

5 Análise e Discussão dos Dados

E sabemos que o conflito aberto e marcado pela representatividade de opiniões é, sem dúvida alguma, um traço revelador de um igualitarismo individualista que, entre nós, quase sempre se choca de modo violento com o esqueleto hierarquizante de nossa sociedade. (DaMatta, 1997, p. 184)

Neste Capítulo, objetiva-se apresentar e proceder à análise dos dados coletados nas duas fases da pesquisa, levando em consideração o enfoque teórico e os conceitos expostos nos Capítulos 2 e 3. Da primeira fase, conforme visto anteriormente, participaram 7 indivíduos. Os objetivos dessa etapa foram testar o instrumento de coleta de dados e, a partir de uma análise inicial, esboçar uma taxionomia que pudesse ser empregada posteriormente na análise da totalidade dos dados. Da segunda fase da pesquisa, participaram 90 indivíduos de ambos os sexos, seguindo os critérios apresentados no Capítulo 4. Nessa fase, os participantes tiveram de responder a versão definitiva do DCT composta de dezoito situações. A taxionomia elaborada previamente pôde, então, ser avaliada e ajustada.

Inicialmente, serão submetidas à análise as configurações contextuais das situações formuladas para esta pesquisa, a partir das variáveis campo, modo e relações (Halliday, 1989; Halliday e Hasan, 1989), considerando o DCT em sua versão definitiva. Posteriormente, empreenderemos um estudo dos marcadores de opinião empregados, confrontando-os com aqueles apresentados, por exemplo, nos materiais didáticos de PL2E descritos no Capítulo 2. Em seguida, serão descritas e analisadas as opiniões desfavoráveis obtidas após a aplicação do DCT⁴³.

5.1 Levantamento das Configurações Contextuais

Tendo em vista a existência de uma dependência contextual do sentido discursivo (Meyer, 1980; Saeed, 2000; Silva, 2004), faz-se necessário empreender uma descrição dos contextos onde as opiniões desfavoráveis em foco neste trabalho foram proferidas. Apesar de não se tratar de situações reais

⁴³ DCT das duas fases – v. Apêndice.

de interação discursiva, buscamos considerar na formulação das situações que compõem o DCT, de forma mais fidedigna possível, ações comuns aos contextos retratados, conforme será visto mais adiante.

A descrição dos contextos apresentados nas situações será realizada tomando-se por base as três variáveis situacionais já comentadas no Capítulo 3 e denominadas campo, modo e relações (Halliday, 1989; Halliday e Hasan, 1989). O conjunto dessas três variáveis estabelece uma determinada configuração contextual. As variáveis citadas e sua relação com os contextos pesquisados serão apresentadas a seguir.

A variável campo diz respeito à natureza da ação social e envolve tanto o tipo de ação que está a ser desenvolvida como seus objetivos. Nas situações formuladas, apesar de haver dois objetivos comuns a todas [pedido de elaboração e elaboração propriamente dita de uma opinião desfavorável], são considerados contextos e ações distintos.

Um dos contextos retratados é aquele que identificamos como 'ambiente de trabalho'. Uma vez definido o contexto, buscamos ações comuns a ele para a elaboração das situações, tais como: participar de reuniões (situação 2), solicitar realização de serviços (situação 5), conversar com o chefe ou com funcionários (situações 8, 11, 14 e 17)

O segundo contexto foi denominado 'vizinhança' e diz respeito àquele contexto próximo à residência em que moramos e às relações sociais que se estabelecem entre os vizinhos (situações 3, 9 e 15).

Quanto ao terceiro contexto, optou-se por identificá-lo como 'familiar', pois se trata de situações passíveis de acontecerem entre familiares e amigos (situações 1, 7 e 13 [cônjuges] e situações 4, 10 e 16 [amigos]). Na perspectiva de DaMatta (1997 [1979]; 1997; 1999 [1984]), apresentada no Capítulo 3, este seria um contexto que tem identificação com o espaço da 'Casa'.

O quarto contexto é marcadamente o espaço da 'Rua' (DaMatta, op.cit.), local em que encontros esporádicos podem ocorrer, e pessoas que nunca se viram podem entabular uma conversa (situações 6 e 18 [táxi] e situação 12 [ônibus]).

Mais adiante, em 5.3.3, veremos como a variável campo pode impactar a elaboração da opinião desfavorável.

No que diz respeito à variável modo, pode-se dizer que ela se refere ao papel que a língua desempenha em uma atividade. Nos casos em análise, a linguagem falada é a empregada, com todas as nuances possíveis para a realização do ato de emitir uma opinião desfavorável, cujo valor é negativo. Vale lembrar, conforme mencionado na Metodologia, que as opiniões deveriam versar a respeito de três tópicos, a saber: trabalho realizado, aparência física do interlocutor e algum bem ou posse do interlocutor.

A variável relações, por sua vez, diz respeito aos participantes e aos papéis que estão envolvidos na atividade social que está sendo realizada. Os papéis são de diferentes naturezas, com variações em termos da distância social e das relações de poder, conforme ilustra o Quadro 5.1, apresentado a seguir.

Quadro 5.1: Papéis envolvidos nas diferentes situações do DCT

Situação	Emissor da opinião	Ouvinte
01	Cônjuge	Cônjuge
02	Funcionário de empresa	Supervisor
03	Vizinho	Vizinho
04	Amigo	Amigo
05	Funcionário de empresa	Faxineiro
06	Passageiro	Motorista de táxi
07	Cônjuge	Cônjuge
08	Funcionário de empresa	Chefe
09	Vizinho	Vizinho
10	Amigo	Amigo
11	Coordenador	Funcionário de empresa
12	Passageiro	Trocadora de ônibus
13	Cônjuge	Cônjuge
14	Funcionário de empresa	Supervisor
15	Vizinho	Vizinho
16	Amigo	Amigo
17	Chefe	Funcionário de empresa
18	Passageiro	Motorista de táxi

Temos, em resumo, relações que se estabelecem entre (1) cônjuges (situações 1, 7 e 13) e (2) amigos (situações 4, 10 e 16), ocasiões em que distância social e poder são minimizados; entre (3) vizinhos (situações 3, 9 e 15), ocasião em que a distância social pode se impor e (4) funcionário de empresa e

superior hierárquico (situações 5, 11 e 17 [falante ocupa posição hierárquica superior] e situações 2, 8 e 14 [falante ocupa posição hierárquica inferior]) momento em que – comparativamente – há maior imposição de distância social e poder. Há, igualmente, relações que se constroem entre desconhecidos (situações 6, 12 e 18)

Mais adiante, em 5.3.3 e 5.3.4, veremos de que maneira os aspectos do contexto, principalmente as variáveis campo e relações, além da questão da mudança de tópico, podem estar ligadas à produção do ato de fala em estudo.

5.2 Marcadores de opinião

Galembek argumenta que os marcadores de opinião “são representados por duas classes de elementos gramaticais: os verbos de opinião (...) e certas expressões adverbiais (...)” (Galembek, 1999, p. 182). Tal como proposto de modo geral pelos materiais didáticos de português como segunda língua para estrangeiros (PL2E) analisados no Capítulo 2 deste estudo, os seguintes verbos são considerados verbos de opinião: achar, crer, supor, ver, notar, entre outros (Galembek, 1999). Quando expressos na primeira pessoa do singular, eles têm a função de introduzir a opinião do falante que a assume completamente. Quanto às expressões adverbiais, Galembek exemplifica mencionando as seguintes expressões: na minha opinião, no que me diz respeito, pessoalmente, para mim. Nesse caso, alguns dos materiais de PL2E analisados também enfocam tais expressões.

Com relação aos dados analisados, porém, não podemos admitir que a presença do marcador de opinião seja um requisito obrigatório já que em algumas formulações esses marcadores inexistem.

A fim de verificarmos quais seriam os marcadores de opinião empregados com mais frequência pelos participantes da pesquisa, utilizamos como recurso auxiliar os programas *MonoconcPro* e *Kwic Concordance* por meio dos quais é possível efetuar buscas em contexto.

Na primeira fase da pesquisa, foram localizados, tal como propõe Galembek, cinco tipos de marcadores, a saber: verbo achar, eu sou de opinião / a minha opinião é que, para / pra mim, além de pessoalmente. Apesar de os verbos crer e acreditar também terem sido pesquisados, nenhuma ocorrência foi localizada no conjunto de dados.

No caso do verbo achar, foram encontradas nos dados 29 ocorrências. Como exposto, ao construir sua opinião com o verbo achar, o falante se compromete diretamente, como podemos observar nos exemplos listados a seguir⁴⁴.

1. Eu [[achei]] a reunião confusa e cansativa e: gostar
2. Eu [[acho]] que você deveria continuar praticando..
3. Eu [[acho]] que está ficando bom. Você deveria cont
4. [[Acho]] que poderia ter sido:: melhor expos:to: ...
5. É... Eu [[acho]] que a repetição leva à melhora cada
6. [[Acho]] que ce tem que estudar bastante. Não ...
7. Eu [[acho]] que você que TEM que estar satisfeito,
8. Bom, eu [[Acho]] que você não deveria fazer isso. Eu
9. Eu [[acho]] que você deve cortar e: manter uma apar
10. [[acho]] que pra MIM tá perfeito. É:: ficou leg ...
11. [[acho]] melhor você mudar os seus hábitos. É s ...
12. Eu [[achei]] interessante, mas eu gostaria de dicuti .
13. Eu [[acho]] que num ambiente profissional... Existe
14. Eu [[achei]] muito bonito... As plantas estão muito
15. Eu [[achei]] uma porcaria.. Não tô acostumada a come
16. Eu [[achei]] que você não fez um serviço legal... Go
17. eu [[acho]] que ficou legal. Eu gostava mais do: d ...
18. Eu [[acho]] que cabelo grande foi feito para mulher
19. [[Achei]] legal... Bonito o seu celular. Achei l ...
20. [[Achei]] legal porque eu também gosto da persona ...
21. Eu [[achei]] essas cores muito fortes para você... A
22. Eu [[achei]] muito cansativa e eu não entendi Nada..
23. Bom, eu [[acho]] que você num tá BEM ainda... Pode
24. [[Acho]] que ficou até pior, sei lá.. Não precis ...
25. [[Achei]] que não ficou muito legal, não.. Porque ...
26. [[Acho]] que é um desperdício você:: gastar o qu ...
27. Não [[achei]] legal não porque isso é muito tradicion
28. Não [[achei]] muito legal não... Porque eu não entend
29. [[Achei]] ruim. Está me incomodando muito. Não ...

Com relação aos marcadores (1) para / prá mim, (2) eu sou de opinião / a minha opinião é que e (3) pessoalmente, foram encontradas, respectivamente, 4, 2 e 1 ocorrências.

1. pra [[MIM]] tá perfeito. É:: ficou legal. Olha, p ...
2. para [[mim]]... É indiferente. É... Essas camisas s
3. Pra [[mim]] continua o mesmo. Se você tá se sentin ...
4. Pra [[mim]] não tem muito valor não.

1. Eu sou da [[opinião]] que quanto:: maior a quantidade

⁴⁴ Conforme visto na Metodologia, os truncamentos observados foram gerados automaticamente pelo programa MonoconcPro.

2. A minha [[opinião]] é que você assenta melhor com
1. Mas [[pessoalmente]] eu não faria o que você fez.

Com a coleta total dos dados concluída, buscou-se levantar, na segunda fase da pesquisa, a ocorrência dos marcadores mencionados, a saber: verbo achar, eu sou de opinião / a minha opinião é que, para / prá mim, pessoalmente, verbos crer e acreditar.

Com relação ao verbo achar, foi possível verificar que houve 589 menções a esse verbo. Considerando que o *corpus* da segunda fase tem 29602 palavras, as menções ao verbo achar equivalem a quase 2% do total. As variações mais recorrentes encontradas foram as seguintes: [eu] estou / tô achando, [eu] acho e [eu] achei. As formas da primeira pessoa do presente e do pretérito do indicativo – justamente aquelas que indicam quem está emitindo a opinião - estão na lista das 20 palavras mais utilizadas⁴⁵ pelos participantes, apresentada a seguir.

Corpus File: C:\Documents and Settings\Patricia\Meus documentos\PUC - DOUTORADO - PESQUISA 2\Da qualificação até defesa\08 - Análises definitivas\Totalidade dos dados - só respostas sem identificação - para monoconc.txt

que	1229
eu	980
mas	516
um	468
muito	455
acho	348
mais	312
bem	310
e297	
se	269
uma	233
bom	213
gostei	210
assim	200
tem	200
porque	179
achei	176
legal	162
ficou	148
ter	145

É preciso, no entanto, mencionar o fato de que no total de ocorrências do verbo achar estão incluídas as repetições feitas por um mesmo informante por ocasião de uma resposta. Isso significa que em um enunciado como o que

⁴⁵ Foram desconsideradas as preposições.

segue, foram contadas quatro menções ao verbo achar, pois foi o número de vezes que ele foi empregado.

pô.. sinceramen::te eu **acho** que não ficaria muito bom pra empresa.. assim.. pro local em que você trabalha essa aparência. **Acho** que você devia manter uma aparência mais limpa.. assim.. dá um aspe.. as pessoas te olham diferente. Há um certo preconceito com cabelo grande e desleixado assim.. então **acho** que.. pra empresa se você puDEsse manter uma um corte mais tranqüilo.. assim.. **acho** que ficaria melhor. [0111FaC11]

Considerando apenas as respostas proferidas, sem levar em conta o número de vezes em que o citado verbo foi repetido, teríamos 434 respostas (26,79%) – de um total de 1620 – em que o verbo achar foi mencionado pelo menos uma vez. Isso é revelador da importância, para o ensino de PL2E, por exemplo, de formulações opinativas com o uso desse verbo.

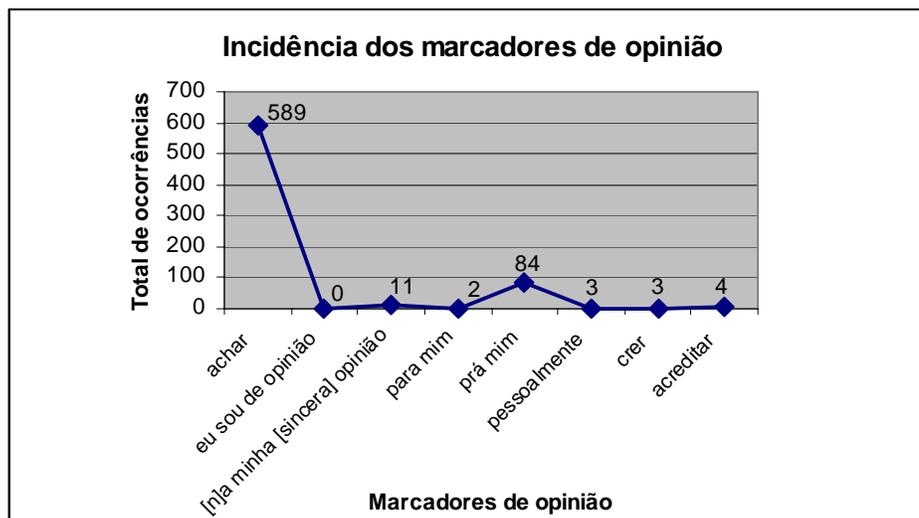
Com relação aos outros marcadores, foram obtidos os seguintes índices de ocorrências no *corpus*:

- eu sou de opinião = não há registro no corpus da segunda fase.
- [n]a minha [sincera] opinião = 11 ocorrências
- para mim = 2 ocorrências
- prá mim = 84 ocorrências
- pessoalmente = 3 ocorrências
- verbo crer [1ª. pessoa do presente do indicativo] = 3 ocorrências
- verbo acreditar [1ª. pessoa do presente do indicativo] = 4 ocorrências

A relação entre os diferentes índices de ocorrências de marcadores de opinião identificados nesta pesquisa está resumida no Gráfico 5.1, apresentado mais adiante.

Vale destacar que os participantes optaram, na elaboração de muitas respostas, por não empregar marcador de opinião, utilizando, como será exposto mais adiante, outros recursos.

Gráfico 5.1: Incidência dos Marcadores de Opinião



O levantamento apresentado leva-nos à conclusão de que o verbo achar foi o marcador de opinião mais produtivo. Observando os materiais de PL2E, julgamos que seja, portanto, pertinente, dar mais atenção às formulações com este tipo de marcador. É preciso, no entanto, que o foco seja também direcionado, no ensino de PL2E, para outras formas de marcar a emissão da opinião desfavorável, conforme descrição que será apresentada a seguir.

5.3

Estudo descritivo da emissão da opinião desfavorável

A análise empreendida com os dados coletados permitiu-nos verificar a existência de quatro categorias dentro das quais foram distribuídas as diferentes formas de elaboração do ato de emitir uma opinião desfavorável e a partir das quais foi elaborado um quadro tipológico de referência (cf. Figuras 5.2 e 5.9) para o ato de fala em epígrafe. As categorias mencionadas foram denominadas da seguinte forma:

1. Opinião Desfavorável Direta;

2. Opinião Desfavorável Indireta;
3. Falsa Opinião Positiva;
4. Não Manifestação de Opinião;

Ao longo desse Capítulo, far-se-á, também, referência às siglas ODDcen, ODICen, FOPcen e NMOcen que correspondem, respectivamente, a cada uma das categorias citadas.

Tendo em vista o fato de que as formulações que compõem essas quatro diferentes categorias são aquelas que na verdade indicam o momento em que uma opinião desfavorável é proferida, optamos por agrupá-las sob uma mesma denominação, a saber: 'Formulações Centrais'. A essas formulações opõem-se as chamadas 'Formulações Periféricas', pois estas se apresentam, de modo geral, como formulações que acompanham as 'Formulações Centrais' normalmente com o objetivo de atenuá-las.

Conforme será visto adiante de maneira mais detalhada, a categoria 'Opinião Desfavorável Direta' se opõe, em geral, às outras categorias na medida em que estas indicam, normalmente, estratégias empregadas pelos falantes para evitar a emissão de uma opinião desfavorável de forma direta, resguardando, assim, sua face e a de seu interlocutor, tal como discutido no Capítulo 3.

A seguir serão apresentadas e descritas as quatro categorias identificadas tendo em vista não só aspectos formais, mas também sócio-discursivos. Levar-se-á, inicialmente, em consideração o conjunto de dados da primeira fase da pesquisa para, em seguida, apresentar a análise do *corpus* definitivo.

5.3.1

Formulações Centrais – Análise dos dados parciais

De acordo com o que foi previamente mencionado, serão descritas, nesta seção, as 'Formulações Centrais' tendo em vista a análise dos dados da primeira fase da pesquisa. A análise mais detalhada, considerando os dados da segunda fase, será empreendida mais adiante, em 5.3.2.

5.3.1.1 Opinião Desfavorável Direta (ODDcen)

A ‘Opinião Desfavorável Direta’ apresenta características formais semelhantes às descritas por Albuquerque (2003) para a categoria negação explícita direta que integra seu estudo a respeito dos atos de negar. Em ambas, o elemento central é o *não*, conforme ilustram os Exemplos 1 e 2.

Exemplo 1: **não** gostei da comida, pois não gosto de: comidas exóticas. [0011MaA03]⁴⁶

Exemplo 2: **não** gostei do serviço... você poderia ter feito melhor. [0011MaA04]

Da mesma forma, tal como proposto por Mateus *et alli* (1994) e Neves (2000) e corroborado por Albuquerque (2003), o operador de negação em questão pode não só ocupar posição pré-verbal (Exemplo 3), mas também a posição pós-verbal (Exemplo 4), sobretudo em casos que se queira marcar comunicativamente a negação.

Exemplo 3: **não** gosTEI. [0073FcC03]

Exemplo 4: gostei **NÃO**... tudo hoRRÍvel. [0062MbC03]

Além disso, ao lado desse operador podem coexistir outros elementos negativos, conforme sugerem os exemplos a seguir.

Exemplo 5: tava muito cansati:va e eu **não** entendi quase **nada** do que você explicou. [0052FbC01]

Exemplo 6: eu achei MUlto cansativa e eu **não** entendi **NAda**... eu queria falar com o senhor a respeito disso mesmo. [0062MbC01]

Exemplo 7: que limPEza? Que eu **NÃO** vi limPEza **nenhuma**. [0062MbC04]

⁴⁶ Os elementos destacados referem-se ao tópico que está em discussão.

A 'Opinião Desfavorável Direta' pode, ainda, ser realizada com o uso de itens lexicais que carregam significado negativo, como em:

Exemplo 8: foi **conFU**sa [0032MaB01]

Exemplo 9: achei **ruim**. [0073FcC01]

Exemplo 10: eu achei uma **porcaR**la.. não tô acostuMAda a comer esse tipo de: de coMIda... eu gosto MUlto de uma comida BRAsileira. [0052FbC03]

O significado negativo nos enunciados acima pode ser compreendido na medida em que admitimos a seguinte equivalência:

foi **conFU**sa = não foi clara.

achei **ruim** = não achei bom.

eu achei uma **porcaR**la (...). = eu achei muito ruim = eu não achei nada bom.

Nas duas formulações de 'Opinião Desfavorável Direta' apresentadas foi possível encontrar termos que desempenham as funções de reforço ou ênfase e de atenuador. Na função de reforço, temos:

Exemplo 11: é: algu:mas... alguns pratos eu **realmente** não gostei. [0042MaB03]

Exemplo 12: você **realmente** está me incomoDANdo porque sua voz sai um pouco FORte e::... não é aquela voz agradá:vel que eu gostaria de escutar. [0052FbC02]

Exemplo 13: está me incomoDANdo **muito**. [0073FcC02]

Exemplo 14: gostei NÃO... tudo **hoRRÍ**vel. [0062MbC03]

Nos exemplos 11 e 12, verificamos o emprego do advérbio 'realmente' com a finalidade de reforçar ou intensificar, respectivamente, a informação de que o falante não apreciou alguns dos pratos que lhe foram oferecidos e a de que a voz do interlocutor é de fato desagradável. O mesmo pode ser observado no Exemplo 13, ocasião em que o falante opta pelo emprego de 'muito' para dar

mais ênfase ao fato de que o barulho produzido pelas aulas de canto é incômodo. Já no Exemplo 14, o falante fez uso do emprego de termo de maior valor (*upgrade*). No caso em questão, optou-se, no momento de qualificar os pratos servidos, por ‘horível’ no lugar de ‘ruim’.

A fim de ilustrar a função de atenuador da ‘Opinião Desfavorável Direta’, foram selecionados os seguintes exemplos:

Exemplo 15: **é: algu:mas... alguns** pratos eu realmente não gostei. [0042MaB03]

Exemplo 16: bom, eu acho que você num ta BEM **ainda...** pode melhoRAR.. mas no momento ta incomodando. [0052FbC02]

Exemplo 17: pra mim não tem **MUito** valor não. [0073FcC09]

Exemplo 18: não gosTEI **muito** não. [0073FcC11]

No Exemplo 15, o falante, indagado a respeito do que tinha achado do jantar servido e diante da constatação de que este não tinha sido bom, refere-se apenas a alguns pratos no lugar de referir-se ao jantar como um todo. Desse modo, ele busca minimizar o efeito que causaria a emissão de uma opinião direta e opta por iniciar sua fala com o emprego de um elemento que atenua o impacto da opinião. O uso de ‘ainda’ no Exemplo 16 deixa margem para a compreensão de que o interlocutor vai melhorar, de que ainda há chance para tal. Nos Exemplos 17 e 18, temos o emprego de ‘muito’ com valor de atenuador, diferentemente do emprego visto anteriormente quando ele tinha função de reforço (Exemplo 15). Nesse caso, a fim de evitar a ‘Opinião Desfavorável Direta’, o falante sugere que o celular tem algum valor (Exemplo 17) e que gostou, pelo menos em parte, do quadro comprado pelo amigo (Exemplo 18).

Ainda com relação à formulação da ‘Opinião Desfavorável Direta’, vale mencionar o fato de que esta pode ser considerada – a exemplo de outros atos de fala – um ato de ameaça à face (cf. Capítulo 3). Por conta disso, observamos que os falantes empregam algumas estratégias, além do emprego do atenuador já visto, que podem ser antepostas ou pospostas ao ato em foco neste estudo. O intuito dessas estratégias é amenizar a força desse ato e preservar a face dos interlocutores, conforme será exposto em 5.3.5, por ocasião da análise das ‘Formulações Periféricas’.

5.3.1.2 Opinião Desfavorável Indireta (ODIcen)

No caso da 'Opinião Desfavorável Indireta', conforme a denominação sugere, o falante busca meios de evitar a expressão direta desse tipo de opinião e, assim, salvaguardar sua face e a de seu interlocutor. Como não são encontrados os elementos explícitos de negação já discutidos, a compreensão de que a opinião expressa é desfavorável exige, basicamente, que o interlocutor acesse o nível do não-dito, do subentendido, pois a mensagem real está implícita, conforme afirma Ilari (2001).

