

## 5 Considerações finais

Na presente pesquisa, buscamos focalizar fundamentalmente a polidez em pedidos feitos por e-mail em ambiente acadêmico, no contexto de interação entre aluno e professor, alicerçando nossa análise, principalmente, na Teoria da Polidez de Brown e Levinson (1987) e nos estudos pragmáticos sobre o ato de pedir de Trosborg (1995). Contribuíram para enriquecer nossa análise considerações acerca dos aspectos culturais que poderiam estar influenciando os estudantes em suas escolhas na elaboração do ato de pedir, com base no modelo de categorização de culturas de Lewis (2006).

A partir do pressuposto de que os estudantes elaboraram seus pedidos com a preocupação de minimizar a ameaça inerente ao ato de pedir, preservando a face do professor e sua própria face, buscamos verificar quais estratégias permitiriam minimizar o impacto causado por certos pedidos e se uma atitude polida implicaria necessariamente maior grau de indiretividade. Nossas hipóteses iniciais eram que haveria preferência pela indiretividade e que um número maior de estratégias de mitigação seria utilizado quanto maior fosse o grau de imposição do pedido. Para que pudéssemos confirmar essas hipóteses, nosso procedimento inicial foi categorizar, um a um, os pedidos encontrados nos e-mails dos estudantes, seguido da identificação dos modificadores externos e internos presentes. A partir de então, pudemos verificar quais categorias de pedidos, estruturas linguísticas e estratégias discursivas eram mais frequentemente utilizadas. Com esses dados, passamos a analisar como os diferentes tipos de pedido (segundo o grau de imposição) se relacionavam com o grau de diretividade empregado e com o uso de modificadores para contrabalançar a ameaça à face envolvida no ato de pedir. Por fim, tais procedimentos nos permitiram tecer considerações sobre polidez e indiretividade em ambiente acadêmico, levando-se em conta aspectos da cultura brasileira.

No tocante às hipóteses iniciais, entendemos que há, de fato, preferência pela indiretividade, mais especificamente pelo tipo convencional (pedidos convencionalmente indiretos). Pode-se explicar esse cenário argumentando-se que a maioria dos estudantes optou pelo equilíbrio: nem a falta de transparência dos

pedidos indiretos, nem a máxima objetividade dos pedidos diretos. Na comparação com os pedidos diretos, os pedidos indiretos foram, todavia, superados.

Quanto à frequência de pedidos diretos, nossos dados mostraram que diretividade não necessariamente implica falta de polidez ou menor polidez: o uso do imperativo modificado e a presença de outros elementos atenuadores, por exemplo, contribuíram para a minimização da imposição dos pedidos diretos e para a preservação dos desejos de face; as perguntas diretas como estratégias de pedido, por sua vez, foram resultado da existência de um número considerável de pedidos de informação, que já possuem baixo grau de imposição e não requerem a inclusão de tantos atenuadores para expressar polidez. Desse modo, esses fatores levaram à maior frequência de estratégias diretas do que de estratégias indiretas.

Assim como concluímos que a diretividade não pode ser vista como sinônimo de falta de polidez ou menor polidez, após a análise das estratégias indiretas, entendemos que a indiretividade nem sempre está relacionada a um maior nível de polidez. Conforme vimos, para Brown e Levinson (1987) uma das vantagens de se optar por estratégias indiretas (*off record*) é parecer não coercitivo, satisfazendo tanto a face negativa do interlocutor, num grau mais elevado se comparamos às estratégias de polidez negativa, quanto a face positiva do locutor, que não pode ser responsabilizado pelas interpretações do interlocutor. Entretanto, verificamos não haver necessariamente uma relação direta entre o uso de estratégias indiretas e uma atitude que indique maior preocupação com a preservação da face. Em um dos casos analisados, por meio de uma estratégia indireta, o estudante ameaçou a face positiva do professor ao mostrar que, de certa forma, o professor não havia atentado para uma necessidade sua, previamente explicitada, e acabou cometendo um erro. Desse modo, impôs determinada ação por parte do professor, restringindo seu desejo de não imposição e, conseqüentemente, ameaçando sua face negativa.

