, dá-se preferência para o uso das formas de negação explícitas, assim como para o uso do imperativo. Essa preferência, de forma geral, para brasileiros, é avaliada respectivamente como grosseria e autoritarismo. (SILVEIRA, 2009. P. 187)

Esse foi o panorama proposto para o que se refere à classificação de sentenças imperativas. Na próxima seção, trataremos especificamente das formas e pronomes de tratamento.

2.3.2. Formas de tratamento

Ao tratarmos de interação, discurso e formas de tratamento, necessitamos enfatizar as três pessoas do discurso, que não equivalem necessariamente às pessoas gramaticais. Segundo Neves (2000, p.457), as pessoas do discurso são divididas em: *1ª pessoa do discurso* - de quem parte o enunciado. Somente aparece explicitamente quando o locutor faz referência a si mesmo, *2ª pessoa do discurso* - a quem se dirige o enunciado. Só aparece quando o locutor se dirige a ela; e *3ª pessoa do discurso* - sobre a qual o enunciado trata. Segundo Souza

⁸ O termo “cortesia” é empregado neste trabalho como sinônimo de “polidez”.

(1996), muitas línguas possuem uma distinção de tratamento *T/V*, onde *T* (*tu*) significa tratamento familiar e *V* (*vous*), tratamento polido.

De uma maneira geral, o uso não-recíproco dessas formas de tratamento indica uma diferença de “*status*” social ou “*poder*” reconhecido. Em sociedades onde se emprega o uso não-recíproco, um enunciador que possua um “*status*” hierarquicamente superior usará *T* para tratar seus inferiores, mas será tratado de *V* por eles. Este é o caso do tratamento entre os militares brasileiros, por exemplo. Em suma, podemos afirmar que os pronomes ou formas de tratamento que indicam familiaridade são empregados em contextos informais, íntimos, próximos e familiares. Já os que indicam polidez são usados em situações de formalidade, distanciamento e poder. Numa interação, o relacionamento e o posicionamento entre os interlocutores são significativos e disso acarretará a forma de tratamento empregada.

Segundo as gramáticas do português brasileiro como: a de Bechara, 2001 e Cunha, 2001, além de trabalhos sobre o tema de pronomes e formas de tratamento (Souza, 1996; e Santos, 2003), podemos afirmar que o sistema do português brasileiro é ternário: *o senhor* e variantes é pronome de tratamento formal, *você*, pronome de tratamento informal e *tu* com 3ª pessoa do singular é um tratamento coloquial e/ou familiar, que demonstra aproximação e coleguismo em situações informais, bastante difundido em grande parte do Brasil.

Segundo Meyer (2006, p.117), pode-se afirmar que no português brasileiro, o pronome *você* possui um uso generalizado atualmente, não sendo mais necessário o uso de *senhor/senhora* na maioria das situações. No entanto, em contextos muito formais como em ambientes profissionais mais hierarquizados (caso deste estudo) ou com pessoas bem mais velhas, *senhor/senhora* ainda são formas de uso obrigatórias.

Quanto à forma de tratamento *tu*, podemos afirmar que vem se expandindo pelo contexto linguístico brasileiro, tornando-se uma forma muito utilizada em contextos coloquiais e/ou jovens, podendo ser usada como um modo de aproximação, devido a uma relação afetiva e de camaradagem entre os enunciadores, ou seja, nesse contexto se denota familiaridade e/ou intimidade, além de muita informalidade e coloquialismo. No entanto, fora desse contexto de aproximação, ainda possui uma conotação específica ligada à classe social de

menor instrução. Nesses contextos de uso, o *tu* é conjugado com o verbo em 3ª pessoa do singular.

