

2. Fundamentos Teóricos e Metodológicos

2.1 Aspectos Teóricos

A abordagem teórica adotada nesta pesquisa utiliza os conceitos desenvolvidos por três linhas teóricas: a Sociolinguística Interacional, a Análise da Conversação e a Antropologia Social. Esta abordagem interdisciplinar atende amplamente aos nossos objetivos, uma vez que as referidas áreas tratam de aspectos relacionados à linguagem, à sociedade e à cultura, conceitos estes fundamentais para a identificação, descrição e análise das estruturas linguísticas responsáveis por veicular informações de valor negativo e para a análise interpretativa das razões pelas quais o falante nativo do português do Brasil escolhe determinadas estratégias discursivas para construir a negação em um contexto de entrevista.

Do referencial teórico da Sociolinguística Interacional, consideramos os conceitos de face e *self* e de estratégias de polidez; da Análise da Conversação, os conceitos de concordância e discordância, evasão discursiva e emoção no discurso; e da Antropologia Social, as dicotomias indivíduo/pessoa, igualdade/hierarquia e casa/rua. Desta última corrente teórica, ainda, abordamos o conceito de *jeitinho brasileiro* numa perspectiva sócio-discursiva. Ou seja, a partir dos trabalhos desenvolvidos sobre o referido conceito pela Antropologia Social tecemos algumas considerações acerca de sua inserção no universo discursivo-pragmático da construção dos atos de negar.

Referimo-nos, ainda, nas análises descritiva e interpretativa dos dados, aos termos pressuposição e implicatura a partir de uma abordagem em nível pragmático.

2.1.1 Conceitos da Sociolinguística Interacional

Os estudos realizados na área de Sociolinguística Interacional estão ancorados na pesquisa qualitativa empírica e interpretativa e propõem o estudo da língua na interação social.

Estes estudos têm trazido importantes contribuições para o tratamento da interação em textos falados e escritos, em diferentes contextos, como os das

instituições, das empresas, da política, da vida diária entre outros. A interpretação dos dados coletados nas interações sociais é feita a partir de variadas abordagens teóricas, como: 'frames', esquemas de alinhamento e de conhecimento (Goffman 1974, 1981), (Tannen, 1984) e estratégias de interação no campo da pragmática e da análise do discurso (Brown & Levinson, 1987; Gumperz, 1982; Tannen, 1984, 1989; Goffman, 1970) entre outras.

2.1.1.1 Noções de face e *self*

A noção de face recebeu influências da Sociologia (cf. Durkheim, 1968; Mauss, 1985) e da Psicologia Social (cf. Mead, 1934) e consiste, basicamente, no valor positivo assumido publicamente pelos participantes da interação social em diferentes contextos. (cf. Goffman, 1980 [1967]). Para Goffman ,

a face dos outros e a própria face são construtos da mesma ordem: são as regras do grupo e a definição da situação que determinam a quantidade de sentimento ligado à face e como esse sentimento deve ser distribuído entre as faces envolvidas.

(op. cit. 77)

Segundo Brown & Levinson (1987: 287), este conceito de face, no contexto interacional, consiste nos desejos dos interactantes de não terem impostas suas próprias ações (*negative face*) e de serem aprovados nas mesmas. Se, por um lado, podemos considerar esta definição como universal, por outro, observa-se que, do ponto de vista cultural, o conjunto de fatores que constituirá o processo discursivo de preservação ou de ameaça à face do outro irá variar de sociedade para sociedade. Estes fatores estão naturalmente relacionados a idéias sobre a natureza da *persona* social, a honra e a virtude, a vergonha e a redenção, e a religião.

...este conceito central é sujeito/tema para as especificações de várias ordens – que tipos de atos ameaçam à face, que tipo de pessoas tem direitos especiais para proteção da face e que tipo de estilos pessoais (em termos de generosidade, facilidade para relacionamentos) (id, ibidem)

Para os referidos autores, a face é a própria imagem que cada interactante reivindica para si mesmo, constituindo-se, por um lado, pela liberdade de ação e de imposição e, por outro, pelo desejo de aprovação e de apreciação de sua imagem pelos participantes da interação.

Uma importante área de estudo, segundo Brown & Levinson (1987), diretamente ligada aos mecanismos relacionados ao conceito de face, é a que os analistas da conversação denominam *preference organization*. Os autores afirmam, por exemplo, que

Um tipo de resposta, conhecida como preferida, é direta, muitas vezes abreviada, de estrutura simples e tipicamente imediata; em contraste, outros tipos, conhecidos como despreferidos, são tipicamente indiretos, estruturalmente elaborados e demorados.

(op. cit: 38)

É importante ressaltar que quando um ato de fala é culturalmente esperado ocorre o que os autores chamam de *preferred*, ou seja, atos estruturalmente não-marcados; se não é esperado, ocorre o que se entende como ato *despreferred*, e, por isso mesmo estruturalmente marcado (cf. Castilho, 2002:44).

O padrão de preferência organizacional dos atos de fala, neste sentido, tem especial relação com as estratégias de preservação de face. A discordância, por exemplo, quando a concordância é preferida, corresponde a um ato de ameaça à face.

Ainda no que diz respeito à conceituação de face, Silveira (1998), citando Lim (1994), afirma que são vários os aspectos envolvidos, tais como:

- a) ser um construto social - a face é pública; é a imagem tida pelos outros;
- b) ser uma imagem projetada - a face pode ou não corresponder à avaliação que é feita do *self* real e;
- c) envolver variabilidade social - os valores sociais reivindicados variam de acordo com cada sociedade ou cada grupo.; o que é positivo em uma cultura pode não o ser em outra.

Assim, existiriam três desejos básicos universais de face:

- a) autonomia - envolve valores como a auto-suficiência, independência e maturidade.
- b) camaradagem - envolve valores como amizade e cooperação (inclui o desejo de fazer parte, ser membro de um grupo) e;
- c) competência - envolve valores como conhecimento, sabedoria e experiência.

Dentre estes três desejos básicos universais de face, propostos por Lim (1994), destacamos o de camaradagem. Este conceito ser-nos-á bastante útil no processo de interpretação dos dados, visto que se aproxima dos aspectos relativos aos conceitos de *jeitinho social/jeitinho discursivo* utilizados nesta pesquisa (cf. 2.1.4.5)

Na realidade, a face representa a própria imagem do *self*, ou seja, do sentimento de quem somos (ou acreditamos ser), socialmente e em personalidade. Para Markus & Kitayama (1991), o *self* também é conceituado a partir de um ponto de vista social, podendo ser definido como uma construção social, modelado e conceitualmente representado em múltiplos caminhos (cf. Markus & Kitayama, 1991).

Segundo Goffman (1980[1967]: 67), uma forma de ver o *self* como uma construção pública, delineada em termos de atributos sociais aprovados, é através da noção de face, definida como "o valor social positivo que a pessoa efetivamente reclama para si mesma através daquilo que os outros presumem ser a linha por ela tomada durante um contato específico". Para o referido autor, a manutenção do *self* e da face realiza-se, portanto, na estrutura social (op. cit. 11-12; 39-40) e nas necessidades complementares do *self* e do outro (Goffman, 1963: 16)

Em sendo, primariamente, considerada como uma categoria social, a construção do *self* variará de pessoa para pessoa, de cultura para cultura, podendo, segundo Markus & Kitayama (1991), influenciar e até determinar sistematicamente a natureza das experiências individuais, incluindo cognição, emoção e motivação. Para estes autores, a construção dos *selves* independente e interdependente apresentam características próprias.

O senso de individualidade que acompanha a construção do *self* independente inclui um sentido próprio, individualista, autônomo e egocêntrico.

Neste caso, o *self* é organizado e construído com base no repertório interno de suas próprias idéias, sentimentos e ações.

Por outro lado, na construção do *self* interdependente, o senso de individualidade que o acompanha inclui atenção e responsabilidade com o outro. O indivíduo torna-se completo quando adapta-se ou ocupa seu próprio lugar na unidade social. Nos relacionamentos interpessoais, o mais importante é considerar os pensamentos, sentimentos e ações do outro.

As noções de face e *self* são fundamentais na investigação sobre a escolha das estratégias discursivas durante a construção dos atos de negar em uma situação de entrevista, onde o valor social positivo buscado por cada participante está diretamente ligado aos aspectos relativos ao tipo de construção de seus respectivos *selves*. Nesta investigação, consideramos os objetivos pessoais dos participantes da entrevista e os aspectos culturais particulares da sociedade brasileira inseridos no processo de construção dos atos de negar.

A partir da análise e da interpretação da atuação dos atores sociais, em diferentes momentos da entrevista, acreditamos estarem se manifestando em um mesmo bloco de unidades discursivas os dois tipos de *self*, independente e interdependente, de acordo com os objetivos reivindicados pelas 'pessoas' e pelos 'indivíduos' durante a interação (cf. p. 32).

2.1.1.2 Estratégias de polidez

Segundo Brown e Levinson (1987), o princípio de polidez, positiva e negativa, está ligado aos atos de ameaça à face, realizados com ou sem ações de reparo à face negativa ou positiva. Às ações reparadoras aliam-se os objetivos dos participantes da interação de obter a cooperação da audiência.

Para os autores, existem três fatores sociológicos que interferem na escolha das estratégias lingüísticas: a) o poder do falante sobre o ouvinte, b) a distância social entre falante e ouvinte e c) o grau de imposição envolvido no ato de ameaça à face (op. cit. 15).

As escolhas lingüísticas relacionadas ao princípio de polidez, por sua vez, são realizadas através de mecanismos que envolvem determinados tipos de atos discursivos, diretos e indiretos, estabelecidos durante a negociação verbal. A identificação e análise destes atos na interação é fundamental para que possamos

determinar que tipo de fator sociológico estará interferindo no uso de uma dada estratégia discursiva.