Outro aspecto importante revelado pela análise foi a preferência pela perspectiva do interlocutor. Segundo Trosborg (1995), pedidos orientados para o interlocutor tendem a ser mais polidos do que pedidos orientados para locutor, pois enfatiza a autoridade do interlocutor e distancia o locutor da organização de um estado de coisas em torno de si. Pode ser que focar o interlocutor com maior frequência tenha sido resultado do caráter mais coletivista da cultura brasileira:

enquanto indivíduos de culturas individualistas são mais independentes e tendem a valorizar o “eu”, indivíduos de sociedades coletivistas desenvolvem uma certa dependência prática e psicológica com outros membros de seu núcleo de convivência. Contudo, é possível que o considerável número de pedidos orientados para o locutor tenha sido resultado do ponto de vista de alguns estudantes de que essa orientação é uma maneira de não interferir na liberdade de ação do professor e não lhe transferir a responsabilidade pelo êxito do estudante. Quanto aos poucos pedidos sem menção explícita ao estudante ou ao professor, pode ser que os primeiros quisessem indicar que não pretendiam impor sua vontade nem imputar responsabilidades ao professor. Entendemos que a perspectiva escolhida para elaborar um pedido depende, portanto, do ponto de vista do estudante.

Em síntese, podemos dizer que, para expressar polidez, há um modo prevalecente de realização desse FTA: majoritariamente, os pedidos foram elaborados *on record*, com *ação reparadora*, predominância da *polidez negativa* e com *orientação para o interlocutor*.

Quanto às estratégias de polidez negativa (Brown e Levinson, 1987), especificamente, voltadas para a satisfação da face negativa do interlocutor, destacaram-se nos pedidos analisados: 1) Ser convencionalmente indireto; 2) Minimizar o grau de imposição,  $R_x$ ; 3) Pedir desculpas. Podemos argumentar que tais estratégias são um reflexo dos traços que definem os brasileiros culturalmente, principalmente, a indiretividade, a aversão por conflitos, a flexibilidade, a eloquência e a preocupação com a face.

Por sua vez, no que tange à relação entre o número de estratégias de mitigação empregado e o grau de imposição do pedido, apenas os modificadores externos estabeleceram uma relação diretamente proporcional com o grau de imposição dos pedidos. Verificamos que quanto maior era o grau de imposição, mais modificadores externos foram empregados como estratégia de atenuação. O mesmo não foi verificado em relação aos modificadores internos.

Após as considerações até aqui expostas, julgamos termos sido fiéis à nossa proposta e alcançado os objetivos específicos enumerados no capítulo 1 desta pesquisa. Os resultados corroboram nossa visão de que, na construção de pedidos, um número considerável de fatores, que não se referem a elementos puramente linguísticos, influenciam a percepção da polidez. Contudo,

reconhecemos as limitações desta pesquisa, conforme explicitado no capítulo 3. O uso da língua e os modos de proceder socialmente são influenciados pelo gênero, pela faixa etária, pelo perfil socioeconômico das pessoas e por fatores regionais. Embora esta pesquisa não tenha considerado todos os fatores extralinguísticos possíveis, devido às dificuldades para se obter a quantidade de dados necessária para assegurar a representatividade da amostra e torná-la operacionalizável, acreditamos ter contribuído para uma melhor compreensão acerca do ato de pedir em ambiente acadêmico, na relação aluno/professor, privilegiando uma abordagem interculturalista.

Esperamos que esta pesquisa possa fornecer ao professor de PL2E subsídios para a elaboração de estratégias de ensino e para a organização de suas aulas. Uma vez que a interação com professores brasileiros em diferentes contextos exigirá dos estudantes estrangeiros, além do conhecimento de estruturas linguísticas, conhecimentos a respeito dos aspectos interpessoais de nossa dinâmica interacional, entender como se dá a relação aluno/professor no ambiente acadêmico brasileiro pode ser um caminho para se evitar possíveis choques e mal-entendidos.

Como sugestões para futuras pesquisas, destacamos estudos comparativos entre as estratégias de polidez na elaboração de pedidos em português brasileiro e em outras línguas, em ambiente acadêmico e em outros contextos, e entre as estratégias de polidez na elaboração de pedidos em português brasileiro utilizadas por falantes nativos e não nativos. A análise das respostas dadas pelo interlocutor

Por fim, reforçamos que, em nenhum momento, tivemos o objetivo de obter dados para a posterior apresentação de regras sobre como escrever e-mails “perfeitos” em português. Entendemos que promover a aprendizagem da língua e da cultura de uma sociedade envolve estimular os aprendizes a observar traços da cultura-alvo, especialmente aqueles que diferem significativamente dos seus, a fim de que eles possam encontrar um equilíbrio para cada situação e consigam se comunicar harmonicamente.