

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPIRITO SANTO – UFES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM LINGUÍSTICA**

GUSTAVO REGES FERREIRA

**ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA NA REALIZAÇÃO DO ATO
DE FALA ACONSELHAR: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE FALANTES
NATIVOS E NÃO NATIVOS DE INGLÊS**

Vitória
2015



GUSTAVO REGES FERREIRA

**ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA NA REALIZAÇÃO DO ATO
DE FALA ACONSELHAR: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE FALANTES
NATIVOS E NÃO NATIVOS DE INGLÊS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Estudos Linguísticos da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Estudos Linguísticos. Área de concentração: Linguística Aplicada.
Orientadora: Profa. Dra. Aurélio Leal Lima Lyrio

Vitória

2015

GUSTAVO REGES FERREIRA

**ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA NA REALIZAÇÃO DO ATO
DE FALA ACONSELHAR: UM ESTUDO CONTRASTIVO ENTRE FALANTES
NATIVOS E NÃO NATIVOS DE INGLÊS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Estudos Linguísticos da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Estudos Linguísticos na área de concentração Linguística Aplicada.

Aprovada em 12 de Setembro de 2015

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a. Aurélio Leal Lima Lyrio
Universidade Federal do Espírito Santo
Orientadora

Prof^a. Dr^a. Maria da Penha Pereira Lins
Universidade Federal do Espírito Santo

Prof. Dr. Antonio Suárez Abreu
Universidade Estadual Paulista

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus pela capacitação, pelos sinais e pelos bons encontros.

Agradeço à minha amada esposa Janine, pelo incentivo e apoio constante em todos os momentos difíceis que fizeram parte dessa jornada.

Agradeço à professora Dra. Aurélia Lyrio, pela orientação, e pelas palavras de orientação e pela valorização do meu trabalho.

Agradeço à professora Dr^a. Maria da Penha Pereira Lins por aceitar participar da minha banca de qualificação e também por suas riquíssimas contribuições.

Agradeço ao professor Dr. Antonio Suárez Abreu por aceitar participar da minha banca de qualificação e também por suas riquíssimas contribuições.

Agradeço aos professores e ex-professores do Centro de Línguas que gentilmente contribuíram para a realização desse trabalho.

E agradeço a todos os participantes da pesquisa, anônimos muitos deles, mas cuja paciência, generosidade e disposição foram imprescindíveis para a realização desse trabalho.

Por fim, mais uma vez agradeço à professora Dr^a. Maria da Penha Pereira Lins e ao professor Dr. Antonio Suárez Abreu por aceitarem fazer parte da minha banca de defesa.

RESUMO

Pesquisas no campo da pragmática trans/intercultural (cross-cultural Pragmatics) apontam que um aprendiz com um alto nível de proficiência gramatical não necessariamente apresentará um desenvolvimento pragmático equivalente. Thomas (1983) nos alerta quanto à seriedade da falha pragmática ao afirmar que um falante que faz uso de princípios pragmáticos diferentes de uma dada comunidade pode ser rotulado de estar se comportando mal, de estar sendo desonesto, dissimulado ou falso. Com o objetivo de contribuir para o estudo de aspectos pragmáticos no contexto de ensino de língua inglesa no Brasil nossa pesquisa dedicou-se à realização de um estudo contrastivo. A realização de um estudo contrastivo como o nosso se justifica no fato de que muitos estudantes de língua inglesa têm o desejo de visitar um país cuja língua nativa é o inglês e ou estudar em um país cuja língua nativa é o inglês; assim sendo, acreditamos que é parte da responsabilidade dos professores de inglês abordar em sala de aula não apenas aspectos estruturais, mas também aspectos pragmáticos da língua alvo. Nosso estudo compara e descreve o uso de estratégias de polidez linguística na realização do ato de fala aconselhar por dois grupos de falantes de inglês, um nativo e outro não nativo, em uma mesma situação. Ambos os grupos foram compostos por 15 indivíduos com idades entre 22 e 58, de ambos os sexos 7 homens e 8 mulheres. Os nativos participantes da pesquisa são de nacionalidade americana e o grupo de não-nativos são brasileiros sem experiência em país de língua inglesa. Nossa pesquisa fundamenta-se na teoria dos atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1969, 1975) e na teoria da polidez (BROWN E LEVINSON, 1987). Nossa pesquisa parte da hipótese de que, ao realizar o ato de fala aconselhar os falantes não nativos são mais diretos, apresentando um discurso menos atenuado em comparação ao discurso dos nativos. Para a análise dos dados foi utilizada a Taxonomia proposta por Martinez-Flor (2005) em conjunto com as estratégias de polidez positiva e negativa de Brown e Levinson (1987). Os resultados sugerem que, em comparação com falantes nativos, o uso de estratégias por falantes não-nativos é menos diversificado.

Palavras-chave: Polidez Linguística, Pragmática Trans/Intercultural, Atos de Fala, Inglês como Língua Estrangeira.

ABSTRACT

Research in the field of cross-cultural Pragmatics indicate that a learner with a high level of grammatical proficiency does not necessarily present an equivalent pragmatic development. Thomas (1983) alerts us to the seriousness of pragmatic failure by stating that “a speaker who is not operating according to the standard grammatical code is at worse condemned as 'speaking badly', the person who operates according to differently formulated pragmatic principles may well be censured as behaving badly; as being an untruthful, deceitful, or insincere person” (THOMAS, 1983, p. 107). Aiming at contributing to the study of pragmatic aspects in the Brazilian English language teaching context our research was dedicated to the realization of a contrastive study. The realization of a contrastive study like ours is justified in the fact that many English language students have the desire to either visit an English speaking country and / or study in an English speaking country. Therefore, we believe it is part of the responsibility of English teachers to approach in the classroom not only structural, but also pragmatic aspects of the target language. Our study compares and describes the use of politeness strategies in the realization of the speech act of advising by two English-speaking groups, one composed of native English speakers and the other composed of non-native English speakers, both in the same situation. Both groups were composed of 15 individuals aged between 22 and 58, of both sexes 7 men and 8 women. The native English speakers were of American nationality and the non-native group were Brazilians who never lived in an English speaking country. Our research is based on the speech act theory (AUSTIN, 1962; Searle, 1969, 1975) and the politeness theory (BROWN AND LEVINSON, 1987). Our research hypothesizes that when performing the speech act of advising non-native speakers are more direct, showing a less attenuated speech when compared to the speech of the English native speakers. For data analysis we used Martinez-Flor's taxonomy (2005) and Brown and Levinson's positive and negative politeness strategies as well. Results suggest that in comparison to native English speakers the use of strategies by non-native English speakers is less diversified.

Keywords: Language Politeness, Crosscultural Pragmatics, Speech Acts, English as a Foreign Language.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Componentes da competência na língua de Bachman 1990	24
Figura 2	Possíveis estratégias para se realizar FTAs	37
Figura 3	Estratégias de polidez positiva de Brown e Levinson	39
Figura 4	Estratégias de polidez negativa de Brown e Levinson	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Características do Ensino Comunicativo	20
Quadro 2	Tipologia de Estratégias Linguísticas Para a Realização do Ato de Fala Aconselhar	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Estratégias usadas por Falantes Não Nativos	74
Tabela 2	Estratégias usadas por Falantes Nativos	76

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Porcentagem de Estratégias usadas por Falantes Não Nativos	75
Gráfico 2	Porcentagem de Estratégias usadas por Falantes Nativos ...	77
Gráfico 3	Comparação das estratégias de polidez utilizadas no ato de fala aconselhar	78
Gráfico 4	Estratégias para realização do ato de fala aconselhar usadas por Falantes Não Nativos de Inglês	80
Gráfico 5	Estratégias para realização do ato de fala aconselhar usadas por Falantes Nativos de Inglês	81
Gráfico 6	Comparação das Estratégias para a Realização do Ato de Fala Aconselhar	82
Gráfico 7	Estratégias Usadas por Falantes Não Nativos	83
Gráfico 8	Estratégias Usadas por Falantes Nativos	84
Gráfico 9	Comparativo do Uso de Estratégias Formas Convencionalizadas	85

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS	15
CAPÍTULO 2 REVISÃO DE LITERATURA	19
2.1 ASPECTOS DO ENSINO COMUNICATIVO DE LÍNGUAS	19
2.2 A COMPETÊNCIA COMUNICATIVA E A COMPETÊNCIA PRAGMÁTICA ...	21
2.3 PRAGMÁTICA: ORIGEM E DEFINIÇÕES	25
2.3.1 A PRAGMÁTICA INTERCULTURAL / TRANSCULTURAL	28
2.3.2 A PRAGMÁTICA DA INTERLÍNGUA	29
2.4 A TEORIA DOS ATOS DE FALA	30
2.5 A TEORIA DA POLIDEZ LINGUÍSTICA	32
2.5.1 A TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON (1978, 1987)	34
2.5.2 AS BASES DA TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON	34
2.5.3 FACE E POLIDEZ	35
2.5.4 ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ	36
2.5.4.1 Estratégias de polidez positiva	38
2.5.4.2 Estratégias de polidez negativa	40
2.6 O ATO DE FALA ACONSELHAR	41
2.6.1 A TAXONOMIA PROPOSTA POR MARTINEZ-FLORES	42
CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA	45
3.1 PARTICIPANTES DA PESQUISA	45
3.2 INSTRUMENTOS DE PESQUISA	46
3.2.1 QUESTIONÁRIOS	46
3.2.1.1 Questionário 1	46

3.2.1.2 Questionário 2	47
3.2.2 PARTE 2 DOS QUESTIONÁRIOS: O DCT	48
3.3 O PROCEDIMENTO	51
CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DOS DADOS	52
4.1 ESTRATÉGIAS DO TIPO DIRETAS	52
4.1.1 USO DE VERBO PERFORMATIVO	52
4.1.2 SUBSTANTIVO DE SUGESTÃO	52
4.1.3 USO DO IMPERATIVO	53
4.1.3.1 Falantes Não Nativos	53
4.1.3.2 Falantes Nativos	53
4.1.4 USO DO IMPERATIVO NEGATIVO	54
4.1.4.1 Falantes Não Nativos	54
4.1.4.2 Falantes Nativos	54
4.2 ESTRATÉGIAS DO TIPO FORMAS CONVENCIONALIZADAS	54
4.2.1 USO DE FÓRMULAS ESPECÍFICAS (FORMAS INTERROGATIVAS)	55
4.2.1.1 Falantes Não Nativos de Inglês	55
4.2.1.2 Falantes Nativos de Inglês	55
4.2.2 POSSIBILIDADE / PROBABILIDADE	57
4.2.2.1 Falantes Não Nativos de Inglês	57
4.2.2.2 Falantes Nativos de Inglês	57
4.2.3 USO DO MODAL “SHOULD”	60
4.2.3.1 Falantes Não Nativos de Inglês	60
4.2.3.2 Falantes Nativos de Inglês	63
4.2.4 USO DO VERBO “NEED”	64

4.2.4.1 Falantes Não Nativos de Inglês	64
4.2.4.2 Falantes Nativos de Inglês	66
4.2.5 USO DO VERBO “HAVE”	66
4.2.5.1 Falantes Não Nativos de Inglês	66
4.2.5.2 Falantes Nativos de Inglês	67
4.2.6 USO DO CONDICIONAL	67
4.2.6.1 Falantes Não Nativos de Inglês	67
4.2.6.2 Falantes Nativos de Inglês	67
4.3 ESTRATÉGIAS DO TIPO INDIRETAS	69
4.3.1 IMPESSOAL	69
4.3.1.1 Falantes não nativos de inglês	69
4.3.1.2 Falantes nativos de inglês	70
4.3.2 Dicas	70
4.3.2.1 Falantes não nativos de inglês	70
4.3.2.2 Falantes nativos de inglês	72
CAPÍTULO 5 - RESULTADOS	74
5.1 PERGUNTA 1	74
5.2 PERGUNTA 2	75
5.3 PERGUNTA 3	77
5.4 PERGUNTA 4	79
5.4.1 ESTRATÉGIAS USADAS	79
5.4.2 ANÁLISE DETALHADA DAS ESTRATÉGIAS USADAS	83
CAPÍTULO 6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS	87
REFERÊNCIAS	89

NOTAS	95
APÊNDICES	97

CAPÍTULO 1 - CONSIDERAÇÕES INICIAIS

“O destino da terra depende da comunicação intercultural.”

Deborah Tannen (1986, p. 30)

Este trabalho foi desenvolvido com o propósito de contribuir para o ensino de língua inglesa no Brasil, por meio de um estudo comparativo entre as estratégias utilizadas por falantes nativos e por falantes não nativos de inglês, na realização do ato de fala aconselhar.

A realização de um estudo contrastivo como o nosso se justifica no fato de que muitos estudantes de língua inglesa têm o desejo de visitar um país cuja língua nativa é o inglês e ou estudar em um país cuja língua nativa é o inglês; assim sendo, acreditamos que é parte da responsabilidade dos professores de inglês abordar em sala de aula não apenas aspectos estruturais, mas também aspectos pragmáticos da língua alvo.

Vivemos em um cenário no qual a oportunidade de interação com nativos de língua inglesa surge em programas como ciências sem fronteiras e também em outras modalidades de intercâmbio cultural. Por esse motivo, a necessidade de atentarmos para aspectos pragmáticos da língua torna-se mais evidente, já que muitos aprendizes de língua inglesa desejam entender e se fazer entender ao interagirem com nativos.

Sabemos que o ato comunicativo é regido por regras e convenções. A pragmática é o campo da linguística que se dedica ao estudo do ato comunicativo, no qual se realizam atos de fala (AUSTIN, 1962; SEARL, 1969, 1975), que estão sujeitos a normas e princípios, como por exemplo, as normas de polidez linguística (BROWN e LEVINSON, 1978, 1987; LAKOFF, 1972; LEECH, 1983) e às regras do princípio da cooperação (GRICE, 1975).

Os aspectos pragmáticos da língua, embora de vital importância para a realização do ato comunicativo, são abordados de forma superficial na sala de aula de Língua Estrangeira (LE). Kathleen Bardovi-Harlig e Mahan-Taylor (2003) afirmam que por consequência disso, aprendizes em níveis altos de proficiência gramatical frequentemente demonstram grandes diferenças em seus níveis de competência pragmática; em outras palavras, um aprendiz com um alto nível de proficiência gramatical não necessariamente apresentará um desenvolvimento pragmático equivalente. Bardovi-Harling (1996), nos alerta ainda que as dificuldades na pragmática surgem independentemente do nível de competência gramatical dos aprendizes tanto nativos como não nativos.

Sabemos que a competência pragmática é determinante em uma interação de sucesso e, em se tratando de língua estrangeira, podem surgir dificuldades na comunicação, pelo fato de os aprendizes não dominarem os aspectos pragmáticos da língua alvo (LYRIO, 2009). Em consequência disso, os aprendizes, podem fazer uso de atos de fala ameaçadores das faces positiva e negativa, o que compromete a interação. Construir, manter e/ou resgatar a própria face e a do seu interlocutor são elementos importantes do ato interlocutório. Por esse motivo, afirmamos que na busca pela competência comunicativa a competência pragmática é fundamental.

Como mencionamos, nossa pesquisa tem o objetivo geral de contribuir para o estudo de aspectos pragmáticos no contexto de ensino de língua inglesa no Brasil. Para tal, a presente pesquisa dedicou-se a investigar o uso de estratégias de polidez linguística na realização do ato de fala aconselhar, que, em comparação com estudos sobre outros atos de fala como pedidos, pedidos de desculpas, recusas, agradecimentos, reclamações, foi muito pouco explorado e, de acordo com o nosso conhecimento, este se trata do primeiro trabalho explorando esse ato de fala em um estudo comparativo realizado com brasileiros.

Embora alguns dos materiais didáticos atuais apresentem conteúdo de cunho pragmático, como, por exemplo, a série *Top Notch* (Saslow, Ascher, 2011), em sua segunda edição, publicada pela editora Pearson, acreditamos que dados concretos, gerados por meio de um estudo científico possam ser de grande valia

para a sugestão de um curso de ação focado na instrução pragmática endereçada à necessidades específicas de aprendizes brasileiros.

Nossa pesquisa tem como objetivos específicos:

Investigar o uso ou o não uso de estratégias de polidez positivas e negativas por falantes nativos de língua inglesa na realização do ato de fala aconselhar.

Investigar o uso ou o não uso de estratégias de polidez positivas e negativas por aprendizes brasileiros do último ano do curso de língua inglesa do centro de línguas da UFES na realização desse mesmo ato de fala.

Investigar e comparar o uso de estratégias para a realização do ato de fala aconselhar usando como base a taxonomia proposta por Martinez-Flor (2003, 2005).

Abaixo detalhamos os questionamentos que nortearam esta pesquisa.

1. Que estratégias de polidez positiva e negativa os alunos do último ano do curso de língua inglesa do centro de línguas da UFES (nível B2 do quadro comum europeu) utilizam ao realizar o ato de fala aconselhar?
2. Que estratégias de polidez positiva e negativa os falantes nativos utilizam ao realizar o ato de fala aconselhar?
3. Como as estratégias de polidez positiva e negativa utilizadas pelos falantes não nativos se diferenciam ou se assemelham às estratégias empregadas por falantes nativos?
4. Observando a taxonomia proposta por Martinez-Flor (2003, 2005) quais são as estratégias utilizadas por ambos os grupos e como se diferenciam ou se assemelham as estratégias utilizadas por ambos os grupos?

Além das perguntas de pesquisa acima especificadas levantamos a hipótese de que, ao realizar o ato de fala aconselhar os falantes não nativos são mais diretos, apresentando um discurso menos atenuado em comparação ao discurso dos nativos.

Assim, este estudo está organizado em cinco capítulos, no primeiro capítulo introduzimos o problema que nos motivou, justificamos nossa pesquisa e trazemos de forma detalhada as perguntas resultantes do problema apresentado, juntamente com os objetivos e a organização do estudo.

No segundo capítulo trazemos a revisão da literatura na qual esta pesquisa está fundamentada, no qual discorremos sobre aspectos relevantes e conceitos chave ligados à área da pragmática relacionada ao ensino de língua estrangeira. No terceiro capítulo apresentamos o paradigma de nossa pesquisa, mencionamos de forma detalhada os participantes da pesquisa, os instrumentos utilizados para a coleta de dados e formação do *corpus*, assim como, os instrumentos de análise.

No quarto capítulo detalhamos a análise do *corpus*.

O quinto capítulo os resultados obtidos.

O sexto contém as considerações finais de nosso trabalho e delinea pontos relevantes para pesquisas futuras. Depois dos capítulos e após as referências apresentamos as citações originais em língua inglesa. Os apêndices incluem os instrumentos usados para a coleta de dados e formação do *corpus*.

CAPÍTULO 2 - REVISÃO DE LITERATURA

Neste capítulo tratamos das bases teóricas nas quais nossa pesquisa foi desenvolvida. As principais teorias, conceitos e aspectos relevantes que norteiam este trabalho são apresentados de maneira mais detalhada. Dentre os conceitos que julgamos importantes estão a noção de competência comunicativa, de competência pragmática, a teoria dos atos de fala, e a noção de polidez linguística.

Sabemos que a comunicação é o objetivo fundamental da língua (LYRIO, 2009) e sabemos também que um ato interlocutório de sucesso emprega tanto aspectos linguísticos quanto pragmáticos (BACHMAN, 1990). No entanto, tradicionalmente, o foco dos estudos linguísticos tem sido a estrutura, e apenas nos últimos 40 anos, com o advento dos estudos pragmáticos, o foco dos estudos da Linguística passou a englobar também aspectos extralinguísticos, como, por exemplo, os usuários da língua. Nosso trabalho focaliza nesses aspectos.

2.1. ASPECTOS DO ENSINO COMUNICATIVO DE LÍNGUAS

Já ha algumas décadas, o ensino de língua inglesa no mundo e também no Brasil sofreu uma mudança de foco. Em um contexto tradicional tradicionalmente se enfatiza o ensino e aprendizado da estrutura da língua, na chamada Abordagem Comunicativa (AC) a proposta, como o nome sugere, é a de levar o aprendiz de língua a colocar a língua em uso de maneira eficaz, isto é, ter competência comunicativa (CC).

Scott Thornbury (2006) esclarece que a abordagem comunicativa (AC) também, conhecida como ensino de línguas comunicativo (Communicative Language Teaching ou CLT), ou, ainda, abordagem nocional funcional comunicativa, é um termo guarda-chuva usado para descrever uma grande mudança de ênfase no ensino de línguas que ocorreu na Europa na década de 70. Essencialmente, a

mudança foi no sentido de distanciar-se do ensino do sistema da língua (como, por exemplo, vocabulário e gramática) de forma isolada e de se mover em direção à capacitação do aprendiz a usar a língua em um evento comunicativo. Thornbury esclarece: “Em outras palavras, houve uma mudança da visão de que a **competência linguística** por si só era o objetivo do aprendizado de línguas, sendo substituído pela noção de **competência comunicativa**”¹ (THORNBURY, 2006, p. 36,37, tradução nossa).¹

Leffa (1988) corrobora com Thornbury no tocante à mudança de foco no ensino de idiomas e afirma que na abordagem comunicativa a ênfase da aprendizagem não está na forma linguística, mas na comunicação. Quanto às formas linguísticas, Leffa nos diz, ainda, que em um contexto de ensino comunicativo tais formas serão ensinadas apenas quando necessárias para desenvolver a **competência comunicativa** e que poderão ter mais ou menos importância do que outros aspectos do evento comunicativo (LEFFA, 1988).

Ao descrever o contexto do ensino de línguas comunicativo, Brown (2001) define seis características, como observadas no quadro 1.