Searle (1969), em seu estudo sobre a Teoria dos Atos de Fala, afirma que os atos diretos são realizados através de determinadas formas lingüísticas, como certos tempos e modos verbais (como o futuro do pretérito ou imperativo para se fazerem pedidos), expressões estereotipadas (como *por gentileza, por favor*), entonação (como formas interrogativas), etc. Nesse tipo de ato de fala, a ameaça à face, segundo Brown e Levinson (1987), pode se realizar sem ação de reparo, secamente (*Faça o trabalho agora!*) ou com ação de reparo (*Você poderia fazer o trabalho agora, por favor*). Dependendo da forma de realização, um ato direto pode funcionar como uma estratégia de polidez positiva ou negativa.

O ato indireto, por sua vez, segundo Searle (1969), ocorre quando o falante comunica ao ouvinte mais do que ele realmente diz. Neste caso, o nosso conhecimento de mundo, as informações partilhadas, de natureza lingüística ou não, e as regras estabelecidas em determinadas situações sociais serão fundamentais para que se possa compreender a força do ato discursivo na interação. Ao proferirmos, por exemplo, uma sentença como *Você tem fogo?*, em uma rua, com um cigarro apagado à mão, não se espera do ouvinte apenas uma resposta do tipo *Sim* ou *Não*, mas um determinado comportamento social; ou seja, espera-se que o ouvinte entenda a sentença como um pedido e acenda o cigarro.

Brown e Levinson (1987) tratam de dois tipos de indiretividade quando elaboram os princípios de polidez: a convencional e não convencional.

A indiretividade convencional consiste em um tipo de estratégia de polidez negativa que se realiza de modo que o falante indica o seu desejo de tê-la proferido indiretamente, podendo realizar-se através de recursos como a modalização (*Você não gostaria de fazer um cafezinho para nós?* - sentença proferida pela patroa ao empregado) ou a preparação textual (com a utilização de desculpas ou justificativas que objetivam a preservação ou recuperação da face).

Por outro lado, a indiretividade não convencional depende, sobretudo, do contexto, sendo realizada a partir do uso de metáforas, insinuações, ironias, pistas associativas, etc. Desta forma, não existe um comprometimento do falante com uma intenção relativa ao que foi dito anteriormente. Neste tipo de ato, a intenção do falante não é indicada diretamente. São as inferências feitas pelo ouvinte que

irão definir se o ato funciona como estratégia de polidez positiva ou negativa, pois sua interpretação dependerá do efeito de sentido que o mesmo terá sobre o interlocutor.

Os recursos utilizados nestes tipos de estratégias indiretas estão relacionados às violações das máximas conversacionais de relevância, quantidade, qualidade e modo propostas por Grice (1975). Ou seja, fazer insinuações, dar pistas associativas, minimizar, exagerar, ser irônico, usar metáforas, ser ambíguo e ser vago seriam exemplos de violação dessas máximas

É importante ressaltar que as máximas conversacionais formuladas por Grice (1975), e retomadas por Brown e Levinson (1987), são centradas numa cultura de fala inglesa. No entanto, é a partir da categorização proposta pelos referidos autores e da relação que tais formas têm com os conceitos de face e *self* e, conseqüentemente, com as estratégias de polidez, que procuramos interpretar nossos dados. Estamos, no entanto, considerando que as pessoas falam diferentemente em diferentes países e estas diferenças nos modos de falar, por serem profundas e sistemáticas, refletem valores culturais particulares das sociedades (cf Wierzbicka, 1991).

O que freqüentemente acontece é que pesquisadores de pragmática intercultural tentam as explicar diferenças nos modos de falar em termos de valores tais como diretividade ou indiretividade, solidariedade, espontaneidade, sinceridade, harmonia social, cordialidade, auto-afirmação, intimidade, auto-expressão, e assim por diante, sem explicar o que significam por estes termos, usando-os como se fossem auto-explicativos. Mas se se compara os caminhos pelos quais diferentes escritores usam estes termos, torna-se óbvio que eles não significam o mesmo para todos. De fato, os significados pretendidos são freqüentemente não só diferentes mas mutuamente incompatíveis. Como resultado, os mesmos modos de falar são descritos por alguns autores como 'direto' e por outros como 'indiretos'; como uma expressão de individualidade ou supressão da individualidade.

(Wierzbicka, 1991:70)

Neste sentido, a interpretação dos dados, relativa à utilização das estratégias de polidez identificadas a partir da análise dos atos diretos e indiretos

convencionais e não convencionais, é feita considerando-se, sobretudo, as dimensões culturais características das sociedades brasileira.

Na análise da construção dos atos de negar realizados nas entrevistas, sinalizamos os tipos de atos diretos e indiretos utilizados pelos participantes com o objetivo de melhor definir os objetivos interacionais e sócio-culturais por eles reivindicados.

2.1.2 Conceitos da Análise da Conversação

2.1.2.1 Concordância e discordância

A concordância e a discordância são processos lingüísticos que não podem ser categorizados, respectivamente, como atos preferidos e não preferidos em qualquer tipo de contexto. De acordo com Pomerantz (1984), a concordância e a discordância podem realizar-se em duas situações: 1) quando um ato de concordância é preferido e 2) quando o ato de discordância é preferido.

Segundo a autora, a concordância, quando ato preferido, em geral, é produzida a partir da utilização de três tipos de recursos: 1) aclives (*upgrades*) - com uso de termos avaliativos fortes, como *yes* ou de intensificadores, como *good* e *great*; 2) utilização da mesma avaliação do falante - com repetição de termos avaliativos ou uso de expressões como *too*; e 3) declive (*downgrade*) - com uso de elementos avaliativos fracos, regularmente produzindo sequências de discordância (op. cit: 65-69).

A discordância, por sua vez, quando a concordância é preferida, ou seja, quando há uma preocupação em preservar a face positiva do outro, realiza-se a partir da utilização de estratégias discursivas demoradas, marcadas por reparos iniciais, silêncio, prefácios, hesitação, pedidos de esclarecimento, uso de componentes fracos de concordância (estes últimos, geralmente, seguidos de elementos de adversativos: *Yes, but*).

A concordância, quando a discordância é preferida, ocorre, por exemplo, no caso de o falante produzir uma avaliação que humilhe, envergonhe o *self* do outro. O ouvinte, ao concordar com a depreciação do seu *self*, demonstra fragilidade, personalidade fraca, submissão etc. No caso do Brasil, este tipo de ato pode ser visto como característico daqueles a quem designamos "puxa-sacos". Ou

seja, aqueles que aceitam qualquer tipo de tratamento, ainda que seja humilhante, para atingir seus objetivos.

Por fim, a discordância, quando o ato de discordância é, de fato, o preferido, é realizada de forma direta, não havendo combinações com elementos de concordância. Neste caso, ocorre, em geral, após a realização de um ato de desaprovação do *self*, de humilhação, crítica ou censura, sendo construída de três formas: 1) com repetições parciais do enunciado anterior (A: *Você não está gostando?*; B: **Gostando, não, eu estou adorando**); 2) com elementos de negação (A: *Você quer almoçar agora?* B: **Não!** ou **Uhm, Uhm** - acompanhado com movimento da cabeça indicativo de negação; e 3) com elogios (A: *Acho que estou horrível hoje;* B: **Não, você está linda**)²

Em estudo recente sobre a concordância e a discordância no português falado do Brasil, mais especificamente na fala do carioca, Freitas (2000: 26) afirma que ambas podem ser categorizadas em diferentes níveis. Vejamos a reprodução do eixo proposto pela autora.

Conc/Disc. Parcial				Conc./Disc. Parcial		
Disc. Plena Enfática	Disc. Plena	Disc. Relativa	Ausência de Conc./Disc.	Conc. Relativa	Conc. Plena	Conc. Plena Enfática

(-)			(0)	(+)		

(reprodução da tabela proposta por Freitas, 2000: 26)

As estratégias utilizadas para a concordância ou para a discordância podem ser realizadas por atos de fala diretos ou indiretos, que, conseqüentemente, indicarão o posicionamento a ser assumido por tais atos durante a interação. A autora afirma que este nivelamento demonstra a necessidade de se atender a diferentes propósitos comunicacionais, que variarão de acordo com a intenção do falante, do contexto, e aponta para o grau de dificuldade que o aprendiz de PLE pode ter ao entrar em contato com as diferentes formas de produzir e compreender

² Os exemplos de frases ilustrando a discordância quando o ato de discordância é preferido são de nossa autoria.

as estratégias discursivas que expressam a concordância e a discordância (cf. op. cit. 27).

No presente trabalho, dos conceitos apresentados por Freitas (2000), utilizamos os de discordância plena enfática, plena e relativa e o de concordância relativa.

A discordância plena enfática, segundo Freitas (2000), é caracterizada, sobretudo, pela entonação. Há, neste recurso prosódico, o acompanhamento de expressões de conteúdo emocional, tais como tons de escárnio, indignação, zombaria, etc. Tais expressões revelam-se como um recurso de ameaça à face do interlocutor. Outro fator importante na descrição da discordância plena enfática é o uso do elemento *não*, utilizado repetidas vezes em um mesmo enunciado, como simples expressão de discordância. (op. cit. 68-70)

A categoria discordância plena é dividida em duas: 1) discordância plena direta e 2) discordância plena indireta. Na primeira, o ato de discordar é realizado diretamente com o uso do elemento *não* ou de expressões outras, como “*discordo*”, “*perai*” e “*não é assim*” (op. cit. 60). Por outro lado, na discordância plena indireta, além de utilizar recursos verbais, como a exposição de idéias contrárias, a mudança do tempo/modo verbal, o uso de expressões adversativas como elemento introdutor de discordância ou o uso de expressões modalizadoras, o enunciador lança mão do uso de *expressões faciais, entonação adequada ao objetivo do falante e todos os recursos não verbais passíveis de serem utilizados para que a comunicação se dê de maneira eficaz*. (op. cit. 62)

É preciso esclarecer que os recursos paralingüísticos não são exclusivos de atos de discordância plena indireta. Entendemos que tais recursos são utilizados em quaisquer tipos de atos comunicativos e que, embora na discordância indireta plena possamos perceber uma maior produtividade no uso destes recursos, não podemos nos limitar a afirmar que os mesmos sejam apenas utilizados em processos comunicativos envolvendo a indiretividade.