Com relação às formas de tratamento, temos: *título + PrN*⁹ e/ou *SbN*¹⁰ (tratamento variável entre o formal e o semiformal); *Seu + PrN e/ou SbN / Dona + PrN* (tratamento semiformal); e *PrN ou SbN* (tratamento informal). Além destas, existem as formas de tratamento por *Apelativo* ou por *Marca zero*. Estas últimas podem ser mais ou menos informais, dependendo da expressão ou marcas utilizadas. O *apelativo* usa substantivos ou adjetivos substantivados como vocativo. A escolha do *apelativo* vai depender da relação social que os enunciadores têm entre si. É um tratamento que oscila entre o formal (*Coronel,...*), o semiformal e o coloquial tenso (*moço,...*), e o informal ou coloquial distenso (*amigo, cara,...*), dependendo do contexto situacional. Ainda segundo Souza (1996), os *apelativos* podem ser próprios das relações familiares (*mãe, filha* etc.); marcadores de distância social (*meu senhor*); e incluídos na variável semiformal a informal (*moço*). No caso da forma de tratamento entre os militares, incluímos o *apelativo* entre os marcadores de distância de poder (*Coronel*).

No caso específico de militares, objeto de estudo desta pesquisa, são recorrentes as seguintes formas: *título + PrN e/ou SbN (nome de guerra)*, *Coronel Silva*, do subalterno para o superior, marcando a formalidade e a distância de poder existente; e o uso do *título* somente, ou seja, do emprego da forma de tratamento pelo *Apelativo*, muito recorrente também nesse meio, sendo outra maneira formal de se dirigir ao seu superior, *Coronel, o senhor poderia ...*, sem o uso do nome de guerra (*PrN ou SbN*). Este último uso ocorre por economia de palavras e por não restar dúvidas que se trata do *Coronel Silva*, por exemplo, já que estamos falando diretamente com o nosso coenunciador. No entanto, se existem vários coronéis em uma mesma sala e o subalterno quer se reportar a um deles, certamente, para desfazer possíveis ambiguidades, vai usar o tratamento *Título + PrN e/ou SbN (nome de guerra)*.

Contudo, estes dois usos mencionados anteriormente também podem ser uma maneira de marcar e de fazer com que o seu subordinado se lembre da distância de poder entre o locutor (superior hierárquico) e o ouvinte (subordinado), sendo empregados por ênfase: *Sargento, você tem que abrir, abra*

⁹ *PrN* – Pré-nome.

¹⁰ *SbN* – Sobrenome.

o portão lateral, dito por um superior. Já o uso somente do nome de guerra (*PrN* e/ou *SbN*) ocorre entre os pares (tratamento informal e com baixa distância de poder) e do superior para o subalterno (tratamento informal, devido ao enunciador deter um poder que lhe autoriza a isso. O contrário, não é permitido entre os militares brasileiros). Vale ressaltar que um superior não deve tratar um subordinado usando o pronome de tratamento formal, *o senhor*, nem que este seja bem mais velho que aquele, isto é, quando envolve assimetria de poder, o tratamento *você* e *PrN* ou *SbN* (*nome de guerra*) se mostra informal, mas unilateral, pois ocorre somente do superior para o seu subordinado, demonstrando uma questão de superioridade.

Sobre a *marca* Ø, que pode ser *parcial* ou *absoluta*, podemos afirmar que ela é reveladora de uma insegurança do falante, pois o enunciador se abstém do uso de qualquer forma de tratamento, receando um AAF do receptor, já que não se sabe ao certo de que forma deve se dirigir ao seu interlocutor, muitas vezes por não conhecê-lo bem. Pode também revelar uma insegurança pelo fato de o falante não conhecer a norma daquela variante dialetal em uso. A *marca* Ø *parcial* explicita alguma forma referencial ao receptor da mensagem como um possessivo ou um verbo em 3ª pessoa, porém, não depreendida ou não diferenciável pelo coenunciador. Na *marca* Ø *absoluta* não se faz nenhuma referência à pessoa do discurso. A *marca* Ø é difícil de ser encontrada no meio militar, pois ao entrar nessa comunidade de prática, as regras de hierarquia e de como se portar frente a um superior ou subalterno ficam muito claras.