Quadro 1: . Características do Ensino Comunicativo

1. Os objetivos da sala de aula são focados em todos os componentes (gramatical, discursivo, funcional, sociolinguístico e estratégico) que fazem parte da competência comunicativa. Os objetivos, portanto devem interligar os aspectos organizacionais da língua com os **pragmáticos**.
2. Técnicas linguísticas são projetadas para engajar os aprendizes em usos **pragmáticos**, autênticos, funcionais da língua para propósitos significativos. A organização das formas da língua não é o foco central, mas ao invés, são aspectos da língua que capacitam o aprendiz a alcançar esses propósitos.

¹ Todas as traduções dessa dissertação são de minha inteira responsabilidade os originais se encontram logo após as referências.

3. Fluência e acurácia são vistos como princípios complementares subjacentes a técnicas comunicativas. Algumas vezes fluência deverá ter mais importância do que acurácia com o intuito de permitir que os aprendizes permaneçam engajados em um uso da língua com significado real.
4. Os alunos que são parte de uma sala de aula comunicativa como premissa básica, têm de usar a língua, de forma produtiva e receptiva, em contextos não ensaiados fora da sala de aula. As atividades de sala de aula, portanto, têm de equipar os estudantes com as habilidades necessárias para a comunicação nesses contextos.
5. O papel do professor é o de um facilitador e guia, e não daquele de detentor de todo o conhecimento. Os alunos então são encorajados a construir significados através de interações linguísticas genuínas com os outros.

Fonte: Brown, 2001, p. 43.

Podemos observar que das seis características definidas por Brown apenas uma delas, não menciona o uso da língua em situações reais (BROWN, 2001, p. 43). A ênfase no uso da língua em situações reais nos alerta para a importância que a pragmática adquire (BROWN, D, 2001), no contexto de ensino de línguas comunicativo.

2.2. A COMPETÊNCIA COMUNICATIVA E A COMPETÊNCIA PRAGMÁTICA

Como mencionado anteriormente, no cerne da abordagem comunicativa (AC) está o conceito de competência comunicativa (CC). O entendimento do que se quer dizer com o termo competência comunicativa (CC) é fundamental para a estruturação deste trabalho. Para tal, gostaríamos de trazer algumas definições:

Ellis (2008) nos ensina que, embora o objetivo principal da pesquisa no campo da Aquisição de Segunda Língua (SLA) seja o de descrever e explicar a competência que um aprendiz possui na sua segunda língua (L2), pesquisadores no campo da aquisição de L2 possuem pontos de vista diferentes acerca do termo 'competência'.

Essa diferença se dá porque, em 1965, Chomsky usa o termo competência, ao apresentar a diferença entre competência (termo original em inglês *competence*), o conhecimento linguístico da língua e desempenho (termo original em inglês *performance*), que se refere ao uso da língua em sí, tanto para a compreensão ou quanto para a produção. Por esse motivo alguns pesquisadores, ao se referir à competência, adotam a definição de Chomsky. Ellis explica que o que Chomsky define como Competência Linguística (Linguistic Competence) se limita ao conhecimento da gramática da L2. No entanto, Ellis acrescenta que outros pesquisadores adotam uma perspectiva mais ampla, ao examinar como aprendizes de língua adquirem CC. Nessa visão mais ampla, CC significa ter o conhecimento da gramática da L2 e também de como esse sistema é colocado em prática na comunicação real.

O termo Competência Comunicativa (CC) foi cunhado por Dell Hymes (1972) que ampliou o conceito de competência linguística proposto por Chomsky. Hymes define CC como o aspecto da nossa competência que nos permite produzir e interpretar mensagens e negociar significados de maneira interpessoal dentro de contextos específicos. Também acerca da CC, Brown (2000) menciona que Savignon (1983) afirmou que “a competência comunicativa é relativa, e não absoluta, e depende da cooperação de todos os participantes envolvidos” (SAVIGNON, 1983 apud BROWN, 2000 p. 246).

Ellis (2008), ao definir CC, afirma que, é o conhecimento que os usuários de uma língua internalizaram para que fossem capazes de entender e produzir mensagens na língua. Ellis (2008) acrescenta que muitos modelos de competência comunicativa foram propostos, e que a maioria deles reconhece que o conceito de CC engloba tanto Competência Linguística (por exemplo, o

conhecimento de regras gramaticais) quanto Competência Pragmática (por exemplo, o conhecimento do que constitui um comportamento linguístico apropriado em uma determinada situação).

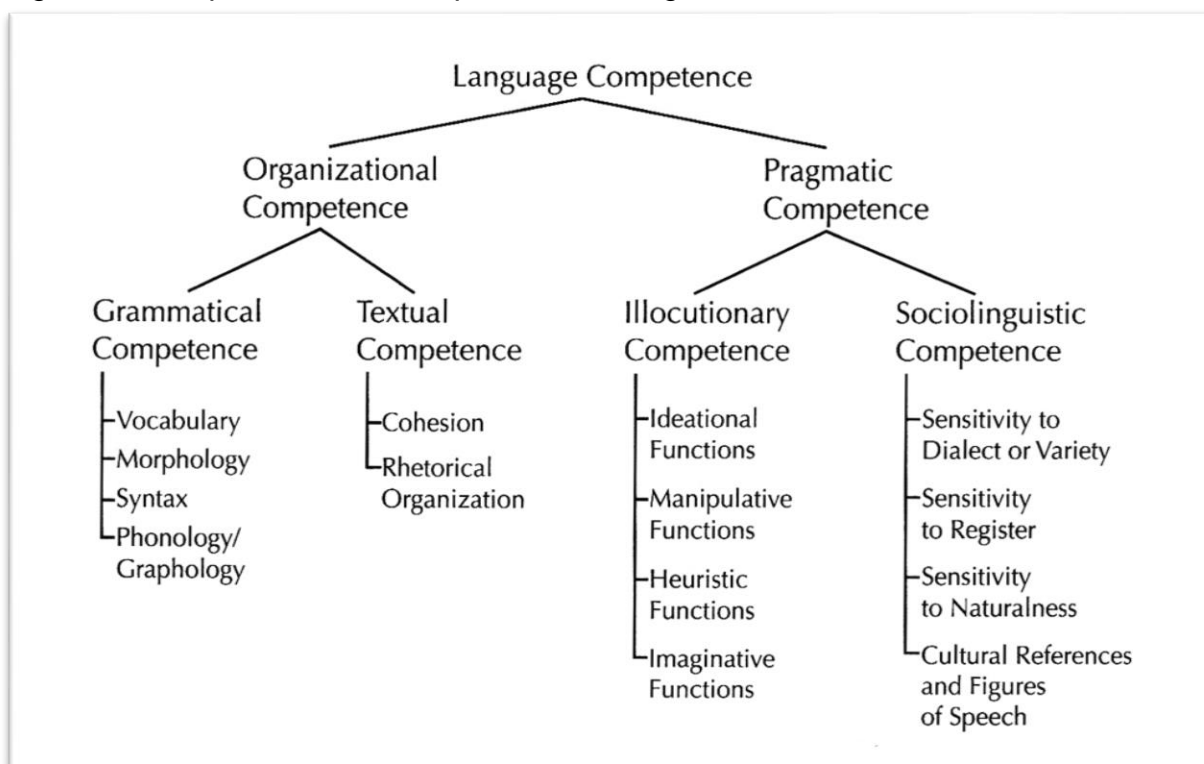
De fato, nos anos após a cunhagem do termo CC, por Dell Hymes (1972), vários estudiosos e pesquisadores contribuíram para o entendimento da relação existente entre competência comunicativa e competência pragmática.

Brown (2000) menciona que os trabalhos de Michael Canale e Merrill Swain (1980) são ponto de referência para discussões sobre competência comunicativa. O modelo de competência comunicativa, originalmente proposto por Canale e Swain (1980), sofreu algumas modificações ao longo dos anos, Michael Canale (1983), posteriormente, define quatro subcategorias, diferentes que formam o construto da competência comunicativa. São elas: “Competência Gramatical, Competência Discursiva, Competência Sociolinguística e Competência Estratégica” (BROWN, 2000 p. 246).

Lyle Bachman (1990), ao descrever o que ele chama de habilidade linguística comunicativa (Communicative Language Ability no original), doravante CLA, afirma que a CLA consiste em três componentes, e um deles é a Competência na Língua (Language Competence). Bachman explica que Competência na Língua consiste em uma série de conhecimentos específicos que são utilizados na comunicação via língua.

Ao detalhar os elementos que compõem a Competência na Língua, Bachman apresenta um construto que se divide em duas grandes ramificações. Observamos que, na visão de Bachman, competência na língua (Language Competence) se divide em Competência Organizacional (Organizational Competence) e Competência Pragmática (Pragmatic Competence). Portanto, é seguro dizer que, de acordo com Bachman (1990), a competência pragmática executa um papel preponderante para a realização de um ato interlocutório de sucesso, como podemos observar na figura 1 abaixo.

Figura 1- Componentes da competência na língua de Bachman, 1990.



Fonte: BROWN, 2000, p. 249

Para Bachman (1990), a competência pragmática pode ser definida como:

O conhecimento necessário, além da competência organizacional, para a produção ou compreensão do discurso. Especificamente, inclui competência ilocucionária, ou o conhecimento de como realizar tais atos de fala, e competência sociolinguística, ou o conhecimento das convenções sociolinguísticas que governam o uso da língua (BACHMAN, 1990, P. 42, tradução nossa).²

Koike (1989) amplia a definição de competência pragmática ao afirmar que se trata do conhecimento e uso de regras de adequação e de polidez que ditam a maneira como o falante entenderá e formulará atos de fala. Cumpre enfatizar que, de acordo com o Dicionário de Ensino de Línguas e Linguística Aplicada (2010), competência pragmática pode ser definida como “a capacidade de alguém de usar a língua de maneira apropriada ao contexto (considerando elementos complexos como distância social e indiretividade) para alcançar seus objetivos de comunicação” (RICHARDS; SCHIMIDT, 2010 p. 449).

Ao comparar a importância da Competência Pragmática com outros aspectos relacionados à Competência Comunicativa, Jenny Thomas (1983) nos alerta para as consequências desastrosas da falta de Competência Pragmática, ao afirmar que:

Ao passo que um falante que não está fazendo uso do código gramatical padrão pode ser no pior dos cenários rotulado como 'falando mal', a pessoa que faz uso de princípios pragmáticos diferentes pode muito bem ser rotulada como alguém que está se comportando mal; está sendo desonesta; dissimulada ou falsa (THOMAS, 1983, p. 107, tradução nossa).³

Ao comentar o modelo de Bachman, Kasper (1997) afirma que o modelo proposto mostra claramente que competência pragmática não é extra e nem ornamental e que também não é subordinada a conhecimento gramatical e nem a conhecimento referente à estrutura textual, mas, na verdade, interage de forma complexa com competência organizacional.

Com base nas definições acima, podemos, então, afirmar que a competência comunicativa possui um profundo caráter interacional. Tal caráter nos permite dizer que ser comunicativamente competente significa ser pragmaticamente competente em outras palavras; não existe competência comunicativa sem competência pragmática.

2.3. PRAGMÁTICA: ORIGEM E DEFINIÇÕES

A Pragmática tem sua origem na filosofia da linguagem e ganhou destaque na linguística devido ao fato de a Semântica não abordar elementos extralinguísticos e sociolinguísticos que fazem parte do ato interlocutório. Neste capítulo discorreremos um pouco sobre as origens da Pragmática, assim como sobre algumas das ramificações que surgiram a partir da junção da pragmática com a linguística aplicada.

Em seu livro, Pragmática, Levinson (1983) ao discorrer sobre as origens da pragmática nos explica que, ao longo da história, o termo pragmática sofreu

oscilações e, por consequência disso, possui diferentes usos. Levinson (1983) afirma que o uso moderno do termo pragmática pode ser atribuído ao filósofo Charles Morris (1938), na sua busca por esboçar a forma geral de uma ciência semiótica. Levinson (1983) nos explica que:

Na semiótica Morris identificou três ramos de investigação distintos: a sintática ou sintaxe, que é o estudo da “relação formal dos signos entre si”, a semântica, o estudo das “relações dos signos com os objetos aos quais os signos são aplicáveis” (os seus designata), a pragmática, o estudo da “relação dos signos com os intérpretes” (MORRIS 1938 apud LEVINSON 1983 p. 2)

Levinson (1983) esclarece que, a partir da definição feita por Morris, o termo pragmática passou a ter muitos usos distintos em áreas diversas, como o estudo de fenômenos psicológicos e sociológicos envolvidos nos sistemas de signos em geral (sentido que o termo assume na Europa continental), o estudo de certos conceitos abstratos que fazem referência aos agentes, o estudo dos termos indiciais ou dêiticos ou, o uso recente na linguística e na filosofia anglo-americanas, que é o local em que este trabalho se insere.

Como afirmamos anteriormente, o uso do termo pragmática na linguística e na filosofia anglo-americanas é recente e, por esse motivo, em especial, além de Levinson, vários teóricos se dedicaram à laboriosa tarefa de definir seu escopo e, por esse motivo, muitas definições podem ser encontradas. Convém observarmos algumas delas.

Na “The Linguistics Encyclopedia” (1991, p.418), por exemplo, a Pragmática é definida como o estudo dos princípios que governam o uso da língua. Fetzer (2011) afirma que “a preocupação fundamental da pragmática é o ato da comunicação e seu sucesso (em inglês *felicity*) em um dado contexto, o que pode ser considerado como ação, o que compõe uma ação, que condições precisam ser preenchidas para que uma ação tenha sucesso e como a ação se relaciona ao contexto” (FETZER, 2011, p. 23). Por Kasper e Blum-Kulka (1993:3), a Pragmática é definida como “o estudo da compreensão e da produção de atos linguísticos por parte das pessoas em um determinado contexto.” E, ainda, Crystal (1985) nos traz a seguinte definição para Pragmática:

“O estudo da língua do ponto de vista dos usuários, especialmente das escolhas que fazem, das limitações que encontram na utilização da língua em interações sociais, e dos efeitos que o seu uso da língua tem sobre os outros participantes do ato de comunicar-se.” (CRYSTAL, 6th ed. 2008, p.379, tradução nossa).⁴

E, ainda, Yule (1996) em seu livro *Pragmatics* traz uma enriquecedora contribuição, ao afirmar que a pragmática se preocupa em analisar o que as pessoas querem dizer com a construção de enunciados, com o que as palavras e frases nesses mesmos enunciados possam significar por si mesmas. Em outras palavras, é o estudo do significado intencional do falante. É interessante dizer que, embora encontremos diferentes definições para a pragmática, todas as definições citadas levam em consideração um aspecto central e fundamental dos estudos pragmáticos que é o da língua em uso, isto é, a língua no seu aspecto prático. Yule (1996), ao explicar a tríade sintaxe, semântica e pragmática, argumenta que apenas a pragmática permite a inserção do fator humano na análise linguística.

Yule (1996), afirma que tal característica fez com que a pragmática se tornasse, de uma certa maneira, uma espécie de lixeira. Isso se deu porque por muito tempo, nos estudos da língua, o interesse foi em sistemas formais de análise, frequentemente derivados da matemática e da lógica, cuja ênfase era descobrir alguns dos princípios abstratos que residem no cerne da língua, colocando, então, de lado, nessa lixeira, as questões relacionadas ao uso diário da língua.

Dentre os diversos conceitos e teorias que são estudados pela pragmática, dois são de especial importância para este trabalho, os conceitos de atos de fala e de polidez linguística, que são abordados de maneira mais aprofundada posteriormente.

2.3.1 A PRAGMÁTICA INTERCULTURAL / TRANSCULTURAL

“Não é exagero dizer que a língua é o sangue vital da cultura e que a cultura é o caminho ao longo do qual a língua se forma e se desenvolve.”

Chen Hongwei (1999)

Huang (2012) explica que em seu sentido estreito, **pragmática transcultural** é o estudo sistemático da linguagem em uso, especialmente as diferenças pragmáticas entre diferentes culturas e línguas. Também chamada de **pragmática intercultural**. Huang (idem) aponta que em seu sentido amplo, pragmática transcultural abrange quatro áreas de pesquisa distintas:

- a) Pragmática contrastiva.
- b) Pragmática transcultural (ou pragmática intercultural)
- c) Uma combinação de pragmática contrastiva e pragmática da interlíngua
- d) Uma combinação da pragmática transcultural (ou pragmática intercultural) e pragmática da interlíngua.

Huang (2012) acrescenta que, desde a década de 80, a principal preocupação da pragmática transcultural tem sido a questão de como certos atos de fala, especialmente atos ameaçadores da face (FTAs) como pedidos, pedidos de desculpas, e reclamações, são realizados em diferentes culturas e línguas.

O Projeto Inter/Transcultural da Realização de Atos de Fala, com título original de Cross-cultural Speech Act Realization Project (CCSARP), foi um influente projeto de pesquisa em grande escala conduzido por um grupo de estudiosos americanos, alemães e israelenses na década de 80. Neste projeto, os padrões de realização dos atos de fala solicitar e pedir desculpas em diferentes culturas/línguas foram comparados e contrastados. Estas culturas/línguas incluem alemão, hebraico, dinamarquês, francês canadense, espanhol argentino, e inglês britânico, americano e australiano. O projeto de pesquisa, desde então, gerou uma quantidade excepcionalmente grande de pesquisas nessa área.

2.3.2 PRAGMÁTICA DA INTERLÍNGUA (ILP)

Ao discorrer sobre pragmática da interlíngua (*interlanguage pragmatics*, no original em inglês), Huang (2012) afirma que a interlíngua é um estágio em um *continuum* dentro de um sistema linguístico governado por regras, que é desenvolvido por falantes de segunda língua ou língua estrangeira (L2), no seu percurso para adquirir a língua alvo (HUANG, P.161, tradução nossa)⁵.

Rod Ellis (2008) afirma que, embora pragmática não seja um termo fácil de ser definido, por não haver uma delimitação clara para o seu escopo, no caso da pragmática da interlíngua, no entanto, o escopo é relativamente bem definido; neste campo, pesquisadores têm investigado os resultados das elocuições dos falantes no tocante a atos interacionais e atos de fala.

O autor esclarece, ainda, que atos interacionais dão estrutura ao discurso certificando-se de que uma elocução leva à outra de maneira suave, como, por exemplo, como os falantes trocam turnos. Em contrapartida, atos de fala são tentativas de se realizar determinados atos por meio da fala. Principalmente funções interpessoais, como, por exemplo, elogiar alguém, desculpar-se, fazer um pedido e, no caso dessa pesquisa, aconselhar alguém.

Kasper (1997) define a pragmática da interlíngua como "o estudo do uso e aquisição de conhecimento pragmático de L2 por falantes não-nativos" (p. 145). Kasper e Rose (1999) definem ILP como o estudo do uso de segunda língua e afirmam que a pragmática da interlíngua é o estudo da compreensão, produção e aquisição de atos de fala na L2 por 'falantes não-nativos, ou, em breves palavras, ILP investiga como fazer coisas com palavras em uma segunda língua. Lyrio (2012) afirma que a natureza da linguística aplicada é compatível com a pragmática, uma vez que ela também trata dos problemas e das questões da língua em uso.

2.4. A TEORIA DOS ATOS DE FALA

Decapua e Hubber (1995) apontam que um dos problemas em se investigar o ato de fala aconselhar é a falta de uma terminologia consistente. Isso se dá porque em comparação com outros atos de fala, como pedir, desculpar-se e reclamar, aconselhar foi muito pouco abordado. Inclusive, não foi encontrado nenhum trabalho que aborde o tema aconselhar envolvendo brasileiros. Para suprir essa lacuna, buscamos trazer definições encontradas nos trabalhos mais relevantes que abordam o tema. Dentre os principais pesquisadores do ato de fala aconselhar, podemos mencionar Eli Hinkel (1994), Andrea de Capua (1993, 1995, 2007), Alicia Martínéz Flor (2003, 2005).

Dentre as diferentes dimensões abordadas pelo construto de Bachman (1990), encontramos a competência ilocucionária, a qual tem sua origem na teoria dos atos de fala de Austin (1962). No intuito de melhor compreendermos a natureza do ato de fala aconselhar é necessário fazer uma explanação geral sobre a teoria dos atos de fala e suas origens focando em aspectos relevantes para a nossa pesquisa. Nessa parte de nosso trabalho, também fazemos um histórico das pesquisas que exploraram o ato de fala aconselhar.

Brown (2014) define a comunicação como uma série de “eventos” linguísticos com significado e intenção. O autor explica que a comunicação é funcional, possui um propósito, e é concebida para causar algum efeito e que a comunicação é formada por atos comunicativos, que John Austin (1962) chamou de atos de fala.

Levinson (2007) acrescenta que, em uma série de palestras publicadas postumamente sob o título de “How to do things with words”, John Austin (1962) explica que a língua, como até então se pensava, não serve apenas para dizer coisas, isto é, descrever estados de coisas, mas sim, ativamente, para fazer coisas (LEVINSON 2007).

Em suma, para Austin (1962) “falar é fazer”. O autor afirma que os usuários da língua não apenas dizem coisas, mas realizam ações por meio daquilo que dizem,

realizam, portanto, atos por meio da fala. Austin originalmente definiu três significados ou forças dos atos de fala, em operação simultaneamente. Austin (idem) afirma que todo ato de fala é, ao mesmo tempo, locucionário, ilocucionário e perlocucionário. Brown (2014) ensina que cada um desses significados ou forças constitui um componente da Competência Comunicativa (CC), e que aprendizes de L2 podem ter dificuldades ao fazer distinção entre eles. Levinson (2007, p. 300) os define da seguinte maneira:

1. Ato locucionário: é a enunciação de uma sentença.
2. Ato ilocucionário: o ato de fazer uma declaração, oferta, promessa, etc.
3. Ato perlocucionário: o ato de causar efeitos no público por meio da enunciação da sentença, sendo tais efeitos contingentes às circunstâncias da enunciação.