Com relação às discordâncias e concordâncias relativas, os atos manifestam-se em enunciados que exprimem dúvidas, incertezas ou ausência de um posicionamento mais definido por parte do falante, o que pode ter como consequência a possibilidade de negação de uma parte do enunciado. A distinção entre uma categoria e outra consiste na tendência que o interlocutor demonstra em concordar ou discordar.

Os elementos indicadores destes tipos de concordância e discordância relativas são, segundo Freitas (2000), os indicativos de dúvidas, alguns modalizadores, os recursos que retomam a deixa do ED (enunciado deixa) e as expressões de frequência. Os elementos indicativos de dúvida, segundo a referida autora, são, entre outras, expressões como *talvez*, *acredito que não*, *acredito que sim*, *acho que não*, *acho que sim* e *me parece que sim*. Os modalizadores são identificados nas expressões que possuem uma função modalizadora, capaz de relativizar a adesão do locutor (Meyer, 1980, apud Freitas 2000). Expressões como *olha*, *mas*, *parece*, *de repente* e *sei lá* podem apresentar esta função. Os recursos que retomam o ED são expressões interrogativas sutis como *né* ou mais diretas como *o que que você acha*. Por fim, as expressões de frequência são representadas por estruturas como *às vezes*, *quase sempre* ou *quase nunca*.

Na categorização da concordância relativa, Freitas (2000: 50), ainda, aponta a utilização de elementos indicativos de restrição, ou seja, elementos *que podem limitar a concordância a uma dada situação ou a um dado momento, que é sinalizado no ED*. A autora nos apresenta dois exemplos: *pelo menos nesse caso aí* e *Agora, pode*.

Freitas (2000) não apresenta estes tipos de elementos como sendo utilizados na discordância relativa. Contudo, parece-nos que estas mesmas expressões, e outras de função semelhante, poderiam ser utilizadas em um ato de discordância relativa. Vejamos parte de um possível diálogo sobre o período de transição do governo brasileiro em 2002/2003 em que a expressão *por enquanto* apresenta valor restritivo na discordância relativa

- *Você não acha que a equipe de transição está agindo corretamente?*
- *Por enquanto eu acho que não. É possível que a equipe econômica apresente novas propostas esta semana e aí, então, eu posso mudar de idéia.*

Concordar relativamente com uma asserção, significa dizer 'não' para uma parte deste discurso. Ou seja, significa discordar, dizer um 'não' que consiste na construção de um ato de negar manifestado em elementos outros do discurso.

Para Freitas (2000: 39; 83), o próprio vocábulo **não** assume uma multiplicidade de funções de acordo com o contexto de sua realização, marcando,

muitas vezes, o início de uma nova fala e podendo indicar concordância ou discordância.

Por outro lado, o 'não', como ato de negação, e como indicador de um tipo de discordância, ocorre no processo de interação quando há, segundo Stalpers (1995), algum tipo de conflito, divergência ou mal-entendido.

Os atos de concordância, para Stalpers (1995), são na maioria curtos e realizados com estruturas simples. Por outro lado, os atos de discordância, por serem, socialmente, não preferidos solicitam um trabalho interacional que objetiva prevenir seqüências negativas no relacionamento entre os participantes da interação. (cf. também Levinson, 1983: 334)

Atos de discordância... são um resultado da reação de um falante ao enunciado de outro falante. Na realização de um ato de discordância, o falante mostra que as suas expectativas estão em desacordo com o que o outro disse...Estes atos podem ser negações explícitas de enunciados previamente expressos pelo falante, mas podem ser também expressões indiretas altamente mitigadas, tais como um reforço da posição do próprio falante..

(Stalpers, 1995: 277)

A referida autora afirma que os atos de discordância podem ser negações explícitas das declarações dos falantes ou expressões indiretas altamente mitigadas. Estas chamadas *estratégias de mitigação* reduziriam alguns efeitos inoportunos que um ato comunicativo poderia ter para o falante.

Stalpers (1995) caracteriza em dez os atos de mitigação. Destes dez, sete referem-se a estratégias que relatam o ato de discordância, um à estratégia que acompanha o ato de discordância e os outros dois a estratégias que concernem ao próprio ato de discordância. Abaixo, apresentamos, resumidamente, como Stalpers (1995: 278) define estes atos:

(A) Atos que retardam a discordância

1. pausa – ocorre antes do ato de discordância ser proferido
2. marcadores discursivos – prefaciam o ato de discordância (*Bem*)
3. marcas de concordância – prefaciam o ato de discordância (*Sim*)

4. expressões de apreciação ou desculpas – proferidos antes do ato de discordância
5. qualificadores – utilizados para modular o ato de discordância (*Eu não estou certo mas...*)
6. expressões de hesitação
7. vários atos que deslocam a discordância (como os apontados em 4)

(B) Atos que acompanham a discordância

1. atos de explanação, justificativas ou defesa de posição

(C) Atos que caracterizam o próprio ato de discordância

1. expressões moduladoras indicadas por advérbios do tipo *preferencialmente* e *talvez* ou por verbos modais como *poder* e *dever*.
2. atos indiretos – a discordância é expressa por outros atos que ocorrem na sequência da discordância: desculpas (A4), apoio ou declaração que expressam uma alternativa para a declaração prévia do falante.

Stalpers (1995) afirma, ainda, que o uso de uma ou de outra estratégia de mitigação irá variar de acordo com o tipo de negociação verbal que estiver sendo realizada.

Nas entrevistas que compõem o corpus desta nossa pesquisa, analisamos os atos de discordância e de concordância relativa, considerando-se que os mesmos podem ser vistos como atos preferidos ou despreferidos, de acordo com Pomerantz (1994), em virtude do contexto de realização.

2.1.2.2 Evasão discursiva

A evasão discursiva vem sendo tratada por muitos pesquisadores na literatura lingüística e tem recebido definições variadas (cf. Orr e Burkins, 1976; Dillon, 1990; Harris, 1991; Bradac, 1983; NG e Bradac, 1993; Galasinski, 1996)

De acordo com Orr e Burkins (1976), fazer um ato evasivo significa cometer um equívoco ou uma ambigüidade. Para Dillon (1990), é uma resposta a

uma pergunta não feita. Por sua vez, Harris (1991) argumenta que a resposta é evasiva se uma pergunta não foi feita diretamente ou se provoca uma outra questão.

Segundo Galasinski (1996), é somente com Bradac (1983) que o termo recebe um tratamento mais adequado. Para Bradac (1983: 153),

Mensagens evasivas são aquelas que o falante acredita que falhou ao informar ao interlocutor acerca de uma crença relevante ou que o informará de outros assuntos

A esta definição, NG e Bradac (1993: 126) acrescentam a idéia de que

Mensagens evasivas são aquelas pretensamente irrelevantes e que podem ser interpretadas não ambigualmente.

Ao introduzir o conceito de 'irrelevância' na definição da evasão, NG e Bradac apresentam um novo elemento para a compreensão das mensagens evasivas. No entanto, para Galasinski (1996), o problema a partir daí passa a ser a definição de relevância. Para o autor, é preciso distinguir relevância semântica, relativa à relação entre os conteúdos, de relevância pragmática, relativa à relação entre os atos de fala e os objetivos discursivos. A evasão estaria relacionada a todas as respostas que são semanticamente irrelevantes.

Segundo Galasinski (1996), a evasão não consiste propriamente em um ato de fala mas em uma tentativa de controlar o andamento do discurso. As mensagens evasivas, consideradas como formas de negar uma parte da verdade e da informação relevante, podem se apresentar de forma evidente (*overt evasion*) ou disfarçada (*covert evasion*).

A evasão é evidente quando o falante sinaliza diretamente que não dará uma resposta cooperativa. De acordo com Galasinski (1996: 7-10), há dois tipos de evasão evidentes: 1) os desafios e 2) as respostas através de implicações (indiretas). Os desafios mostram que a resposta não pode ser dada; o ouvinte declara que a pergunta não pode ser respondida, pois a considera um erro, um problema. No segundo tipo de evasão evidente, realizadas indiretamente, a resposta é entendida através de uma implicatura conversacional; o ouvinte, mais

ou menos consciente, decide como interpretar a resposta e como encaminhá-la em termos de pergunta.

As evasões disfarçadas, segundo Galasinski (1996: 10-16), são aquelas em que o falante não demonstra que não deu uma resposta cooperativa, sendo baseadas no caminho que o falante utiliza para manipular o foco da questão. Existem, segundo o autor, três tipos de atos de evasão disfarçada. No primeiro tipo, o falante pode referir-se ao foco com um contexto diferente, ou seja, o foco, que não é o da pergunta, torna-se um argumento da proposição; no segundo, o foco é manipulado mas a resposta envolve uma proposição que é demandada pela pergunta; e no terceiro, tanto o foco como o contexto colocados pelo questionador são modificados pelo falante. Galasinski (1996) finaliza seu artigo com dois questionamentos sobre o engano da evasão, são eles: 1) qualquer ato de comunicação evasiva é também por natureza, um ato de engano? e 2) A evasão pode ser pensada em termos de engano sempre, e se sim, como? Para o autor, as respostas são, grosso modo, negativas para ambas as questões, pois o falante pode, mais ou menos, abertamente informar ao ouvinte que não responderá a pergunta colocada (cf. os desafios), podendo simplesmente dizer que não irá cooperar. Portanto, não há nenhum tipo de engano nestes tipos de respostas evasivas. Ainda segundo Galasinski (1996), o engano só pode ocorrer na *covert evasion*, e isto pode ser visto como um caminho para induzir o ouvinte a uma (falsa) crença da relevância do enunciado.

No presente trabalho, identificamos e analisamos a ocorrência de evasões evidentes e disfarçadas nas respostas dos participantes das entrevistas em questão, sinalizando a parte do enunciado que foi negada durante a interação, a partir da utilização de mensagens evasivas.

