

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

JOÃO VICTOR CHIQUETTO SILVA

“VOU VER E TE AVISO”: POLIDEZ E ESTRATÉGIAS DE RECUSA VELADA POR
FALANTES NATIVOS DE PORTUGUÊS BRASILEIRO

CURITIBA

2022

JOÃO VICTOR CHIQUETTO SILVA

“VOU VER E TE AVISO”: POLIDEZ E ESTRATÉGIAS DE RECUSA VELADA POR
FALANTES NATIVOS DE PORTUGUÊS BRASILEIRO

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Letras, área de concentração em Estudos Linguísticos, Setor de Ciências Humanas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Letras.
Linha de pesquisa: Linguagens e Práticas Sociais.

Orientadora: Profa. Dra. Lígia Negri

CURITIBA

2022

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SISTEMA DE BIBLIOTECAS – BIBLIOTECA

Silva, João Victor Chiquetto

“ Vou ver e te aviso” : polidez e estratégias de recusa velada por falantes nativos de português brasileiro. / João Victor Chiquetto Silva. – Curitiba, 2022.

1 recurso on-line : PDF.

Mestrado (Dissertação em Letras) – Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Letras.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Ligia Negri.

1. Linguística. 2. Pragmática. 3. Língua portuguesa – Português falado. 4. Língua portuguesa – Conversações e frases. I. Negri, Ligia, 1953-. II. Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Letras. III. Título.

Bibliotecária: Fernanda Emanóela Nogueira Dias CRB-9/1607

ATA Nº1162

ATA DE SESSÃO PÚBLICA DE DEFESA DE MESTRADO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM LETRAS

No dia vinte e nove de novembro de dois mil e vinte e dois às 09:00 horas, na sala on-line, canal You Tube PPGLetras, foram instaladas as atividades pertinentes ao rito de defesa de dissertação do mestrando **JOÃO VICTOR CHIQUETTO SILVA**, intitulada: **"VOU VER E TE AVISO": POLIDEZ E ESTRATÉGIAS DE RECUSA VELADA POR FALANTES NATIVOS DE PORTUGUÊS BRASILEIRO**, sob orientação da Profa. Dra. LIGIA NEGRI. A Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação LETRAS da Universidade Federal do Paraná, foi constituída pelos seguintes Membros: LIGIA NEGRI (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ), MARINA CHIARA LEGROSKI (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA), LUISANDRO MENDES DE SOUZA (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ). A presidência iniciou os ritos definidos pelo Colegiado do Programa e, após exarados os pareceres dos membros do comitê examinador e da respectiva contra argumentação, ocorreu a leitura do parecer final da banca examinadora, que decidiu pela APROVAÇÃO. Este resultado deverá ser homologado pelo Colegiado do programa, mediante o atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca dentro dos prazos regimentais definidos pelo programa. A outorga de título de mestre está condicionada ao atendimento de todos os requisitos e prazos determinados no regimento do Programa de Pós-Graduação. Nada mais havendo a tratar a presidência deu por encerrada a sessão, da qual eu, LIGIA NEGRI, lavrei a presente ata, que vai assinada por mim e pelos demais membros da Comissão Examinadora.

CURITIBA, 29 de Novembro de 2022.

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 11:11:58.0

LIGIA NEGRI

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 14:21:26.0

MARINA CHIARA LEGROSKI

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA)

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 11:51:35.0

LUISANDRO MENDES DE SOUZA

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação LETRAS da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da Dissertação de Mestrado de **JOÃO VICTOR CHIQUETTO SILVA** intitulada: **"VOU VER E TE AVISO": POLIDEZ E ESTRATÉGIAS DE RECUSA VELADA POR FALANTES NATIVOS DE PORTUGUÊS BRASILEIRO**, sob orientação da Profa. Dra. LIGIA NEGRI, que após terem inquirido o aluno e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de mestre está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 29 de Novembro de 2022.

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 11:11:58.0

LIGIA NEGRI

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 14:21:26.0

MARINA CHIARA LEGROSKI

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA)

Assinatura Eletrônica

29/11/2022 11:51:35.0

LUISANDRO MENDES DE SOUZA

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

À minha mãe, com amor (*até passar do céu!*),
dedico.

AGRADECIMENTOS

À minha mãe, por representar amor, carinho, segurança e as bases mais sólidas de minha formação, desde sempre.

Ao meu pai e àqueles da minha família que buscaram me apoiar e demonstrar respeito e admiração por minhas escolhas.

A minhas tias, especialmente tia Magda, por ser minha segunda mãe e sempre me apoiar, e tia Nely, por todo o apoio e carinho que sempre demonstrou.

À UEPG e à UFPR, por me proporcionarem um ambiente amigável e adequado às práticas acadêmicas, especialmente na conjuntura atual de pós-pandemia e de múltiplos ataques à educação e ao ensino público brasileiro. Agradeço por ter a oportunidade de estudar em instituições de ensino superior públicas, gratuitas e de muita qualidade, que me possibilitaram, basicamente, ser quem sou hoje.

À UEPG, por me possibilitar uma experiência profissional tão enriquecedora como a de ser professor colaborador, ainda que tendo saído há tão pouco tempo da graduação e estando ainda no início da carreira acadêmica.

À minha competente orientadora, professora Ligia, pelo empenho, paciência e disponibilidade.

À minha banca examinadora (professor Luisandro e professora Marina, minha ex-orientadora, professora e, hoje, amiga e colega de trabalho) cujo papel é fundamental para que este trabalho ganhe os aprimoramentos necessários.

Ao Centro de Assessoria de Publicação Acadêmica (CAPA/UFPR), por me proporcionar uma experiência ímpar relacionada à escrita acadêmica, ao atuar como assessor, revisor e tradutor. Obrigado, em especial, a Lola e a Taís pela paciência e por todo o apoio ao compartilharem tanto aprendizado!

À Escola Tales de Mileto, ao Colégio Elite Ponta Grossa, ao Colégio Alfa Ponta Grossa e à Words Idiomas, pelas experiências profissionais que me possibilitaram.

Ao Programa de Pós-Graduação em Letras da UFPR que sempre transmitiu força, compreensão e adaptabilidade nesse período difícil pelo qual passamos na pandemia.

Aos meus alunos e às minhas alunas, que tanto contribuíram e contribuem para que eu evolua cada vez mais em minha trajetória profissional e pessoal.

A meus/minhas colegas de trabalho, especialmente aqueles/as que anteriormente foram meus/minhas professores/as e tão bem me receberam como colega de trabalho, ainda que recém-formado, e que com tanto empenho compartilharam seus conhecimentos comigo e me ajudaram sempre que precisei.

À professora Rosita Maria Bastos dos Santos, que foi essencial para meu crescimento como acadêmico durante a graduação ao ministrar disciplinas fundamentais sempre com muita competência, e que me confiou oportunidades de trabalho ímpares que, sem dúvida, mudaram a minha vida sob muitos aspectos e representaram para mim um grande avanço profissional e pessoal. Palavras nunca serão suficientes para manifestar minha gratidão pela confiança, pela parceria, pelo apoio e pelo incentivo de sempre, professora!

A todos os meus professores do ensino básico, da UEPG e da UFPR, que, sem dúvida, contribuíram para que eu me tornasse quem sou hoje, e, principalmente, para que eu escolhesse trilhar o caminho da licenciatura e para que seguisse no meio acadêmico, agora no mestrado.

À minha segunda família, Noimann/Tales de Mileto, especialmente Vanize, Luiza, Viviane e Carla, por serem apoio e amparo há tanto tempo, tanto como professoras, quanto como colegas de trabalho, mas, principalmente, como madrinhas, amigas, irmãs, enfim, companheiras.

À minha amiga/irmã Aryadyne, por ser quem é, por contribuir com cada segundo da minha evolução e da minha felicidade. Por representar da maneira mais singular o significado da amizade.

A todas as minhas amigas, especialmente as que a graduação e o meio acadêmico me trouxeram: Janeffer, Aline, Bhianca, Letícia Nae: pessoas fundamentais para tornar meus dias mais leves e divertidos.

À minha amiga Taís Camargo, que foi essencial nos momentos desafiadores que o mestrado nos impunha e, sobretudo, foi ombro amigo para conversas e desabafos.

À minha amiga Letícia Caminha, que sempre esteve disponível para conversas e para aguentar meu desespero típico de quem sempre deixa tudo para fazer na última hora.

À Julia, que representa amor, carinho e apoio, e que, mesmo em tão pouco tempo, conseguiu me fazer acreditar mais em mim mesmo.

Enfim, a todos que, direta ou indiretamente, participaram da minha formação pessoal, acadêmica e profissional.

A pragmática está em todos os lugares, não só nas conversações, embora as conversações talvez sejam únicas no sentido de que a sua estrutura depende diretamente da interpretação pragmática dos atos de fala que as compõem (DASCAL, 2005, p. 559).

RESUMO

Nesta pesquisa, buscamos investigar, sob a perspectiva da Pragmática Conversacional, a partir de teorias como a griceana (1975[1982]) e a da Polidez (BROWN; LEVINSON, 1987), usos linguísticos manifestados frequentemente por falantes nativos do português brasileiro em determinadas situações interacionais. Denominamos tais usos de *recusa velada*. Para tanto, dedicamo-nos a uma revisão da literatura sobre a temática, especialmente detida em conceitos base da Pragmática Conversacional. Em seguida, recorreremos a alguns dados representativos e ilustrativos da existência do problema de pesquisa selecionado, buscando demonstrar a plausibilidade da ideia de que esse comportamento linguístico pode ser explicado por teorias pragmáticas que incluam conceitos como implicaturas, polidez, atenuação e indiretividade. Consideramos, ainda, que a existência desse problema de pesquisa demonstra que são notáveis as diferenças pragmáticas no nível cultural (isto é, no uso comunicativo da linguagem) entre falantes nativos de português brasileiro e estrangeiros (falantes de outras línguas que não dominem determinados aspectos culturais manifestados linguisticamente pelos brasileiros). Ressaltamos a relevância de tal problema de pesquisa no campo da Pragmática, uma vez que a Teoria da Polidez (TP) e seus desdobramentos representam um grande interesse de estudo no âmbito da interação linguística em diversos contextos. Para chegar aos resultados que apresentamos, que consistem na análise e na discussão de alguns dos dados mencionados, buscamos descrevê-los de acordo com conceitos pragmáticos em geral. Como resultado, com base nos dados analisados, confirmamos que o fenômeno linguístico selecionado para este estudo tem amparo nos usos reais da língua por parte dos brasileiros e que a análise pragmática, por meio da teoria griceana e da TP, pode contribuir para a descrição e para a análise desse fenômeno.

Palavras-chave: Pragmática conversacional. Teoria da Polidez. Implicaturas conversacionais. Recusa. Português brasileiro.

ABSTRACT

In this research, we investigate, from the Conversational Pragmatic perspective, based on theories such as the Gricean theory (1975[1982]) and the Politeness theory (Brown and Levinson, 1987), linguistic usages frequently expressed by Brazilian Portuguese native speakers in certain interactional situations. We denominate such uses, generically, as *veiled refusal*. To this end, we reviewed the relevant literature on the topic, especially the basic concepts of Conversational Pragmatics. Then, we resort to some representative data to illustrate the existence of the selected research problem, seeking to demonstrate the plausibility of the idea that this specific linguistic behavior can be explained by pragmatic theories, especially those that include concepts such as implicatures, politeness, attenuation, and indirectness. We also consider that the existence of this research problem shows that there are marked pragmatic differences at the cultural level (that is, in the communicative use of language) between native Brazilian Portuguese speakers and foreigners (speakers of other languages that do not know certain cultural aspects linguistically manifested by Brazilians). We also emphasize the relevance of such research problem in the field of Pragmatics, since Politeness Theory (PT) and its development represent a great interest of study within the scope of linguistic interaction in several contexts. In order to obtain the results we present, which consist of the analysis and discussion of some of the data mentioned, we sought to describe them according to pragmatic concepts in general. As a result, based on the data we analyzed, we confirmed that the linguistic phenomenon selected for this study is supported by real uses of language by Brazilians and that pragmatic analysis, more specifically through the Gricean theory and the PT, can contribute to the description and analysis of this phenomenon.

Keywords: Conversational Pragmatics. Politeness theory. Conversational implicatures. Refusal. Brazilian Portuguese.

RESUMEN

En este trabajo, investigamos, desde la perspectiva Pragmática Conversacional, con base en teorías como la griceana (1975[1982]) y la de la Cortesía (Brown y Levinson, 1987), los usos lingüísticos que frecuentemente manifiestan los hablantes nativos de portugués brasileño en determinadas situaciones de interacción. Denominamos tales usos, genéricamente, como *negación velada*. Para ello, revisamos la literatura relevante sobre el tema, especialmente los conceptos básicos de la Pragmática Conversacional. Luego, recurrimos a algunos datos representativos que ilustran la existencia del problema de investigación seleccionado, buscando demostrar la plausibilidad de la idea de que este comportamiento lingüístico específico puede ser explicado por las teorías pragmáticas, especialmente aquellas que incluyen conceptos como implicaturas, cortesía, atenuación e indirección lingüística. Consideramos también que la existencia de este problema de investigación demuestra que hay marcadas diferencias pragmáticas a nivel cultural (es decir, en el uso comunicativo de la lengua) entre los hablantes nativos de portugués brasileño y los extranjeros (hablantes de otras lenguas que no conocen algunos aspectos culturales manifestados lingüísticamente por los brasileños). Destacamos también la relevancia de dicho problema de investigación en el campo de la Pragmática, ya que la Teoría de la Cortesía (TC) y su desarrollo representan un gran interés de estudio en el ámbito de la interacción lingüística en diversos contextos. Para llegar a los resultados que presentamos, que consisten en el análisis y la discusión de algunos de los datos mencionados, buscamos describirlos según conceptos pragmáticos en general. Como resultado, a partir de los datos analizados, confirmamos que el fenómeno lingüístico seleccionado para este estudio se apoya en los usos reales de la lengua por parte de los brasileños y que el análisis pragmático, más específicamente a través de la teoría griceana y de la TC, puede contribuir para la descripción y para el análisis de este fenómeno.

Palabras clave: Pragmática conversacional. Teoría de la cortesía. Implicaturas conversacionales. Negación. Portugués brasileño.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO E DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA: O FENÔMENO LINGUÍSTICO EM ANÁLISE.....	12
2	PRAGMÁTICA E POLIDEZ.....	19
2.1	A LÓGICA CONVERSACIONAL GRICEANA: MÁXIMAS CONVERSACIONAIS E IMPLICATURAS.....	21
2.2	A TEORIA DOS ATOS DE FALA DE AUSTIN: QUANDO DIZER É FAZER ..	30
2.2.1	Atos de fala e indiretividade: o modelo de Searle	32
2.3	A TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON	33
2.3.1	As faces nas interações linguísticas: um jogo de forças	34
2.3.2	Estratégias linguísticas e máximas de polidez	37
2.4	ATOS DE FALA: RECUSA	39
3	TRANSFORMANDO OBSERVAÇÕES DE COMPORTAMENTOS LINGUÍSTICOS EM DADOS PERTINENTES A UMA INVESTIGAÇÃO PRAGMÁTICA.....	45
3.1	CATEGORIZAÇÃO DO FENÔMENO LINGUÍSTICO EM ANÁLISE	50
4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	54
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
	REFERÊNCIAS	75
	ANEXO – TEXTOS, COMENTÁRIOS E LINKS PARA ACESSO AOS VÍDEOS.....	78

1 INTRODUÇÃO E DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA: O FENÔMENO LINGUÍSTICO EM ANÁLISE

Este estudo tem como propósito investigar, a partir do conceito da polidez linguística, o uso de estratégias de *recusa velada*¹ por parte de brasileiros falantes nativos de português em determinadas situações interacionais, especialmente respostas a convites e pedidos.

Meu² interesse por esse tema de pesquisa surgiu já após a metade do mestrado, uma vez que, devido ao contexto da pandemia da Covid-19, foi necessário adaptar o projeto inicial que havia proposto. Inicialmente, minha ideia era aprofundar um estudo iniciado ainda durante a graduação, em meu trabalho de conclusão de curso, no qual analisei situações de mal-entendidos em interações entre brasileiros e portugueses a partir de conceitos pragmáticos e da lógica conversacional griceana, especialmente as implicaturas conversacionais. O interesse seria, portanto, o de pormenorizar essas questões a partir de noções da Pragmática, mas também da semântica, mantendo o foco no português brasileiro e no português europeu.

No entanto, como o projeto previa até mesmo coleta de dados *in loco* por meio de questionários ou entrevistas, e o contexto pandêmico no qual se deu a maior parte da pesquisa impossibilitava tal metodologia, concluímos que o mais prudente era rever o projeto e realinhar as ideias, focando em algo que ainda nos interessasse, mas que pudesse ser estudado e analisado por meios disponíveis nesse contexto, como a internet, que acabou sendo nossa principal fonte de dados.

Ainda sobre o percurso que nos levou até este objeto de estudo, considero importante destacar que meu interesse pela Pragmática e mais especificamente pelas teorias de Grice e a da Polidez se desenvolveu ainda durante a graduação, devido à experiência que tive de mobilidade internacional na Universidade do Porto, em Portugal, onde cursei uma disciplina de Pragmática e onde comecei a me interessar também por essas questões culturais, como os mal-entendidos entre falantes pertencentes a comunidades de fala diferentes, além de aspectos que parecem diferir

¹ O fenômeno a que estamos denominando *recusa velada* se dá em situações interacionais específicas. O porquê de utilizarmos esse nome para o fenômeno e também quais são essas situações serão explicitados mais à frente no trabalho, mas basicamente se trata de situações em que se responde a um convite com uma resposta genérica como “vou ver e te aviso” buscando implicar uma negativa, a fim de evitar ter de fazê-la explicitamente.

² Em alguns momentos deste capítulo, utilizo a primeira pessoa do singular para destacar que se trata de relato pessoal. No restante do texto, será utilizada a primeira pessoa do plural.

bastante entre culturas, como esse que acabou se tornando nosso objeto de estudo nesta dissertação (o uso, ou não, da chamada *recusa velada*).

Cabe ressaltar que essa pesquisa se deu de modo bastante empírico, uma vez que, como ficará claro na descrição da metodologia e do modo como obtivemos os dados, o recorte específico das situações interacionais e das expressões linguísticas que consideramos que demonstram o problema de pesquisa em questão ocorreu a partir de vídeos e textos disponíveis na internet. Ou seja, buscamos teorias pragmáticas que pudessem contribuir para uma análise dos dados que havíamos selecionado.

Além disso, consideramos importante mencionar que, embora o tema aqui discutido e a abordagem teórica selecionada não sejam novos, o modo como este estudo é proposto, ao visar à descrição de um comportamento linguístico específico que parece se manifestar largamente entre brasileiros, pode contribuir para uma melhor compreensão de comportamentos culturais manifestados linguisticamente.

Nossa hipótese inicial é, portanto, a de que o recurso da polidez é fundamental para uma minimização da ameaça às faces³ daqueles que interagem em uma conversação. É, portanto, recurso indispensável e valioso em situações como aquelas em que o falante deseja “fugir” de dar uma negativa explícita a um convite recebido, por exemplo. Ou seja, buscamos defender a hipótese de que os falantes respondem indiretamente a convites ou a pedidos (por meio do recurso que estamos chamando de *recusa velada*) justamente porque utilizam esse tipo de resposta como estratégia de polidez. Para além disso, defenderemos mais adiante que, nessas situações em que se utilizam expressões linguísticas específicas (como a que dá título ao nosso trabalho), estamos diante de uma implicatura conversacional particularizada, na teoria griceana.

Então, a partir da abrangência do campo de estudos da linguística, em que há áreas que determinam olhares particulares para os múltiplos fenômenos linguísticos, propusemo-nos a refletir sobre o problema de pesquisa tratado nesta dissertação, que assim definimos genericamente: de que maneira aspectos culturais podem manifestar-se linguisticamente, ou seja, como é que podemos pensar em diferentes relações entre fenômenos linguísticos e práticas sociais em que eles se manifestam.

³ Esses conceitos também serão explicitados mais adiante, especificamente na fundamentação teórica do trabalho.

Nesse caso, buscamos investigar como falantes brasileiros revelam, linguisticamente, características como a polidez.

Uma vez que a Pragmática é uma subdisciplina linguística cujo objeto é o significado da linguagem *em uso, em contexto*, ou seja, uma área de estudos que busca compreender questões relacionadas à prática linguística e, portanto, às realizações linguísticas concretas, fica evidente a razão pela qual é essa a área que consideramos poder contribuir mais para o estudo que propomos. Podemos afirmar, resumidamente, então, que teorias pragmáticas se interessam pelos interlocutores e suas interações, o que inclui características de todas as ordens: sociais, psicológicas, emocionais.

A língua em uso produz significados que ultrapassam o conceito de “valor de verdade” das orações. São significados não pré-estabelecidos, que dependem de múltiplos fatores extralinguísticos e, portanto, ficam fora do âmbito das teorias semânticas, por exemplo; ou seja, fora dos significados convencionais. Vale destacar que essa característica é muito relevante para o tratamento que nos propomos a dar para os dados que analisamos, uma vez que esses significados convencionais não dariam conta de explicar os fenômenos que apresentamos.

Na maioria das vezes, o que comunicamos tem, sim, uma parte explícita, mas também uma parte implícita que, não sendo dita, também é (ou busca ser) comunicada. Para que os ouvintes interpretem esses significados “ocultos” veiculados pelos falantes, é necessário que, além de decodificarem os signos linguísticos, interpretem as inferências.

Vale ressaltar, portanto, que é por esses fatores que consideramos ser vantajosa uma análise pragmática do fenômeno que apresentaremos, já que esta pode contribuir para um melhor entendimento da comunicação humana das características linguísticas e culturais típicas do português brasileiro (e, como mostrarão alguns dos dados, eventualmente também presentes em outras culturas e línguas).

Outra justificativa para nossa análise é a de que o estudo da relação entre o dito e o implícito é uma tendência já consolidada na área da Pragmática: “[Entre os temas escolhidos para análise dentro da área da Pragmática] também encontramos **levantamento de aspectos de diálogos entre falantes de uma mesma comunidade ou comunidades diferentes**” (VERSCHUEREN; BERTUCCELLI-PAPI, 1987 *apud* PINTO, 2012, grifos nossos).

Consideramos ser importante destacar, ainda, que a escolha por investigar esse problema parte de nosso interesse em observar a aplicabilidade de conceitos estudados na clássica Teoria da Polidez (BROWN; LEVINSON, 1987) a determinados tipos de interação que tanto brasileiros como estrangeiros falantes de português brasileiro reconhecem como típicas de nossa cultura.

A partir desse referencial, buscamos demonstrar que a (im)polidez, tal como considerada na teoria, não está nos termos em si, mas nas relações interpessoais, sendo, portanto, um aspecto cultural, pragmático.

Nosso interesse por esse fenômeno pragmático, a que chamamos *recusa velada*, foi despertado, como já mencionado anteriormente, a partir de alguns vídeos assistidos, que acabaram se tornando material de ilustração/análise para este trabalho e serão apresentados posteriormente, e de alguns textos que exemplificam a problemática trazida por esse hábito brasileiro de “não dizer não”⁴. Evidentemente, ao assistir a esses vídeos e ler esses textos que motivaram a pesquisa, nossa experiência como falantes pertencentes à comunidade de fala do português brasileiro foi determinante para nos reconhecermos nessas situações e nos conectarmos com a existência desse fenômeno, considerando, então que ele poderia se transformar em um problema pertinente a uma investigação linguística.⁵

Dessa forma, enquanto interessados pelos estudos linguísticos, e considerando que a importância desses estudos consiste justamente no fato de que, além de ser “[...] um instrumento de comunicação de nossos pensamentos”, a linguagem é “[...] um instrumento de nosso próprio pensar” (DASCAL, 1982, p. 21), é que nos propusemos, com esta pesquisa, a buscar direcionamentos específicos para analisar certas manifestações linguísticas e sua relação com a maneira como raciocinamos.

Então, foi partindo desse problema verificado em observações empíricas, notadamente de relatos de estrangeiros sobre características peculiares de

⁴ Em especial, o texto intitulado “Golpe do Mercado de SP”, disponível em: <https://tribunapr.uol.com.br/blogs/pontada-na-coluna/o-golpe-do-mercadao-de-sp-e-a-dificuldade-do-brasileiro-em-dizer-nao/>.

⁵ No percurso da escrita, a título de curiosidade, também acabou nos chamando a atenção a letra da música “Sinal fechado”, de Paulinho da Viola (disponível em <https://www.letras.mus.br/paulinho-da-viola/48064/>), que contém algumas expressões interessantes que se relacionam com o fenômeno que estamos analisando neste trabalho, como podemos notar no trecho “Precisamos nos ver por aí/ Pra semana, prometo/ Talvez nos vejamos/ Quem sabe?”, em que o falante inicialmente se compromete com o ouvinte, mas já na mesma estrofe acaba deixando claro o tom de dúvida que essa suposta promessa contém.

determinados usos linguísticos dos brasileiros, principalmente em vídeos publicados na plataforma *YouTube*⁶, que tivemos como objetivo investigar o que explica de forma precisa esses comportamentos observados por indivíduos “externos” à comunidade de fala do português brasileiro.

Assim, o ponto de partida para esta pesquisa, que inclui uma análise dos relatos mencionados (a ser detalhada posteriormente), foi o desejo de investigar dados representativos dessa característica de evitar a negação, utilizada pelos brasileiros, especialmente (mas não só) em respostas a convites e pedidos. Em outras palavras, dados que representem expressões linguísticas usadas tipicamente por brasileiros como estratégias de polidez nessas situações (em termos leigos, para “evitar dizer ‘não’ diretamente”).

A análise proposta pretende compreender como os aspectos linguísticos presentes nas interações de brasileiros demonstram uma característica percebida amplamente como cultural, tanto pelos próprios brasileiros quanto por estrangeiros.

Enfim, é justamente por suscitar tantas hipóteses distintas, mas ainda assim relacionadas ao campo da Pragmática, que consideramos tal problema relevante para o desenvolvimento desta pesquisa, que pode trazer avanços na descrição de aspectos linguísticos e culturais da nossa língua e, além de contribuições secundárias a outras áreas, como a do ensino de Português como Língua Estrangeira (PLE) (ANDRADE, 2015).

Especificamente sobre a questão da polidez, com base em Brown e Levinson (1987), cabe ressaltar a contribuição dessa teoria para estudos como o que propomos, uma vez que os autores consideram a existência da polidez como um universal linguístico, mas, as estratégias usadas para a “realização” desse fenômeno, como variáveis entre culturas. É justamente essa variabilidade nas estratégias que acaba gerando situações como as estudadas neste trabalho, em que falantes pertencentes a outras comunidades de fala e, portanto, a outras culturas, não conseguem reconhecer o fato de que os brasileiros “evitem dizer não” em situações específicas como respostas a convites, por exemplo (ainda que desejem implicar uma negação), é considerado, em nossa cultura, como uma estratégia de polidez. Sem dúvida, é um

⁶ Consideramos que a vantagem desse tipo de dado é o aspecto dialogal nele presente, uma vez que, ao analisarmos os vídeos e os comentários que consideramos mais relevantes, traremos à discussão pontos que o estrangeiro (ou mesmo o brasileiro) destaca a partir de seu ponto de vista, mas também hipóteses, percepções e análises dos próprios espectadores, que vão concordar, discordar, exemplificar etc. os pontos mencionados nos vídeos.

tipo de fenômeno que apresenta bastante complexidade, conforme buscaremos mostrar a partir das percepções dos falantes apresentadas na análise dos dados.

Destacamos, ainda, que questões mais sociológicas, antropológicas ou psicológicas, apesar de não serem o enfoque deste trabalho, muito provavelmente estejam também relacionadas à existência do fenômeno em análise. Conceitos como *visões de mundo*, *brasilidade*, *complexo/síndrome de vira-lata*, *homem cordial* (inclusive mencionados em alguns dos comentários que apresentaremos) possivelmente também estejam na base da existência do fenômeno.⁷

No que se refere à organização textual, o trabalho foi dividido em cinco capítulos, incluindo este (no qual fazemos a apresentação do problema de pesquisa e uma breve descrição do fenômeno linguístico analisado), além das referências e do anexo, em que estão os *links* de acesso aos vídeos, aos comentários e aos textos utilizados como dados para as análises que propomos. Além disso, o anexo serve como material de consulta para o leitor, além de ilustrar de diferentes maneiras o fenômeno linguístico analisado.