Por último, com relação à tendência de os brasileiros combinarem o pronome de tratamento *você* com os pronomes complementos *te*, *contigo* demonstra uma forma de tratamento informal, coloquial, de coleguismo e até mesmo familiar. Neves (2000, p.458) afirma que:

O emprego de **você** é muito mais difundido que o emprego de **tu**, para referência ao **interlocutor**. Além disso, ocorre frequentemente (embora mais especialmente na língua falada), que se usem formas de segunda pessoa em enunciados em que se emprega o tratamento **você**, de tal modo que se misturam formas de referência pessoal de **segunda** e de **terceira pessoa**.

Com isso, tratamos dos pronomes e formas de tratamento no português brasileiro, e mais especificamente no Exército Brasileiro, para que possamos analisar melhor, mais adiante, no *corpus* desse trabalho, as estratégias de polidez

relacionadas às formas de tratamento usadas para suavizar ou reforçar as ordens nesse contexto.

2.3.3. Expressões Formulaicas

Em atos de fala de qualquer língua existem certas expressões que são como fórmulas convencionalizadas, possuindo significado em seu contexto situacional, ou seja, são fórmulas especializadas pragmaticamente (Alencar, 2004, p.30). Segundo Alencar (2004), tais expressões apresentam além de certos elementos fixos, alguma mobilidade na forma. Essas expressões, portanto, são chamadas formulaicas. As palavras que funcionam nas expressões formulaicas possuem um significado que está para além da soma de seu significado individual, pois não são codificadas isoladamente, mas sim como um todo. Essas expressões possuem uma função discursiva, isto é, o seu significado se relaciona com o discurso, com a intenção e com a função na interação.

Aqui neste trabalho vamos analisar as expressões formulaicas com a função discursiva de *cortesia*¹¹ que vão servir como atenuadores da ordem como as expressões “*por favor*”; “*por obséquio*” etc. Logo, as referidas expressões formulaicas são especializadas no sentido pragmático, pois são empregadas de acordo com fatores de uso e de comportamentos socialmente esperados. Essas fórmulas fazem com que a comunicação ocorra com mais eficiência, evitando a criação de novas expressões a cada fala, fato que converteria a conversação em uma prática difícil e complicada.

Portanto, podemos afirmar que, ao utilizarmos as expressões formulaicas, constituímos uma relação entre os interlocutores e o que o enunciador expressa. Além disso, apresentam uma natureza ritualística, pois são usadas em rituais, ou seja, numa rotina conversacional.

Com toda essa fundamentação teórica apresentada e abordada neste trabalho, traçamos um arcabouço teórico e um panorama geral utilizado nessa pesquisa. No entanto, a seguinte proposta de categorização própria dos tipos de

¹¹ Como mencionado na página 57, o termo “cortesia” é empregado neste trabalho como sinônimo de “polidez”.

ordem e os seguintes conceitos operacionais descritos mais adiante são necessários para a análise de dados.

2.4.

Proposta de categorização do ato ilocucionário *ordem*

A ordem como um tipo de solicitação tem as seguintes particularidades: o emissor da ordem exerce autoridade institucionalizada sobre o interlocutor – critério contextual; e a ordem pode ser formulada como um ato direto – critério formal – com o uso do imperativo formal *abra o portão lateral*; e do imperativo informal – presente do indicativo *pega o documento para mim*, configurando uma ordem direta impositiva. Contudo, esta ordem pode ser suavizada com algum marcador como uma expressão formulaica de cortesia, favor ou gentileza, além de vocativos que indicam proximidade e que demonstram um sentimento de apreço pelo ouvinte, como no exemplo: *Guimarães, por favor, meu caro, verifica se foi publicado no boletim do grupo a última ordem expedida pelo Comandante da Brigada, por favor*. A inclusão desses marcadores e dessas formas de tratamento suaviza a sentença, configurando uma ordem direta suavizada, pois se não fosse usado na frase, certamente ficaria mais impositivo como no exemplo: *abra o portão lateral*. A diferença das duas não está na escolha modo-temporal do verbo, mas nos marcadores e formas de tratamento que acompanham o ato central da ordem. Podemos também afirmar que a entonação, item não trabalhado nesta tese (cf. página 38 e 39), contribui para suavizar ou intensificar a ordem.