As mensagens lingüísticas comportam às vezes implícitos que não podem ser previstos com base apenas no sentido literal. Importantíssimos para a interpretação final da mensagem, esses implícitos só podem ser descobertos por um trabalho de conjectura feito a partir de uma avaliação global da situação comunicativa, em que o ouvinte procura recuperar as intenções do falante. Mensagens que comportam esse tipo de implícito são sempre interpretadas como "indiretas" e obrigam, tipicamente, o ouvinte a perguntar: "O que foi que ele quis me dizer com isso?", "Aonde ele quis chegar?" etc. (Ilari, 2001, p. 92).

São apresentados a seguir exemplos em que o falante optou pela emissão de uma 'Opinião Desfavorável Indireta'.

Exemplo 19: acho que poderia ter sido:: melhor exposto as coisas, mas foi intereSSANTE. [0021FaA01]

Exemplo 20: eu acho que você deveria continuar pratiCANdo... quem sabe um dia você melhora. [0011MaA02]

Exemplo 21: é... eu acho que a repetição leva à melhora cada vez mais. acho que cê tem que estudar bastante. [0021FaA02]

Exemplo 22: prefiro:: quando você estava de cabelo branco. [0011MaA07]

Exemplo 23: é:... eu preferia o anterior, né? [0021FaA07]

Exemplo 24: prefiro FLOres [0073FcC10]

No Exemplo 19, a fim de evitar dizer que a reunião foi de fato confusa e cansativa, o falante afirma que o assunto em pauta poderia ter sido melhor exposto. Com isso, ele deixa dúvidas a respeito daquilo que realmente quer significar, pois é possível compreender que (1) o assunto foi bem exposto, mas poderia ter sido melhor ou (2) o assunto não foi – de modo algum – exposto de

forma clara. Dessa maneira, o falante se isenta de emitir uma opinião real e deixa para seu interlocutor a tarefa de interpretar o que se quis dizer. Processo semelhante ao que foi descrito ocorre nos demais exemplos, quando o que se quer realmente dizer é que a pessoa não está cantando bem (Exemplos 20 e 21), que o cabelo branco era mais bonito do que o pintado (Exemplos 22 e 23) ou que as imagens de cerâmica não são bonitas (Exemplo 24).

À 'Opinião Desfavorável Indireta' pode se agregar um tom de ironia, a qual acessamos também por meio da compreensão do implícito, conforme demonstram os exemplos a seguir.

Exemplo 25: você tem cerTEza que está faZENdo? [0032MaB02]

Exemplo 26: você tem cerTEza que HOUve limPEza? [0021FaA04]

Exemplo 27: Você está pretendendo usar isso aí AONde? [0042MaB12]

A emissão da opinião desfavorável nos casos acima foi elaborada na forma de uma pergunta, com ironia, sem que houvesse a exigência de uma resposta. O objetivo é fazer o interlocutor perceber que há algo errado, como no Exemplo 26, ocasião em que se busca fazer o faxineiro ver que a limpeza da sala foi mal feita.

5.3.1.3 Falsa Opinião Positiva (FOPcen)

Na 'Falsa Opinião Positiva', o falante emite uma opinião que é apenas aparentemente positiva, tal como expressa nos exemplos a seguir. Trata-se de uma tentativa de não agredir seu interlocutor, empregando o recurso da polidez positiva (Brown e Levinson, 2000 [1987]), resumido no Capítulo 3 desta Tese.

Exemplo 28: **eu achei intereSSANte**, mas eu gostaria de discutir com o senhor alguns tópicos. [0042MaB01]

Exemplo 29: **eu acho que está ficando bom**. Você deveria continuar freqüentando para que continue a emagrecer mais. [0011MaA05]

Exemplo 30: **ah... ficou bom**. [0011MaA06]

Exemplo 31: **achei leGAL... boNito o seu celuLAR**. [0052FbC09]

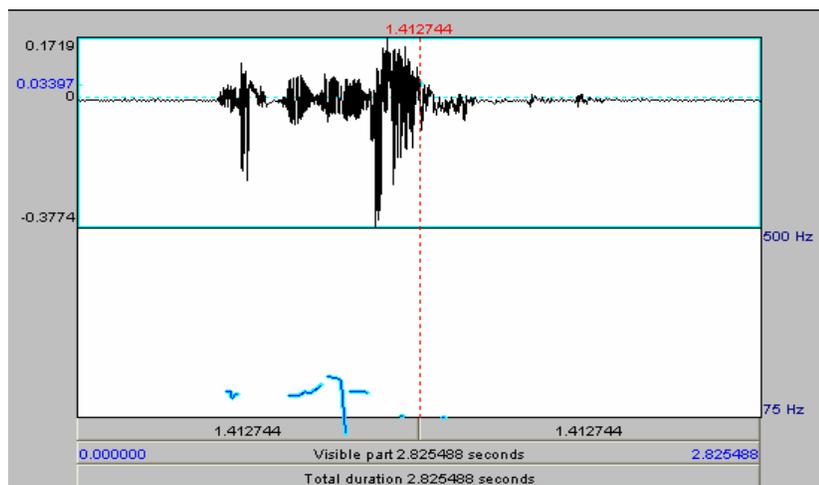
Exemplo 32: **o seu jardim ficou bem bonito**. [0011MaA10]

Exemplo 33: **é:: ficou legal** [0021FaA10]

Exemplo 34: **é::: são bonitas.** você: você gosta realMENTe de usar esse tipo de cor? [0021FaA12]

Observa-se a ocorrência de itens lexicais ou formulações que valorizam o tópico a respeito do qual a opinião é expressa, tais como: *interessante, ficar bom, achar / ficar legal, ser / ficar bonito (a)*. Nesse caso, a marcação de que a opinião não é de todo positiva será feita pela entoação, assunto de relevância comprovada no estudo dos atos de fala, conforme visto no Capítulo 3. Na Figura 5.1 pode-se observar que na elaboração da 'Falsa Opinião Positiva' a entoação será, normalmente, descendente

Figura 5.1: Realização do Exemplo 30: ah... ficou bom. [0011MaA06]



Merece destaque, ainda, o emprego do adjetivo 'interessante' para qualificar a reunião (Exemplo 28). Atualmente, parece ser esse um termo-curinga na emissão da opinião de um modo geral. Tal observação poderá ser melhor investigada na medida em que mais dados forem coletados e analisados.

5.3.1.4 Não Manifestação de Opinião (NMOcen)

Nos casos de 'Não Manifestação de Opinião', o falante procura não emitir sua opinião a respeito do tópico questionado e, conseqüentemente, não se

comprometer. Dois processos são empregados na construção desse tipo de opinião.

Exemplo 35: se tá bom pra você:... tá bom. [0032MaB05]

Exemplo 36: se você se sente bem, eu acho que ficou legal. [0052FbC05]

Exemplo 37: eu acho que voCÊ TEM que esTAR satisfeito, não os outros. [0021FaA06]

Exemplo 38: quanto você perDEU? [0042MaB05]

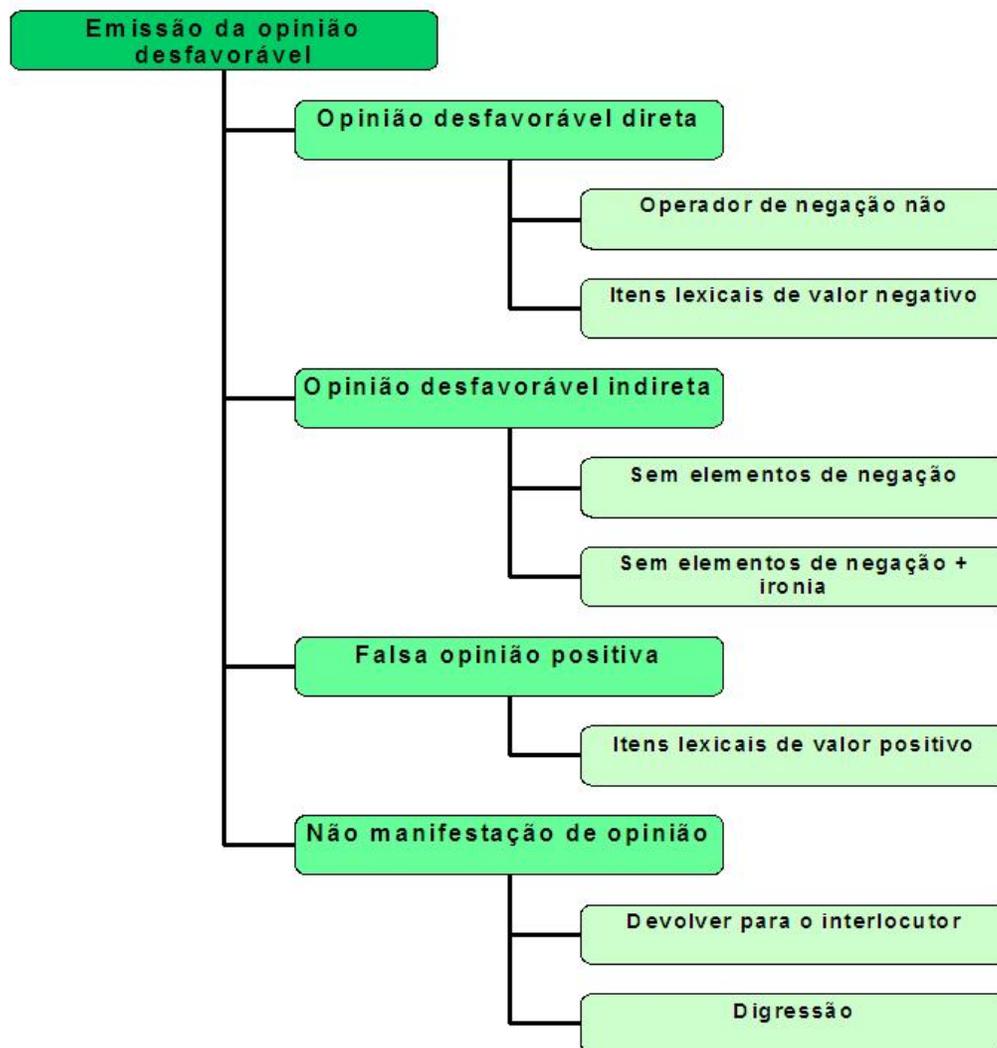
No primeiro processo, exemplificado em 35, 36 e 37, o falante, em geral, deixa para o seu interlocutor a tarefa de construir uma opinião. No segundo caso, ilustrado pelo Exemplo 38, ele opta por fazer uma digressão e, dessa forma, retardar a emissão da opinião.

Tendo em vista as quatro categorias anteriormente descritas, propomos, com base nos dados coletados até o presente momento, um quadro tipológico de referência para o ato de emitir uma opinião desfavorável, representado pela Figura 5.2, apresentada mais adiante.

Vale ressaltar que, de forma geral, os materiais de PL2E que reservam espaço para o ato de opinar não se dedicam a tratar da ‘Opinião Desfavorável Indireta’, da ‘Falsa Opinião Positiva’ ou da ‘Não Manifestação de Opinião’ que apresentam maior grau de complexidade tanto para elaboração quanto para compreensão. O foco está, portanto, mais concentrado na exposição da ‘Opinião Desfavorável Direta’, com marcas explícitas que evidenciam a negação.

Com relação aos diferentes enunciados que compõem as quatro categorias descritas, é preciso observar que, com frequência, eles não ocorrem isoladamente, mas em conjunto com outras formulações que têm como objetivos atenuar ou reforçar a opinião desfavorável, tal como será visto em 5.3.5.

Figura 5.2: Quadro tipológico de referência para o ato de emitir uma opinião desfavorável [dados parciais]



5.3.2 Formulações Centrais – Análise da totalidade dos dados

As quatro categorias da 'Opinião Desfavorável' identificadas e analisadas a partir dos dados coletados na primeira fase da pesquisa serão retomadas, tal como anunciado, para aprofundamento e maior detalhamento da análise. Em muitas ocasiões, critérios definidores dessas diferentes categorias serão retomados para ampliação.

5.3.2.1 Opinião Desfavorável Direta (ODDcen)

A análise primeira da categoria denominada ‘Opinião Desfavorável Direta’ ou ODDcen, apresentada em 5.3.1.1, foi elaborada, conforme visto no capítulo em que se tratou da Metodologia, a partir de um *corpus* experimental. Nesta seção, o assunto será retomado para aprofundamento, considerando a totalidade dos dados coletados.

A categoria citada integra – juntamente com a ‘Opinião Desfavorável Indireta’, a ‘Falsa Opinião Positiva’ e a ‘Não Manifestação de Opinião’ – o conjunto de formulações possíveis encontrado nesta pesquisa para a construção da ‘Opinião Desfavorável’ em português do Brasil. Seu nome foi cunhado tendo em vista o fato de que o falante, mesmo diante de uma situação em que é incitado a emitir uma opinião desfavorável, elabora-a de modo direto. De acordo com a teoria da polidez desenvolvida por Brown e Levinson (2000 [1987]), verifica-se, nesse caso, o emprego da estratégia *bald-on-record*, ocasião em que são empregados comentários diretos sem que nada seja feito para minimizar as ameaças que possam existir à face do interlocutor (cf. Capítulo 3). Os exemplos abaixo completam tal afirmação.

Exemplo 39: **PÉ::ssimo** [0141FcC03]

Exemplo 40: **não** entendi **NA:da**. [0152FbA02]

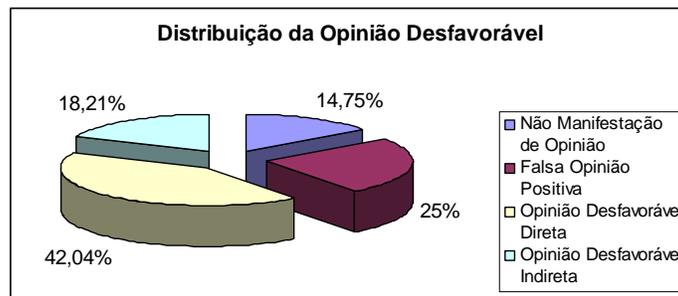
Exemplo 41: **não** tá MULto gosto::sa... mas eu TÔ com tanta fome. [0231FbBC01]

A seguir serão discutidos os processos identificados para elaboração da ‘Opinião Desfavorável Direta’ ou ODDcen.

5.3.2.1.1 Processos de elaboração da Opinião Desfavorável Direta

O *corpus* desta pesquisa, de acordo com o que foi previamente apresentado, é composto de 1620 respostas. Desse total, 681 (42,04%) foram classificadas como ‘Opinião Desfavorável Direta’, tal como exposto no Gráfico 5.2, apresentado a seguir.

Gráfico 5.2: Distribuição da Opinião Desfavorável



Em 5.3.1.1, por ocasião da análise dos dados parciais, verificou-se que a elaboração da ODDcen, por envolver a questão da negação, apresentava características desta. Com a análise integral do *corpus*, foi possível reforçar as conclusões a que se tinha chegado inicialmente. Desse modo, a ODDcen possui, em seu núcleo, traços formais que se assemelham àqueles descritos por Albuquerque (2003) em estudo realizado sobre os atos de negar. Esses traços, mencionados em 5.3.1.1, serão retomados neste momento para nova discussão.

O traço mais característico da ‘Opinião Desfavorável Direta’, assim como dos dados da ‘negação explícita direta’ apresentados por Albuquerque (2003), é a existência do operador de negação *não* em seu núcleo, conforme ilustram os exemplos listados a seguir.

Exemplo 42: **não** gostei da comida. [0131FbB04]

Exemplo 43: **não** ficou muito clara prá mim. [0191FbB02]

Exemplo 44: sinceramen::te **não** é o modelo que mais me agrada. [0181MaB18]

Na discussão anterior, mencionou-se o fato de que esse mesmo operador poderia, a exemplo do proposto por outros estudiosos (Mateus *et alli*, 1994; Neves, 2000; Albuquerque, 2003), ocupar duas posições: pré-verbal e pós-verbal, como mostram, respectivamente, os enunciados 45 e 46 abaixo. No caso da posição pós-verbal, vale lembrar que o falante, ao utilizá-la, enfatiza e marca comunicativamente a negação.

Exemplo 45: esse quadro **não** faz o meu esti::lo... mas::... é: interessante. [0201MaA16]

Exemplo 46: gostei **NÃO**... tudo hoRRível. [0062MbC03]

Além dos casos apresentados, verificou-se, nos dados desta pesquisa, a possibilidade de o *não* ocupar simultaneamente as duas posições citadas, configurando-se em uma dupla negação. A esse respeito, Perini (2002) afirma que esse tipo de construção é mais comum na fala, e a inserção de um segundo *não* deve seguir algumas regras.

Na língua falada, a negação do verbo pode ser expressa da mesma forma que na escrita, isto é, simplesmente colocando *não* antes do verbo. Mas é mais freqüente acrescentar uma segunda ocorrência do *não*.

O posicionamento do segundo *não* segue estas regras:

1. O segundo *não* ocorre no final da sentença (exceto nas estruturas coordenadas).
2. Ele nega a oração principal, nunca a subordinada, salvo nos casos de orações objetivas, que podem ser negadas separadamente (se ocorrerem por último na sentença)

Nas orações coordenadas com *e* e apenas um sujeito para ambas, o segundo *não* ocorre no final de toda a estrutura ou no final da primeira oração. Ele nega o que quer que o preceda. (Perini, 2002, p. 434)⁴⁷

Os Exemplos 47 e 48 apresentam, portanto, casos em que o *não* aparece em posição pré- e pós-verbal, reforçando o caráter desfavorável que a opinião expressa.

Exemplo 47: ah:: **não** gostei desse tipo de quadro **não**... prefiro outros tipos. [0701FbA16]

Exemplo 48: ah sinceramente... eu **não** gosto dessas coisas estranhas **não**. sei lá essas coisas assim... muito elaboradas.. com negócio assim.. ah não... é diferente.. mas particularmente **não** faz muito meu gosto **não**. [0261FaC04]

⁴⁷ In the spoken language, verb negation may be expressed the same way as in the written language, that is, by simply preposing *não* to the verb. But it is more common to add a second occurrence of *não*.

The positioning of the second *não* follows these rules:

1. The second *não* occurs at the end of the sentence (except in coordinated structures).
2. It negates the main clause, never the subordinate one, except for objective clauses, which may be independently negated (if last in the sentence).

In coordinated sentences with *e* and just one subject for both, the second *não* occurs at the end of the whole structure or at the end of the first sentence; it negates whatever precedes it. (Perini, 2002, p. 434)

Além dos casos mencionados, os dados apontaram para a possibilidade de o *não* vir acompanhado de outros elementos de valor negativo, como *nada*, *nenhum(a)* e *nunca*, corroborando mais uma vez, a análise inicial.

Exemplo 49: posso falar a verDAde?... esse quadro tá faltando algo aí... faltando mais detalhes aí... **não** dá prá gente entender **NAda**... dos desenhos... e:: e do visual do quadro [0723McC16]

Exemplo 50: **não** consegui entender **nada** [0753FcB02]

Exemplo 51: O seu carro é XX .. eu também já tive um XX também e é::... esse carro **não** vale **nada** .. não presta .. marca horrível [0782MbC18]⁴⁸

Exemplo 52: eu não acho legal você deixar esse cabelo crescer não... que essa aparência sua **não** inspira confiança **nenhuma** aqui na empresa [0793FbA11]

Exemplo 53: é:: **não** é **nenhum** Picasso.. mas dá prá enganar [0803MbA16]

Exemplo 54: boni::to mas prá mim **não** faz diferença **nenhuma**... eu recebo só... só recebo ligações e faço ligações necessárias prá mim [0833FbA14]

Exemplo 55: pô achei hoRRível cara.. **não** vou comer um negócio desses **nunca** mais. [0251MbA04]

No caso de *nunca*, há, ainda, a possibilidade de ele ocorrer isoladamente ou associado a *nada*.

Exemplo 56: é:: bom... prá quem aprecia deve tá uma bele::za... mas como eu não sou... bom... **nunca** comi essa comida.. não achei muito boa... porque não estou habitua::do.. mas.. tudo bem [0541MbA04]

Exemplo 57: bom:: [risos] eu adoREI você ter feito.. porque você **NUNca** faz **NAda**... mas tá ruim... da próxima vez a gente tenta melhorar. [0312FaC01]

Tal como o caso da dupla negação, podemos ter a tripla negação, constituída dos elementos de valor negativo citados inseridos entre dois operadores de negação *não*. Vale destacar que nesse e nos demais casos em que haja mais de um elemento de negação, um atua como reforço do outro. Nesse sentido, Perini (2002) afirma o seguinte:

⁴⁸ A marca do carro foi omitida.

Um princípio geral do português é o de que várias negativas na mesma sentença dão ênfase uma à outra, em vez de se anularem, como acontece no inglês. Pode haver, portanto, até mesmo mais de duas. (Perini, 2002, p. 433)⁴⁹

Os Exemplos 58, 59 e 60 representam casos em que se observou a tripla negação.

Exemplo 58: **não** notei **nenhuma** diferença **não** [0823MbA08]

Exemplo 59: o importante é você gostar cara... eu não sou muito chegado não... isso não me atrai não... esse quadro aí **não** me transmite **nada não**... mas eu acho que você tem que fazer a tua vontade.. se você gostou isso é que é importante [0823MbA16]

Exemplo 60: o::lha... o nariz **não** tem diferença **nenhuma não**... continua o mesmo [0563McC09]

É preciso considerar também o fato de que a palavra *não* pode ter outros valores discursivos além da negação. Segundo Andrade (2000),

O termo não, porém, tem enorme relevância em orações não só por ser um dos elementos básicos da negação, mas porque carrega inúmeros outros valores semânticos para os quais devemos atentar. A proposta deste trabalho está então vinculada à descrição dos diversos usos da palavra não, com foco mais intenso em situações em que esta tem um papel e valor semântico principais outros que não a de advérbio de negação. (Andrade, 2000, p. 9).

Tendo essa afirmação em vista, Andrade (2000) fez um trabalho descritivo em que listou o uso do *não* como marcador conversacional para indicar o início da tomada de turno, como marcador de estratégia de polidez e em frases interrogativas. Complementarmente, estudou a forma contraída *né*. Nos dados desta pesquisa, verificou-se a ocorrência do primeiro e do terceiro casos, ou seja o *não* sendo utilizado como um marcador conversacional com a função de apontar o começo do turno e em frases interrogativas, como nos exemplos que seguem.

⁴⁹ It is a general principle in Portuguese that several negatives in the same sentence reinforce each other, instead of canceling each other, as in English; thus, there may be even more than two. (Perini, 2002, p. 433)

Exemplo 61: **não**.. tá tranqüilo.. tranqüilo.. só.. só tinha umas sujeiras aqui naquele cantinho ali mas tá tranqüilo.. brigada. [0111FaC05]

Exemplo 62: Você **não** a::cha o carro um pouco peque::no e com a mecâ::nica meio complica::da? [0211MbB18]

O núcleo da 'Opinião Desfavorável Direta' também pode ser constituído por um ou mais itens lexicais marcados negativamente [- positivo], ao contrário do que ocorre com a 'Falsa Opinião Positiva', descrita posteriormente, em 5.3.2.3, de cuja constituição fazem parte termos marcados positivamente [+positivo]. Esse processo de elaboração da ODDcen está exemplificado a seguir.

Exemplo 63: eu vou pedir prá você cortar esse cabe::lo... prá não dar má impressão prá empresa... você está com um jeito de pessoa **SUja** e **desleixAda** [0701FbA12]

Exemplo 64: não achei boa não... vou ser franco a você... eu pedi a você antes.. para que caprichasse na limpeza.. porque isso aqui é um escritório... é muita gente.. então é:: muito **ruim**.. fica muito **ruim** pras pessoas quando chegarem aqui.. encontrarem tudo assim.. desarrumado.. e você procura fazer as coisas com mais atenção... com mais capricho [0723McC05]

Exemplo 65: ih ca::ra... tá muito **feio**... tá **esquisito**... você é um cara bran::co... cê tem que jogar assim um castanho mais... essa cor tá forçando muito uma barra... quem olha sabe que é tinta [0823MbA10]

Exemplo 66: não gostei muito não... é um sabor meio **desagradável**.. prá ser sincera [0793FbA04]

Exemplo 67: pô... o teu carro é uma **porcaria** [0973McC18]

Nos casos apresentados acima, o significado negativo dos termos marcados em negrito pode ser expresso pela seguinte relação:

Pessoa **suja** e **desleixada** = pessoa que não se limpa e que não se cuida.

Fica muito **ruim** = não fica bom

Tá muito **feio**... tá **esquisito** = não está bonito

É um sabor meio **desagradável** = o sabor não é agradável

Teu carro é uma **porcaria** = teu carro não é nada bom.

A relação acima evidencia a polaridade negativa dos termos em negrito, empregados pelos participantes deste estudo.