No segundo capítulo, apresentamos a fundamentação teórica utilizada, destacando conceitos fundamentais para a pesquisa, especialmente aqueles relativos à Teoria da Polidez, de Brown e Levinson, uma vez que é a base teórica deste trabalho. Também buscamos tecer comentários sobre a Pragmática Conversacional de modo amplo, além de apontar a contribuição das duas teorias principais que utilizamos como base (a griceana e a da Polidez) para a análise do fenômeno. Também tecemos comentários sobre a teoria dos atos de fala de Austin (1962) e suas contribuições para a análise da recusa, além de tratar da questão da indiretividade linguística, já que representam também importantes contribuições teóricas para a análise proposta.

No terceiro capítulo, dedicamo-nos a apresentar o modo como buscamos “transformar” simples observações de comportamentos linguísticos em dados pertinentes a uma investigação pragmática, além de buscar categorizar o fenômeno linguístico em análise. No quarto capítulo, estão alguns dos dados que consideramos

⁷ Apesar de a contribuição pretendida neste estudo ser a de trazer um olhar linguístico para um fenômeno que brasileiros (e estrangeiros) identificam em seus próprios usos da língua, pode ser interessante também, futuramente, refletir sobre quais podem ser as características ou motivações que subjazem a esse traço linguístico (traçar um “perfil cultural” do brasileiro, em que se destaca, de certa forma, a equivalência entre indiretividade linguística e polidez).

mais representativos para a análise do fenômeno estudado e o quinto capítulo é dedicado às considerações finais e às sugestões para estudos futuros.

2 PRAGMÁTICA E POLIDEZ

A partir da apresentação de nosso problema de pesquisa e do caminho que decidimos percorrer para chegar a nossos resultados, apontamos, então, alguns conceitos teóricos fundamentais que nos serviram de base para o presente estudo.

Cabe, então, uma retomada da divisão tripartite de Morris (1938 *apud* LEVINSON, 2007), que basicamente define a ciência dos signos e sua relação com os intérpretes, dividindo-a entre a *sintaxe*, que se ocuparia das relações existentes entre os próprios signos, prescindindo de qualquer alusão aos significados ou aos falantes; a *semântica*, que abstrai-se dos usuários e centra-se na relação entre os signos e os objetos que representam; e a *pragmática*, cujo objeto de estudo é a linguagem manifestada numa dada situação comunicativa concreta, ou seja, inclui relações entre os signos, os significados e os falantes.

Seguimos, ainda, a clássica distinção que estabelece certos limites/fronteiras entre a semântica e a pragmática, sendo que aquela se preocupa com o significado e a referência linguística, enquanto esta visa ao estudo do sentido da linguagem em uso; ou seja, a semântica seria um campo de estudos mais preocupado com a representação dos estados de coisas, enquanto a pragmática estaria preocupada com a análise do processo de transformação do significado em sentido⁸ (STALNAKER, 1982).

Assim, a partir dessa consideração, destacamos o raciocínio abduutivo característico dos estudos da pragmática. Ou seja, esse é um campo que exige o desenvolvimento de explicações a partir da refutação de outras teses (diferentemente da semântica, que é dedutível, calculável), sendo que parte da lógica, mas nunca será um cálculo totalmente garantido, apresentando, portanto, considerável *variabilidade*.

É exatamente a parte *negociável* das interações que foi designada aos estudos da pragmática, que têm historicamente o mérito de afirmar que não é por serem contextuais e relativamente instáveis que tais fatores não possam ser previstos ou generalizáveis – afinal, é isso que faz o filósofo e linguista H. P. Grice (1975) ao propor sua teoria, que detalharemos posteriormente. Pela primeira vez, com Grice,

⁸ Essa transformação de significado em sentido refere-se aos processos pragmáticos necessários para que o ouvinte seja capaz de interpretar o que o falante diz, considerando itens como contexto, implícitos etc. Cabe ressaltar que, com esse uso, não estamos buscando nos referir ao “sentido” como termo clássico da semântica.

propõe-se “uma generalização a respeito de como somos capazes de **inferir** coisas que não foram ditas com todas as palavras” (HENRIQUES; LEGROSKI, 2017, p. 191-192, grifo dos autores). Além disso, é fato que o estudo das relações entre o dito e o comunicado por implicação é uma tendência da pragmática.

Com efeito, também destacamos, aqui, a importância de se fundamentar teoricamente em trabalhos que vão na contramão da histórica relutância de alguns linguistas em reconhecer a pertinência dessa área de estudos para a Linguística, que acabam por negligenciá-la (DASCAL, 1982). Afinal, essa é, atualmente, uma área já bem delimitada e que, segundo Levinson (2007), relendo a definição clássica de Carnap (1938), se dedica:

[...] [Às] investigações linguísticas que tornam necessária a referência a aspectos do contexto, onde o termo contexto é compreendido de modo que abranja as identidades dos participantes, os parâmetros temporais e espaciais do acontecimento discursivo e [...] as crenças, o conhecimento e as intenções dos participantes do acontecimento discursivo e, sem dúvida, muito mais (LEVINSON, 2007, p. 5-6).

É importante, também, considerar, no que se refere a essa fundamentação teórica mais ampla e aos processos de “transmissão” e “ocultação” de significados, que:

[...] Os nossos meios de comunicação, por mais que possam **transmitir significado e promover compreensão**, também podem **ocultar o significado e impedir a compreensão**. Isso acontece porque jamais podemos ter certeza de que um sorriso indica satisfação, que um “sim” representa consentimento ou que uma afirmação revela a opinião daquele que a proferiu (DASCAL, 1982, p. 5, grifos nossos).

Nessa citação, o autor nos lembra que o fato de a comunicação linguística não ser baseado em certezas é, muitas vezes, responsável por situações de ocultação de significado e de dificuldade ou impedimento de compreensão, como quando o ouvinte não calcula exatamente aquilo que o falante pretendia em determinada interação.

Especificamente sobre a relação fundamental entre a Pragmática, a polidez linguística e a análise do comportamento dos falantes ao elaborar estratégias para recusar convites ou pedidos, destacamos que é relevante traçar um breve panorama dessa área de estudos que tem um caráter bastante interdisciplinar. Quando falamos dessa interdisciplinaridade que, já no fim do século XX, acaba possibilitando uma ampliação das teorias linguísticas, precisamos destacar que essas novas “visões” da

área foram muito influenciadas por conceitos de outras ciências, especialmente a filosofia da linguagem e a filosofia da mente, o que as levou a terem um caráter fortemente filosófico (CAMINHA, 2020).

Portanto, ao pensar no processo de consolidação da Pragmática e de teorias posteriores como a da Polidez, é inevitável que o relacionemos com questões filosóficas. Apesar disso, não pretendemos fazer, neste trabalho, uma revisão histórica da filosofia da linguagem, uma vez que essas nomenclaturas geram, muitas vezes, contradições. O que propomos, sim, é um diálogo com teorias que contribuíram mais diretamente com o estabelecimento da Pragmática de modo amplo.

2.1 A LÓGICA CONVERSACIONAL GRICEANA: MÁXIMAS CONVERSACIONAIS E IMPLICATURAS

Destacamos a contribuição de Grice para uma análise que seria “preliminar” à proposta pela teoria da polidez, já que parece ser possível afirmar que o uso do fenômeno que escolhemos chamar de *recusa velada* por parte dos falantes brasileiros tem um claro objetivo: fazer com que o ouvinte reconheça a necessidade de gerar uma implicatura conversacional particularizada a partir da violação da máxima da qualidade, conforme pretendemos comprovar a partir das análises que apresentaremos.

Os trabalhos de Grice (1975) são precursores para os estudos pragmáticos modernos. Para o autor, em situações interacionais verbais, “a mente do ouvinte processa simultaneamente o significado dos enunciados e a intenção comunicativa ostentada pelo falante, isto é, os interlocutores são capazes de processar o que é dito e o que se pretende fazer ao dizer” (BASSO; OLIVEIRA, 2014 *apud* CAMINHA, 2020, p. 15).

Ainda sobre seu texto “Lógica Conversacional” (GRICE, 1975), vale ressaltar que o autor

parece indicar seu posicionamento teórico em relação aos pontos de vista pelos quais a comunicação humana era analisada à época. Ao sugerir uma lógica da conversação, defende que as análises da interação humana não podem ser reduzidas às querelas existentes entre as tradições formalistas e conversacionalistas da linguagem. [...] Para ele não faz sentido separar essas duas visões como antagônicas (BASSO; OLIVEIRA, 2014), já que no processamento da linguagem durante a comunicação estão envolvidos tanto cálculos formais quanto processos inferenciais de intenções comunicativas que são próprias da interação humana (CAMINHA, 2020, p. 24-25).

Alguns pontos sobre o princípio da cooperação (doravante PC) e das máximas conversacionais de Grice devem ser destacados para que possamos visualizar melhor como se geram as implicaturas⁹ e quais seriam as intenções dos falantes brasileiros ao produzir os enunciados que utilizamos como material de análise. Passamos, então, a delinear esses termos griceanos.

Basicamente, segundo Grice (1975[1982]), consideramos, como regra geral, que nosso interlocutor busca compreender o que tentamos comunicar-lhe – ou seja, fazemos um esforço de cooperação –, visto que temos um acordo prévio e tácito sobre o ato de comunicar. O simples fato de nos engajarmos em determinado diálogo, qualquer que seja seu objetivo (e por mais circunstancial que seja), indica que estamos cumprindo o princípio da cooperação (PC). Nossas interações são regidas pelo PC.

Nas palavras de Grice, esse é um princípio geral que os participantes observam nas interações e que pode ser assim formulado: “faça sua contribuição conversacional tal como é requerida, no momento em que ocorre, pelo propósito ou direção do intercâmbio conversacional em que você está engajado” (GRICE, 1975[1982], p. 86).

A partir desse princípio é que concluímos que, de fato, grande parte de nossas interações cotidianas se estabelecem dessa maneira. Entretanto, isso só ocorre se não houver nenhuma indicação em contrário. Então, é justamente essa inexistência de “indicação em contrário” que se relaciona com outro conceito griceano bastante importante para a nossa análise: o do respeito às *máximas conversacionais*. São suas eventuais *violações* que, em geral, geram as *implicaturas conversacionais*, doravante *ICs*.

O autor subdivide as implicaturas em convencionais e conversacionais, que, por sua vez, são diferenciadas em generalizadas e particularizadas. A seguir, apresentaremos uma breve definição delas e, posteriormente, defenderemos uma proposta de análise do fenômeno estudado neste trabalho dentro da categoria das implicaturas conversacionais particularizadas.

Sobre as implicaturas convencionais, consideremos a sentença abaixo:

⁹ Aqui, ressaltamos que optamos por não demarcar toda a conceituação de inferências, partindo primeiro do *acarretamento* e da *pressuposição* para, só então, delinear as *implicaturas*, visto que os dois primeiros conceitos têm base estritamente semântica, e, como se pode verificar, nosso foco neste trabalho é essencialmente de base pragmática; o que nos permite partir diretamente para as características deste último conceito.

(a) João nunca é muito direto quando fala, pois é brasileiro.

A partir dessa sentença, facilmente verificamos seu conteúdo explícito, ou seja, aquele que está na superfície do dito: o de que a característica de não ser muito direto e de ser brasileiro estão sendo atribuídas a um indivíduo do sexo masculino. É isso que a sentença nos diz.

No entanto, há, nessa sentença, uma informação transmitida lexicalmente (convencionalmente) pela conjunção “pois”, que introduz uma causa para a informação proferida anteriormente. Ou seja, interpreta-se que o fato de João não ser muito direto ao falar é explicado, ou causado, pelo fato de ele ser brasileiro (e mais: que, portanto, brasileiros não costumam ser diretos ao falar).

Essa implicatura é, então, decorrente de um termo específico que compõe a sentença (nesse caso, a conjunção “pois”). É, portanto, convencional, já que resulta do sentido convencional do que é dito. Logo, o que permite o desencadeamento desse tipo de implicatura é a presença de uma marca linguística associada convencionalmente a um valor. Isto é, ela se relaciona a questões de ordem gramatical, semântica, lógica.

No entanto, o autor destaca um segundo tipo de implicatura (que se subdivide, como já apontamos, e que é nosso interesse nesse estudo): a conversacional. Segundo Basso e Oliveira (2014, p. 20, grifo dos autores *apud* CAMINHA, 2020, p. 27) a implicatura conversacional: “É a informação pragmática, que é chamada de significado do falante ou implicatura, essa informação é *implicada* ou *inferida* pelo ouvinte a partir da interpretação semântica de *um certo proferimento numa certa situação de fala*”.

As implicaturas conversacionais, portanto, são fenômenos pragmáticos, enquanto as convencionais estão relacionadas a aspectos linguísticos semânticos. As primeiras, portanto, ainda que se dividam em generalizadas e particularizadas, têm em comum o fato de que precisam ser analisadas nas situações específicas em que são utilizadas/geradas.

Sobre as implicaturas conversacionais generalizadas, podemos afirmar que, apesar de dependerem do contexto, normalmente (ou quase sempre, a menos que haja algum impedimento ou bloqueio do próprio contexto) ocorrerão, e por isso, segundo o autor, se assemelham às convencionais. Distinguem-se destas, no entanto, porque nelas se pode cancelar o implícito. Podemos verificar um exemplo dessa implicatura na sentença abaixo:

(b) Paulo está se encontrando com uma mulher.

Alguém que faça esse proferimento, quase que com certeza, deseja implicar que a pessoa com quem Paulo está se encontrando não é sua esposa, nem sua irmã ou sua mãe. Não obstante, no que se refere à possibilidade mencionada anteriormente de cancelamento do implícito, o falante poderia segui-lo com outro proferimento que cancelasse a implicatura, como por exemplo “ah, acabo de perceber que é a esposa dele!”.

Já as implicaturas conversacionais particularizadas dependem fortemente de um contexto específico, uma vez que este tem a função de possibilitar a geração da implicatura. É este o tipo de implicatura que defenderemos (na seção de análise de dados) que está presente no tipo de interação que estudamos neste trabalho. Por exemplo, quando um falante profere o seguinte enunciado em resposta a um convite para sair com amigos, fica claro que, naquele contexto, deseja implicar que possivelmente deseja recusar o convite:

(c) Ah, claro! Vou ver e te aviso!

As implicaturas conversacionais particularizadas, portanto, derivam sempre de contextos enunciativos específicos. Para Grice, esse tipo de implicatura está baseado no PC e nas quatro máximas conversacionais que apresentaremos a seguir.

1) Máxima da **quantidade**: que a contribuição do falante (F) seja tão informativa quanto o requerido (e não mais do que isso, uma vez que a super-informatividade pode gerar confusão);

2) Máxima da **qualidade**: que a contribuição de F seja verdadeira. Ou seja, F não dirá aquilo que acredita ser falso, tampouco aquilo de que não tem evidência suficiente;

3) Máxima da **relação** ou **relevância**: F será relevante para a situação comunicativa em curso;

4) Máxima do **modo** (diferentemente das outras máximas, está relacionada a *como* o enunciado é dito, e não ao *que* é dito, ou seja, seu conteúdo): F será claro – evitará, portanto, a obscuridade, as ambiguidades, a prolixidade. F será, também, breve e ordenado.

Segundo Grice, existem justificativas para supor que os falantes, em geral, procedem da forma descrita por esses princípios (que, na verdade, são mais descritivos da observação de uma realidade do que prescritivos, uma vez que são elaborados a partir da observação das interações sociais): primeiramente, o

empirismo, visto que as pessoas habitualmente *se comportam* dessa maneira; e, em segundo lugar, o fato de que esses princípios são, para nós, *razoáveis* de serem acatados – tanto é assim que os acatamos cotidianamente, ainda que a quase totalidade dos falantes não tenha consciência explícita disso (GRICE, 1975).

Ainda que bastante difundidas e conhecidas, faremos uma breve exemplificação das máximas griceanas a partir de algumas situações comunicativas em que cada uma parece, a princípio, ter sido violada.¹⁰

A primeira máxima, a da **quantidade**, tem relação, como o nome sugere, com quanta informação o falante fornece a seu interlocutor. Imaginemos, então, o seguinte diálogo:

(1) A: *Você vai viajar amanhã para Porto Alegre?*

B: *O aeroporto está fechado por causa da greve.*

Nessa interação, verificamos que a resposta de B aparentemente não satisfaz a pergunta de A, pois esperava-se que B desse uma resposta simples, como “sim” ou “não”. Portanto, ao afirmar que há uma greve que ocasionou o fechamento do aeroporto, B aparentemente viola a máxima da quantidade¹¹, pois supostamente *não dá informação suficiente* (e, num certo sentido, também *dá mais informação do que a requerida* por A) que permita a A chegar à resposta que desejava. No entanto, fica claro, nesse contexto, que B opta por não responder de início à pergunta de A, passando diretamente a uma possível justificativa para o fato de que não irá viajar, diferentemente do que possivelmente havia planejado. Ou seja, B deixa uma *lacuna* em seu enunciado (i.e., tem a intenção de gerar uma *implicatura*) para que A infira que a resposta à sua pergunta é “não”.

A segunda máxima, a da **qualidade**, tem relação com produzir enunciados que sejam verdadeiros, ou, ao menos, enunciados que o falante considere dispor de evidência suficiente para afirmar. Observemos a seguinte interação:

(2) [Contexto: A e B dormem tranquilamente. São 4h da madrugada. Os vizinhos começam a ouvir música alta e a gritar, acordando A e B. A se dirige a B.]

¹⁰ Aqui, optamos por tomar um caminho que foi o de explicar as máximas a partir de suas próprias violações. Essa escolha se deve ao fato de que buscamos, ao mesmo tempo, explicar as máximas e demonstrar as implicaturas.

¹¹ Reconhecemos a possibilidade, aprofundada posteriormente pela Teoria da Relevância de Sperber e Wilson, de que, em muitos casos desses que apresentamos, também esteja havendo a violação da máxima da relevância. No entanto, nosso objetivo é destacar, quando parecem ocorrer, as violações das outras máximas propostas por Grice.

A: Você não imagina como eu gosto de ser acordado às 4h da manhã! Fico tão feliz com essa barulheira; ainda mais que amanhã acordo às 7h pra ir trabalhar...

Nessa situação, não é preciso muito esforço para notar a ironia presente no enunciado de A. É óbvio, tanto para A quanto para B, nesse contexto, que as afirmações de A quebram a máxima da qualidade, já que A afirma algo falso. É o cálculo inferencial que B se vê impelido a fazer que permite que se comprove a ironia presente na fala de A.

Evidentemente, no caso específico da ironia (que é um fenômeno que merece um tratamento à parte, considerando-se sua complexidade), há outros fatores que contribuem para sua interpretação, como a entonação do falante, e, sobretudo – ao menos nesse caso –, o contexto e o conhecimento de mundo compartilhado (i.e., é de conhecimento geral que ninguém gosta de ser acordado de madrugada com barulhos de vizinhos). No entanto, é importante salientar que essas condições contextuais devem estar presentes para que B possa fazer o cálculo de que se trata de uma implicatura, sob o risco de interpretar a fala de A literalmente.

A terceira máxima, a da **relação**, estabelece que o falante contribui sempre de maneira pertinente ou relevante ao contexto de conversação em que se encontra. Consideremos o seguinte diálogo:

(3) [Contexto: A e B conversam sobre a experiência de B em uma viagem para fazer trabalho voluntário. B parece bastante desapontado.]

A: Como foi seu trabalho voluntário?

B: Que Deus os ajude...

Aqui, observamos que a resposta dada por B não corresponde, semanticamente, ao que se esperaria a partir da pergunta feita por A. Com isso, podemos inferir que, por alguma razão, B prefere ser indireto e, aparentemente, violar a máxima da relevância. No entanto, para o contexto mencionado, fica claro que a resposta de B indica que sua experiência foi negativa, e que não lhe restou alternativa racional, a não ser torcer para que “Deus os ajude”, provavelmente porque esgotou suas forças ao tentar atuar como voluntário e mudar de algum modo a realidade daquelas pessoas. Assim, essa é uma interpretação que nos possibilita concluir que, na verdade, B feriu a máxima da relevância com o propósito claro de gerar uma *implicatura conversacional*.

Por fim, a quarta máxima, a do **modo**, afirma que o falante sempre busca ser claro, evitando a obscuridade e as ambiguidades; além de ser conciso e ordenado em seus enunciados. Consideremos o seguinte diálogo:

(4) [Situação: A e B, pais de C (uma criança de 10 anos de idade), conversam sobre um tema delicado. C está presente no ambiente.]

A: E aí, amor, conseguiu resolver aquela situação?

B: Sim, “você sabe quem” me disse que “você sabe o quê” estará resolvido até amanhã, sem falta.

A: Ai, que notícia boa!

Como essa máxima tem algumas subdivisões, ela pode ser violada de diversas maneiras. Nesse exemplo, mesmo com uma breve descrição da situação interacional, não conseguimos inferir de que assunto tratam A e B; mas, ainda assim, podemos comprovar que ambos estão violando a máxima do modo por não estarem sendo claros – mais do que isso, estão produzindo enunciados bastante obscuros e vagos. Muito provavelmente, isso se deve ao fato de que não desejam que a criança compreenda do que estão falando, visto que é um tema delicado.

Parece-nos pertinente relacionar tais considerações ao processo que Grice define como a maneira pela qual os interlocutores calculam as *implicaturas conversacionais particularizadas* a partir do contexto conversacional em que estão:

Um padrão geral para a dedução de uma implicatura conversacional pode ser formulado assim: ‘Ele disse que *p*; **não há nenhuma razão para supor que ele não esteja observando as máximas ou pelo menos o Princípio de Cooperação; ele não poderia estar fazendo isso a não ser que ele pense que *q***; ele sabe (e sabe que eu sei que ele sabe) que posso ver que a suposição de que ele pensa que *q* é necessária; ele não deu qualquer passo para impedir que eu pensasse que *q*; **ele tem a intenção de que eu pense, ou pelo menos quer deixar que eu pense que *q***; logo, **ele implicou que *q***’ (GRICE, 1975[1982], p. 93, grifos nossos).

Esse processo, como vimos, nem sempre se dá dessa maneira, como é esperado pelo interlocutor – e é justamente disso que decorrem os *mal-entendidos*. Todavia, é justamente a existência dessa *calculabilidade* que caracteriza as *ICs*; senão não seria possível a formulação de um princípio como esse. As *ICs* estão, segundo Grice (1975[1982], p. 86), “essencialmente conectadas com certos traços gerais do discurso”. Tais traços incluem as máximas conversacionais mencionadas (e suas eventuais violações).

A violação dessas máximas, definida por Grice como o gatilho desse tipo de fenômeno (as *ICs*), é possível justamente porque todos os falantes sabem que

interagimos mediados por um PC; e porque sabemos que as máximas existem e são assim. É por isso que conseguimos, com certa facilidade, alternar entre “respeitar” todas essas máximas quando queremos ser mais literais, ou não temos a necessidade de implicar nada para nosso interlocutor; e violar alguma(s) dela(s) (ou *utilizá-las*, conforme define Grice) quando queremos gerar implicaturas por alguma razão.

Esse último movimento só é possível porque contamos com a capacidade de nosso interlocutor de perceber que violamos alguma máxima que não se esperaria que violássemos – ou seja, se o fizemos, nosso interlocutor (espera-se) buscará atribuir algum sentido a essa violação. Essa atribuição de sentido (chamada de *cálculo inferencial*), evidentemente, terá sempre relação com o contexto em que a interação está inserida.

Podemos exemplificar esse tipo de ocorrência facilmente, recorrendo a frases que nos soam bastante familiares, como:

(5) *Estou morrendo de sono.*

Esse enunciado viola a máxima da **qualidade**, uma vez que, ao proferi-lo, o falante enuncia algo que considera ser falso, e, além disso, algo de que não pode apresentar evidência. No entanto, não é difícil perceber que, quando profere isso, o falante tem a intenção de implicar algo (i.e., de gerar uma *IC*). A *inferência* – ou seja, o processo que o interlocutor precisa fazer para compreender o que queremos dizer ao enunciar algo como (5) –, em geral, é feita rapidamente, e este consegue concluir que esperamos algum tipo de reação, como que ele se solidarize com nossa situação; que afirme algo semelhante para concordar que estão em uma situação entediante; que nos ofereça um local para dormir; ou seja, faça o que for que pareça apropriado ao contexto da situação comunicativa em causa. Assim, facilmente verificamos que há diversos conteúdos extralinguísticos que são (ou pretendem ser) veiculados pelos falantes quando estes tencionam gerar implicaturas – ainda que inconscientemente.

A partir dessas considerações, notamos que a geração de *ICs* é bastante cotidiana e que pode funcionar como amplificadora da eficiência das trocas comunicativas, seja porque desejamos minimizar nossos riscos enquanto interagentes; porque não podemos dizer algo explicitamente; porque precisamos que nossa real intenção “fique no ar”; enfim, por qualquer razão que pareça pertinente a determinada interação.

Segue, ainda, um outro exemplo que pode nos ajudar a compreender melhor o conceito de *IC*:

(6) [Contexto: Uma mãe (A), que está em frente ao fogão, dirige-se a seu filho, que se aproxima dela correndo e de maneira descuidada.]

A – Cuidado! Estou segurando a chaleira!

A princípio, poderíamos pensar que o enunciado proferido por essa mãe não tem grande contribuição linguística, visto que ela apenas constata algo que pode ser facilmente verificável no mundo (o fato de estar segurando uma chaleira). Ou seja, supostamente a mãe estaria violando a máxima da *relevância*, já que a informação por ela proferida não parece ter nenhuma pertinência para a situação. No entanto, assim como em (1), é bastante simples perceber que o que ocorre é exatamente o contrário (e é papel do filho – seu interlocutor – decodificar essa aparente violação de máxima executada por sua mãe): ela profere esse enunciado com a intenção de alertá-lo sobre o fato de que ela está com algo *quente* nas mãos e que, caso ele continue agindo da mesma maneira, poderá se queimar. Enfim, fica evidente a *relevância* do enunciado proferido pela mãe – contudo, essa relevância é derivada apenas a partir da *implicatura* gerada, e não a partir do conteúdo literal do enunciado.

Ainda sobre o fenômeno da geração das ICs, vale ressaltar que ele nem sempre é tão exato e estável como parece ser com o exemplo em (1). Embora, em geral o ouvinte calcule a implicatura esperada (já que, segundo Grice (1975[1982]), as ICs são calculáveis); nem sempre isso ocorre, porque, também segundo o autor, elas são canceláveis (ou seja, pode-se sempre recorrer a uma reformulação do enunciado para desfazer a implicatura inicialmente calculada pelo interlocutor), além de serem não-convencionais – ou seja, precisam ser ajustadas a cada situação, a cada interação. Portanto, nesses casos, o que o falante *quer dizer* não tem relação com os elementos estritamente linguísticos da frase, mas com o contexto da enunciação (GRICE, 1975[1982]).

Sobre essa associação entre o que o falante deseja implicar e o papel do interlocutor em inferir tal implicatura, observemos as palavras de Dascal (2005):

O interlocutor que se encontra diante de uma possível implicatura pode ser comparado com um jogador em um jogo todo especial. Sua meta é descobrir a implicatura, se é que há alguma – e isto também ele tem que descobrir. Pois bem, uma implicatura é uma *hipótese* sobre as intenções do locutor que *explica* (ou elimina) a aparente irrelevância de sua enunciação, mostrando como a enunciação é de fato relevante. A tarefa do interlocutor é, portanto, semelhante à do cientista que busca uma teoria capaz de explicar certos dados, respeitando certas suposições teóricas amplas (comparáveis aos princípios R [da relevância] e CP [princípio da cooperação]) (DASCAL, 2005, p.124).

É muito relevante o que nos aponta Dascal nessa citação, pois o autor aborda justamente a questão de que o interlocutor é quem tem a “missão” de decodificar a implicatura que o falante buscou gerar. Ou seja, ele é quem deve eliminar a suposta irrelevância inicial da enunciação que ouviu para que ela passe a estar adequada (i.e., a ser *relevante*) àquele contexto conversacional.

