



ENSAIOS EM PORTUGUÊS COMO SEGUNDA LÍNGUA OU LÍNGUA ESTRANGEIRA

*Papers in Portuguese
as a second or foreign language*

Estratégias de Protesto em Português
Brasileiro e sua Relevância no
Aprendizado de PL2E

Diego Pinheiro de Lima

Número 29

Estratégias de protesto em português brasileiro e sua relevância no aprendizado de PL2E.

Diego Pinheiro de Lima
Diegodelimanetwork@gmail.com

Resumo :

Este trabalho discorre sobre estratégias de protesto contra ações de terceiros a partir da análise de vídeos do Porta dos Fundos, para demonstrar como as estratégias usadas na enunciação de protestos revelam a necessidade do brasileiro de sempre ter sua face positiva preservada (GOFFMAN 1967; BROWN & LEVINSON 1987). Como para o aluno estrangeiro, que esteja estudando português como segunda língua, compreender e/ou usar os atos de fala de protesto pode ser extremamente confuso e por vezes até incompreensível, torna-se necessário introduzir este tipo de conhecimento em sala de aula.

Palavras-chave: PL2E; Face, face positiva, face negativa; Interação; Protesto

Protest strategies in Brazilian Portuguese and their relevance in the learning of PL2/PFL

Abstract :

This paper discusses protest strategies against third party actions based on the analysis of Porta dos Fundo's videos. And along it we want to demonstrate how the strategies used in protests reveal the Brazilian's need to always have his positive face preserved. As well as demonstrating that for foreign students studying Portuguese as a second language, using protest speech acts can be extremely confusing and sometimes incomprehensible

Key-words: PL2/PFL; Face, positive face, negative face, Interaction; Protest

1. Introdução

O brasileiro é conhecido por sua cordialidade e flexibilidade, o que chamamos vulgarmente de jogo de cintura. Fazemos uso desta habilidade para resolver as mais diversas situações, mas esta característica esconde nossa real intenção de não se indispor com os outros. Presamos muito por manter as aparências e evitar conflitos sempre que possível, essa forma preservando nossa face positiva e a de nosso interlocutor (Cf. 2). Mas existe um momento onde é inevitável que surja uma pequena tensão no ar entre duas pessoas que estão em desacordo, ou seja, quando uma delas resolve protestar.

O protesto pode fazer com que os ânimos se exaltem, e isso que acabe por gerar uma briga entre os indivíduos, o que, como já dito, brasileiros gostam de evitar, por cordialidade. Por isso lançamos mão de usar expressões formulaicas e mitigadores que amenizam o protesto, fazendo com que nossa face positiva seja protegida e que não haja uma ruptura com nosso interlocutor. Para o aluno estrangeiro não acostumado com nossos costumes, acaba sendo difícil entender o protesto feito de forma indireta no português do Brasil (doravante, PB).

Esperamos que os resultados deste ensaio possam proporcionar uma melhor compreensão sobre o tema, ainda que inicial e não conclusiva.

2. Uma breve teoria

Neste trabalho nos apoiamos na definição de face de Goffman (1967) para desenvolver a noção de face positiva e negativa, desenvolvida posteriormente por Brown e Levinson (1987).

Utilizamos ainda o conceito de expressão formulaica de Tannen & Öztek (1981) para conceituar o termo.

2.1 A noção de Face segundo Goffman

Goffman (1967) conceitua a face como o “valor social positivo que uma pessoa reclama para si” e acrescenta que “toda pessoa tende a experimentar uma resposta emocional imediata à face que lhe é proporcionada num contato com os outros”. Este conceito é de grande importância para que possamos entender aspectos concernentes às relações interpessoais entre indivíduos em uma dada sociedade.

A face é nossa imagem pública, ou seja, nossa reputação, e deve estar sempre preservada, já que somos seres que se orientam pela conduta do outro. Ser bem visto em sociedade é considerado um elemento importante para ser bem sucedido e para ser aceito pelos outros membros do corpo social.