Levinson (2007) esclarece que é o ato ilocucionário que está no foco do interesse de Austin e, na verdade, o termo ato de fala acabou por definir-se exclusivamente a esse tipo de ato. Dando continuidade à teoria de Austin, John Searle (1976 apud Levinson 2007), dividiu e classificou os atos de fala, e propôs a existência de apenas cinco tipos básicos de ações (atos de fala) que alguém pode executar ao falar. São eles:

1. Representativos, que comprometem o falante com a verdade da proposição expressa, como, por exemplo, afirmar, concluir, etc.
2. Diretivos, que são tentativas do falante de fazer com que o destinatário faça algo, como por exemplo, pedir, perguntar, aconselhar, etc.
3. Comissivos, que comprometem o falante com alguma ação futura, como por exemplo, prometer, ameaçar, oferecer, etc.
4. Expressivos, que expressam um estado psicológico, como, por exemplo, agradecer, desculpar-se, parabenizar, etc.
5. Declarativos, que resultam em mudanças imediatas no estado normal das coisas e tendem a se valer de instituições extralinguísticas complexas, como, por exemplo, excomungar, declarar guerra, batizar, demitir do emprego.

A partir das postulações de Austin (1962) e posteriormente Searle de (1976 apud Levinson 2007), muitos estudos foram e tem sido desenvolvidos com foco em atos de fala. Dentre os questionamentos abordados nesses estudos está a questão da universalidade dos atos de fala e que aspectos dos atos de fala podem ser transferidos de uma cultura para outra com sucesso. Nosso trabalho também se insere nesse paradigma, ao comparar a realização do ato de fala aconselhar entre falantes nativos e falantes não nativos de inglês.

Com o propósito de distinguir atos de fala, convém mencionar que atos de fala podem ser também caracterizados como diretos e indiretos. Yule (1996) explica que tal distinção pode ser feita com base na estrutura. Sempre que houver uma relação direta entre a estrutura e a função, temos um ato de fala direto. Um ato de fala direto é realizado por meio de formas linguísticas específicas, isto é, próprias daquele tipo de ato. Quando houver uma relação indireta entre a estrutura e a função, temos um ato de fala indireto.

Trataremos do ato de fala aconselhar de maneira mais detalhada em um capítulo inteiramente dedicado a ele, logo após discorrermos sobre aspectos relevantes da teoria da polidez linguística.

2.5 TEORIA DA POLIDEZ LINGUÍSTICA

“Se a civilização há de sobreviver, nós devemos cultivar a ciência das relações humanas – a habilidade de todos os povos, de todos os tipos, de viverem juntos, em um mesmo mundo em paz.”

Franklin D. Roosevelt

De maneira geral, todos nós temos uma noção do que é polidez, nossa noção de uma forma ou de outra se aproxima das ideias de gentileza, cortesia e civilidade e, em grande parte, entende-se polidez como um aspecto cultural; em outras palavras, aquilo que nos é ensinado como o comportamento apropriado por parte de um indivíduo ou grupo de pessoas em um contexto social. A teoria da polidez

proposta por Brown e Levinson (1987), no entanto, propõe um modelo não cultural e sim universal para o estudo da polidez.

Essa seção do nosso trabalho traz uma revisão de conceitos-chaves ligados às principais teorias de polidez, revisitando principalmente conceitos fundamentais encontrados no modelo proposto por Brown e Levinson (1978, 1987), conceitos como face, estratégias de polidez, polidez positiva e polidez negativa.

De acordo com Pizziconi (2006), apesar de mais de 40 anos de interesse dos estudiosos no campo da polidez, ainda existem divergências entre os teóricos da polidez no que se refere ao significado do termo 'polidez' e quanto à natureza desse fenômeno.

Richard Watts (2003) nos fala da necessidade de se definir o objeto de estudo da polidez linguística e explica que, embora a maioria de nós tenha uma noção do que significa ser polido, por ser demasiadamente vaga e intuitiva, tal noção não subsiste ao estudarmos polidez como objeto de escrutínio científico.

Por esse motivo, Watts (2003) sugere a distinção entre polidez de primeira ordem (Polidez 1) e polidez de segunda ordem (Polidez 2). Para Watts, Polidez 1 se refere a uma série de noções vagas existentes em um determinado grupo social do que vem a ser um comportamento (im)polido e Polidez 2 se refere a aspectos universais de comportamento (im)polido que podem ser encontrados em qualquer cultura.

Como mencionamos anteriormente, suavidade é um aspecto intimamente ligado ao conceito de polidez, e é com o intuito de suavizarmos o discurso que fazemos uso de certas estratégias, as chamadas estratégias de polidez.

2.5.1 A TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON (1978, 1987)

Sabemos que a teoria da polidez proposta por Brown e Levinson (1978, 1987), propõe um modelo não cultural e sim universal para o estudo da polidez. Tal teoria gerou e ainda gera muitos estudos. Podemos afirmar ainda que, embora outros estudiosos tenham teorizado sobre polidez antes de Brown e Levinson (1987), como por exemplo, Robin Lakoff (1973), a publicação original sobre o fenômeno da polidez, com o título original: “Universals of Language Usage: Politeness Phenomena”, em 1978 e republicada em 1987, por Brown e Levinson, é considerada por muitos teóricos a inauguração dos estudos sobre polidez.

2.5.2 AS BASES DA TEORIA DA POLIDEZ DE BROWN E LEVINSON

O princípio da polidez, introduzido por Brown e Levinson (1978,1987), tem como principais bases teóricas três trabalhos, a teoria dos Atos de Fala de Austin (1962), a Noção de Face de E. Goffman (1967) e o Princípio da Cooperação de Grice (1975).

Lyrio (2009) explica que tanto Lakoff (1973), como Leech (1980) e Brown e Levinson (1978, 1987) consideram a polidez como uma série de estratégias que o falante emprega a fim de alcançar objetivos, tais como conseguir e manter relações harmoniosas (LYRIO, 2009). A autora esclarece que existem diversas abordagens ao conceito de polidez. Dentre elas destacamos duas: a visão de máxima conversacional e a visão de preservação da face, [também chamada] a visão de gerenciamento da face (FRASER, 1990 apud LYRIO, 2009 p.62).

Em seu texto, a autora esclarece que a visão de máxima conversacional (LEECH, 1983; LAKOFF, 1973) é baseada no trabalho de Grice (1971, 1975) sobre a cooperação conversacional. De acordo com a autora, essa abordagem vê a polidez como um princípio ou conjunto de máximas que subjazem ao uso da língua. (LYRIO, 2009, p.63).

A segunda visão, a visão de preservação da face, trata da teoria da polidez de Brown e Levinson (1978, 1987). O conceito de polidez de Brown e Levinson (1978, 1987) está atrelado ao conceito de face de Goffman (1967). Os próprios autores afirmam que: “Nossa noção de face deriva da de Goffman (1967) e do termo popular Inglês, que vincula a face às noções de estar encabulado ou humilhado ou de perder a face” (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 61).

2.5.3 FACE E POLIDEZ

Como mencionado anteriormente, para Brown e Levinson a polidez está associada aos processos de elaboração de face (em inglês Facework), originária dos trabalhos de Goffman (1967). Em seu trabalho, Goffman (1967) define face como “o valor social positivo que uma pessoa reclama para si mesma por meio daquilo que os outros presumem ser a linha por ela tomada durante um contato específico. Face é uma imagem do eu delineada em termos de atributos sociais aprovados” (GOFFMAN, 1967, p.5). E, baseados em Goffman (1967), observam que a face pode ser perdida, mantida ou intensificada (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 61).

Yule (1996) sintetiza a definição de face ao afirmar que se trata da “autoimagem pública de alguém” (YULE, 1996, p.60). Ao consultarmos o Longman Dictionary of Language and Applied Linguistics (2010) no verbete face podemos encontrar a seguinte definição:

Na comunicação entre duas ou mais pessoas, a imagem positiva ou impressões que alguém demonstra ou deseja demonstrar para outros participantes é chamada de face. Em qualquer encontro social entre pessoas, os participantes buscam comunicar uma imagem positiva de si mesmos a qual reflete os valores e crenças dos participantes. (RICHARDS; SCHIMIDT, p. 214, 2010, tradução nossa)⁶

Com base nos conceitos de face de Goffman (1967), a teoria de Brown e Levinson (1978; 1987) trabalha com os conceitos de Face Negativa

(reinvidicação básica para a privacidade e a preservação pessoal, isto é, o desejo da não-imposição) e *face positiva* (autoimagem positiva incluindo o desejo de ser apreciado e aprovado). Ao discorrer sobre a teoria da polidez de Brown e Levinson, Yule (1996) contribui para a nossa compreensão com as seguintes definições: “Face negativa é a necessidade de ser independente, ter liberdade de ação e de não sofrer imposições de outros” (YULE, 1996, p.62). “Face Positiva é a necessidade de ser aceito, até mesmo querido, por outros, de ser tratado como membro de um mesmo grupo, e de saber que suas aspirações são compartilhadas por outros” (YULE, 1996, p.62). Yule, (1996) sintetiza essas definições com a seguinte frase: “Em termos simples, face negativa é a necessidade de ser independente e face positiva é a necessidade de se estar conectado” (YULE, 1996, p.62).

Em geral, segundo os estudiosos da polidez, as pessoas tendem a cooperar entre si para manter a face na interação, agindo de modo a assegurar a autoimagem pública de todos os participantes de um ato linguístico. Atos de fala que são potencialmente ameaçadores à face são chamados de FTAs (Face Threatening Acts), em português Atos de Ameaça à Face, atos como, por exemplo, um pedido pode ser uma ameaça à face negativa de ambas as partes envolvidas no ato interlocutório; aquele que faz o pedido poderia ter seu pedido rejeitado, o que causaria uma perda de face, e aquele que recebe o pedido caso não o atenda pode ser interpretado como rude e perder a face.

2.5.4 ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ

Para lidar com situações potencialmente ameaçadoras às faces dos interlocutores os autores citados afirmam que:

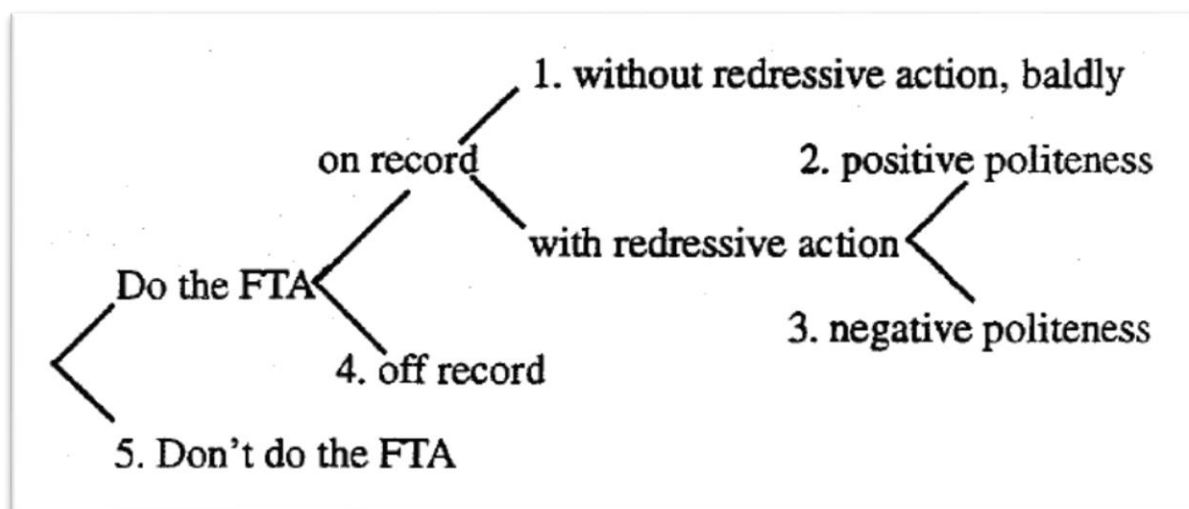
“[...] qualquer agente racional buscará evitar os FTAs, ou fará uso de certas estratégias para minimizar a ameaça. Em outras palavras, ele levará em consideração ao peso da relevância de (pelo menos) três desejos: (a) o desejo de comunicar o conteúdo do FTA x, (b) o desejo de ser eficiente ou urgente, e (c) o desejo de, de alguma maneira, preservar a face do que ouve.” (BROWN; LEVINSON, 1987 p. 68)⁷

Em outras palavras, os interlocutores farão uso de certas estratégias de polidez e tais estratégias podem ser utilizadas para preservar a face, resgatar a face e/ou para minimizar uma potencial perda de face.

A figura 2 abaixo apresenta o esquema desenvolvido por Brown e Levinson (1978;1987); os autores apresentam as seguintes categorias de estratégias para realizar FTAs.

1. Bald on record: Sem ação reparadora.
2. Polidez Positiva
3. Polidez Negativa
4. Off record: Quando existem atributos de ambiguidade e a pessoa que fez o ato não pode ser de maneira clara responsabilizada por tê-lo feito.
5. Não realizar o FTA.

Figura 2: Possíveis estratégias para se realizar FTAs



Fonte: Brown e Levinson, 1987, p. 69.

Podemos observar que as estratégias sem ação reparadora (*baldly*) e de ação corretiva (*redressive action*) podem ser combinadas à ação *on record*, para produzir efeitos diferentes.

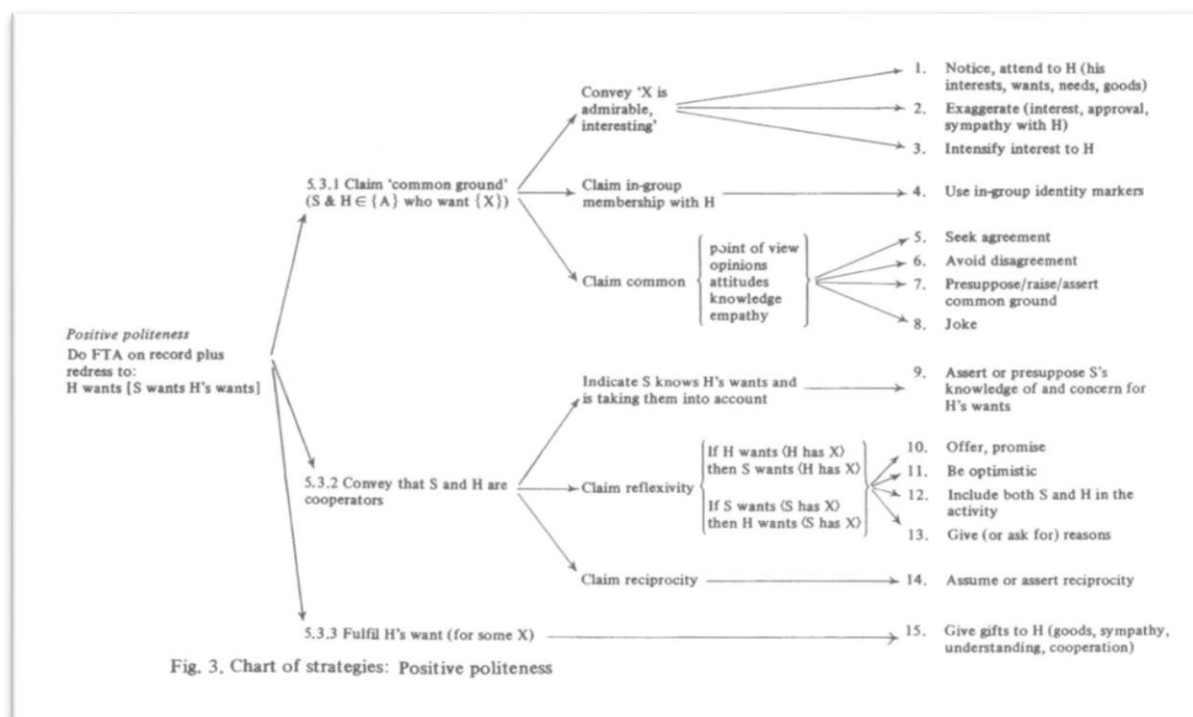
A estratégia *baldly* pode ser usada para expressar urgência ou eficiência favorecendo, assim, a face positiva do falante. A estratégia redressive, que em português significa reparo, pode ter o efeito de atenuação, que pode ser direcionado tanto para a face positiva quanto para a negativa. Brown e Levinson (1978; 1987) fazem distinção entre polidez negativa e polidez positiva (BROWN; LEVINSON, 1978; 1987), sendo que estratégias de polidez positiva favorecem a preservação da face positiva e as estratégias de polidez negativa favorecem a preservação da face negativa.

Como mencionamos, Brown e Levinson (1987) delineiam uma grande variedade de diferentes tipos de estratégias de polidez que são separadas em dois grandes grupos: polidez positiva e polidez negativa.

2.5.4.1 Estratégias de polidez positiva

As estratégias de polidez positiva são baseadas na aproximação, indicando que ambas as partes querem em parte a mesma coisa e que, de certa forma, compartilham os mesmos interesses. De acordo com os autores as estratégias de polidez positiva são:

Figura 3: Estratégias de polidez positiva de Brown e Levinson



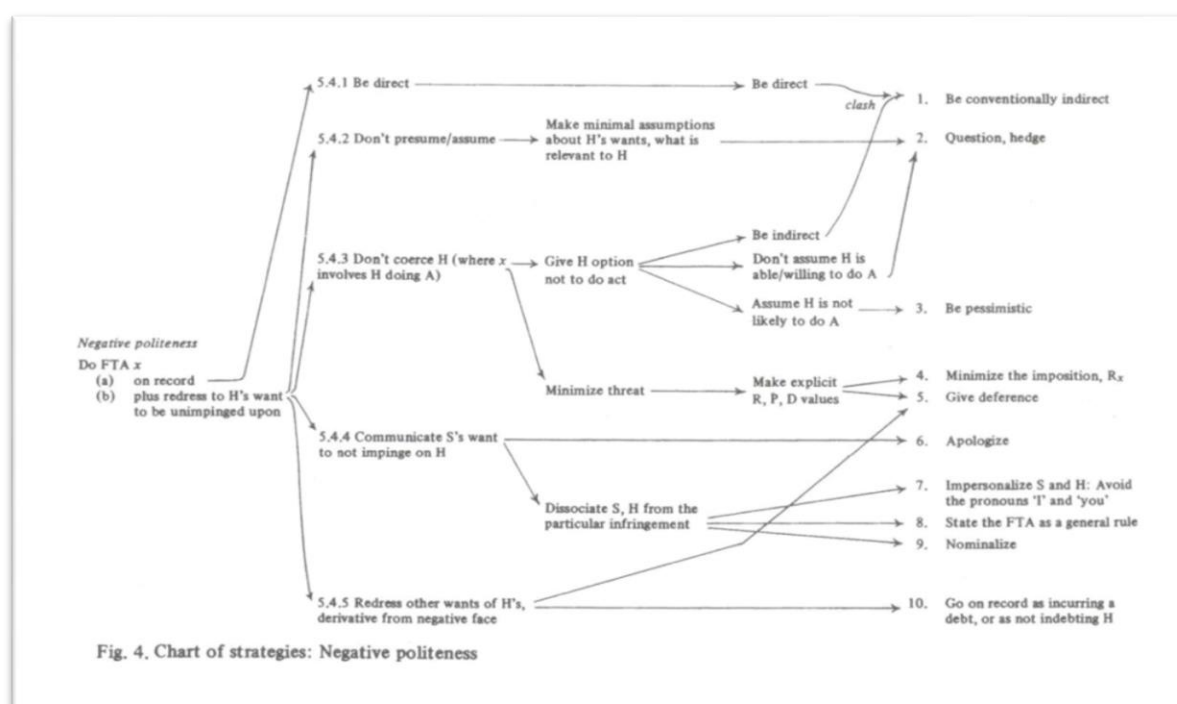
Fonte: Brown e Levinson (1987, p.102)

1. Note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte.
2. Exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte.
3. Intensifique interesse pelo ouvinte.
4. Use marcadores de identificação com o grupo.
5. Busque concordar.
6. Evite discordar.
7. Busque interesses em comum.
8. Brinque.
9. Explícite ou pressuponha conhecer as necessidades do outro e demonstre preocupação com as necessidades do ouvinte.
10. Ofereça, prometa.
11. Seja otimista.
12. Inclua ambos o Falante e o ouvinte na atividade.
13. Dê ou peça por motivos.
14. Suponha ou declare reciprocidade.
15. Dê presentes ao ouvinte (bens, simpatia, compreensão, cooperação).

2.5.4.2 Estratégias de polidez Negativa

As estratégias de polidez negativa, por outro lado, são baseadas no respeito à face negativa do outro e tem como objetivo deixar claro o desejo de não imposição por parte do falante sobre o ouvinte. De acordo com os autores, as estratégias de polidez negativa são:

Figura 4: Estratégias de polidez negativa de Brown e Levinson



Fonte: Brown e Levinson (1987, p.131)

1. Seja convencionalmente indireto.
2. Questione, seja vago.
3. Seja pessimista.
4. Minimize a imposição.
5. Demonstre consideração (ou respeito).
6. Desculpe-se
7. Seja impessoal. Evite os pronomes eu e você.

8. Declare o FTA como regra geral.
9. Nominalize.
10. Seja explícito como se estivesse assumindo um débito ou como se não estivesse colocando um debito sobre o ouvinte.

2.6 O ATO DE FALA ACONSELHAR

Embora seja potencialmente parte do cotidiano de qualquer pessoa, Hinkel (1994) ressalta que aconselhar é um ato de fala complexo e que sua realização sofre influência de muitos conceitos sofisticados de ordem cultural, social, linguística e comportamental.