Ainda sobre o processo do *cálculo inferencial* e da geração das ICs, vale destacar que

[...] as **inferências** surgem para preservar a **suposição de cooperação**; é apenas ao fazer a **suposição contrária às indicações superficiais** que as inferências surgem, em primeiro lugar. **É este tipo de inferência que Grice chama [...] implicatura conversacional.** Portanto, a ideia de Grice não é que nunca nos afastamos dessas máximas num nível superficial, mas sim que, **sempre que possível, as pessoas interpretarão o que dizemos como estando em conformidade com as máximas em, pelo menos, algum nível** (LEVINSON, 2007, p. 128, grifos nossos).

Com essa afirmação, Levinson resume de modo bastante preciso o motivo pelo qual as inferências existem, e também por que podemos considerar tal conceito essencial para compreendermos por que interações conversacionais que aparentemente não seguem o PC podem ocorrer; e, mais do que isso, ocorrem com elevada frequência em nosso cotidiano. Essas são aquelas interações em que comunicamos mais do que dizemos, e, muitas vezes, algo diferente (às vezes até diametralmente oposto) daquilo que dizemos. É nessas situações em que não nos basta a *explicatura* do dito, ou seja, o seu conteúdo de base (literal, semântico); precisamos, então, considerar esse significado adicional e necessário a determinado contexto, que é uma *implicatura* do dito (GRICE, 1975[1982]). A característica relevante aqui é, portanto, a indeterminação.

2.2 A TEORIA DOS ATOS DE FALA DE AUSTIN: QUANDO DIZER É FAZER

A teoria dos atos de fala foi desenvolvida por Austin (1962) e aprimorada por Searle (1969). Ela: “Reconhece na linguagem uma pluralidade de ações que realizamos quando proferimos determinadas sentenças” (CAMINHA, 2020, p. 20).

O autor contribui com sua teoria para o campo da filosofia da linguagem ao tratar a linguagem como ação, e não como mera representação da realidade. Tal tese fica evidente já no título de sua obra, adaptado para o português como “Quando dizer

é fazer”, mas traduzido literalmente por “como fazer coisas com as palavras”. Ou seja, para o autor, não simplesmente “dizemos coisas”, mas ao dizê-las, simultaneamente, realizamos uma ação (daí a nomenclatura “atos de fala”).

Com essa obra, portanto, o autor apresenta a ideia de que a linguagem é um instrumento que serve para representar/descrever estados de coisas. Para Austin, um ato linguístico (ato de fala) é um tipo de *ação* envolvida num determinado uso da língua.

Num primeiro momento, o autor estabeleceu a diferença entre enunciados assertivos ou constativos (verdadeiros ou falsos) e performativos (que “fazem aquilo que dizem” e devem obedecer a condições de felicidade). Essa distinção representa um avanço significativo, uma vez que Austin deixa claro que a linguagem nem sempre se limita a descrever o mundo. Logo, é bastante lógico que nem todos os enunciados tenham que ser simplesmente verdadeiros ou falsos.

Como exemplo de atos constativos, podemos apontar:

- (a) Fez 18 graus ontem.
- (b) Joana comeu a sopa.
- (c) Estou cansado.

Já como exemplo de atos performativos, podemos apontar:

- (a) Está encerrada a sessão.
- (b) Eu vos declaro marido e mulher.

Os atos de fala performativos produzem efeitos que não são apenas linguísticos. Além disso, em vez de “verdadeiros” ou “falsos”, os performativos são “felizes” (apropriados, adequados) ou não. Ou seja, a ação pode ou não se realizar. Por exemplo, o casamento só se realiza se for uma autoridade competente (padre, pastor, juiz de paz etc.) quem diz algo como o enunciado em (e), e jamais se for um convidado, por exemplo. Além disso, destaca-se que esse tipo de ato é típico de procedimentos convencionais (certos enunciados proferidos por certas pessoas em certas circunstâncias).

É verdade que, posteriormente, o próprio Austin superou essa diferença entre os tipos de atos de fala ao afirmar que mesmo os atos constativos servem para cumprir ações (“performatividade generalizada”), tendo em vista que, para o autor, há sempre uma dimensão de ação na linguagem (AUSTIN, 1962).

O autor apresenta, então, uma distinção entre performativos explícitos, como “jurar” e “batizar”, que contém expressões linguísticas explícitas que apontam o tipo

de ato que está sendo efetuado e determinam uma nova realidade; e performativos primários, que não explicitam claramente o tipo de ação que está sendo realizada, como em “amanhã conversamos sobre isso” – uma promessa que poderia ser “traduzida” para um performativo explícito como “prometo que amanhã conversamos sobre isso”.

Outro ponto importante da teoria de Austin é a consideração de que há três tipos de atos presentes em qualquer ato de fala¹²:

1. O ato locucionário: a produção do enunciado propriamente dito, o ato realizado ao se dizer algo e que transmite um conteúdo;
2. O ato ilocucionário: aquele que se realiza **ao** dizer algo, relacionado ao objetivo de fazer algo por meio do dito (tem uma “força”);
3. O ato perlocucionário: aquele que se realiza **por** dizer algo, relacionado à produção de efeitos no ouvinte: assustar, ameaçar etc. (produz um efeito).

2.2.1 Atos de fala e indiretividade: o modelo de Searle

Em seu artigo intitulado “Indirect speech acts” (Atos de fala indiretos), de 1975, Searle não apenas dá continuidade à teoria dos atos de fala de Austin, mas a aprofunda em muitos pontos e introduz novos conceitos relevantes à delimitação dos estudos pragmáticos. O autor apresenta conceitos como o significado do enunciado vs. o significado das sentenças, a intencionalidade e a indiretividade.

Searle busca, assim, aprofundar o conceito da ação por meio da linguagem e da construção de significados a partir da fala. Além disso, o autor contribui no sentido de estabelecer relações entre mente e significado. Neste escrito, em específico, Searle (1975, p. 60) aponta que atos de fala indiretos são casos em que o ato ilocucionário é realizado indiretamente por meio da realização de outro:

O problema colocado pelos atos de fala indiretos é como é possível para o falante dizer uma coisa e querer dizer mesmo aquilo, mas também querer dizer outra coisa. E, uma vez que o significado consiste em parte na intenção de produzir compreensão no ouvinte, grande parte desse problema constitui-se em como é possível ao ouvinte compreender o ato de fala indireto quando a sentença que ele ouve e entende significa outra coisa. O problema torna-se mais complicado pelo fato de que algumas frases parecem ser quase convencionalmente usadas como pedidos indiretos. Para uma frase como

¹² Vale destacar que essa distinção é meramente teórica, uma vez que os três atos se realizam simultaneamente nos proferimentos.

“você pode me passar o sal?” [...] é preciso alguma ingenuidade para imaginar uma situação em que ela não se configure como um pedido.

Ou seja, o autor destaca a problemática da compreensão dos atos de fala indiretos, especialmente aqueles mais formulaicos, como os pedidos indiretos.

Ainda para Searle (1969), toda atividade linguística é convencional por ser controlada por um conjunto de regras (ainda que algumas não sejam conscientes para os falantes) que governam todas as interações linguísticas. O uso da linguagem é, portanto, um tipo especial de ação. O centro de sua teoria, portanto, é de que o ato de fala, que contém um conteúdo proposicional e uma força ilocucionária, é a unidade mínima da comunicação linguística. Para além disso, o autor destaca a importância da condição de sinceridade. Ou seja, ao realizar um ato de fala, o falante tem que ser sincero no que se refere à expressão de seu conteúdo proposicional.

Segundo Searle, há cinco categorias principais de atos de fala: assertivos (dizemos como são as coisas); diretivos (visamos a que o ouvinte faça algo); compromissivos (nos comprometemos a fazer algo); expressivos (expressamos sentimentos e atitudes) e declarativos (buscamos alterar crenças de outros, modificar o estado de coisas no mundo). Como exemplos de atos assertivos, temos afirmações e descrições; como atos diretivos, ordens, pedidos e convites¹³; como atos compromissivos, promessas e ameaças; como atos expressivos, agradecimentos e desculpas; e como atos declarativos, batismos, demissões e condenações. Os atos indiretos, no entanto, conforme já antecipamos, acabam realizando atos de fala diferentes daquilo que sua forma linguística nos faria prever, como se nota em pedidos (atos diretivos) formulados por meio de perguntas (“poderia fechar a janela?”). O enunciado que contém um ato de fala indireto dependeria, portanto, de um performativo implícito (“peço que você feche a janela”).

2.3 A TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON

A contribuição da obra *Politeness: some universals in language usage* (1987), de P. Brown e S. Levinson, é fundamental para os estudos no campo da Pragmática, e, já a partir de seu subtítulo, consideramos relevante destacar que o que os autores propõem deve funcionar como universal (isto é, estar presente em todas as línguas).

¹³ É este o tipo de ato de fala focado neste trabalho como motivador da recusa velada por parte do interlocutor: atos diretivos (especialmente convites e pedidos).

O que nos chama a atenção é que, de fato, a polidez e suas estratégias parecem, sim, estar presentes em todas as línguas e, portanto, em todas as culturas, mas, ao menos a partir do fenômeno que analisamos, fica claro que o modo como essas estratégias se manifestam pragmaticamente é bastante variável e sensível a questões culturais¹⁴.

Se assim não fosse, não teríamos um problema de pesquisa, uma vez que os estrangeiros não perceberiam a existência das “negações indiretas” (recusas veladas) como algo “estranho” ou “diferente”, ou não teriam dificuldade para interpretar que determinadas respostas de brasileiros “não querem dizer” exatamente o que dizem, pois servem tão somente para evitar utilizar uma negação explícita.

O fenômeno da polidez apresenta grande complexidade, tanto genericamente quanto quando se pensa em sua aplicação em línguas específicas, uma vez que é difícil encontrar um conceito único de polidez que inclua aspectos universais e culturais específicos (BERWIG, 2012).

Cabe ressaltar que, neste trabalho, nosso interesse é a abordagem da polidez linguística, no âmbito da pragmática (o construto teórico), já que este é um fenômeno que permite múltiplas análises de diversas áreas do conhecimento, como a sociologia, a psicologia, a antropologia etc. (WATTS, 2003 *apud* BERWIG, 2012).

2.3.1 As faces nas interações linguísticas: um jogo de forças

Brown e Levinson (1987) destacam a comunicação como uma atividade racional orientada para uma determinada meta. A partir da obra do sociólogo E. Goffman (1967), apresentam a necessidade que todos os indivíduos têm de conservar sua “face”, definida como a imagem pública. Goffman (1967 *apud* MARINHO, 2019, p. 36) apresenta o conceito de face como: “O valor social positivo que uma pessoa afirma por si mesma [...], em outras palavras, é a forma como a pessoa deseja ser percebida e tratada diante dos outros”.

Os autores de *Politeness* subdividem o conceito de face em dois: a face negativa (o desejo de não receber ordens, de não ter sua autonomia ferida) e a face positiva (o desejo de ser aprovado/ apreciado pelo outro e de ter sua autoestima mantida).

¹⁴ É sobre esse ponto que se inserem várias das críticas posteriores ao modelo de Brown e Levinson, sobre as quais não nos deteremos nesse momento, não significando, evidentemente, que negamos sua importância ou relevância.

O esforço para manter a face é chamado de *face-work* (trabalho de face). Os autores apresentam ainda estratégias de polidez que são usadas para a manutenção da face (minimização da ameaça à face do ouvinte), o que é fundamental, uma vez que nossas interações nos forçam, inevitavelmente, a ameaçar a face de nossos interlocutores.

Brown e Levinson também apontam que a nossa imagem é constantemente ameaçada pelos atos linguísticos alheios, assim como também ameaçamos a imagem de nossos interlocutores a partir de nossos atos linguísticos. Todos os atos que são produzidos em interações são potencialmente ameaçadores a uma (ou a ambas) as faces dos interlocutores. Com isso, destaca-se a importância das estratégias de polidez, que visam a amenizar esses potenciais conflitos nas interações linguísticas, muitas vezes por meio da indiretividade, que busca mitigar esses chamados atos ameaçadores da face (FTAs – *Face-threatening acts*). Os autores dividem os atos ameaçadores de face em quatro categorias, de acordo com a face que podem ameaçar (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 65-66. Tradução nossa).

- 1) Atos ameaçadores da face negativa do falante: promessas;
- 2) Atos ameaçadores da face positiva do falante: confissões, desculpas, autocríticas, comportamentos autodegradantes;
- 3) Atos ameaçadores da face negativa do ouvinte: ofensas/insultos, agressões, perguntas indiscretas, pedidos, ordens, proibições, conselhos;
- 4) Atos ameaçadores da face positiva do ouvinte: críticas, censuras, refutações, escárnios.

A TP aponta ainda a importância de se considerar que a polidez é, também, condicionada por fatores sociológicos e culturais, seja na dimensão vertical da interação, como a hierarquia/ o poder relativo do falante sobre o ouvinte, seja na dimensão horizontal da interação: o grau de familiaridade, a distância social entre eles, o grau de imposição do ato linguístico (atos assertivos e diretivos são mais impositivos, por exemplo) etc., além de ressaltar que a imagem social dos falantes é sempre vulnerável nas interações. É por isso que, ao interagirmos, estamos sempre diante de situações de “análise de risco” em relação ao grau de ameaça daquele determinado ato e que acabamos utilizando, muitas vezes, os mais diversos recursos para a atenuação dessas ameaças.

Os autores apontam, então, as opções que os falantes têm frente à perspectiva de fazer um ato ameaçador da face:

1. Não fazê-lo: as possibilidades acabam. A interação não ocorre.
2. Fazê-lo diretamente, explicitamente: o falante explicita o FTA;
 - 2.1. Fazê-lo diretamente, sem estratégias reparadoras (estratégias de polidez): o falante é direto e claro no que se refere à ameaça (*bald-on record*).
 - 2.2. Fazê-lo diretamente, com ação reparadora (estratégias de polidez).
 - 2.2.1. Fazê-lo diretamente, com estratégias de polidez positiva: em direção à face positiva do ouvinte (demonstra familiaridade, proximidade)
 - 2.2.2. Fazê-lo diretamente, com estratégias de polidez negativa: em direção à face negativa do ouvinte (demonstra formalidade, distanciamento);
3. Fazê-lo implicitamente (indiretamente): o falante não assume o FTA (a ameaça fica implícita).

Os autores elencam, ainda, estratégias destinadas a mitigar os atos ameaçadores da face. Quanto mais indireto for o ato, menos ameaçador ele será para o interlocutor. Diferentes recursos discursivos podem servir como estratégias de polidez em diferentes línguas e culturas.

De acordo com Brown e Levinson (1987), determinadas interações entre pessoas podem ser “atos de ameaça à face”. Evidentemente, não se trata de ameaça em um sentido físico, nem, como na definição do dicionário¹⁵, “palavra ou gesto que anuncia a alguém o mal que lhe queremos fazer”, mas ameaça única e exclusivamente no sentido de que a autonomia daquele indivíduo abordado (ou “atingido”) pelo ato de fala está colocada em jogo. Nas palavras dos autores:

Dadas estas suposições sobre a universalidade da face e da racionalidade, é intuitivamente o caso de que certos tipos de atos intrinsecamente ameaçam a face, nomeadamente os atos que, pela sua natureza, vão de encontro aos desejos da face do interlocutor ou do locutor. Por “ato”, entendemos o que se pretende que seja feito por comunicação verbal ou não verbal, assim como um ou mais “atos de fala” podem ser designados para cada proferimento”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 65. Tradução nossa.)¹⁶

¹⁵ Consulta feita ao dicionário Priberam da Língua Portuguesa. Disponível em "[ameaça](https://dicionario.priberam.org/amea%C3%A7a)", in Dicionário Priberam da Língua Portuguesa [online], 2008-2021 <<https://dicionario.priberam.org/amea%C3%A7a>> [consultado em 17-07-2022].

¹⁶ Given these assumptions of the universality of face and rationality, it is intuitively the case that certain kinds of acts intrinsically threaten face, namely those acts that by their nature run contrary to the face wants of the addressee and/or of the speaker. By ‘act’ we have in mind what is intended to be done by a verbal or non-verbal communication, just as one or more ‘speech acts’ can be assigned to an utterance.

Nesse sentido, o que resta ao falante (aquele que profere o ato de ameaça à face) é tentar mitigar esta ameaça ao seu interlocutor, ou tentar mitigar a potencial ameaça feita à sua própria face.¹⁷ Sobre os atos que ameaçam a face do ouvinte (O), os autores elencam as que ameaçam a face positiva e a face negativa. Sobre os que ameaçam a face negativa do ouvinte, trazem o seguinte:

Os atos que ameaçam principalmente o desejo da face negativa do ouvinte (O), (potencialmente) indicando que o falante (F) não pretende evitar impedir a liberdade de ação do ouvinte (O) (ou seja, pode deixar que a liberdade seja afetada), incluem:

- (i) Os atos que predizem alguma ação futura (A) de O, e por isso põem alguma pressão em (O) para fazer (ou evitar fazer) o ato A
 - a) Ordens e pedidos (F indica que ele quer que O faça, ou evite fazer algum ato A)
 - b) sugestões, conselhos (F indica que acha que O deveria (ou talvez devesse) fazer algum ato A)
 - c) lembretes (F indica que O deveria lembrar de fazer alguma coisa)
 - d) ameaças, alertas, notificações (F indica que ele - ou alguém, ou alguma coisa - vai instigar sanções contra O a não ser que ele faça A) (1987, p. 65-66. Tradução nossa.)¹⁸

A partir dessa breve apresentação da TP e dos atos de ameaça à face, portanto, podemos perceber a importância de tal aporte teórico para as análises que proporemos no capítulo quatro, uma vez que a existência do fenômeno que estudamos se baseia, essencialmente, no desejo do falante de se evitar esse tipo de ameaça – tanto à sua própria face como à face do ouvinte.

2.3.2 Estratégias linguísticas e máximas de polidez

Leech, em seu *Princípios de Pragmática* (1983), estende a ideia do princípio cooperativo (PC) de Grice para aspectos relativos à polidez/cortesia¹⁹. Para Leech

¹⁷ Distinção feita pelos autores, que optamos por não resenhar exaustivamente, nos atendo especialmente ao que acreditamos ser relevante para o fenômeno em questão.

¹⁸ Those acts that primarily threaten the addressee's (H's) negative-face want, by indicating (potentially) that the speaker (S) does not intend to avoid impeding H's freedom of action, include:

(i) Those acts that predicate some future act A of H, and in so doing put some pressure on H to do (or refrain from doing) the act A:

(a) orders and requests (S indicates that he wants H to do, or refrain from doing, some act A) (b) suggestions, advice (S indicates that he thinks H ought to (perhaps) do "some act A) (c) reminders (S indicates that H should remember to do some — (d) threats, warnings, dares (S indicates that he - or someone, or something - will instigate sanctions against H unless he does A).

¹⁹ Neste trabalho, os termos *polidez* e *cortesia* estão sendo considerados sinônimos, já que ambos são utilizados em estudos pragmáticos no português brasileiro. Optamos por utilizar *polidez* por ser mais frequente na literatura, ainda que textos em espanhol e em português europeu prefiram o termo *cortesia*.

(1983), o princípio de cooperação é necessário, mas não suficiente para explicar a relação entre o sentido e a força ilocucionária de um ato de fala. No entanto, uma crítica corrente feita a ambas as teorias (de Grice e de Leech) que parece ser resolvida, ao menos em parte, por Brown e Levinson com a TP, é a de que os autores parecem desconsiderar a questão da variação entre culturas.

O princípio da polidez é definido por Leech (1983) como:

- minimize a expressão de crenças que possam ser indelicadas (desfavoráveis para o ouvinte);

- maximize a expressão de crenças delicadas (favoráveis para o ouvinte).

Cabe ressaltar, a partir desse princípio, que inclusive, muitas vezes, motiva o fenômeno da indiretividade linguística, que essas crenças podem ser favoráveis ou desfavoráveis tanto para o falante quanto para o ouvinte, ou até para um terceiro, o que comprova a importância de uma análise cuidadosa do tipo de fenômeno que selecionamos neste estudo para identificar o que motiva a ocorrência dele a partir dessas considerações.

Para Leech (1983), aquilo que aparece, frequentemente, como uma falha no princípio cooperativo pode ser, muitas vezes, explicado pelo princípio da polidez que tem, portanto, um poder explicativo mais alto que o PC, uma vez que inclui variáveis como a importância da manutenção do equilíbrio social e de relações amistosas, aspectos naturalmente valorizados, em interações “normais” (isto é, que não apresentem circunstâncias ou restrições específicas) pelos falantes. Para o autor, a cortesia é, de certa forma, precursora do processo, uma vez que possibilita a oportunidade da existência da cooperação linguística e, portanto, do êxito nas trocas verbais. Leech destaca, ainda, que as normas de polidez condicionam escolhas linguísticas como entonação, formas de tratamento, tempos verbais, eufemismos, e aqui também incluímos, por extensão, o fenômeno específico destacado nesta pesquisa: a escolha do falante pela indiretividade ao recusar um convite.

O autor formula ainda, a partir desse princípio, as máximas de cortesia:

- 1) Máxima de **tato**: aplicada a atos de fala impositivos. Necessidade de reduzir o custo e aumentar o benefício para o ouvinte.

- 2) Máxima de **generosidade**: também aplicada aos atos impositivos. Minimização de benefícios e maximização de custos para o locutor.

- 3) Máxima de **aprovação**: para os atos expressivos e assertivos. Minimização da crítica e maximização do elogio aos outros. Modalização do elogio em favor próprio.

4) Máxima de **modéstia**: também para atos expressivos e assertivos. Minimização do autoelogio e maximização da autocrítica.²⁰

5) Máxima de **concordância**²¹ (harmonia): para atos assertivos. Maximização da concordância e minimização da discordância entre si e os outros. Embora menos evidente do que as outras máximas, vale notar que há uma tendência geral para exagerar a nossa concordância com os outros e para mitigar o desacordo através, por exemplo, do acordo parcial. O desacordo parcial é sempre preferível frente ao total.

6) Máxima de **simpatia**: para atos assertivos e expressivos. Minimizar a antipatia e maximizar a simpatia entre si e os outros. Exemplo: expressão de simpatia pela tristeza alheia (condolências) e de parabéns como atos corteses.

2.4 ATOS DE FALA: RECUSA

Os atos de fala de recusa são considerados atos de ameaça à face dos falantes, conforme detalharemos a seguir a partir dos conceitos da Teoria da Polidez de Brown e Levinson (1987). É essa característica que leva os falantes, em situações interacionais, a buscarem mitigar suas consequências por meio do uso de estratégias de indiretividade linguística (GRIPP, 2015).

Portanto, podemos considerar que são os atos indiretos que formam a maioria dos atos de recusa que estamos analisando, como poderemos notar na apresentação dos dados. Sobre essa questão, é bastante relevante o que aponta Gripp (2015, p. 40, grifos nossos):

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

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

Para falantes de português do Brasil está claro que o convite não foi aceito. Essa compreensão depende de um conhecimento linguístico,

²⁰ Vale ressaltar quão variáveis entre culturas são os conceitos de sinceridade e diretividade (traços culturais de comportamento).

²¹ A máxima de simpatia, em especial, pode contribuir para uma explicação da recusa velada (busca por evitar a recusa explícita, ou seja, pela mitigação do desacordo). “Técnicas” como contar as chamadas *white lies* (“mentiras inocentes”) ou declinar um convite fingindo ter outro compromisso alternativo, embora violem a máxima da qualidade são motivadas pelo PC e pela polidez.

pragmático e cultural de como fazemos recusas em diferentes contextos sociais. E mais, as recusas exigem do ouvinte um conhecimento muito mais amplo em termos pragmáticos e culturais do que podemos imaginar.

Nessa citação, a autora destaca quão frequente é o fenômeno que estamos analisando neste trabalho. Ou seja, como é comum aqueles que respondem a convites façam recusas “disfarçadas de desculpas”. Além disso, também se destaca que o autor do convite já intui, a partir de fórmulas como a que Gripp exemplifica nesse trecho (“se ele puder nós vamos sim”), que o convite está sendo negado. Ao afirmar, ainda, quão importante é, para que essa compreensão ocorra, que os que interagem na situação tenham conhecimentos amplos para além do linguístico (pragmáticos e culturais) de como se faz recusas em diferentes contextos, a autora nos auxilia sobremaneira a compreender por que estrangeiros que ainda não dominam esses aspectos relativos ao português brasileiro, por exemplo, não compreendem essas expressões como potenciais recusas, conforme apontaremos nos dados que apresentaremos.

Ao resenhar alguns autores como Beebe, Takahashi e Uliss-Weltz (1990); Chen, Ye e Zhang (1995), Gripp (2015, p. 82, grifos nossos) define a recusa como “um ato de linguagem identificado como uma resposta a quatro atos de fala específicos: os de **solicitação, convite, oferta e sugestão**”. Assim, fica clara a pertinência da análise e da nomenclatura que utilizamos nesta pesquisa.

Ainda segundo a autora, a partir dos mesmos autores, “a recusa é caracterizada como um ato pelo qual um dos falantes se recusa a envolver-se em uma ação proposta pelo interlocutor (GRIPP, 2015, p. 82). Para fazê-la, o falante pode adotar uma resposta direta, como “não quero” ou indireta, como “amanhã já tenho um compromisso”. É interessante notar que “uma recusa indireta pode aumentar o grau de complexidade da recusa, já que o falante tem de escolher a forma ou as formas apropriadas para amenizar os efeitos negativos de uma recusa direta (FELIX-BRASDEFER, 2008 *apud* GRIPP, 2015, p. 82).

Outra característica interessante destacada pela autora é o fato de que a recusa, por ser um ato ameaçador à imagem do ouvinte, é considerada um ponto de atrito entre culturas (GRIPP, 2015). Além disso:

O grau e a manifestação da (in)diretividade variam entre as línguas e culturas. Os aprendizes de uma língua estrangeira têm grande risco de

ofender seus interlocutores ao realizarem uma recusa, porque a barreira linguística e pragmática existente se complica mais ainda pela natureza ameaçadora do ato de fala (GRIPP, 2015, p. 82).

Essa situação interacional é, portanto, muito exigente do ponto de vista pragmático e demanda daquele que responde ao convite um alto nível de competência pragmática e sociolinguística, sendo esta última definida como “a habilidade de usar a língua em comunicação, e o domínio das regras de uso sociocultural” (CANALE; SWAIN, 1980 *apud* MENDES, 1996, p. 35). Evidentemente, para estrangeiros não familiarizados com esses aspectos de uma língua estrangeira, essa acaba sendo uma barreira significativa na comunicação (GRIPP, 2015).

A recusa é um ato de fala que afeta mais o ouvinte do que o falante (GASS; HOUCK, 1999 *apud* GRIPP, 2015). Ou seja, acabamos dizendo ao ouvinte algo que ele, em geral, não quer ouvir. Sobre essa questão, a autora afirma que:

Para esses autores, a recusa é conversacionalmente complexa e pragmaticamente desafiadora, não só porque dizer “não” pode ser incômodo em qualquer língua, como também porque a recusa, muitas vezes, requer alto grau de negociação. Além disso, a recusa requer um esforço por parte do falante para alcançar o objetivo comunicativo do ato, isto é, a aceitação da recusa pelo destinatário, porém, fazer isso sem ofendê-lo (GRIPP, 2015, p. 83).

Nessa citação, a autora aborda a complexidade linguística característica da recusa e a destaca como sendo um tipo de ato que requer esforço do falante para chegar ao seu objetivo de ter sua recusa aceita. Além disso, ao efetivar a recusa, o falante, em geral, deseja evitar que seu ouvinte (aquele que é o autor do convite ou do pedido) se sinta ofendido.

Rubin (1982, p. 12-13 *apud* GRIPP, 2015, p. 85) desenvolve uma taxonomia com nove formas de expressar a recusa, que são encontradas em quase todas as culturas:

- 1) Manter o silêncio;
- 2) Oferecer uma alternativa;
- 3) Adiamento;
- 4) Deixar a culpa recair sobre um terceiro ou sobre algo à margem do próprio controle do interlocutor;
- 5) Evitação;
- 6) Oferta e aceitação;

- 7) Divertir e distrair o destinatário;
- 8) Aceitação com desculpa;
- 9) Ressaltar a inadequação do pedido.