Igualmente inseridos na categoria de itens lexicais citada anteriormente, pois têm também carga negativa, estão aqueles termos relacionados ao xingamento, cujo intuito é insultar ou afrontar alguém. Desse modo, são direcionados ao interlocutor e não ao objeto ou ação sobre o qual deveria recair a opinião. Os exemplos numerados de 68 a 76 apresentam os xingamentos mais empregados.

Exemplo 68: você é **louco**. [0231FbB07]

Exemplo 69: cê é **LOUco**::... cabelo grisalho é super charmo::so... por que você pintou? [0272FbB10]

Exemplo 70: CAra... que paRAda de **boiola** é essa? [0321MaA10]

Exemplo 71: pô::xa cara... esse estilo aí meio **maluco**.. etc... essa arte moderna aí é meio esquisita... mas até que tá maneirina.. as cores até que são bem... coloridas.. coloridas [0921MbC16]

Exemplo 72: isso tá riDículo... uma **paraiBAda** isso daqui... pelo amor de Deus... jardim de infância já passou. [0321MaA15]

Exemplo 73: tá parecen::do um **paLHAço**. [0141FcC17]

Exemplo 74: tá parecendo mais cores de **transviado** [0782MbC17]

Exemplo 75: cê é **retardado** de comprar esse negócio ruim? [0131FbB13]

Exemplo 76: ah:: amor::... tu é **burro** ou o que? você não sabe que essa marca é Péssima?.. se estragar... o dinheiro vai sair do seu bolso. [0312FaC13]

Os xingamentos foram empregados por indivíduos de ambos os sexos, tendo sido elaborados majoritariamente por pessoas da faixa etária 1 [17 a 25 anos]. Como era de se esperar, eles ocorreram mais freqüentemente nas situações que retratavam o espaço da 'Casa' (DaMatta, 1997 [1979]; 1997; 1999 [1984]) e que envolviam amigos ou familiares [marido e mulher], pois, nesse contexto, a proximidade / intimidade pode servir como elemento-chave para a sua expressão. Apesar de ter sido em menor número, merece destaque também

o fato de ter havido casos de xingamento nas situações que retratavam interação entre vizinhos e entre chefe e empregado. No caso desta última, o xingamento parece servir para marcar o distanciamento e a relação de poder do chefe sobre seu empregado.

Na elaboração da 'Opinião Desfavorável Direta', observa-se, ainda, a possibilidade de ocorrência de termos de reforço [*upgrade*], tal como os encontrados por Pomerantz (1984) e Almeida (2000) em estudos acerca da preferência e da não-preferência em construções de concordância e discordância em inglês e português do Brasil, respectivamente (cf. Capítulo 3). O tipo de reforço encontrado por ocasião da análise das respostas classificadas como ODDcen envolve o uso dos seguintes intensificadores: *realmente*, *tão*, *bastante*, *muito* e *mesmo*, tal como exemplificado a seguir.

Exemplo 77: é:: o sabor das... desses alimentos é completamen::te exó::tico... e até um pouco agressivo prá mim... pro meu paladar... eu **realmente** não apreciei algumas comidas.. por talvez não ter histórico daqueles sabores nesses paladares tão novos [0622FaA04]

Exemplo 78: muito estra::nho... eu achei essa peça muito estranha... **realmente** não gostei não [0793FbA06]

Exemplo 79: ah:: você ficou diferen::te... **tão** esquisito... tô achando que você ficou mais velho... eu não sei.. eu tava acostumada com aquele seu cabelo.. né? assim.. sei lá.. você ficava com cara mais de nenenzinho... agora tá com uma cara estranha... mas de qualquer modo eu gosto de você.. né? então logo logo eu vou me acostumar com isso. [0432FaB07]

Exemplo 80: se fosse... se EU fosse você... eu não levaria pra casa esse quadro não.. ele tem...é um pouquinho cafo::na ele não... não vai se adaptar muito bem a tua... não é... não é aconselha::vel você botar:: na sua parede um quadro de::sse tão... **tão** vulgar [0453FbC16]

Exemplo 81: as cores são **bastante** gritantes hein? [0472FbC17]

Exemplo 82: eu já tive um modelo desse e achei realment::e **bastante** insatisfatório. [0472FbC18]

Exemplo 83: **muito** feio. [0141FcC06]

Exemplo 84: pô:: tive um carro desses.. meu camarada... e o carro.. pô:: o motor dele é **muito** ruIM.. muito aperTAdo.. minha família é GRANDe.. tenho três filhos.. muLHER ...minha mulher tá GORda que nem uma baLEia... aí tive que trocar o carro [0302MaB18]

Exemplo 85: ah:: não gostei não... antes ta:va mais bonito... o::... o jardim... não gostei **mesmo** [0563McC15]

Ainda no papel de reforço [*upgrade*], foram também identificadas as formas do superlativo *horrível* e *péssimo*.

Exemplo 86: não achei muito bom não, achei uma porcaria, você ficou **horrível** [0782MbC07]

Exemplo 87: o seu carro é XX .. eu também já tive um XX também e é esse carro não vele nada .. não presta .. marca **horrível** [0782MbC18]⁵⁰ Exemplo 88: **péssimo** [0863FcC01]

Vale lembrar que as múltiplas negações, assunto abordado anteriormente nesta seção, também se enquadram nos casos de reforço identificados.

Em 5.3.5, por ocasião da análise dos Elementos Periféricos, veremos, em mais detalhes, que alguns deles dão, igualmente, ênfase à ‘Opinião Desfavorável Direta’, como a ‘Repreensão’ (REPper) (cf. Exemplo 89) e a ‘Ameaça’ (AMEper) (cf. Exemplo 90), marcadas em negrito.

Exemplo 89: **você podia ter me consultado antes de comprar** porque essa marca não é muito boa não [0281MaB13]

Exemplo 90: o::lha só... deixa eu te dizer uma coisa... eu não tenho NA::da contra cabe:los gran:des... acho muito bonitos... quanto mais bem trata::dos melhor... mas:: eu vou ser muito hones::ta com você... é::: isso tá fora do padrão da empresa... e::: assim.. eu vou te avisar lo::go que se eu for chamada a atenção quanto ao seu cabelo.. eu vou ter que conversar com você.. **ou você vai ter que cortar:: ou:: então vou ter que te dispensar::** porque.. você já conhece as nor:mas.. e sabe que esse perfil não é permitido aqui.. né? **então você já tá avisa::do... depois você não reclama comi::go.. né?** [0432FaB11]

Além das formulações compostas por reforço, foram novamente encontradas, a exemplo do que foi apresentado por ocasião da análise dos dados parciais, formulações com atenuadores, tais como *algum / a* e *muito*.

⁵⁰ A marca do carro foi omitida.

Exemplo 91: é:::... com relação a:: a:: a nossa comida do dia-a-dia... BASTante diferente né?... **algumas** coisas eu gostei do sabor... outras não me apeteceu [0572FbC04]

Exemplo 92: não ca:ra... tá tranquilo.. não dá... não tá...não chega a incomodar não... não é **muito** boa.. **muito** boa não... mas não chega a incomodar não [0602MbA03]

No exemplo 91, o falante, ao opinar desfavoravelmente a respeito de um jantar que lhe teria sido servido, refere-se a apenas algumas das iguarias servidas [“outras não me apeteceu”] e minimiza o impacto sobre seu interlocutor dizendo “algumas coisas eu gostei do sabor”. Em 92, temos, mais uma vez, o emprego de ‘muito’ como atenuador. Com ele, o falante permite que seu interlocutor entenda que a música, por não ser muito boa, pode ser razoável.

Deve-se considerar, também, a existência de Elementos Periféricos com função de atenuador, tais como: ‘Falsa Opinião Positiva’⁵¹ (FOPper) e ‘Incentivo’ (INCper) – exemplificados a seguir.

Exemplo 93: eu achei um pouco confusa.. mas:::... **interessante** [0201MaA02]

Exemplo 94: poxa.. seu.. seu cabelo pintado ficou muito artificial.. ficou meio estranho... mas **acho que com o tempo vai acabar melhorando.. relaxa** [0101FbB11]

Exemplo 95: amor:::... **você fez uma surpre::sa**.. mas essa marca.. assim.. eu já ouvi dizer que não é a melhor do mercado [0292FaA13]

Esses elementos, por introduzirem idéia contrária àquela contida na opinião de fato, vêm, com mais frequência inseridos em estruturas adversativas.

5.3.2.1.2 Prefaciadores das formulações ODDcen

Por ocasião da descrição dos processos de elaboração da ‘Opinião Desfavorável Direta’, foi possível verificar que essa é uma categoria da ‘Opinião

⁵¹ Sobre a ‘Falsa Opinião Positiva’ como elemento periférico (FOPper), consultar a seção 5.3.5.11 deste trabalho.

Desfavorável' em que se inserem aqueles enunciados cuja carga negativa é explicitada verbalmente pelos participantes. Com isso, o falante deixa claro para seu interlocutor sua real intenção comunicativa.

A análise dos dados permitiu, ainda, verificar que a intenção do falante em proferir uma opinião desfavorável fica explícita e também reforçada quando ele opta por empregar, além dos processos descritos, os marcadores que seguem:

- na minha sincera opinião

Exemplo 96: **na minha sincera opinião** acho que não... acho que você deve cortar o cabelo.. até prá::... prá::... prá cara da empresa... porque cabelo grande não combina com a cara da empresa e com as metas que a gente tem que seguir [0891MbC11]

- sinceramente

Exemplo 97: o::lha... **sinceramen::te**... eu não tô notando nada não...mas.. acho que você tem que emagrecer mais ainda [0653MbB08]

- sinceramente?

Exemplo 98: **sinceramente?**... não achei que ficou bom não [0653MbB15]

- sinceridade

Exemplo 99: bem.. **sinceridade**.. não foi legal... prefiro falar a verdade. [0381FbA02]

- me desculpa a sinceridade

Exemplo 100: ah:: **sinceramen::te**... eu preferia você como estava antes... não sei se é porque tô acostuma::da.. né?... com seu jeito como era... mas é que ficou tão esTRA::nho... sei lá... não pare:ce você... tá diferen::te tá esquisi::to... ai... cê **me desculpa a sincerida::de**... mas não dá pra disfarçar não... eu pelo menos não gostei. [0432FaB10]

- prá / para ser [bem] sincero / a

Exemplo 101: amor... não gostei muito não.. **prá ser bem sincero** [0891MbC07]

- vou ser sincero

Exemplo 102: o::lha... não achei que ficou bom não meu amigo... **vou ser sincero** a você... você procura um outro médico que é especializado no assunto.. porque esse aí estragou é com o seu nariz [0723McC09]

- Prá / para te dizer / falar a verdade

Exemplo 103: cara... **prá te falar a verdade** não gostei [0891MbC10]

- na verdade

Exemplo 104: o::lha... **na verdade** eu eu já tive um veículo dessa marca né?... desse mode::lo... não me adaptei... a ele tanto que troquei... mas se está sendo... está atendendo bem ao seu perfil.. no caso.. com seu motorista de táxi... eu acho que está tudo tranqüilo... não tem problema algum... prá mim.. eu não gostei [0572FbC18]

- posso falar a verdade?

Exemplo 105: **posso falar a verDAde?**... esse quadro tá faltando algo aí... faltando mais detalhes aí... não dá prá gente entender NAda... dos desenhos... e:: e do visual do quadro [0723McC16]

As formulações apresentadas nos exemplos anteriores (de 96 a 105) podem ser consideradas alguns dos recursos à disposição do falante para posicionar-se em relação a um conteúdo proposicional. Sobre este assunto, Ilari (2001) faz a seguinte afirmação:

A linguagem corrente coloca à disposição do falante uma série de recursos destinados a precisar os limites dentro dos quais se compromete com uma determinada afirmação. Os usos desses recursos representa sempre uma intervenção do falante a propósito do conteúdo de sua mensagem. Os lingüistas reúnem às vezes esses recursos de intervenção sob a denominação genérica de *modus*, e falam de “modalizações de uma afirmação”. (Ilari, 2001, p. 34)

Dentre os exemplos de maneiras de modalização de uma afirmação apresentados pelo autor mencionado, figura o “uso de advérbios que qualificam a fala (não o conteúdo da fala)”. Um dos advérbios relacionados por Ilari (2001) é ‘para falar a verdade’ que, juntamente com outros, também faz parte, tal como apresentado, do conjunto de possibilidades utilizado pelos participantes deste estudo.

Tendo em vista que todas as expressões citadas envolvem o conceito de *sinceridade* ou *verdade* e considerando o fato de que esses marcadores vêm, normalmente, localizados imediatamente antes da opinião propriamente dita, verifica-se que eles servem para que o falante prepare seu interlocutor para receber a opinião desfavorável.

Nesta seção, foram descritos os processos de elaboração da ODDcen utilizados por todos aqueles que participaram desta pesquisa. A seguir, discutir-se-á a respeito das relações que se estabelecem entre a ODDcen e as formulações periféricas.

5.3.2.1.3 Constituição das formulações ODDcen

As 681 formulações pertencentes à categoria ‘Opinião Desfavorável Direta’ puderam ser agrupadas em função da observação da existência de alguns padrões recorrentes, dando origem a 143 formas possíveis para elaborar essa opinião, conforme apresentado na Tabela 5.1, apresentada abaixo.

Tabela 5.1: Resumo das formulações ODDcen

	5	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6
01						(ODDcen)						344
02					ODIper	(ODDcen)						04
03					FOPper	(ODDcen)						04
04					INCper	(ODDcen)						01
05					PEDper	(ODDcen)						08
06					RAZper	(ODDcen)						19
07					REPper	(ODDcen)						05
08					SUGper	(ODDcen)						08
09					COMper	(ODDcen)						06
10					AMEper	(ODDcen)						02
11					DESper	(ODDcen)						01
12					SUGper	(ODDcen)	SUGper					03
13					REPper	(ODDcen)	REPper					03
14					RAZper	(ODDcen)	RAZper					02
15					RAZper	(ODDcen)	SUGper					02
16					INCper	(ODDcen)	RAZper					01
17					FOPper	(ODDcen)	RAZper					02
18					REPper	(ODDcen)	SUGper					01
19					REPper	(ODDcen)	PEDper					01
20					FOPper	(ODDcen)	PEDper					01
21					NMOper	(ODDcen)	FOPper					01
22					PEDper	(ODDcen)	PEDper					02
23					ODIper	(ODDcen)	COMper					01
24					COMper	(ODDcen)	COMper					03
25					FOPper	(ODDcen)	SUGper					01
26					FOPper	(ODDcen)	COMper	(ODDcen)				01
27					RAZper	(ODDcen)	COMper	(ODDcen)				01
28					COMper	(ODDcen)	COMper	SUGper				01
29					SUGper	(ODDcen)	SUGper	(ODDcen)				01
30					REPper	(ODDcen)	PEDper	COMper				01
31					RAZper	(ODDcen)	mas	FOPper				01

32		RAZper	(ODDcen)	mas	COMper			01
33		ODIper	(ODDcen)	mas	INCper			01
34		FOPper	(ODDcen)	mas	FOPper			05
35		NMOper	(ODDcen)	mas	INCper			01
36		FOPper	(ODDcen)	mas	INCper			01
37		NMOper	(ODDcen)	mas	NMOper			03
38		NMOper	(ODDcen)	mas	FOPper			01
39		COMper	(ODDcen)	mas	FOPper			01
40		COMper	(ODDcen)	mas	COMper			01
41		PEDper	(ODDcen)	mas	FOPper			01
42		PEDper	(ODDcen)	mas	COMper			01
43		NMOper	(ODDcen)	INCper	mas	(ODDcen)		01
44		COMper	(ODDcen)	mas	COMper	(ODDcen)		01
45		FOPper	(ODDcen)	mas	FOPper	mas	(ODDcen)	01
46		RAZper	(ODDcen)	RAZper	(ODDcen)	mas	INCper	01
47		NMOper	(ODDcen)	mas	COMper	mas	FOPper INCper	01
48		FOPper	(ODDcen)	ODIper	mas	INCper	SUGper FOPper	01
49		COMper	mas	(ODDcen)				06
50		FOPper	mas	(ODDcen)				28
51		ELOper	mas	(ODDcen)				01
52		INCper	mas	(ODDcen)				01
53		NMOper	mas	(ODDcen)				01
54		RAZper	mas	(ODDcen)				02
55		FOPper	só que	(ODDcen)				02
56		COMper	só que	(ODDcen)				01
57		FOPper	agora	(ODDcen)				01
58		PEDper	RAZper	(ODDcen)				01
59		SUGper	RAZper	(ODDcen)				01
60		REPper	ODIper	(ODDcen)				01
61		FOPper	mas	(ODDcen)	PEDper			01
62		FOPper	mas	(ODDcen)	COMper			01
63		FOPper	mas	(ODDcen)	RAZper			02
64		ELOper	mas	(ODDcen)	INCper			01
65		ELOper	mas	(ODDcen)	COMper			01
66		INCper	mas	(ODDcen)	SUGper			01
67		NMOper	mas	(ODDcen)	PEDper			01
68		FOPper	só que	(ODDcen)	SUGper			01
69		COMper	só que	(ODDcen)	SUGper			01
70		FOPper	agora	(ODDcen)	RAZper			01
71		FOPper	COMper	(ODDcen)	FOPper			01
72		FOPper	só	(ODDcen)	mas	FOPper		01
73		FOPper	agora	(ODDcen)	mas	FOPper		01
74		FOPper	mas	(ODDcen)	COMper	(ODDcen)		01
75		FOPper	mas	(ODDcen)	mas	NMOcen		01
76		FOPper	só que	(ODDcen)	PEDper	SUGper		01
77		FOPper	PEDper	(ODDcen)	mas	FOPper		01
78		COMper	RAZper	(ODDcen)	mas	INCper	(ODDcen)	01
79		FOPper	só que	(ODDcen)	FOPper	mas	(ODDcen)	01
80		NMOper	mas	(ODDcen)	mas	NMOper	mas (ODDcen)	01
81		NMOper	mas	só que	(ODDcen)			01
82		FOPper	COMper	agora	(ODDcen)			01
83		ODIper	INCper	mas	(ODDcen)			01

84	FOPper	COMper	mas	(ODDcen)			01	
85	FOPper	mas	COMper	(ODDcen)			02	
86	NMOper	mas	FOPper	(ODDcen)			01	
87	FOPper	mas	REPper	(ODDcen)			01	
88	FOPper	mas	SUGper	(ODDcen)			01	
89	COMper	mas	RAZper	(ODDcen)	RAZper		01	
90	ELOper	FOPper	mas	(ODDcen)	mas	INCper	01	
91	FOPper	mas	ODIper	(ODDcen)	agora	FOPper	01	
92	FOPper	mas	PEDper	(ODDcen)	mas	INCper	01	
93	FOPper	COMper	FOPper	(ODDcen)	mas	FOPper	01	
94	ODIper	mas	FOPper	mas	(ODDcen)		01	
95	ODIper	mas	INCper	mas	(ODDcen)		01	
96	COMper	mas	ODIper	mas	(ODDcen)		01	
97	FOPper	mas	ODIper	AMEper	(ODDcen)	AMEper	01	
98	FOPper	mas	ODIper	COMper	mas	(ODDcen)	01	
99				(ODDcen)	INCper		01	
100				(ODDcen)	RAZper		22	
101				(ODDcen)	REPper		08	
102				(ODDcen)	SUGper		21	
103				(ODDcen)	DESper		01	
104				(ODDcen)	AMEper		05	
105				(ODDcen)	COMper		05	
106				(ODDcen)	FOPper		02	
107				(ODDcen)	PEDper		15	
108				(ODDcen)	mas	FOPper	14	
109				(ODDcen)	mas	INCper	04	
110				(ODDcen)	mas	COMper	01	
111				(ODDcen)	mas	ELOper	01	
112				(ODDcen)	mas	NMOper	02	
113				(ODDcen)	mas	PEDper	01	
114				(ODDcen)	mas	SUGper	01	
115				(ODDcen)	DESper	COMper	01	
116				(ODDcen)	RAZper	(ODDcen)	03	
117				(ODDcen)	NMOper	(ODDcen)	01	
118				(ODDcen)	RAZper	AMEper	01	
119				(ODDcen)	RAZper	DESper	01	
120				(ODDcen)	COMper	(ODDcen)	05	
121				(ODDcen)	REPper	(ODDcen)	01	
122				(ODDcen)	COMper	REPper	01	
123				(ODDcen)	COMper	SUGper	01	
124				(ODDcen)	RAZper	NMOper	01	
125				(ODDcen)	RAZper	REPper	01	
126				(ODDcen)	SUGper	COMper	01	
127				(ODDcen)	SUGper	RAZper	01	
128				(ODDcen)	REPper	RAZper	01	
129				(ODDcen)	mas	FOPper	COMper	01
130				(ODDcen)	mas	FOPper	SUGper	01
131				(ODDcen)	RAZper	mas	INCper	01
132				(ODDcen)	PEDper	mas	FOPper	01
133				(ODDcen)	RAZper	mas	NMOper	01
134				(ODDcen)	mas	ELOper	INCper	01
135				(ODDcen)	FOPper	mas	(ODDcen)	01

136	(ODDcen)	DESper	FOPper	DESper				01
137	(ODDcen)	mas	COMper	(ODDcen)				02
138	(ODDcen)	mas	INCper	mas	(ODDcen)			01
139	(ODDcen)	SUGper	mas	(ODDcen)	REPper			01
140	(ODDcen)	mas	INCper	SUGper	ELOper			01
141	(ODDcen)	mas	SUGper	mas	FOPper			01
142	(ODDcen)	COMper	mas	(ODDcen)	mas	INCper	COMper	01
143	(ODDcen)	PEDper	ODIper	mas	INCper	agora	REPper	01

681

Ao contrário das outras categorias, a diferença entre a quantidade de ‘Opinião Desfavorável Direta’ que aparece de forma isolada e aquela que aparece com o apoio de alguma formulação periférica é bastante reduzida: 50,51% contra 49,49%. Esse equilíbrio parece se justificar pelo fato de que a ‘Opinião Desfavorável Direta’ é, dentre as quatro categorias, aquela em que há mais probabilidade de ameaça à face. Por conta disso, há mais necessidade de elementos que minimizem o impacto na realização desse ato.

Tendo o exposto acima em vista, vale ressaltar que o primeiro padrão observado diz respeito àquelas formulações de ‘Opinião Desfavorável Direta’ que são construídas isoladamente, como, por exemplo, *“Eu acho que é ruim prá empresa.”* [0231FbB11]. Nesse caso, não há ocorrência de formulações periféricas com a função de enfatizar ou amenizar a opinião desfavorável.

Os 142 padrões restantes incluem casos em que a ODDcen vem associada a um ou mais elementos periféricos. Uma descrição mais detalhada acerca de cada elemento periférico será apresentada em 5.3.5.

Com relação à posição desses elementos no enunciado, pode-se dizer que eles podem ocupar três posições:

1. os elementos periféricos podem preceder a ODDcen.

Nos exemplos a seguir, a ODDcen está marcada em negrito. Em 106, ela é precedida por um ‘Incentivo’. Nesse caso – uma situação que sugeria a interação entre um casal – a informante, do sexo feminino, inicia sua fala sugerindo que a atitude do seu interlocutor teria sido positiva, deixando subentendido que gosta de surpresa. A seqüência, no entanto, ao ser introduzida pela adversativa *mas*, já aponta a opinião desfavorável.

Já em 107, como a apresentação não foi compreendida pelo falante, ele inicia sua fala pedindo ao chefe que faça nova explicação. Por conta desse aspecto, o elemento periférico em questão é o ‘Pedido’.

Exemplo 106: amor::... você fez uma surpre::sa.. mas essa marca.. assim.. **eu já ouvi dizer que não é a melhor do mercado** [0292FaA13]

Exemplo 107: poderia me explicar novame:nte porque:: **eu não entendi::... o que o senhor falou** [0141FcC02]

2. os elementos periféricos podem suceder a formulação da ODDcen.

Nesse caso, o falante já inicia sua fala com a ODDcen, deixando para o final a tarefa de acentuar essa opinião ou atenuá-la. Em 108, a ‘Repreensão’ é o elemento periférico que tem a função de reforçar a ODDcen. Já em 109, a ‘Sugestão’, parece indicar um comprometimento maior do falante com o assunto em pauta, pois, a partir do que vê, sugere soluções com base em sua própria experiência.

Exemplo 108: **eu achei que você não fez quase nada...** porque que tá assim? cê lembra do que eu pedi para você fazer? porque que cê não fez.. assim? você pode explicar? [0342MbC05]

Exemplo 109: **Não gosto muito de branca de neve NÃO** ficaria melhor se pusesse mais árvores, um:: copo de leite, um:: girassol...; [0162FbC15]

3. os elementos periféricos antecedem e sucedem a ODDcen.