Aconselhar, assim como sugerir e recomendar, pertence ao grupo dos atos de fala diretivos. Para Searle (1976), atos de fala diretivos são tentativas do falante de fazer com que o destinatário faça algo. Em outras palavras, atos de fala diretivos são tentativas de fazer com que o mundo se adeque àquilo que está sendo dito, é mudar o mundo por meio da fala. Essa tentativa de mudar o mundo por meio da fala implica uma reação por parte do ouvinte. Embora, de uma maneira geral, ao aconselhar, o falante deseje o bem do ouvinte, Brown e Levinson (1987, p.75,76) descrevem aconselhar como um ato intrinsecamente ameaçador da face negativa do ouvinte. Isso se dá porque, ao aconselhar ou sugerir, o falante indica que, na sua concepção, o ouvinte precisa fazer algo, o que gera uma expectativa. Brown e Levinson (1987, p.74,75) explicitam que tal expectativa configura uma pressão sobre o ouvinte, que se traduz como uma potencial ameaça à sua face negativa, pois restringe a sua liberdade de escolha, que é característica fundamental da face negativa, ou seja, o desejo de não impedimento de suas ações (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 62). Por ser um ato ameaçador da face negativa, é importante que o falante atenuie esse ato de fala por meio do uso de estratégias.

Sabemos que a língua e a cultura de uma comunidade estão intimamente ligadas. Ao falar sobre a tradição cultural anglo-saxônica, Wierzbika (1991) enfatiza que

essas comunidades “dão uma ênfase especial aos direitos e autonomia de cada indivíduo, abominam a interferência nos assuntos dos outros, que são tolerantes às idiossincrasias individuais e peculiaridades, que respeitam a privacidade de todos, que aprovam acordos e desaprovam qualquer tipo de dogmatismo. A autora (1991) afirma, também, que as fortes restrições sobre o uso do imperativo em Inglês são reflexos linguísticos marcantes desta atitude sócio- cultural.

Decapua e Hubber (1995) fazem a distinção entre dois tipos de conselhos, o solicitado e o não solicitado, e explicam que também há uma diferença entre o conselho dado em locais públicos ou por peritos e os conselhos dados por amigos. E explanam que a relação dos interlocutores e o contexto podem influenciar a forma como o orador decide dar conselhos e como o ouvinte interpreta o conselho.

2.6.1 TAXONOMIA PROPOSTA POR MARTINEZ-FLOR

Objetivando contribuir para a formação de aprendizes de língua inglesa, Martínez Flor (2005) apresenta uma taxonomia das diferentes estratégias para a realização do ato de fala sugerir. A pesquisadora (idem) aponta que sugestões podem ser entendidas como componentes de um ato de fala mais amplo, o que envolve o ato de fala aconselhar e explica que tradicionalmente o termo sugerir e aconselhar têm sido utilizados intercambiavelmente para definir o mesmo ato de fala.

Em sua taxonomia, Martínez Flor (2005) define sugestão como:

"[...] um enunciado que o falante pretende que seja percebido pelo ouvinte como uma diretiva para fazer algo que será para o *benefício do próprio ouvinte*. Portanto, o falante está *fazendo ao ouvinte um favor*, porque não é óbvio para o falante e nem para o ouvinte que o ouvinte fará o ato sem que a sugestão seja feita". (MARTINEZ-FLOR, 2005, p. 179)⁸

A taxonomia elaborada por Martinez Flor (2005) foi baseada nos trabalhos de Hinkel (1997) e também de Alcón e Safont (2001). No quadro 2, apresentamos a taxonomia proposta pela autora, originalmente com o título de Advice Linguistic Realization Strategies Typology, a taxonomia foi elaborada para o ato de fala sugerir, mas, de acordo com a própria autora, baseada também no ato de fala aconselhar, já que na literatura muitas vezes esse dois atos de fala são tratados como o mesmo. O modelo proposto por Martinez Flor (2005) divide as estratégias em três tipos: Estratégias Diretas, Formas Convencionalizadas e Estratégias Indiretas.

Para a autora, estratégias diretas (*direct strategies*), são aquelas em que o falante enuncia de forma clara o que quer dizer e são realizadas por meio de verbos performativos, do uso de substantivos de sugestão e do uso do imperativo. A autora ressalta que, ao considerarmos todas as formas de sugestão, o uso de formas imperativas é considerado o mais direto e impolido.

As estratégias do tipo formas convencionalizadas (*conventionalized forms*), são aquelas que, mesmo não sendo tão diretas, como as do primeiro tipo, ainda permitem que o ouvinte perceba a intenção do falante. Nesse grupo encontramos formulas específicas, expressões de possibilidade ou probabilidade, o emprego dos modais “*should*” e “*need*”, o uso do condicional, e o uso de formas interrogativas. Na taxonomia originalmente proposta pela autora, não consta o verbo “*have*” como estratégia para a realização do ato de fala aconselhar, no entanto, nós achamos necessária a sua inclusão, já que o verbo “*have*” foi empregado pelos participantes da nossa pesquisa, a decisão de incluir o verbo “*have*” como uma estratégia do tipo Formas Convencionalizadas foi baseada na obra de Celce-Murcia e Larsen-Freeman (1999); As autoras, ao explicarem a natureza do ato de fala aconselhar, listam “*have to*” e “*need to*” como equivalentes.

A autora define o terceiro grupo de estratégias como o das *estratégias indiretas*, e explica que são aquelas expressões em que as intenções do falante não estão claras; estratégias indiretas não apresentam indicadores do ato de fala sugerir (ou

aconselhar), por esse motivo o ouvinte tem de inferir que o flante está, na verdade, fazendo uma sugestão (ou dando um conselho).

Quadro 2: Tipologia de Estratégias Linguísticas Para a Realização do Ato de Fala Aconselhar

TYPE	STRATEGY	EXAMPLE
Direct	Performative verb	I suggest that you ... I advise you to ... I recommend that you ...
	Noun of suggestion	My suggestion would be ...
	Imperative	Try using ...
	Negative imperative	Don't try to ...
Conventionalized Forms	Specific formulae (interrogative forms)	Why don't you ...? How about ...? What about ...? Have you thought about ...?
	Possibility/probability	You can ... You could ... You may ... You might ...
	Should	You should ...
	Need	You need to ...
	Have	You have to ...
	Conditional	If I were you, I would ...
Indirect	Impersonal	One thing (that you can do) would be ...
		Here's one possibility: ...
		There are a number of options that you ...
		It would be helpful if you ...
		It might be better to ...
		A good idea would be ...
	It would be nice if ...	
Hints	I've heard that ...	

Fonte: Martínez Flor, 2003.

No quadro acima observamos as a tipologia proposta por Martinez Flor (2005) com a adição do verbo “*have*” como estratégia do tipo formas convencionizadas.

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA

Neste capítulo apresentamos e discutimos de forma detalhada o formato da nossa pesquisa. Inicialmente apresentamos detalhes acerca dos dois grupos de participantes e, ao final, apresentamos os instrumentos utilizados para a coleta dos dados. Nossa pesquisa define-se como uma pesquisa exploratória, para sua realização foi utilizada uma metodologia mista, gerando dados tanto qualitativos quanto quantitativos. De acordo com Dorney (2007) nosso trabalho pode ser definido também como um estudo transversal (cross-sectional) comparativo, o autor (2007) acrescenta que 15 participantes é um número aceitável para cada grupo em estudos dessa natureza. Nossa pesquisa situa-se no campo da pragmática intercultural, pela qual descrevemos e comparamos as estratégias utilizadas por dois grupos de falantes de inglês um grupo de nativos (NS) e um grupo de não nativos (NNS) na realização do ato de fala aconselhar. Para realização do nosso estudo, foi utilizada a taxonomia proposta por Martínez-Flor (2005) e as estratégias de polidez positiva e negativa propostas por Brown e Levinson (1978; 1987) para a categorização e análise das estratégias.

3.1 PARTICIPANTES DA PESQUISA

O grupo de falantes nativos (FN) foi composto por 15 indivíduos com idades entre 22 e 58, de ambos os sexos 7 homens e 8 mulheres, todos norte americanos.

O grupo de falantes não nativos (FNN) foi composto por 15 alunos do Centro de Línguas da UFES cursando o último ano do curso de inglês, com idades entre 22 e 58, de ambos os sexos, 7 homens e 8 mulheres, brasileiros, sem experiência de vivência em país de língua inglesa.

3.2. INSTRUMENTOS DE PESQUISA

3.2.1 QUESTIONÁRIOS

Dois questionários foram utilizados para a coleta de dados. O questionário 1 foi elaborado para coletar dados dos participantes brasileiros. O questionário 2 foi elaborado para coletar dados dos participantes norte americanos. Ambos os questionários foram divididos em duas partes. A primeira delas objetivando traçar o perfil do participante e a segunda parte composta por uma DCT (Discourse Completion Task). Os dois questionários podem ser encontrados nos Apêndices desta dissertação.

3.2.1.1 Questionário 1

Iniciamos o questionário 1, que foi direcionado para os participantes brasileiros, com um texto introdutório em português explicando o objetivo do questionário, juntamente com uma visão geral do questionário. Explicamos que o objetivo do questionário era o de observar como as pessoas aconselham outras. Essa parte do questionário foi apresentada em português para evitar qualquer possível problema quanto ao entendimento do objetivo e do modo como o questionário deveria ser respondido.

Texto introdutório do Questionário 1

ADVICE GIVING 1

O objetivo deste questionário é observar como as pessoas aconselham outras.

Este questionário é dividido em duas partes:

Parte 1 – Informações do Participante

Na parte 1 pedimos algumas informações ao seu respeito.

Parte 2 – As Situações

Nessa parte será apresentada uma (1) situação em que você é encorajado a aconselhar alguém.

Por favor, leia a situação e considere o que você diria a outra pessoa.

Escreva a sua resposta em detalhes, da maneira exata como você diria, como se você estivesse falando com a pessoa diretamente, incluindo até mesmo pausas.

No que chamamos de Parte 1 do questionário 1 foram feitas perguntas com o objetivo de traçar o perfil dos participantes. Essa parte foi elaborada em inglês já que as perguntas eram de fácil compreensão para alunos dos níveis que participaram da pesquisa. Foram feitas as seguintes perguntas:

Questionário 1 - Parte 1 – Informações do Participante

Part 1 - Participant's Information

- a) Is Portuguese your first language? Yes No
- b) Gender : Male Female
- c) How old are you? _____.
- d) Level: English 09 English 10
- e) Have you ever been to an English-Speaking country for the purpose of studying English? Yes No

3.2.1.2 Questionário 2

O questionário 2 foi direcionado para os participantes norte americanos. Assim como o questionário 1 iniciamos o questionário 2 com um texto introdutório. O texto, naturalmente em inglês, explica o objetivo do questionário, juntamente com uma visão geral. Explicamos aos participantes que o objetivo do questionário era o de observar como as pessoas aconselham outras. O texto é o mesmo

apresentado aos participantes brasileiros, mas em inglês, e pode ser encontrado nos Apêndices dessa dissertação.

No que chamamos de Parte 1 do questionário 2 foram feitas perguntas com o objetivo de traçar o perfil dos participantes norte americanos. Foram feitas as seguintes perguntas:

Questionário 2 - Parte 1 – Informações do Participante

Part 1 - Participant's Information

- a) Is English your first language? Yes No
- b) Gender : Male Female
- c) Where are you from? _____
- d) How old are you? _____.

3.2.2 PARTE 2 DOS QUESTIONÁRIOS: O DCT

Como instrumento para elicitare o ato de fala aconselhar utilizamos um DCT (discourse completion task). Inicialmente utilizado por Blum-Kulka (1982) como instrumento de coleta de dados na investigação de atos de fala, Discourse Completion Tests (na literatura encontramos também o termo Discourse Completion Tasks), doravante DCT, tem sido amplamente utilizado como instrumento de pesquisa no âmbito da pesquisa pragmática inter/transcultural (cross-cultural pragmatics). Isso se dá por que é um instrumento desenvolvido para elicitare respostas para situações específicas (Zuskin, 1993), o que nos possibilita obter uma grande quantidade de dados em um curto espaço de tempo e em um contexto controlado.

Em nosso DCT apresentamos aos participantes uma situação do cotidiano, construída a partir de um cenário em que os participantes se imaginam morando em um país de língua estrangeira. De acordo com Brown e Levinson (1978, 1987), aconselhar é um ato de fala intrinsecamente ameaçador à face, e que pode

se tornar mais ou menos ameaçador devido a variantes como distância social, relação de poder, e a natureza da situação. Na situação apresentada aos participantes, tais fatores foram levados em conta.

Como o objetivo de nossa pesquisa era o de investigar como falantes brasileiros realizam o ato de fala aconselhar na língua alvo e, posteriormente, comparar com a maneira com a qual falantes nativos de inglês realizam o mesmo ato de fala, foi necessário apresentar o DCT em inglês, para evitar respostas em português.

Mostramos abaixo os cenários apresentados aos participantes:

Parte 2 do questionário 1 (para brasileiros): o cenário

Imagine que você está nos Estados Unidos para estudar inglês em um instituto (ou escola) de idiomas, você está lá há cerca de um mês e durante este tempo você conheceu algumas pessoas novas.

Parte 2 do questionário 2 (para estadunidenses): o cenário

Imagine que você está no Brasil para estudar Português em um instituto (ou escola) de idiomas, você está lá há cerca de um mês e durante este tempo você conheceu algumas pessoas novas.

Após o cenário ter sido apresentado aos participantes, apresentamos também a situação criada para elicitare o ato de fala aconselhar, adaptações foram feitas para adequar o DCT para o grupo específico, de acordo com cada cenário.

Parte 2 do questionário 1 (para brasileiros): O DCT

Seu instrutor de língua Inglês, o Sr. Smith, quer passar alguns meses no Brasil e, por esse motivo, ele está tentando aprender português. Você conversa um pouco com ele e percebe que a pronúncia dele é difícil de entender. Você está preocupado e acha que ele terá dificuldades ao se comunicar.

Seu conselho: " _____ ".

Parte 2 do questionário 1 (para americanos): O DCT

Seu instrutor de língua estrangeira, o Sr. Silva, quer passar alguns meses nos Estados Unidos e, por esse motivo, ele está tentando aprender inglês. Você conversa um pouco com ele e percebe que a pronúncia dele é difícil de entender. Você está preocupado e acha que ele terá dificuldades ao se comunicar.

Seu conselho: " _____ ".

Comentário:

Sabemos que o ato de fala aconselhar é intrinsecamente um ato de fala ameaçador da face². Em ambas as versões da situação 1, são apresentadas situações nas quais o falante aconselha o ouvinte. Na situação proposta em nossa pesquisa, o falante é o aluno, e o ouvinte é o instrutor.

Em uma situação normal da relação instrutor-aluno, o instrutor é uma figura que está socialmente acima do aluno, por tanto, assíncrona. Na situação proposta, no entanto, por ser o aluno o especialista no assunto, no caso, sua própria língua, o aluno aconselha o seu instrutor, assumindo assim a função daquele que ensina; criando, portanto, uma situação incomum, na qual, a relação de poder entre os falantes não fica clara. Independentemente de como a relação de poder será abordada pelos participantes, existem ainda dois fatos importantes; um, o falante

² Em inglês Face Threatening Act (FTA).

mal conhece o instrutor, e, dois, o conselho não foi solicitado. A situação do DCT foi adaptada do questionário proposto por Eli Hinkel (1994).

3.3 O PROCEDIMENTO

Para os participantes brasileiros, pedimos a permissão deles e depois o link para o questionário 1 foi enviado por e-mail, sem a possibilidade de identificação do participante. Para os participantes norte americanos o questionário 2 foi disponibilizado on-line.

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DOS DADOS

Em um primeiro momento cada excerto foi analisado observando-se as estratégias empregadas na realização do ato de fala aconselhar. Em um segundo momento, as estratégias utilizadas foram comparadas gerando dados estatísticos.

As estratégias de polidez utilizadas por ambos os grupos foram analisadas tendo como base as estratégias de polidez positivas e negativas descritas por Brown e Levinson (1978; 1987) e também a taxonomia elaborada por Martinez Flor (2005), baseada nos trabalhos de Alcón e Safont (2001) e Hinkel (1997).

As análises estão categorizadas a partir da taxonomia proposta por Martinez-Flor (2005) que divide as estratégias para a realização do ato de fala aconselhar em três grupos Estratégias Diretas, Formas Convencionalizadas e Estratégias Indiretas, e foi com base nessa divisão que este capítulo foi organizado.

4.1 Estratégias do tipo Diretas

Martinez-Flor (2005) explica que as estratégias do tipo diretas são aquelas pelas quais o falante enuncia de forma clara o que quer dizer e são realizadas por meio de verbos performativos, do uso de substantivos de sugestão e do uso do imperativo. Em sua taxonomia a autora traz quatro exemplos de estratégias do tipo diretas, como observamos no quadro 2, na página 44 desse trabalho. Nos excertos abaixo observamos o uso de apenas duas delas.

4.1.1 Uso de Verbo Performativo

Nenhum dos participantes da nossa pesquisa optou por usar esta estratégia.

4.1.2 Substantivo de Sugestão

Nenhum dos participantes da nossa pesquisa optou por usar esta estratégia.

4.1.3 Uso do Imperativo

Apenas dois dos participantes da nossa pesquisa optaram por usar esta estratégia, um falante não nativo (FNN) e um falante nativo (FN).

4.1.3.1 Falantes Não Nativos

FNN 8

“I'll lend you some books for you to improve the Portuguese language, and try to see movies and listen to songs in Portuguese for you to improve your accent.”

Análise:

No excerto acima, o falante oferece ajuda para que o instrutor melhore o português. Para Brown e Levinson (1978,1987), ao fazer isso, o falante executa estratégias de polidez positiva, a estratégia 1 de polidez positiva (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) e a estratégia 10 de Polidez Positiva (ofereça, prometa). Ao utilizar as estratégias, o falante atenua o conselho.

De acordo com Martinez-Flor (2005), ao aconselhar, o falante usa a estratégia direta imperativa “try to”. Talvez por já tiver atendido às necessidades da face positiva do ouvinte, ao utilizar as estratégias 1 e 10 de polidez positiva, o falante não ache necessário o uso de uma estratégia mais indireta para o conselho.

4.1.3.2 Falantes Nativos

FN 8

“Start reading something that you enjoy in the English language. Read the text out loud, try pronouncing the words and having visual contact with the English language.”

Análise:

O falante não demonstra preocupação em preservar sua própria face e não usa qualquer estratégia de polidez positiva ou negativa, principalmente ao assumir uma posição de autoridade, o que não é o ideal, principalmente por ser um conselho não solicitado (*bald on record*). De acordo com a taxonomia de Martinez-Flor, a estratégia utilizada pelo falante foi do tipo direta com o emprego do imperativo observada nas expressões “start reading something”, “read the text out loud” e “try pronouncing”.

4.1.4 Uso do Imperativo Negativo

4.1.4.1 Falantes Não Nativos

Nenhum dos falantes não nativos da nossa pesquisa optou por usar esta estratégia.

4.1.4.2 Falantes Nativos

Nenhum dos falantes nativos da nossa pesquisa optou por usar esta estratégia.

4.2 ESTRATÉGIAS DO TIPO FORMAS CONVENCIONALIZADAS

Martinez-Flor (2005) postula que as estratégias do tipo formas convencionalizadas (*conventionalized forms*), são aquelas que, mesmo não sendo tão diretas, como as do primeiro tipo, ainda permitem que o ouvinte perceba a intenção do falante. Em sua taxonomia a autora traz cinco exemplos de estratégias do tipo diretas, nós acrescentamos mais uma, o uso do “*have*” como observamos no quadro 2, na página 43 desse trabalho.

Nos excertos coletados observamos que a grande maioria dos falantes, tanto nativos quanto não nativos, optaram por estratégias do tipo Formas Convencionalizadas para a realização do ato de fala aconselhar.

4.2.1 Uso de Fórmulas Específicas (Formas Interrogativas)

4.2.1.1 Falantes Não Nativos de Inglês

Nenhum dos falantes não nativos da nossa pesquisa optou por usar esta estratégia.

4.2.1.2 Falantes Nativos de Inglês

Três dos falantes nativos de nossa pesquisa optaram por usar fórmulas específicas para a realização do ato de fala aconselhar.

FN 6

“Thank you for your work with me on learning Portuguese. I know sometimes the accents we have in different parts of the U.S. can be confusing, even to those of us from other parts of the same country. Why don't you practice some of the slang and accent differences with me before you go?”

Análise:

Observamos, no excerto acima, que antes de executar o ato de fala aconselhar, que é um ato intrinsecamente ameaçador da face negativa (BROWN e LEVINSON, 1978, 1987), o falante faz uso de estratégias de polidez positiva (idem). Acreditamos que isso ocorra porque o falante deseja que o seu conselho seja visto como algo positivo e não como uma crítica. Em outras palavras, o falante deseja ser interpretado como um cooperador. O esforço do falante em alcançar esse desejo traduz-se na utilização de estratégias de polidez positiva. Observamos que o falante oferece ao ouvinte, estratégia 15 de polidez positiva (idem), na forma de agradecimento, “Thank you for your work with me on learning Portuguese”, demonstrando, assim, apreço pelo ouvinte. Ao explicar sobre diferentes sotaques nos Estados Unidos e potenciais confusões que isso pode causar, o falante mostra que ele está atento às necessidades do ouvinte, estratégia 9 de polidez positiva (idem). Na elocução “Why don't you practice some of the slang and accent differences with me before you go?”, o falante minimiza a imposição do conselho através do uso que Martinez-Flor (2005) em sua

taxonomia define como a estratégia uso de Formulas Específicas (why don't you?) que pertence a categoria Formas Convencionalizadas. E, ao mesmo tempo, usa a estratégia 2 de polidez negativa (questione), dando ao ouvinte uma opção, minimizando a ameaça à face do ouvinte.