Essa taxonomia é bastante interessante na medida em que busca sistematizar as diversas possibilidades dos falantes de expressar recusas, e nos permite verificar quão complexo e variável culturalmente é esse fenômeno. Além disso, nota-se, a partir dessa breve fundamentação teórica, que as estratégias de recusa parecem ser universais, mas a frequência de uso delas e o conteúdo/a maneira como são utilizadas parecem ser relativamente sensíveis a aspectos culturais (GRIPP, 2015).

Outro aspecto relevante trazido pela autora, especificamente sobre a recusa no português brasileiro (PB), é o fato de que ela “constitui um ritual em que intervêm fatores sociais e culturais que são fundamentais para uma adequada interação comunicativa” (GRIPP, 2015, p. 96)²². Além disso, ao apontar características de estudos brasileiros anteriores que observaram aspectos da recusa no PB, a autora destaca especialmente que houve a percepção de que “os brasileiros costumam recusar de forma indireta, muitas vezes omitindo marcas linguísticas de negação” (GRIPP, 2015, p. 96). Essa é mais uma evidência que ratifica a possibilidade da análise que propomos em nosso estudo.

Ainda sobre a temática de atos de fala de recusa, o estudo conduzido por Mendes (1996) faz algumas reflexões sobre a recusa (negação), na conversação em português brasileiro. Tal estudo destaca aspectos relevantes como a importância do conhecimento das regras de uso sociocultural da língua para a interação linguística bem-sucedida e da “descrição desse componente cultural que faz parte da competência comunicativa do falante nativo” (MENDES, 1996, p. 32).

Mendes destaca, como resultado de seu estudo que:

²² “Como exemplo de intercâmbio ritual, as recusas se constituem em uma prática presente nas mais variadas culturas e envolvem a compreensão de **rituais de interação**, que podem diferir em cada contexto cultural a partir de aspectos como: proximidade/distanciamento, diferentes graus de formalidade, uso de expressões cristalizadas etc. De acordo com Prado (2001), tais aspectos também determinam o uso de diferentes expressões como as citadas em sua pesquisa: “não poderei estar presente”, “que pena, não vai dar pra ir”, “desculpe, mas esse fim de semana...”, “eu adoraria ir, mas...”, “vou falar com meu marido e te ligo depois” (PRADO, 2001, p. 90), **revelando que o brasileiro tem uma preferência pelo emprego de respostas indiretas, acompanhadas de uma desculpa ou de um disfarce com outro compromisso. Diante disso, podemos afirmar que na cultura brasileira existem padrões linguísticos e de comportamento relacionados às formas de recusa que não podem ser ignorados, sem que isso signifique um rompimento de uma regra social importante que precisa ser reconhecida pelo falante.**” (GRIPP, 2015, p. 98, grifos nossos).

“O falante de português brasileiro dificilmente usa o “não” taxativo, sem determinação. Mesmo em situações em que um simples “não” caberia perfeitamente, a negativa é suavizada, acrescentando-se justificativas e rodeios, ou mesmo recusa-se indiretamente, omitindo a negativa propriamente dita (MENDES, 1996, p. 36).

A partir desses resultados, podemos verificar a importância de estudos como o de Mendes, que utilizam também metodologias estatísticas, para a constatação desse tipo de fenômeno linguístico na realidade. Além disso, a autora criou um *corpus* a partir de situações conversacionais de professores universitários em atividades acadêmicas variadas, o que permitiu chegar aos resultados apresentados.

Outro trabalho relevante no que se refere aos aspectos pragmáticos do uso do termo “não” em português brasileiro foi conduzido por Andrade (2015), que também abordou aspectos como a competência comunicativa intercultural, falantes não nativos e interação social. Por isso, acreditamos ser produtivo abordar a recusa velada a partir de relatos de estrangeiros, como detalharemos na apresentação dos dados.

É interessante destacar, ainda, a justificativa que o autor aponta para a realização de seu estudo, ao afirmar: “Após mais de dez anos como professor de português para estrangeiros, notei que inúmeras interações sociais apresentavam mal-entendidos entre falantes brasileiros e estrangeiros quando o termo “não” se apresentava”.

Essa justificativa nos permite verificar a relevância desse tipo de estudo (assim como o que propomos) e de conhecimento para, entre outras consequências, possibilitar uma melhor descrição de aspectos pragmáticos do português brasileiro, mais próxima da língua usada por falantes em contextos reais, que é uma necessidade crescente no campo da Linguística, além de um melhor desenvolvimento da competência pragmática e sociolinguística de aprendizes estrangeiros dessa variedade linguística.

A título de exemplificação, Marinho (2019) realizou um estudo em que abordou a atenuação da negação como estratégia de polidez no português brasileiro, bastante próximo da proposta de nosso trabalho. O autor analisa “o papel da atenuação da partícula negativa “não” como estratégia de polidez a fim de preservar a relação com o ouvinte” (MARINHO, 2019, p. 34). Seu estudo tem como enfoque o ensino de PLE (Português como Língua Estrangeira), buscando problematizá-lo a partir da análise pragmática da atenuação do “não”

A partir dessas noções amplas, mas que guardam interessantes inter-relações, consideramos suficientemente fundamentado o nosso referencial teórico, permitindo que passemos a uma breve descrição do processo de construção da análise de dados.

3 TRANSFORMANDO OBSERVAÇÕES DE COMPORTAMENTOS LINGÜÍSTICOS EM DADOS PERTINENTES A UMA INVESTIGAÇÃO PRAGMÁTICA

Este breve capítulo é dedicado não exatamente à apresentação de nossa metodologia, uma vez que bastaria defini-la como teórica, qualitativa e interpretativista, visto que nosso interesse é prático e descritivo; mas a uma apresentação do processo que buscamos fazer para “transformar” algo cotidiano, que é a observação de um comportamento linguístico (neste caso, um que consideramos típico de brasileiros) em dados que pudessem ser analisados numa investigação pragmática. Também buscamos apresentar uma descrição/categorização do fenômeno linguístico em análise.

Assim, buscando analisar a existência do fenômeno da recusa velada por parte de falantes do português brasileiro e suas possíveis motivações, a condução do presente trabalho se baseou na análise de materiais que pudessem ser significativos para tal recorte. Nosso dispositivo analítico foi obtido a partir de vídeos publicados nas plataformas *online YouTube* e *Instagram*, além de alguns textos e, também, comentários²³ responsivos a esses vídeos e textos.

O contexto da pesquisa envolveu, portanto, vídeos e textos. Adicionalmente, foram coletados e analisados alguns comentários mais relevantes para ilustrar ou discorrer sobre o fenômeno que analisamos.

A coleta de dados feita para este trabalho foi movida pela necessidade de buscar dados reais de interação que demonstrassem (ou negassem) o que tínhamos observado como sendo um fenômeno presente na língua e na cultura dos brasileiros. Contudo, diante da impossibilidade de gerar questionários, o que distorceria a espontaneidade dos dados, ou fazer pesquisa de campo com informantes brasileiros e estrangeiros e criar um grupo estatisticamente relevante (algo que não consideramos necessário), encontramos, nos vídeos do *YouTube* e nos comentários deixados nesses vídeos, situações reais (ainda que eletrônicas/digitais) de interação efetiva entre usuários.

²³ Os comentários dos vídeos foram reproduzidos como “figuras” (imagens), uma vez que optamos por reproduzi-los fielmente e na íntegra, do modo como foram escritos. Assim, vale destacar que alguns deles podem apresentar desvios de língua. Tais desvios não foram “corrigidos” justamente devido à nossa escolha de reproduzi-los tal qual foram escritos pelos usuários dos sites aos quais recorremos.

A ideia inicial era transcrever o conteúdo de alguns vídeos em que estrangeiros que falam português e/ou vivem no Brasil relatam seu estranhamento em relação à dificuldade dos brasileiros em recusar convites de forma explícita, bem como demonstrar como os depoimentos dos estrangeiros constituía um material relativamente homogêneo sobre a percepção destes em relação a aspectos culturais dos brasileiros. Contudo, ainda que tenhamos feito isso em algumas partes do trabalho e no anexo, foi a seção de comentários que se revelou muito mais produtiva na medida em que informantes brasileiros conseguiam perceber e tentar explicar o fenômeno, estrangeiros corroboravam as hipóteses e mesmo pessoas de outras culturas (que não as presentes nos vídeos) davam detalhes de como isso funcionava nas suas respectivas línguas. É por isso que deixamos muitas das partes transcritas dos vídeos reservadas apenas para a seção do anexo, já que constituem rico material de consulta para o leitor.

Nesse sentido, como o fenômeno que pretendemos analisar não está necessariamente atrelado ao material coletado, mas se baseia e se confirma nele, basta dizer que a transcrição de trechos relevantes será feita em anexo, bem como a relação de alguns comentários relevantes para a discussão.

Após a leitura desses comentários, percebemos não apenas que a hipótese de que “o brasileiro não diz ‘não’” parece confirmada pela maioria, como a análise dos próprios falantes parece indicar que este é um aspecto que passa pela “educação”, “gentileza”, “rudeza” ou “aspereza”.

A pesquisa, portanto, não é quantitativa, mas qualitativa, e se baseia nos dados para confirmar a hipótese inicial (aventada também em Marinho, 2019 e Mendes, 1996) da presença da negação de forma indireta (que estamos chamando de recusa velada) na fala dos brasileiros. Foi por isso que nos dedicamos, também, a uma revisão bibliográfica do que foi possível encontrar na literatura a respeito de face, estratégias de polidez, indiretividade e nos baseamos nesses conceitos para explicar e descrever, talvez de forma mais apropriada teoricamente, o fenômeno em questão.

Assim, a partir da observação das dificuldades de estrangeiros de entenderem recusas a convites ou respostas negativas a pedidos vindas de brasileiros, pudemos perceber que existe uma forma indireta destes em responder de forma negativa, provavelmente com relação a algum aspecto cultural que seja ligado à manutenção de face. De modo geral, nossa percepção é a de que, para os brasileiros, é “rude” ou

“grosseiro” negar de forma explícita, razão pela qual é possível encontrarmos respostas indiretas em vários destes contextos.

Chama-nos a atenção, particularmente, a quantidade de conteúdo online gerado por estrangeiros vivendo no Brasil a partir da sua percepção da diferença cultural existente nessas situações, uma vez que, de modo geral, esses estrangeiros tendem a achar que as respostas diretas seriam mais educadas, como podemos observar no conteúdo transcrito abaixo, presente em um diálogo (*podcast*) entre um francês (Paul Cabannes) – o apresentador do programa – e uma interlocutora²⁴.

Eis o diálogo (*podcast*):

“[Tem coisas que] o gringo não sabe, vem no Brasil e se ferra muito porque, por exemplo, brasileiro não fala “não”. Então... [...] Eu fui vendedor. No meu primeiro trabalho, eu vendia espaços publicitários em Maringá. 1200 reais por mês. E aí, eu ia ver os lojistas e eu tinha que vender o espaço publicitário, então os lojistas falavam direto ‘ah, volta amanhã que a gente vê’ e tudo... Mas pra mim, francês, ‘volta amanhã que a gente vê’ significa ‘volta amanhã que a gente vai certamente fechar [o negócio]’. Tem uma loja, juro pra você, na avenida Colombo, em Maringá, que eu voltei nove vezes. Na nona vez, falei ‘essa pessoa é muito indecisa, ou tem alguma coisa que eu não entendi’. E finalmente eu me toquei, não, ela não fala “não”. É por educação. No início, eu achava muito grosseiro justamente não falar não, e agora eu tenho um pensamento diferente: eu acho que é legal a pessoa falar com jeitinho.”
 “Quando a pessoa está numa loja ela não fala que não vai comprar, fala ‘ah, estou só olhando’, ‘vou pensar’, ‘na volta eu compro’. Eu quero saber, algum brasileiro já comprou em alguma volta?”

Como nos chama a atenção, também, o problema dos mal-entendidos gerados entre estrangeiros e brasileiros, este fenômeno da dificuldade de responder um “não” diretamente é relevante, uma vez que os mal-entendidos causados em situações como a relatada acima geram, de fato, comportamentos opostos: de um lado, o locutor quer dizer “não venha”, de outro, o interlocutor entende “venha”. Não cabe, neste trabalho, fazer considerações sobre as línguas maternas de todos os estrangeiros que analisaremos, porque seria impossível, mas podemos verificar o desconforto causado nessas interações a partir de relatos feitos por eles, disponíveis nos vídeos mencionados, por se tratar de dados tornados públicos pelos próprios informantes.

Foi por isso, então, que, a partir da pergunta “o que pode explicar o fato de falantes nativos de português brasileiro evitarem dizer “não” diretamente,

²⁴ Disponível em: <https://www.youtube.com/shorts/a4XLBzMoNP8>.

especialmente em situações **interacionais** como respostas a convites, por exemplo?”, buscamos encontrar na internet percepções, tanto de brasileiros como de estrangeiros falantes de português brasileiro, que ilustrassem que esse é um fenômeno real e observável no cotidiano de interações em nossa comunidade linguística.

Consideramos esse problema relevante porque acreditamos que o desejo de entender um comportamento aparentemente variável socioculturalmente a partir de dados linguísticos pode ilustrar muito bem a indissociabilidade da língua e das práticas sociais, ou seja, a análise desse fenômeno percebido por nós como também pertencentes ao grupo de falantes nativos do PB pode contribuir para a área dos estudos linguísticos, de modo amplo.

Nosso *corpus* de consulta, que surgiu a partir da busca de expressões-chave como “brasileiros não dizem não” em *sites* como o *Google*, o *YouTube*, o *Instagram* e o *Twitter*, é composto de nove vídeos e cinco textos escritos, que incluem matérias de revistas online e posts em *blogs*.

Passaremos, então, a uma breve descrição do contexto de produção de cada um desses materiais, visando a contribuir para as análises que proporemos. Os links para acesso a cada um estão listados no anexo. O primeiro vídeo, produzido por Laura, uma romena falante de português brasileiro, é intitulado “Brasileiro não sabe dizer NÃO. E os romenos?”. No segundo vídeo, quem fala é uma brasileira, e seu título é “BRASILEIRO NÃO SABE DIZER NÃO | Brasileirices”.

O terceiro e o quarto vídeos estão presentes no canal “Tim Explica”, do americano Tim, que ensina inglês para brasileiros e tem um alcance considerável na plataforma. Seus títulos são, respectivamente, “Brasileiros NÃO FALAM “NÃO”” e “Brasileiro NÃO SABE DIZER NÃO com Paul Cabannes - Cortes do Tim Explica”. Neste último, extraído de um *podcast*, Tim conversa com Paul, um francês que atualmente reside no Brasil e apresenta suas percepções sobre o fenômeno a partir desse contexto. Esse último vídeo mostra o estúdio e os participantes da/na gravação do *podcast*.

O quinto vídeo foi produzido por Kim Sola, uma canadense que aprendeu português do Brasil e criou um canal no YouTube para expressar seu interesse e amor pela cultura brasileira, segundo ela mesma. Seu título é “Os Brasileiros não sabem dizer não?”

O sexto vídeo é do canal “Speaking Brazilian Language School”, da professora Virginia, que ensina português brasileiro para estrangeiros. Seu título é “Brazilians don’t say NO (NÃO) | Brazilian Portuguese”.

O sétimo vídeo está na categoria “shorts” do YouTube (vídeos curtos) e é um “corte” de um podcast do qual participa o mesmo francês que já mencionamos anteriormente (Paul). O título do vídeo é “BRASILEIRO NÃO FALA "NÃO”.

Os dois últimos vídeos (oitavo e nono) são também curtos, mas foram produzidos na plataforma Instagram. O oitavo vídeo foi publicado por Drya (brasileira) e Nick (britânico), administradores do perfil “@couplemiles” e se intitula “Ensinando gringo a ser brasileiro”.

O nono vídeo foi publicado por Spencer, um americano que ensina inglês para brasileiros e tem como título “Brasileiros: expliquem, por favor”. Nele, Spencer representa vários personagens em diferentes diálogos que ilustram o fenômeno analisado nesta pesquisa, conforme já apresentado anteriormente a fim de exemplificação na seção “apresentação do problema”.

Para além de descrever e analisar os trechos dos vídeos que consideramos relevantes para o fenômeno que nos propusemos a estudar, consideramos pertinente trazer, nas seções de categorização e análise dos dados, alguns comentários presentes nesses vídeos e fazer com eles uma espécie de diálogo.

Consideramos que esses comentários dos vídeos podem servir de material real analisável justamente por trazerem percepções de falantes (nativos ou não) do português brasileiro e que podem contribuir no sentido de comprovar (assim como fazem as matérias e os artigos de blogs que mencionamos) a existência do fato/fenômeno linguístico que nos propusemos a analisar, ainda que esses vídeos e textos apresentem o tema de modo bastante informal e despretenso²⁵. Essas “avaliações” sobre determinado comportamento revelado por meio de atitudes linguísticas dos falantes brasileiros apresentadas pelos autores dos vídeos e dos textos (em geral, estrangeiros) nos permitem identificar que, de fato, existe algo nesse fenômeno que pode gerar interesse de estudo no campo linguístico.

Com isso, cabe ressaltar que não estamos analisando os vídeos, comentários ou textos em si, mas a maneira como eles contribuem para ilustrar e ratificar a existência do fenômeno em tela. Por isso, também, não fizemos, por exemplo,

²⁵ Afinal, é também papel da ciência linguística transformar dados “despretenso” em material analisável e pertinente às investigações linguísticas.



Figura 2: “Vou ver e te aviso”.
Fonte: Reprodução do *Twitter*.

Os exemplos acima são transcrições de dados (possivelmente) vivenciados pelos falantes, mas ilustram o tipo de fenômeno que objetivamos analisar neste trabalho: um ato de fala em resposta a outro ato de fala, mas que, pelas suas configurações, soaria como uma resposta positiva. O grande problema é que não é. Quase qualquer falante de português brasileiro reconhece que respostas como “vou ver te aviso” são recusas, o que causa estranheza nos estrangeiros que se deparam com esse “aspecto cultural”.

Comprovamos esse tipo de estranhamento ao procurar vídeos como material de análise para o trabalho e encontrarmos uma boa quantidade de estrangeiros notando esse comportamento como um aspecto “difícil” de entender, como é notável na fala do francês transcrita anteriormente.

O que nos chamou a atenção foi que essa “diversidade cultural” é tão perceptível pelos estrangeiros que a falta de uma descrição pragmática dele é notada até mesmo por autores que trabalham na perspectiva do ensino do português brasileiro como língua estrangeira (MENDES, 1996; ANDRADE, 2015; MARINHO, 2019). Mendes (1996, p. 39) destaca, por exemplo, que “os métodos tradicionais de ensino de língua estrangeira não levam em conta os aspectos pragmáticos”²⁷. Além

²⁷ Sobre esse tema, a autora afirma que “embora o princípio de polidez pareça ser universal, suas regras não podem ser negligenciadas no uso da língua estrangeira, uma vez que são específicas de cada cultura. Os aprendizes, para adquirirem plena competência comunicativa, têm que ser conscientizados de tais traços do discurso” (MENDES, 1996, p. 39).

disso, é um fenômeno do qual os próprios brasileiros têm consciência²⁸, utilizam-se dele para as mais variadas situações e, ainda, são capazes de atribuir significado a este tipo de comportamento, como os dados a seguir mostram:

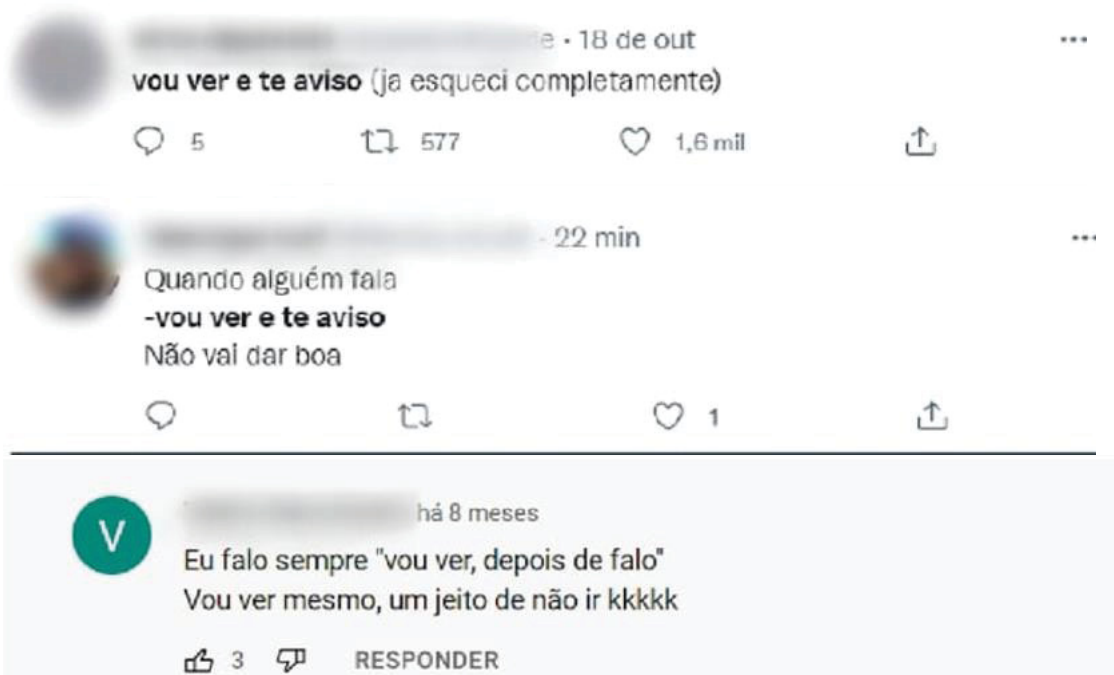


Figura 3: Comentários de usuários do *Youtube* e do *Twitter*.
Fonte: Reprodução do *Youtube* e do *Twitter*.

O que parece comum em todos os casos mencionados acima é uma questão de “educação”, “medo de constranger o outro”, “não querer ser rude”, etc. Para o olhar de um pesquisador em linguística, contudo, trata-se de um fenômeno diretamente relacionado à Pragmática, especialmente se olhado dentro do escopo de teorias como as que utilizamos neste trabalho.

Nesse sentido, entendemos que essas teorias têm muito a acrescentar sobre o que está em jogo quando alguém faz um convite a outra pessoa e, por outro lado, o que está em jogo quando a pessoa precisa recusar. Além disso, podem explicar por que a estratégia de responder algo que parece ser o exato oposto do que ser dito é tão utilizada.

Uma outra hipótese que apresentamos ao chamar o fenômeno que estamos abordando de *recusa velada* é a de que a atenuação da negação não parece ser

²⁸ Como podemos comprovar a partir dos dados. A título de exemplificação, destacamos o texto presente em <https://tribunapr.uol.com.br/blogs/pontada-na-coluna/o-golpe-do-mercadao-de-sp-e-a-dificuldade-do-brasileiro-em-dizer-nao/>.

suficiente, muitas vezes, para o brasileiro, que acaba optando por sequer fazê-la diretamente e usar outras estruturas linguísticas que, embora convencionalmente nada tenham a ver com uma recusa ou negação, nos contextos específicos que apresentamos, cumprem relativamente bem esse papel (desde que o falante reconheça essa especificidade, obviamente).

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo, estão dados que consideramos representativos para analisar o fenômeno selecionado.

É uma questão cultural que reconhecemos como própria da cultura brasileira recorrer à *indiretividade linguística* para gerar efeitos de polidez no âmbito social, especialmente em interações com estranhos. De acordo com Grice (1975[1982], p. 88), o “ser polido” pode constituir também, um tipo de máxima “de caráter estético, social ou moral”, que é “normalmente observada pelos participantes de uma conversação”, podendo, também, gerar as “implicaturas não-convencionais”; ou seja, as conversacionais. Consideramos que esse ponto da teoria é o que permite usá-la juntamente com a TP (Brown e Levinson, 1987) como nossa fundamentação teórica.

Tal indiretividade pode ser interpretada por algumas culturas como “ser simpático demais”, por exemplo, visto que a manifestação de polidez não parece se dar por meio desse recurso em todas as línguas. No entanto, o que vale mencionar é que a indiretividade é, sem dúvida, um artifício próprio dos brasileiros para manifestar a *polidez*.²⁹

O fenômeno em tela é, então, o uso da negação indireta como recurso para substituir a negação explícita (“negar sem negar diretamente”). Esse fenômeno pode manifestar-se de diversas formas que serão ilustradas a partir de nossos dados; no entanto, o que fica claro ao analisar todas elas é o fato de que essa é uma estratégia de **polidez linguística** adotada (e reconhecida) largamente pelos brasileiros, que parece servir, basicamente para, em termos leigos, evitar indispor-se com o interlocutor. Ou, em termos da teoria da Polidez, evitar uma ameaça à face desse interlocutor.

Ainda sobre o fenômeno em estudo, constatamos que, em qualquer situação de comunicação, o interlocutor, em geral, procura entender, desvendar, decifrar o que tentamos comunicar-lhe. Mas é nesse ponto que se destaca a importância de questões culturais serem levadas em conta. Se esse interlocutor não tem esse

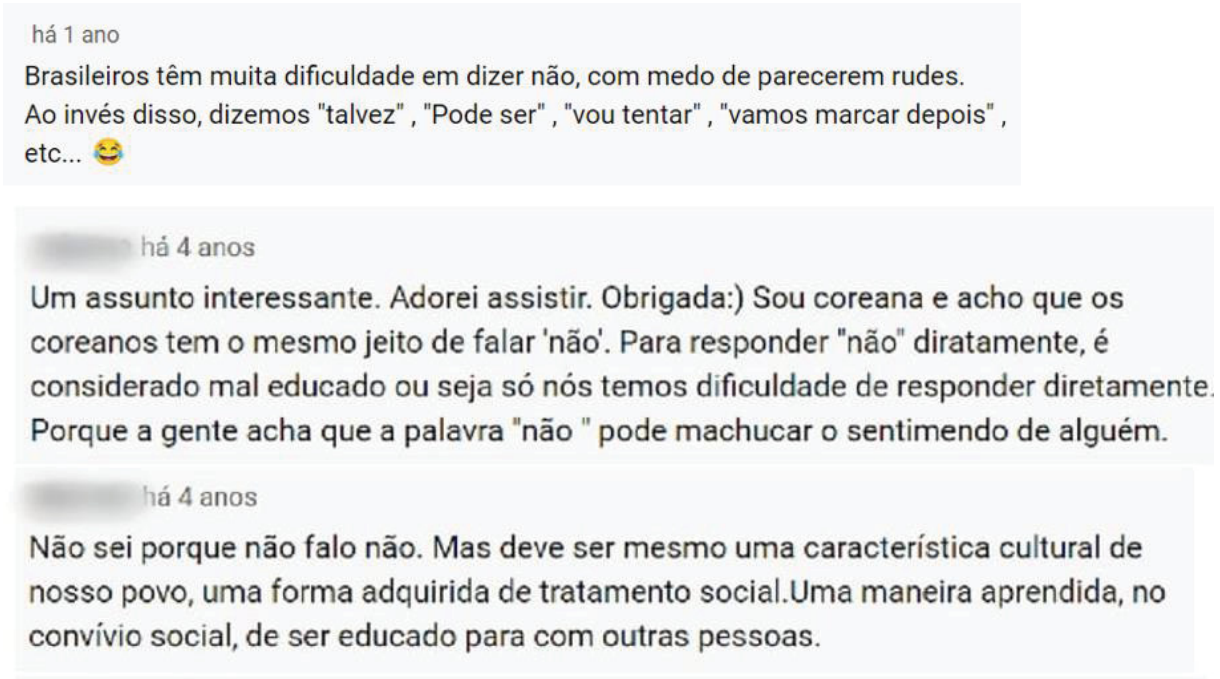
²⁹ Temos consciência de que defender uma tese linguística forte e genérica como a de que “o brasileiro é indireto” é bastante arriscado. Na verdade, nosso objetivo não é esse, mas sim o de demonstrar que nossa cultura usa esse recurso, assim como outras também podem fazer, seja de modos semelhantes ou diferentes, conforme se pode notar, inclusive, a partir de vários dos comentários que selecionamos.

conhecimento disponível sequer tem como tentar desvendar sentidos que não estejam na superfície do dito.