2.1.2.3 Emoção e discurso

As pesquisas sobre a emoção têm sido, ao longo dos últimos anos, uma importante ferramenta para a análise do conjunto de elementos que compõem o universo discursivo de uma dada língua. Wierzbicka (1999) mostra que as palavras *feeling* e *emotion* são tratadas, em geral, nos textos acadêmicos, ora como sinônimas ora como antagônicas, e que a controvérsia estaria no fato de tratarmos, por um lado, a biologia humana e, por outro, a língua e a cultura.

A literatura sobre o assunto demonstra que muitos psicólogos preferem o termo *emotion* porque afirmam ser este um conceito objetivo e, portanto, analisável objetivamente. Por outro lado, muitos antropólogos, ainda que também prefiram o termo *emotion*, o relacionam a bases sociais.

Harre (1998) aponta para o fato de a emoção poder ser sentida (sentimento de raiva, por exemplo) ou revelada (expressa por um ato social). Segundo o referido autor, por expressar um julgamento, a revelação da emoção pode, se pública, estar relacionada a comportamentos sociais visíveis e audíveis pelos outros ou, se privada, relacionada aos próprios sentimentos. As expressões de julgamento, para Harre (1998), dividem-se em quatro principais categorias:

Penso existir quatro tipos de categorias principais: julgamentos de alguma situação, pessoa, animal ou coisa perigosa (demonstrações/sentimentos de medo, temor, ansiedade e outros); julgamentos de alguma situação ou ato realizado por outra pessoa que põe em perigo ou aumenta o valor do outro na imposição (raiva, ciúme, inveja, humilhação); julgamentos de que uma pessoa ou outra tenha violado alguma regra, ordem, convenção, tanto moral como social, (embaraço, vergonha, inveja); e julgamento de algo que seja esteticamente agradável ou desagradável (aversão, prazer, alegria, repulsão)

(op. cit. 44)

Para uma análise aprofundada destas categorias, segundo Harre (1998), é preciso seguir um princípio metodológico baseado no conceito de *emotionology* – termo criado por Stearns and Stearns (1988 – apud Harre; 1998). Neste conceito, as emoções são analisadas a partir de um levantamento do léxico local das palavras reativas às emoções e das regras de usos das mesmas.

Segundo Harre (1998), dois estudos sobre as emoções relacionados à língua e à cultura são referências nesta área e podem servir de modelo de análise: o de Lutz (1988) e o de Wierzbicka (1992). O trabalho de Lutz descreve as regras de uso das expressões exóticas da língua em uma linguagem de investigador. Neste caso, o pesquisador assume que há um léxico adequado para descrever situações e interações pessoais que ocorrem no público alvo. Wierzbicka (1992), por outro lado, refere-se a uma base semântica universal através da qual o uso de palavras exóticas pode ser explicado. A autora aponta dez

conceitos para afirmar que podemos encontrar traduções exatas para as palavras em qualquer língua. No entanto, segundo Harre (1998), a própria Wierzbicka (1992: 129) afirma que no polonês não há nenhuma palavra correspondente para a palavra ‘disgust’ do inglês em termos de comparação de uso de regras presumíveis para equivalentes possíveis. Por esta razão, Harre (1998), em seus estudos sobre *emotion across culture*, prefere seguir o caminho apontado por Lutz (1988), pois ele não considera a existência de traduções exatas para todos os termos lexicais relativos às emoções de uma língua.

Em estudo mais recente sobre a emoção, Wierzbicka (1999) considera o posicionamento de Harre (1986 e 1998) e de alguns outros pesquisadores, pois passa a usar a palavra ‘similar’ em vez de ‘the same’ quando trata da investigação do vocabulário da emoção. Ao discorrer sobre a palavra *anger*, do inglês, Wierzbicka (1999) afirma:

*Como descrito por Schweder (1994:32) coloca, “raiva” é apenas um esquema interpretativo imposto pelos falantes de inglês em experiência emocional seu estado bruto/ não processada. Esses outros incontáveis esquemas interpretativos que podem ser impostos em experiências similares e associados como a palavra inglesa **anger** que não pode ser referida no sentido de privilegiar o acesso a realidade psicológica da linguagem independente. (Eu disse “similar” preferencialmente a “o mesmo” porque Harre (1986^a) e outros apontaram que o esquema interpretativo pode se tornar parte da própria experiência)*

(op. cit. 28-29)

Esta afirmação de Wierzbicka (1999) vai, desta forma, ao encontro das idéias apontadas por Lutz (1988) e Harre (1998) e corrobora a tese de que, em cada sociedade, as pessoas têm suas vidas moldadas pela cultura à qual pertencem. Neste sentido, as culturas apresentam não só uma grade lexical reveladora destas emoções mas também um repertório de *cultural scripts*, inculindo *emotional scripts*, que se manifesta no léxico, na gramática e no discurso. (cf. Wierzbicka, 1999: 240).

Trabalhos acadêmicos sobre, por exemplo, *scripts* de espontaneidade, sinceridade, simpatia, entre outros, como os apontados por Wierzbicka (1999),

demonstram a viabilidade de se estudar as normas e expectativas culturais de uma sociedade por um caminho, ao mesmo tempo, metódico e intersubjetivo.

Em trabalho recente sobre a relevância das expressões indicadoras da emoção no discurso, Bloch (1996: 332), citando Scheff (1994), aponta que nossos próprios sentimentos em relação ao outro ou aos outros sempre envolvem um processo de interação e que a dimensão emocional deste processo envolve sentimentos de vergonha e humilhação por um lado e de orgulho e respeito próprio do outro. A autora analisa em seu artigo os marcadores paralingüísticos do estado de emoção, categorizando-os em *negative self-feelings*, como gagueira, repetição, pausa, resmungo, qualidade fraca e baixa da voz, e em *positive self-feelings*, como fluência rápida do discurso, melodia, respiração controlada, sorriso, qualidade movimentada da voz.

Bloch (1996: 333), citando Tannen (1989: 167-194), afirma que os marcadores de *self-positive* podem ser vistos como uma marca de envolvimento e um desejo de comprometer o ouvinte.

A autora, ainda, apresenta alguns marcadores paralingüísticos, por ela designados ambíguos, que podem apresentar-se ora como indicadores de *negative self-feeling* ora como *positive self-feeling*, dependendo do contexto de realização, ou manifestar, de fato, ambigüidade.

<i>O significado emocional de marcas paralingüísticas ambíguas</i>				
Negative self-feeling			Positive self-feeling	
Vergonha	⇐	Palavras engraçadas	⇒	Contentamento
Vergonha indiferenciada, evidente	⇐	Extensão	⇒	Contentamento
Vergonha evitada	⇐	Fala condensada	⇒	Exaltação
Vergonha indiferenciada, evidente	⇐	Inalação	⇒	Exaltação
Sentimento oprimido	⇐	Exalação	⇒	Alívio
Hiding behavior	⇐	Voz suave	⇒	Alívio
<i>Burgeoning anger</i>	⇐	Ênfase	⇒	Sentido significativo

(reprodução da tabela proposta por Bloch, 1996: 332)

De acordo com Bloch, estas marcas paralingüísticas ambíguas, por sua vez, revelam emoções diferenciadas, de acordo com o contexto de realização. Podemos estender esta idéia de contexto ao que Wierzbicka (1999), chama de *culture's script emotional*.

Para um aprendiz de PLE, que ainda não domina a relação entre as emoções e o discurso sedimentados na cultura alvo, a percepção da ambigüidade, passível de ocorrer a partir do uso de marcadores paralingüísticos, consiste em um considerável obstáculo no processo de aprendizagem da língua. Pelo fato de não saber utilizar os marcadores paralingüísticos indicadores de emoções no português falado do Brasil, esse aprendiz pode ser considerado, pelos brasileiros, entre outros aspectos de valor negativo relacionados ao processo de construção de uma identidade social, como mal-educado, frio e sem sentimento.

Assim, segundo Markus e Kitayama (1991), as emoções não podem ser vistas como experiências universais, pois são moldadas pela cultura. São muitos os pesquisadores que defendem a tese de que a experiência emocional, como produto social, cultural e interpessoal, varia sistematicamente com a construção do *self* (cf. Lutz, 1988; Rosaldo, 1984; Hofstede, 1980; Kakar, 1978).

As condições de obtenção de muitas emoções podem diferir marcadamente de acordo com um construto do self... emoções serão expressas e experienciadas e a intensidade e freqüência podem também variar dramaticamente.

(Markus & Kitayama, 1991: 235)

Neste sentido, as emoções focalizadas no 'eu', freqüentemente, são expressas por aquelas culturas que apresentam a construção do *self independent*. Por outro lado, as emoções focalizadas no 'outro' caracterizam as culturas com *self interdependent*

Simpatia, sentimentos de comunhão e vergonha são características de um comportamento social cooperativo e seriam vistos positivamente por sociedades com *self interdependent*, no entanto, para aqueles com *self-independent* estes sentimentos são vistos negativamente e podem ter um impacto negativo (cf. Markus e Kitayama, 1991: 235-237).

Triandis *et alli* (1984:1363), ao tratarem do padrão de interação social característico das culturas espânicas, afirmam que

Dados de três amostras de coletas de hispânicos e não-hispânicos assim como de alguns hispânicos monolingües e bilingües, sugerem que os hispânicos têm um script cultural que nós chamamos de simpatia. Hispânicos são

mais propensos do que os não-hispânicos a esperar altas frequências de adaptação aos comportamentos sociais positivos e baixa frequência comportamentos sociais negativos. Isto sugere níveis diferentes de adaptação para o comportamento social em duas culturas. A desatenção entre não-hispânicos para a presença do referido script para entre os hispânicos é como conduzir a mal-entendidos quando hispânicos e não-hispânicos interagem. Hispânicos são propensos para perceber como comportamentos negativos o que são considerados neutros pelos não-hispânicos; além disso, comportamentos que são percebidos como positivos pelos não-hispânicos são também percebidos como neutros pelos hispânicos..