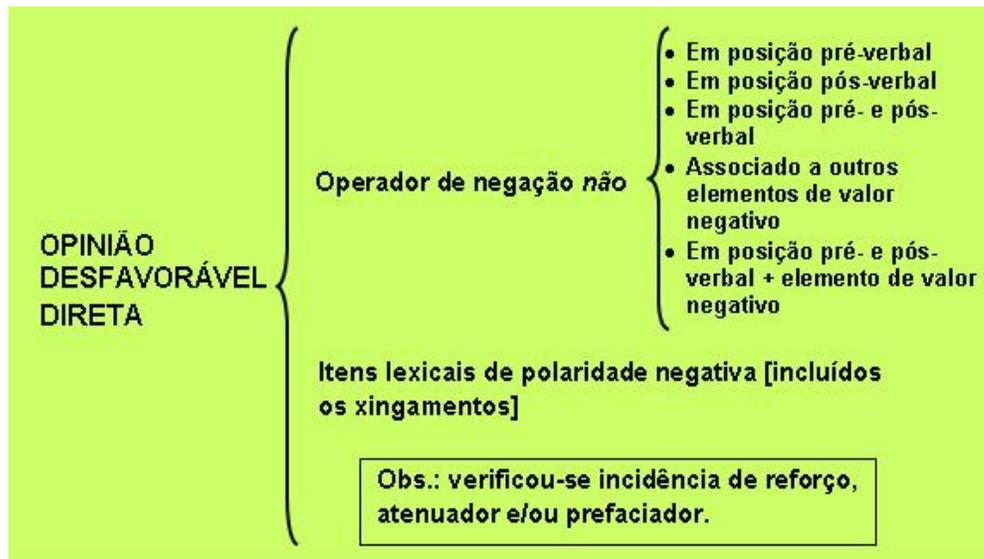
A combinação de elementos periféricos, nesse caso, pode ser bastante diversificada. É possível encontrar dois ou mais elementos com função de minimizar a força da ODDcen ou o inverso – elementos empregados com o intuito de reforçar a ODDcen. Pode haver também uma mistura desses elementos. O Exemplo 110 apresenta uma ODDcen precedida por um ‘Elogio’ e sucedida por um ‘Incentivo’. Nesse caso, os elementos atuam no sentido de salvaguardar a face dos participantes. Já em 111, temos, tanto à direita quanto à esquerda da ODDcen, o elemento periférico denominado ‘Repreensão’, reforçando a opinião expressa.

Exemplo 110: bom:: [risos] eu adoREI você ter feito.. porque **você NUNca faz NAda... mas tá ruim...** da próxima vez a gente tenta melhorar [0312FaC01]

Exemplo 111: porra mi::na... porque tu não foi coMlgo?... me chamou pra ir com...conTlgo pra comprar?... **agora tu comprou essa marca aí que é uma MERda...** pu:: depois quem vai ter que pagar o conserto sou EU... porra.. só faz merda [0302MaB13]

A análise mais detalhada da categoria 'Opinião Desfavorável Direta' permitiu a elaboração de um quadro mais pormenorizado e a identificação dos processos disponíveis aos falantes e aprendizes de português do Brasil para sua construção. De forma resumida, sua elaboração se processa tendo em vista os critérios apresentados na Figura 5.3.:

Figura 5.3: Elaboração da 'Opinião Desfavorável Direta'



A 'Opinião Desfavorável Direta' é apenas uma das possibilidades para elaboração da 'Opinião Desfavorável'. Nas seções a seguir serão apresentadas as demais categorias. Em 5.3.3 e 5.3.4, verificar-se-á em que medida as variáveis contextuais e o perfil dos participantes interferem na escolha das diferentes categorias de 'Opinião Desfavorável'.

5.3.2.2 Opinião Desfavorável Indireta (ODIcen)

Por ocasião da descrição da ‘Opinião Desfavorável Direta’, verificou-se que esta se caracteriza, primordialmente, pela presença de termos de polaridade negativa. No caso da ‘Opinião Desfavorável Indireta’, conforme mencionado em 5.3.1.2, seção em que os dados parciais desta categoria foram analisados, observa-se a tentativa dos falantes de evitar a expressão direta de uma opinião que seja desfavorável e, com isso, evitar ameaças à face do seu interlocutor à sua própria (cf. Teoria da Polidez - Capítulo 3). Isso se dá em função do fato de que a expressão implícita, característica da ODIcen, oferece aos falantes de um dado idioma “inesgotáveis *recursos comunicativos* em matéria de polidez.”⁵² (Charaudeau e Maingueneau, 2004, p. 272).

No caso da ‘Opinião Desfavorável Indireta’, ver-se-á, a partir da análise total dos dados, que esta exige que os interlocutores estejam, então, sensibilizados para o fato de que, em muitas ocasiões, dizemos mais do que o sentido primeiro das palavras. Isso exige, por parte dos participantes, um trabalho interpretativo a fim de reconhecer os conteúdos implícitos. Charaudeau e Maingueneau (2004), no verbete em que tratam do implícito, abordam esse trabalho interpretativo da seguinte maneira:

O *trabalho interpretativo* consiste, pois, em combinar as informações extraídas do enunciado com certos dados contextuais, graças à intervenção das regras da lógica natural e das máximas conversacionais, para construir uma representação semântico-pragmática coerente e verossímil do enunciado. O cálculo dos subentendidos é um procedimento complexo, que faz intervir diversas competências, e que pode fracassar ou levar a resultados errôneos – versão *fraca*: o subentendido não é percebido, o que constitui para a comunicação uma espécie de pequena catástrofe (...); versão *forte*, e mais catastrófica ainda: é o *mal-entendido*, espécie de erro de cálculo cometido pelo destinatário. Os conteúdos explícitos colocam, evidentemente, menos problemas para os interlocutores.⁵³ (Charaudeau e Maingueneau, 2004, p. 271)

A questão do implícito está presente na resposta transcrita no Exemplo 112. Essa resposta foi elaborada para a situação que exigia que o chefe emitisse uma opinião acerca de duas camisas compradas por seu subordinado.

Exemplo 112: NO::ssa... quase fiquei cega. [0361FaA17]

⁵² Grifo no original.

⁵³ Grifos no original.

Um aprendiz de PL2E, por exemplo, poderia, em um primeiro momento, perguntar-se a razão de o falante ter proferido tal resposta. Tal dúvida advém do fato de a relação entre a resposta e a opinião esperada não ser explícita, pois há mais no nível do não-dito do que no nível do dito. No entanto, considerando a máxima da relevância estabelecida por Grice (1979), parte-se do princípio de que aquilo que foi dito é relevante naquele dado contexto e está relacionado ao que foi solicitado/perguntado.

O trabalho interpretativo associado à compreensão da resposta apresentada no Exemplo 112 exige que a relação estabelecida no enunciado proferido pelo informante 0361FaA na situação 17 seja compreendida. Tal relação prevê que ficamos “cegos” quando, por exemplo, uma luz muito forte incide sobre nossos olhos. Normalmente é uma situação considerada desagradável aos sentidos. Transferindo isso para a situação apresentada, conclui-se que o que se quis dizer é que as cores das camisas eram muito fortes e desagradáveis aos olhos de quem estava emitindo a opinião.

A seguir, outros exemplos serão apresentados com o objetivo de discutir em mais detalhes a elaboração da ‘Opinião Desfavorável Indireta’.

5.3.2.2.1

Processo de elaboração da Opinião Desfavorável Indireta

Das 1620 respostas que integram o *corpus* desta Tese, 295 – o equivalente a 18,21% - foram classificadas como ‘Opinião Desfavorável Indireta’ ou ODlcn (cf. Gráfico 5.2 – Distribuição da Opinião Desfavorável).

Tal como exposto em 5.3.2 e no início desta seção, a característica principal da ‘Opinião Desfavorável Indireta’ foi confirmada pela análise do conjunto de dados. O processo de elaboração da ODlcn envolve, necessariamente, a questão do implícito.

Essa mesma análise permitiu traçar de modo mais detalhado uma descrição das estratégias empregadas pelos falantes durante o processo de elaboração da ODlcn.

Uma primeira maneira de evitar emitir de forma direta uma opinião desfavorável envolve o recurso à comparação. Ao dizer, por exemplo, que um outro objeto é melhor ou que a aparência física anterior de alguém seria mais bonita, o falante, na verdade, deixa subentendido que o objeto a respeito do qual

está opinando não é bom ou que a pessoa está feia. Os exemplos a seguir (de 113 a 122) se enquadram nesse tipo de processo de elaboração da OD|cen.

Exemplo 113: oh... meu amor... **não tinha um aparelho um pouco melhor... uma marca melhor não?** [0402FbB13]

Exemplo 114: pô::... ca::ra... sei lá... **eu acho que você tava melhor an::tes...** mas se você tá::... se você acha legal assim... eu acho que esse nego::cio do cabe::lo ser bran::co não tem nada a ver... se... se você prefere pintar.. eu prefiro... prá mim ta::va bom do jeito que ta::va... assim... eu como teu amig::o... eu acho que você até se dava melhor com as mulheres [0502MbC10]

Exemplo 115: acho que você tem que aparar mais o cabe::lo.. e:: **aparecer na empresa com uma performance melhor** [0521MbA11]

Exemplo 116: **achei que poderia ter ficado melhor** [0551FaC05]

Exemplo 117: o::lha... Carlos... eu acho que.. antes de você comprar.. você devia ter falado comigo.. porque DVD a gente tem que ter... é:: pedir opinião pras pessoas que já têm.. prá ver... por exemplo.. esse DVD que você comprou é mais barato.. mas as instruções dele vêm toda em inglês... e a gente não sabe inglês.. assim.. perfeitemen::te prá ficar lendo tudo... enquanto **eu tenho colegas que compraram um DVD melhor..** um pouquinho mais caro.. mas vem com as instruções todas em português... ficaria muito mais fácil prá gente manusear [0713FaA13]

Exemplo 118: **o natural era melhor** [0813FaA09]

Exemplo 119: **o antigo era mais SE:xy.** [0162FbC10]

Exemplo 120: **eu acho que você deveria ter comprado uma MARca um pouco mais::... confiá::vel...** podia até ser mais cara.. mas.. mais confiável. [0181MaB13]

Exemplo 121: **podia ser um pouco mais moderno.** [0231FbB15]

Exemplo 122: **poderia ter sido mais clara** [0551FaC02]

Em todos os exemplos se observa o emprego do comparativo de superioridade, identificado pelo uso de *mais* ou da forma sintética *melhor*. Merece destaque também a informação de que nas mesmas formulações o segundo termo da comparação não está expresso. Desse modo, a opinião de fato – que está contida no segundo termo da comparação – está implícita.

A esse respeito, Neves (2000) afirma o seguinte:

A oração comparativa (segundo termo da comparação) pode estar completamente elíptica. Nesse caso, o segundo termo comparativo tem de ser reconstituído a partir do contexto ou do conhecimento compartilhado entre os interlocutores, e, muitas vezes, sua reconstituição é totalmente subjetiva. (Neves, 2000, p. 912)

Expandindo, por exemplo, a resposta apresentada no Exemplo 120, teríamos o seguinte enunciado “eu acho que você deveria ter comprado uma MARca um pouco mais::... confiá::vel... podia até ser mais cara.. mas.. mais confiável **do que essa que você comprou.**”. O trecho em negrito representa, portanto o segundo termo da comparação onde se completa a opinião desfavorável.

Outro processo possível para a elaboração da ODl cen diz respeito à formulação de uma sugestão, como os exemplos que seguem.

Exemplo 123: eu a:cho que:: **você deveria cortar o caBElo..** senão vai prejudicar a minha firma. [0141FcC11]

Exemplo 124: **você deveria cortar o seu cabe:lo.** [0181MaB11]

Exemplo 125: **eu acho que você é que deveria fazer uma nova plástica.** [0181MaB12]

Exemplo 126: **você deveria cantar mais baixo** e em outro horário. [0381FbA03]

Exemplo 127: eu só acho que **você poderia cantar um pouquinho mais baixo..** para não incomodar. [0162FbC03]

Exemplo 128: **cê poderia treinar um pouquinho mais...** prá melhorar né?.. e não ficar achando::do assim que está incomodando muito as pessoas [0701FbA03]

Exemplo 129: **cê podia pelo menos aparar as pontas.** [0371MbB11]

Exemplo 130: **melhor cortar.** [0191FbB11]

Observa-se, de modo mais freqüente, estruturas elaboradas com os verbos *dever* e *poder* no futuro do pretérito ou no imperfeito. A utilização desse recurso deixa entrever que o falante tem a intenção de sugerir ao seu interlocutor que tome alguma atitude, como cortar o cabelo (Exemplos 123, 124, 129 e 130), fazer uma plástica (Exemplo 125) ou cantar mais baixo (Exemplos 126, 127 e 128). Ao fazer tais sugestões, está implícita a opinião de que o corte de cabelo atual não está bom, a aparência física não está boa e o canto não é agradável.

Existe, ainda, a possibilidade de o falante expressar preferência por um bem/posse, aparência ou habilidade diferente daquele a respeito do qual está emitindo sua opinião.

Exemplo 131: eu **prefiro a nossa comidinha brasileira**. [0402FbB04]

Exemplo 132: eu **prefiro o antigo**... cê ficava muito mais bonito [0472FbC10]

Exemplo 133: é... diferen:te.. mas eu **prefiro uma carne de sol** [0632MaA04]

Exemplo 134: eu **prefiro homens de cabelo natural** [0813FaA10]

Exemplo 135: pô:: cara.. meio diferente... mas eu **prefiro ainda o feijão e arroz da mamãe**... na boa [0921MbC04]

Exemplo 136: Você sabe que eu **prefiro seus cabelos longos** [0982MbC07]

Exemplo 137: Bem.. na verdade eu **preferia o original**... o anterior. [0181MaB09]

Exemplo 138: **preferia como tava antes**. [0281MaB07]

Exemplo 139: Amor ficou bom... mas.. assim..eu **preferia o anterior** porque eu já estava acostumada. [0292FaA07]

Exemplo 140: eu **preferia como era**... homens ficam sempre bem de cabelo branco. [0361FaA10]

Exemplo 141: **preferia o cabelo grisalho**. [0402FbB10]

Exemplo 142: ah ficou legal... tá coerente com seu com seu rosto e tal... mas eu preferia.. cê sabe que eu gosto de cabelo comprido.. eu **preferia cabelo comprido**.. não vou mentir prá você que eu preferia.. cê sabe disso.. mas tá legal.. o cara fez um bom trabalho.. mas eu **preferia cabelo comprido**.. cê sabe [0511MbB07]

Exemplo 143: **preferia o anterior**... você era mais feminina prá mim [0823MbA07]

Exemplo 144: é.. eu achei mais ou menos mas **eu preferia você com os cabelos brancos** você fica bem melhor com o cabelo natural [0843MbB10]

Exemplo 145: Eu **prefiro cores mais discretas**. [0231FbB17]

Exemplo 146: meu amor::.. que que você fez com o seu caBE::lo? Até que ficou bem:: boni:to.. só que DElxa ele crescer.. deixa.. por favor.. eu **gosto tanto dele comprido**. [0101FbB07]

Exemplo 147: está uma delí::cia.. mas é::... preferiria que::... me passa o sal aí amor.. porque tá:: meio::... eu **gosto de mais salga::do**... hoje me deu vontade de comer mais salgado [0541MbA01]

A expressão da preferência conforme apresentada pelos exemplos anteriores (de 131 a 147) tem implícita a mensagem de que aquilo que está sob julgamento não agrada. Ao dizer, por exemplo, “eu prefiro cores mais discretas”, o falante sinaliza para seu interlocutor que (1) aquela cor não é discreta e (2) aquela cor não me agrada. O mesmo processo de interpretação ocorre com o enunciado exemplificado em 143: “preferia o anterior... você era mais feminina”. Ao proferi-lo, o falante diz (1) com esse corte você não está feminina, (2) não gosto desse corte.

A elaboração da ‘Opinião Desfavorável Indireta’ pode, eventualmente, envolver também mais de um dos processos apresentados anteriormente, como no exemplo apresentado a seguir.

Exemplo 148: é.. eu achei mais ou menos mas **eu preferia você com os cabelos brancos** você fica **bem melhor com o cabelo natural** [0843MbB10]

Temos, nesse caso, uma associação da expressão da preferência [“eu preferia você com os cabelos brancos”] com a comparação [“você fica bem melhor com o cabelo natural”].

A ironia, tal como identificada nos dados parciais, foi verificada também por ocasião da análise total dos dados. Enquadram-se no caso da ironia, os exemplos listados a seguir.

Exemplo 149: ah... tá boa::... mas.. acho::... que podia tá melhor.. você tem certeza que... cê cozinhou diRElto? [0211MbB01]

Exemplo 150: que plástica? [0222MaB09]

Exemplo 151: você limpou isso aqui? [0321MaA05]

Exemplo 152: você limPOU? [0191FbB05]

Apesar de terem sido formulados como perguntas, os enunciados exemplificados acima na verdade não exigiam uma resposta. O objetivo primeiro seria fazer o interlocutor se dar conta de que haveria algo errado, sem necessariamente mencionar isso de forma explícita.

Apesar de a marca da ODlCen ser o implícito, há meios possíveis de reforçar ou atenuar a opinião expressa. No caso da ODlCen, são os elementos periféricos que podem atuar como reforço ou atenuador. Aqueles que têm função primeira de reforçar a opinião desfavorável implícita na ODlCen são a 'Ameaça' e a 'Repreensão', por exemplo.

Exemplo 153: **Se você quiser continuar: com o seu emprego**, corte o seu cabelo:lo [0201MaA11]

Exemplo 154; Poxa amor.. **sinceramente eu não esperava que você fosse fazer isso..** eu gostava tanto do seu cabelo comprido.. [0111FaC07]

Já aquele elemento periférico que atua como atenuador é, mais freqüentemente, a FOPper, conforme exemplificado a seguir.

Exemplo 155: não cara... poxa... tartaruga poderia ser mais bonitinha... não... mas pô:: **tá maneiro... tá maneiro... essa arte moderna aí você sabe como é né?... mas tá bom.. tá bom.. tá bom.. tá bom** [0921MbC06]

Os processos empregados pelos informantes desta pesquisa para elaborarem a 'Opinião Desfavorável Indireta' foram descritos. A seguir, será esboçado um panorama de como as formulações periféricas se integram às formulações ODlCen.

5.3.2.2.2 Constituição das formulações ODlCen

Tal como visto anteriormente, houve 295 ocorrências de enunciados classificados como 'Opinião Desfavorável Indireta'. Em função da existência de características semelhantes entre diversos enunciados, estes foram agrupados. Desse modo, foram identificados 68 padrões recorrentes, listados na Tabela 5.2.

Tabela 5.2: Resumo das formulações ODlcn

	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	
01					(ODlcn)						170
02				NMOper	(ODlcn)						01
03				COMper	(ODlcn)						04
04				FOPper	(ODlcn)						06
05				INCper	(ODlcn)						01
06				RAZper	(ODlcn)						01
07				REPper	(ODlcn)						03
08				PEDper	(ODlcn)						03
09				AMEper	(ODlcn)						01
10				FOPper	(ODlcn)	FOPper					01
11				RAZper	(ODlcn)	AMEper					01
12				NMOper	(ODlcn)	SUGper					01
13				PEDper	(ODlcn)	PEDper					01
14				REPper	(ODlcn)	COMper					01
15				REPper	(ODlcn)	REPper					01
16				COMper	(ODlcn)	DESper					01
17				AMEper	(ODlcn)	COMper	AMEper				01
18				FOPper	(ODlcn)	mas	FOPper				01
19				NMOper	(ODlcn)	mas	FOPper				01
20				FOPper	(ODlcn)	SUGper	mas	(ODlcn)			01
21			até que	FOPper	(ODlcn)						01
22			FOPper	mas	(ODlcn)						21
23			FOPper	só	(ODlcn)						02
24			FOPper	só que	(ODlcn)						03
25			FOPper	agora	(ODlcn)						01
26			COMper	mas	(ODlcn)						01
27			NMOper	mas	(ODlcn)						01
28			FOPper	SUGper	(ODlcn)						01
29			NMOper	INCper	(ODlcn)						01
30			FOPper	mas	(ODlcn)	REPper					02
31			FOPper	mas	(ODlcn)	PEDper					03
32			FOPper	mas	(ODlcn)	COMper					01
33			FOPper	mas	(ODlcn)	mas	FOPper				02
34			FOPper	só que	(ODlcn)	mas	FOPper				03
35			FOPper	só que	(ODlcn)	mas	FOPper	INCper			01
36			FOPper	só que	(ODlcn)	REPper	mas	FOPper			01
37			FOPper	mas	(ODlcn)	mas	FOPper	mas	(ODlcn)		01
38			FOPper	mas	(ODlcn)	FOPper	mas	(ODlcn)	mas	FOPper	01
39		FOPper	mas	PEDper	(ODlcn)						01
40		COMper	FOPper	mas	(ODlcn)						01
41	FOPper	REPper	FOPper	mas	(ODlcn)	mas	FOPper				01
42	REPper	até que	FOPper	só que	(ODlcn)						01
43					(ODlcn)	FOPper					01
44					(ODlcn)	COMper					02
45					(ODlcn)	INCper					06
46					(ODlcn)	PEDper					03

47	(ODIcen)	RAZper						02
48	(ODIcen)	REPper						03
49	(ODIcen)	SUGper						03
50	(ODIcen)	ELOper						01
51	(ODIcen)	RAZper	(ODIcen)					01
52	(ODIcen)	mas	FOPper					05
53	(ODIcen)	mas	INCper					01
54	(ODIcen)	mas	NMOper					01
55	(ODIcen)	mas	PEDper					01
56	(ODIcen)	mas	REPper					01
57	(ODIcen)	mas	SUGper					01
58	(ODIcen)	FOPper	mas	(ODIcen)				01
59	(ODIcen)	REPper	mas	FOPper				01
60	(ODIcen)	SUGper	mas	FOPper				01
61	(ODIcen)	RAZper	(ODIcen)	COMper				01
62	(ODIcen)	mas	COMper	(ODIcen)				01
63	(ODIcen)	mas	RAZper	(ODIcen)				01
64	(ODIcen)	mas	FOPper	mas	(ODIcen)			01
65	(ODIcen)	mas	PEDper	mas	REPper			01
66	(ODIcen)	mas	RAZper	mas	INCper			01
67	(ODIcen)	RAZper	(ODIcen)	FOPper	mas	PEDper		01
68	(ODIcen)	mas	FOPper	SUGper	mas	FOPper	SUGper	01

Uma comparação entre os padrões possíveis para a elaboração da ODIcen revela que ela ocorre preferencialmente de forma isolada, sem o apoio de ‘Formulações Periféricas’. São 57,63% contra 42,37%. Outro dado revelador é a presença constante da ‘Falsa Opinião Positiva’ atuando como elemento periférico (FOPper). Isso significa que, além de a ODIcen ser, por si só, um recurso de polidez para evitar a emissão direta da opinião desfavorável, o falante utiliza mais um recurso que tem a mesma finalidade. Tanto a FOPper quanto os outros elementos periféricos serão objeto de análise mais detalhada em 5.3.5.

Tal como ocorreu por ocasião da análise da ‘Opinião Desfavorável Direta’, foi possível verificar que os elementos periféricos, com relação à ODIcen, podem também ocupar três posições possíveis, marcadas em negrito nos exemplos:

1. precedendo a ODIcen

No exemplo a seguir, a ODIcen “o meu negócio é mais arroz e feijão” deixa implícita, conforme já visto, a mensagem de que a comida oferecida na verdade não agradou. Isso é corroborado pela presença do elemento adversativo *só que*

para introduzir a ODIcen. Além da opção pela ODIcen, o falante, com a intenção de atenuar ainda mais a emissão da sua opinião, optou por introduzir sua fala com o elemento periférico 'Falsa Opinião Positiva', em negrito no exemplo.

Exemplo 156: o::lha... **na realida:de muito legal**... só que o meu negócio é mais arroz e feijão [0531MbC04]

2. sucedendo a ODIcen

No enunciado que segue, a ODIcen é reforçada pelo elemento periférico 'Razão'.

Exemplo 157; Eu a:cho que:: você deveria cortar o caBElo.. **senão vai prejudicar a minha firma** [0141FcC11]

3. precedendo e sucedendo a ODIcen

No caso a seguir, a ODIcen está inserida entre duas estruturas de formulação periférica FOPper. Além disso, há também, finalizando a fala, o elemento periférico 'Incentivo'. Vale destacar que a transição da FOPper para a ODIcen e desta para a FOPper seguinte é marcada pela presença de elementos de valor adversativo [*só que e mas*].