Ao não reconhecerem a implicatura conversacional particularizada (gerada a partir de uma violação da máxima da qualidade, já que o falante não faz uma contribuição verdadeira, ou seja, diz algo falso) de que algo como ‘vou ver e te aviso’ muito possivelmente significa ‘não’, a partir de um cálculo que os estrangeiros, em geral, podem passar por mal-entendidos ou constrangimentos, o que também pode ocorrer quando o estrangeiro age de forma oposta à esperada pelo brasileiro (recusando explicita e diretamente um convite, por exemplo), o que pode levá-lo a ser visto como rude ou grosseiro pelo falante brasileiro, gerando situações desagradáveis para ambos os envolvidos na troca linguística.

Os dados de internet (principalmente relatos de estrangeiros) comprovam que o desconhecimento desse aspecto cultural parece dificultar que o interlocutor estrangeiro gere a implicatura pretendida pelo brasileiro ao usar a recusa velada como estratégia de polidez. Ou seja, os estrangeiros não compreendem que algo como ‘vou ver e te aviso’ possivelmente significa ‘não.’³⁰ Destacamos, ainda, que a maneira como obtivemos os dados comprova que esse é um problema de pesquisa relevante pragmaticamente (e, mais especificamente, para a TP) por ser um fenômeno observável percebido como sendo relacionado a aspectos como “cortesia”, “educação” ou “polidez” até mesmo pelos próprios falantes (leigos), ainda que em termos não teóricos, conforme ilustram os seguintes comentários dos vídeos:

³⁰ Algo que vale a pena destacar é que, ainda que saibamos que esse tipo de resposta pode não ser, necessariamente, uma recusa, o que fica claro a partir dos dados que apresentamos e de nossa própria experiência como brasileiros é que ela sempre significa um “não aceite”. Isto é, pode ser que futuramente ela se transforme num aceite de fato (passe a ser sincera) e que o falante tenha utilizado a estratégia apenas para “ganhar tempo”. No entanto, é fácil comprovar a partir das interações que, se a pessoa quisesse, de fato, aceitar o convite, ela o faria explicitamente sem buscar nenhum tipo de “rodeio” como os que elencamos aqui.



(sic)

Figura 4 – comentários responsivos a alguns dos vídeos analisados, referenciados no anexo.
Fonte: Reprodução do *YouTube*.

Passamos, então, a apresentar o ponto de partida para a seleção dos dados. Consideramos que o fenômeno que estamos chamando de *recusa velada* ocorre, como já mencionamos, em situações interacionais específicas, como respostas a convites, principalmente, mas também em situações de respostas a pedidos de opinião em determinadas circunstâncias, por exemplo³¹. Nesses casos, os falantes brasileiros usam algumas expressões que são amplamente reconhecidas como “saídas” linguísticas para evitar ter que recusar o convite, a oferta ou o pedido. Consideramos que essas expressões são potencialmente variáveis e “infinitas”, visto que podem surgir a partir da criatividade linguística por não dependerem de estruturas sintáticas pré-determinadas, como as expressões idiomáticas, por exemplo.

Apesar disso, reconhecemos, a partir dos dados e de nossa própria experiência como brasileiros, que algumas são muito utilizadas e já reconhecidas pelos próprios falantes (mas, muitas vezes, não pelos estrangeiros) como subterfúgios para evitar fazer uma recusa explícita.

³¹ Situações em que há, segundo a teoria da polidez (que será detalhada posteriormente), um jogo assimétrico de faces, ou seja, são interações em que falante e ouvinte colocam suas faces em risco a todo momento.

Com isso, consideramos evidente, especialmente pela questão da dificuldade apresentada por estrangeiros de compreenderem esses usos, que tais expressões estão intimamente relacionadas a aspectos culturais e são, em alguma medida, idiomatizadas (têm um caráter quase idiomático) e semi-fixas. Além disso, essas expressões parecem ser bastante esvaziadas semanticamente: não significam, de fato, o que está dito ali, já que, em geral, a pessoa que profere um enunciado como o exemplificado acima não vai “nem ver e nem avisar” nada.³² Além disso, parecem ser cooperativas no nível linguístico, já que, por meio delas, o falante responde ao convite feito por seu interlocutor, por exemplo. No entanto, a partir da análise do fenômeno, podemos verificar que esse talvez não fosse o tipo de resposta mais cooperativa no nível social, uma vez que não “dá garantias” ao interlocutor de que a ação será realizada, tampouco se compromete com uma resposta afirmativa, ou negativa. Esse é um dos aspectos mais notáveis a partir das percepções dos próprios falantes brasileiros, como podemos verificar nos comentários dos vídeos selecionados.³³

Os dados abaixo, a título de exemplificação, foram retirados de um vídeo disponível no perfil “@spencersabe”, na rede social *Instagram*, publicado em fevereiro de 2022, com finalidade humorística.³⁴ O próprio *instagrammer*, Spencer, faz os personagens em interação, mas serve como exemplo de situações reais que ele provavelmente viveu. Ele diz estar dando uma festa e convidando brasileiros, mas, como afirma que *não fala muito bem português*, pede ajuda ao interlocutor brasileiro para entender o que significam as seguintes respostas que recebeu de seus amigos convidados para a festa:

- (7) Vou ver e te aviso.
- (8) A gente vai se falando...
- (9) Boa! Vamos sim!
- (10) Vou fazer todo o possível para ir.

O interlocutor brasileiro, representado por ele mesmo, afirma, então, que todas essas respostas *com certeza* significam que os convidados não irão à festa, e

³² Consideramos que uma análise desses dados em interface com conceitos da semântica poderia também ser produtiva em um eventual estudo futuro.

³³ Por exemplo: nos comentários do vídeo 5, disponíveis no anexo, um usuário contrapõe a possibilidade de que o uso de expressões como “a gente vai se falando” nem sempre representa, de fato, uma negação, mas é, sim, um recurso possível para evitar comprometer-se com uma resposta afirmativa. É muito interessante essa percepção do falante, pois apesar de indicar que nem sempre esse recurso serve para *implicar* uma negação, não deixa de ser típico para *evitar* a negação.

³⁴ Publicação disponível em: <https://www.instagram.com/p/CZUo-8CP58e/>.

o personagem estrangeiro, então, reage com estranheza, já que inicialmente pensava que todas as respostas, especialmente a (9), significavam que os convidados estavam indicando que estariam, sim, presentes na festa.

O enunciado (9), em específico, é bastante curioso, uma vez que se estrutura com uma espécie de “enaltecimento” prévio, ao elogiar o convite ou a realização da festa pelo ouvinte, seguido de um suposto aceite ao convite. No entanto, parece facilmente reconhecível para os brasileiros que a combinação dessas estruturas, embora pareça claramente um aceite, traz uma sensação de possível negação implícita, ainda que possamos considerar que, se, de fato, o falante estiver querendo fazer uma recusa, está mentindo em seu enunciado (ou seja, dizendo explicitamente que comparecerá, quando na verdade não o fará)³⁵. Consideramos a hipótese de que essa exaltação prévia está sendo usada como uma estratégia de polidez positiva, ou seja, de enaltecimento da face positiva do ouvinte (uma forma de “ganhar tempo” antes de responder que não). Esse exemplo, como vemos, parece ser um pouco diferente dos outros, uma vez que não é um “não” definitivo, como as expressões em (7) e em (8), que já são mais facilmente interpretáveis como negativas em potencial.

Nos comentários dessa publicação, encontramos a seguinte afirmação: “brasileiro não sabe dizer não. Não gostamos, parece que estamos sendo grosseiros em não aceitar um convite. Esse é tipo um código: *tô* dizendo não, mas eu te considero amigo”. Além disso, outro espectador afirma o seguinte: “não tenho a menor dificuldade em dizer não. Se não posso, não posso. *Mas claro que vou explicar por que não... Só o não é muito estranho.*”

Destacamos esses comentários porque ilustram bem a percepção dos falantes brasileiros sobre o fenômeno em análise. Ou seja, comprovam que os próprios falantes reconhecem a existência do fenômeno como algo cultural, além de colocarem sua percepção de que seria rude dizer *não* diretamente pois o ouvinte poderia interpretar essa resposta como uma “falta de consideração”.

Além disso, destacamos a última parte do segundo comentário porque ela ressalta outro aspecto interessante: apesar de o falante afirmar que sabe, sim, dizer *não* quando não pode aceitar um convite, por exemplo, ele reconhece a necessidade de explicar o porquê de não poder aceitá-lo, e afirma que seria bastante estranho

³⁵ Vale destacar que o contexto aqui é o de um vídeo de humor. Logo, há um claro tom de exagero, típico desse tipo de conteúdo.

apenas recusar sem informar seus motivos. Ou seja, mesmo esse falante que diz “não fazer parte” do grupo de pessoas que tem dificuldade com as recusas considera essencial explicar os porquês quando recusa alguma proposta, ou seja, parece plausível dizer que, para os brasileiros, dizer *não* diretamente pode ser considerado como um comportamento “estranho”, rude ou descortês/ impolido.

Assim, em situações de convite, em que o autor expõe sua face positiva (seu desejo de ser aceito pelo ouvinte), ao receber uma recusa explícita, ele tem sua face positiva ameaçada. É baseando-se nessas evidências que defendemos a hipótese de que culturalmente preferimos evitar esse tipo de recusa e usar uma das duas estratégias que seguem: (i) recusar o convite, mas seguir a recusa com um ato reparador (uma justificativa do porquê da recusa, por exemplo), como em “gostaria de ir à sua festa, mas não posso. Minha mãe está doente.”; ou (ii) recusar o convite potencialmente, de modo implícito, o que preserva tanto a face positiva de quem ‘faz a recusa’ quanto mantém a face positiva do autor do convite preservada, como em “há quanto tempo! Vamos marcar, sim, esse churrasco!”. Para além disso, vale destacar que as expressões que destacamos como “recusas veladas” por parte dos falantes brasileiros são usadas justamente para evitar uma recusa explícita, já que esta poderia ser considerada “ofensiva” pelo interlocutor. Com isso, o recurso que resta ao falante é a indiretividade (que estamos chamando, aqui, de recusa velada).

Julgamos importante, ainda, defender, a partir dos dados que selecionamos, a hipótese de que as implicaturas que os falantes brasileiros buscam gerar ao utilizar o recurso da recusa velada sejam *conversacionais particularizadas*, uma vez que as estruturas linguísticas em questão, no PB, só geram as interpretações/implicaturas que geram nas situações interacionais contextuais específicas como as que estamos explorando em nosso trabalho, quais sejam especialmente respostas a convites e pedidos.

Uma vez que as implicaturas convencionais estão ligadas ao dito, podemos descartá-las e considerar que o que estamos apresentando aqui está relacionado a implicaturas conversacionais (ligadas ao implícito). Já que as generalizadas têm um grau de convencionalidade e as particularizadas só significam X em contexto Y, esse tipo de fenômeno poderia, então, em nossa hipótese, ser considerado como uma implicatura conversacional particularizada, seguindo as definições que já apresentamos anteriormente. Ou seja, as expressões que analisamos são, como já dissemos, negativas em potencial, mas não poderíamos dizer que implicam negações

na totalidade de contextos em que aparecem, já que, conforme apresentamos anteriormente, podem significar o que está sendo dito explicitamente (i.e., que a pessoa “vai ver e avisar”, de fato).

O problema é que essa implicatura acaba não sendo reconhecida por estrangeiros que não dominem esse aspecto pragmático do português brasileiro³⁶. Ou seja, sem dúvida este é um fenômeno que tem contornos culturais, mas acreditamos que essa hipótese nos ajuda a compreender “em que lugar” exatamente está esse fenômeno na cultura dos brasileiros.

É evidente que as estratégias dos brasileiros em conversações cotidianas são diversas (assim como devem ser as de qualquer cultura), mas optamos por focar apenas a atenuação da negação, que é claramente reconhecida pelos próprios brasileiros e também por estrangeiros (como demonstram os vídeos usados como material de análise neste trabalho) como algo típico da nossa cultura manifestado linguisticamente.

Especificamente sobre o ato de convite, vale ressaltar que ele não é uma ameaça à face do ouvinte como o são um pedido ou uma ordem, por exemplo. Um convite coloca o ouvinte na posição (expectativa do autor do convite) de aceitar, já que recusar quase sempre soa deselegante. Daí vem a evasiva. Entretanto, podemos pensar em uma espécie de subdivisão até mesmo dos tipos de convite – que, evidentemente, motivarão diferentes tipos de respostas. Por exemplo: um convite para uma festa ou chope entre amigos sempre será feito de forma direta. No entanto, podemos supor razões para que convites sejam feitos indiretamente. Por exemplo, um garoto que quer sair com uma garota e tem medo de ser rejeitado por ela pode fazer esse convite indiretamente.³⁷

A fim de possibilitar uma análise de dados condizente com o “tipo” de dados de que dispomos, propusemo-nos a apresentar, aqui, uma espécie de explicitação do algoritmo interpretativo do cálculo da implicatura que possibilita a “tradução” da expressão em foco. Em síntese, o que buscamos é explicitar que quando um falante

³⁶ Sobre a questão dos mal-entendidos, parece plausível afirmar que a manifesta dificuldade dos brasileiros de fazerem negações (recusas) diretas e explícitas é justamente uma característica responsável por gerar mal-entendidos com os estrangeiros. Poderemos ver isso claramente nos dados que apresentaremos, uma vez que relatam conflitos, desentendimentos ou dificuldades de comunicação especialmente entre brasileiros e falantes não brasileiros, já que estes últimos não reconhecem as estratégias de negação indireta usadas pelos brasileiros e, portanto, não geram a implicatura por eles pretendida (exemplo: “vou fazer de tudo para ir” = “não irei”).

³⁷ Apesar de considerarmos a existência de diversos “tipos” de convite, o foco do nosso estudo é nas respostas a eles, e não nos convites propriamente ditos.

A diz X e X não significa X, mas sim, Y, esse sentido Y só é alcançado por implicatura. Segue, então, para conferir mais clareza ao raciocínio, um exemplo prático do cálculo:

A diz: “vou ver e te aviso” (em resposta a um convite qualquer feito por B).

“Vou ver e te aviso” significa “não aceito”/ “não vou”.

Por que A não diz simplesmente “não vou”? Nossa (hipótese de) resposta é a de que isso se deve ao fato de que A está **preservando a face positiva do ouvinte** ao não ter seu convite recusado e também **preservando a própria face positiva** para continuar “sendo aceito” pelo ouvinte. Recorre, por isso, à indiretividade.

Então, nesse cenário, A não diz: Y (= ~z), mas opta por dizer X. (Y = “não vou”; ~=não, z=vou). Portanto, X [“vou ver e te aviso”] = Y [“não vou”] (por implicatura).

Assim, a implicatura é gerada essencialmente pela violação da máxima da relevância, uma vez que A não respondeu pontualmente, objetivamente conforme o convite exigia (com “sim” ou “não”), mas tergiversou para ser polido e não ofender seu interlocutor.

Ao explicitar o mecanismo subjacente ao cálculo que é possível nesse tipo de interação, visamos a destacar que algo que é intuitivamente percebido pelos falantes – no nosso contexto, brasileiros que reconhecem tais expressões como recusas porque isso já faz parte do tipo de estratégia de indiretividade linguística típico da sua língua – e também é um comportamento dos falantes reconhecido como fazendo parte da estereotipia de “traços culturais” dos brasileiros acaba gerando, por parte dos que compartilham dessas informações (i.e., brasileiros, ou mesmo estrangeiros que já dominem esses aspectos culturais e linguísticos do PB), uma certa expectativa de que o ouvinte realizará o cálculo da implicatura conforme o esperado. Ainda que não ocorra uma “automatização” desse processo, visto que não há uma “convencionalização” ou generalização, a expectativa é evidente a partir dos comentários e das interações que analisamos.

Não obstante, ao não “conhecer esse jogo”, estrangeiros que (ainda) não dominem esses aspectos acabam ficando fora dessa espécie de “pacto social”, especialmente se na cultura deles o “funcionamento” linguístico nessas situações interacionais é diferente.

Para além disso, acreditamos ser possível defender que o brasileiro acaba recorrendo a essas estratégias de recusa velada também devido ao peso que o “não” representa como recusa taxativa/acintosa, conforme veremos nos exemplos a seguir. Também notamos a partir de alguns dos dados que ilustraremos a seguir que os

falantes consideram vantajoso evitar o uso do “não” explícito a fim de evitar também que o autor do convite insista ou tente persuadi-los a aceitar o convite:

há 1 ano (editado)

Há uma parcela de brasileiros que realmente, após dizer um não para alguém parece que acabou de cometer um pecado mortal. Depois que diz sim, se comporta como se esse sim tivesse sido extraído a base de um pau de arara. "Ai! Eu queria dizer um não. Mas doeu tanto em mim! Eu tive que dizer sim: essas relações cobram tanto!" SQN. Algumas pessoas aqui, tendem a se cobrar demais no que se refere a determinados atos de sacrifícios, apenas para não serem vistas como egoístas a terceiros, que chegam a ser tiranas consigo mesmas.

há 1 ano (editado)

Neste aspecto de não saber dizer não, os brasileiros se assemelham aos romenos, e não aos italianos. Dizer um não na cara é considerado pelo brasileiro como muito rude, deseducado, além de ofensivo. Então, para não melindrar a pessoa que faz o convite, muitas vezes o brasileiro vai dizer: "talvez", "se eu puder, eu vou", "farei de tudo para ir", etc. Outras vezes, o brasileiro inventará uma desculpa qualquer para dizer que não vai. Mas nunca ele vai dar um não "seco".

Nós brasileiros estranhamos muito a facilidade com que os gringos dizem não, para nós, soa rude. É uma questão de costume.

O brasileiro que fez o convite para uma festa, geralmente, ficará ofendido ou chateado se receber um não, sem nenhuma explicação ou justificativa. Por isso, os brasileiros, às vezes, preferem dizer sim e não comparecer ao evento.

há 1 ano

É muito complexo falar sobre isto, mas a palavra NÃO dita simplesmente desta forma, torna-se muito áspera, dura e agressiva, pois ela quebra toda esperança e expectativa de quem está indagando,..... No Brasil, devido ao espírito cultural amigável e emotivo, a palavra NÃO deve ser dita sempre acompanhada de uma outra palavra ou de alguma desculpa ou explicação. Caso contrário, se torna ofensiva. Infelizmente esta é a realidade. Um simples NÃO pode tornar a pessoa que disse, vista como anti-social, como dizer um NÃO ?? : Não, obrigado,... desculpa,... por enquanto não, mas outro dia a gente combina, Agora não posso, mas vamos combinar depois, é melhor falar um NÃO logo de cara, mas muita gente se sente extremamente ofendida. Infelizmente, no Brasil, 90 % das pessoas acha que o NÃO tem que ser explicado,.....

há 1 ano

Brasileiro evita dizer não, porque quando diz não a pessoa começa tentar convencer a dizer sim...kkkkk e por isso Tim

há 1 ano
Se dizemos "não", temos que explicar o porquê. Não podemos sair falando "não" somente, seria "deselegante". 🤔🤔🤔🤔

há 1 ano
No Brasil, dizer NÃO direto é ofensivo, rude e grosseiro 😏

há 1 ano (editado)
Isso é verdade , é que as vezes nós achamos que se for direto falando NÃO a gente acha que está sendo mal educado ou grosseiro

há 1 ano
Se a pessoa falar "não" somente ele corre o risco nunca mais ser convidado ou ofertado algo. "Não" aqui no Brasil pode ter o significado de eternidade. E isso põe em risco a vida de muitos, exemplo: não nos casos passionais.

1 ano
Realmente. O "não" é muito grosseiro e definitivo. Dependendo do caso dá impressão que ofende e não queremos magoar.

há 1 ano
Brasileiro quer sempre agradecer. Antes de falar não vai rezar um terço pra explicar o pq do não. kkkk

há 1 mês (editado)
O problema do não direto, é que muitas vezes ele da abertura para a pessoa querer te convencer e coisa do tipo. Aí pra evitar, dá essa migué. Igual negar convites: "se der eu vou", "vou ver aqui se consigo ir", ou dar as desculpinhas sendo que a resposta disso tudo é não.

Figura 5 – comentários do *YouTube* e do *Instagram*.
Fonte: Reprodução do *YouTube* e do *Instagram*.

Ainda nos termos da TP (BROWN; LEVINSON, 1987), o interagente que responde ao convite por meio de recusa velada visa à preservação de ambas as faces: autoproteção da face e proteção da face do autor do convite. Quando pensamos nas

situações interacionais que estamos ilustrando como dois atos, podemos decompô-las genericamente da seguinte forma:

Ato 1: convite. (Gera expectativa de resposta positiva).

Ato 2: resposta ao convite, que pode ser afirmativa ou negativa.

No entanto, a recusa (negativa) explícita é ofensiva, gera quebra da expectativa do autor do convite. Portanto, o falante, em geral, opta por, como diríamos informalmente, “ficar em cima do muro”, evitando expor/colocar em jogo a sua face e atacar a do outro e recorrendo à recusa velada como nas expressões que apresentamos ou a justificativas como em “que pena, não vai dar pra ir porque já tenho outro compromisso”³⁸.

Outro aspecto interessante que podemos relacionar aos dados que apresentamos é o fato de que, muitas vezes, a sinceridade (ao menos em nossa cultura) é entendida/interpretada pelo ouvinte como uma espécie de ataque pessoal, e, especialmente em contextos sociais como o de interações com amigos ou conhecidos, esse tipo de resposta é muito mal visto

Além disso, aparentemente, o fenômeno que estamos analisando neste trabalho se encaixa, do ponto de vista do locutor (ou “falante”, nos termos desta teoria), no subtipo “ordens e pedidos”, colocando a face negativa do interlocutor sob ameaça. No entendimento da teoria, ao colocar a face negativa do outro sob ameaça, a reação do interlocutor será (ou deveria ser) a de preservar a sua própria face negativa, tentando manter a sua autonomia e não ter a sua liberdade afetada de fazer ou não o que foi solicitado. Sabendo disso, o locutor tenta atenuar esta ameaça com recursos linguísticos.

Argumentamos que o que liga estas estratégias a suas expressões verbais é exatamente o mesmo tipo de raciocínio de “meio termo”. Por exemplo, suponha que nossa Pessoa Modelo (PM) tenha escolhido a estratégia de polidez negativa: recorde que a polidez negativa consiste em fazer o FTA de maneira “on record”, com ação de reparação para o desejo perene do interlocutor de não ser subjugado. Então, nossa PM precisa, de maneira não ambígua, expressar o FTA, e escolher entre um conjunto de maneiras apropriadas que parcialmente satisfariam o desejo da face negativa do interlocutor; isto é, ele precisa fazer dessa forma se pretende, racionalmente, satisfazer o seu desejo de conseguir o final que chamamos de polidez negativa. Ele pode escolher mais de um desses meios de ação reparadora,

³⁸ Conforme se pode notar a partir de alguns dos comentários presentes no anexo, notadamente para o vídeo 9, costuma ser ponto pacífico entre os falantes que, mesmo quando consideram que podem ou devem dizer “não”, acham essencial explicar o porquê da recusa. Ou seja, dizer “não” diretamente sem nenhum tipo de explicação, justificativa ou desculpa parece ser considerado quase que unanimemente como rude, impolido ou “estranho”.

desde que suas escolhas sejam consistentes, e o esforço despendido não seja fora da proporção para o risco da face participando do FTA (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 91. Tradução nossa)³⁹.

Estas estratégias de reparação, como vimos, se dividem entre duas possibilidades, em primeiro lugar: fazer o ato de ameaça à face “on record” e “off record”. O ato “on record” trata-se de uma interação em que o desejo do interlocutor está manifesto, linguisticamente explícito, e pode ou não contar com alguma estratégia atenuadora. Um ato “off record” é aquele feito de maneira implícita/encoberta, ou seja, via implicatura (como na teoria de Grice, já mencionada).

Neste sentido, entendemos que o primeiro FTA envolvido nas interações que estamos analisando deve ser, normalmente, feito “on record”, para que o interlocutor entenda que se trata de um ato de ameaça à face. Isto nem sempre ocorre desta forma, como podemos ver no exemplo abaixo, mas trata-se de uma extrapolação possível a partir apenas do conhecimento absoluto das regras sociais envolvidas na interação.



Figura 6 – “Só tô dando uma olhadinha”
Fonte: Reprodução do Twitter

Ou seja, é necessário que os participantes da situação comunicativa saibam que, em uma loja, é comum que as vendedoras se aproximem dos clientes para ajudá-

³⁹ We now claim that what links these strategies to their verbal expressions is exactly the same kind of means-ends reasoning. For example, suppose our Model Person has chosen the strategy of negative politeness: recall that negative politeness consists in doing the FTA on record, with redressive action directed to the addressee’s perennial want to not be imposed upon. Then our MP must unambiguously express the FTA, and choose between a set of appropriate ways that would partially satisfy that negative-face want of the addressee’s; that is, he must do so if he intends to rationally satisfy his desire to achieve the end we have labelled negative politeness. He may choose more than one such means of redressive action, as long as those chosen are consistent, and the effort expended not out of proportion to the face risk attending the FTA (p. 91)

los a escolher as compras, e que qualquer aproximação social, em um contexto com duas pessoas desconhecidas, normalmente acontece com uma saudação do tipo “bom dia”. Porém, nem sempre uma pessoa que entra em uma loja está disposta a comprar algo e, assim, não quer a presença da vendedora a acompanhando e tirando um pouco da sua liberdade (como a de sair da loja sem comprar nada). É apenas do conhecimento de toda essa interação, e da antecipação de todos os diálogos possíveis e das consequências destes que uma pessoa responderia “só tô dando uma olhadinha” a uma saudação do tipo “bom dia” em um contexto “loja”. Este raciocínio extrapola tanto o curso normal de uma saudação que a própria informante está questionando a sua validade, ou seja, ela reivindica o direito de ter seu “bom dia” respondido como uma saudação, e não como qualquer outro ato implícito (o ato *off record*, de que estamos falando).

Por outro lado, uma vez que o FTA tenha sido feito pelo locutor para o interlocutor, podemos entender que este passa a ser o locutor do ato de fala a seguir e, neste momento, ele passa a se enquadrar em outra categoria. Isto porque a resposta ao primeiro ato está, também, colocando em jogo a face dos dois participantes: por um lado, a face do (agora) locutor, que quer ter sua autonomia preservada e, por outro, a face do (agora) interlocutor, que já teve sua face exposta ao fazer o cumprimento.

Nossa interpretação da resposta “indireta” do (agora) locutor se assemelha, em termos explicativos, ao que os autores chamam de ato *off record*, a saber, aquele que é

(...) feito de tal forma que não é possível atribuir apenas uma intenção única e clara para este. Em outras palavras, o ator deixa para si “uma saída” deixando um número de interpretações defensáveis; ele não fica preso ou comprometido com apenas uma interpretação particular do seu ato. Assim, se um falante quer fazer um FTA, mas quer evitar a responsabilidade de fazê-lo, ele pode fazê-lo *off record* e deixar para o interlocutor decidir como interpretá-lo. Estes atos *off record* são essencialmente usos indiretos da língua: para construir um enunciado *off record* é necessário dizer alguma coisa que pode tanto ser mais genérica (contém menos informação, no sentido que descarta menos estados de coisas) ou, na verdade, difere do que o que ele pretende significar (pretende ser entendido). Em qualquer caso, o O precisa fazer alguma inferência para recuperar o que de fato é pretendido (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 211. Tradução nossa.).⁴⁰

⁴⁰ A communicative act is done off record if it is done in such a way that it is not possible to attribute only one clear communicative intention to the act. In other words, the actor leaves himself an ‘out’ by providing himself with a number of defensible interpretations; he cannot be held to have committed

Além disso, a produção destes atos, para os autores, envolve um processo de dois estágios, que seriam: “i) um gatilho que serve para notificar o interlocutor de que alguma inferência precisa ser feita e ii) algum tipo de inferência deriva do que é significado (pretendido) do que é na verdade dito, ao menos dando uma pista suficiente para a inferência.”⁴¹ (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 211). Sendo assim, parece que a descrição apresentada pelos autores não se encaixa no fenômeno que estamos considerando neste trabalho, uma vez que não parece ser o caso de que i) o gatilho para o cálculo da inferência esteja claro a ponto de que o interlocutor consiga entender que precise fazer uma e ii) qual é a pista para a interpretação pretendida, especialmente se consideramos o caso dos estrangeiros e seus relatos de que nunca perceberam estar diante de uma recusa neste tipo de situação.⁴²

Antes de mencionar as possibilidades de atos *off record* descritas no texto, cabe ressaltar que os autores se valem integralmente das máximas conversacionais griceanas (que já descrevemos anteriormente) como base de seu entendimento de geração de implicaturas e, assim como Grice (1957), entendem que é a violação de máxima que deflagra o processo inferencial.