A face está portanto diretamente ligada aos papéis sociais que indivíduos desempenham em sociedade, e à expectativa criada em torno desses papéis. Aqueles indivíduos que agem conforme o esperado possuem uma boa reputação; já aqueles que descumprem as regras sociais passam a ser mal vistos e podem até se tornar indesejados. Podemos exemplificar esse conceito metaforicamente com o caso de jogadores de futebol. Eles tomam para si a face de craque e passam a ser idolatrados por seus fãs. Ser craque é algo desejável, proporciona grande status em nossa sociedade; mas um quesito é essencial para que um jogador possa ser chamado de craque: ele precisa fazer gol constantemente. Um jogador pode perder a face de craque em questão de duas ou três partidas mal jogadas, revelando assim que a face não é algo imutável, pelo contrário, ela tem um caráter instável, sendo por isso mesmo passível de ser protegida e ameaçada, mas também recuperada e salva. Trata-se de um construto sócio-interacional, instável e dependente da confirmação por parte dos outros, porque como explica o autor:

...embora possa ser o que a pessoa possui de mais pessoal, o centro de sua segurança e prazer, trata-se apenas de um empréstimo que lhe foi feito pela sociedade: poderá ser-lhe retirada caso não se comporte de modo a merecê-la. (Goffman, 1967, p. 81)

Desta forma, ser craque é uma face que pode ser atribuída a um jogador, e por isso é um “valor social positivo que uma pessoa reclama para si”. É bom ser craque, afinal “toda pessoa tende a experimentar uma resposta emocional imediata à face que lhe é proporcionada num contato com os outros”. No caso citado, esta resposta advém do fato de que o futebol é um esporte muito popular em nossa cultura, e alguém que se destaque nele acaba por ser bem visto e adquire uma ótima imagem pública. Mas no entanto a face

de craque é totalmente passível de ser ameaçada, por uma conduta que não seja a que se espera de um grande fazedor de gols.

A face, portanto, deve ser entendida como um acordo feito entre agentes sociais. Os indivíduos de uma mesma sociedade devem ter consciência deste acordo para que as relações interpessoais possam funcionar bem entre estes indivíduos. Podemos dizer que a base para este acordo é a expectativa social de que, durante uma determinada comunicação, os membros devem preocupar-se tanto com o auto-respeito quanto com a consideração para com os sentimentos dos outros.

2.2 A noção de Face positiva e negativa por Brown e Levinson

Partindo da teoria sobre a face elaborada por Goffman (1967), Brown e Levinson (1987) desenvolveram a noção de face positiva e face negativa. A face positiva corresponderia ao nosso desejo de ser bem visto pelos outros, e a face negativa, o desejo de mantermos nossa liberdade e individualidade. Estes dois grandes pilares criariam desta forma um jogo de interação, cuja principal meta é delimitar as atitudes que ameaçam esses desejos, os chamados Atos de Ameaça à Face (AAF), que podem ser direcionados à face do falante ou do ouvinte.

É natural pensar que em sociedade queremos ser amados pelos outros, vistos com bom olhos, assim como o jogador de futebol que quer ser amado pelos torcedores por ser o craque do time. Mas no momento em que somos confrontados a dizer o que pensamos sobre determinado assunto, ou que não queremos sofrer certa imposição que a vida social e as regras sociais nos impõem, isto pode justamente ameaçar nossa reputação, a nossa face social. Uma ideia impopular defendida em público, uma crítica ou como trabalhamos mais especificamente neste estudo, um protesto pode fazer nossa face ser ameaçada. E o mesmo vale para aqueles que nos criticam ou que protestam contra nós.