Exemplo 158: Olha.. **tá tu:do lin::do.. tá tudo mu::ito fofo**.. só que (pausa) a comida tá um pouQUI::nho sem sal e cê precisa de cozinhar um pouQUInho mais esse seu arroz.. mas **tá Ótimo.. vamos continuar comendo** [0101FbB01]

Nesta seção, foi apresentada uma descrição mais detalhada da categoria da 'Opinião Desfavorável' denominada 'Opinião Desfavorável Indireta'. A Figura 5.4, apresentada adiante, sintetiza os processos possíveis para sua elaboração.

A 'Opinião Desfavorável Indireta' pode ser considerada, conforme visto, como uma forma indireta e, portanto, polida de emitir uma 'Opinião Desfavorável'. Nas seções seguintes serão analisadas outras duas categorias

que têm este mesmo perfil: a 'Falsa Opinião Positiva' e a 'Não Manifestação de Opinião'.

Figura 5.4: Elaboração da 'Opinião Desfavorável Indireta'



5.3.2.3 Falsa Opinião Positiva (FOPcen)

Conforme exposto mais brevemente em 5.3.1.3, a denominação dada a esta categoria da 'Opinião Desfavorável' foi cunhada levando, inicialmente, em consideração o fato de que todas as formulações pertencentes a esta categoria apresentam pelo menos um item lexical marcado positivamente [+positivo], como ilustram os exemplos a seguir.

Exemplo 159: Ah.. muito **bonito**. [0152FbA14]

Exemplo 160: Muito **interessan::te**... uma coisa muito **útil** para a vida moderna. [0181MaB14]

As palavras grifadas, no entanto, foram empregadas pelos participantes desta pesquisa não com o intuito de emitir uma opinião verdadeiramente positiva, mas com a intenção de minimizar para o interlocutor o impacto da opinião desfavorável, cuja emissão estava prevista nas situações apresentadas aos noventa participantes. Isso significa que, mesmo sabendo que a opinião a

ser formulada deveria ter uma carga negativa, os falantes optaram, em algumas ocasiões, por formulações que continham itens marcados positivamente. Dessa característica adveio, então, o conceito de 'falsa' que compõe o nome da categoria, pois, na verdade, em nenhuma das respostas listadas acima os falantes tinham a real intenção de formular uma opinião favorável.

A opção por uma 'Falsa Opinião Positiva', ou FOPcen⁵⁴, indica certa preocupação, por parte daquele que tem a tarefa de emitir a opinião, em não agredir seu interlocutor, nem ameaçar sua face. Além disso, denota também sua intenção em salvaguardar a própria face (cf. Capítulo 3). Mais adiante, trata-se-á dos contextos em que esse tipo de estratégia foi mais empregada.

5.3.2.3.1 Processo de elaboração da Falsa Opinião Positiva

Do total de respostas que compõe o *corpus* desta pesquisa, 405, o equivalente a 25% (cf. Gráfico 5.2 – Distribuição da Opinião Desfavorável), foram classificadas como exemplares de 'Falsa Opinião Positiva'. Conforme visto, a característica desse tipo de formulação é a existência de palavras ou estruturas que valorizem o tópico a respeito do qual deve versar a opinião, como os exemplos que seguem.

Exemplo 161: está **ótima**. [0241FbC01]

Exemplo 162: pôxa ficou muito **bom**... ficou muito **legal** mesmo. [0281MaB15]

Exemplo 163: ah... o jardim agora ficou bem mais **alegre**.. ficou **colori::do**.. e tal... criança é que vai adorar. [0292FaA15]

Exemplo 164: poxa... eu acho que você vai **marcar a maior presença** usando essas roupas. [0332FaA17]

Exemplo 165: hum:: **show de bola** [0921MbC01]

Na elaboração da 'Falsa Opinião Positiva', sobretudo na fala feminina, foram também empregados termos avaliativos em sua forma diminutiva,

⁵⁴ FOPcen em oposição a FOPper. Enquanto a primeira sigla se refere à 'Falsa Opinião Positiva' como formulação central, a segunda diz respeito à possibilidade de a FOP funcionar como formulação periférica.

principalmente o termo ‘bonitinho’, conforme apresentado nos Exemplos 166 e 167.

Exemplo 166: ahh.. **boniti::nho..** [e mudo de assunto] [0111FaC15]

Exemplo 167: eu achei que ficou **bonitinho...** mas não sei se vai durar muito tempo. [0422FbC13]

Há, ainda, incidência de termos de reforço [*upgrade*] na construção da ‘Falsa Opinião Positiva’, como os encontrados por ocasião da análise da ‘Opinião Desfavorável Direta’. No *corpus* desta pesquisa, considerando em especial as respostas classificadas como FOPcen, o tipo de reforço [*upgrade*] identificado foi o uso de intensificador que modifica o termo avaliativo empregado, tais como: *realmente, tão, bem, bastante, muito e mesmo*.

Exemplo 168: **realmente** ficou LINdo. [0241FbC15]

Exemplo 169: **realmente...** você tá com uma nova forma física... [0723McC08]

Exemplo 170: comida tá **tão** gosTOsa.. ném⁵⁵... [0632MaA01]

Exemplo 171: até que seu jardim ficou **bem** meigo com essas... coisas de branca de neve.. [010 1 F b B 15]

Exemplo 172: ficou um trabalho **bem** interessante... você se esforçou muito... [013 1 F b B 06]

Exemplo 173: tá **bem** jovem [048 2 F b B 12]

Exemplo 174: **bastante** interessante. [0181MaB06]

Exemplo 175: achei realmente a família **bastante** agradável. [0472FbC15]

Exemplo 176: **bastante** produtiva [0521MbA02]

Exemplo 177: o senhor tá **muito** bem .. emagreceu [0782MbC08]

Exemplo 178: **muito** criativo [0963MbA06]

Exemplo 179: bom.. bom.. **muito** bom [0973McC15]

Exemplo 180: (...) achei bom **mesmo** [0563McC14]

⁵⁵ Apelido carinhoso. Redução de neném.

Há, ainda, a incidência, em menor número, de formas no superlativo, como por exemplo, *maneiríssimo* e *ótimo*.

Exemplo 181: achei que ficou **ótimo**. [0281MaB09]

Exemplo 182: achei **ótimo**. [0943MbC09]

Exemplo 183: estava **ótimo**. [0992MbC01]

Exemplo 184: é::.. **maneiRÍssimo**.. POxa.. realmente.. tira foto.. toca mp3.. tem rádio AM/FM.. filma.. grava.. faz tudo... daqui a pouco ele vai tá andando sozinho... cuiDAo... cuida bem dele. [0121FaB14]

Verificou-se, ainda, a existência de respostas com duplo reforço. Isso significa que, dos termos listados anteriormente, pode haver a ocorrência simultânea de dois deles, tal como exemplificado a seguir.

Exemplo 185: pôxa **muito** bonitas **mesmo**. [0281MaB17]

Exemplo 186: é.. me parece **bem** legal **mesmo**.. bem espaçoso.. me parece silencioso também.. bonito.. legal.. legal. [0111FaC18]

Exemplo 187: **muito** bonito. Como você conseguiu fazer algo **tão** boNlto. [0241FbC06]

Exemplo 188: incrível... apaRElho **realMENTe muito** BOM. [0241FbC14]

Exemplo 189: **realmente** o celular é **muito** bonito... queria ter um desses. [0131FbB14]

Exemplo 190: ah... o jardim agora ficou **bem mais** alegre.. ficou colori::do.. e tal criança é que vai adorar. [0292FaA15]

Nesta seção foi possível, então, verificar como os informantes desta pesquisa, todos falantes de Português do Brasil, construíram a 'Falsa Opinião Positiva'. A seguir, o tópico versará a respeito das pistas deixadas por esses falantes para indicar ao interlocutor que a opinião expressa não era de fato uma opinião positiva.

5.3.2.3.2 Falsa Opinião Positiva X Opinião Positiva

Conforme mencionado em passagens anteriores, objetivava-se, com o DCT elaborado para esta pesquisa, coletar amostras de opinião desfavorável. Mesmo que as situações exigissem a elaboração desse tipo de opinião, 25% das respostas formuladas, tal como exposto, não apresentaram de fato uma opinião desfavorável, mas uma opinião aparentemente positiva. Os motivos para esta opção podem ser diversos. Os dados revelaram, por exemplo, que nas situações em que o falante se encontra em posição hierárquica inferior e, portanto, com menor poder, houve, comparativamente com as outras relações de poder, o maior índice de ocorrência de 'Falsa Opinião Positiva'. Isso é revelador do fato de que o falante tem o desejo de não ferir seu interlocutor que, nessa situação especial, tem mais poder. Além disso, há também, o intuito de preservação da própria face.

A ocorrência do tipo de formulação descrito nesta seção leva necessariamente ao seguinte questionamento: em quê a 'Falsa Opinião Positiva' difere de uma 'Opinião Positiva' de fato? A análise do conjunto de dados permitiu verificar a existência de estratégias empregadas pelos falantes por meio das quais eles deixam pistas para seu interlocutor, sinalizando a expressão de uma opinião positiva falsa.

A primeira delas diz respeito à entoação empregada por ocasião da elocução da 'Falsa Opinião Positiva'. Diversos estudiosos apontam para a importância desse aspecto na realização dos atos de fala em geral. No caso da emissão da opinião, este se mostrou também ser de grande relevância, tal como antecipado em 5.3.1.3.

À primeira vista, temos, nos Exemplos 191, 192 e 193, enunciados que valorizam o tópico a que estariam relacionados.

Exemplo 191: ah... muito bonito [0152FbA14]

Exemplo 192: interessante [0171FaA06]

Exemplo 193: legal [0201MaA14]

Qualquer um dos enunciados apresentados acima poderia ser empregado como uma opinião positiva de fato. Retomando afirmação de Kerbrat-Orecchioni apresentada na Fundamentação Teórica deste estudo, "uma única estrutura

lingüística pode expressar valores ilocutórios distintos” (Kerbrat-Orecchioni, 2005, p.7). Nos casos apresentados, a entoação descendente dada pelos falantes a cada um dos enunciados revela que a intenção real não é expressar uma opinião favorável, mas uma opinião que seja desfavorável (cf. Figuras 5.5, 5.6 e 5.7). A entoação, ao permitir ao falante que atribua a seu enunciado um significado diferente daquele esperado, funciona, portanto, como um marcador da força ilocucionária. Nesse caso, tal como apontado no Capítulo 3 na seção em que se trata da Pragmática, diz-se mais do que aquilo que está realmente dito. Cabe ao interlocutor estar sensível a esse pormenor. No caso de um estudante estrangeiro aprendendo português, tem-se aí um ponto de relevância para o ensino, pois diz-se, na verdade, algo diferente do que está previsto pelo significado dos termos empregados. Nesse caso, dizer “legal” significa entender “Não achei muito legal”.

As Figuras 5.5, 5.6 e 5.7, apresentadas mais adiante, ilustram a entoação dada a cada um dos enunciados exemplificados anteriormente. Vale destacar a curva descendente de cada um deles.

Figura 5.5: ah... muito bonito [0152FbA14]

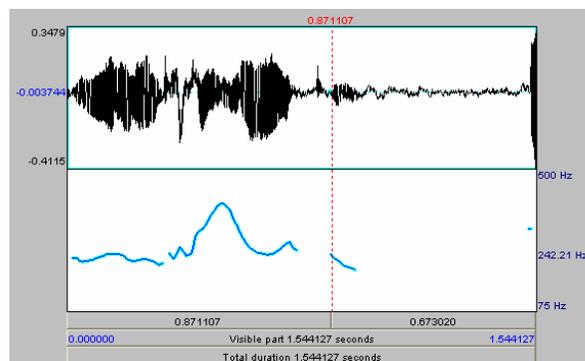


Figura 5.6: interessante [0171FaA06]

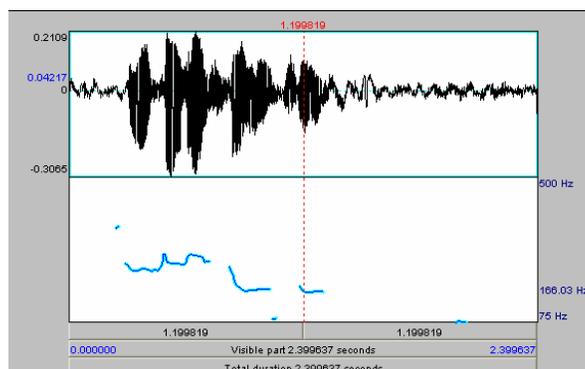
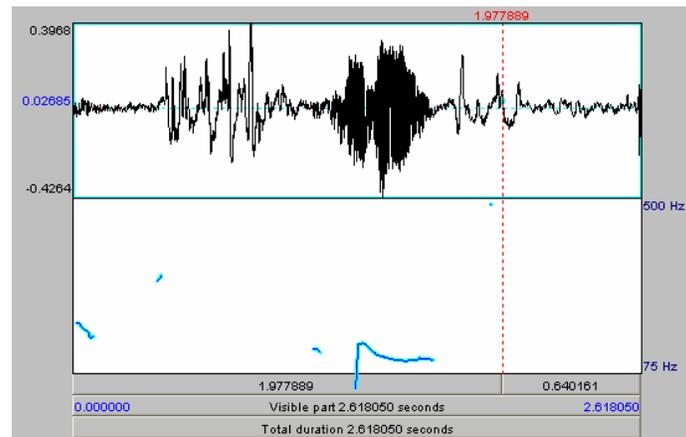


Figura 5.7: legal [0201MaA14]



Outro aspecto a ser considerado e indicativo de que a opinião expressa não é realmente uma opinião positiva reside no fato de que a opinião positiva, por seu um ato social preferido, é, normalmente, em português do Brasil, expresso de modo mais enfático, com destaque para a adjetivação, muitas vezes excessiva aos olhos de falantes de outras línguas e passível de dar início a um choque de culturas. A esse respeito, mas considerando os atos de elogiar e agradecer, Meyer (2004) faz a seguinte afirmação:

Atos sociais preferidos – ou seja, marcados positivamente nas regras de interação social –, os elogios e agradecimentos devem, ao contrário dos atos despreferidos, ser formulados de forma direta e, mais do que isso, com **ênfase, muita ênfase**⁵⁶. Nesse caso, ser sutil, breve, digressivo significa ser descortês. O falante deve, portanto, ser absolutamente enfático, receptivo, quase teatral. Qualquer coisa menos do que isso é pouco. Assim, se você recebe um presente – qualquer presentinho – você não deve nunca, NUNCA dizer apenas “Muito obrigado/a”, ou mesmo “Muito obrigado/a, gostei muito”. Assim seco, sem ênfase prosódica, sem adjetivos em profusão, sem um especial abrir de olhos, esse agradecimento é, na realidade, uma forma polida de dizer que você não gostou do presente. (Meyer, 2004, p. 82)

Podemos considerar que os Exemplos 191, 192 e 193, apresentados anteriormente, assim como outras ocorrências do *corpus*, constituem-se em estruturas curtas, muitas vezes elaboradas em torno de apenas um adjetivo de valor positivo, dando, portanto, pouca ênfase ao tópico sobre o qual deve recair a opinião. Desse modo e seguindo a mesma linha do exposto por Meyer, as

⁵⁶ Grifo nosso.

respostas exemplificadas, associadas à entoação, parecem indicar pouco interesse ou comprometimento do falante com relação à opinião que expressa. A opção por uma resposta curta, constituída de pouca adjetivação parece denotar “uma forma polida” de emitir uma opinião desfavorável ou de dizer que não achou interessante ou que não achou bonito. Vale destacar o fato de que as respostas mais curtas são, normalmente, construídas com os seguintes adjetivos: *interessante*, *legal* e a forma diminutiva de bonito – *bonitinho*. Tal como antecipado em 5.3.1.3, esses parecem ser termos-curinga na expressão da ‘Falsa Opinião Positiva’.

A terceira estratégia empregada pelos falantes para dar pistas de que a opinião positiva expressa é falsa envolve o uso do elemento *até* como marcador de contra-expectativa (Baião e Arruda, 1996), como no exemplo que segue.

Exemplo 194: olha.. a reunião **até que** foi (pausa) muito interessan::te apesar de ter sido bem longa.. mas (pausa) valeu a pena. [0101FbB02]

Muito freqüentemente, o *até*, seguido de *que*, tem sido considerado apenas com relação ao aspecto temporal. A esse respeito, Koch e Vilela (2001), em capítulo sobre a conjunção, afirmam que ele indica, ao lado de *então*, *antes que*, *logo que*, *depois que*, uma relação seqüencial de tempo (Koch e Vilela, 2001, p. 260), classificando-a como uma conjunção subordinativa temporal (idem, p. 266). Neves (2000), trata igualmente, afirmando que “algumas **conjunções temporais** são compostas, isto é, constituem o que tradicionalmente se denomina locuções conjuntivas, que têm, normalmente, o elemento **QUE** como final” (Neves, 2000, p. 789).⁵⁷

Sendo assim, dentre outras conjunções, a autora apresenta os seguintes exemplos de emprego da conjunção *até que*, com valor temporal:

Exemplo 195: O problema fica relegado ao abandono e – **ATÉ QUE** ocorra nova desgraça – ninguém fala mais no assunto. (CPO) (Neves, 2000, p. 789).⁵⁸

Exemplo 196: Se vendesse o anel, o dinheiro daria para o sustento de João Berço **ATÉ QUE** ele morresse. (BOI) (Neves, 2000, p. 789).⁵⁹

⁵⁷ Grifos no original.

⁵⁸ Grifo no original.

⁵⁹ Grifo no original.

Os exemplos com uso de *até que*, inseridos do *corpus* desta pesquisa e apresentados a seguir, no entanto, parecem não se enquadrar no que foi exposto.

Exemplo 197: nossa.. como seu nariz ficou diferente.. né..**até que** ficou legal.
[0101FbB09]

Exemplo 198: **até que** seu jardim ficou bem meigo com essas... coisas de
branca de neve.. né.. ficou.. ficou bonitinho. [0101FbB15]

Baião e Arruda (1996), além de tratarem das noções espacial, temporal e inclusiva que carrega o elemento *até*, analisam-no como um marcador de contra-expectativa. Nesse sentido, as autoras afirmam que “os operadores argumentativos podem ser utilizados para manter ou não a expectativa do ouvinte quanto a determinada informação” (Baião e Arruda, 1996, p. 256)

Nos exemplos 197 e 198, apresentados anteriormente, é possível perceber, de modo mais explícito, que o elemento *até*, associado ao *que*, carrega a função já apontada, de marcador de contra-expectativa. Em 194, a expectativa era de que a reunião não tivesse sido boa, por conta de sua duração. Entretanto, ao empregar *até que*, quebra-se esta expectativa. O falante, apesar de tudo, deixa entrever, para seu interlocutor, um indício de que a reunião não teria sido de todo positiva.

Ainda com relação às pistas lançadas pelo falante a respeito de que a opinião positiva elaborada é, na verdade, uma ‘Falsa Opinião Positiva’, deve-se considerar que a FOPcen, marcada em negrito, pode vir acompanhada de elementos periféricos⁶⁰ que indicam para o interlocutor algum tipo de descontentamento e, conseqüentemente, apontam a opinião desfavorável. Esses elementos periféricos vêm, muitas vezes introduzidos por conjunção de valor adversativo.

Exemplo 199: é bom. .aí:: .. **acho bonito .. e tal** .. mas não sou a pessoa adequada pra poder dar uma opinião concreta .. porque não entendo muito dessa arte. [0913MbB16]

⁶⁰ Descrição mais detalhada dos elementos periféricos em 5.3.5.

Exemplo 200: **está bom amor...** mas acho que você poderia ter me perguntado antes. [0241FbC07]

Exemplo 201: ah **ótimo** mas acho que a gente poderia ter esperado um pouco mais pra juntar um pouco mais de dinheiro pra comprar uma marca melhor ser uma coisa durável. [0992MbC13]

Exemplo 202: **achei pô:: uma boa iniciati::va...** só que::... você podia ter espera::do.. prá gente poder decidir junto né?.. pô::... já falei várias vezes.. a gente tem que decidir tudo junto. [0531MbC13]

No Exemplo 199, o núcleo da opinião está logo no início – “acho bonito” – e é seguido por um elemento periférico iniciado pela conjunção adversativa *mas*. Nesse momento de sua fala, o informante afirma não poder, na verdade, esboçar uma opinião, desconstruindo aquela que acabara de elaborar. Além disso, ele se justifica dizendo que não entende muito da arte em questão. O mesmo tipo de formulação podemos encontrar nos Exemplos 200 e 202. Nesse caso, a opinião positiva inicial – “está bom amor” e “achei pô:: uma boa iniciati::va” – é seguida por uma repreensão (introduzida por *mas* ou *só que*), sinalizando o descontentamento do falante.

Nesta seção foram apresentadas as estratégias utilizadas pelos informantes desta pesquisa para sinalizarem para seus interlocutores que a opinião positiva formulada em algumas situações não era de fato verdadeira. A seguir, discorrer-se-á a respeito da constituição das formulações classificadas como ‘Falsa Opinião Positiva’.

5.3.2.3.3 Constituição das formulações FOPcen

A análise das 405 formulações denominadas ‘Falsa Opinião Positiva’ permitiu-nos verificar a recorrência de certos padrões em sua estruturação. A partir da observação dessa recorrência, foi possível levantar 47 estruturas possíveis para a elaboração da FOPcen. Tais estruturas estão elencadas na íntegra na Tabela 5.3, apresentada a seguir.

Tabela 5.3: Resumo das formulações FOPcen

	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6	Total
01				(FOPcen)							279
02			REPper	(FOPcen)							01
03			COMper	(FOPcen)							05
04			SUGper	(FOPcen)							03
05			AMEper	(FOPcen)							01
06			PEDper	(FOPcen)							01
07			RAZper	(FOPcen)							01
08			até que	(FOPcen)							02
09			INCper	(FOPcen)	SUGper						01
10			NMOper	(FOPcen)	NMOper						01
11			NMOper	(FOPcen)	PEDper						01
12			até que	(FOPcen)	REPper	mas	(FOPcen)				01
13		NMOper	até que	(FOPcen)							01
14		NMOper	mas	(FOPcen)							05
15		COMper	mas	(FOPcen)							02
16		COMper	mas	(FOPcen)	mas	COMper					01
17		COMper	mas	(FOPcen)	INCper	(FOPcen)					01
18		COMper	mas	(FOPcen)	mas	INCper					01
19	ELOper	mas	até que	(FOPcen)							01
20	PEDper	COMper	mas	(FOPcen)							01
21				(FOPcen)	INCper						15
22				(FOPcen)	PEDper						06
23				(FOPcen)	RAZper						03
24				(FOPcen)	SUGper						04
25				(FOPcen)	ELOper						02
26				(FOPcen)	COMper						23
27				(FOPcen)	DESper						02
28				(FOPcen)	RAZper	INCper					01
29				(FOPcen)	INCper	SUGper					01
30				(FOPcen)	RAZper	(FOPcen)					03
31				(FOPcen)	COMper	(FOPcen)					01
32				(FOPcen)	agora	COMper					01
33				(FOPcen)	mas	COMper					07
34				(FOPcen)	mas	PEDper					05
35				(FOPcen)	mas	NMOper					01
36				(FOPcen)	mas	REPper					03
37				(FOPcen)	mas	SUGper					07
38				(FOPcen)	só que	COMper					01
39				(FOPcen)	só que	REPper					01
40				(FOPcen)	COMper	mas	(FOPcen)				01
41				(FOPcen)	INCper	(FOPcen)	INCper				01
42				(FOPcen)	NMOper	mas	(FOPcen)				01
43				(FOPcen)	agora	PEDper	RAZper	PEDper			01
44				(FOPcen)	mas	REPper	mas	(FOPcen)			01
45				(FOPcen)	só	COMper	mas	(FOPcen)			01
46				(FOPcen)	COMper	mas	(FOPcen)	COMper	(FOPcen)		01
47				(FOPcen)	NMOper	mas	(FOPcen)	ELOper	PEDper	(FOPcen)	01

O primeiro aspecto a ressaltar diz respeito ao índice de formulações FOPcen que aparecem de forma isolada, i.é, sem o apoio de formulações periféricas que atenuem seu impacto. O índice de formulações isoladas no *corpus* é de 68,89%. Esse alto índice pode ter sua origem no fato de que a FOPcen já é por si só um recurso de polidez a disposição do falante para emitir sua opinião desfavorável, não havendo necessidade de recurso a outra estratégia de atenuação.

Nos 31,11% restantes (126 respostas) estão incluídas todas as 46 formulações possíveis restantes. Dentre essas, merecem destaque as formulações em que a 'Falsa Opinião Positiva' vem seguida por um 'Incentivo' ou por um 'Comentário', pois estas foram as mais recorrentes, com, respectivamente, 15 e 23 ocorrências, representando juntas 9,38% de todas as respostas formuladas.

Observa-se, também, a ocorrência de formulações periféricas tanto à esquerda quanto à direita do núcleo, marcado em negrito. Os Exemplos 203 e 204 ilustram o primeiro caso, enquanto os Exemplos 205 e 206 se referem ao segundo caso.