Mas qual tipo de inferência está envolvida é assunto controverso. G. Lakoff (1975) privilegia o acarretamento semântico; Searle (1975) privilegia o pensamento indutivo; Atlas e Levinson (1973) privilegiam o raciocínio prático como usamos neste trabalho. Parte do que está envolvido é quais premissas são de fato usadas para fazer a inferência. Nós acreditamos que uma premissa crucial será o motivo reconstruído que conduz o F a ser indireto em primeiro lugar, e entre todos os motivos talvez a preservação da face seja o mais importante. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 211-212. Tradução nossa.)

⁴³

himself to just one particular interpretation of his act. Thus if a speaker wants to do an FTA, but wants to avoid the responsibility for doing it, he can do it off record and leave it up to the addressee to decide how to interpret it. Such off-record utterances are essentially indirect uses of language: to construct an off-record utterance one says something that is either more general (contains less information in the sense that it rules out fewer possible states of affairs) or actually different from what one means (intends to be understood). In either case, H must make some inference to recover what was in fact intended.

⁴¹ (i) A trigger serves notice to the addressee that some inference must be made. (ii) Some mode of inference derives what is meant (intended) from what is actually said, this last providing a sufficient clue for the inference.

⁴² A não ser que o gatilho seja conhecer o aspecto cultural, ou seja, saber que brasileiros normalmente respondem dessa forma faria a pessoa entender que se trata da deixa para o cálculo da implicatura conversacional particularizada, mas é um jogo complicado que só pode ser jogado “com uma carta na manga”.

⁴³ But what kind of inference is involved is a matter of contention. G. Lakoff (1975) favours semantic entailment; Searle (1975) favours inductive reasoning; Atlas and Levinson (1973) favour practical reasoning, as used in this paper. Part of what is involved is what premises are actually made use of to make the inference. We believe that a crucial premise will be the reconstructed motive that led S to be indirect in the first place, and amongst such motives face preservation is perhaps the most important.

Retomaremos, adiante, a discussão da preservação da face como um ponto necessário para argumentar por que entendemos que é nesta categoria (FTA *off record*) o lugar para encaixar o ato de fala em questão neste trabalho. No entanto, ainda é necessário mostrar que tipo de violação de máxima gera o tipo de implicatura que estamos entendendo como significativa aqui e como essas implicaturas não se assemelham ao que estamos descrevendo, fato pelo qual entendemos ser necessária a argumentação que faremos a seguir, a partir da citação de Brown e Levinson (1987, p. 212):

Deixando de lado estas questões, vamos voltar à noção 'off record'. Ela se refere não simplesmente a tipos formais de indireção, mas sim a tais estratégias linguísticas em contexto. Como ficará claro, muitas das estratégias clássicas *off record* - metáfora, ironia, *understatement*, perguntas retóricas etc. - são, frequentemente, na verdade estratégias *on record*, quando usadas, porque as pistas para sua interpretação (o conhecimento mútuo de F e O no contexto; as pistas entonacionais, prosódicas e cinésicas da atitude do falante; as pistas derivadas da sequência de conversas) resumem-se a apenas uma interpretação realmente viável no contexto. Discutimos um tipo de "*on-record offrecordness*" anteriormente na estratégia de polidez negativa: o uso de pedidos convencionalmente indiretos (e outros atos de fala), feitos por meio do questionamento ou da asserção das condições de felicidade do ato de fala de pedido. Em inglês, e em algumas outras línguas, estes se tornaram tão convencionalizados como formas de pedidos que até adquiriram marcas sintáticas (opcionais) de sua força ilocucionária indireta.⁴⁴

⁴⁴ Leaving aside these issues, let us return to the notion 'off record'. This refers not simply to formal types of indirection but rather to such linguistic strategies in context. As will become clear, many of the classic off-record strategies — metaphor, irony, understatement, rhetorical questions, etc. — are very often actually on record when used, because the clues to their interpretation (the mutual knowledge of S and H in the context; the intonational, prosodic and kinesic clues to speaker's attitude; the clues derived from conversational sequencing) add up to only one really viable interpretation in the context. We have discussed one kind of 'on-record offrecordness' above in negative-politeness strategy: the use of conventionally indirect requests (and other speech acts), made (inter alia) by questioning or asserting the felicity conditions on the speech act of requesting. In English, and in some other languages, these have become so conventionalized as forms of requesting that they have even acquired (optional) syntactic markings of their indirect illocutionary force.

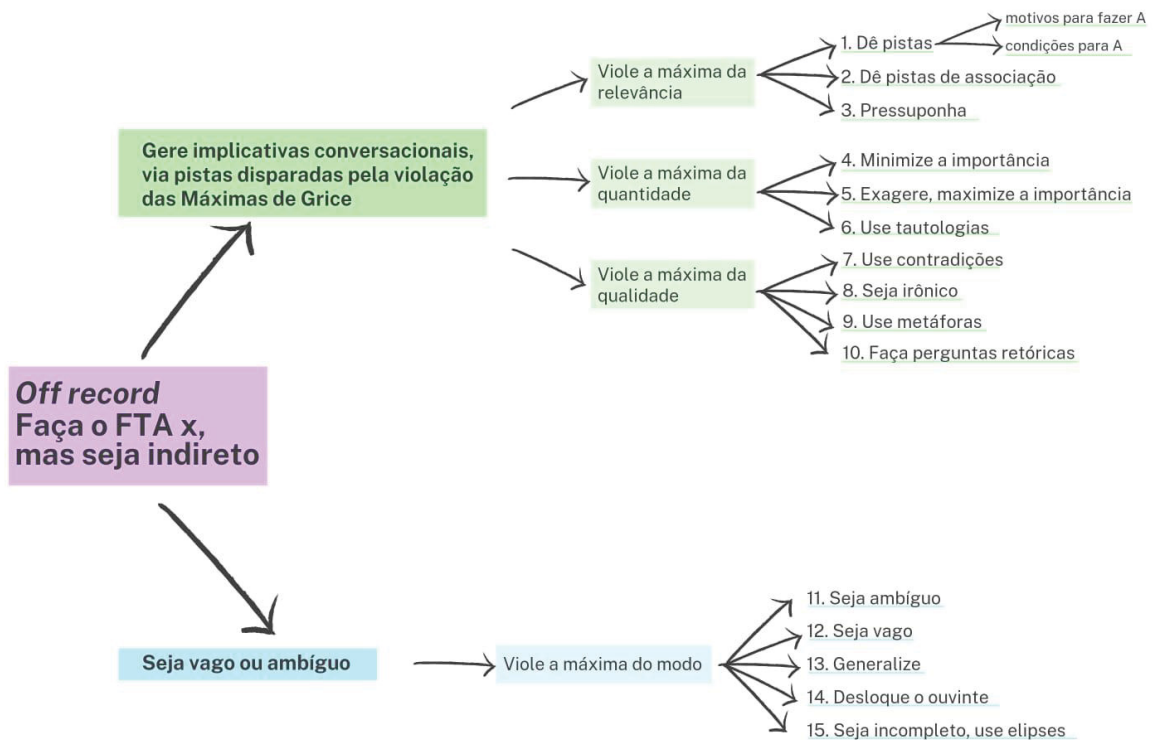


Figura 7 – estratégias para realização de FTAs *off record* (estratégias de polidez indireta)
Fonte: Adaptado de BROWN; LEVINSON, 1987, p. 214. Tradução nossa.

O quadro acima apresenta todas as estratégias descritas pelos autores como sendo possíveis violações de máximas e, portanto, realizações de FTA *off record*. Como podemos observar, são todas releituras e subdivisões do que foi apresentado por Grice (1957) como possíveis implicaturas, porém entendidas dentro do uso específico como estratégias de preservação de face. É dentro deste entendimento que retomamos, portanto, a discussão apresentada anteriormente sobre as violações de máximas, especificamente no que se refere à violação de qualidade: “não afirme o que acredita ser falso” (GRICE, 1957).

Tomemos um dado fictício, esquematizado a partir do que estamos discutindo aqui:

(11) (A) Quer ir lá em casa no sábado? Vai ter um churrasco com o pessoal do terceiro.

(B) Ah, que legal! Vou ver e te aviso!

Quando o falante (B) sabe que não quer ir ao evento proposto por (A), uma afirmação como a citada acima não é exatamente comprometida com a verdade, uma vez que o falante sabe que não é verdadeiro que ele irá “ver” e “avisar”. Por outro lado,

ela não é completamente descolada da realidade no sentido de que dá uma margem para ser “defendida” pelo cancelamento da implicatura gerada, da seguinte forma:

Passo 1: (A) interpreta:

(B) disse que ia ver e avisar. (B) não viu e não avisou. Logo (B) afirmou algo que não era verdadeiro (ou mentiu).

Passo 2: (B) desconstrói a interpretação de (A):

(B) disse que ia ver e avisar. (B) “viu” e percebeu que não poderia comparecer ao evento ou, alternativamente, (B) teve um imprevisto de última hora que o impediu tanto de “ver” quanto de “avisar”. (B) não afirmou algo que não era verdadeiro, apenas algo que não era verificável no momento do proferimento.

O raciocínio indutivo apresentado no passo 2, acima, não ignora o fato de que (B) pode ter afirmado o que afirmou sabendo que não iria comparecer (ou seja, afirmando algo que acreditava ser falso e, portanto, deliberadamente violando a máxima de qualidade), mas leva em consideração o jogo possível de ser feito com a possibilidade interpretativa aberta pela implicatura. É nesta possibilidade aberta (“afirmou algo não verificável no momento do proferimento”) que reside a possibilidade de manutenção da sua face negativa ao mesmo tempo em que sua face positiva não é danificada. Em outras palavras, seu desejo de autonomia, de não comparecer ao evento desagradável, foi atendido; por outro lado, seu desejo de ser aceito pelo grupo não foi afetado na medida em que ele não expõe de nenhuma maneira a recusa em participar de um evento com este grupo, mas joga a impossibilidade para outra questão.

É através deste jogo duplo (não arranhar a face positiva *versus* não perder a autonomia desejada pela face negativa) que a resposta “indireta” ou “*off record*” do brasileiro⁴⁵ parece tão vantajosa: ela apresenta um ganho em relação às demais possibilidades. Quando olhamos, por exemplo, para os outros casos descritos como “*off record*” por violação da máxima de qualidade, os casos não são os mesmos. Descreveremos, a seguir, quais são elas.

A primeira estratégia deste tipo, “use contradições”, se refere ao fato de afirmar coisas que não podem ser verdadeiras ao mesmo tempo. Assim, “F faz parecer que ele não pode falar a verdade. Assim, ele encoraja O a procurar uma interpretação

⁴⁵ Recusa velada.

que reconcilie as duas proposições contraditórias”⁴⁶ (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 221). O exemplo dado pelos autores é traduzido a seguir:

(12) (F) Você está chateado com isso?

(O) É, sim e não.

Estou e não estou.

Em seguida, os autores mencionam a ironia como outro caso de afirmação do que é claramente falso, mas cujas pistas para a interpretação devem ser dadas de alguma maneira: prosódica, gestual (um sorriso, uma piscada, uma configuração facial de determinado tipo que indica uso irônico) ou, ainda, combinada com uma declaração com menos quantidade de informação (que os autores chamam de “*understatement*”). Os exemplos a seguir são, também, adaptados do texto (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 222. Tradução nossa.):

(13) João é um gênio! (depois de João ter feito um monte de coisas idiotas em sequência).

(14) Que bairro bom, hein? (Em uma favela).

(15) Que tempo ótimo, né? (Para o carteiro encharcado em uma tempestade).

E, ainda, exemplos de *understatements*:

(16) Eu acho que o João pode ser um pouquinho um gênio.

(17) Não é como se eu tivesse te falado, né? (contextualmente inferido: Eu fiz, e você sabe).

(18) Essa não é bem a minha ideia de felicidade.

A última estratégia descrita pelos autores é “use metáforas”. Aqui, pelo amplo entendimento de que metáforas são essencialmente proferimentos não verdadeiros, qualquer ouvinte seria capaz de entender que se trata de um gatilho para a implicatura. Novamente, o exemplo é adaptado do texto:

(19) Harry é um peixe. (Contextualmente inferido: ele bebe/nada/é liso/é sangue frio como um peixe).

A partir desses exemplos, que buscaram ilustrar outros casos descritos como “*off record*” por violação da máxima de qualidade, acreditamos ter demonstrado que os casos que apresentamos aqui não representam o uso desse tipo de estratégia, mas essencialmente um tipo “diferente”, ou mais específico de violação da máxima da qualidade, uma vez que, como já dissemos, os diferentes enunciados produzidos

⁴⁶ By stating two things that contradict each other, S makes it appear that he cannot be telling the truth. He thus encourages H to look for an interpretation that reconciles the two contradictory propositions

pelos falantes nesses contextos de respostas a convites costumam significar, majoritariamente, recusas (ou seja, violações “potenciais” da máxima da qualidade), mas não o são sempre, necessariamente. O aceite, culturalmente, é quase que “automático”, no geral. Se há o uso desse tipo de estratégia, ainda que isso possa não significar uma recusa, o significado é, pelo menos, o de não aceite, naquele momento.

Acreditamos, então, a partir da análise de dados proposta e do diálogo destes com a fundamentação teórica que mobilizamos, que tenha ficado clara a importância das estratégias apontadas a fim de possibilitar uma análise adequada dos passos interpretativos presentes nas situações interacionais que selecionamos para este estudo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar de os temas nunca se esgotarem, consideramos temporariamente encerrada nossa tarefa com esta pesquisa por meio da constatação de que o fenômeno da recusa velada ainda demanda atenção no campo dos estudos linguísticos do português brasileiro. Consideramos ser um tema rico e que possibilita múltiplos olhares a partir do campo da Pragmática e, eventualmente, de outros como a semântica, a sociolinguística interacional, a análise do discurso e a filosofia da linguagem.

Assim sendo, consideramos ter cumprido nosso objetivo principal, além de termos proposto análises que nos possibilitam compreender o motivo da existência dessas distinções aparentemente motivadas culturalmente, mas que se manifestam linguisticamente. Nesse âmbito, o presente estudo contribui para ampliar a discussão sobre esse ponto tão central na Pragmática, que é a noção de *polidez*.

Acreditamos que nossa contribuição principal foi a de demonstrar como um aspecto notadamente cultural (o uso da indiretividade como estratégia de polidez) se manifesta linguisticamente, além de apresentar análises que nos permitem compreender melhor o funcionamento do mecanismo que subjaz esse tipo de cálculo pragmático.

A partir dos dados que elencamos no anexo também foi possível extrair conclusões interessantes no que se refere a outras culturas, para além da brasileira. É o caso da cultura romena e da japonesa (mencionadas em alguns dos vídeos e comentários analisados), por exemplo, que apresentam comportamentos similares aos brasileiros com relação ao uso da indiretividade como estratégia de polidez.

Ademais, uma contribuição relevante do estudo é a conclusão de que o falante brasileiro, ao usar tais estratégias de polidez nas situações interacionais que estudamos, o faz por não desejar ter sua face positiva ameaçada ou atingida, na mesma medida em que não quer agredir/atacar a face negativa do interlocutor. Portanto, não se recusa a responder o que foi solicitado, mas não responde no nível linguístico esperado pelo interlocutor estrangeiro.

Também é possível indicar, como possibilidades ou recomendações de estudos futuros, uma abordagem desse fenômeno (ou de outros semelhantes) mais detalhada no campo da Pragmática, abarcando outras teorias que podem contribuir

para o tipo de análise proposto, ou ainda em outros campos já mencionados, como a semântica ou a análise do discurso, por exemplo.

Consideramos, ainda, que há contribuições secundárias trazidas por nosso estudo, como aquelas relativas ao ensino de Português como Língua Estrangeira (PLE). Conforme já discutimos e também apresentamos a partir de autores como Mendes (1996), a área de ensino de português para estrangeiros carece de materiais didáticos e de consulta que abordem questões mais especificamente relacionadas à pragmática e à cultura, de modo amplo. Portanto, embora não tenha sido o foco do nosso trabalho, que é descritivo, acreditamos que o tipo de discussão que nos propusemos a fazer pode, também, contribuir para a atuação profissional no campo de ensino de PLE, uma vez que pode facilitar uma aproximação dos alunos estrangeiros de aspectos relevantes da cultura brasileira (da língua-alvo), que, como pudemos observar a partir de nossos dados, é sempre um processo bastante desafiador.

Portanto, a análise aqui proposta e as possibilidades de futuros desdobramentos neste campo de estudos nos levam a crer que ainda há perspectivas muito interessantes a partir das quais se podem analisar dados como estes que selecionamos.

Pessoalmente, gostaria de ressaltar que o período no qual realizei esta pesquisa, além de me possibilitar acessar muitos conhecimentos relativos a uma área de estudos que sempre me interessou, ajudou-me a me tornar ainda mais interessado por aspectos culturais que se manifestam linguisticamente, e a perceber quão rico pode ser esse campo de estudos.

Além disso, considero importante mencionar que estudar e compreender diferenças culturais que nos cercam é uma valiosa ferramenta para (futuros) professores e para a população em geral, já que pode auxiliar a aumentar a sensibilidade cultural dos falantes, reduzir mal-entendidos, interpretações equivocadas e, por que não, comportamentos intolerantes. Daí a importância de se valorizar este campo de estudos e de fazer pesquisas que incluam também discussões relativas à cultura, de modo amplo, e a práticas sociais.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, P. R. N. **Um estudo pragmático sobre o termo “não” em português do Brasil**. E-scrita, Nilópolis. 2015. N.1, v.6, p. 62-79, Jan-Abr.

ARMENGAUD, F. **A pragmática**. (Trad. Marcos Marcionilo). São Paulo: Parábola, 1999/2006.

AUSTIN, J. L. **How to Do Things with Words**. Cambridge: Harvard University Press, 1962.

AUSTIN, J. L. **Quando dizer é fazer**. (Tradução Danilo Marcondes de Souza Filho) Porto Alegre: Arttexto, 1962/1990.

BERWIG, C. A. **A polidez nas ligações institucionais**: análise de gravações da central de atendimento e informações 156 da prefeitura de Curitiba. Tese de Doutorado. Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes. Universidade Federal do Paraná. 2012.

BROWN, Penelope; LEVINSON, Stephen C. **Politeness**: Some universals in language usage. Cambridge University Press, 1987.

CAMINHA, L. S. **Comunicação, Cognição e Relevância em Don Quijote de la Mancha**. Ponta Grossa, 2020, 131 f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem) – Universidade Estadual de Ponta Grossa, Ponta Grossa, 2020. Disponível em: <<http://tede2.uepg.br/jspui/handle/prefix/3302>>. Acesso em: 27/10/2022.

DASCAL, M. A estrutura pragmática da conversação. In: DASCAL, M. **Interpretação e compreensão**. São Leopoldo: Ed. Unisinos, 2005. p. 539-559. Trad. de Marcia H. L. da Rocha.

DASCAL, M. Introdução. In: DASCAL, M. (org.). **Fundamentos metodológicos da linguística**, volume IV, Pragmática. Campinas: edição do organizador, 1982. p. 7-22.

DASCAL, M. Pragmática e intenções comunicativas. In: DASCAL, M. **Interpretação e compreensão**. São Leopoldo: Ed. Unisinos, 2005. p. 27-53. Trad. de Marcia H. L. da Rocha.

DASCAL, M. Relevância Conversacional. (Trad. Marco A. de Oliveira). In: DASCAL, M. (org.). **Fundamentos metodológicos da linguística**. Volume IV, Pragmática. Campinas: edição do organizador, 1982. p.105-131.

DASCAL, Marcelo (Org.) **Fundamentos metodológicos da linguística**. Pragmática v. IV. 1986. São Paulo: Cultrix, 1977.

ESCANDELL VIDAL, M. V. **Introducción a la Pragmática**. Barcelona: Anthropos-UNED, 1993. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

GOFFMAN, E. **Interaction Ritual: essays on face-to-face behavior**. New York: Doubleday Anchor. 1967.

GRICE, H. P. Análise da conversação: princípios e métodos. Trad. Carlos Piovezani
GRICE, H. P. Logic and conversation. In: COLE, P.; MORGAN, J. L. **Syntax and semantics**. New York: Academic Press, 1975. 41-58.

GRICE, H. P. Lógica e Conversação. In: DASCAL, M. (Ed.). **Fundamentos metodológicos da linguística: problemas, críticas, perspectivas da linguística**. Tradução: João Wanderlei GERALDI. São Paulo: UNICAMP, 1982. p. 81-103.

GRIPP, M. R. S. **Recusas a convites no português de universitários curitibanos e cariocas**. Tese de Doutorado. Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes. Universidade Federal do Paraná. 2015.

HENRIQUES, C. C.; LEGROSKI, M. C. **Semântica e Pragmática**. 1. ed. Curitiba: IESDE Brasil, 2017. v. 1. 260p.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. **Les interactions verbales** (Tome II). Paris: Colin. 1992.

LEECH, G. **Principles of Pragmatics**. London: Longman, 1983.

LEVINSON, S. C. **Pragmatics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

LEVINSON, S. C. O Âmbito da Pragmática. In: LEVINSON, S. C. **Pragmática**. São Paulo: Martins Fontes, 2007. p. 1-64. Trad. de Luís Carlos Borges e Aníbal Mari.

LEVINSON, S. C. A Implicatura Conversacional. In: LEVINSON, S. C. **Pragmática**. São Paulo: Martins Fontes, 2007. p. 121-207. Trad. de Luís Carlos Borges e Aníbal Mari.

MARINHO, A. S. **O uso do não no português brasileiro: a atenuação da negação como estratégia de polidez**. Universidade Federal do Ceará, Revista eletrônica do GEPPELE – Grupo de Estudos e Pesquisa sobre Práticas de Ensino e Formação de Professores de Espanhol, Fortaleza. 2019. Ano 5, n.7, v.1, p. 34-42, Jan/2019.

MENDES, E. A. M. **Aspectos da recusa (negação) na conversação em português-brasileiro**. Universidade Federal de Minas Gerais, Ver. Est. Ling., Belo Horizonte. 1996. Ano 5, n.4, v.1, p. 31-41, Jan/Jun.

OLIVEIRA, R. P; BASSO, R. M. **Arquitetura da Conversação: teoria das implicaturas**. São Paulo: Parábola Editorial, 2014.

PINTO, J. P. Pragmática. In: BENTES, A. C.; MUSSALIM, F. (orgs.). **Introdução à linguística: domínios e fronteiras**. São Paulo: Cortez, 2012. p. 55-79.

SEARLE, J. R. **Os atos de fala** – um ensaio de Filosofia da Linguagem. Coimbra: Livraria Almedina. 1981.

SEARLE, J. R. **Indirect Speech Acts**. In: COLD, P., MORGAN, J., Syntax and Semantics. New York: Academic Press. 1975, vol. 3. p. 59-82.

SEARLE, J.; **Speech Acts**. An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

STALNAKER, Robert C. A pragmática. In: DASCAL, Marcelo. (org). **Fundamentos metodológicos da linguística – pragmática**: problemas, críticas, perspectivas da linguística-bibliografia. Campinas: Unicamp, 1982.

VIDAL, M. V. E. **Introducción a la pragmática**. Barcelona: Ariel Linguística, 2002.

ANEXO – TEXTOS, COMENTÁRIOS E LINKS PARA ACESSO AOS VÍDEOS

Justificamos a existência deste anexo, que contém *links* para acesso aos vídeos, anotações sobre os vídeos, transcrições de trechos⁴⁷, além da reprodução dos textos e de alguns comentários sobre eles, na íntegra⁴⁸, devido ao fato de que alguns dos dados coletados não foram usados exaustivamente em nossa análise. Eles estão, então, disponíveis para consulta no anexo justamente para que o leitor possa constatar que o fenômeno descrito faz parte do português brasileiro e que as análises e hipóteses apresentadas são, de fato, pertinentes. O objetivo é, portanto, o de ilustração e diálogo com o fenômeno estudado.

REFERÊNCIAS DO ANEXO:

VÍDEO 1: “Brasileiro não sabe dizer NÃO. E os romenos?”

https://www.youtube.com/watch?v=Qjd1d_YkkJo

VÍDEO 2: “BRASILEIRO NÃO SABE DIZER NÃO | Brasileirices”

<https://www.youtube.com/watch?v=xChlyTHgUPc>

VÍDEO 3: “Brasileiros NÃO FALAM “NÃO””

<https://www.youtube.com/watch?v=rGVvLB2uOSM>

VÍDEO 4: “Brasileiro NÃO SABE DIZER NÃO com Paul Cabannes - Cortes do Tim Explica”

<https://www.youtube.com/watch?v=F4AeeDeyztE>

VÍDEO 5: “Os Brasileiros não sabem dizer não?”

<https://www.youtube.com/watch?v=fExEDa6pjZs>

VÍDEO 6: ‘Brazilians don’t say NO (NÃO) | Brazilian Portuguese’

<https://www.youtube.com/watch?v=5em2rhzvSjQ>

VÍDEO 7: “Brasileiro não fala “não””

<https://www.youtube.com/shorts/a4XLBzMoNP8>

VÍDEO 8: “Ensinando gringo a ser brasileiro”

<https://www.instagram.com/reel/CePSHF7OU-2/?igshid=YmMyMTA2M2Y%3D>

⁴⁷ Algumas transcrições estão adaptadas para fins de clareza na apresentação dos dados. Entre colchetes há observações ou complementações necessárias para clareza de estruturação sintática, por exemplo.

⁴⁸ Alguns textos, fragmentos e comentários estão escritos em inglês. Por estarem presentes em um anexo para consulta, optamos por não os traduzir para o português.

VÍDEO 9: “Brasileiros: expliquem, por favor”

<https://www.instagram.com/p/CZUo-8CP58e/>

TEXTO 1: “Pesquisas confirmam que a maioria das pessoas não consegue dizer não”

<https://veja.abril.com.br/comportamento/pesquisas-confirmam-que-a-maioria-das-pessoas-nao-consegue-dizer-nao/>

TEXTO 2: “Brazilians don't say NO!”

<https://www.speakingbrazilian.com/post/dont-say-no>

TEXTO 3: “Brazilians cannot say ‘no’”

<https://rosalienebacchus.blog/2012/07/01/brazilians-cannot-say-no/>

TEXTO 4: “DIZENDO “NÃO”: DIFERENÇAS CULTURAIS ENTRE BRASILEIROS E ALEMÃES”

<https://entre-duas-culturas.de/brasileiros-tem-dificuldade-em-dizer-nao-brasilianer-tun-sich-schwer-nein-zu-sagen/>

TEXTO 5: “O Golpe do Mercado de SP e a dificuldade do brasileiro em dizer não”

<https://tribunapr.uol.com.br/blogs/pontada-na-coluna/o-golpe-do-mercadao-de-sp-e-a-dificuldade-do-brasileiro-em-dizer-nao/>

VÍDEO 1:

Contexto de produção e temas abordados:

Romênia em comparação com Brasil – características em comum. Menciona casais de mulheres brasileiras com romenos. Várias curiosidades. Claro que ela faz uma generalização, obviamente é o que temos que fazer pois diferenças particulares sempre vão existir.

A partir de encontros com brasileiros e de observações deles em vídeos ela pôde reparar que os brasileiros e os romenos têm uma característica em comum, definida por ela como “não gostar de dizer não”:

“[...] os romenos [e também os brasileiros, de acordo com a percepção da autora] não gostam de dizer *não*, aliás, eu acho que nós romenos não conseguimos dizer *não* às vezes. Há várias situações formais e também informais quando a gente gostaria de dizer *não* – pode ser um convite numa festa, ou qualquer convite, para o almoço ou para participar de um evento que a gente simplesmente não temos vontade, não temos dinheiro, não temos recursos ou, enfim, vários motivos constrangedores. Ou, enfim, [estamos] sem tempo... A gente não pode dizer *não*... O que acontece? O romeno [e o brasileiro] sempre vai dizer *sim* [...]”