Brown e Levinson (1987) propõem a existência de quatro situações de ato de ameaça à face:

a) atos ameaçadores da face positiva do emissor: (quando o falante) desculpar-se; reconhecer os próprios defeitos; pronunciar autocríticas etc.

b) atos ameaçadores da face negativa do emissor: (quando o falante) assumir promessas; assumir as responsabilidades alheias ou qualquer outro comportamento que faça com que o território do “eu” possa ser lesado;

c) atos ameaçadores da face positiva do destinatário: (quando o ouvinte) receber críticas negativas, desaprovações, acusações e reclamações, entre outros atos vexatórios que são contra sua imagem de self.

d) atos ameaçadores da face negativa do destinatário: (quando o falante) der ordens, pedidos, sugestões, alertas e, em alguns casos, emitir admiração ou elogios. Estes comportamentos linguísticos podem impedir que o interactante tenha a liberdade total de tomar a decisão.

Para Brown e Levison (1987), a imagem social é muito frágil, e por isso utilizamos estratégias para evitar danificar essa imagem perante os demais. Essas estratégias são divididas em quatro categorias, conforme podemos observar a seguir:

- 1) Estratégia Direto ao Ponto
- 2) Estratégia de Polidez Positiva
- 3) Estratégia de Polidez Negativa
- 4) Estratégia de Indiretividade

Para nosso estudo destacamos a Estratégia de Indiretividade, que consiste basicamente em formas indiretas utilizadas pelo falante com o intuito de expressar suas intenções sem se comprometer ou se indispor com seu interlocutor. Ironias ou piadas são formas de indiretividade muito utilizadas no dia a dia de indivíduos em sociedade.

Como demonstramos neste estudo, brasileiros fazem grande uso da estratégia de indiretividade quando querem realizar protestos. É nossa forma de protegermos nossa face e a de nosso interlocutor.

2.3 Expressões formulaicas

Para Tannen & Öztekin, (1981), as expressões formulaicas “são combinações de palavras associadas na mente de todos, frequentemente repetidas em uma sequência”. A autora acrescenta, ainda, que as expressões formulaicas formam parte de uma interação social e enfocam a relação entre os interlocutores. Alguns exemplos de tais expressões são: tudo bem?, você tem horas?, obrigado etc.

Estas fórmulas configuram um segmento da língua que corresponde a um padrão pré-determinado de formalização (ou seja, estão disponíveis no elenco de expressões lexicais de uma língua) e têm o papel de auxiliar o falante na comunicação diária, evitando

que seja produzida uma sequência original a cada vez que o falante deseja produzir um enunciado.

A seguir, demonstramos como brasileiros fazem uso dessas expressões como parte da estratégia de indiretividade que compõe nossa forma de fazer protestos.

3. Fundamentos Metodológicos

O corpus da nossa pesquisa é construído por 5 vídeos do canal de humor Porta dos Fundos.

Com 16 milhões de inscritos no YouTube, o Porta dos Fundos já chegou a ser o canal com mais inscritos do Brasil. Mundialmente, é o sexto canal com mais inscritos entre canais de comédia e detém o recorde de 2 bilhões de visualizações em todos os vídeos publicados no YouTube. O humor escrachado e as críticas sociais são marcas fortes dos vídeos do canal e em sua grande maioria, mostram situações que brasileiros vivenciam todos os dias. Por isso nossa escolha por analisar vídeos desse canal.

Escolhemos os vídeos ao colocar na lista do canal a palavra: protesto. Assim selecionamos 5 vídeos:

- 1) Comercial de Margarina
- 2) Contabilidade Criativa
- 3) Pelo Brasil
- 4) Falando Russo
- 5) Coach

Ao analisar os vídeos do Porta dos Fundos, identificamos duas grandes estratégias de protesto:

- O protesto com pergunta.
- O protesto com expressão formulaica.

Dos vídeos analisados todos apresentam protesto com pergunta, o que demonstra nossa predileção por essa estratégia.

O protesto com expressão formulaica foi encontrado em 2 vídeos.

4. O protesto no canal Porta dos Fundos

Como afirmamos acima, os vídeos do canal Porta dos Fundos foram analisados quanto às enunciações de protesto, revelando-se bastante produtivos. Senão, vejamos:

4.1 Vídeo 1 – Comercial de Margarina

O vídeo intitulado Comercial de Margarina nos apresenta uma típica família brasileira de classe média tomando café da manhã, quando começam os protestos pela refeição não estar conforme o pai gostaria.