Exemplo 203: ah acho que spa é sempre uma boa né... bom:: fazer exerCício pra saÚde.. melhorar.. né? **Tá sempre exercitando.. com certeza fez muito bem pra você** [0261FaC08]

Exemplo 204: olha... eu acho que tudo artificial parece assim... uma plástica parece uma coisa falsa... **a senhora tá natural... a senhora tá bem... a senhora não parece ter quarenta anos não** [0332FaA12]

Exemplo 205: **foi muito interessante...** eu espero que todos tenham compreendido o que você quis expor [0361FaA02]

Exemplo 206: **legal...** deve ser bem difícil trabalhar com madeira né? [0272FbB06]

Há casos, ainda, como os que seguem, em que há ocorrência simultânea de formulações periféricas, à direita e à esquerda do núcleo, marcado em negrito.

Exemplo 207: é:: eu não... eu não tenho.. assim.. uma visão muito boa prá parte... da parte artística pela minha profissão e tal.. que é mais das ciências exatas... mas

é:: acho interessan::te... acho que a gente tem que começar e estar sempre praticando.. melhorando... e acho que é o começo... tá bom do jeito que tá.. mas acredito que as suas próximas obras vão cada vez... vão ser mais é::... perfeccionistas... cê tem que sempre estar melhorando [0612MaB6]

Exemplo 208: cê me desculpe... mas eu não entendo muito de... de escultura.. mas.. **tá bom... tá boni::to e tu::do..** mas no momento não me interessa... porque eu não tô precisando [0713FaA6]

O quadro esboçado até este momento corrobora a afirmação feita em outros momentos desta Tese de que o quadro da opinião, em especial da opinião desfavorável, é bem mais amplo, detalhado e complexo do que aquilo que normalmente é oferecido pelos materiais de PL2E.

5.3.2.4 Não Manifestação de Opinião (NMOcen)

Conforme visto na parte do capítulo dedicada à análise preliminar da categoria ‘Não Manifestação de Opinião’, também identificada pela sigla ‘NMOcen’⁶¹, esta define-se pelo fato de que o falante evita emitir opinião a respeito de um tópico qualquer, afastando, dessa forma, toda espécie de comprometimento seja com o tópico em questão, seja com seu interlocutor. A NMOcen é um dos recursos de polidez – juntamente com a opinião desfavorável indireta e a falsa opinião positiva – empregados pelos falantes para se esquivar da expressão de uma opinião desfavorável e, portanto, ameaçadora à face.

Inicialmente, foram identificados dois processos relativos à construção da ‘Não Manifestação de Opinião’ (Cf. 5.3.1.4): (1) o falante deixa para seu interlocutor a tarefa de construir uma opinião e (2) o falante opta por fazer uma digressão e, dessa forma, retarda a emissão da opinião. Com a coleta integral dos dados, foi possível identificar outros processos e estabelecer um panorama mais detalhado da categoria em epígrafe, exposto a seguir.

⁶¹ NMOcen em oposição a NMOper. Enquanto que a primeira sigla se refere à ‘Não Manifestação de Opinião’ como formulação central, a segunda diz respeito à possibilidade de a NMO funcionar como formulação periférica.

5.3.2.4.1

Processos de elaboração da 'Não Manifestação de Opinião'

A coleta integral dos dados, gerou, conforme apresentado anteriormente, um total de 1620 respostas. Dessas, 239 foram arroladas dentro da categoria 'Não Manifestação de Opinião', o que equivale a 14,75% do total, tal como ilustra o Gráfico 5.2, apresentado em 5.3.2.1.1. A análise dessas formulações permitiu-nos verificar a ocorrência de três processos [ou estratégias], a saber: (a) uso de termo ou construção de valor indefinido, (b) fuga do assunto e (c) devolução para o interlocutor.

(a) Uso de termo ou construção de valor indefinido

A compreensão do modo como opera esse processo exige que se faça antes um detalhamento acerca do que se denominou 'termo ou construção de valor indefinido'. O levantamento das respostas identificadas como 'Não Manifestação de Opinião' revelou certa regularidade no uso de termos e construções que não apontavam nem para uma polaridade positiva – como aqueles empregados por ocasião da expressão da 'Falsa Opinião Positiva' – nem para uma polaridade negativa – como os empregados por ocasião da 'Opinião Desfavorável Direta'.

Perini (1995), em capítulo que trata do escopo da Semântica e da Pragmática, lembra que "os itens léxicos que compõem uma língua têm significado próprio (...). Esse significado é codificado no item através de traços semânticos, dos quais evidentemente existe uma variedade imensa (...)" (Perini: 1995, 244). Poder-se-ia, então, considerar, conforme visto, que na 'Falsa Opinião Positiva', os termos que têm o traço semântico [+positivo] ou marcados positivamente são definidores da categoria. Desse modo, observa-se, a partir do *corpus* da pesquisa, o emprego de termos tais como: *bonito* [+positivo], *excelente* [+positivo], *ótimo* [+positivo], *interessante* [+positivo]. No extremo oposto, na 'Opinião Desfavorável Direta', termos marcados negativamente ou com traço [-positivo] identificam a referida categoria. Tendo isso em vista, foi freqüente, nesse caso, o uso de itens lexicais como: *cansativa* [-positivo], *feio* [-positivo], *horroroso* [-positivo], *ruim* [-positivo], dentre tantos outros. Já no caso da 'Não Manifestação de Opinião, foram empregados pelos falantes termos que não se adequavam nem à polaridade positiva, nem à negativa, como por exemplo: *diferente*, *normal*, *razoável*, *regular*, entre outros. Nesse caso, poder-

se-ia utilizar o traço [+neutro] (ou [+indefinido]). Retomando Perini, cabe salientar que esse seria apenas um dos traços semânticos dos referidos itens, pois cada “item léxico encerra uma matriz de traços semânticos” (Perini: 1995, 244).

Além disso, as definições propostas para essas palavras apontam para a complexidade de se tentar distribuí-las em uma das duas polaridades anteriormente apresentadas. Ferreira (1986), por exemplo, apresenta as seguintes definições:

Diferente – que não é igual; que não coincide; que difere, diverge; divergente, diverso, desigual (...). (p. 588).

Normal – que é segundo a norma; habitual, natural (...). (p. 1198)

Razoável – (...) moderado; comedido; acima de medíocre; aceitável (...) (p. 1455).

Regular – (...) que está no meio-termo; mediano, médio; nem bom, nem mau; razoável, suficiente (...). (p. 1476).

Como se vê, nenhum dos itens parece carregar o traço [+positivo] ou [-positivo], estando todos em um patamar de neutralidade. Desse modo, a definição do termo ‘regular’ é a que melhor traduz o conjunto. Trata-se de itens que estão “no meio termo”.

O mesmo se observou com relação a algumas construções que não pareciam tender para nenhum dos pólos – positivo ou negativo. A resposta elaborada pelo informante 0713FaA12 parece ilustrar com propriedade o que se deseja explicar. Ao dizer “: o::lha... eu acho... eu acho que você::... prá quarenta anos.. vamos dizer.. você tá:: com uma aparência de quaren::ta anos”, acaba não revelando nada além daquilo que sua interlocutora já sabe – sua própria idade.

Por conta dos aspectos mencionados, optou-se, então, pelo emprego de ‘termo e construção de valor indefinido’ para fazer referência a tais palavras e/ou estruturas.

Tendo o exposto acima em vista, pode-se concluir que o processo denominado ‘uso de termos e construções de valor indefinido’, inserido na categoria de ‘Não Manifestação de Opinião’, envolve, por parte do falante, a

seleção, dentro do sistema da língua, de um conjunto de termos e formulações que se encontram em uma posição intermediária, não tendendo, portanto, nem para o pólo positivo, nem para o pólo negativo.

Exemplo 209: nossa.. que **difeRENte**. [0171FaA16]

Exemplo 210: bastante **diferente** do anterior. [0181MaB07]

Exemplo 211: bem **diferen::te**. [0231FbB06]

Exemplo 212: **normal**. [0932MbC08]

Exemplo 213: **normal**... já vi TANTos iguais. [0141FcC14]

Exemplo 214: está **razoável**. [0412MbB01]

Exemplo 215: **razoÁvel**. [0453FbC04]

Exemplo 216: **regular**. [0953MaA02]

Exemplo 217: bastante **regular**. [0181MaB05]

Exemplo 218: **dá pro gasto**. [0222MaB10]

Exemplo 219: **mais ou menos**. [0482FbB02]

Exemplo 220: é:: é:: ficou **mais ou menos**... mas eu particularmen::te não faria... eu ficaria com o meu nariz.. porque eu sou a favor de que a gente tem que ser natural como Deus fez né?... então.. se te satisfez... tudo bem. [0713FaA09]

Exemplo 221: bem **kitsch**. [0391FbA15]

Os exemplos listados corroboram o fato de que o emprego dessa estratégia denota, por parte daquele que emite a opinião, um desejo de não comprometimento ou envolvimento.

(b) Fuga do Assunto

O segundo processo de 'Não Manifestação de Opinião', inicialmente identificado com o rótulo de 'digressão', foi, por fim, denominado 'fuga do assunto' em função do fato de que neste caso, em especial, o falante opta por evitar abordar o assunto que tiver sido proposto por seu interlocutor, podendo (1) se auto imputar a culpa por não poder expressar opinião a respeito de algo ou por não saber / conhecer algo, (2) afirmar a necessidade de realizar outra ação ou (3) tratar um tópico que esteja relacionado àquele a respeito do qual o falante deveria emitir sua opinião.

Com relação ao primeiro caso, o falante evita manifestar sua opinião ao declarar que não tem conhecimento suficiente a respeito do assunto que esteja em questão, conforme apresentado nos exemplos a seguir.

Exemplo 222: no::ssa.. na verdade **nem tenho escutado você cantar..** eu passo o dia inteiro fora de casa.. trabalhando.. **não tenho escutado você cantar..** mas eu gostaria de escutar. [0111FaC03]

Exemplo 223: bom::...**eu não posso dizer..** assim.. **avaliar o seu desempenho..** porque geralmente eu tô chegando ou tô saindo quando você tá fazendo suas aulas de can::to... mas um dia eu faço questão de ficar para depois dar a minha opinião. [0292FaA03]

Exemplo 224: sei lá **eu não tenho opinião nenhuma** em relação a canto **não entendo de canto...** de música. [0422FbC03]

Exemplo 225: na verda::de **eu entendo tão pouco de arte...** eu fico sem graça de dizer que eu não entendo muito... esse é um assunto que sempre me deixa muito na saia justa... porque **eu não entendo quase nada de arte... não consigo dar opinião.** [0622FaA16]

Exemplo 226: **não entendo NAda de AR:te.** [0162FbC16]

Com auxílio do programa *Kwic Concordance*, foi possível identificar algumas das construções mais comuns para esse tipo de formulação, como as que seguem:

	não	entend-i	Ø
		-o	[nada]
			[quase nada]
[eu]			[muito]
		entendo	tão pouco [de ...]
	não	[tenho]	opinião
	não	[consigo dar]	
	não	posso	avaliar

Outra forma de 'Fuga do assunto' é possível, ainda, quando o falante afirma a necessidade de realizar alguma outra ação que o impeça de continuar a conversa, como nos Exemplos 227 e 228.

Exemplo 227: ah **eu já vou andando lá pra frente que eu já vou descer.**

[0131FbB12]

Exemplo 228: chegou minha vez... **deixa eu ir lá... depois a gente conversa...**
tchau... [0131FbB09]

Ainda com relação à 'Fuga do assunto', outra possibilidade encontrada nos dados coletados para esta pesquisa leva o falante a evitar o tópico a respeito do qual deveria elaborar sua opinião tratando de um assunto correlato.

Exemplo 229: pô.. **que legal um spa..** pô legal.. **onde que é..** assim.. **você passou quanto tempo lá.. comia o quê..** assim... ah.. [eu ia mudar de assunto]

[0111FaC08]

Exemplo 230: NO::ssa... **mas como é lá no spa?... me conta.** [0131FbB08]

Nos casos acima, a situação do DCT exigia que o falante opinasse a respeito da forma física de seu chefe. No entanto, tendo em vista o peso dos fatores contextuais, o falante – que está, por exemplo, em posição hierárquica inferior – busca tratar de outro assunto em uma tentativa de minimizar ou até mesmo anular o impacto da emissão de uma opinião desfavorável. Nos casos em questão, os informantes, ao decidirem direcionar a conversa para o SPA ou clínica de emagrecimento, deixam claro que optaram por fugir do assunto, talvez em busca de retardar a possibilidade de emitir uma opinião desfavorável.

(c) Devolução para o interlocutor

Além das duas estratégias descritas anteriormente, relacionadas à categoria 'Não Manifestação de Opinião', foi identificada uma terceira, denominada 'devolução para o interlocutor'. Nesse caso, o falante se isenta de emitir uma opinião desfavorável ao atribuir ao seu interlocutor essa tarefa.

Exemplo 231: O importante é **você se sentir bem consi::go mEs:mo.**

[0201MaA12]

Exemplo 232: O importante é **estar bem consigo mesmo.** [0231FbB12]

Exemplo 233: Algumas pessoas exage::ram com a preocupação estética... eu acho que o importan::te é **você se sentir bem... se você se sente jovem... ótimo.** [0272FbB12]

Exemplo 234: **se você se sente mais jovem** é claro que você é mais jovem. [0371MbB12]

Exemplo 235: ah:: **você gostou?** se você gostou pra mim tá tudo bem. [0332FaA07]

Os quatro primeiros exemplos acima foram respostas elaboradas para a situação 12 do DCT. Nessa situação, simulava-se uma interação entre uma trocadora e um passageiro, momento em que aquela pretendia saber a opinião do passageiro acerca de sua aparência física. A fim de evitar a manifestação da opinião, o informante, no papel do passageiro, ao dizer, por exemplo, “o importante é estar bem consigo mesmo”, deixa a tarefa de fazer o julgamento de valor ou emitir uma opinião para a própria trocadora. Nesse caso, cabe a ela decidir se acha que está bem ou não. O mesmo ocorre com o exemplo 235, o falante devolve para seu interlocutor a pergunta motivadora da expressão da opinião – “você gostou?”.

Considerando as categorias anteriormente descritas, bem como as diferentes estratégias, pode-se, de forma resumida, apresentar a ‘Não Manifestação de Opinião’ da seguinte maneira:

Figura 5.8: Elaboração da ‘Não Manifestação de Opinião’



5.3.2.4.2 Constituição das Formulações NMOcen

De um total de 239 formulações denominadas NMOcen, foram encontradas apenas seis tipos de formulações recorrentes, conforme pode ser visto na tabela a seguir:

Tabela 5.4: Resumo das Formulações NMOcen

	0	1	2	Total
01	(NMOcen)			233
02	(NMOcen)	COMper		02
03	(NMOcen)	INCper		01
04	(NMOcen)	ELOper		01
05	(NMOcen)	PEDper		01
06	(NMOcen)	mas	PEDper	01
				239

Diferentemente das outras formulações para expressão da opinião desfavorável, no caso da 'Não Manifestação de Opinião', as formulações encontradas normalmente não vêm acompanhadas de elementos periféricos. Conforme ilustra a Tabela 5.4, do total de formulações NMO, 233 – 97,49% – aparecem de forma isolada. Desse modo, apenas 2,51% das possibilidades aparecem seguidas de elementos periféricos.

Como traço comum, observa-se que os poucos elementos periféricos que acompanham as formulações NMOcen vêm à direita do núcleo da opinião. O fato de não ter havido ocorrência, nesse caso, de elementos periféricos à esquerda do núcleo, parece indicar que o interlocutor não precisa ser preparado para receber a opinião. O falante já inicia sua fala indicando que não manifestará opinião a respeito do assunto que tenha sido exposto. Acredita-se que isso ocorra em virtude do fato de que a NMOcen não precise de atenuadores, uma vez que já se caracteriza como uma forma de não emissão da opinião solicitada.

Os elementos periféricos que, nos dados coletados para esta pesquisa, co-ocorrem com a NMOcen são: Comentário, Incentivo, Elogio e Pedido, ilustrados com os exemplos a seguir.

Exemplo 236: o::lha... eu acho... eu acho que você::... prá quarenta anos.. vamos dizer.. você tá:: com uma aparência de quaren::ta anos.. no que eu tô entendendo... ago::ra um artista tem vá::rias opções... tem meios né?.. e:: eles têm que estar com uma aparên::cia boa.. prá aparecer numa te::la né?... então têm que estar ma::gro... tem que estar sem barri::ga... sem estô::mago... com uma pele boni::ta... agora você.. como eu.. tô com uma aparência... tô com cinqüenta e cinco anos... eu acho que eu tenho aparência de cinqüenta e cinco anos. [0713FaA12]

Exemplo 237: ah cê tá no início.. tem que continuar né? tem muita coisa prá aprender.. imagino né? e é isso mesmo.. continue se é isso que você quer mesmo.. continue estudando bastante. [0261FaC03]

Exemplo 238: é um quadro diferen::te né?.. assim.. vai cair bem com o estilo da casa. [0292FaA16]

Exemplo 239: eu achei diferen::te o seu traba::lho.. mas você pode me explicar melhor... do que se trata. [0492MaA6]

Em todos os exemplos listados, o falante inicia sua resposta sem se posicionar com relação ao tópico ou objeto da opinião, fazendo uso, para tanto, de termos e construções de valor indefinido como: “*eu acho que você::... prá quarenta anos.. vamos dizer.. você tá:: com uma aparência de quaren::ta anos..*”, “*ah cê tá no início*”, “*é um quadro diferen::te né?..*”, “*um estilo meio... eXÓtico.. meio diferente*”, “*eu achei diferen::te o seu traba::lho*”. Na seqüência, vemos, por parte do falante, a elaboração de:

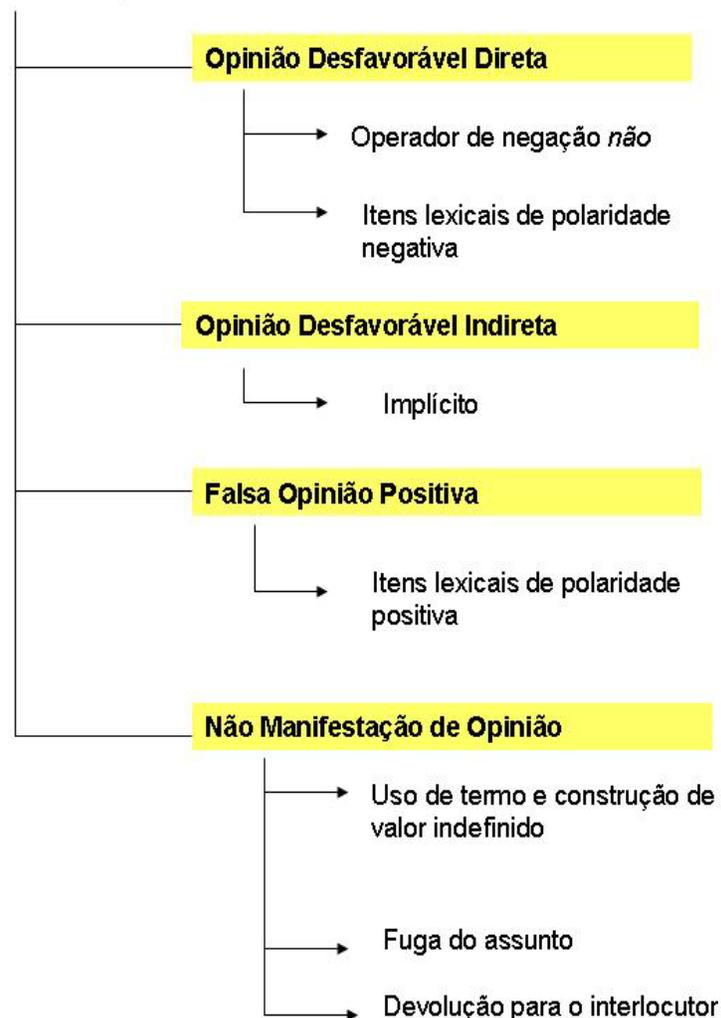
1. Comentário [Exemplo 236]: “*ago::ra um artista tem vá::rias opções... tem meios né?.. e:: eles têm que estar com uma aparên::cia boa.. prá aparecer numa te::la né?... então têm que estar ma::gro... tem que estar sem barri::ga... sem estô::mago... com uma pele boni::ta... agora você.. como eu.. tô com uma aparência... tô com cinqüenta e cinco anos... eu acho que eu tenho aparência de cinqüenta e cinco anos*”.
2. Incentivo [Exemplo 237] “*tem que continuar né? tem muita coisa prá aprender.. imagino né? e é isso mesmo.. continue se é isso que você quer mesmo.. continue estudando bastante.*”
3. Elogio [Exemplo 238]: “*vai cair bem com o estilo da casa.*”

4. Pedido [Exemplo 239]: “mas você pode me explicar melhor... do que se trata.”

Considerando que a totalidade dos dados coletados foi analisada e a descrição pormenorizada das quatro categorias da ‘Opinião Desfavorável’ foi empreendida, propomos, na Figura 5.9, uma ampliação do quadro tipológico de referência para o ato de emitir uma opinião desfavorável, representado inicialmente pela Figura 5.2.

Figura 5.9: Quadro tipológico de referência para o ato de emitir uma opinião desfavorável [dados completos]

Emissão da Opinião Desfavorável



Tendo em vista que as quatro categorias da ‘Opinião Desfavorável’ identificadas nesta pesquisa foram descritas e considerando, conforme mencionado anteriormente, a importância das variáveis contextuais e do tópico na elaboração da ‘Opinião Desfavorável’, passar-se-á à discussão dessa questão.

5.3.3

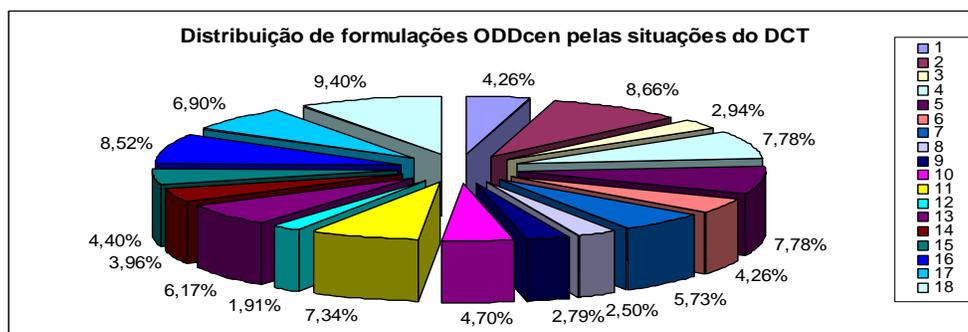
‘Formulações Centrais’ da ‘Opinião Desfavorável’ – Análise da relação entre as diferentes variáveis e sua elaboração.

No Capítulo 3, na seção dedicada às contribuições da gramática sistêmico-funcional para este estudo, tratou-se da importância do contexto no processo de construção de significados. Nessa perspectiva, considera-se que o falante faz suas escolhas no sistema da língua a partir da definição dos dados contextuais ou do estabelecimento da Configuração Contextual. Tendo isso em vista, foram consideradas, na constituição do DCT, as variáveis contextuais ‘Campo’ e ‘Relações’, conforme conceituação proposta por Halliday (cf. Capítulo 4). Foram ainda contempladas as variáveis relação de poder e distância social entre os participantes, além do tópico a respeito do qual a opinião deveria ser elaborada. Nesta seção, buscar-se-á, portanto, verificar de que modo essas diferentes variáveis interferem na elaboração da opinião desfavorável.

Com relação à variável ‘Relações’, de acordo com o que foi explicitado anteriormente, as situações que compõem o DCT foram elaboradas de modo a considerar variados graus de relações entre os participantes. Tendo isso em vista, as dezoito situações podem retratar interações entre desconhecidos, familiares, amigos, vizinhos ou colegas de trabalho. No caso desta última, nas situações em ambiente de trabalho, ora o falante assume o papel de alguém que se encontra em posição hierárquica superior, ora ele se encontra na posição de alguém que possui *status* hierárquico inferior.

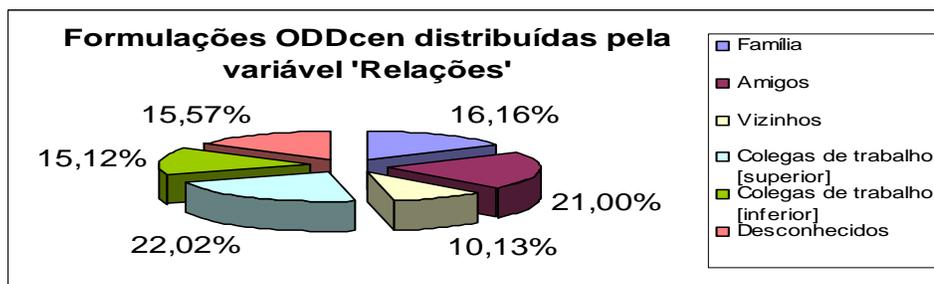
No caso da ‘Opinião Desfavorável Direta’ (ODDcen), os maiores índices de formulações, considerando a variável ‘Relações’, ocorreram naquelas situações em que o falante interage em ambiente de trabalho com alguém que se encontra em posição hierárquica inferior – situações 5, 11 e 17 – ou entre amigos – situações 4, 10 e 16 (cf. Gráfico 5.3).