Apesar de não termos nos aprofundado em textos que tratem da simpatia do brasileiro como um elemento de extrema relevância para a análise dos comportamentos negativos e positivos nas relações interpessoais, acreditamos que o referido *script* é, indiscutivelmente, um dos principais mecanismos utilizados pelo falante nativo do Brasil na construção dos atos de negar em diversas situações.

Sobre a construção de um ato de negar na cultura porto-riquenha, por exemplo, Triandis *et alli* (1984: 1364), citando Wagenhein (1972), afirmam que os porto-riquenhos *raramente dão uma resposta negativa diretamente se eles podem evitar isso*.

Neste sentido, fica-nos a certeza de que a construção do *self* de cada sociedade irá depender, sobretudo, de aspectos relacionados às emoções particulares definidas culturalmente.

No que diz respeito a este assunto, Hofstede (1980) afirma, por exemplo, que as culturas hierárquicas são geralmente constituídas por *selves interdependent*, e as expressões emocionais são mais usadas como ações públicas em serviços para manter a harmonia interpessoal. No caso do Brasil, DaMatta (1997: 234) afirma:

É também aqui, na esfera das pessoas, que aparece, como em todo sistema hierarquizado, a ideologia da bondade e da caridade que constitui um dos pontos altos de nossas definições como povo (cf. Azevedo, 1966:54). Temos a caridade, nunca a filantropia (que é um sistema de ajuda ao próximo, voltado muito mais apara a construção social), e assim reforçamos as "éticas verticais" que, ligando um superior a um inferior pelos sagrados laços da

patronagem e da moralidade, permitem muito mais a perspectiva complementar das relações hierárquicas do que antagônicas."

Parece-nos, desta forma, que as expressões emocionais usadas como ações públicas para manter a harmonia interpessoal no Brasil consistem na transferência de atitudes relativas às esferas familiares, portanto, da casa, para as ações públicas em serviço. Em outras palavras, no Brasil parece existir sempre "uma boa oportunidade para a descoberta de um 'bom patrão' que nos ajudará a transformar o escritório num segundo lar" (DaMatta, op. cit. 241).

É exatamente neste 'segundo lar', no plano das relações públicas, que procuramos utilizar as expressões emocionais chamadas por Bloch (1996) *positive self-feelings*, com o objetivo de manter a harmonia discursiva, evitando conflitos que gerariam as expressões denominadas *negative self-feelings*.

No presente trabalho, mostramos como as expressões emocionais se manifestam na fala do entrevistador, dos entrevistados e dos debatedores, relacionando-as ao conceito de face positiva e aos parâmetros definidores dos tipos de *selves* reivindicados pelos participantes.

2.1.3 Contribuição da Semântica e da Pragmática

2.1.3.1 Pressuposição e implicatura

Consideramos ser necessário, antes de apresentarmos os conceitos da última linha teórica com a qual trabalhamos nesta pesquisa, a Antropologia Social, situarmos, brevemente, o nosso ponto de vista com relação aos conceitos de pressuposição e implicatura, citados em nossa análise, para que possamos compreender melhor os caminhos que iremos percorrer para alcançarmos os objetivos propostos nesta pesquisa.

Nos textos clássicos, o conceito de pressuposição é tratado de maneira bastante difusa (cf. Frege, 1892; Russel, 1905; Strawson, 1950), o que tem gerado polêmicas acerca de uma definição clara das questões semânticas e pragmáticas. Na pressuposição semântica, (x) pressupõe (y) se e somente se a verdade de (y) for necessária para que (x) possa ser verdadeira. Por outro lado, a pressuposição pragmática envolve as relações entre a declaração da sentença e o contexto no qual ela é enunciada.

As teorias mais recentes têm abandonado o tratamento semântico desse tipo de fenômeno (cf. Levinson, 1983; Stalnaker, 1973; Karttunen e Peters, 1979). Segundo Stalnaker (1973), por exemplo, a pressuposição é uma disposição lingüística do falante e deve ser analisada do ponto de vista pragmático em termos das situações em que o enunciado é produzido. Neste sentido, levam-se em consideração as atitudes e intenções do falante e de sua audiência. Os estudos mais recentes (cf. Karttunen e Peters, 1979) afirmam, ainda, que a pressuposição pode ser analisada em termos de implicatura conversacional particularizada. Neste caso, seria uma inferência, que no caso da pressuposição contrafactual, por exemplo, envolve:

- 1) o dito, ou seja, as condições de verdade, a situação particular na qual o enunciado foi feito e as máximas griceanas de interação conversacional;
- 2) as condições-de-verdade, as condições preparatórias dos atos de fala e os princípios conversacionais; e
- 3) o léxico (considerando-se, neste último caso, as pressuposições como implicaturas convencionais, conversacionais generalizadas e conversacionais particularizadas).

Levinson (1983), ainda que não tenha apresentado propostas teóricas novas sobre as implicaturas, apresenta um trabalho bastante detalhado sobre a teoria desenvolvida por Grice (1975). Em um longo capítulo sobre a noção de implicatura, Levinson destaca as seguintes propriedades desenvolvidas por Grice: a) capacidade de explanação pragmática para fenômenos lingüísticos; b) capacidade de explicar como um enunciado significa mais do que aquilo que efetivamente diz; c) capacidade de simplificar a estrutura e o conteúdo das descrições semânticas; d) capacidade de explicar os mecanismos pragmáticos que surgem pelo uso de partículas como "bem", "mesmo", "até", "nem"; e e) capacidade de explicar contradições e tautologias.

O modelo de Grice (1975) sofre críticas radicais (cf. Sadock, 1978; Sperber e Wilson, 1982; Gazdar, 1978), principalmente com relação ao estabelecimento das máximas conversacionais (quantidade, qualidade, relevância e modo) e, assim, novas propostas de estudo surgem. Sperber e Wilson (1982),

por exemplo, propondo um modelo alternativo ao de Grice (1975) sobre o tratamento das pressuposições como implicaturas, desenvolvem um modelo pragmático que considera a máxima da relevância como princípio geral de toda a conversação para que as inferências pragmáticas possam ser compreendidas.

No presente trabalho, a identificação e análise das implicaturas contextuais, derivadas da relação entre enunciado e o contexto, ou seja, do jogo de ambos na interação, parece-nos ser o caminho mais adequado para tratarmos dos conceitos de pressuposição e de implicatura lingüísticas na análise da construção dos atos de negar. As reformulações de perguntas, as variadas possibilidades de respostas e as intervenções feitas nas falas um dos outros, durante as entrevistas, carregam uma série de implicaturas que só podem ser percebidas a partir de uma análise que nos permita compreender a relevância pragmática dos enunciados, de acordo com os objetivos interacionais dos participantes.

2.1.4 Conceitos da Antropologia Social

Os conceitos da Antropologia Social dos quais lançamos mão neste nosso trabalho enriquecem, sobretudo, a proposta de interpretação sociolingüística dos atos de negar no português falado do Brasil, visto que os mesmos são comprometidos diretamente com a escolha das estratégias discursivas e com os objetivos sócio-culturais dos participantes durante toda a interação analisada.

As categorias de indivíduo/pessoa, casa/rua, igualdade/hierarquia e jeitinho, com as quais trabalhamos nesta pesquisa, são baseadas, sobretudo, na contribuição dos estudos desenvolvidos por Roberto DaMatta (1997[1979]). No entanto, é imprescindível ressaltar que tais categorias não são criações originais do antropólogo social Roberto DaMatta. Escritores como Gilberto Freyre, Caio Prado Júnior, Sérgio Buarque de Holanda, Florestan Fernandes, entre outros, já trataram das referidas categorias. No entanto, a partir da publicação da obra *Carnavais, Malandros e Heróis*, em 1979, tais conceitos ganharam nova 'roupagem', trazendo importantes contribuições para a área, no sentido de interpretar, numa perspectiva "qualitativa, intuitiva, comparativa e por meio das dramatizações, uma sociedade complexa como é o Brasil" (DaMatta, 1979: 42).

Estes conceitos são ferramentas preciosas para a interpretação de nossos dados, visto que, em conjunto com os aspectos relativos à construção do *self*,

representam o nível macro de análise da pesquisa realizada. É a partir dos referenciais teóricos que envolvem a definição destes conceitos na sociedade brasileira que tecemos algumas considerações sobre as razões pelas quais os falantes escolhem determinadas estratégias discursivas para a construção de um dado ato de negar.

2.1.4.1 Indivíduo e pessoa

As categorias de indivíduo e pessoa, segundo DaMatta (1997[1979]:218-219), são duas formas de conceber o universo social e de nele agir apresentando distinções básicas. Se, por um lado, a pessoa merece solidariedade e um tratamento diferencial, por outro o indivíduo é o sujeito para quem as regras e a repressão foram feitas.

No quadro abaixo, temos, segundo DaMatta (1997[1979]), as características diferenciadoras de pessoa e indivíduo.

Indivíduo	Pessoa
Livre, tem direito a um espaço próprio.	Preso à totalidade social à qual se vincula de modo necessário.
Igual a todos os outros.	Complementar aos outros.
Tem escolhas, que são vistas como seus direitos fundamentais.	Não tem escolhas.
Tem emoções particulares.	
A consciência é individual.	A consciência é social (isto é, a totalidade tem precedência).
A amizade é básica no relacionamento = escolhas.	A amizade é residual e juridicamente definida.
O romance e a novela íntima, individualista (obra do autor), são essenciais.	A mitologia, as reformulações paradigmáticas do mundo são básicas como formas de expressão.
Faz as regras do mundo onde vive.	Recebe as regras do mundo onde vive.
Não há mediação entre ele e o todo.	A segmentação é a norma.

(reprodução do quadro proposto por DaMatta, 1997[1979]: 225-226)

No quadro proposto por DaMatta, existe uma acentuada lacuna relativa às emoções construídas pela categoria pessoa. Ao analisarmos as características elencadas acima, é possível relacionarmos a dimensão social da categoria indivíduo à construção de *self-independent* (cf. Markus e Kitayama, 1991) e afirmarmos, portanto, que as emoções, de fato, são particularizadas, egocêntricas, individualistas e independentes. Por outro lado, a lacuna que nos deixa o sociólogo DaMatta, acerca das emoções da pessoa, pode ser preenchida a partir das características definidoras da construção do *self-interdependent*. Ou seja, podemos considerar que as expressões emocionais relativas à pessoa estão na esfera do público e não do particular, sendo, portanto, coletivas e sociocêntricas.