FN 11

"Why don't you try to imitate a foreigner? It's fun and helps improve your accent."

Análise:

No excerto acima, observamos que, ao perguntar "why don't you try to imitate a foreigner?" o falante faz uso de uma forma interrogativa para aconselhar o ouvinte. Martinez-Flor (2005) classifica esta estratégia como fórmula específica e pertencente ao grupo Formas Convencionalizadas. Observamos também que ao afirmar que "It's fun and helps improve your accent.", o falante demonstra simpatia, o que caracteriza o uso da estratégia 15 de polidez positiva, ao fazê-lo o falante preservar a face positiva do ouvinte. O uso da estrutura de pergunta também atenua o discurso minimizando a imposição do conselho, preservando a face negativa do ouvinte, caracterizando assim o uso da estratégia 2 de polidez negativa (BROWN e LEVINSON, 1978, 1987).

FN 15

"Have you tried listening to some online videos of English speakers? It's always good for the pronunciation."

Análise:

Para Martinez-Flor (2005), ao perguntar ao ouvinte "Have you tried listening to some online videos of English speakers?" o falante usa a estratégia Fórmulas Específicas, no caso formas interrogativas, para a realização do ato de fala aconselhar. A forma interrogativa atenua a imposição do conselho, preservando a face negativa do ouvinte, o que para Brown e Levinson define-se como estratégias 1, e 2 de polidez negativa (seja convencionalmente indireto, questione e seja vago), ao afirmar que "It's always good for the pronunciation", o falante usa a estratégia de polidez positiva 1 (note, atenda aos interesses, desejos,

necessidades do ouvinte), demonstrando, assim, que o seu objetivo é o de atender às necessidades do ouvinte.

4.2.2 Possibilidade / Probabilidade

4.2.2.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 9

“Sorry Mr. Smith, but... I think that maybe you could practice more your Portuguese before going... some words are a little hard to understand.”

Análise:

O conselho para praticar mais português antes de viajar foi cercado por estratégias de atenuação. Antes de aconselhar o ouvinte, o falante diz “Sorry Mr. Smith” que é a estratégia de polidez negativa de número 6 (Desculpe-se). Conforme a teoria de Brown e Levinson (1978,1987). Logo a seguir, ele se utiliza da expressão “I think” e do atenuador “maybe”, que fazem com que o enunciado soe vago. Somadas, essas duas expressões atenuam bastante o enunciado. Essa estratégia corresponde também à estratégia 2 de polidez negativa de Brown e Levinson (idem). Considerando a taxonomia de Martinez-Flor (2005), a estratégia utilizada para o conselho se encaixa na categoria “Formas Convencionalizadas”, mais especificamente, Possibilidade / Probabilidade (you could), atenuada pelo advérbio “maybe”. Por fim o falante oferece o motivo para o conselho dado, caracterizando, assim, a estratégia 13 (Dê ou peça por motivos) de polidez positiva de Brown e Levinson (idem), que também é atenuada pela expressão “a little”.

4.2.2.2 Falantes Nativos de Inglês

FN 3

"You're doing a really good job with vocabulary, but I think you might benefit from some more pronunciation practice."

Análise:

O falante usa a estratégia de polidez positiva 2 de Brown e Levinson (1978,1987) (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), pela qual ele evidencia um ponto positivo, que funciona como atenuador para a declaração da necessidade de praticar mais a pronúncia; a declaração é atenuada também pelo modal “might” e pela expressão “some”. Ao declarar que o ouvinte “might benefit from some more pronunciation practice”, o falante está sendo vago e indireto, o que caracteriza o uso das estratégias de polidez negativa 1 e 2 de Brown e Levinson (idem) (seja vago), buscando assim minimizar a imposição do conselho, atendendo à necessidade de não imposição do ouvinte, sua face negativa. De acordo com a taxonomia de Martinez-Flor (2005), o conselho é dado utilizando a estratégia possibilidade/probabilidade do tipo forma convencionalizada observada no uso da expressão “you might” atenuada pelo modificador “I think”.

FN 12

“You might want to watch some videos.”

Análise:

No enunciado “You might want to watch some vídeos”, observamos que de acordo com Martinez-Flor (2005) o falante faz uso da estratégia Possibilidade / Probabilidade do tipo Formas Convencionalizadas para a realização do ato de fala aconselhar, o que também caracteriza a estratégia 1 de Polidez Negativa de Brown e Levinson (1978,1987), minimizando a imposição do ato de fala e preservando a face negativa do ouvinte.

FN 13

“I’m sorry, Mr. Silva, but I cannot understand you clearly. Maybe you could slow down and enunciate every word.”

Análise:

O falante busca minimizar sua fala ao desculpar-se, “I’m sorry” o que para Brown e Levinson (1978,1987) caracteriza a estratégia 6 (Desculpe-se) de polidez negativa, somada a estratégia 13 de polidez positiva (dê ou peça por motivos), observada na frase “I cannot understand you clearly”, podemos observar também, que, na frase “Maybe you could slow down and enunciate every word”, o falante

opta por ser convencionalmente indireto, caracterizando a estratégia 1 de polidez negativa de Brown e Levinson (idem), o que Martinez-Flor (2005) define como a estratégia Possibilidade / Probabilidade do tipo Formas Convencionalizadas. Observamos também que o uso do atenuador “maybe” minimiza a imposição do conselho.

FN 14

“It is hard learning a new language as an adult. You are doing good, but at times, it is hard to understand you because of how you pronounce certain words and phrases. I can help you practice your pronunciation if you would like. You may also want to carry a small notebook to write down what you want to say.”

Análise:

No excerto acima, observamos que o falante busca preservar a face positiva do ouvinte através do uso de estratégias de polidez positiva. Ao afirmar que “It is hard learning a new language as an adult”, o falante demonstra simpatia pelo ouvinte, o que para Brown e Levinson (1978,1987) caracteriza-se como uso da estratégia 15 de polidez positiva (dê presentes ao ouvinte, neste caso simpatia). O falante também faz uso de outras estratégias de polidez positiva, observamos o uso da estratégia 2 (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), na afirmação “You are doing good”, o uso da estratégia 13 (dê ou peça por motivos) na elocução “because of how you pronounce certain words and phrases” e também o uso da estratégia 10 (Ofereça, prometa) na elocução “I can help you practice your pronunciation if you would like”.

No excerto acima observamos também que o falante busca minimizar a imposição do ato de fala, através do uso de estratégias de polidez negativa (Brown e Levinson 1978,1987). O falante faz uso das estratégias 1 (seja convencionalmente indireto) e 4 (minimize a imposição), observadas na frase “You may also want to carry a small notebook to write down what you want to say”. Martinez-Flor (2005) define o uso da expressão “you may” como a estratégia Possibilidade / Probabilidade do tipo Formas Convencionalizadas, observamos que o uso do modal “may” atenua a imposição do conselho.

4.2.3 Uso do Modal “Should”

4.2.3.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 3

“You should study more because in Brazil we have a lot of words that can be other things. Someone can understand you wrong and make a confusion.”

Análise:

A estratégia utilizada, de acordo com a taxonomia de Martinez-Flor, foi a forma convencionalizada “you should”, não atenuada. Ao explicar os motivos de seu conselho “because in Brazil we have a lot of words that can be other things”, assim como, “Someone can understand you wrong and make a confusion” o falante usa a estratégia 13 de polidez positiva, (dê motivos). Essa última pode também ser considerada como a estratégia 9 de polidez positiva, uma vez que o falante demonstra preocupação com as necessidades do ouvinte. Essas estratégias de polidez positiva funcionam como ação reparadora da face positiva do ouvinte, porque demonstram que ambos, tanto o falante quanto o ouvinte, possuem o interesse em comum que o instrutor seja capaz de se comunicar sem que haja confusão.

FNN 4

“You should keep calm, speak slowly.”

Análise:

Ao afirmar “on record” o que o ouvinte deveria fazer, o falante não faz uso de nenhuma estratégia de preservação da faces. Para o conselho, a estratégia utilizada, de acordo com a taxonomia de Martinez-Flor, foi a forma convencionalizada “you should”.

FNN 5

“You should be careful with the verbs, Mr. Smith. With the past and future pronunciation too.”

Análise:

Ao afirmar “on record” o que o ouvinte deveria fazer, esse falante, assim como o anterior, não faz uso de nenhuma estratégia de preservação da face. Novamente, para o conselho, a estratégia utilizada de acordo com a taxonomia de Martinez-Flor foi a forma convencionalizada “you should”.

FNN 7

“I have observed your talking in Portuguese and I realized that you should to practice more, listening more conversation to pay attention in the words. Then you will be able to talk good enough to other Brazilian understand you.”

Análise:

Ao afirmar “I have observed your talking in Portuguese” o falante demonstra interesse pelo fato do ouvinte estar aprendendo português, percebemos essa demonstração de interesse como estratégia 1 de polidez positiva (note, atenda aos interesses, desejos e necessidades do ouvinte), pelo uso dessa estratégia, entendemos que o falante busca evidenciar que ambos, o falante e o ouvinte, possuem interesses em comum, minimizando assim, o conselho que virá em seguida. De acordo com Martinez-Flor (2005), a estratégia utilizada para o ato de aconselhar foi Formas Convencionalizadas (you should), que foi empregada sem o uso de atenuadores, o que pode ameaçar a face negativa do ouvinte; porém há uma tentativa de atenuação e preservação da face positiva do ouvinte por parte do falante ao utilizar a estratégia 9 de polidez positiva (explicitate ou pressuponha conhecer as necessidades do outro e demonstre preocupação com as necessidades do ouvinte) de Brown e Levinson (1978,1987), observada na afirmação “then you will be able to talk good enough to other brazilian understand you”, em que o falante demonstra interesse no bem estar do ouvinte.

FNN 10

“Maybe you should start doing Portuguese classes so that people will understand you extremely better.”

Análise:

Considerando a taxonomia de Martinez-Flor (2005), o falante usa a forma convencionalizada “you should”. Ao usar do advérbio “maybe”, o falante dá um ar vago à sua fala, o que atenua a imposição do “you should”. O ato de ser vago, para Brown e Levinson (1978,1987), caracteriza o uso da estratégia 2 de polidez negativa; ao ser vago o falante evita ser excessivamente direto, objetivando preservar a face negativa do ouvinte. Também observamos o uso do que Brown e Levinson (idem) definem como estratégia de polidez positiva 13 (dê ou peça por motivos), ao afirmar “So that people will understand you extremely better”, demonstrando que ambos, falante e ouvinte, são cooperadores.

FNN 15

“It's great that you're learning a bit of Portuguese, but you should work more on your pronunciation, I'm sorry to say, but it's hard to understand what you are trying to say.”

Considerando as estratégias de polidez de Brown e Levinson (1978,1987) identificamos a estratégia 2 de polidez positiva (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), na afirmação “It's great that you're learning a bit of Portuguese”. Ao aconselhar o ouvinte, o falante usa o modal “should”, o que de acordo com Martinez-Flor (2005) caracteriza o uso de estratégia do tipo Formas Convencionalizadas. Ao desculpar-se, “I'm sorry to say”, observamos o uso da estratégia 6 de polidez negativa (desculpe-se) pela qual o falante busca preservar a face negativa do ouvinte, observamos também que ao afirmar “but it's hard to understand what you are trying to say” o falante busca preservar a face positiva do ouvinte utilizando a estratégia 13 de polidez positiva (dê ou peça por motivos).

4.2.3.2 Falantes Nativos de Inglês

FN 2

“I think your English is quite good and there aren't any problems that we cannot fix. I think the first thing we should work on is your pronunciation.”

Análise:

Ao declarar que o inglês do ouvinte é “quite good”, o falante usa a estratégia de polidez positiva 2 de Brown e Levinson (1978,1987) (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), que funciona como um atenuador para a declaração de que há problemas. Ao incluir ambos na atividade, o falante usa novamente estratégias de polidez positiva de Brown e Levinson (idem); nesse caso, as estratégias 4 (use marcadores de identificação com o grupo) e 12 (inclua ambos o Falante e o ouvinte na atividade). Essas estratégias tem por objetivo delinear que aquilo que o ouvinte deseja é também o desejo do falante, isso ocorre através da criação de uma identidade de grupo, o que funciona como ação reparadora, preservando, assim, a face positiva do ouvinte. Ao utilizar a expressão “I think”, o falante busca ser vago. Para Brown e Levinson (idem), isso se caracteriza como estratégia 2 de polidez negativa, atenuando o conselho de que o ouvinte precisa melhorar a pronúncia. Ao dar esse conselho o falante usa a forma convencionalizada “should” (MARTINEZ-FLOR, 2005) atenuada pela expressão “I think” e pelo pronome pessoal “we”.

FN 7

“Mr. Silva you are doing a great job but before you leave we should practice more on your pronunciation of certain words so that you can better communicate with native English speakers.”

Análise:

Objetivando transparecer que ambos são cooperadores e certificar que o seu conselho de que o instrutor necessita praticar mais a pronúncia seja interpretado como algo bom, o falante faz uso de estratégias de polidez positiva (BROWN e LEVINSON, 1978, 1987). Observamos que o falante elogia os esforços do instrutor em aprender inglês; ao fazê-lo o falante demonstra aprovação, o que

para Brown e Levinson (1978,1987) é a estratégia de polidez positiva de numero 15, dê presentes, o falante também está exagerando na aprovação, estratégia 2 de Polidez Positiva (idem). O falante também oferece ajuda, estratégia 10 de polidez positiva (idem), incluindo ambos na atividade, estratégia 12 de polidez positiva (idem). Ao aconselhar o instrutor, o falante é bem explicito, “we should practice more on your pronunciation”, o que, de acordo com a taxonomia de Martinez-Flor (2005), o uso do modal “should” caracteriza uma Forma Convencionalizada, atenuada pelo uso do pronome pessoal “we”.

4.2.4 Uso do verbo “Need”

4.2.4.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 2

“Mr. Smith, how long have you been learning how to speak Portuguese? You still need to practice a little bit more, before go to Brazil. But don` t worry, you will get better fast.”

Análise:

Com o intuito de minimizar a posterior afirmação que o instrutor “ainda precisa praticar um pouco mais” o falante usa no princípio da sua fala uma estratégia de polidez positiva. Acreditamos que o falante demonstra interesse e possivelmente aprovação ao questionar há quanto tempo o instrutor está estudando português. Demonstrar interesse quanto aos interesses de outro classifica-se como estratégia 1 de polidez positiva (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) de Brown e Levinson (1978,1987). Ao afirmar que o instrutor “ainda precisa praticar um pouco mais” o falante usa uma estratégia direta, sem atenuadores para o conselho em si. Há, no entanto, uma tentativa de atenuar o ato de fala com a expressão “a little bit more”. E, por fim, o falante usa a estratégia de polidez positiva 15, ao oferecer simpatia ao dizer: “But don` t worry, you will get better fast”, estratégia essa que também atenua o efeito causado pela diretividade do conselho. Dentro da taxonomia de Martinez-Flor (2005) a estratégia utilizada foi a Forma Convencionalizada “Need” atenuada pelo advérbio “still”.

FNN 13

“Mr. Smith, could I suggest something for you? I think that you need to improve your pronunciation because when you visit the country, your pronunciation isn't very good yet.”

Análise:

Com o objetivo de preservar tanto a face positiva quanto a negativa do ouvinte, o falante faz uso de estratégias de polidez (BROWN E LEVINSON, 1978,1987). Ao perguntar “could I suggest something for you?”, o falante usa a estratégia 2 de polidez negativa (questione, seja vago), minimizando a imposição do conselho que virá em seguida, preservando assim a face negativa do ouvinte. Ao aconselhar, o falante usa o verbo “need”, que para Martinez-Flor (2005) define-se como estratégia Formas Convencionalizadas, o falante atenua o conselho ao usar o modificador “I think”. Identificamos também o uso da estratégias de polidez positiva, a estratégia 13 (Dê ou peça por motivos), quando o falante diz: “because when you visit the country,” e a estratégia 11 (seja otimista) na fala “your pronunciation isn't very good yet”.

FNN 14

“Mr. Smith, I think you need to practice your pronunciation more, if you need, I can help you!”

Análise:

Observamos que na afirmação “Mr. Smith, I think you need to practice your pronunciation more”, de acordo com Martinez-Flor (2005) o falante realiza a ação de aconselhar usando a forma convencionalizada “need”, em conjunto com o atenuador “I think”. Ao aconselhar, o falante lança mão de estratégias de polidez (BROWN E LEVINSON, 1978,1987), objetivando minimizar ameaças à face positiva do ouvinte, o falante usa a estratégia 10 de polidez positiva (ofereça, prometa) como observado na fala “if you need, I can help you!”. Com o objetivo de minimizar ameaças à face negativa do ouvinte o falante usa a estratégia de polidez negativa 2 (questione seja, vago).

4.2.4.2 Falantes Nativos de Inglês

FN 10

“You’re speaking English pretty well, but you need to work more on your pronunciation.”

Análise:

Sabemos que o ato de aconselhar é intrinsecamente ameaçador da face negativa (BROWN E LEVINSON, 1987 p. 76). Observamos, no entanto, o uso da estratégia de polidez positiva 2 (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), na fala “You’re speaking English pretty well”, percebemos que o falante busca criar um cenário no qual ambos, falante e ouvinte, apareçam como colaboradores para que seu conselho seja interpretado como algo positivo. Para a realização do ato de aconselhar observamos que o falante faz uso da expressão “you need” o uso do “need” de acordo com a Taxonomia de Martinez-Flor (2005), se caracteriza como Forma Convencionalizada sem atenuação.

4.2.5 Uso do verbo “Have”

4.2.5.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 6

“I can understand what you say, but I think you have to try improve the pronunciation, because you have very accent.”

Análise:

O falante busca ser simpático e preservar a face positiva do ouvinte ao declarar “I can understand what you say”. Entendemos que, ao expressar simpatia, compreensão e cooperação, o falante faz uso da estratégia de polidez positiva 15 de Brown e Levinson (1978,1987). No entanto, ao afirmar o que o instrutor tem que fazer, o falante concede um caráter de urgência à sua elocução, o que não é o caso. A expressão “you have to” mesmo atenuada pelo “I think” pode em alguns casos ser interpretada como rude e invasiva, ameaçando, assim, a face negativa

do ouvinte. O uso do “I think” pode ser interpretado como a estratégia 2 de polidez positiva (seja vago).

4.2.5.2 Falantes Nativos de Inglês

0

4.2.6 Uso do Condicional

4.2.6.1 Falantes Não Nativos de Inglês

0

4.2.6.2 Falantes Nativos de Inglês

FN 4

“It's really neat that you want to go to the United States! There aren't a lot of Brazilian speakers there, so it's very important for you to continue studying English. You speak well, but I think you'll be more comfortable conversing with Americans if you can practice your pronunciation and having regular conversations.”

Análise:

Ao afirmar que “It's really neat that you want to go to the United States!” e “it's very important for you to continue studying English” o falante inicia sua fala com a estratégia a estratégia 2 de polidez positiva (BROWN e LEVINSON, 1978,1987) (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte). Ao fazê-lo, o falante demonstra apreço pelo ouvinte, atendendo, assim, às necessidades da face positiva do ouvinte. Na elocução “You speak well”, o falante continua a atender às necessidades da face positiva do ouvinte, ao usar a estratégia 15 de polidez positiva (idem) (dê presentes ao ouvinte). A utilização de estratégias de polidez positiva por parte do falante tem o objetivo de explicitar que ambos têm interesses em comum, o que minimiza o a ameaça à face positiva de ambos interlocutores. Na elocução “I think you'll be more comfortable conversing with

Americans if you can practice your pronunciation and have regular conversations”, o falante realiza o ato de fala aconselhar utilizando a estratégia formas convencionalizadas, em específico o uso do condicional (Martinez-Flor, 2005) atenuado pelo modificador “I think” que também pode ser classificado como estratégia de polidez negativa 2 (seja vago).

FN 5

“I will help you practice your pronunciation if you would like!”

Análise:

No excerto acima observamos que o falante oferece ajuda. Ao fazê-lo o falante usa as estratégias 1 (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) e 10 (ofereça, prometa) de polidez positiva (BROWN e LEVINSON, 1978,1987). Embora aconselhar seja um ato intrinsecamente ameaçador da face negativa (BROWN E LEVINSON, 1978,1987), o falante emprega estratégias de polidez positiva, buscando atenuar o ato de fala ao evidenciar que ambos, falante e ouvinte, são cooperadores em busca de um mesmo objetivo. O falante busca criar um ambiente propício para o conselho, minimizando a possibilidade de que o conselho possa ser interpretado como uma crítica. Observamos, também, o uso da estratégia 4 de polidez negativa (minimize a imposição), presente na elocução “if you would like”.

No ato do conselho, o falante menciona a pronúncia como área que necessita de atenção e faz uso do condicional, que, de acordo com a taxonomia de Martinez-Flor (2005), pode ser identificada como uso de formas convencionalizadas, no caso o condicional.

FN 9

“Would you like someone to practice English with before you go? I'd be happy to help.”