Gráfico 5.3: Distribuição das formulações ODDcen pelas situações do DCT



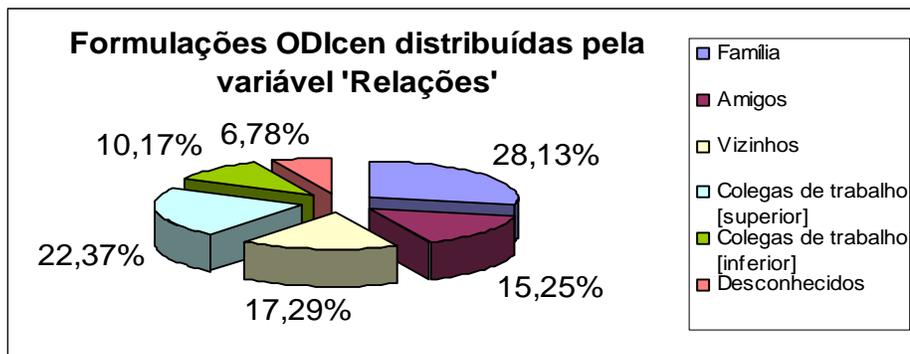
No primeiro caso, quando o falante dirige sua opinião a alguém hierarquicamente inferior, o índice de formulações classificadas como ODDcen foi de 22,02%. Nessa situação, o falante detém mais poder e parece não demonstrar tanta preocupação em salvaguardar a face de seu interlocutor ou a sua própria. Quando se trata de amigos, a proximidade entre os interlocutores dá a liberdade para opiniões mais sinceras e diretas e o mesmo índice desce sensivelmente para 21% (cf. Gráfico 5.4).

Gráfico 5.4: Formulações ODDcen distribuídas pela variável 'Relações'



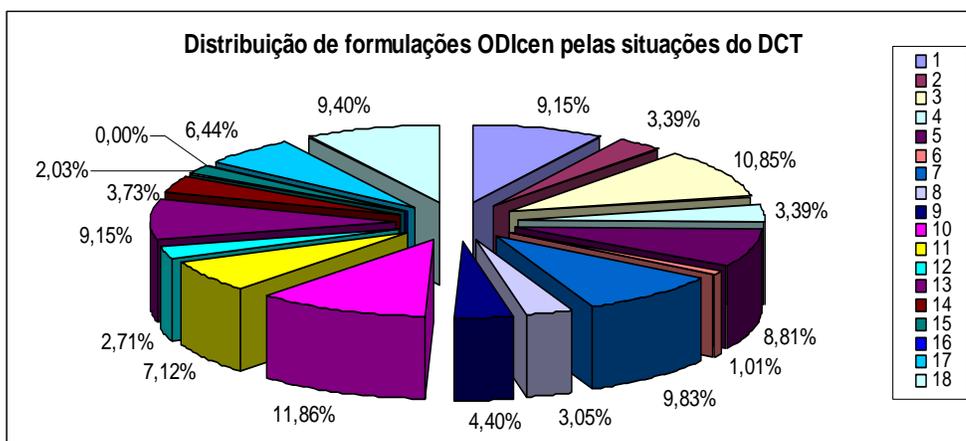
Considerando, ainda, a variável 'Relações', a análise das respostas classificadas como 'Opinião Desfavorável Indireta' revela que é no contexto familiar, sobretudo quando se observa a relação entre marido e mulher – situações 1, 7 e 13, que se encontra o maior número de formulações dessa natureza (cf. Gráfico 5.5).

Gráfico 5.5: Formulações ODlCen distribuídas pela variável 'Relações'



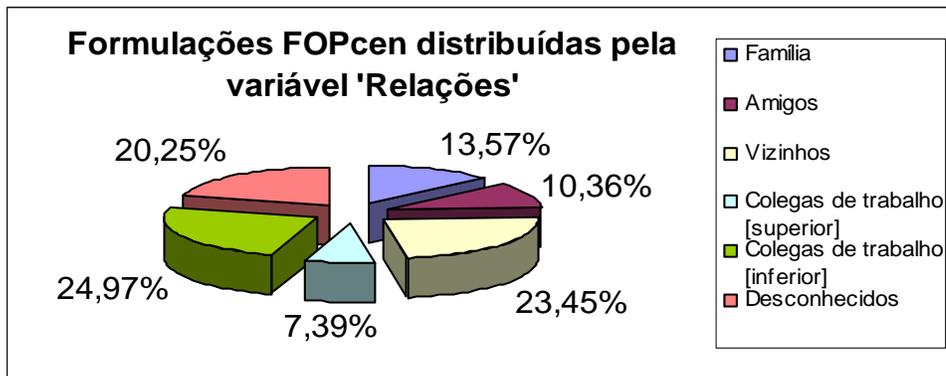
Talvez a proximidade e a cumplicidade próprias de um casal dêem a liberdade necessária para a elaboração de uma opinião desfavorável, mas o receio de desestabilizar o lar, a casa, parece levar o mesmo casal a atenuar, por meio da indiretividade, o impacto da mesma opinião. Essa tensão parece motivar o maior índice de formulações ODlCen nessa situação. Se no espaço da 'Casa' ocorre tal como descrito, na 'Rua', local onde os desconhecidos podem se encontrar casualmente, temos o menor número de formulações ODlCen (cf. Gráfico 5.6).

Gráfico 5.6: Distribuição das formulações ODlCen pelas situações do DCT



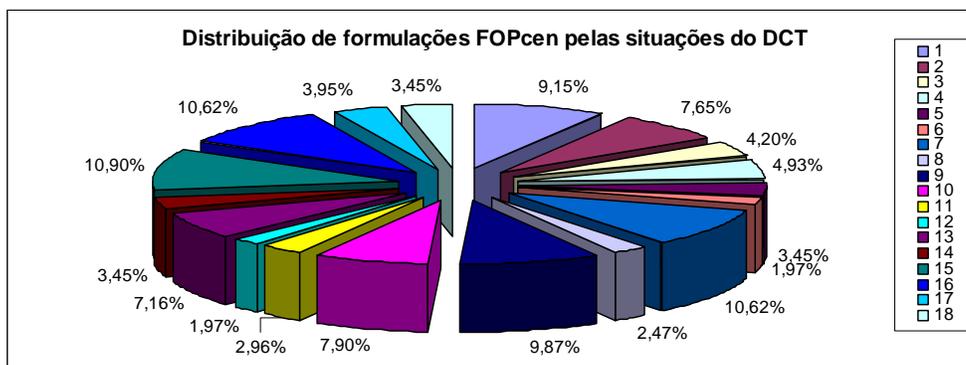
A análise dos dados classificados como 'Falsa Opinião Positiva' demonstrou que esse tipo de formulação é mais comum nas situações em que o falante interage com alguém que esteja em uma posição hierárquica superior, tendo este, portanto, mais poder (cf. Gráfico 5.7).

Gráfico 5.7: Formulações FOPcen distribuídas pela variável 'Relações'



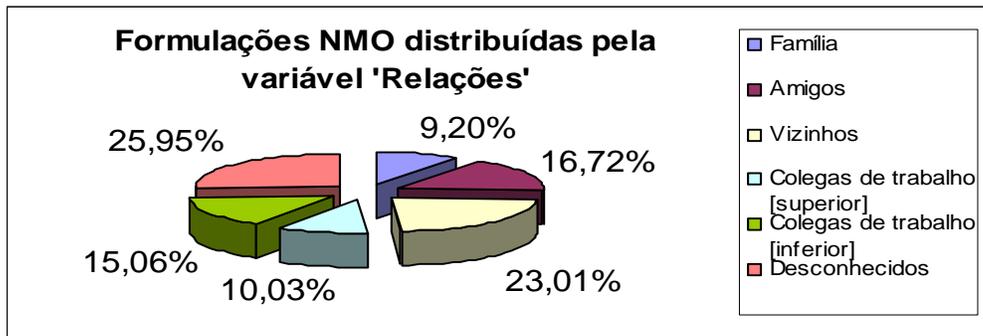
Nesse caso, o falante, ao identificar o contexto situacional em que se encontra, verifica a necessidade de salvar a face de seu interlocutor e de proteger a sua própria face. Com isso, o falante evita uma situação que poderia ser constrangedora caso emitisse uma 'Opinião Desfavorável Direta'. Como seria de se esperar nesse caso, o menor índice de FOPcen deu-se naquelas situações que o falante se dirige, no contexto de trabalho, por exemplo, a uma pessoa hierarquicamente inferior (cf. Gráfico 5.8).

Gráfico 5.8: Distribuição das formulações FOPcen pelas situações do DCT



No caso específico da NMOcen, observou-se que o maior índice de formulação – 25,95% – ocorre quando os participantes da situação não se conhecem, havendo, portanto, maior distanciamento social entre eles. Tal fenômeno pode ser explicado pelo fato de o contato entre esses indivíduos ser esporádico ou casual, não existindo, naturalmente, envolvimento / comprometimento entre tais pessoas. Por conta disso, o falante parece não se preocupar em não emitir a opinião solicitada e esperada por seu interlocutor. O gráfico a 5.9 ilustra a distribuição de NMOcen em função da variável 'Relações'.

Gráfico 5.9: Formulações NMO distribuídas pela variável 'Relações'

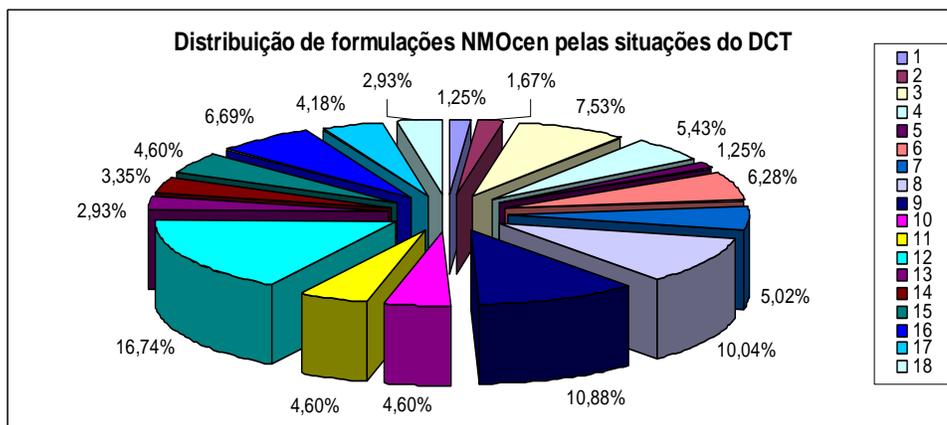


Se por um lado, o maior índice de NMOcen ocorre entre desconhecidos, por outro, temos, entre familiares, o menor índice – apenas 9,2% das formulações foram classificadas como ‘Não Manifestação de Opinião’.

No que tange à variável ‘Campo’, as formulações ‘ODDcen’ se distribuem de forma equilibrada, havendo predomínio no espaço da casa e do trabalho, sobretudo quando o falante tem mais *status* que seu interlocutor, conforme visto anteriormente, por ocasião da análise da variável ‘Relações’.

No que tange aos enunciados classificados como ‘ODIcen’, o resultado reflete, em alguma medida, o exposto anteriormente, pois o espaço da ‘Casa’ permanece como seu *locus* privilegiado. Quanto às respostas ‘FOPcen’, temos forte presença do ambiente da ‘Rua’, espaço em que as relações são mais frias, exigindo maior cuidado por parte do falante no processo de elaboração da opinião desfavorável. Quanto ao caso da ‘NMOcen’, como seu maior índice foi entre desconhecidos (cf. Gráfico 5.10), esperava-se que a ‘Rua’ fosse mesmo o espaço mais privilegiado para a expressão da NMOcen.

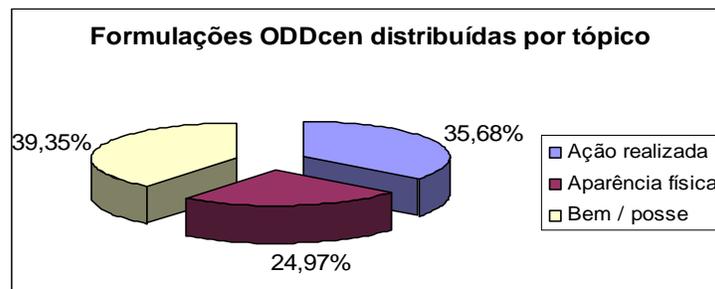
Gráfico 5.10: Distribuição das formulações NMOcen pelas situações do DCT



Neste estudo, consideraremos, ainda, a variável 'Tópico'. Conforme visto anteriormente, pretendia-se, com a análise desta variável, verificar em que medida o tópico a respeito do qual a opinião deveria ser elaborada poderia influenciar a formulação desta. Tendo isso em vista, foram selecionados três tópicos para elaboração do DCT: bem / posse, aparência física e habilidade. A seguir, será apresentado, então, o resultado da análise que considerou a variável citada.

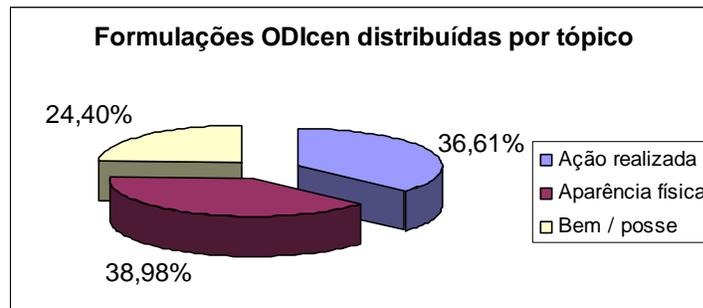
Com relação às formulações categorizadas como 'Opinião Desfavorável Direta', a análise da variável 'Tópico' revelou que de forma isolada, há maior índice de emprego de ODDcen nas situações 18, 2 e 16. Elas envolvem os seguintes tópicos: bem / posse [18 e 16] e ação realizada [2]. Observando o conjunto de dados, há maior índice de emprego de ODDcen nas situações que envolvem o tópico bem / posse. Por outro lado, o menor índice de ODDcen ocorreu com situações que tinham como tópico a aparência física, tal como ilustra o Gráfico a seguir. Isso indica que é mais difícil emitir uma 'Opinião Desfavorável Direta' quando o assunto envolve a aparência física do interlocutor.

Gráfico 5.11: Formulações ODDcen distribuídas por 'Tópico'



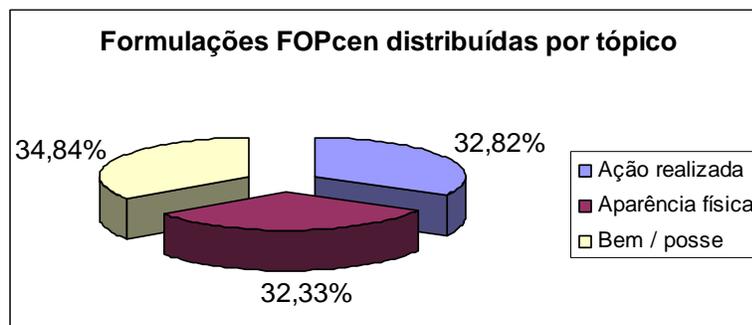
O mesmo ocorreu com relação às formulações ODlIcen. Nesse caso, houve maior índice de emprego de ODlIcen nas situações 10, 3 e 7 que dizem respeito aos seguintes tópicos: aparência física [10 e 7] e ação realizada [3]. Considerando o conjunto de dados, houve maior índice de emprego de ODlIcen nas situações que envolviam o tópico aparência física, corroborando o fato de que opinar a respeito da aparência física de alguém é um ato que expõe muito o falante (cf. Gráfico 5.12).

Gráfico 5.12: Formulações ODcen distribuídas por 'Tópico'



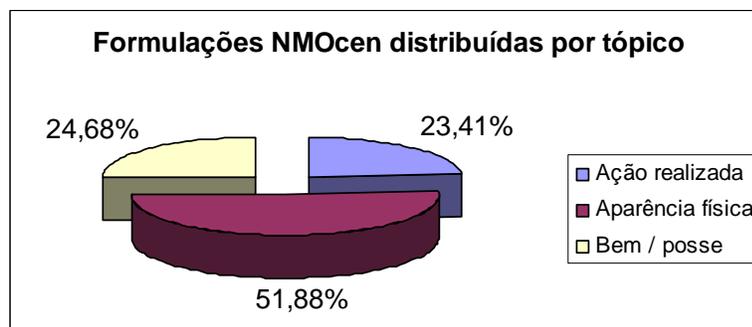
Quanto à 'Falsa Opinião Positiva', temos, de forma isolada, referência à ação realizada [situação 6] e a bem / posse [situações 14 e 15]. Nos dados, de forma geral, observa-se, com o auxílio do Gráfico 5.13, um equilíbrio com relação ao tópico, havendo uma leve tendência para maior índice de FOPcen quando o tópico está relacionado a bem / posse.

Gráfico 5.13: Formulações FOPcen distribuídas por 'Tópico'



No que diz respeito aos enunciados definidos como 'Não Manifestação de Opinião', há maior índice de emprego nas situações que envolvem opinião acerca de aparência física, tal como demonstrado no Gráfico 5.14.

Gráfico 5.14: Formulações NMOcen distribuídas por 'Tópico'



Tais situações exigiam do entrevistado que ele formulasse uma opinião desfavorável acerca dos seguintes tópicos, todos relacionados à aparência física de seu interlocutor: corte de cabelo, perda de peso, cirurgia plástica do nariz, nova cor de cabelo, comprimento do cabelo e aparência geral. A preferência dos participantes da pesquisa, quando expostos a essas situações apresentadas foi, conforme já antecipado, pela 'Não Manifestação de Opinião'. O gráfico 5.14, já apresentado, revela que mais da metade das respostas NMOcen proferidas tiveram como tópico a aparência física do interlocutor.

Em função desses dados, pode-se concluir que a elaboração de uma opinião desfavorável a respeito da aparência física de um indivíduo é um processo mais complexo, levando as pessoas a buscarem uma estratégia que lhes dê a possibilidade de não discorrer a respeito do referido tópico, sobretudo quando a opinião a ser emitida é desfavorável.

Nesta seção foi possível verificar que papel desempenham as diferentes variáveis na elaboração da opinião desfavorável. A análise aponta para o fato de que não é possível desconsiderar, por ocasião da elaboração do ato de opinar, questões relativas às relações que se estabelecem entre os participantes do processo comunicativo, ao contexto em que eles se encontram ou ao assunto que esteja sendo abordado. Levando a questão para a área de ensino de PL2E, isso significa que há mais do que simplesmente saber articular palavras em português. É preciso, na verdade, conforme já apontado nesta Tese, desenvolver um conjunto de competências.

Na sessão a seguir, a análise levará em conta dados relativos ao perfil dos participantes, com o intuito de verificar a importância deste no processo de elaboração da 'Opinião Desfavorável'.

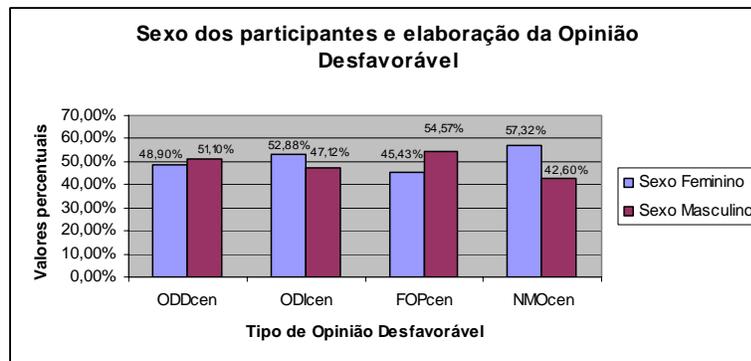
5.3.4 **'Formulações Centrais' da 'Opinião Desfavorável' – Análise do perfil dos participantes.**

Nesta seção, dedicar-nos-emos a apresentar uma análise do perfil dos participantes da pesquisa, considerando os dados do perfil descritos no Capítulo 4. Tem-se, com ela, o objetivo de verificar as preferências pelas formulações possíveis de Opinião Desfavorável a partir de dados como: sexo, faixa etária e renda dos participantes

A análise do perfil dos participantes nos revela que indivíduos do sexo feminino apresentaram preferência, de modo geral, pela 'Opinião Desfavorável Indireta' e pela 'Não Manifestação de Opinião'. Tendo isso em vista, os participantes do sexo masculino optaram, com mais frequência pela 'Opinião Desfavorável Direta' e pela 'Falsa Opinião Positiva', conforme ilustrado pelo Gráfico 5.15, mais adiante.

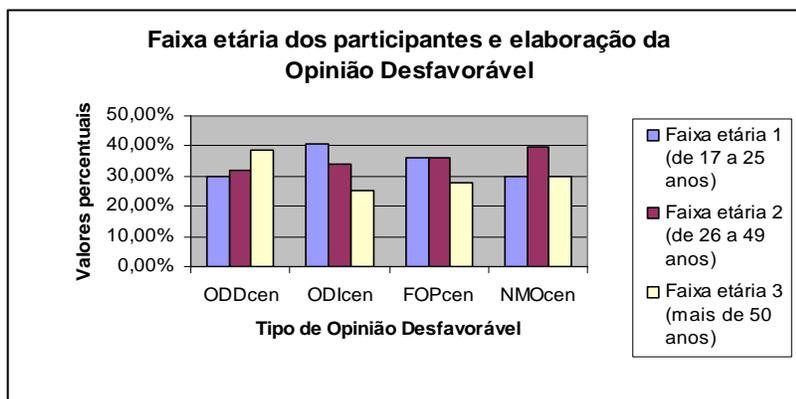
Com relação à faixa etária, a ODDcen foi mais empregada, de modo geral, por aqueles informantes que declararam ter mais de 50 anos. Das 681 respostas, 263 (38,62%) foram elaboradas por pessoas dessa faixa contra 202 (29,66%) e 216 (31,72%) respostas para, respectivamente, a faixa etária 1 (de 17 a 25 anos) e 2 (de 26 a 49 anos).

Gráfico 5.15: Sexo dos participantes e elaboração da Opinião Desfavorável



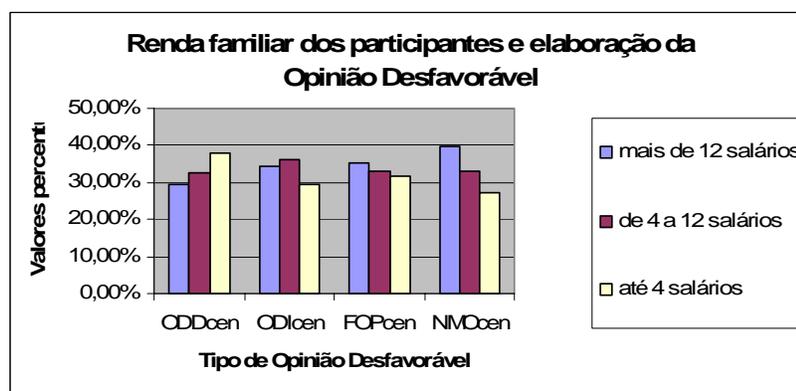
A ODlcn, por sua vez, foi o recurso de elaboração da Opinião Desfavorável mais utilizado pelos informantes que declararam idade entre 17 e 25 anos – 120 (40,68%) das 295 respostas classificadas como ODlcn. Com relação à FOPcen, houve empate entre as faixas 1 (de 17 a 25 anos) e 2 (de 26 a 49 anos). Em cada uma delas foi contabilizado um total de 146 respostas (36,05%), restando 113 respostas (27,9%) elaboradas por participantes da faixa etária 3 (mais de 50 anos). Quanto à NMOcen, esta formulação é mais comum entre indivíduos que declararam ter entre 26 e 49 anos, pois eles foram responsáveis por 95 respostas (39,75%) de um total de 239. O gráfico a seguir resume os dados apresentados.

Gráfico 5.16: Faixa etária dos participantes e elaboração da Opinião Desfavorável



No quesito renda familiar, temos predominância de emprego de ‘Opinião Desfavorável Direta’ (38,62% das respostas) entre as pessoas que declararam ter renda familiar de até 4 salários mínimos. A ‘Opinião Desfavorável Indireta’ foi a formulação preferida pelos participantes com renda familiar mensal entre 4 e 12 salários (36,27%). A ‘Falsa Opinião Positiva’ e a ‘Não Manifestação de Opinião’ foram formas mais utilizadas por aqueles que disseram ter renda superior a 12 salários mínimos (cf. Gráfico 5.17).