“Pai: - Por que que a Margarina tá dura, amor?”

Mae: - Porque eu coloco na geladeira para não estragar.

Pai: - E como é que eu vou passar essa porra dura assim no pão?”¹

A primeira fala do pai é o típico protesto com pergunta. O pai percebe que a margarina está dura, e poderia reclamar logo em seguida com a esposa por não estar satisfeito com a manteiga. Mas ao invés disso prefere usar a estratégia de fazer uma pergunta, pois desta forma ele não entra em conflito direto com ela. E ao mesmo tempo mostra sua insatisfação de forma velada.

A resposta insatisfatória da esposa leva-o a produzir uma nova pergunta de forma mais agressiva, até mesmo adicionando um palavrão, mas ainda assim se mantendo na estratégia de fazer pergunta. Ele poderia ter optado por dizer que a esposa é uma péssima dona de casa, que não sabe guardar ou servir a manteiga, mas essas falas seriam muito diretas e levariam a uma ruptura certa entre os dois. Ao produzir uma pergunta, ele mostra insatisfação, mas não pode ser acusado, por exemplo, de ofender a esposa.

Esta forma indireta de reclamação pode ser muito confusa para o aluno estrangeiro não familiarizado aos nossos costumes. Uma pessoa não acostumada com nossas estratégias indiretas de reclamação provavelmente não entenderá o que realmente o pai quis dizer ao perguntar sobre a manteiga, podendo realmente responder com sinceridade e até irritando o locutor da reclamação.

¹ Os diálogos estão aqui reproduzidos de forma livre mantendo-se corruptelas da modalidade oral do português do Brasil tais como como “tá” (por “está”) e “cê”(por “você”), e o vocabulário chulo largamente utilizado no canal.

Entender como brasileiros produzem seus protestos de forma indireta é algo importante para uma melhor comunicação entre aprendizes do PB e falantes nativos, assim como uma melhor interação entre agentes de diferentes culturas que podem criar conflitos pelo não conhecimento prévio de questões culturais.

4.2 Vídeo 2 – Contabilidade Criativa

O vídeo 2 se inicia com a chefe de um departamento entrando na sala de seu funcionário e dizendo:

“- Júlio, o que foi que você fez?”

Essa pergunta é basicamente retórica porque ela sabe que o funcionário lançou errado o salário de diversos colaboradores; mas em vez de entrar na sala afirmando que ele cometeu um erro, ou dizendo que ele não está fazendo seu trabalho direito, ela usa a estratégia de fazer uma pergunta, deixando implícita sua indignação, mas mantendo sua face positiva.

Aqui podemos realçar que mesmo em posições de superioridade hierárquica, brasileiros preferem produzir protestos em forma de pergunta. Poderíamos pensar que a chefe por estar em posição superior dentro da empresa, abriria mão de ser polida ou de manter as aparências num momento de clara indignação, mas como brasileiros prezam muito pela face positiva, ela se contém, e segue a estratégia citada.

O diálogo entre a chefe e o funcionário segue, quando este último tenta se justificar, e por fim a chefe nos revela mais uma estratégia de protesto ao dizer:

“- Olha aqui, a partir de agora está proibido nesta empresa ficarem vendo vídeo de *coach*!”

“Olha aqui”, que é uma expressão formulaica serve de mitigadora para o protesto da chefe, e acaba por amenizar o protesto (que é na verdade uma grande reprimenda), o que faz com que a chefe não seja vista como uma pessoa ameaçadora. Essa estratégia é bastante recorrente entre brasileiros que estão exaltados, e faz com que o locutor se mantenha bem aceito ao produzi-la.

Para o aluno estrangeiro esse tipo de enunciado pode causar grande confusão, porque ele pode até pensar que o locutor está pedindo para que ele “olhe” – ato físico de dirigir a visão - para algo específico, como um objeto ou algo do tipo.