Análise:

No intuito de ter sua sugestão interpretada como algo positivo o falante usa estratégias de polidez para construir um cenário no qual a sua sugestão pareça algo proveitoso para o ouvinte. As estratégias utilizadas pelo falante são as de

Polidez positiva de número 10, ofereça, prometa e também a 15, dê presentes ao ouvinte (cooperação) de Brown e Levinson (1978,1987). Essas estratégias de polidez positiva tem o propósito de demonstrar que o falante deseja cooperar com o ouvinte na busca por seu objetivo de aprender inglês. Ao perguntar se o ouvinte gostaria de alguém para praticar inglês, o falante está também fazendo uso da estratégia de polidez negativa 2 (questione), que tem por objetivo minimizar a imposição que o ato de fala possa exercer sobre a face negativa. Acreditamos que no ato do conselho o falante não executa o ato de aconselhar de forma direta e opta pela estratégia do tipo Formas Convencionalizadas (MARTINEZ-FLOR, 2005) e usa a estratégia condicional, ao deixar entender que “se” o instrutor desejar alguém para praticar inglês o falante se sentirá feliz em ajudar. O uso do condicional torna o conselho indireto e minimiza a imposição sobre a face negativa do ouvinte, o que caracteriza o uso da estratégia de polidez negativa 1 (seja convencionalmente indireto).

4.3 Estratégias do tipo Indiretas

Martinez-Flor (2005) postula que as estratégias do tipo *indiretas* são aquelas expressões em que as intenções do falante não estão claras por não apresentarem indicadores do ato de fala sugerir (ou aconselhar), por esse motivo o ouvinte tem de inferir que o falante está, na verdade, fazendo uma sugestão (ou dando um conselho).

4.3.1 Impessoal

4.3.1.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 11

“If you don't mind, could I give you an advice? I noticed that your pronunciation is a little hard to figure out. Because of that, I thought it would be nice if you learned some gestures that brazilians often use to communicate. Would you like me to show you some of them?”

Análise:

Com o objetivo de atenuar a afirmação de que a pronúncia do falante não é boa e também de atenuar o conselho para que o ouvinte aprenda alguns gestos para auxiliá-lo na comunicação, o falante lança mão de estratégias de polidez (BROWN e LEVINSON, 1978,1987). Observamos que o falante inicia seu discurso buscando preservar a face negativa do ouvinte ao empregar as estratégias 4 (Minimize a imposição) e 2 (Questione, seja vago) de polidez negativa observadas na expressão “If you don't mind” e na pergunta “could I give you an advice?”. Com o objetivo de preservar a face positiva do ouvinte o falante faz uso de estratégias de polidez positiva, como podemos observar na fala “I noticed that your pronunciation is a little hard to figure out” na qual falante usa a estratégia 1 de polidez positiva (Note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) e também na fala “Because of that...” na qual o falante usa a estratégia 13 de polidez positiva (Dê motivos).

No ato de aconselhar o falante usa a expressão “it would be nice if...” que para Martinez-Flor classifica-se como estratégia impessoal do tipo indireta, podemos observar também que o falante atenua o conselho com o modificador “I thought”.

Por fim, o falante faz uso de estratégias de polidez positiva, ao oferecer ajuda como observamos na pergunta “Would you like me to show you some of them?” estratégia 10 de polidez positiva (Ofereça, prometa), mais uma vez reforçando a ideia de que ambos são colaboradores.

4.3.1.2 Falantes Nativos de Inglês

0

4.3.2 Dicas

4.3.2.1 Falantes Não Nativos de Inglês

FNN 1

“Mr. Smith, I'm worried about you. Don't get me wrong, but I notice that your pronunciation is a little difficult to understand.”

Análise:

Brown e Levinson (1978,1987) postulam que a polidez positiva é uma ação reparadora direcionada à face positiva do ouvinte e cujo objetivo é o de comunicar ao ouvinte que tanto ele quanto o falante tem interesses em comum. No excerto acima, observamos que o falante busca alcançar esse objetivo por meio da estratégia de polidez positiva 1 de Brown e Levinson (1978,1987) (Note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) ao afirmar que está preocupado com o ouvinte (“I'm worried about you”).

Ao discorrerem sobre polidez negativa Brown e Levinson (1978,1987) a definem como uma ação reparadora direcionada à face negativa do ouvinte e tem o objetivo de minimizar qualquer efeito de imposição que o ato de fala possa ter. Com a expressão “Don't get me wrong”, o falante usa a estratégia 6 de polidez negativa de Brown e Levinson (1978, 1987) (Desculpe-se) para, então, fazer o comentário sobre a pronúncia do Sr. Smith. Ao usar estratégia 6 o falante busca minimizar a imposição que seu comentário sobre a pronúncia do Sr. Smith possa acarretar. O comentário sobre a pronúncia do Sr. Smith pode ser também interpretado como um conselho indireto para que ele, o Sr. Smith, trabalhe mais na pronúncia. Ser indireto é classificado por Brown e Levinson (1978,1987) como estratégia de polidez negativa, pela qual o falante busca minimizar a imposição que um ato direto possa ter.

De acordo com a taxonomia apresentada por Martinez-Flor o conselho indireto classifica-se como uma estratégia do tipo indireta, mais especificamente uma dica.

FNN 12

“Mr. Smith, Brazil? What amazing idea! I'm glad to know you choose my country. We love foreigners and many people would like to talk to you. You'll see... What do you think if I help you with some words and expressions? Pronunciation is hard to learn, but we can!”

Análise:

No excerto acima, observamos que o falante demonstra uma grande preocupação com a preservação, tanto da face positiva quanto da face negativa do ouvinte ((BROWN e LEVINSON, 1978,1987), por consequência disso o falante usa de estratégias de polidez positiva e de polidez negativa. No início de seu discurso observamos o uso das estratégias 2 (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte) e 15 (dê presentes ao ouvinte, no caso simpatia) de polidez positiva, como observamos nas falas “Mr. Smith, Brazil? What amazing idea! I'm glad to know you choose my country” e “We love foreigners and many people would like to talk to you. You'll see...”, com o uso de estratégias de polidez positiva o falante busca deixar claro a sua atitude de colaboração para com o ouvinte. Lança mão da estratégia de polidez negativa 2 (questione seja vago), observada na pergunta “What do you think if I help you with some words and expressions?”, ao fazer a pergunta, o falante minimiza qualquer ameaça à face negativa do ouvinte, preparando-o assim para a afirmação vem logo em seguida “Pronunciation is hard to learn”. Para Martinez-Flor (2005) tal afirmação pode ser interpretada como uma dica, pertencente ao grupo das estratégias do tipo indiretas para a realização do ato de fala aconselhar. Observamos ainda que para concluir o seu discurso o falante usa a estratégia de polidez positiva 12 (inclua ambos o falante e o ouvinte na atividade) ao afirmar “but we can!” reforçando assim a identidade de grupo e a ideia de que ambos são colaboradores e possuem um mesmo objetivo.

4.3.2.2 Falantes Nativos de Inglês

FN 1

“Let's set up a time each week for a language exchange. I think it could help both of us to learn the language faster and improve our pronunciation.”

Análise:

Objetivando demonstrar que ambos possuem o mesmo objetivo e assim minimizar qualquer ameaça à face positiva do ouvinte, o falante faz uso de estratégias de polidez (BROWN e LEVINSON, 1978,1987); estratégia 1 de polidez positiva (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) e estratégia 4 de polidez positiva (Use marcadores de identificação com o grupo).

Observamos, no excerto acima, que, ao sugerir que ambos estudem juntos, o falante demonstra interesse pelas necessidades do ouvinte (estratégia 1) e, ao mesmo tempo, busca criar e manter a ideia de que ambos possuem interesses em comum, através do uso da expressão “let’s”, que cria uma identidade de grupo (estratégia 4). Podemos observar, também, que o falante evita o uso dos pronomes eu e você ao usar a expressão “let’s” (let us), o que, de acordo com Brown e Levinson (idem), caracteriza-se como a estratégia 7 de polidez negativa (seja impessoal, evite os pronomes eu e você), juntamente com a estratégia 2 de polidez negativa (seja vago), indentificado pelo uso do “I think”. Ao fazer isso, o falante minimiza a imposição do ato de fala aconselhar. O falante reforça a identidade de grupo ao dizer “it could help both of us”, estratégia 12 de polidez positiva de Brown e Levinson (1978,1987), na qual ambos estão incluídos na mesma atividade. Mais uma vez, a ideia é reforçada com “improve our pronunciation” explicitando que ambos pertencem ao mesmo grupo e, portanto, poderiam trabalhar juntos. Observamos que o conselho para Mr. Silva melhorar a pronúncia ficou implícito. Por esse motivo na taxonomia de Martinez-Flor (2005) caracterizamos como uma dica.

5. RESULTADOS

Neste capítulo apresentamos resultados da nossa pesquisa, após a análise de um total de 30 excertos, 15 de falantes não nativos de inglês e 15 de falantes nativos de inglês.

5.1 Pergunta 1

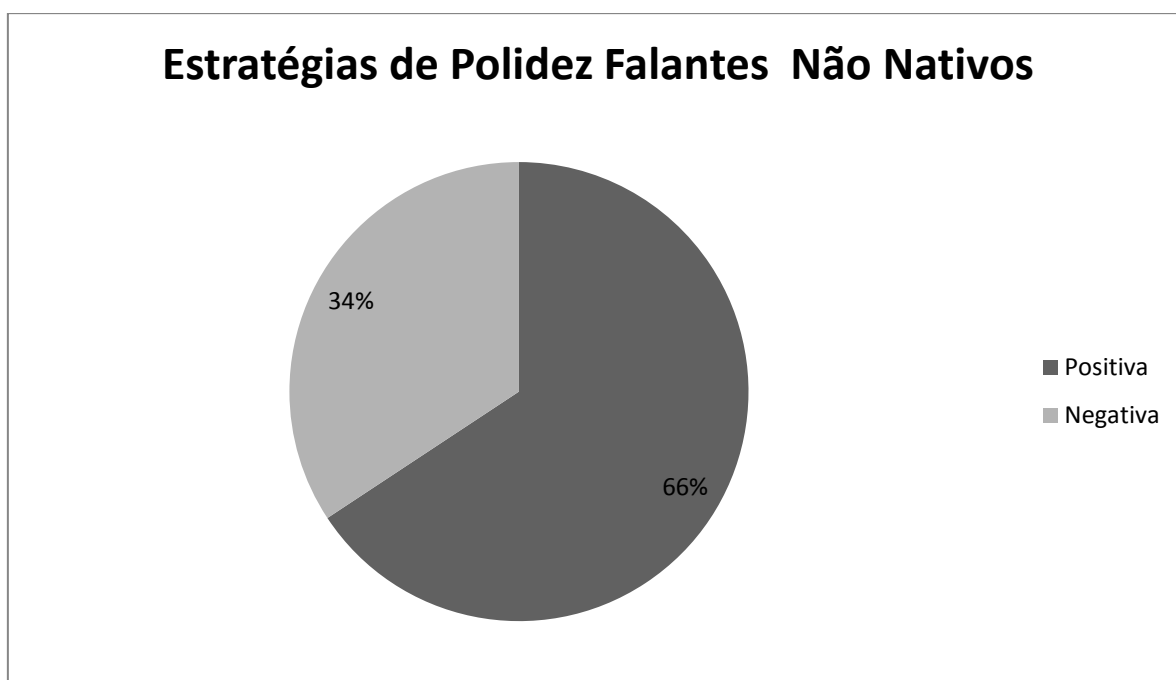
Focando na nossa primeira pergunta, pela qual nos propomos descobrir que estratégias de polidez positiva e negativa os alunos brasileiros do último ano do curso de língua inglesa do centro de línguas da UFES (nível B2 do quadro comum europeu) utilizam ao realizar o ato de fala aconselhar, apresentamos a tabela 1.

Tabela 1 - Estratégias de polidez usadas por Falantes Não Nativos

ESTRATÉGIAS USADAS POR FALANTES NÃO NATIVOS		
FALANTE	POLIDEZ POSITIVA	POLIDEZ NEGATIVA
1	1	6
2	1 e 15	0
3	9 e 13	0
4	0	0
5	0	0
6	15	2
7	1 e 9	0
8	1 e 10	0
9	13	2 e 6
10	13	2
11	1, 10 e 13	4 e 2
12	2, 12 e 15	2
13	11 e 13	2
14	10	2 e 4
15	2 e 13	6

Na tabela acima podemos observar em cada excerto que estratégias de polidez foram aplicadas na realização do ato de fala pelos falantes não nativos de inglês. Cada número corresponde à estratégia usada pelo falante, a duplicidade de números significa que o falante usou duas estratégias de um mesmo tipo, como por exemplo, podemos observar que o falante 2 usou duas estratégias de polidez positiva, a estratégia 1 (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte) e a estratégia 15 (dê presentes ao ouvinte). Podemos observar na tabela 1 que em sua maioria os falantes não nativos usaram estratégias de polidez positiva.

Gráfico 1 – Porcentagens de Estratégias usadas por Falantes Não Nativos



O gráfico 1 acima nos mostra a proporção com a qual as estratégias foram empregadas na realização do ato de fala 'aconselhar' pelos participantes brasileiros, ou seja, 66% dos participantes optaram por usar estratégias de polidez positiva enquanto apenas 34% optaram por usar estratégias de polidez negativa.

5.2 Pergunta 2

Objetivando responder a nossa segunda pergunta, na qual nos dispomos a descobrir que estratégias de polidez positiva e negativa os falantes nativos de

inglês (estadunidenses) utilizam ao realizar o ato de fala aconselhar, apresentamos a tabela 2, abaixo, nela podemos observar que, semelhantemente aos participantes brasileiros, em sua maioria os participantes norte americanos nativos de língua inglesa usaram estratégias de polidez positiva (Brown e Levinson, 1978,1987) ao realizar o ato de fala aconselhar. No entanto, encontramos diferenças quanto a proporção do uso das estratégias, como podemos observar no gráfico 2, abaixo. Observamos que 39% dos falantes nativos usaram estratégias de polidez negativa e 61% dos falantes usaram estratégias de polidez positiva.

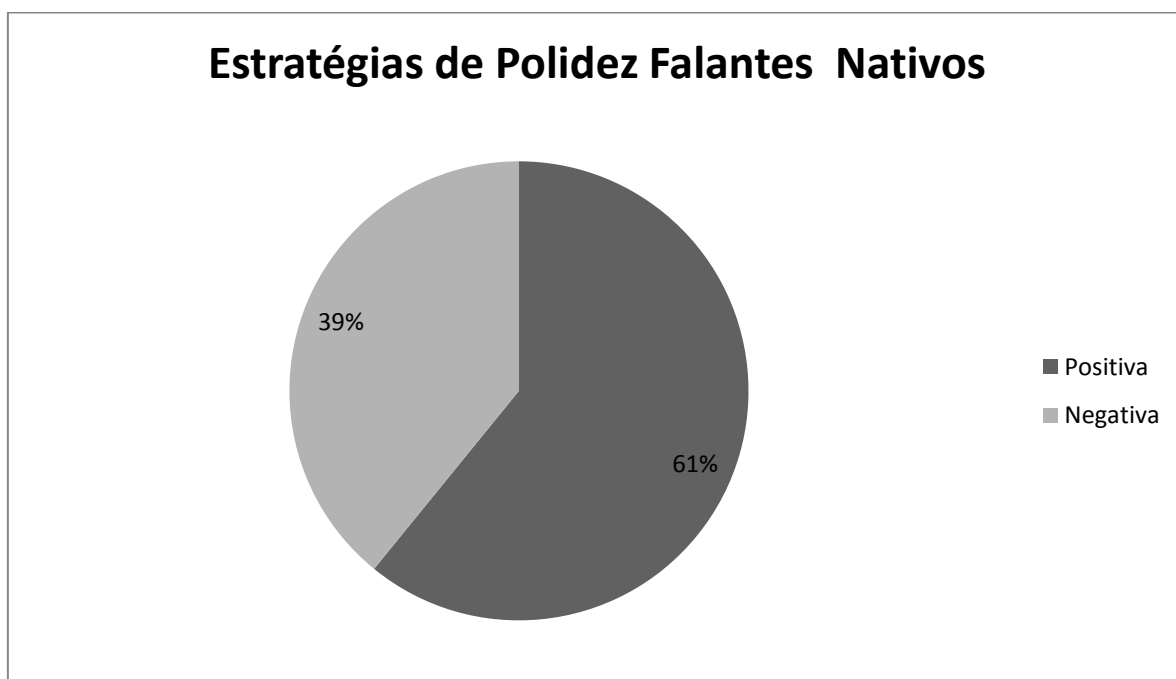
Tabela 2 - Estratégias usadas por Falantes Nativos

ESTRATÉGIAS USADAS POR FALANTES NATIVOS		
FALANTE	POLIDEZ POSITIVA	POLIDEZ NEGATIVA
1	1,2,4 e 12	2,7
2	2,4 e 12	2
3	2	1 e 2
4	2 e 15	2
5	1 e 10	4
6	9 e 15	2
7	2, 10,12 e 15	0
8	0	0
9	10 e 15	1,2
10	2	0
11	15	2
12	0	1 e 2
13	13	1 e 6
14	2, 10, 13 e 15	1
15	1	1 e 2

Na tabela acima podemos perceber que em vários excertos os falantes empregaram estratégias em conjunto, como por exemplo no excerto 1 no qual o falante empregou as estratégias 1 (note, atenda aos interesses, desejos, necessidades do ouvinte), 2 (exagere no interesse, na aprovação e na simpatia pelo ouvinte), 4 (use marcadores de identificação com o grupo) e 12 (inclua

ambos o falante e o ouvinte na atividade) de polidez positiva somadas às estratégias 2 (questione, seja vago) e 7 (seja impessoal. Evite os pronomes eu e você) de polidez negativa.

Gráfico 2 – Porcentagem de Estratégias usadas por Falantes Nativos



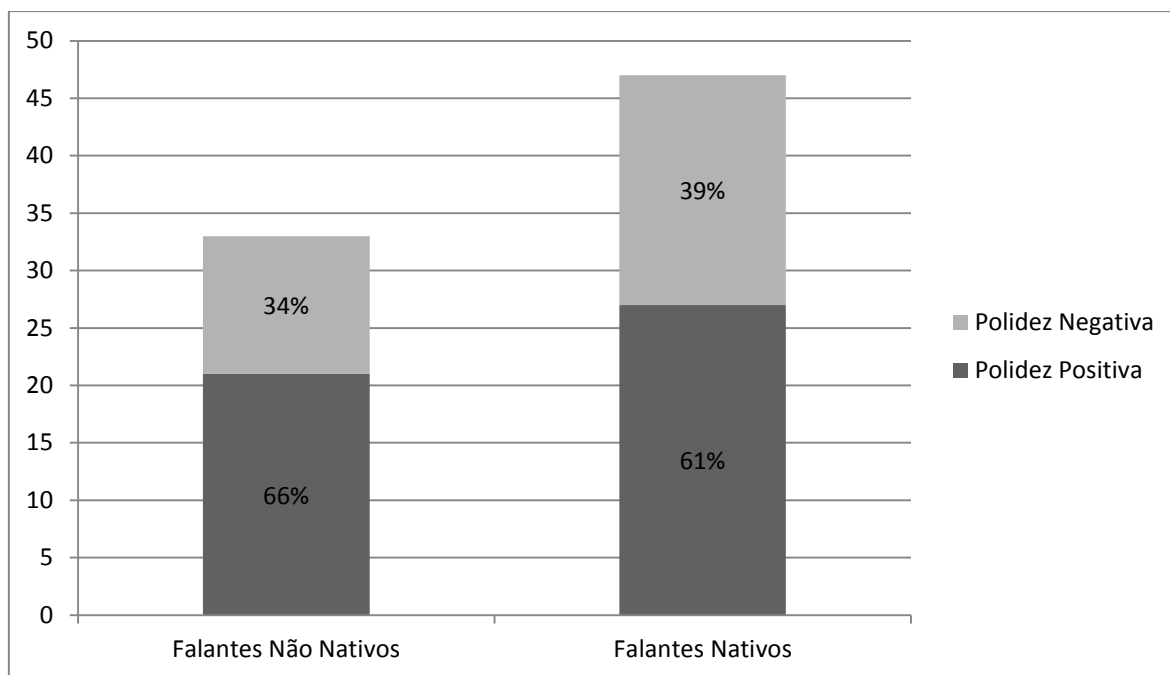
5.3 Pergunta 3

No questionamento de número três de nossa pesquisa, nos propomos a investigar como as estratégias de polidez positiva e negativa utilizadas pelos falantes não nativos se diferenciam ou se assemelham às estratégias empregadas por falantes nativos.

Como observado acima nas tabelas 1 e 2 e nos gráficos 1 e 2, assim como no gráfico 3, abaixo, há semelhanças quanto à opção por parte dos participantes em utilizar em sua maioria estratégias de polidez positiva na realização do ato de fala aconselhar. As diferenças observadas são que, de modo geral, os falantes nativos de inglês apresentam uma maior disposição para o uso de estratégias de polidez. Observamos que os falantes nativos de inglês não só usam estratégias de polidez

positiva e negativa com mais frequência, mas também apresentam uma maior variedade de estratégias usadas.

Gráfico 3 – Comparação das estratégias de polidez usadas no ato de fala aconselhar.



Brown e Levinson (1978, 1987) afirmam que o ato de fala aconselhar é um ato ameaçador da face negativa (Brown e Levinson, p.76), por esse motivo era de se esperar que estratégias negativas fossem empregadas com mais frequência que as positivas, no entanto não foi o que constatamos.

Como podemos observar no gráfico 3, os dados sugerem que, na situação investigada, existe uma preocupação maior por parte do falante em preservar a sua face positiva do que em preservar a face negativa do ouvinte. Constatamos que na maioria dos casos, em um primeiro momento, há um esforço por parte do falante para a preservação da sua face positiva.