O preenchimento desta lacuna, para o presente trabalho, é fundamental para que possamos fazer uma interpretação mais completa de nossos dados, visto que a emoção representa um importante elemento discursivo a ser observado na interação verbal.

DaMatta (1997[1979]: 238), ao distinguir as categorias de pessoa e indivíduo, não pretende afirmar que a sociedade brasileira se reduz apenas a dois universos. Existem zonas de passagem e zonas de conflito inseridas entre uma categoria e outra, espaços que são definidos contextualmente, de acordo com os objetivos, diríamos, sócio-interacionais dos sujeitos. Assim, é possível afirmar que há uma flutuação entre as duas noções apresentadas e, conseqüentemente, princípios que irão nortear, contextualmente, o estabelecimento de cada categoria. São estes princípios que buscamos nas entrevistas analisadas, na tentativa de definir os diferentes modos pelos quais os atos de negar são construídos pelos participantes do programa.

2.1.4.2 Igualdade e hierarquia

De acordo com o modelo interpretativo proposto por DaMatta, (1997[1979]), o conceito de igualdade está relacionado às características de indivíduo, enquanto o de hierarquia relaciona-se à noção de pessoa. Como indivíduos, exigimos direitos iguais, a aplicação das leis e regulamentos no seu ângulo impessoal e automático. Como pessoas, sabemos que cada sujeito conhece o seu lugar na sociedade e que temos pouca ou quase nenhuma igualdade de poder; assim, o princípio da hierarquia é sempre aplicado.

Algumas situações, segundo DaMatta (1997[1979]), proporcionariam à sociedade brasileira a experiência da igualdade e da justiça social, como por exemplo o carnaval e o futebol. Nestes momentos mágicos de igualdade passageira, seríamos todos iguais, com os mesmos direitos, o que seria algo contrário à ideologia hierárquica brasileira.

O Carnaval transforma marginais e inferiores...em pessoas; e transforma as pessoas em indivíduos....No ritual carnavalesco, o idioma hierárquico da sociedade se transforma em linguagem competitiva, igualitária e compensatória.

(Cavalcanti, 2000: 154)

Nesse momento, a dimensão de brasilidade das identidades sociais é absolutamente englobante em relação a todas as outras possibilidades, fazendo atravessar o país uma das mais legítimas manifestações de fervor patriótico e, junto com ela, uma experiência de igualdade poucas vezes experimentadas.

(Guedes, 2000: 134 - comentário sobre a seleção brasileira de futebol na copa do mundo)

A divisão e a classificação dos grupos no carnaval e das equipes de futebol estão hierarquicamente organizadas. No entanto, a competição, segundo DaMatta (1997[1979]: 148), transforma a linguagem hierarquizada em igualitária, procurando promover uma oportunidade para todos.

Neste sentido, parece-nos que, no Brasil, vivemos a dialética da igualdade e da hierarquia sem maiores conflitos. Passamos, assim, pela experiência cotidiana de rituais de passagem sem a preocupação de definirmos uma categoria única para definir a sociedade brasileira. O carnaval, tanto quanto o futebol, revela múltiplos planos e, segundo DaMatta, parece ter se especializado no controle de mudança social radical. Saber conviver com o entre-lugar, com espaços mediadores, significa ter "jogo de cintura", ou seja, ter a habilidade de lidar com a multiplicidade de relações existente entre os planos hierárquico e igualitário da sociedade brasileira. 'O melhor jogador não é o que marca mas o que dribla.'

O drible é, assim, nosso orgulho e nossa glória, a exaltação de nossa esperteza...

(Guedes, 2000:130)

Assim, entendemos que o mediador, portanto, é o sujeito valorizado nas relações sociais. No caso do discurso, a habilidade de jogar, de driblar o 'adversário', de tocar e de dominar a 'bola' (metaforicamente, entendida como o discurso) são as maiores qualidades do jogador. A utilização destas qualidades na interação estão, inevitavelmente, ligadas às relações de poder e distância entre os interlocutores e, conseqüentemente, às relações de hierarquia e de igualdade estabelecidas entre eles.

Segundo Hofstede (1991), as relações de poder estão ligadas à hierarquia enquanto a distância está ligada ao grau de relacionamento entre os interagentes. Desta forma, teríamos uma série de características diferenciadoras das sociedades com menor ou maior distância de poder, relativas a três segmentos sociais: família, escola e local de trabalho.

	Sociedades com menor distância de poder	Sociedades com maior distância de poder
Família	☐ As crianças são encorajadas a terem seus próprios direitos e os pais são tratados como iguais.	☐ As crianças são educadas para dar obediência aos pais, que são tratados como superiores.
Escola	☐ A educação é centrada no estudante e a aprendizagem representa uma verdade impessoal.	☐ A educação é centrada no professor cuja sabedoria representa a aprendizagem.
Local de Trabalho	☐ Hierarquia significa igualdade de poder, estabelecida por conveniência; os subordinados esperam ser consultados e o chefe ideal é democrático.	☐ Hierarquia significa desigualdade existencial; os subordinados esperam que seja dito o que fazer e o chefe ideal é um autocrata benevolente (um bom pai)

Pode parecer, em um primeiro momento, pelas características apresentadas por Hofstede (1991), que a sociedade brasileira poderia se colocar no plano das

sociedades que apresentam maior distância de poder. No entanto, pela nossa experiência diária, observamos que, sobretudo nas grandes cidades, os três segmentos sociais - família, escola e local de trabalho - não vêm apresentando as características apontadas no quadro acima. Por outro lado, nas pequenas cidades, principalmente as interioranas, é muito possível que tais características ainda se manifestem. Ainda que não tenhamos dados comprobatórios, quantitativos e qualitativos, para afirmar categoricamente esta observação, acreditamos que o acesso aos programas de televisão, novelas, noticiários de TV, jornais escritos, falados e virtuais, pode nos fornecer uma série de informações que nos levam a crer que esta nossa afirmação tem fundamento.

Nas cidades brasileiras, a demarcação espacial (e social) se faz sempre no sentido de uma gradação ou hierarquia entre centro e periferia, dentro e fora.

(DaMatta, 1987:34)

Com isso queremos argumentar que, mais uma vez, a sociedade brasileira, agora no que diz respeito à distância de poder, encontra-se em uma posição mediadora.

Assim, propomos que a identificação das esferas hierárquicas e igualitárias estabelecidas no contexto de entrevistas da presente pesquisa somente pode ser feita se considerarmos não só as relações diretas que tais esferas têm com as categorias de pessoa e de indivíduo, mas também os aspectos envolvidos nas relações de poder existentes entre os participantes da interação.

2.1.4.3 Casa e rua

A oposição casa/rua proposta por DaMatta (1997[1979]; 1987) separa, demarca, dois universos sociais distintos. Na esfera de ação social da casa, temos um maior controle das relações sociais e, conseqüentemente, uma maior intimidade e uma menor distância social, considerando-se as hierarquias do sexo e da idade, controladoras dos limites relativos aos diferentes relacionamentos possíveis nos espaços demarcados na casa (varanda, sala, quarto, banheiro, cozinha, dependência de empregada e área de serviço). A familiaridade, a

hospitalidade, a calma, o repouso, aspectos relacionados à casa, definem a nossa idéia de 'amor', 'carinho', 'consideração' e 'calor humano'. (DaMatta, 1987: 59-62)

O espaço da rua, por outro lado, implica falta de controle e afastamento. Indica o mundo com seus imprevistos, movimentos e ações, onde a regra básica é o engano, a decepção, a malandragem. Neste espaço, segundo DaMatta (1997 [1979]: 91), é preciso ter cuidado para não violar as normas, as hierarquias não sabidas ou não percebidas, visto que é um universo onde todos tendem a estar em luta contra todos, até que uma forma de hierarquização surja e promova alguma ordem.

Estas duas entidades morais apontadas por DaMatta como categorias sociológicas representam mundos complementares e compensatórios, implicam oposições e também gradações. A rua pode ser vista e manipulada como se fosse um prolongamento ou parte da casa, enquanto espaços de uma casa podem ser percebidos, em determinadas situações, como no carnaval e no futebol, como parte da rua.

Deste modo, podemos sugerir que existem situações na casa que se prolonga na rua e na cidade, de tal modo que o mundo social é centralizado pela metáfora doméstica. Por outro lado, teríamos situações inversas quando a rua e seus valores tendem a penetrar no mundo privado das residências, com o mundo da casa sendo integrado pela metáfora da vida pública. E teríamos ainda situações onde os dois mundos se relacionam por meio de uma 'dupla metáfora', com o doméstico invadindo o público e, por sua vez, sendo por ele invadido. E aqui a sociedade acaba por criar um espaço e um tempo especial, verdadeiramente intermediário entre a intimidade da casa e a respeitabilidade da rua.

(DaMatta, 1997[1979]: 101-102)

Neste sentido, a sociedade brasileira está inserida em uma cultura que parece compatibilizar os antagonismos, no sentido de buscar com a mistura, com a força mediadora, o equilíbrio que transforma dilemas em ajustes. Segundo Rocha (2000), citando DaMatta (1997[1979]),

Tudo indica que a escolha que a cultura brasileira realiza não é sintetizar o melhor de cada pólo antagônico. Não se trata de colocar a questão em termos da fusão positiva,

nem em termos da demarcação nítida das fronteiras, nem tampouco em termos da destruição de um dos pólos do sistema. O que fazemos concretamente é operar com os dois lados opostos de forma simultânea. E, por vezes ainda, criar um terceiro termo que não é síntese, mas negação, renúncia ou perplexidade diante dos outros dois.
(ROCHA, 2000: 173)

Neste trabalho, identificamos e analisamos os tipos de estratégias discursivas, envolvidos na construção dos atos de negar, que evidenciam a reivindicação de um posicionamento na esfera social da casa, da rua ou de um espaço mediador entre as duas esferas, em virtude dos objetivos sócio-culturais buscados pelos participantes durante a entrevista.