4.3 Vídeo 3 – Pelo Brasil

O vídeo 3 nos apresenta um grupo de soldados que está no meio da selva, numa guerra cheia de explosões. O líder do grupo, o coronel, deseja incentivar os soldados a avançarem e a atacarem o inimigo. E diz no seu discurso:

“- Vamos lá, e vamos matar todos os inimigos pela nossa honra!”

Nesse momento um dos soldados protesta:

“- Com todo o respeito senhor, pela nossa honra não dá. Os inimigos estão cheio de armas, tem até bazuca, essa guerra não tava fazendo sentido conceitualmente, agora pela nossa honra, piorou tudo, desculpa.”

“Com todo o respeito” é uma expressão formulaica usada por brasileiros principalmente quando existe uma diferença hierárquica entre o locutor e o interlocutor, diferença esta percebida no diálogo já que foi produzida pelo soldado que tem uma patente muito inferior à de coronel. Outros exemplos seriam o caso de um filho protestando contra a mãe ou de um aluno protestando contra seu professor.

Essa informação é importante para o aprendiz de PB, para que este, ao produzir esse tipo de protesto, possa fazê-lo em situações que o coloquem numa posição como um nativo falaria; produzi-la numa situação fora de contexto deixaria claro que é um estrangeiro, o que poderia fazê-lo se sentir deslocado.

A expressão formulaica citada é um bom exemplo de proteção da face, de como brasileiros não gostam de se indispor com seus interlocutores. O soldado na cena sabe que sua fala vai desagradar seu comandante, já que não vê sentido em lutar pela honra, então, para amenizar o impacto de seu protesto, o inicia com a expressão “com todo o respeito”, suavizando assim a queixa que vem em seguida.

4.4 Vídeo 4 – Falando Russo

Neste vídeo, dois amigos brasileiros tentam fazer amizade com um russo (vídeo produzido em decorrência da Copa do Mundo da Rússia). Em dado momento, o russo dá um tapa no rosto de um dos brasileiros. O segundo brasileiro fica irritado e diz:

“- Cê tá maluco?”

A frase reproduzida é um grande exemplo de protesto com pergunta dita de forma agressiva. Mostra bastante indignação e, ao contrário de “com todo o respeito”, que é

dita geralmente em situações mais formais, é uma frase bastante informal. E, para brasileiros, é quase uma frase introdutória de um desentendimento que pode se limitar a leves provocações, mas também se tornar uma briga que pode chegar a ser física.

O aprendiz de PB deve estar atento ao fato de que situações em que expressões como “cê tá maluco?”, sejam ditas no meio da rua, ou num bar, por exemplo, podem ser indício que uma confusão esta prestes a começar e pode ser bom se afastar.

O estrangeiro que queira dizer este protesto deve estar ciente de seu caráter problemático e de que brasileiros apenas reproduzem este protesto quando estão muito irritados.

Alertamos que uma forma de conter os ânimos logo após o referente protesto ter sido dito pode ser um imediato pedido de desculpas pelo interlocutor, evitando assim que os dois possam realmente entrar em um conflito maior. Pelo contrário, uma sequência de afirmações como : “- Você que é doido. - Seu idiota.” Fatalmente resultará em uma briga.

4.5 Vídeo 5 – *Coach*

Neste vídeo, um casal de pais está muito preocupado com a que seu filho esteja atuando como um *coach*, o que os dois desaprovam. Ao chegar em casa, eles pressionam o filho para saber se ele está mesmo sendo um coach. Fazem diversas perguntas até que o filho, exaltado, confessa que realmente virou *coach*.

“Filho – Ok, eu vou falar a verdade para vocês. Eu estou fazendo *coach* sim, aliás, eu quero ser *coach*. Não há nenhum problema nisso!”

Aqui identificamos o uso do advérbio, aliás, como uma estratégia de protesto. O filho está indignado que os pais não aceitem que ele seja *coach* e pretende externar que ser *coach* é sim algo positivo, fazendo uso do “aliás”.

Na sequência do diálogo, o filho volta a usar o termo:

“Filho – Aliás, vocês têm que mudar o *mindset* de vocês!”