Todo esse esforço por parte do falante assemelha-se à técnica de feedback e feedforward chamada de “Flame Sandwich”, que pode ser definida como uma nota que consiste em um comentário negativo cercado por dois comentários

positivos. (Em: <http://new_words.enacademic.com/1291/flare_sandwich>. Acesso em: 9 de Agosto de 2015)

O uso do padrão “Preparo + comentário negativo + oferta de ajuda”, como, por exemplo, observado na análise do excerto FNN11, encontrado na página 69. No excerto FNN 11, observamos que no esforço para preservar as faces, tanto sua, quanto do ouvinte o falante cerca sua opinião de estratégias de polidez positivas e negativas. O falante inicia seu discurso com as estratégias de polidez negativa 4 e 2, depois emprega as estratégias de polidez positiva 1 e 13, em seguida executa o ato de aconselhar, e, por fim, conclui seu discurso com a estratégia de polidez positiva 10.

Tal comportamento indica que muitos falantes optam por lançar mão de estratégias de polidez positiva com o objetivo de criar um cenário no qual o falante e o ouvinte são cooperadores, para que o conselho seja visto como algo bom e não como uma possível crítica ao ouvinte. O uso de estratégias de polidez positiva justifica-se pelo fato de que o ato de fala criticar é, de acordo com Brown e Levinson (1978, 1987) um ato de fala ameaçador da face positiva.

5.4 Pergunta 4

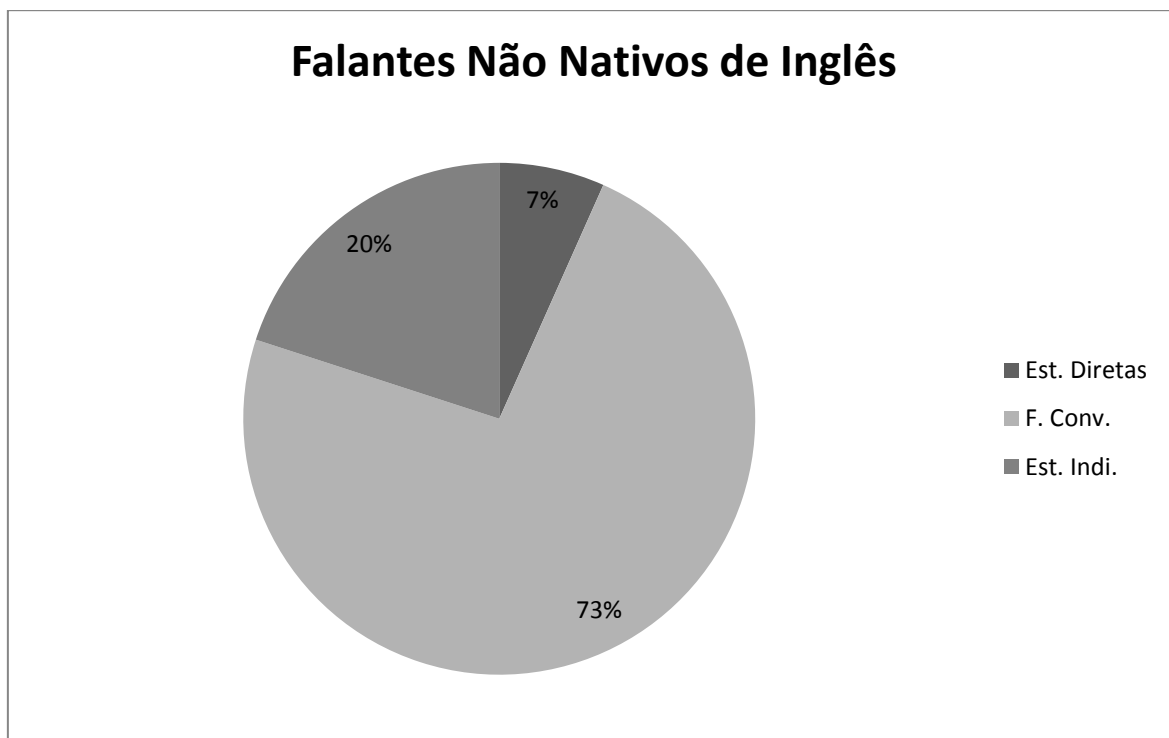
Na quarta pergunta da nossa pesquisa, nos propomos a comparar as estratégias utilizadas pelos dois grupos, na realização do ato de fala aconselhar, tendo como base a taxonomia proposta por Martinez-Flor (2003,2005).

5.4.1 Estratégias Usadas

Na taxonomia proposta por Martinez-Flor (2003, 2005) as estratégias são divididas em três grandes grupos Diretas, Formas Convencionalizadas e Indiretas.

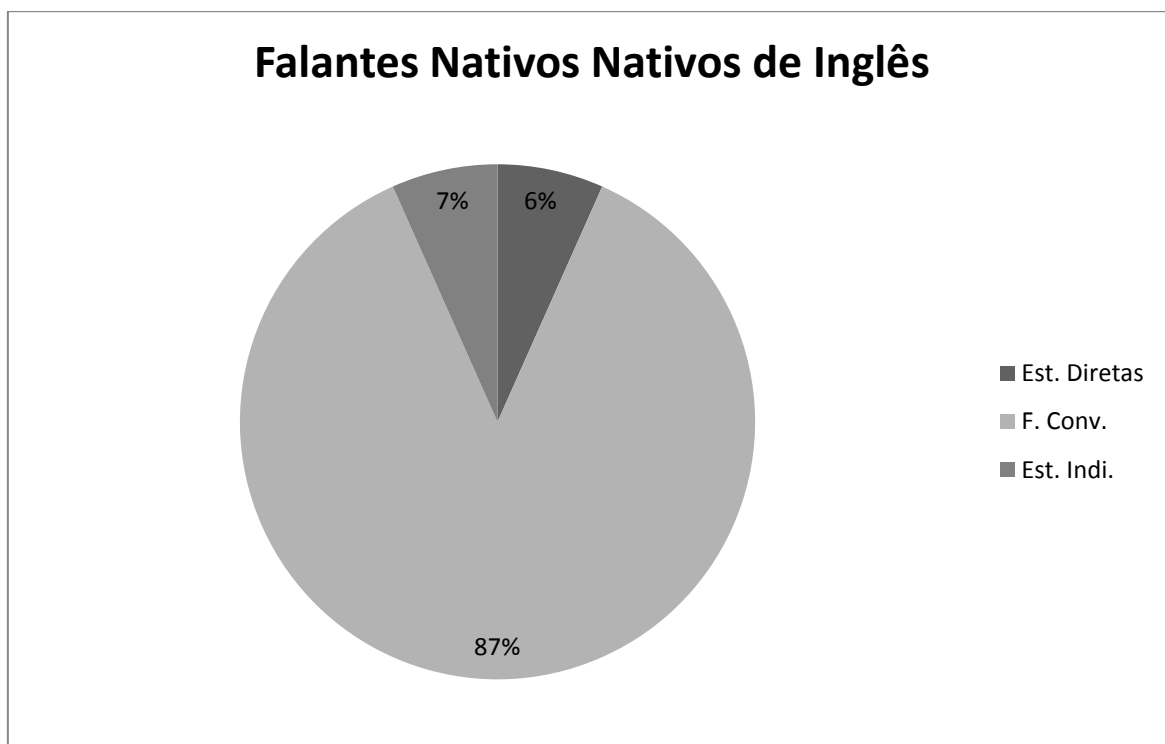
No gráfico 4, abaixo, observamos que os falantes não nativos usaram, em sua maioria, 73% usaram estratégias do tipo Formas Convencionalizadas, 7 % usaram estratégias do tipo Diretas, 20 % usaram estratégias do tipo Indiretas para a realização do ato de fala aconselhar.

Gráfico 4 - Estratégias para realização do ato de fala aconselhar usadas por Falantes Não Nativos de Inglês



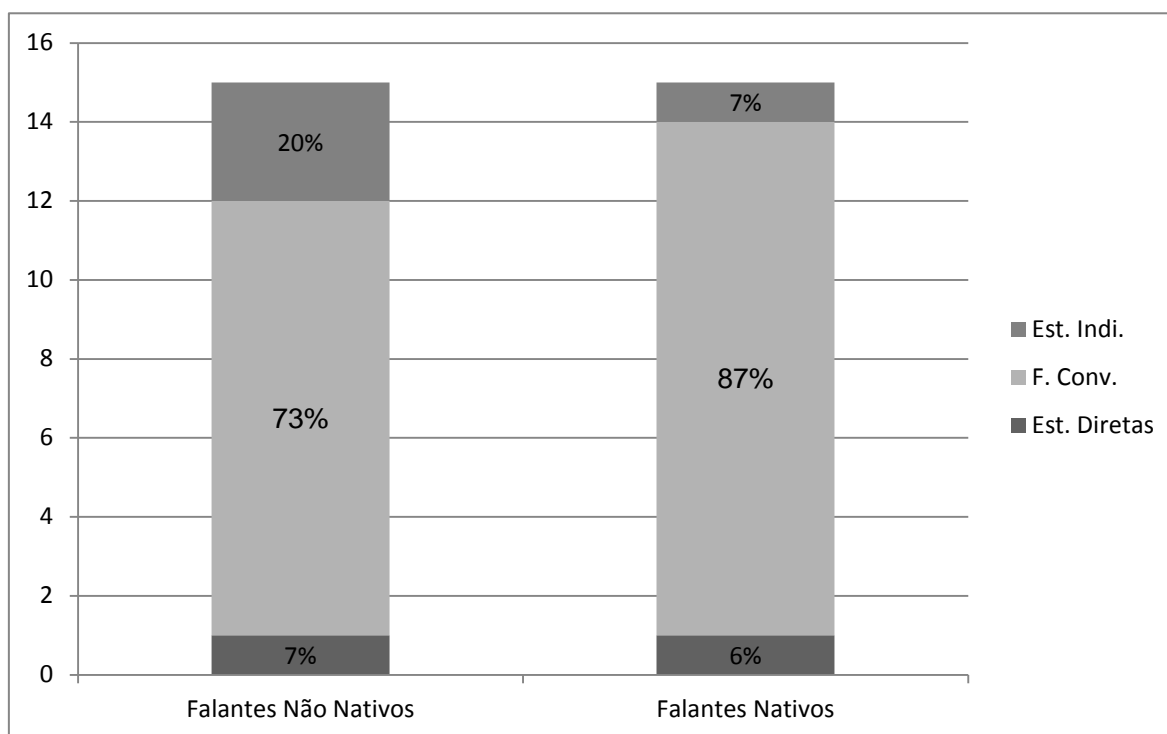
No gráfico 5, observamos que os falantes nativos, semelhantemente aos não nativos, usaram, em sua maioria, 87%, estratégias do tipo Formas Convencionalizadas, 6 % usaram estratégias do tipo Diretas e outros 7 % usaram estratégias do tipo Indiretas.

Gráfico 5 - Estratégias para realização do ato de fala aconselhar usadas por Falantes Nativos de Inglês



Ao comparar os dois grupos, observamos que não há grandes diferenças quanto ao uso das estratégias para a realização do ato de fala aconselhar. Percebemos que a grande maioria dos participantes, tanto não nativos quanto nativos, optou por usar estratégias do tipo formas convencionadas. Como demonstrado no gráfico 6 abaixo.

Gráfico 6 - Comparação das Estratégias para a Realização do Ato de Fala Aconselhar

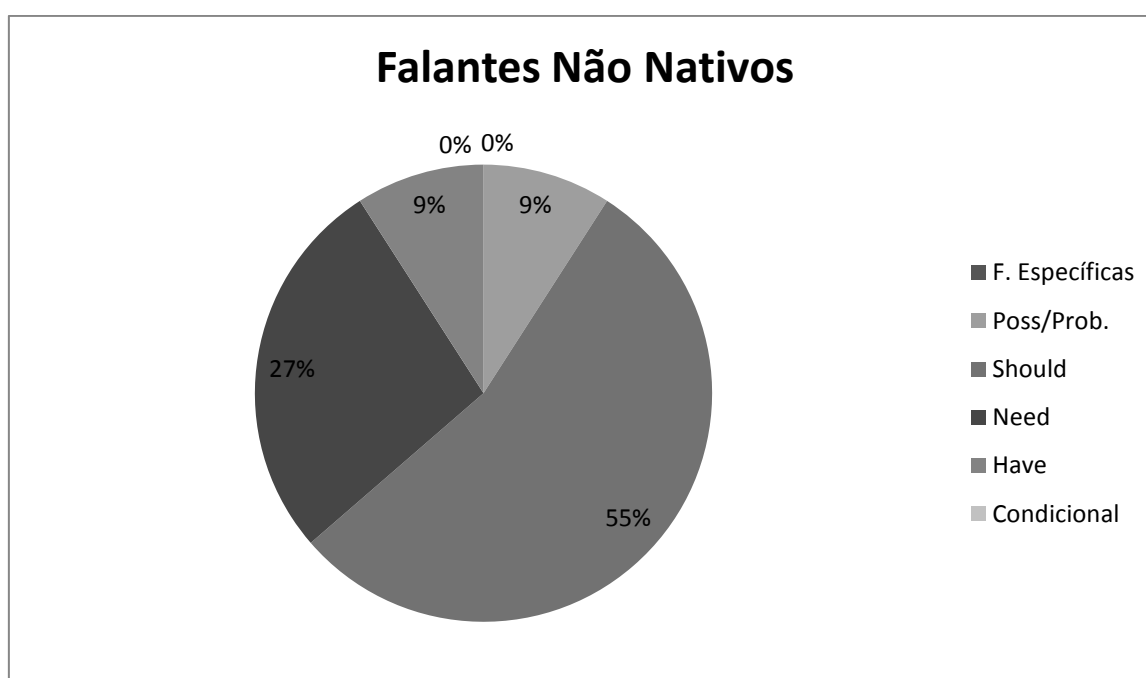


No gráfico 6 acima, comparamos as estratégias usadas por ambos os grupos, podemos observar que proporcionalmente as estratégias escolhidas são muito parecidas. A maioria dos participantes de ambos os grupos optaram por estratégias do tipo formas convencionadas ao realizar o ato de fala aconselhar, 73% dos falantes não nativos comparados a 87 % dos falantes nativos. Podemos observar também, que em segundo lugar encontramos estratégias do tipo indiretas, 20% dos falante não nativos optaram por usá-las, em comparação a 7% dos falantes nativos que optaram por este tipo de estratégia. Em último lugar, ao observamos o uso das estratégias diretas, pudemos constatar que ambos os grupos apresentaram números muito parecidos, 7% dos falantes não nativos comparados a 6% dos falantes nativos. Portanto, observamos que proporcionalmente falando, os dois grupos não apresentam grandes diferenças quanto as escolhas de suas estratégias para a realização do ato de fala aconselhar.

5.4.2 Análise detalhada das Estratégias Usadas

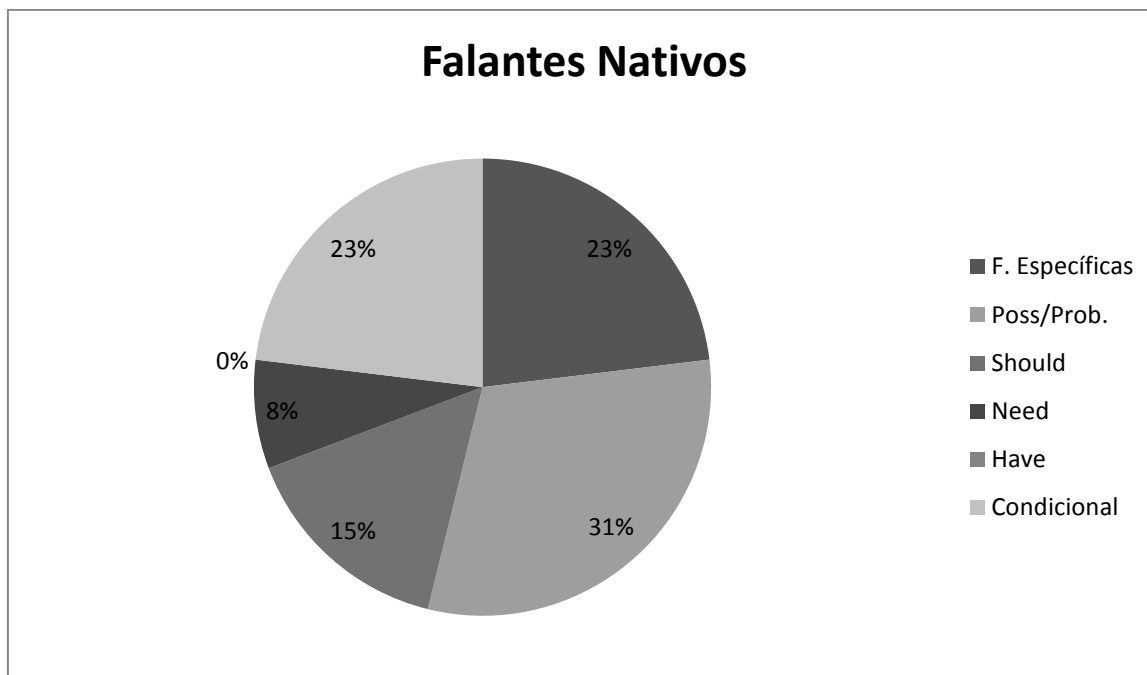
No entanto, ao analisarmos de forma mais detalhada o uso das estratégias do tipo formas convencionalizadas, por falantes não nativos e nativos de inglês, constatamos algumas diferenças no que diz respeito à escolha das estratégias.

Gráfico 7 – Estratégias Usadas por Falantes Não Nativos



Como demonstrado no gráfico 7, ao analisarmos os dados, constatamos que as escolhas dos falantes não nativos, para a realização do ato de fala aconselhar, concentraram-se principalmente em duas áreas, no uso do modal “should” e no uso do “need”. A maioria dos falantes não nativos, 55%, optaram por usar o modal “should” para a realização do ato de fala aconselhar, em segundo lugar foi o uso do “need”, estratégia escolhida por 27% dos falantes, em terceiro lugar foi o uso da estratégia Possibilidade/Probabilidade, como, por exemplo, o uso dos modais “might” e “could”, com 9%, e também com 9% o uso do verbo “have”. Nenhum dos falantes não nativos optou por usar a estratégia uso de Fórmulas Específicas (Formas Interrogativas) e nem o uso do condicional.

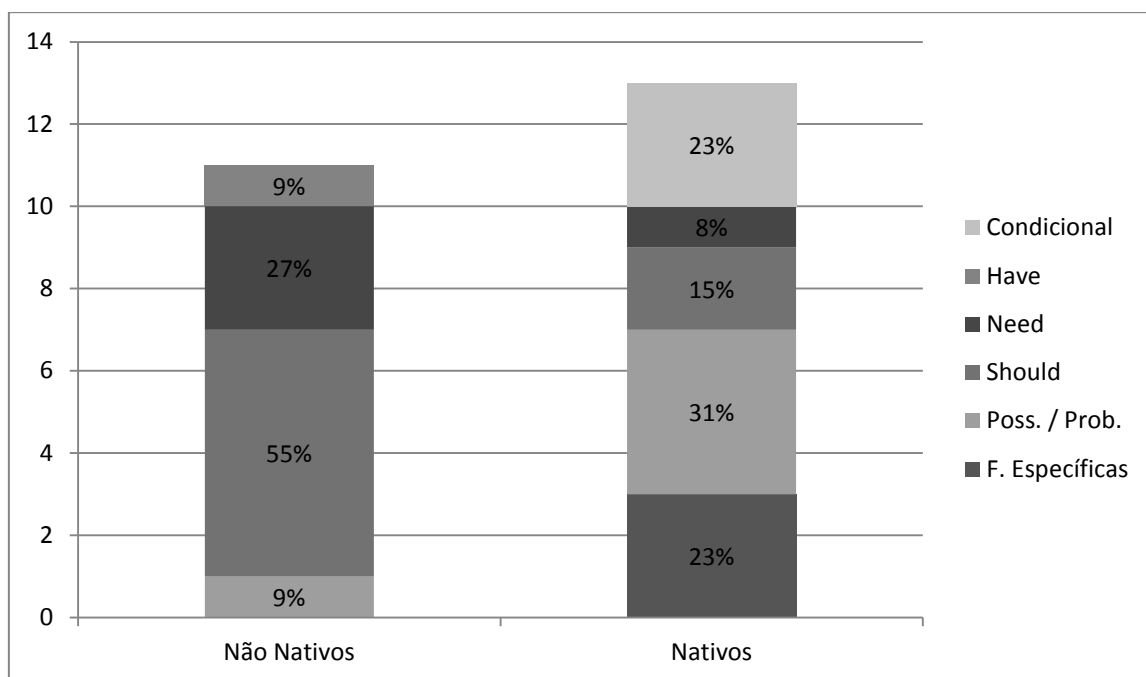
Gráfico 8 – Estratégias Usadas por Falantes Nativos



Como demonstrado no gráfico 8, acima, uma análise mais detalhada dos dados coletados revelou-nos que as estratégias escolhidas, para a realização do ato de fala aconselhar, foram bem distribuídas. A maioria dos falantes nativos, 31%, optou por usar a estratégia Possibilidade/Probabilidade, em segundo lugar com 23%, ficaram duas estratégias, a estratégia Fórmulas Específicas e a estratégia Uso do Condicional. Com 15% do total de estratégias usadas ficou a estratégia uso do modal “should”. Observamos que 8% dos falantes nativos optou pela estratégia uso do verbo “need”. E, por fim, nenhum dos falantes nativos optou por usar a estratégia uso do verbo “have”.

No gráfico 9, abaixo, comparamos as escolhas das estratégias do tipo formas convencionalizadas dos dois grupos.

Gráfico 9 – Comparativo do Uso de Estratégias Formas Convencionalizadas



Ao compararmos as escolhas das estratégias Formas Convencionalizadas de ambos os grupos percebemos que grande parte dos falantes não nativos, 82%, se limitaram ao uso de apenas duas estratégias o uso do modal “should”, 55%, e o uso do verbo “need”, 27%. Enquanto as escolhas dos falantes nativos foram mais diversificadas, como consta no gráfico 9, acima.