2.1.4.4 O jeitinho brasileiro

O não do guarda americano era definitivo, categórico e irrecorrível. O não do guarda brasileiro... poderia ser também um talvez e, com algum “papo”, certamente um sim.

É citando o trecho acima, retirado da crônica *A Travessia Americana*, de Carlos Eduardo Novaes, que Barbosa (1992) inicia suas reflexões sobre o jeitinho brasileiro diante dos atos de negar. Ao perceber que o **não** ou qualquer outro tipo de negativa, no Brasil, nem sempre significa o que semanticamente se pretende denotar, Barbosa (1992) inicia um longo caminho de pesquisa acerca do jeitinho e, conseqüentemente, da nossa complexa relação com o **não**.

O jeitinho, visto de uma perspectiva mais sociológica, é analisado por Barbosa (1992) em apenas cinco obras. Segundo a referida autora, no livro *Administração e estratégia de desenvolvimento* (1966), Guerreiro Ramos, o *jeitinho* é tratado como uma categoria central da sociedade brasileira, mas que também é comum nos países latino-americanos. O jeitinho é analisado a partir de estudos que mostram a discrepância entre as instituições sociais, políticas e jurídicas e as práticas sociais. A partir da análise da obra de Guerreiro Ramos, Barbosa (1992) salienta a idéia, recorrente em todos os outros estudos sobre o

assunto, de que o jeitinho é, exclusivamente, um mecanismo de adaptação às situações perversas da sociedade brasileira.

O segundo estudo analisado por Barbosa (1992) é o ensaio *A técnica e o riso* de Roberto Campos (1966). Neste ensaio o autor apresenta o jeitinho não como uma instituição legal ou ilegal mas paralegal. O autor relaciona a instituição do jeito a três questões: 1) as relações no sistema feudal (desigualdade); 2) as relações entre lei e fato social; e 3) as atitudes de ordem religiosa.

Na terceira obra apresentada por Barbosa (1992), o livro *Interpretação da realidade brasileira*, de João Camilo de Oliveira Torres, publicado em 1973, o jeitinho é visto como uma maneira de ser particularmente brasileira. O autor identifica os dois tipos de jeito: o prático e o teórico. O jeito prático é exatamente a nossa capacidade de adaptação a situações inesperadas ou difíceis. O jeito teórico, apesar de apontado na sua classificação, não é desenvolvido pelo autor.

Um outro trabalho, um pouco mais minucioso, desenvolvido por Keith S. Rosen, professor de Direito da Universidade de Ohio, é a quarta obra apresentada por Barbosa (1992). No estudo “*The jeito – Brazil’s Institutional Bypass of the Formal Legal System and its Development Implications*”, de 1971, Rosen aponta a dificuldade de se estudar o jeito devido a sua multiplicidade de formas e às diversas conseqüências de seu funcionamento na sociedade. Um dos aspectos levantados pelo autor, bastante relevante para esta nossa pesquisa, é o fato de que, uma vez estabelecidas relações de amizade entre as pessoas, as obrigações pessoais se impõem acima da norma impessoal, abstrata e legal. (cf. Barbosa, 1992: 22).

Desta forma, o conhecido ditado *Aos amigos tudo, aos indiferentes nada e aos inimigos a lei* vai ao encontro das sinapses, dos pontos de encontro, entre um ato de negar e a relação estabelecida entre os participantes de uma dada interação. Ainda que possamos não ter, propriamente, relações de amizade no contexto de entrevista que aqui analisamos, a necessidade de veicular a idéia de “bons amigos” para manter a harmonia discursiva e, assim, manter a sua face positiva faz com que entendamos que “amigo”, no contexto da entrevista desta pesquisa, passa a ser o sujeito em quem se tenha algum ponto de interesse. Na verdade, a idéia de “ao amigo tudo”, numa situação em que, por exemplo, um ato de negar, não preferido precisa ser construído, se traduz em um comportamento imposto pelo jogo discursivo.

Clóvis de Abreu *et alli*, em 1982, publica na *Revista de Administração pública* da Fundação Getúlio Vargas, um estudo intitulado “O Jeitinho brasileiro como um recurso de poder”. Neste artigo, o último apontado por Barbosa (1992), o *jeitinho*, entendido como um recurso de poder, é analisado a partir das suas relações com as estruturas de poder da sociedade brasileira e com as diferentes organizações burocráticas.

Mas afinal de contas, o que é o jeitinho brasileiro? Esta pergunta pode ser respondida com exemplos de situações onde ouvimos expressões populares do tipo: *Será que não dá pra quebrar um galho?*; *Não dá pra aliviar?*; *Dá pra você fazer um adianto?*; *Você precisa ter jogo de cintura!*; *Esse é malandro mesmo!*; entre outras. A prática do jeitinho vem acompanhada de uma maneira de falar peculiar. É preciso ter jeito para pedir a alguém que aja de forma a dar um jeitinho. Simpatia, cordialidade, demonstração de necessidade e, até mesmo, humildade são elementos-chaves para conseguir que o pedido seja aceito. Por outro lado, arrogância, imposição e grosseria são os melhores argumentos para se negar um pedido de jeitinho. Segundo Barbosa (1992: 42), a estratégia utilizada neste pedido é sempre envolver emocionalmente no “seu problema” a pessoa de quem se depende naquele momento.

Se maladramente, segundo DAMATTA (1992), o brasileiro dribla as normas e humanamente utiliza o jeitinho para não contestá-las, em um contexto como o que vimos analisando, o de entrevistas, fica-nos a certeza de que o comportamento sócio-lingüístico dos participantes da interação busca formas para se driblarem os caminhos que possam levar a um possível conflito. A nossa visão “malandra” do mundo nas negociações discursivas permite-nos usar uma metáfora relacionada às marés, pois faz-nos navegar em águas mansas quando queremos alcançar o sucesso na construção engenhosa de uma imagem pública positiva. Contudo estas mesmas águas, em certos momentos, se nos apresentam turbulentas, conflitantes, contestadoras e provocativas.

Viajar pelos espaços instituídos por estas águas, ora tranquilas ora turbulentas, requer tato para perceber em que condições as regras estabelecidas em cada situação social determinam a quantidade de sentimento ligado à face e como esse sentimento deve ser distribuído entre as faces, positiva e negativa, envolvidas. Goffman (1967) chama de habilidades sociais todos os atos que, direta ou indiretamente, influenciam a definição da situação representada pelos atores.

Desempenhar bem estas habilidades significa ser um ator disciplinado, que age com diplomacia, que sabe dominar a expressão facial e a voz, selecionando, dessa forma, as estratégias que melhor definirão os seus objetivos sócio-discursivos.

A questão primordial, no que tange às habilidades sociais, parece-nos ter raízes em vertentes várias. Assim como o *jeitinho*, essas habilidades passeiam por universos que têm origens na história, na cultura, nas relações entre a lei e o fato social, nas atitudes religiosas e nas relações pessoais. No Brasil, o *jeitinho*, entendido na literatura sobre o assunto como uma instituição utilizada para definir o nosso “estilo” de lidar com determinadas situações (cf. BARBOSA, 1992: 33), apresenta características que vão muito além da idéia de infringir a lei ou de tornar o Brasil mais ou menos desigual. Segundo a autora, não é fácil distinguir o jeito do favor ou da corrupção. Uma saída para a questão seria pensar estas categorias como um *continuum* que se estende de um pólo, caracterizado como positivo pela sociedade e na qual estaria a categoria favor, até outro, caracterizado como negativo, onde se encontraria a corrupção. E, no meio, o *jeito* que é visto tanto de uma perspectiva negativa como positiva.

Segundo Barbosa (1992:33), o gráfico abaixo representa o eixo de posicionamento do *jeitinho* numa perspectiva social.

(+)	(+) / (-)	(-)
FAVOR	JEITO	CORRUPÇÃO

Para a autora ,

o que caracteriza a passagem de uma categoria para outra é muito mais o contexto em que a situação ocorre e o tipo de relação existente entre as pessoas envolvidas do que, propriamente, uma natureza peculiar de cada uma”

A partir do gráfico apresentado por Barbosa (1992) e das relações estabelecidas pelas habilidades discursivas utilizadas pelos interactantes em um dado contexto, propomos a ampliação do conceito de *jeitinho*. Ou seja, o referido termo passa a ser visto também sob uma ótica discursiva, apresentando características relativas, sobretudo, à face. No entanto, este conceito, o de face, é

analisado a partir de um horizonte de expectativas inserido em um contexto sócio-discursivo relativo à sociedade brasileira.

Neste sentido, o gráfico a seguir reflete as condições de utilização do jeitinho discursivo em negociação verbal, considerando-se, sobretudo, os aspectos concernentes à preservação ou à ameaça à face

(+)	(+) / (-)	(-)
PRESERVAÇÃO DA FACE/IMAGEM PÚBLICA ↓ HARMONIA DISCURSIVA	JEITO HABILIDADE SOCIAL EVITAR CONFLITOS	AMEAÇA À FACE/IMAGEM PÚBLICA ↓ MAL-ESTAR DISCURSIVO

Assim, defendemos a idéia de que o que caracteriza a passagem de uma categoria para outra na construção dos atos de negar é o contexto de realização dos mesmos. Um ato de negar, direto ou indireto, preserva ou ameaça a face positiva do locutor em virtude da relação que este ato tem com a expectativa do interlocutor. Se o ato é esperado, preserva a face e mantém a harmonia discursiva; se não, ameaça e cria um mal-estar entre os participantes da interação.