No entanto, a ordem também pode ser enunciada como um ato ilocucionário indireto, quando o enunciador tem a intenção de dizer algo diferente do que realmente expressa. Nesse caso, o emissor conta com a capacidade do receptor de reconhecer o objetivo ilocutório do enunciado, que muitas vezes está convencionalizado na sociedade da qual os interlocutores fazem parte.

Constatamos também que existem dois tipos de atos de ordens indiretos: o primeiro seria *sem subterfúgios, franco, autoritário, impositivo*, usando modalizadores deônticos reforçadores de autoridade como *quero que* (manifestação de um desejo autoritário); *você tem que* (manifestação de uma obrigação); etc.; e o segundo, *suavizado, mitigado, atenuado, mascarado*, usando modalizadores deônticos atenuadores de autoridade como *você pode fazer esse*

ofício para mim? (pergunta com “poder” no presente do indicativo + infinitivo do verbo principal); *eu gostaria que você observasse as diretrizes* (manifestação de um desejo suavizada pelo futuro do pretérito do verbo *gostar*+*subordinada no imperfeito do subjuntivo*); etc.

Dessa maneira, depois de tratarmos da teoria de atos de fala, da classificação de diretivos por Searle (1969) e por Kerbrat-Orecchioni (2005) e de uma breve consideração dos tipos de enunciados de ordens que surgiram no nosso *corpus* de gravação (cf. Cap. 4), exemplificados nesta seção, propomos neste trabalho como contribuição própria e original ao tema do ato de fala *ordem*, a seguinte figura, na qual, a partir do ato diretivo ordem, classificamos as suas subcategorias, a saber, direta impositiva, direta suavizada, indireta impositiva e indireta suavizada:

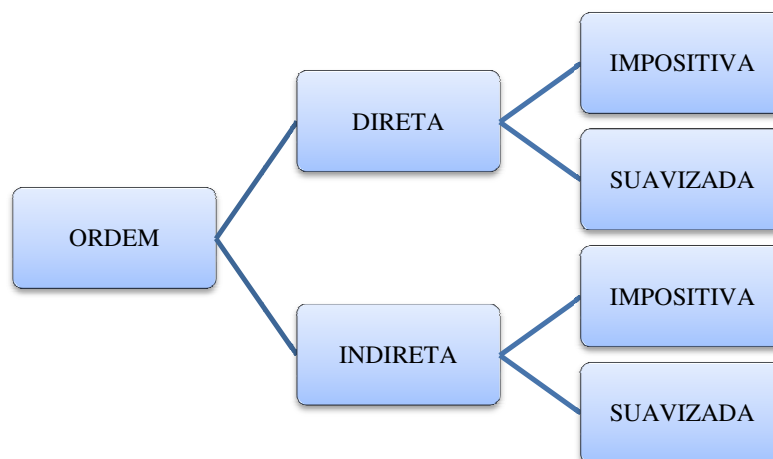


Figura 5 – Categorização dos tipos de ordem

Antes de analisarmos os dados da pesquisa com essa categorização proposta e desenvolvida neste trabalho, nas próximas seções vamos tratar da conceituação de ordens diretas convencionais e não-convencionais, de ato central e de atos subordinados, que servem também para classificar uma ordem como direta, indireta, impositiva e suavizada.

2.4.1.