Um número expressivo de falantes não nativos, 55% deles, optou pelo uso do modal “should”, em contraste com o número de falantes nativos, dos quais, apenas 15% optaram pelo uso dessa estratégia. Uma grande diferença foi encontrada também, ao observarmos o uso da estratégia possibilidade probabilidade, percebemos que apenas 9% dos falantes não nativos empregaram essa estratégia, em contraste com 31% dos falantes nativos que optaram pelo uso da mesma.

Outra grande diferença foi percebida quanto ao o uso de Fórmulas Específicas, observamos que quase um quarto do total de falantes nativos, 23%, optou pela estratégia, contrastando com o fato que nenhum dos falantes não nativos optou pela estratégia. Outro contraste muito grande foi percebido ao compararmos o uso do verbo “need”, 27% dos falantes não nativos optaram por usá-lo na realização do ato de fala, em contraste com apenas 8% dos falantes nativos que optaram pelo verbo “need”.

E por fim, observamos que enquanto 9% dos falantes não nativos optaram pelo uso do verbo “have” para a realização do ato de fala, os falantes nativos optaram por outras estratégias.

CAPÍTULO 6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesse trabalho nos propusemos a realizar um estudo comparativo entre Brasileiros falantes de inglês como língua estrangeira e Norte Americanos Estadunidenses, falantes de inglês como língua nativa, objetivando contribuir para o ensino de inglês como língua inglesa no Brasil.

Em nosso trabalho, levantamos a hipótese de que, ao realizar o ato de fala aconselhar os falantes não nativos seriam mais diretos, apresentando um discurso menos atenuado em comparação ao discurso dos nativos, mas nossa hipótese não se provou correta, como observamos no gráfico 6, na página 82.

Constatamos que, embora o ato de fala aconselhar seja de acordo com Brown e Levinson (1978, 1987), intrinsecamente ameaçador da face negativa do ouvinte, a maioria dos falantes nativos e não nativos opta por usar estratégias de polidez positiva ao realizar esse ato de fala. cremos que isso ocorre devido à complexidade do ato de fala aconselhar, que, em muitas ocasiões pode ser interpretado como uma crítica, e o ato de criticar é um ato de fala ameaçador da face positiva (Brown e Levinson, 1987, p.66). Principalmente se for um conselho não solicitado, como no caso da nossa pesquisa. Daí a necessidade da utilização de estratégias de polidez positiva por parte do falante com o objetivo de expressar solidariedade e esclarecer que não se trata de uma crítica disfarçada, mas de um legítimo conselho.

Observamos, ainda, que os falantes brasileiros, ao realizarem o ato de fala aconselhar em inglês, em sua maioria usaram o modal “should”, acreditamos que, em parte, este fato seja resultante da maneira como eles são instruídos, com foco na gramática e não na pragmática, já que é comum encontrarmos gramáticas e livros texto que apresentem o uso do “should” como um verbo tipicamente usado para conselhos. Outra razão para este fato pode ser a influência da língua materna, no caso o português, e o uso da expressão “você deve / deveria” e o seu impacto sobre a face negativa do ouvinte. Entendemos que mais pesquisas são necessárias para investigar especificamente as circunstâncias o uso do modal

“should” e sua diferenças e semelhanças com o uso da expressão “você deve / deveria” da língua portuguesa.

Nossa pesquisa revela, ainda, que enquanto falantes nativos de inglês usam uma maior diversidade de estratégias, os aprendizes de inglês dos níveis avançados, em sua maioria, optam pelo uso de um número limitado de estratégias. Não queremos dizer com isso que os falantes brasileiros seriam necessariamente vistos como impolidos ou mal educados, haja vista que outros fatores somados estes são necessários para que isso ocorra como nos explica Mills (2003). Acreditamos, no entanto, que seja responsabilidade dos professores e instrutores de língua inglesa como segunda língua e ou língua estrangeira contribuir para o enriquecimento do acervo de estratégias dos aprendizes de idiomas e assim torna-los mais pragmaticamente competentes.

Entendemos que os resultados obtidos nesse trabalho contribuem para legitimar a instrução de língua estrangeira, no nosso caso inglês, com foco na pragmática. Seguindo o exemplo de Lyrio (2009) acreditamos que técnicas de instrução com foco na forma têm muito a acrescentar nesse respeito.

REFERÊNCIAS

AUSTIN, J. **How to Do Things with Words**. Oxford: Oxford University Press, 1962.

BACHMAN, L. **Fundamental Considerations in Language Testing**. Oxford: Oxford University Press, 1990.

BARDOVI-HARLIG, K. et al. **Developing pragmatic awareness**: closing the conversation. In: HEDGE, T.; WHITNEY, N. (Ed.). *Power, pedagogy and practice*. Oxford: Oxford University Press, p. 324-337, 1996.

_____. Pragmatics and language teaching: bringing pragmatics and pedagogy together. In: BOUTON, L. F. (Ed.). **Pragmatics and language learning**. Monograph Series Volume 7, p. 21-39, 1996.

_____.; DÖRNEYEI, Z. **Do language learners recognize pragmatic violations?**: pragmatic versus grammatical awareness in instructed L2 learning. *Tesol Quarterly*, [S.I.], v. 32, n. 2, p. 233-259, 1998.

_____. **Evaluating the empirical evidence**: grounds for instruction in pragmatics? In: ROSE, K.; KASPER, G. (Ed.). *Pragmatics in language teaching*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. p. 13 - 32.

_____.; MAHAN-TAYLOR R., *Teaching Pragmatics*, Washington DC; USA. Department of State Office of English Language Programs 2003. Disponível em <http://americanenglish.state.gov/resources/teaching-pragmatics>

BLUM-KULKA, S. **Learning how to say what you mean in a second language: A study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language**. *Applied Linguistics*, 3, p. 29-59, 1982.

BROWN, H. D. **Principles of language learning and teaching**, Second Edition, Longman, 2000.

BROWN, H. D. **Teaching by Principles: An Interactive Approach to Language Pedagogy**. Second Edition. New York: Longman, 2001.

BROWN, H. D. **Principles of Language Learning and Teaching**. Sixth Edition. New York: Pearson Education, 2014.

BROWN, P.; LEVINSON, S. C. **Politeness: Some universals in language usage**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987 [1978].

CELCE-MURCIA, M.; LARSEN-FREEMAN, D. **The grammar book**. Heinle & Heinle Publishers, 1999.

CHOMSKY, N. **Aspects of the theory of syntax**. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1965

CRYSTAL, D. **A dictionary of linguistics and phonetics**. Oxford: Blackwell, 2008.

DECAPUA, A.; DUNHAM J. F. **Strategies in the discourse of advice**. *Journal of Pragmatics* 20(4): 519–530. 1993.

_____. **The pragmatics of advice giving: Cross-cultural perspectives**. *Intercultural Pragmatics* 4-3, 319-342. 2007

_____.; HUBBER, L. **'If I were you....': Advice in American English**. *Multilingua*, 14(2), 117-32. 1995.

ELLIS, R. **The study of second language acquisition**, Second Edition, Oxford, 2008.

FETZER, A.; Pragmatics as a linguistic concept. In: WOLFRM BUBLITZ, NEAL R. NORRICK (Eds.). **Foundations of Pragmatics**: Volume 1. Berlin/Boston: Walter de Gruyter GmbH & Co. KG, 2011.

GOFFMAN, E. **Interaction ritual**: essays on face behavior. Harmondsworth: Penguin, 1967.

GRICE, H. P. **Logic and conversation**. In: Cole, P. and Morgan, J. (eds.). *Syntax and semantics*, vol 3. New York: Academic Press. 1975

HALLIDAY, M. A. K. **Ideas about language**, In: **Aims and perspectives in linguistics**. Brisbane: Applied Linguistics Association of Australia, 1977. p. 20 – 37.

HOUSE, J. **Developing pragmatic fluency in English as a foreign language**: routines and metapragmatic awareness. *Studies in Second Language Acquisition*, [S.I.], v. 18, p. 225-252, 1996.

HONGWEY, C. **“Cultural Differences and Translation”**. *Meta: Translator’s Journal*, 44, 1999. Disponível em: <http://www.erudit.org/revue/meta/1999/v44/n1/002224ar.pdf>

HINKEL, E. **Appropriateness of advice as L2 solidarity strategy**. *RELC Journal*, 25, 2, 71-93. 1994.

_____. **Appropriateness of Advice: DCT and Multiple Choice Data**. *Applied Linguistics*, 18 (1), 1-23. Doi:10.1093/applin/18.1.1. 1997.

HUANG, Y. **The Oxford Dictionary of Pragmatics**, Oxford, Oxford University Press, 2012.

HYMES, D. H. **On communicative competence**, In: J.B. Pride and J. Holmes (eds) *Sociolinguistics. Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin, pp. 269-293, 1972.

KASPER, G. **Can pragmatic competence be taught?** Hawai: University of Hawai. Second language teaching & curriculum center, 1997.

KASPER, G.; BLUM-KULKA, S. (Eds.). **Interlanguage pragmatics.** New York: Oxford University Press. 1993.

KASPER, G.; ROSE, K. R. **Pragmatics in language teaching,** Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

KASPER, G., & ROSE, K. R. **Pragmatic development in a second language.** Oxford: Blackwell, 2002.

KOIKE, D. A. Pragmatic competence and adult L2 language acquisition: speech acts in interlanguage. In: MCLEAN, T. **Giving students a fighting chance: Pragmatics in the Language Classroom.** Calgary: TESL Canada Journal, Vol. 21, No. 2, 2004. P. 75. 1989.

LAKOFF, R. **The Logic of Politeness; or, Minding your P's and Q's.** Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, p. 292-305, 1973.

LEECH, G. **Principles of pragmatics.** Longman, 1983.

LEFFA, V. J. **Metodologia do ensino de línguas.** In: BOHN, H. I.; VANDRESEN, P. Tópicos em linguística aplicada: O ensino de línguas estrangeiras. Florianópolis: Ed. da UFSC, 1988. p. 211-236.

LEVINSON, S. C. **Pragmática.** São Paulo: Martins Fontes, 2007.

LYRIO, A. L. L. **A aprendizagem de marcadores pragmáticos: a eficácia da instrução com foco na forma.** Tese de Doutorado. In:

http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/PesquisaObraForm.do?select_a ctio n=&co autor=101534. Niterói, UFF, 2009.

LYRIO, A. L. L. **Linguística aplicada e pragmática: A necessidade de instrução pragmática na sala de aula de língua estrangeira.** In: CARMELINO, A. C.; MEIRELES, A. R.; YACOVENCO, L. C. (Orgs.). **Questões linguísticas: diferentes abordagens teóricas.** Vitória: GM, 2012. P. 193 – 210.

MALMKJAER K. (Ed.). **The Linguistics Encyclopedia: Second Edition.** London and New York: Routledge, 1991

MARTÍNEZ-FLOR, A. **Non-native speakers' production of advice acts: The effects of proficiency,** *Revista Electronica de Linguística Aplicada.* 2003.

_____. **A Theoretical Review of the Speech Act of Suggesting: Towards a Taxonomy for its Use in FLT.** *Revista Alicantina de Estudios Ingleses,* 18: 167-187, 2005

_____; USÓ-JUAN, **Research Methodologies in Pragmatics: Eliciting Refusals To Requests,** *Universitat Jaume I, Castellón, España* 2011

MILLS, S. **Gender and politeness.** Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

NUNAN, D. **Research methods in language learning.** Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

PIZZICONI B. **Politeness** University of London, SOAS, London, UK *Encyclopedia of Pragmatics* p. 706, 2006

RICHARDS, J. C.; SCHIMIDT, R.; **Longman Dictionary of Language and Applied Linguistics.** fourth edition, Harlow: Pearson Education Limited, 2010.

SASLOW , J.; ASCHER, A. **Top Notch 1, 2, 3 Second Edition**. New York: Pearson, 2011.

SCHAUER, G. **Interlanguage pragmatic development: The study abroad context**. Continuum. Continuum International Publishing Group. London: England. 2009

SEARLE, J. R. **The Classification of Illocutionary Acts**. *Language in Society*, 5: 1-24, 1976

_____. **Expression and meaning**. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

TANNEN, D. **That's Not What I Meant! How Conversational Style Makes or Breaks Relationships**. London: Virago Press, 1992.

THOMAS, J. **Cross-cultural pragmatics failure**. *Applied Linguistics*, 4, 2, p. 91-112, 1983.

THORNBUTY, S. **An A-Z of ELT**, Oxford: Macmillan Education, 2006.

TRASK, R. L. **Dicionário de Linguagem e Lingüística**. São Paulo: Contexto, 2004.

WATTS, R. J. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

WIERZBICKA, A. **Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction**. Berlin: Walter de Gruyter & Co, 1991.

YULE, G. **Pragmatics**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

ZUSKIN, R.D. **Assessing L2 Sociolinguistic Competence: In Search of Support from Pragmatic Theories**. SL, 1993.

Notas

1. “Em outras palavras, houve uma mudança da visão de que a **competência linguística** por si só era o objetivo do aprendizado de línguas, sendo substituído pela noção de **competência comunicativa**” (THORNBURY, 2006, p. 36,37).

2. [...] O conhecimento necessário, além da competência organizacional, para a produção ou compreensão do discurso. Especificamente, inclui competência ilocucionária, ou o conhecimento de como realizar tais atos de fala, e competência sociolinguística, ou o conhecimento das convenções sociolinguísticas que governam o uso da língua (BACHMAN, 1990, P. 42).

3. [...] While, however, a speaker who is not operating according to the standard grammatical code is at worse condemned as 'speaking badly', the person who operates according to differently formulated pragmatic principles may well be censured as *behaving* badly; as being an untruthful, deceitful, or insincere person. (THOMAS, 1983, p. 107).

4. “[...]the study of language from the point of view of the users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction, and the effects their use of language has on the other participants in an act of communication.” (CRYSTAL, 6th ed. 2008, p.379).

5 “An interlanguage is a stage on a continuum within a rule-governed language system that is developed by second or foreign (L2) learners on their path to acquiring the target language” (HUANG, 2012, P.161).

6 “in communication between two or more persons, the positive image or impression of oneself that one shows or intends to show to the other participants is called face. In any social meeting between people, the participants attempt to communicate a positive image of themselves which reflects the values and beliefs of the participants.” (RICHARDS; SCHIMIDT, p. 214)

⁷ “In the context of the mutual vulnerability of face, any rational agent will seek to avoid these face-threatening acts, or will employ certain strategies to minimize the threat. In other words, he will take into consideration the relative weightings of (at least) three wants: (a) the want to communicate the content of the FTA x, (b) the want to be efficient or urgent, and (c) the want to maintain H's face to any degree. (BROWN; LEVINSON, 1987 p. 68)

⁸ “A suggestion is an utterance that the speaker intends the hearer to perceive as a directive to do something that will be to the *hearer's benefit*. Therefore, the *speaker is doing the hearer a favour*, because it is not obvious to both the speaker and the hearer that the hearer will do the act without the suggestion being made.” (MARTINEZ-FLOR, 2005, p. 179)

APÊNDICES

APÊNDICE 1

QUESTIONÁRIO PARA FALANTES BRASILEIROS

ADVICE GIVING 1

O objetivo deste questionário é observar como as pessoas aconselham outras.

Este questionário é dividido em duas partes:

Parte 1 – Informações do Participante

Na parte 1 pedimos que você responda algumas perguntas simples.

Parte 2 – As Situações

Nessa parte será apresentada uma (1) situação, na qual, você é encorajado a aconselhar alguém.

Por favor, leia a situação e considere o que você diria a outra pessoa.

Escreva a sua resposta em detalhes, da maneira exata como você diria, como se você estivesse falando com a pessoa diretamente, incluindo até mesmo pausas.

Part 1 - Participant's Information

Is Portuguese your first language?

Yes

No

Gender

Male

Female

How old are you?

Level

English 09

English 10

Have you ever been to an English-speaking country for the purpose of studying English?

Yes

No

Part 2

For Part 2 please consider the following scenario:

Imagine you are in the U.S to study English at a language institution (or school).

You've been there for about a month.

During this time you've met some new people.

Situation 1

Your English language instructor, Mr. Smith, wants to spend a few months in Brazil and, because of that, he is trying to learn Portuguese. You have a little conversation with him and you notice his pronunciation is difficult to understand. You are worried he might have a hard time communicating.

Your advice:

APÊNDICE 2

QUESTIONÁRIO PARA FALANTES NORTE AMERICANOS

ADVICE GIVING

The purpose of this questionnaire is to observe how people give advice.

This Questionnaire is divided in two parts:

Part 1 - Participant's information

In part 1 you will be asked to answer a few simple questions.

Part 2 - The Situations

In part 2 you will be presented with one (1) situation where you are encouraged to advise the other person.

Please read the situation and consider what you would say to the other person.

Write your answer in detail, in the exact way you would say it, as if you are saying it directly to the person, including even the pauses. As if you were saying it directly to the person.

Part 1 - Participant's Information

Is English your first language?

Yes

No

Gender

Male

Female

Where are you from?

Age

How old are you?

Part 2

For Part 2 please consider the following scenario:

Imagine you are in Brazil to study Portuguese at a language institution (or school).

You've been there for about a month. During this time you've met some new people.

Situation 1

Your Portuguese language, Mr. Silva, wants to spend a few months in the US and, because of that, he is trying to learn the language. You have a little conversation with him and you notice his pronunciation is difficult to understand. You are worried he might have a hard time communicating.

Your advice:

APÊNDICE 3

FALANTES NÃO NATIVOS DE INGLÊS – FNN

FNN 1

“Mr. Smith, I'm worried about you. Don't get me wrong, but I notice that your pronunciation is a little difficult to understand.”

FNN 2

“Mr. Smith, how long have you been learning how to speak Portuguese? You still need to practice a little bit more, before go to Brazil. But don't worry, you will get better fast.”

FNN 3

“You should study more because in Brazil we have a lot of words that can be other things. Someone can understand you wrong and make a confusion.”

FNN 4

“You should keep calm, speak slowly.”

FNN 5

“You should be careful with the verbs, Mr.Smith. With the past and future pronunciation too.”

FNN 6

“I can understand what you say, but I think you have to try improve the pronunciation, because you have very accent.”

FNN 7

“I have observed your talking in Portuguese and I realized that you should to practice more, listening more conversation to pay attention in the words. Then you will be able to talk good enough to other Brazilian understand you.”

FNN 8

“I'll lend you some books for you to improve the Portuguese language, and try to see movies and listen to songs in Portuguese for you to improve your accent.”

FNN 9

“Sorry Mr. Smith, but... I think that maybe you could practice more your Portuguese before going... some words are a little hard to understand.”

FNN 10

“Maybe you should start doing Portuguese classes so that people will understand you extremely better.”

FNN 11

“If you don't mind, could I give you an advice? I noticed that your pronunciation is a little hard to figure out. Because of that, I thought it would be nice if you learned some gestures that Brazilians often use to communicate. Would you like me to show you some of them?”

FNN 12

“Mr. Smith, Brazil? What amazing idea! I'm glad to know you choose my country. We love foreigners and many people would like to talk to you. You'll see... What do you think if I help you with some words and expressions? Pronunciation is hard to learn, but we can!”

FNN 13

“Mr. Smith, could I suggest something for you? I think that you need to improve your pronunciation because when you visit the country, your pronunciation isn't very good yet.”

FNN 14

“Mr. Smith, I think you need to practice your pronunciation more, if you need, I can help you!”

FNN 15

“It's great that you're learning a bit of Portuguese, but you should work more on your pronunciation, I'm sorry to say, but it's hard to understand what you are trying to say.”

APÊNDICE 4

ESTADUNIDENSES FALANTES NATIVOS DE INGLÊS - FN

FN 1

“Let's set up a time each week for a language exchange. I think it could help both of us to learn the language faster and improve our pronunciation.”

FN 2

“I think your English is quite good and there aren't any problems that we cannot fix. I think the first thing we should work on is your pronunciation.”

FN 3

“You're doing a really good job with vocabulary, but I think you might benefit from some more pronunciation practice.”

FN 4

“It's really neat that you want to go to the United States! There aren't a lot of Brazilian speakers there, so it's very important for you to continue studying English. You speak well, but I think you'll be more comfortable conversing with Americans if you can practice your pronunciation and having regular conversations.”

FN 5

“I will help you practice your pronunciation if you would like!”

FN 6

“Thank you for your work with me on learning Portuguese. I know sometimes the accents we have in different parts of the U.S. can be confusing, even to those of us from other parts of the same country. Why don't you practice some of the slang and accent differences with me before you go?”

FN 7

“Mr. Silva you are doing a great job but before you leave we should practice more on your pronunciation of certain words so that you can better communicate with natural English speakers.”

FN 8

“Start reading something that you enjoy in the English language. Read the text out loud, try pronouncing the words and having visual contact with the English language.”

FN 9

“Would you like someone to practice English with before you go? I'd be happy to help.”

FN 10

“You're speaking English pretty well, but you need to work more on your pronunciation.”

FN 11

“Why don't you try to imitate a foreigner? It's fun and helps improve your accent.”

FN 12

“You might want to watch some videos.”

FN 13

“I'm sorry, Mr. Silva, but I cannot understand you clearly. Maybe you could slow down and enunciate every word.”

FN 14

“It is hard learning a new language as an adult. You are doing good, but at times, it is hard to understand you because of how you pronounce certain words and phrases. I can help you practice your pronunciation if you would like. You may also want to carry a small notebook to write down what you want to say.”

FN 15

“Have you tried listening to some online videos of English speakers? It’s always good for the pronunciation.”