Nos vídeos analisados apenas encontramos a expressão “aliás” como estratégia de protesto uma vez, mas frisamos que nossa experiência empírica demonstra que brasileiros gostam de usá-la como protesto. Principalmente num contexto que queiram defender um ponto de vista, como o filho que queria convencer os pais de que não há problema em ser *coach*.

O uso do “aliás” pode ser difícil para estrangeiros falantes de português de nível iniciante, visto que é um advérbio de uso muito específico. Mas o não-nativo que aprenda a fazer uso dele terá aprendido uma excelente estratégia de protesto no português brasileiro.

5. Considerações finais

Fica claro para nós que é muito importante para o aluno estrangeiro aprender estratégias de protesto no português brasileiro.

Como podemos ver neste estudo, nosso povo, por não gostar de se indispor com os outros e sempre querer proteger sua face positiva, utiliza-se de formas indiretas para expressar o protesto. Esta estratégia, que faz parte de um conjunto de estratégias descritas por Brown e Levinson (1987) como formas de amenizar os Atos de Ameaça à Face (AAF), é a quarta descrita : Estratégia de Indiretividade.

O protesto é um desses (AAF) porque coloca ambos o locutor e o interlocutor em uma situação delicada, expondo suas faces positiva e negativa. A pessoa que protesta, demonstrando insatisfação por determinado ato ou circunstância, corre o risco de ter sua imagem social arranhada, mas a não externalização deste mesmo protesto pode ter uma consequência ainda pior para um indivíduo que está insatisfeito ou frustrado, e precisa se impor.

Como demonstramos nos vídeos analisados, brasileiros fazem o possível para não se indisporem com os outros e não danificarem sua imagem social, o que está de acordo com a defesa de Brown e Levinson (1987) de que a imagem social é muito frágil e portanto deve ser preservada ao máximo. Isso faz do protesto um momento muito delicado na cultura brasileira, e especialmente se analisarmos a situação pela ótica do aluno de PL2E que não está ciente de nossa predileção por preservar a face e o uso da estratégia de indiretividade.

O estudante de português como segunda língua pode se sentir isolado e deslocado em nosso país justamente por essa combinação de indiretividade somado ao não conhecimento prévio de nossos costumes, o que pode resultar em situações de grave mal entendido. Como exemplo, o aluno estrangeiro que pode ser induzido ao erro ao não entender que o brasileiro está criticando-o em forma de pergunta disfarçada. E o brasileiro que pode se sentir contrariado ao receber uma resposta direta e sincera do estrangeiro que

não compreendeu o protesto do brasileiro e podia simplesmente ficar em silêncio, evitando piorar ainda mais a situação.

Desta forma, após a análise dos vídeos mencionados, podemos identificar duas grandes estratégias de protesto:

- O protesto com pergunta.
- O protesto com expressão formulaica.

A partir das constatações verificadas neste trabalho, podemos afirmar que existem diversas estratégias para produzir protesto no português brasileiro e que os atos de fala aqui relacionados constituem algumas dessas estratégias.

Entendemos que o tema é vasto e que pode ser aprofundado em trabalhos futuros, como uma dissertação de mestrado, por exemplo.

6. Referências Bibliográficas

Tannen, Deborah and Öztekin, Piyale Cömert: "Health to our mouths: Formulaic expressions in Turkish and Greek". In Coulmas, Florian (ed.) (1981): Conversational Routine. The Hague: 37-54

Goffman, Erving. Interaction ritual: essays on face-to-face behavior. New York: Doubleday Anchor, 1967.

Brown, Penelope; Levinson, Stephen. C. Politeness: some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press. 1987.

Link para os vídeos:

- 1) Comercial de Margarina - <https://youtu.be/BUzLVupaNTQ>
- 2) Contabilidade Criativa - <https://youtu.be/pROtywXBZhc>
- 3) Pelo Brasil - <https://youtu.be/ppdgpPpTf60>
- 5) Falando Russo - <https://youtu.be/2OGF0pduxcs>
- 6) Coach - <https://youtu.be/XOhTEKEOk4U>