Ordens indiretas convencionais e não-convencionais

Segundo Kerbrat-Orecchioni (2005) existem atos indiretos convencionais e não-convencionais. Os primeiros seriam atos em que seu valor derivado está codificado e convencionado na sociedade, por isso suplanta o valor literal,

permitindo as mesmas expansões de encadeamentos dos atos subordinados¹² com o ato central¹³ das formulações diretas.

Os interlocutores que partilham de uma mesma cultura sabem exatamente a intenção envolvida no enunciado. Por exemplo, em uma ordem indireta em forma de pergunta como em: *you can deliver this document for me?*, dita por um superior a um subordinado, entende-se que, por mais que seja dada ao interlocutor a pretensa possibilidade de realizar ou não a ordem pelo uso de outro ato de fala - pergunta - e do modalizador deôntico de possibilidade (poder + infinitivo), pela relação de poder existente entre os interlocutores, está convencionado que o interlocutor deve cumprir esta ordem que lhe foi dada de uma maneira indireta. Cabe ressaltar que o repertório das formulações indiretas codificadas / convencionadas é cultural e varia de uma língua para outra. O desconhecimento das variações culturais nas interações e mais especificamente nos atos de fala pode ter efeitos muito ruins para a interação.

Já nas ordens indiretas não-convencionais, em contrapartida, o coenunciador deve inferir muito mais para agir ao valor derivado e pode somente agir ao valor literal sem ser acusado de falta de educação ou mal-entendido. Ex.: *You think that by Friday you can fulfill the mission?* Neste exemplo de ato indireto de ordem não-convencionada o interlocutor pode reagir somente à pergunta, respondendo “*Acho que sim / Não, não acho. Preciso de mais tempo.*” sem ser acusado de má-fé ao interpretar literalmente o que lhe foi perguntado, pois não está codificado nem convencionado na nossa sociedade que esse tipo de pergunta deve ser encarado como uma solicitação, como no exemplo anterior está.

2.4.2.

Ato central (AC)

O ato central ou diretor na totalidade da intervenção é o ato principal, ou seja, o que possui seu valor pragmático global, neste caso, a sentença da ordem propriamente dita. São sobre este ato que se efetuam os possíveis encadeamentos (atos subordinados). Ex.: *Open the side door.* (ato central de uma ordem direta impositiva).

¹² Abordado nas seções posteriores.
¹³ Idem.

2.4.3. Atos subordinados (AS)

Os atos subordinados são sentenças ou atos periféricos que estão encadeados ao ato central, ou seja, sua presença é secundária do ponto de vista estrutural e podem servir como prefaciadores de introdução do assunto, justificativa, finalidade, ou cobrança de prazo, por exemplo. Podem desempenhar a função de preservar ou ameaçar a face do receptor ou do emissor da mensagem.

Ex.: [...] a tua missão hoje na parte da tarde é, naquele primeiro conjunto de prateleiras, colocar todo esse material em ordem (1) [...] para que todo o mundo que entre aqui possa entender o nosso sistema de almoxarifado e possa até fazer o seu pedido de acordo com aquilo que ele visualiza ali e possa ter o conhecimento.”(2).

Em (1) temos o ato central de uma ordem indireta impositiva, pois se trata de uma asserção, uma asseveração. Em (2) a finalidade da ordem como ato subordinado para que o ouvinte possa executá-la sabendo o fim a que se destina tal solicitação. Os tipos de atos subordinados ao ato central encontrados no *corpus* serão apresentados no capítulo 4 desta tese.

Ao chegar ao término deste capítulo, traçamos um panorama intercultural, interacional, pragmático e gramatical necessário a esse estudo, além de termos introduzido uma categorização própria de classificação da ordem e de termos abordado os conceitos operacionais necessários à análise de dados.

No próximo capítulo, trataremos da metodologia empregada com suas características gerais, o *corpus* como gravações, fichas e questionário, além dos participantes e dos critérios de seleção.