“Então, várias vezes os romenos vão dizer *sim* para você, mas pode ser que ele não tenha vontade de fazer isso, porque a gente foi educado para agradar os outros na Romênia, então é uma péssima figura dizer *não*. Enfim, a gente tenta dar uma escapulida, assim, desmarcar, porque quando você está presenciando uma situação

formal ou informal, está cara a cara com uma pessoa, é difícil dizer *não*, só que depois a gente pode desmarcar pelo celular, pelo WhatsApp, que fica mais fácil sem ver a cara da pessoa. **Eu vi que os brasileiros [são] a mesma coisa...** A gente se encontra, depois fala sobre marcar, combinar algumas coisas, alguns passeios, enfim, coisas diferentes, só que nunca acontecem. Vamos dizer, 80% do que a gente fala na hora nunca acontece... [...] A pessoa desmarca em cima da hora ou não desmarca, enfim, que é a coisa mais horrorosa... Não falar nada para aquela pessoa, enfim, eu já falei com um amigo meu que viveu no Brasil por um tempo e ele se deu muito bem com os brasileiros, mas me falou assim ‘nossa, é meio maluco aqui no Brasil, porque você pode marcar alguma coisa, pode estabelecer uma coisa, mesmo no trabalho e às vezes não acontece. Então você precisa ficar “no pé” da pessoa com a qual você marcou (sendo um brasileiro) para ver se ele vai presenciar (comparecer) ao evento que foi marcado [...] Bom, na Romênia é a mesma coisa: as pessoas dizem *sim*, só que você vai ler as suas mensagens antes do encontro e eles desmarcam. Mas por que isso? Por que temos essa dificuldade de dizer *não*? É muito mais fácil dizer *não* no início, a meu ver. [...] Aqui na Itália [país onde ela vive] eu presenciei, testemunhei várias situações onde eu fui convidada a festas, aniversários, enfim, um aperitivo, rolê, passeio, qualquer coisa. E também outras pessoas, outros meus colegas, eu vi que eles não se incomodavam de dizer não para a pessoa que as convidava. [...] As pessoas não estão “nem aí” se você ficar triste por conta disso, por causa da recusa, de ser recusado. Acho que as pessoas não devem levar muito pessoalmente este fato de receber um *não*, porque pode ser que a pessoa não pode. Eu também vi isso acontecer nos países nórdicos e na Alemanha. Eu encontrei alguns amigos alemães e eles vão dizer logo de cara “não, não posso”, sem falar nenhuma motivação. [...] Na Itália eles vão dizer *não* e vão adicionar [algo]: ‘você pode ir nessa festa comigo? Não, porque eu não tenho dinheiro’”

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 1 ano

Brasileiros têm muita dificuldade em dizer não, com medo de parecerem rudes. Ao invés disso, dizemos "talvez", "Pode ser", "vou tentar", "vamos marcar depois", etc... 😊

há 1 ano (editado)

Há uma parcela de brasileiros que realmente, após dizer um não para alguém parece que acabou de cometer um pecado mortal. Depois que diz sim, se comporta como se esse sim tivesse sido extraído a base de um pau de arara. "Ai! Eu queria dizer um não. Mas doeu tanto em mim! Eu tive que dizer sim: essas relações cobram tanto!" SQN. Algumas pessoas aqui, tendem a se cobrar demais no que se refere a determinados atos de sacrifícios, apenas para não serem vistas como egoístas a terceiros, que chegam a ser tiranas consigo mesmas.

há 1 ano (editado)

"Depois a gente vê isso! Vamos nos falando."kkkk desculpa pra não dizer não na cara. Uma observação! A maioria dos brasileiros sabe quando você não tem interesse no convite, quando o seu "Vou ver" é 90% não.

há 1 ano (editado)

Neste aspecto de não saber dizer não, os brasileiros se assemelham aos romenos, e não aos italianos. Dizer um não na cara é considerado pelo brasileiro como muito rude, deseducado, além de ofensivo. Então, para não melindrar a pessoa que faz o convite, muitas vezes o brasileiro vai dizer: "talvez", "se eu puder, eu vou", "farei de tudo para ir", etc. Outras vezes, o brasileiro inventará uma desculpa qualquer para dizer que não vai. Mas nunca ele vai dar um não "seco".

Nós brasileiros estranhamos muito a facilidade com que os gringos dizem não, para nós, soa rude. É uma questão de costume.

O brasileiro que fez o convite para uma festa, geralmente, ficará ofendido ou chateado se receber um não, sem nenhuma explicação ou justificativa. Por isso, os brasileiros, às vezes, preferem dizer sim e não comparecer ao evento.

há 1 ano

É muito complexo falar sobre isto, mas a palavra NÃO dita simplesmente desta forma, torna-se muito áspera, dura e agressiva, pois ela quebra toda esperança e expectativa de quem está indagando,..... No Brasil, devido ao espírito cultural amigável e emotivo, a palavra NÃO deve ser dita sempre acompanhada de uma outra palavra ou de alguma desculpa ou explicação. Caso contrário, se torna ofensiva. Infelizmente esta é a realidade. Um simples NÃO pode tornar a pessoa que disse, vista como anti-social, como dizer um NÃO ?? : Não, obrigado,... desculpa,... por enquanto não, mas outro dia a gente combina, Agora não posso, mas vamos combinar depois, é melhor falar um NÃO logo de cara, mas muita gente se sente extremamente ofendida. Infelizmente, no Brasil, 90 % das pessoas acha que o NÃO tem que ser explicado,.....

VÍDEO 2:

“Por que que os brasileiros não conseguem falar *não*? É claro que não são todos os brasileiros, mas eu posso dizer que a maioria dos brasileiros não consegue falar a palavra *não*, isso porque o brasileiro não é uma pessoa tão direta assim. Brasileiro faz muitos rodeios e para chegar do ponto A até o ponto B, o brasileiro não consegue ser simples e direto. [...] Algumas nacionalidades conseguem bem mais diretas. Por exemplo: há alguns anos, eu morei em Portugal, na cidade do Porto e os europeus, diferentemente dos brasileiros, costumam ser bem mais diretos. Quando eu estava em Portugal, sempre achava que a outra pessoa não gostava de mim ou tinha algum problema comigo, porque os portugueses são bem mais diretos do que os brasileiros, e se eu fazia alguma pergunta e a pessoa respondia *não*, eu achava que ela não gostava de mim porque ela tinha sido super direto ao ponto. A mesma coisa acontecia comigo quando eu morei na Argentina, em Buenos Aires. Os argentinos são bem mais diretos do que os brasileiros, na maioria das vezes. Não é sempre, mas eu também sempre achava que a outra pessoa não gostava de mim porque eles são muito diretos.” [...]

“[...] Não estou falando que os portugueses ou os argentinos que são maus ou bons. Simplesmente é uma característica, e cada povo tem a sua característica. Se você é estrangeiro e está morando no Brasil, ou convive com brasileiros, você já deve ter percebido que o brasileiro não é tão *na lata* assim. Ele não consegue falar as coisas diretamente, na maioria das vezes. Muitas vezes nós conseguimos, mas ainda assim é uma grande dificuldade. Quando uma pessoa faz um convite e você não pode, dificilmente o brasileiro vai falar simplesmente *não*. Provavelmente, ele vai dar alguma explicação a mais, ele vai falar alguma frase um pouquinho mais diferente para não falar *não*. Também, muitas vezes quando o brasileiro fala *sim* ele pode estar falando *talvez*, e se o brasileiro falar *talvez*, lá no fundo ele está falando *não*. O brasileiro tem medo da palavra *não*! Por que será? [...]”

“[...] Você também pode fazer um convite para um amigo brasileiro: ‘amigo, você não quer ir em uma festa que eu vou dar na minha casa? A festa vai ser sábado às 9 da noite’. E o amigo brasileiro pode responder ‘ah, sim. Se der, eu vou’, ou então ‘se der, eu apareço’. Sabe qual é a realidade? É que ele não vai, porque essa resposta é uma típica resposta de quem não consegue falar *não*. [...]

“[...] Ou quando você está conversando com um amigo pelo WhatsApp e vocês não se veem há muito tempo, e vocês falam ‘ah, vamos combinar de sair’. A realidade é que essa mensagem significa ‘não, eu não estou com tempo e eu não vou mandar mensagem para você para nós combinarmos de sair’. [...] Outros exemplos de mensagens que nós sempre falamos porque nós não somos direto ao ponto: ‘vamos deixar para outro dia’; ‘depois, passa lá em casa’; ‘qualquer hora, a gente combina’; ‘um dia desses, a gente marca’. [...]

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 4 anos

Um assunto interessante. Adorei assistir. Obrigada:) Sou coreana e acho que os coreanos tem o mesmo jeito de falar 'não'. Para responder "não" diretamente, é considerado mal educado ou seja só nós temos dificuldade de responder diretamente. Porque a gente acha que a palavra "não " pode machucar o sentimento de alguém.

há 4 anos

Não sei porque não falo não. Mas deve ser mesmo uma característica cultural de nosso povo, uma forma adquirida de tratamento social. Uma maneira aprendida, no convívio social, de ser educado para com outras pessoas.

VÍDEO 3:

Contexto de produção, temas abordados e frases selecionadas:

- *Questão distinta no jeito que brasileiros comunicam – cultura (visão dele). Simpatia, alegria, comunicativos, facilidade de fazer amizade.*
- *Sergio Buarque de Hollanda – homem cordial. (Mencionado por Tim) – orgulho de ser hospitaleiro, receber as pessoas bem.*
- *O brasileiro não gosta de “queimar essa imagem”. Por isso, “não” é muito forte. Evitam falar.*
- *Diretividade mais presente em outros países como Alemanha, Rússia, EUA. Ele menciona ter conhecido alemães e vivido situações de interação como esta: “Vamos tomar uma hoje? Não. Não quero.”*
- *Segundo ele, brasileiro quase nunca vai falar não. Vai dizer ‘vou ver e te aviso’. Não gostam de estar “presos a uma resposta” ou de decepcionar. ‘Vamos se falando’.*
- *Exemplo interessante: Mãe no mercado com o filho: ‘quero esse brinquedo’. ‘Na volta a gente compra’.*
- *Para ele, o interlocutor vai sentir a diferença se for de uma outra cultura, especialmente se for de uma cultura que tem mais facilidade de falar ‘não’, ‘não posso’, ‘tenho compromisso’ ou algo do tipo.*
- *Tim destaca que acha engraçado em situações de venda de algum produto interações como esta: “Tem bolo? Tem, mas acabou.”.*
- *Para ele, a dificuldade de falar não em um sentido é boa, evita que alguém fique magoado; por outro lado, há desvantagens, porque quando a pessoa fala não diretamente fica mais claro. Especialmente quando está tentando fazer planos, você acaba não sabendo se a pessoa está respondendo ‘por educação’ ou se realmente quer fazer aquilo.*

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 1 ano

Brasileiro evita dizer não, porque quando diz não a pessoa começa tentar convencer a dizer sim...kkkkk e por isso Tim

há 1 ano

O Tim está se aprofundando na alma do brasileiro.

há 1 ano

Se dizemos "não", temos que explicar o porquê. Não podemos sair falando "não" somente, seria "deselegante". 🙄🙄🙄🙄

há 1 ano (editado)

Brasileiro prefere mentir com uma desculpa fofa do que dizer "não"

há 1 ano

kkkkkkkkkkkkkk é verdade! Pra gente falar "não" pode parecer mal educado, ficamos sem graça de falar isso.. se a pessoa falar 'vou ver e te falo' pode esquecer, ela não vai kkkk

há 1 ano

"VOU VER E TE AVISO" é um NÃO educado rs

há 1 ano

Pessoas educadas pedem desculpas pelo NÃO . Por exemplo: desculpa mas não posso, desculpa mas não quero etc. Um NÃO direto é rude sim. Aquele abraço 😊

há 1 ano

Cliente BR - vou dar uma olhadinha ali e ja volto

Vendedor BR - Essa história eu conheço

há 1 ano

No Brasil, dizer NÃO direto é ofensivo, rude e grosseiro 😞

há 1 ano (editado)

Isso é verdade , é que as vezes nós achamos que se for direto falando NÃO a gente acha que está sendo mal educado ou grosseiro

há 1 ano

Se a pessoa falar "não" somente ele corre o risco nunca mais ser convidado ou ofertado algo. "Não" aqui no Brasil pode ter o significado de eternidade. E isso põe em risco a vida de muitos, exemplo: não nos casos passionais.

há 1 ano

Tim, eu sinto a msm coisa! Moro no Canadá e o gringo eh mto direto! Ele diz não e pronto! O brasileiro fica sem graça e enrola 😞😂

há 1 ano

Realmente. O "não" é muito grosseiro e definitivo. Dependendo do caso dá impressão que ofende e não queremos magoar.

há 1 ano

Brasileiro quer sempre agradar. Antes de falar não vai rezar um terço pra explicar o pq do não. kkkk

há 1 ano (editado)

Eu vim aprender a dizer não, um dia desse, e as pessoas se chocam, se sentem ofendidas, ficam pedindo explicações. Eu estou tentando perder esse hábito de ficar me explicando do porque estou dizendo não, é horrível. Minha família me ensinou isso de "por educação", e "por educação" a maioria das pessoas acabam se envolvendo em coisas que elas não querem, ou acabam enrolando as pessoas ao redor. Para mim, esse é um aspecto bem ruim da nossa cultura, a gente cresce sem saber impor limites.

VÍDEO 4:

Contexto de produção e temas abordados:

- *Diálogo entre dois estrangeiros: estadunidense (Tim) e francês (Paul).*
- *Paul conta uma história: queria um roteirista, mas ele demorou muito pra responder, então fecharam com outro. Decidiu mandar um áudio para o primeiro e ia dizer algo como 'desculpe, pelo tempo precisávamos de alguém antes e como não tivemos resposta precisamos fechar com outro'. O produtor*

disse que ele tinha que dizer (para expressar o mesmo): ‘fulano, você é o melhor que tem, uma estrela, incrível e nós entendemos que talvez ainda não estejamos no seu nível, então pode ser que a gente precise agora começar num nível um pouco mais humilde pra gente por ainda não estarmos no seu patamar, mas esperamos que dê certo no futuro’.

- Paul destaca que acha o jeito francês um pouco rude, mas o brasileiro também pode ser extremo, ao querer “proteger o outro” (conceito de proteção da face). Acha que o equilíbrio é bom. Tim diz que prefere o jeito de francês, já ter o não de cara. Para ele, falar não é libertador às vezes.

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 3 meses (editado)

Vai ter um e outro que vai dizer: na minha região é assim e assado. Mas, no geral o brasileiro é assim mesmo, sem tirar nem pôr! Isso se chama cultura!

há 3 meses

Acho que depende da situação. Agora a maneira que o produtor colocou é nítido o pensamento que "vamos tratar bem e deixar a porta aberta pois podemos precisar dele depois".

há 3 meses

Achei a resposta original perfeita, mas realmente, no geral, o brasileiro tem dificuldade em falar não. Acho que o produtor quis deixar a porta aberta para uma futura negociação.

há 3 meses

O brasileiro tem por costume evitar ofender o outro.
Então buscamos ser gentis, mas esse produtor aí floreu muito o pavão kkk

há 3 meses

Muito engraçados! Brasileiro é assim mesmo, "fica de rodeios", enrola até chegar no ponto, no "x da questão"... E pra criticar ou dar uma negativa precisa antes elogiar e coisas do tipo, "preparar o terreno". E quando nos deparamos com culturas que são logo diretas, que falam "na lata", é estranho demais, chega até a magoar, hehehe.

VÍDEO 5:

Contexto de produção, temas abordados e frases selecionadas:

- Kim Sola, canadense. Diz que vai falar sobre o PB. Características culturais que brasileiros sabem e talvez um/a estrangeiro/a não consegue aprender sem conhecer brasileiros ou conviver com eles ou passar tempo no Brasil.
- “Quando você está aprendendo uma língua os cursos não vão ensinar esse tipo de coisa.”

- Ela comenta justamente sobre o VÍDEO 6 apresentado nesta pesquisa. Aponta suas percepções sobre o vídeo da professora Virgínia e diz que assistia o canal dela quando começou a estudar português.
- Ela assiste ao vídeo e concorda com a importância de dizer não. Diferenças culturais. Ela diz que ouvia muito as frases que a professora aponta no tempo em que esteve no Brasil e se questiona como vai saber se a pessoa realmente vai ou não.
- Ela se impressiona com essa característica e compara com EUA e Canadá, dizendo que são mais diretos.
- “É muito interessante saber essas coisas, porque senão a comunicação pode te deixar confusa.”
- Muitas coisas que ela não entendia sobre esse assunto ficaram mais claras. Ela destaca a importância de se falar sobre esse assunto:
- “Esse vídeo [da professora Virgínia] é muito bom mesmo. Acho que tem que ter mais vídeos assim, sobre diferenças culturais, sobre comunicação, porque é muito importante.”

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 8 meses

Kim, quando dizemos não, sempre justificamos o porquê, para não parecer que estamos sendo grosseiros. 😊😊😊😊

há 8 meses

Isso nem é uma característica da língua portuguesa, mas dos brasileiros. Muitos de nós inclusive acham os portugueses grosseiros, pois dizem "não" sem tentar contornar como os brasileiros fazem.

há 8 meses

Kkkk, brasileiro é especialista em contornar as situações, dessa forma mesmo.

há 8 meses

Quando alguém me chama pra um lugar que eu não quero, eu falo: "vou fazer um esforço"
mas nunca faço kkkkkkkkkkkkkkk

há 8 meses

Usamos esses subterfúgios, Kim, porque não gostamos que as pessoas se sintam desconfortáveis. E sempre queremos agradecer.

há 8 meses (editado)

Nem sempre, necessariamente quer dizer não. É que a pessoa não tem certeza no momento se vai conseguir fazer ou ir, então deixamos "em aberto". Sim, até pode significar não, mas na questão de um convite para se encontrar no fim de semana, a pessoa só não quer dar certeza, pois depende de outras coisas.

55  RESPONDER

[Ocultar resposta](#)



há 8 meses

Brasileiro gosta de deixar as oportunidades em aberto, brasileiro gosta de tomar decisão em cima da hora, somos imediatista então sempre adiamos a decisão final!

há 8 meses (editado)

Kim, eu estou chocada com essa explicação! Por ser uma brasileira que morou há tanto tempo no exterior e convive com poucas pessoas brasileiras no cotidiano, eu nunca percebi isso de forma tão escancarada quanto a professora do vídeo, mas parei pra refletir sobre a minha interação com os meus conterrâneos e cara, faz todo sentido. Esse medo de dizer não do brasileiro, principalmente das mulheres brasileiras, sempre me deixou muito confusa e me faz sentir um pouco rude e grossa quando pretendo ser direta e honesta, mesmo que a intenção da pessoa não seja me fazer sentir desse jeito.

É interessante e péssimo ao mesmo tempo na minha opinião, rs pois sou uma pessoa bem sincera, direta, objetiva e que vai direto ao ponto tendo evitar ao máximo pessoas que ficam cheias de embromação pra falar. Fica parecendo falta de sinceridade e falsidade da pessoa.

Eu acho estranho isso.

há 8 meses

Kim, em meu estado, Minas Gerais, é comum a expressão "Estou agarrado" como resposta a um convite. Utilizamos quando não temos certeza em honrar o compromisso. Assim podemos estar ou não no evento e não seremos cobrados ou criticados por isto.

há 8 meses

espera aí, tá certo a moça do vídeo em partes, mas não é só pq temos dificuldade de dizer Ñ, temos dificuldade quando se trata de dar uma opinião em relação à outra pessoa quando é algo pessoal, mas em termos de convites, sair, marcar algo, ñ é que temos dificuldades de dizer "Ñ", mas sim pq nós brasileiros ñ gostamos de dar à resposta no momento pq talvez no dia ou na hora que chegar a gente esteja com vontade de ir, por isso que temos o costume de ficar no meio termo. Se marca algo pro fim de semana, a gente não pode dizer sim ou ñ, pq depende da nossa vontade quando chegar o dia marcado.

há 8 meses (editado)

É, mas as vezes a gente fala se der eu vou, ou talvez eu vá. Pq a gente pode ter uma outra coisa em vista, ou ter q fazer uma faxina na casa, ou fazer algum trabalho, ou até mesmo contar com os imprevistos. Pq se vc marcar e não for, é pior

há 8 meses

Ela generalizou. Essas frases são ditas para dar uma desculpa e não negar imediatamente de forma desagradável. No entanto, na maioria das vezes são usadas no sentido original. Por exemplo: Se alguém diz: "Vamos tomar uma cerveja na sexta feira, caso eu saia do trabalho mais cedo?" Nenhum dos dois ainda tem certeza se será possível, então podemos dizer tranquilamente "vamos nos falando", "A gente combina", "Pode ser"... Mas tudo isso tem um complemento implícito "vamos nos falando (pra saber se até lá tudo vai ser favorável)" "A gente combina (assim que você tiver certeza se vai largar cedo do trabalho e eu não tiver nenhum outro imprevisto)", "Pode ser! (Concordo, porque não tem nada que impeça nesse momento, porém sabendo que ainda não é nada definitivo... Se fosse, diríamos Sim ou Combinado. Além do mais, eu acho outras frases mais comuns para negar um convite, podendo elas serem verdadeiras ou não, por exemplo: Ao invés de um simples "não", diria-se "Que pena, eu vou trabalhar até tarde na sexta!", "Eu adoraria, mas tenho um outro compromisso. Vamos marcar outro dia?!", "Estou fazendo um tratamento médico e não posso beber nas próximas semanas"etc. Essas são formas de dizer "Não" (uma desculpa) sem parecer rude e sem deixar a outra pessoa na dúvida ou esperando sua decisão. E são situações que podem ser verdadeiras também.

há 8 meses

Pra você saber se a pessoa realmente está interessada se ela falar uma dessas frases como "vamos combinar" ou "vou ver e te aviso" é só esperar se a pessoa vai entrar no assunto novamente pra combinar mesmo, se ela fingir que você nunca chamou ela é porque ela não estava interessada

há 8 meses (editado)

Se falar não sem dizer o porquê voce está sendo grosseiro. Porque se vc diz não sem dizer o motivo do não, passa a idéia de que você não se importa se a outra pessoa ficou constrangida ou não com sua recusa, ou seja, você disse não porque realmente não quer sair ou fazer algo com a pessoa que te convidou e isso é um belo golpe em qualquer relacionamento (amizade). Quando você justifica sua negativa, você induz a outra pessoa a pensar "ele disse não, mas pelo menos teve um bom motivo, eu entendo". É isso

VÍDEO 6:

Contexto de produção e temas abordados:

Professora Virgínia – *brasileiros não sabem dizer não. Vai destacar como nos comunicamos sem dizer não.*

“Uma característica peculiar dos brasileiros é que nós temos dificuldade em dizer *não*. Eu acho que nós brasileiros não gostamos de dizer *não* porque nós queremos agradar e temos medo de ofender ou decepcionar a outra pessoa quando dizemos *não*, então nós achamos várias maneiras de contornar o assunto sem dar uma resposta claramente negativa. É claro que cada pessoa é diferente e algumas pessoas têm muito mais facilidade em dizer *não* que outras pessoas, mas eu acho que muitos brasileiros vão concordar comigo nesse assunto. Eu tenho muita dificuldade em dizer *não*, mas eu estou me esforçando para melhorar nisso porque eu acho que é importante saber dizer *não*. Eu percebo que pessoas de outros países têm muito mais facilidade em dizer *não*. Aqui nos Estados Unidos [onde ela vive], por exemplo, as pessoas são muito mais diretas e dizem *não* na sua cara. Por exemplo: ‘quer ir ao cinema?’ ‘não estou a fim’. No início, eu me sentia constrangida porque eu achava que a pessoa estava sendo um pouco rude, mas na verdade é apenas uma diferença cultural entre o Brasil e os Estados Unidos, e hoje eu até gosto dessa característica das pessoas daqui, porque quando alguém diz *não* pelo menos você sabe que aquela pessoa está falando a verdade. No Brasil, por medo de ofender, muitas vezes não dizemos o que pensamos.”

“Eu gostaria de esclarecer que quando eu digo que brasileiros não dizem *não*, não estou me referindo ao uso da palavra *não*. Nós usamos a palavra *não* o tempo todo. **Estou me referindo a dizer *não* a convites, ofertas, negociações, ou dar uma opinião negativa sobre um assunto.** Eu vou dar alguns exemplos de quando nós usamos a palavra *não* e quando não usamos: em assuntos que não envolvem recusar nada a outra pessoa, nós dizemos *não* facilmente. Por exemplo:

‘Você está com fome? Não, eu já comi há pouco tempo.’

‘Você já assistiu a esse filme? Ainda não.’

‘Você viu a Maria na festa? Não vi, quando eu cheguei ela já tinha saído.’

Agora, eu vou falar sobre uma situação muito comum na qual não dizemos *não*. Por exemplo, você encontra um amigo na rua e ele convida você para fazer algo no fim de semana. Nessa situação, nós não dizemos *não*. Vamos ver algumas respostas comuns:

(1) ‘Você quer fazer algo no fim de semana?’

‘Pode ser...’

‘Vou ver e te aviso...’

‘Vamos nos falando...’

‘Vamos combinar...’

(2) ‘Vou dar uma festa no sábado. Você quer vir?’

‘Se der, eu vou.’

‘Se der, eu apareço lá.’

‘Vou tentar ir.’

‘Vou ver se posso e te mando uma mensagem.’

Normalmente, quando um brasileiro diz ‘vamos nos falando’, ‘se der, eu vou’, quer dizer que a resposta é *não*. Há alguns anos, um aluno meu da França me disse que ele estava com muita dificuldade de fechar um negócio no Brasil porque ele não entendia se os brasileiros queriam ou não fechar o negócio. Os brasileiros com quem ele estava negociando nunca disseram nem sim, nem não. Depois de muito tempo, ele percebeu que a empresa brasileira não queria fechar o negócio, mas nunca disseram claramente não... É assim mesmo, gente, quando um brasileiro diz ‘talvez’, ‘pode ser’, ‘quem sabe’, ‘vamos nos falando’, ‘vamos tentar’, a resposta é provavelmente não...

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 8 meses

Aqui no Japão, é exatamente mesmo. A gente diz "iketaraiku", que significa "se der, eu vou" sempre que quando queremos dizer "não".