Visto de um ponto de vista discursivo, o jeitinho será sempre utilizado quando se pretende manter a harmonia discursiva em uma situação em que se pode esperar um mal-estar discursivo. Para que uma estratégia que pretenda evitar conflitos possa ser percebida como tal, é preciso que os interactantes compartilhem do mesmo universo discursivo e que haja, neste sentido, o que podemos chamar de cumplicidade discursiva. O domínio das regras estabelecidas pela competência discursiva dos interlocutores deve interagir com o conjunto de regras estabelecidas culturalmente. Neste jogo discursivo estão inseridas as habilidades que regem as regras sistematizadas pelo discurso e pela cultura e os parâmetros que irão nortear o processo de compreensão do jeitinho discursivo como ato de preservação ou de ameaça à face em um contexto que tem por objetivo driblar o mal-estar que um ato de negar pode causar.

O quadro a seguir ilustra esta nossa proposta de ampliação do conceito de jeitinho.

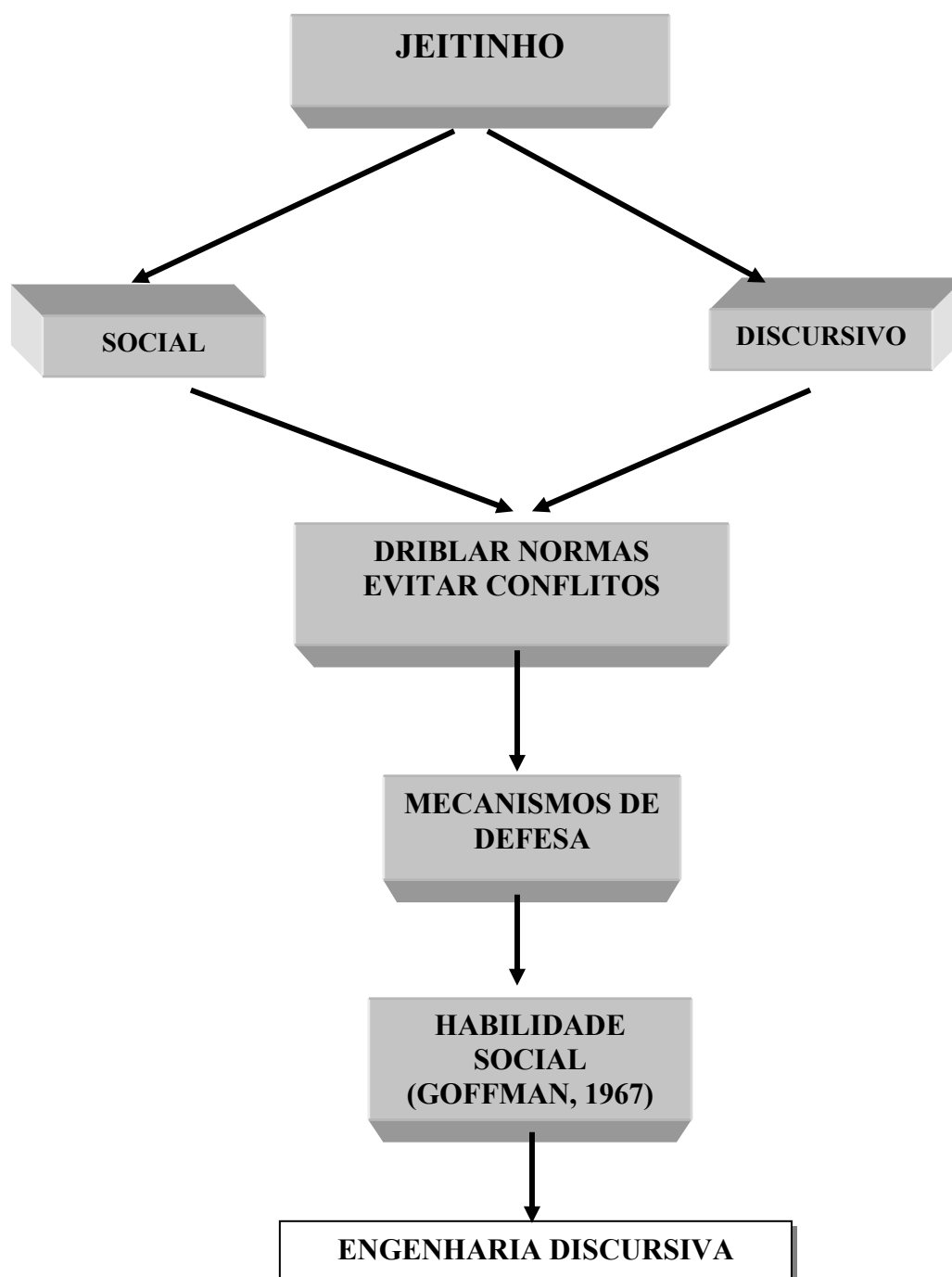


FIGURA 1: O Jeitinho Sócio-Discursivo

É importante ressaltar que a recepção dos mecanismos de defesa, realizados através da utilização do jeitinho sócio-discursivo, será entendida positiva ou negativamente, de acordo com as características sociais, psicológicas, culturais, lingüísticas e interacionais de cada interactante presente na negociação discursiva. Se pensarmos em uma situação em que temos, por exemplo, interactantes de diferentes culturas, certamente teremos um conjunto bem maior de mal-entendidos quando da utilização do jeitinho sócio-discursivo.

2.1.5 Considerações finais

A capacidade de relacionar e de criar uma posição intermediária entre espaços antagônicos define o Brasil como uma sociedade que apresenta um sistema dotado de múltiplas esferas de ação e significação social. A análise das dicotomias com que DaMatta nos presenteou, ao criar um modelo interpretativo da sociedade brasileira, permite-nos também criar um espaço mediador entre as linhas teóricas em que se insere este nosso trabalho.

A Sociolinguística Interacional, a Análise da Conversação e a Antropologia Social estarão aqui complementando-se, transformando conceitos, criando entre-lugares, confundindo-se e permitindo-nos confundir o ir e vir da mágica que tece as diferentes camadas sobrepostas da língua(gem), desvendando os enigmas da discursividade. Esta análise interdisciplinar ajuda-nos não só a construir um modelo interpretativo dos atos de negar realizados em um contexto de entrevistas de televisão, ponto central de nossa pesquisa, mas também a repensar os modos como se constroem a negação em diferentes situações discursivas no português do Brasil.

2.2 Aspectos metodológicos

2.2.1 Natureza da pesquisa

O procedimento metodológico adotado nesta pesquisa é de natureza qualitativa, interpretativa. Os dados utilizados são advindos da gravação, em fita de vídeo, de um programa de entrevistas televisivas, intitulado Sem Censura, exibido todas as tardes, de segunda à sexta, pela TV Educativa do Rio de Janeiro. O programa analisado foi ao ar no dia 17 de maio de 2000 e teve seu quadro

composto, diretamente, por oito participantes (uma entrevistadora, dois debatedores e cinco entrevistados).

O método de transcrição que utilizamos foi estabelecido com base nos critérios da Análise da Conversação (Marcuschi, 1986) e pela análise do Discurso (Tannen, 1989; Schiffrin, 1987; Edward, J. & Lampert, M. 1992). Estes critérios foram selecionados e reorganizados para melhor atender ao trabalho de identificação dos aspectos que marcam discursivamente as formas que acompanham e definem os objetivos interacionais e sócio-culturais dos participantes. Abaixo listamos os sinais adotados nesta pesquisa.

Eh, hum	Pausa preenchida, hesitação ou sinais de atenção
()	Transcrição impossível
(())	Dúvidas, suposições, anotações do analista, observações sobre o comportamento não verbal (riso, tosse, atitude)
[	Colchete simples marcando o ponto de concomitância - sobreposições de vozes (quando a concomitância de vozes se dá apenas em um dado ponto, com apenas um dos falantes dando continuidade)
[]	Colchete abrindo e fechando o ponto de sobreposição, com marcação nos segmentos sobrepostos - sobreposições localizadas
< >	Tempo e ritmo rápidos
..	Pausa (... pausa maior)
:	Duração mais longa da vogal
Sublinhado	Ênfase
MAÍUSCULA	Muita ênfase ou acento forte

A seleção e a reorganização dos critérios de transcrição tiveram também como objetivo facilitar a leitura da análise de dados pelos leitores que desconhecem ou não dominam satisfatoriamente todos os símbolos propostos pela Análise da Conversação.

2.2.2 Natureza dos dados

O corpus da pesquisa é composto de cerca de 2 (duas) horas de gravação, relativas à exibição do programa *Sem Censura* veiculado em 17 de maio de 2000. A entrevista analisada apresenta uma pergunta-tema - *Você confia na publicidade que você lê ou vê?* - a ser respondida pelos debatedores e pelos entrevistados, no início do programa, e pelos telespectadores, por telefone, e-mail ou fax, durante toda a exibição do programa.

2.2.3 Caracterização das entrevistas

A organização estrutural do programa é a seguinte: os entrevistados e os debatedores estão alocados em um mini-círculo, onde a apresentadora (entrevistadora) posiciona-se ao centro, em uma cadeira giratória que lhe permite aproximar-se e distanciar-se fisicamente de cada participante.

No decorrer do programa, cada entrevistado apresenta um panorama informativo sobre a sua atuação profissional atual, podendo os demais participantes interrompê-lo, a qualquer momento, para fazer perguntas e colocações que podem, por exemplo: esclarecer uma colocação, impor discursivamente uma determinada resposta, concordar com ou discordar de algum assunto em discussão, expor uma opinião ou, ainda, deixar o interlocutor em uma posição comprometedora.

A escolha de um programa com esta caracterização deu-se pelo fato de acreditarmos que este tipo de contexto discurso não representa um mero diálogo entre entrevistador e entrevistado. O que ocorre no programa Sem Censura é um plurólogo (cf. Medina, 2001: 18), onde temos, durante toda a entrevista, não só a participação dos debatedores que estão no estúdio de gravação mas também do telespectador (ele é ouvido e tem voz).

Neste espaço, portanto, o jogo discursivo parece-nos ser muito mais enriquecedor, visto que nos permite estar em contato com um tipo de contexto de entrevistas revelador de múltiplos caminhos para a construção de atos de negar, pois quanto mais participantes, com diferentes objetivos sócio-discursivos, participarem da negociação discursiva, mais diversas serão as formas de realização da negação.