👍 652 🗨️ RESPONDER

▲ Ocultar 16 respostas

há 8 meses

Sério? Talvez isso aconteça em todo o mundo! 😊

👍 79 🗨️ RESPONDER

há 8 meses (editado)

No Japão, parece que a única vez que as pessoas dizem claramente não é quando recebem um elogio. (É a mesma coisa no Brasil?) Eu sou do EUA e casada com um japonês, e ainda temos mal-entendidos com essa diferença cultural. É engraçado, mas é difícil mudar uma tendência profundamente enraizada.

há 8 meses (editado)

Caraca, até uma vez eu convidei um amigo brasileiro vir a uma festa minha. Me falou que estava em caminho uma hora depois da festa começar. Ahi uma hora mais tarde que isso, eu lhe falei se precisava ajuda pra chegar. O cara me falou que ainda estava em caminho kkkk e nunca chegou. Literalmente nunca saiu da casa. Somente pq não queria dizer que não podia vir 😊

há 8 meses

This is the same attitude we Filipinos have. It is the tendency to not offend the other person. That is why I am very much at home with my Brazilian friends. There are similarities in our temperament and culture so much so that I felt very much at home when I first traveled to Brazil in the 90's. No cultural shock there.

há 6 meses (editado)

Quando o vendedor mostra algo muito caro e você não tem dinheiro pra comprar, um americano diria "Não quero, está muito caro!", o brasileiro: "Tá bom! Vou ali nas outras lojas e se não encontrar o que tô procurando eu volto beleza 🍷" .. 🤔🤔🤔🤔🤔

há 8 meses

Fui comprar um presente de dia das mães para minha ma', e me decepcionei quando a moça disse o valor do presente. Ela perguntou se eu queria, mas eu não queria dizer que na cara dela NÃO, então eu disse: "meu irmão está trazendo o dinheiro para mim. À tarde eu passo aqui novamente!". 🌟 Nunca mais voltei lá 🌟

há 7 meses

Tem o famoso "vou pensar no seu caso" kkkk uso muito

há 8 meses

Os italianos se comportam igual!! Nos vemos/falamos mais tarde... tarde significa nunca :-)

há 8 meses

Muito obrigada pelo vídeo Virgínia. Você fala do meu coração. Sou uma alemã, que moro no Brasil (Rio) 2 anos estou percebendo isso muuuuuuito !! No começo especialmente eu queria fechar um negócio com um cliente. Eu me preparei para encontrar e preparou tudo direitinho. Ele cancelou nossa reunião 30 minutos em cima da hora. Na segunda vez, nós encontramos e tudo pareceu ótimo. Eu pensei: "Ah! Claro, vou fechar esse negócio, porque ele não falou NÃO". Mas, claro. Foi o contrário. E eu posso te contar mais histórias assim... O BRASIL NÃO É PARA INICIANTES. kkkk

há 8 meses

Sou brasileiro e não tinha percebido isso. Realmente tenho dificuldade em recusar convites e algumas vezes até aceito sem querer ir. Mas esses exemplos que você falou, uso bastante mesmo.

há 8 meses

Eu quase nunca uso não no contexto que você abordou. A impagável cena de ir a uma loja, o vendedor te oferecer um produto por um certo preço (caro). Todo brasileiro diz: vou ali e depois eu volto. 😊😊😊😊😊😊😊😊

Quem nunca ?

há 8 meses

My family's Chinese, and with Chinese friends and family members, I find that there's a bit of the opposite problem. Namely, people expect you to say no out of politeness, and thus they don't take your no's seriously and keep insisting anyway. For example, if you say you don't want a gift, they will think you're just being polite and bring you a gift anyway. If you say you're not looking for a boyfriend/girlfriend, they will think you just don't want to bother them with the matchmaking task and keep an eye out for you anyway. If you say you've had enough to eat and don't want more, they'll still think the proper thing to do is to pick up the food for you and put it in your bowl. If you say you've had enough to drink, they will think you're being too polite to ask for more and directly pour the drink for you. It literally drives me crazy. Personally, I think yes should mean yes, and no should mean no. And if I state an ambiguity, I want to be believed as actually being ambiguous, because sometimes we really don't know.

há 8 meses

Same thing here in Brazil. If you say no for something someone offer to you in someone's house, they will say like "oh, he is being shy, of course he wants more food"

há 8 meses

Há um tempo uma colega me chamou pra comemorar seu aniversário que seria num bar, esse tipo de bar que onde as pessoas ficam até de madrugada e ocupam a metade da rua de tão cheio. Eu simplesmente disse Não, obrigado, ela como minha amiga insistiu e eu fui firme na resposta. Foi uma das poucas vezes que tentei dar esse tipo de resposta, mas em algumas dessas vezes eu fui citado como antipático. Só um "NÃO" não basta, vc acaba tendo que se justificar pra não ser um antipático ou antissocial. Conclusão, no Brasil dizer não para uma pessoa que não sabe receber uma resposta negativa pode ser ruim para sua vida social.

há 8 meses

It's the same in the Dominican Republic. I learned to say NO in the US but it took me many years. It's a paradigm shift that breaks all the Latino programming. Lol.

👍 427 🗨️ RESPONDER

▲ Ocultar 3 respostas

há 8 meses

Que interessante! Talvez isso faça parte da nossa cultura latina.

👍 50 🗨️ RESPONDER

J há 8 meses

Eu acho que sim, eu morei no Mexico e é o mesmo. Em Cuba as pessoas são mais diretas mais eu conheço pessoas de Colômbia, Venezuela, PR, e eles quase sempre usam as frases que você usou de exemplos. (I am learning Portuguese)

há 8 meses

Kkk eu pensei que somente nós no Ecuador não usamos "não" para rejeitar convites 😂
Aqui nos falamos "Yo te aviso" e muitas vezes não avisamos nada

há 8 meses (editado)

Eu, um brasileiro, assistindo esse vídeo: Interessante! 👁️ 🗨️ 👁️ KKKKKK

Mas sim, infelizmente é verdade. Mas eu mesmo falo de forma ambígua às vezes porque realmente não tenho ideia se quero dizer "sim" ou "não" muitas das vezes. E costumo falar o "Vamos marcar!" quando realmente quero marcar algo kkkkkk É difícil se comunicar com sinceridade aqui.

há 8 meses (editado)

Aqui no Rio de Janeiro nós, cariocas, usamos muito a expressão "De repente", usada no Sul do Brasil com o sentido de

"Até logo": "Então já vou indo. Até de repente!"

Mas aqui no Rio usamos essa expressão no sentido de "Talvez", "Quem sabe?"

Exemplo:

"Você vai a festa lá em casa no sábado?"

"Ah, de repente eu apareço por por lá.

Qualquer coisa eu te falo!"

Ou seja, se a pessoa aparecer na festa ou não aparecer na festa, não será surpresa.

há 6 meses

É verdade Virgínia, não tinha pensado nisso ainda. Essa reflexão me fez lembrar da teoria do "homem cordial", teoria sociológica criada pelo Sérgio Buarque de Holanda sobre o brasileiro e seus costumes históricos no clássico livro "Raízes do Brasil". Mas acho que isso está mudando e varia de acordo com o ambiente formal x informal. Eu tenho dificuldade de dizer não em ambiente de trabalho. Quando colegas de trabalho ou mesmo o chefe solicita alguma coisa, dizer não é quase impossível. No trabalho esse é um enorme desafio para o brasileiro. Já em contexto familiar ou informal, entre amigos próximos não há tanto este costume. Ah, em relacionamentos também há bastante dificuldade de ser claro(a).

há 8 meses

Aqui no Maranhão é... "deixa pra outro dia".... Esse dia nunca chega

VÍDEO 7:

Contexto de produção: Diálogo (podcast) entre o francês (Paul Cabannes), o apresentador e uma moça.

"[Tem coisas que] o gringo não sabe, vem no Brasil e se ferra muito porque, por exemplo, brasileiro não fala *não*. Então... [...] Eu fui vendedor. No meu primeiro trabalho, eu vendia espaços publicitários em Maringá. 1200 reais por mês. E aí, eu ia ver os lojistas e eu tinha que vender o espaço publicitário, então os lojistas falavam direto 'ah, volta amanhã que a gente vê' e tudo... Mas pra mim, francês, 'volta amanhã que a gente vê' significa 'volta amanhã que a gente vai certamente fechar [o negócio]'. Tem uma loja, juro pra você, na avenida Colombo, em Maringá, que eu voltei nove vezes. Na nona vez, falei 'essa pessoa é muito indecisa, ou tem alguma coisa que eu não entendi'. E finalmente eu me toquei, não, ela não fala *não*. É por educação. No início, eu achava muito grosseiro justamente não falar *não*, e agora eu tenho um pensamento diferente: eu acho que é legal a pessoa falar com jeitinho."

"Quando a pessoa está numa loja ela não fala que não vai comprar, fala 'ah, estou só olhando', 'vou pensar', 'na volta eu compro'. Eu quero saber, algum brasileiro já comprou em alguma volta?"

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

há 2 meses

Ai você vai pra França e recebe "não" sem rodeios kkkkkKKK Fica até tonto! Agora já sei receber um "não", difícil vai ser quando eu voltar para o Brasil e sair dizendo "não" pra todo mundo.

há 4 meses

Vamo marcar de marcar

há 1 mês

Isso me lembra a teoria do Sérgio Buarque de Holanda, sobre o "HOMEN CORDIAL"

há 1 mês (editado)

O problema do não direto, é que muitas vezes ele da abertura para a pessoa querer te convencer e coisa do tipo. Aí pra evitar, dá essa migué. Igual negar convites: "se der eu vou", "vou ver aqui se consigo ir", ou dar as desculpinhas sendo que a resposta disso tudo é não.

VÍDEO 8:

Contexto de produção: diálogo, situação de convite.

A (amigo) – Fala, Nick, bora jogar uma alta [altinha, jogo “inspirado” no futebol, mas que tem o objetivo de não deixar a bola cair usando o corpo, menos as mãos⁴⁹].

B (Nick) – **Não, não, não quero ir.**

[A reage, olhando com cara estranha para B]

C (Drya, chegando) – Não, Nick! Fala **“vou ver e te aviso”!**

B – Ahn?!

C – “Vou ver e te aviso”. Fala!

⁴⁹<https://ge.globo.com/eu-atleta/treinos/noticia/altinha-regras-e-beneficios-do-esporte-que-e-a-cara-do-verao.ghtml>

B – Vou ver e te aviso!

A – Ahh, beleza, irmão! A gente se vê! [Sai, com um sorriso no rosto].

B – Mas, Drya, eu não vou ver nada... Eu não quero ir!

C – Exatamente!

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

██████████ Kkkkk gringos são sinceros

4 sem 1 curtida Responder

██████████ Detesto esse jeitinho mentiroso. Não gosto, não quero, não obrigada etc. prefiro não fazer as pessoas de palhaços

3 sem Responder

██████████ pior que depois que começa a usar, mesmo sendo verdade, ninguém acredita 😂

3 sem 1 curtida Responder

██████████ a ninguém acredita pq não é verdade kkkkkkkkkkk

VÍDEO 9:

Contexto de produção: diálogo em que um dos personagens, estrangeiro que está dando uma festa e convidando brasileiros, diz não falar muito bem português e pede ajuda ao outro para entender as respostas.

- 1) Maria falou “**vou ver e te aviso**”, quer dizer que ela vai vir? Com certeza não.
- 2) João falou “**a gente vai se falando**”. Também não, com certeza não.
- 3) Gabriela: “**boa, vamos sim**”. Então isso é sim? Não, também não.

4) Letícia: “**Vou fazer todo o possível para ir**” Definitivamente, não.

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

Brasileiro não sabe dizer não. Não gostamos, parece que estamos sendo grosseiros em não aceitar um convite. Esse é tipo um código: To dizendo não, mas eu te considero amigo.

4 sem 5 curtidas Responder

Não tenho menor dificuldade em dizer não. Se não posso, nao posso. Mas claro que vou explicar porque não... só o não é muito estranho

2 sem 1 curtida Responder

TEXTO 1:

Destaca a percepção do fenômeno como cultural.

“É incrivelmente estranho, desconfortável e difícil encontrar palavras para decepcionar o outro, mesmo sendo alguém que não conhecemos e com quem não temos nenhuma relação afetiva”, disse a a VEJA a pesquisadora Bohns, que reuniu os experimentos no livro *Você Tem Mais Influência do que Pensa*, ainda sem tradução no Brasil.”

Dizer não com clareza é uma das primeiras habilidades adquiridas pelos seres humanos. No início da vida, muito antes de aprender a falar, os bebês já são capazes de deixar claro que estão descontentes com a temperatura da água do banho, ou que já saciaram a fome e não querem mais mamar. Correntes da psicologia enxergam, inclusive, uma correlação direta entre o fato de a criança afastar a boca do peito da mãe com um movimento lateral do pescoço e o gesto de balançar a cabeça para os lados — linguagem não verbal de negativa compreendida da mesma forma em quase todas as culturas ao redor do mundo. Nada disso, no entanto, impede que, quando cresçam, muitas pessoas sejam incapazes de negar um pedido, não importa de onde venha. A maioria, pelo jeito: estudo conduzido pelo departamento de psicologia comportamental da prestigiada Universidade Cornell, nos Estados Unidos, concluiu que as pessoas são mais afeitas a dizer sim do que não.

PREDOMÍNIO DO “AMÉM”

A tendência do ser humano a dizer sim se deve a fatores neurológicos e comportamentais. Alguns deles:



COOPERAÇÃO

Na vida em grupo, aceitar e colaborar são vantagens evolutivas



INSTINTO

O cérebro está programado para dar respostas rápidas, caso das afirmativas



INÉRCIA

As pessoas não são treinadas para tomar decisões discordantes



ACEITAÇÃO

É difícil superar o medo de desagradar aos outros e ser criticado por isso

A dificuldade de negar ajuda ou pedido tem raízes na pré-história, quando se percebeu que as chances de sobrevivência eram maiores se as pessoas se organizassem em bandos e colaborassem umas com as outras do que se vagassem sozinhas por ambientes inóspitos e cheios de perigo. A evolução do cérebro e o desenvolvimento do sistema límbico tornaram as interações cada vez mais complexas. “Agindo em conjunto, a humanidade se mostrou capaz de obter ganhos para sua sobrevivência. Por isso, se uma pessoa lhe pede um favor, a reação natural é colaborar com ela”, explica Ariovaldo Silva Júnior, neurocientista da UFMG. Nos tempos modernos, esse condicionamento virou, em algumas pessoas, motivo de enorme angústia, sintoma de um distúrbio conhecido como ansiedade de insinuação. O problema se manifesta cada vez que o indivíduo se vê, de alguma forma, forçado a fazer algo que não quer, apenas para não se sentir rejeitado pelos pares. Albert Einstein, um dos mais brilhantes angustiados, escreveu. “Toda vez que diz sim querendo dizer não, morre um pedaço de você” (*veja o quadro*).

Pesquisas mais recentes que mapearam o funcionamento da mente encontraram outras explicações para a dificuldade em dizer não. As decisões mais banais e cotidianas ativam um sistema neurológico automático e intuitivo, principalmente quando não oferecem nenhum tipo de risco — daí ser comum a pessoa só parar para pensar depois de responder positivamente a uma solicitação. Em 1978, Ellen Langer, professora de psicologia de Harvard, conduziu um estudo em que um pesquisador pedia para furar a fila em uma máquina de fotocópias e constatou que a maioria cedia, mesmo quando a justificativa para passar à frente não fazia sentido. “A tomada de decisão racional e refletida depende do acesso a uma região específica do cérebro que precisa ser treinada”, ensina a neuropsicóloga Adriana Fóz. Sem ter passado por esse treinamento, todo ano a contadora Isabel Cristina faz o imposto de renda para amigos do trabalho, de graça, e não consegue se livrar dos pedidos. “Eu me sinto muito mal em negar ou cobrar pelo serviço porque acho que as pessoas vão ficar chateadas comigo. É uma bola de neve, porque o volume só aumenta”, desabafa.

TEXTO 2:

A peculiar characteristic of Brazilians is that we find it difficult to say “no” because we want to please and are afraid of offending or disappointing the other person when we say “no”.

Instead, we find several ways to get around the subject without giving a clearly negative answer.

(É a transcrição de uma parte do vídeo dela mesma, na versão em inglês.)

TEXTO 3:

Nele, a autora Rosaliene fala sobre o hábito brasileiro a partir de uma história que vivenciou com um brasileiro (um professor de matemática que “deu os canos” nela).

I first met Carlos while waiting at the bus stop outside the condominium where we both lived. A handsome young man with the likeness of Tony Ramos, Carlos was a soft-spoken elementary school mathematics teacher who had recently started to sell Amway products.

Carlos invited me to join what he claimed was “an incredible marketing system” where you make money at several levels. At a meeting in his apartment, he explained to me and two other female residents how the Amway multi-level marketing system worked. With neither money nor time to invest in such a business venture, I only signed up to buy two of Amway’s bath products. Three months later, after discovering that multi-level marketing requires a large client base for making money, Carlos ceased selling Amway’s products.

About a month later, when Carlos began offering private mathematics lessons at a fee I could afford, I asked him to give my ten-year-old son a lesson on equations. My son’s mathematics teacher did not accept my method of solving equations. (Even in mathematics, Brazil has its own way of expressing things.) Carlos agreed to give my son a lesson on the following Saturday morning at our apartment.

Carlos never showed up that Saturday morning. Neither did he drop by on Sunday to apologize or explain his reason(s) for failing to keep his agreement. One morning two weeks later, I finally caught up with Carlos as he boarded the bus.

“I travelled to the Interior,” Carlos said matter-of-factly, when I asked him about the mathematics lesson.

“Why didn’t you tell me? We could have arranged the lesson for another day.”

I didn’t want to disappoint you.”

I gaped at him. “That doesn’t make any sense. You disappointed me and my son by not showing up.” I struggled to match his calm composure. “I was even worried that something serious had happened to you.”

“I travelled to the Interior,” Carlos repeated, but now visibly uncomfortable... “You don’t have to be so grosseira (crude, ill-mannered).”

His use of the word grosseira was a slap in my face. “I’m not being crude. I’m just being honest and sincere with you.”

After that encounter, Carlos disappeared again. Assuming that he was avoiding me, I rationalized that it was better that way. How could I maintain a friendship with someone who was not honest with me?

My girlfriend at the office explained that Carlos would have been impolite to tell me a direct “no.” I had also made matters worse, she added, by criticizing Carlos’ behavior. If I wanted to develop and maintain long-term friendships, I had to learn the Brazilian way of saying “no” without saying “no.” I also had to learn to decipher the noncommittal “yes,” thereby avoiding unnecessary disappointment, frustration, or annoyance. Assimilating the Brazilian way of life was far more challenging than learning Portuguese and participating in cultural events. I had to let go of habitual ways of thinking and behaving; I had to become a new person.

COMENTÁRIOS SELECIONADOS:

Very interesting – similar, from what I understand to Japanese expression, often making communications very difficult between Americans and Japanese on both social and political levels

Reply: This is the reason why I have raised this issue. It’s very important for firms doing business with Brazil to be aware of this cultural attitude which, as my experience reveals, can lead to misconceptions and failed relationships.

TEXTO 4:

Nele, a autora Rode (brasileira que vive na Alemanha há muito tempo) comenta sobre sua percepção a partir da ideia de diferenças entre as duas culturas:

Não – uma palavra de apenas três letrinhas, mas tão evitada pelos brasileiros. Estando já há 15 anos fora do Brasil, essa é uma das coisas que mais me chamam a atenção quando estou de férias na terrinha: Raramente eu escuto alguém dando um claro não como resposta a uma pergunta qualquer: Você pode me ajudar a fazer a minha mudança no sábado? Posso passar uma semana na sua casa? Você vem à festa hoje à noite?

Muitos preferem trocar o não por respostas do tipo Vamos ver, Talvez ou Depois eu te falo... E o que acontece? O sujeito não aparece nem dá notícias. Simples assim. Para evitar conflitos ou conversas desagradáveis, muitos brasileiros tendem a sempre dizer sim, sim, sim quando, no fundo, gostariam de dizer não. Faz parte da mentalidade brasileira dizer sim e pensar Eu me viro. Vou dar um jeito. Isso tem a ver com a alta sociabilidade dos brasileiros, como observou William Ury, professor de Harvard e um dos maiores negociadores do mundo, numa entrevista à Revista Isto é Dinheiro em dezembro de 2014. Para ele, os brasileiros precisam aprender a dizer não, o que pode ser desagradável, mas importante para chegar a uma boa conclusão para os problemas.

Uma ex-aluna minha alemã fez um intercâmbio no Brasil, onde estudou durante um semestre na UFSC, em Florianópolis. Como é o caso de muitos alemães que passam um tempo no Brasil, ela voltou encantada com o país, mas decepcionada com a falta de sinceridade de muitos colegas/amigos brasileiros, justamente pelo fato de dizerem sempre sim e simplesmente não agirem como combinado. No dia de sua mudança de uma república para outra, ela esperou durante horas, mas nenhum dos colegas que prometeu ajudá-la apareceu ou deu notícias... Se ela tivesse escutado um não desde o início, teria se organizado de outra forma e não teria perdido tanto tempo esperando... Acho que foi isso o que mais a deixou chateada.

Nesse ponto, nós brasileiros temos muito o que aprender com os alemães. Usar a palavra nein (“não”) é comum por aqui, assim como as frases Ich habe keine Zeit (“Estou sem tempo”) ou Ich bin heute lieber alleine (“Hoje eu prefiro ficar sozinho”). O que pode parecer meio estranho e grosso para quem não está acostumado, faz com que muitos mal-entendidos sejam evitados. Dizer não a um convite ou como resposta a um pedido de ajuda não vai fazer de você um amigo egoísta ou arrogante. Apenas mostra que você aprendeu (ou está aprendendo) a respeitar seus próprios limites ou realmente está sem tempo para fazer algo determinado. O segredo é dizer não de forma positiva, como sugere Willyam Ury na entrevista citada acima. Essa palavrinha pode evitar que a comunicação se torne confusa e pouco pragmática...

Confesso que para mim é mais fácil dizer não para os meus amigos alemães do que para brasileiros, justamente porque sei que no Brasil esse assunto é mais complicado do que aqui...

TEXTO 5:

Aqui, são apresentadas conjecturas interessantes sobre o porquê e as consequências desse hábito brasileiro.

“É só dizer não e sair andando?”. Questiona a manchete da reportagem do portal G1 publicada recentemente, em fevereiro. Nos 29 parágrafos seguintes (eu contei), especialistas, psicólogos e entidades públicas discorrem sobre como o brasileiro pode E DEVE exercitar uma simples tarefa, que no dia-a-dia e, em tantos contextos da vida, nos parece igualmente difícil tanto na teoria como na prática: dizer “não”.

O gatilho para a reportagem (que também virou assunto aqui na Tribuna) foi uma “técnica de venda” bastante difundida e aplicada há décadas pelos comerciantes de hortifruti do Mercado Municipal de São Paulo e, até pouco tempo, desconhecida pelo público geral. Se você não sabe como a coisa funciona, eu explico.

Você chega ao mercadão de São Paulo com um único objetivo: comer sanduíche de mortadela. Só que para encontrar a barraquinha do sanduíche de mortadela, você eventualmente passa por dezenas de barraquinhas de frutas, verduras e legumes. É nessa hora que o simpático feirante de uma dessas tendas se aproxima oferecendo, de graça, o pedaço de uma frutinha qualquer, sem compromisso. Você aceita. Em seguida ele oferece outro pedaço, de outra fruta, e por aí vai.

Satisfeito e agradecido então, você dá sinais de “muito obrigado mas já vou indo”. É aí que começa a pressão para que você leve só uma bandejinha disso. Só meia dúzia daquilo. Constrangido em resistir depois de se atochar do que foi oferecido de graça pelo gentil comerciante, você decide por levar um punhadinho de frutas, só pra não ficar chato. Na hora de pagar, o susto! Há relatos de consumidores que chegaram a pagar R\$ 800 até R\$ 1.000 no final da compra.

A prática ganhou tanta repercussão, que internautas criaram páginas nas redes sociais para denunciar os abusos. Nos relatos, frases como: “fiquei sem graça de dizer não”; “deu medo de parecer que estava me aproveitando” e “quis retribuir a ‘gentileza’”, deixam evidente o desconforto e arrependimento dos clientes.

Senhoras e senhores, eu lhes apresento o povo brasileiro, a sua enorme dificuldade de dizer não e o alto preço que pagamos por isso.

O negócio é tão de berço, tão arraigado nas entranhas, que – não importa quantas vezes já tenhamos praticado dizer não – a gente sempre fica sem graça. É cultural. A gente fala “não”, meio que pedindo desculpas, juntando as mãozinhas, com as sobranceiras franzidas e expressão de sofrimento: “muuuuito obrigada, mas hoje não”.

Não sei exatamente porque ou em que momento da história nos condicionamos a essa compulsão por agradar. Fato é que, na meia dúzia de vezes que tive a oportunidade de visitar outros países, notei a gritante diferença. Vi culturas bastante hospitaleiras. Como no Oriente Médio, por exemplo. Outras, poucas, de uma educação quase inacreditável, como a dos canadenses. Mas fato é que fora do Brasil, ninguém tá nem aí se o “não” vai deixar alguém chateado.

Talvez seja fruto da colonização, que impregnou na sociedade brasileira o sentimento de inferioridade. Talvez o enorme medo de rejeição e a diretamente proporcional necessidade de aceitação. Tudo isso bem misturadinho, batido no liquidificador e temperado com centenas de anos deu nisso: somos escravos da gentileza. E digo mais. Quando nos deparamos com raros espécimes que – por evolução ou pela força do ódio – conquistaram a contra a cultura, a gente buga, num misto de perplexidade e admiração.

Recentemente tive a oportunidade de conviver com uma colega de trabalho pertencente à incrível linhagem dos “dizedores de não”. Confesso que no começo foi um pouco incômodo. Depois passei a admirar a ousadia. De negar o pedaço de bolo que alguém trouxe pra redação (e, se você é jornalista você entende do que estou falando) não por frescura – como diziam sobre os ombros – mas porque estava realmente satisfeita.

De permanecer austera ao ouvir piadas sem graça de colegas bem relacionados, sem medo de que – depois – fosse taxada de insuportável. Mas, simplesmente, porque não achou engraçado. De retrucar “me dá dois minutinhos?”, quando era solicitada com urgência enquanto estava concentrada fechando o texto.

Ao mesmo tempo, também vi setores institucionalizados dentro da mesma empresa na qual trabalhava a corajosa colega, cuja dificuldade de dizer não era tanta, que você podia esperar sentado caso precisasse de uma resposta. Porque, caso fosse negativa, morreria em silêncio sepulcral.

Basta acessar o LinkedIn. Quantos candidatos a vagas de emprego você viu nos últimos tempos, desabafando sobre terem ouvido do RH das empresas, que teriam retorno, “positivo ou negativo” e jamais tiveram a resposta? Fica o questionamento. Será que, quando a resposta é “não”, o melhor mesmo é fazer a esfinge?

O mesmo questionamento vale para as relações pessoais, casuais, profissionais... sejam do círculo íntimo de convivência ou não. Seja na fila do supermercado quando um engraçadão corta a sua frente, seja quando te pedem algo emprestado – e você sabe que não vão devolver. Até que ponto o medo de desagradar ou frustrar o outro tem feito você dizer “sim” quando na verdade você quer dizer “não”? Ou pior, até que ponto a insegurança tem feito você deixar as pessoas no vácuo (o que na minha opinião é o pior dos cenários) pelo receio de desagradá-las com a resposta negativa? Já virou quase um ditado: quando você diz sim para o outro querendo dizer não, você acaba dizendo não a você mesmo. E é bem por aí. Quando ser agradável se torna um preço alto demais, talvez seja o momento de parar e questionar quantos não's a você

mesmo você tem dito e se realmente valeu a pena pagar R\$ 800 por um punhado de jamelões.

DADOS COMPLEMENTARES, EXTRAÍDOS DO TWITTER:

The image shows a screenshot of a Twitter thread with five tweets. The tweets are as follows:

- Tweet 1:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 22 de out
 - Text: "Impossível que não tenha uma pessoa decente pra conversar em Florianópolis, todo mundo só sabe perguntar qual a boa, **vamos marcar** uma 😞, preguiça"
 - Engagement: 2 likes
- Tweet 2:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 18 de out
 - Text: "infelizmente eu sou aquele amigo que sempre fala **“vamos marcar algo”** e nunca marca nada"
 - Engagement: 5 replies, 16 retweets, 171 likes
- Tweet 3:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 22 de out
 - Text: "**vamos marcar** de sair simmmm! "desapareço por cinco anos"
 - Engagement: 2 likes
- Tweet 4:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 18 de out
 - Text: "**vou ver e te aviso** (já esqueci completamente)"
 - Engagement: 5 replies, 577 retweets, 1,6 mil likes
- Tweet 5:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 22 h
 - Text: "**vou ver e te aviso**" não irei **ver e** mt menos **te avisar**"
 - Engagement: 15 retweets, 35 likes
- Tweet 6:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 22 de out
 - Text: "**“vou ver e te aviso”**
n vejo **e** nem a **aviso** kkkkkk"
 - Engagement: 20 retweets, 18 likes
- Tweet 7:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 18 de out
 - Text: "Meu compromisso **é** com o Vitória, com você eu **vou ver e te aviso**."
 - Engagement: 19 retweets, 79 likes
- Tweet 8:**
 - Profile: [blurred]
 - Date: 22 min
 - Text: "Quando alguém fala **-vou ver e te aviso**
Não vai dar boa"
 - Engagement: 1 like



...

eu: combino algo com fulano

fulano: vou ver e te aviso

eu: já desisti e já tô fazendo outra coisa

fulano: vê e avisa confirmando

eu: 🤪🤪🤪🤪

10:13 AM - 13 de jul de 2022 · Twitter for Android



...

gente vcs sabiam que quando o vendedor te da bom dia/tarde/noite vcs podem responder de volta? que nao precisa falar direto "só to dando uma olhadinha"? :O

8:40 AM - 15 de jul de 2022 · Twitter for Android