Gráfico 5.17: Renda familiar dos participantes e elaboração da Opinião Desfavorável



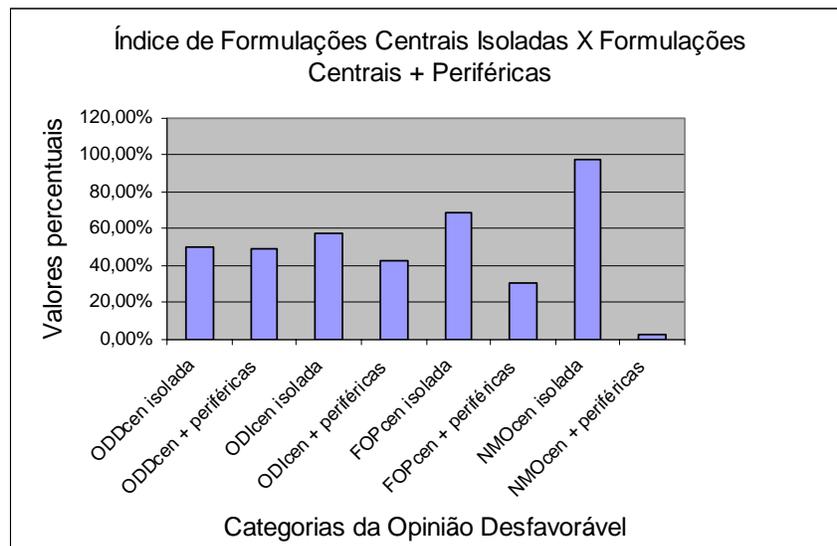
A fim de complementar a análise empreendida até este momento das ‘Formulações Centrais’ da ‘Opinião Favorável’, será apresentada a seguir a descrição das ‘Formulações Periféricas’ identificadas por ocasião da análise dos dados.

5.3.5 Formulações Periféricas

Foram denominadas ‘Formulações Periféricas’ aquelas que funcionam como satélites das ‘Formulações Centrais’. Enquanto estas dão o tom da opinião expressa, as primeiras têm as seguintes funções (1) atenuar o impacto produzido por tal opinião, funcionando como um recurso de polidez, ou (2) reforçar / enfatizar a opinião desfavorável, dando-lhe mais força.

Conforme resume o Gráfico 5.18, as ‘Formulações Periféricas’ ocorrem com mais frequência com a ‘Opinião Desfavorável Direta’ (ODDcen). Uma explicação possível para tal fenômeno pode estar ligada ao fato de que a ODDcen, de acordo com a descrição empreendida neste estudo, é a categoria da ‘Opinião Desfavorável’ com maior potencial de ameaça à face. Por conta disso, sua expressão parece exigir mais a presença de formulações que atenuem seu impacto sobre o interlocutor. Por outro lado, quando há o desejo de realmente deixar explícito o caráter desfavorável da opinião, é mais provável que se opte pela ODDcen acompanhada, possivelmente, de uma formulação periférica, cujo propósito não seria de atenuar a ODDcen, mas de reforçá-la.

Gráfico 5.18: Índice de ‘Formulações Centrais’ isoladas X ‘Formulações Centrais’ + ‘Periféricas’



Se por um lado a ‘Opinião Desfavorável Direta’ é aquela em que se observa, conforme visto, maior índice de associação com ‘Formulações Periféricas’, a ‘Não Manifestação de Opinião’ – uma fuga por si só da expressão

de uma opinião que tenha carga negativa como a desfavorável – encontra-se no extremo oposto, pois há apenas 2,51% de associações com 'Periféricas'.

Tendo em vista o exposto acima e considerando o Gráfico 5.18, percebe-se que quanto mais à direita, mais próximo se vai em direção às formulações indiretas. O movimento, nesse caso, das formulações que aparecem isoladas segue em um *crescendo*. As formulações combinadas (Centrais + Periféricas), inversamente, apresentam um movimento descendente.

Vale lembrar, conforme visto anteriormente, que foram encontrados, em maior ou menor grau, registros de formulações periféricas com todas as formulações centrais.

Com relação à posição no enunciado, as 'Formulações Periféricas', marcadas em negrito nos exemplos que seguem, podem: (1) anteceder a 'Formulação Central', (2) suceder a 'Formulação Central', (3) ocupar simultaneamente as duas posições citadas e (4) vir intercalada com relação à 'Formulação Central'. Cada um dos exemplos apresentados ilustra, na seqüência, um dos casos citados.

Exemplo 240: **valeu a sua intenção**.. mas podia ter sido melhor [0873FcC01]

Exemplo 241: pô:.. um estilo meio... eXÓtico.. meio diferente.. **O que que é isso? Não entendi direito** [0111FaC16]

Exemplo 242: **é.. bonitas**... as cores são um pouco cheguei... EU particularmente não ia gostar de ver meu marido vestindo:: umas camisas com essas cores.. tão berrantes assim... mas **até que combina com você.. acho que vai ficar bem em você**. [0121FaB17]

Exemplo 243: bom.. **achei um pouco a comida meio exótica** né.. um gosto meio esquisito assim.. não comeria normalmente não.. mas..bom.. **já que você gostou.. não.. valeu a pena experimentar**.. mas eu não comeria mais não [0111FaC04]

No Exemplo 240, temos a 'Formulação Periférica' denominada 'Incentivo' (INCper) ("*valeu a sua intenção*") antecedendo a expressão da 'Opinião Desfavorável Indireta' ("*podia ter sido melhor*"). Vale destacar a opção do falante pela adversativa *mas*, utilizada com o intuito de marcar a transição do 'Incentivo', marcadamente positivo e atenuador de qualquer opinião que pudesse ser expressa, para a ODlcn, cuja carga é, apesar de implícita, negativa.

Já no Exemplo 241, temos o oposto, pois a ‘Formulação Periférica’ “*o que que é isso? Não entendi direito.*”, classificada como um ‘Pedido’ (PEDper), sucede a ‘Formulação Central’ NMOcen (“*pô:... um estilo meio exótico... meio diferente*”).

Com relação ao Exemplo 242, vê-se a ‘Formulação Central’ ‘Opinião Desfavorável Direta’ (ODDcen) (“*as cores são um pouco cheguei... EU particularmente não ia gostar de ver o meu marido vestindo:: umas camisas com essas cores.. tão berrantes assim...*”) entre as periféricas ‘Falsa Opinião Positiva’ (FOPper) (“*é.. bonitas*”) e ‘Incentivo’ (INCper) (“*até que combina com você.. acho que vai ficar bem em você.*”).

O exemplo seguinte, por sua vez, traz uma ‘Opinião Desfavorável Direta’ desmembrada (“*um gosto meio esquisito assim,, não comeria normalmente não.. (...) eu não comeria mais não*”). Entre as duas partes temos um ‘Incentivo’ (INCper) (“*já que você gostou.. não.. valeu a pena experimentar..*”). Além disso, a mesma opinião é precedida pela ‘Formulação Periférica’ NMOper (“*achei um pouco a comida meio exótica*”).

Na análise parcial dos dados, foram identificadas, nove ‘Formulações Periféricas’, a saber: (1) Pedido, (2) Razão, (3) Sugestão, (4) Incentivo, (5) Elogio, (6) Repreensão, (7) Opinião Desfavorável Indireta, (8) Falsa Opinião Positiva e (9) Não Manifestação de Opinião. A análise total dos dados permitiu verificar a pertinência dessas formulações e identificar mais três, assim denominadas: Comentário, Ameaça e Desejo. A seguir serão descritas todas as ‘Formulações Periféricas’ que surgiram por ocasião da análise. Os exemplos utilizados pertencem aos dois *corpora* desta pesquisa, sendo um constituído com os dados da primeira fase e outro com os dados da segunda.

5.3.5.1 Pedido (PEDper)

Nesse tipo de ‘Formulação Periférica’, também identificada pela sigla PEDper e marcada em negrito nos exemplos selecionados, o falante elabora um pedido com os seguintes intuitos:

1. obter mais esclarecimentos.

Exemplo 244: boNI::to.. intereSSAN:te... **quem é o pintor?** [0211MbB16]

Exemplo 245: legal... **deve ser bem difícil trabalhar com madeira.. né?**
[0272FbB06]

Nesses casos, o 'Pedido' parece servir como uma estratégia para mudar o foco da conversa. No momento, por exemplo, em que o falante pergunta "*quem é o pintor?*" (Exemplo 244), ele deixa de centrar sua atenção no quadro a respeito do qual deveria opinar e passa a abordar outro assunto. O mesmo ocorre no Exemplo 245. A situação exigia que a opinião versasse a respeito de uma peça de artesanato feita em madeira. Após dizer brevemente que a peça era "*legal*", o falante direciona a conversa para que seu interlocutor fale a respeito da dificuldade de se trabalhar com tal material.

2. fazer com que o interlocutor realize alguma ação.

Exemplo 246: eu achei a reunião com Fusa e cansativa e: **gostaria que cê repetisse para todos... novamente.** [0011MaA01]

Exemplo 247: eu achei interessante, mas **eu gostaria de discutir com o senhor alguns tópicos.** [0042MaB01]

Exemplo 248: eu achei que você não fez um serviço legal... **gostaria que você fizesse de novo.** [0052FbC04]

Exemplo 249: **Poderia me explicar novamente** porque::: eu não entendi:... o que o senhor falou [0141FcC02]

Exemplo 250: dá prá perceber que você ainda está no começo. **você pode cantar um pouquinho mais baixo?** [0361FaA03]

Nesse caso, o falante, ao fazer o pedido, espera de seu interlocutor a realização de uma ação, como: repetir o assunto da reunião, participar de uma discussão, realizar novamente a faxina da sala ou cantar mais baixo.

A 'Formulação Periférica' denominada 'Pedido' pode acompanhar todas as 'Formulações Centrais', em qualquer uma das posições apresentadas. No caso da 'Não Manifestação de Opinião', em especial, conforme visto em 5.3.2.4, as ocorrências identificadas apontavam apenas o PEDper sucedendo a NMOcen.

Normalmente, o pedido identificado, sobretudo quando envolve a realização de uma ação, estrutura-se a partir do verbo gostar no futuro do pretérito. Conforme apontam Vilela e Koch, "o modo realizado no chamado

futuro do pretérito⁶² exprime o ‘irreal’ no passado (...) ou **pedido**⁶³(...) ou ainda a suavização de uma afirmação” (Vilela e Koch, 2001, p. 178). Há, igualmente, a possibilidade de emprego do verbo **poder** no presente ou no futuro do pretérito, ou, ainda, a formulação de uma pergunta direta como: “*quem é o pintor?*” ou “*deve ser difícil trabalhar com madeira.. né?*”.

5.3.5.2 Razão (RAZper)

Nesse caso, o falante, ao emitir sua ‘Opinião Desfavorável’, apresenta uma razão ou justificativa que a fundamente, introduzida por conjunções como: *pois* e *porque* (Neves, 2000, p. 801) (Exemplos 251, 252, 253 e 254). Essas conjunções podem também estar implícitas, como no Exemplo 255.

Exemplo 251: não gostei da comida, **pois não gosto de comidas exóticas.**
[0011MaA03]

Exemplo 252: não achei legal não **porque isso é muito tradicional...**prefiro coisa mais moderna. [0062MbC10]

Exemplo 253: não achei muito legal não... **porque eu não entendo de quadro** e para mim... é indiferente. [0062MbC11]

Exemplo 254: olha... rapaz eu.. eu acho que eu não faria isso não... **porque eu gosto muito do jeito que a gente é... do jeito quando nasce...** eu não.. não.. não vejo assim.. feio.. bonito.. dessa forma plástica não... acho que.. sei lá.. eu sempre prefiro mais natural... pra mim eu não levo muito em conta o que foi ou o que é agora... eu levo em conta o que é a gente.. né? como que a gente nasceu [0342MbC09]

Exemplo 255: **sua aparência é muito importante pro seu trabalho...** então acho melhor você cortar o seu cabelo [0632MaA11]

Não foram encontrados registros de RAZper com a ‘Não Manifestação de Opinião’. Nessa circunstância, a elaboração de uma ‘Razão’ talvez não se justifique por conta do fato de que a NMOcen é, conforme visto, um modo de o falante fugir da emissão de uma opinião que seja desfavorável. Tendo isso em

⁶² Grifo no original.

⁶³ Grifo nosso.

vista, não haveria a necessidade de justificativa ou apresentação de razões para a elaboração da opinião desfavorável.

5.3.5.3 Sugestão (SUGper)

Uma vez diante da necessidade de expressar uma 'Opinião Desfavorável', a elaboração da 'Sugestão' surge para o falante como uma forma de apontar – para seu interlocutor – caminhos a fim de que este promova mudanças com o intuito de conseguir, em uma próxima ocasião, que uma opinião positiva seja dirigida a seu favor.

Exemplo 256: bom, eu acho que você não deveria fazer isso. eu acho que **você deve corTAR e: manter uma aparência melhor::...** pra até mesmo pra se apresentar pra outras pessoas. [0021FaA08]

Exemplo 257: eu acho que está ficando bom. **você deveria continuar freqüentando para que continue a emagrecer mais.** [0011MaA05]

Exemplo 258: o senhor realmente está com uma ótima aparência.. acho que **deveria visitar o spa mais vezes** [0101FbB08]

Exemplo 259: não gosto muito de branca de neve **NÃO ficaria melhor se pusesse mais árvores, um:: copo de leite, um:: girassol...** [0162FbC15]

Nos dados desta pesquisa, a sugestão é, mais freqüentemente, introduzida pelo verbo dever que, segundo Vilela e Koch, é um dos auxiliares de modo, definidos como aqueles que “modificam a relação entre o sujeito frástico e o processo verbal, exprimindo valores como ‘necessidade’ (ter de/que, dever⁶⁴), ‘capacidade’ ou ‘possibilidade’ (poder), ‘desejo’ (querer)” (Vilela e Koch, 2001, p. 72). Nos casos apresentados, o verbo dever tem um “semantismo pleno que exprime obrigação (= valor deôntico)” (op. Cit., p. 73).

Neves insere o mesmo verbo no conjunto daqueles denominados modalizadores que se definem por serem “verbos que se constroem com outros para modalizar os **enunciados**”⁶⁵ (Neves, 2000, p. 62) A autora indica dois tipos

⁶⁴ Grifo nosso.

⁶⁵ Grifo no original.

de modalidades: a epistêmica (ligada ao conhecimento) e a deôntica (ligada ao dever), sendo esta última a que se aplica aos casos expostos.

Em 256, por exemplo, o falante sugere para seu interlocutor a necessidade de cortar o cabelo, pois isso garantiria uma melhor aparência. Já em 257 e 258, o falante sugere que seu interlocutor tem ainda necessidade de freqüentar um SPA por mais tempo.

5.3.5.4 Incentivo (INCper)

O 'Incentivo' é uma forma de o falante se solidarizar com seu interlocutor. O Exemplo 260 nos mostra que é por seu intermédio que o falante indica para seu interlocutor que há uma esperança de que este possa cantar bem ao dizer-lhe "*pode melhorar*". O mesmo ocorre com a fala produzida pelo informante 0211MbB, pois ao dizer "*um dia você consegue melhorar*", lança mão de uma estratégia de polidez.

Exemplo 260: bom, eu acho que você num tá BEM ainda... **pode melhorar..** mas no momento tá incomodando. [0062MbC02]

Exemplo 261: é chefe de FAto as férias te fizeram muito bem.. você ta assim com aquela cara de quem DEScansou.. de quem se divertiu.. de quem relaxou MUIto.. cê tá com uma aparência Ótima e acho assim... é um bom início.. **continue mantendo sua dieta.. suas atividades físicas que um dia.. tsc... cê chega no ponto** [0121FaB08]

Exemplo 262: ah cê tá no início.. tem que continuar né? tem muita coisa prá aprender.. imagino né? e é isso mesmo.. continue se é isso que você quer mesmo.. **continue estudando bastante** [0261FaC03]

Exemplo 263: cê não tá me atrapalhando não... como estão as aulas? tão sendo boas? cê tá gostan::do? **continua treinando** [0272FbB03]

Exemplo 264: é... eu devo concordar com vc que todo início é um pouco difícil entendeu.. a gente encontra obstáculos.. dificulDAdes.. nem sempre a gente consegue atingir aquilo que seria o nosso objetivo final logo de cara... mas digamos assim que:... depois de algum tempo bastante treinamento você pode conseguir chegar lá.. sabe... **não desiste não .. até que você tem talento.** [0121FaB03]

Exemplo 265: Eu acho que cê tem que treinar mais... eh:::.... **um dia você consegue melhorar** [0211MbB03]

Observa-se que a formulação do 'Incentivo' pode ser iniciada pelo verbo poder que – tal como o verbo dever, descrito em 5.3.5.3 – integra o grupo dos auxiliares de modo ou verbos modalizadores. Esse verbo, na verdade, tem valores múltiplos e um deles diz respeito à capacidade (Vilela e Koch, 2001, p. 72), sentido que está subjacente ao Exemplo 260 apresentado acima.

São também comuns as formulações com verbos no Imperativo. Segundo Vilela e Koch (2001),

O valor do Imperativo está intimamente ligado à situação, ao contexto (...). A situação – intervindo aqui também a entoação – indica em que medida o que é pedido se caracteriza como “pedido”, “ordem”, “conselho”, “ameaça”, “advertência”, etc. Há um sema evidente que é o de “futuro” (o tempo de realização). (Vilela e Koch, 2001, p. 179).

Nos casos analisados, mais do que indicador de ordem – função principal e muitas vezes exclusiva desse modo verbal, prevista de forma reducionista por alguns materiais de PL2E, por exemplo – o Imperativo sinaliza um incentivo.

5.3.5.5 Elogio (ELOper)

O 'Elogio', bem como outras 'Formulações Periféricas' já descritas, tem como funções desviar a atenção do interlocutor da opinião desfavorável que tiver sido expressa e amenizar o impacto desta que é considerada, conforme visto, um ato de ameaça à face. No Exemplo 266, o falante, após ter sido instado a emitir uma opinião relativa ao novo jardim de seus vizinhos, sobretudo a respeito das peças de cerâmica que retratam os personagens Branca de Neve e os 7 anões, inicia com uma 'Falsa Opinião Positiva' (“*eu achei muito boNlto*”) para, em seguida, formular um 'Elogio' – não ao jardim como um todo – mas às plantas, dizendo que estas “*estão muito bem cuidadas*”. Só depois disso ele emite sua opinião desfavorável com relação às imagens (“*só não gosto daqueles anões*”). Sua fala é finalizada com um novo 'Elogio', direcionado ao restante do jardim: “*tá muito bonito*”.

Exemplo 266: eu achei muito bonito... **as plantas estão muito BEM cuidadas...** ele tá muito... ficou... deu uma renovada... só não gosto ... daqueles anões... **mas de resto, tá muito bonito.** [0042MaB10]

Exemplo 267: **Fazer escultura até que é uma arte bem difícil.. né.. ainda mais desse tipo bem diferente..** mas até que é interessante o seu trabalho [0101FbB06]

Exemplo 268: é um quadro diferente né?.. assim.. **vai cair bem com o estilo da casa.** [0292FaA16]

Exemplo 269: AMOR.. ainda bem que eu não casei com você SÓ pela sua aparência. **existem traços na sua personalidade que eu admiro.. como por exemplo a sua inteligência.. a sua sinceridade... o seu senso de humor e dá pra viver disso até seu cabelo crescer novamente.** [0121FaB07]

A diferença entre o 'Elogio' e a 'Falsa Opinião Positiva' – seja ela considerada como 'Formulação Central' ou 'Periférica' – reside no fato de que o primeiro envolve algo que esteja relacionado de algum modo com o objeto ou a pessoa sobre a qual deve recair a opinião. A 'Falsa Opinião Positiva', por sua vez, é uma opinião diretamente vinculada àquilo que se deseja avaliar – um objeto, uma característica física ou uma habilidade, por exemplo. Desse modo, a situação retratada no Exemplo 267 exigia uma opinião a respeito de uma escultura em especial – uma cabeça de cavalo feita em madeira. O falante opta, conforme visto, por fazer um elogio à arte de fazer escultura, deixando para outro momento a realização do ato de opinar. O mesmo processo se observa no Exemplo 269, ocasião em que o informante deveria opinar a respeito de um corte de cabelo. A informante 012, nesse caso, fez um elogio a outras características não mencionadas do seu interlocutor.

5.3.5.6 Comentário (COMper)

A 'Formulação Periférica' denominada 'Comentário' tem uma posição flutuante, pois pode preceder ou suceder a 'Formulação Central'.

Exemplo 270: **olha... eu acho que tudo artificial parece assim... uma plástica parece uma coisa falsa...** a senhora tá natural... a senhora tá bem... a senhora não parece ter quarenta anos não [0332FaA12]

Exemplo 271: **é::... eu não tô acostumado a... a utilizar desse tipo de comida...** mas achei interessan::te [0492MaA04]

Exemplo 272: **estranhei no come::co...** mas creio que ficou legal [0551FaC10]

Exemplo 273: o::lha... eu acho... eu acho que você::... prá quarenta anos.. vamos dizer.. você tá:: com uma aparênciã de quaren::ta anos.. no que eu tô entendendo... **ago::ra um artista tem vá::rias opções... tem meios né?.. e:: eles têm que estar com uma aparênciã boa.. prá aparecer numa te::a né?.. então têm que estar ma::gro... tem que estar sem barri::ga... sem estô::mago... com uma pele boni::ta...** agora você.. como eu.. tô com uma aparênciã... tô com cinquenta e cinco anos... eu acho que eu tenho aparênciã de cinquenta e cinco anos [0713FaA12]

Exemplo 274: bom... **eu acho que gosto não se discute.. né?** mas eu não gostei muito não... não faz muito o meu.. meu gênero não [0332FaA16]

O 'Comentário' envolve uma digressão que pode estar relacionada ao tópico em discussão ou não.

5.3.5.7 Desejo (DESper)

Nesse tipo de 'Formulação Periférica', o falante esboça um desejo, tal como exemplificado a seguir.

Exemplo 275: foi muito interessante... **eu espero que todos tenham compreendido o que você quis expor** [0361FaA02]

Exemplo 276: não é:: não... não tá incomodando não... às vezes sai um pouco alto e tal... mas a gente já tá se acostumand::do.. **espero que você melhore** [0612MaB03]

A expressão que denota o sentimento de desejo mais comumente empregada foi '*espero que*', seguida de tempos do modo subjuntivo.

5.3.5.8 Ameaça (AMEper)

Essa formulação foi mais empregada nas situações que retratavam, sobretudo, uma relação assimétrica entre os personagens envolvidos, tendo sido

utilizada majoritariamente, como esperado, por aquele que detinha mais poder na relação. Isso significa que o maior índice de AMEper foi observado nas situações em que o participante assumia, por exemplo, o papel de chefe. Isso parece corroborar o rito do “Você sabe com quem está falando?” apresentado por DaMatta (1997). Ao tratar do assunto, o autor faz a seguinte afirmação:

(...) ensinamos o samba e o futebol, falamos da praia e da mulher brasileira, das nossas informalidades e aberturas (...), mas jamais estampamos diante da criança e do estrangeiro o “sabe com quem está falando?”. Ao contrário, chegamos até a proibir o seu uso como indesejável, embora isso seja feito somente para usar a execrável formalidade na primeira situação no dia seguinte. Consideramos a expressão como parte do “mundo real”, da “dura realidade da vida”, um recurso ensinado e ativado no mundo da rua, esse universo de cruezas que separamos e defendemos do nosso “lar”, da nossa “morada”, da nossa “casa”. O mundo da rua usa o “sabe com quem está falando?”, mas nós decidimos não integrar o rito no modo doce, gostoso e não-rotinizado com que preferimos tomar consciência do nosso universo social. (DaMatta, 1997, p. 183)

Observa-se que o “Você sabe com quem está falando?” marca a verticalidade das relações e se iguala ao ditado popular “Manda quem pode e obedece quem tem juízo”. Ambos, apesar de não terem sido mencionados de forma explícita por nenhum dos participantes, estão contidos nas falas transcritas abaixo.

Exemplo 277: bom... **eu a::cho que você deveria pensar bem::** porque a ima:gem de alguém com cabe::lo compri:do... não é tão boa.. quanto alguém com cabe::lo curto [0211MbB11]

Exemplo 278: **Se você quiser continuar: com o seu empre:go,** corte o seu cabe:lo [0201MaA11]

Exemplo 279: o::lha.. eu tenho que falar pra você a verdade... a empresa não tem um perfil de jovem.. que você tá atualmente.. com esse o seu cabelo compri:do... eu acho melhor como sua supervisora... como sua supervisora te recomendar você cortar esse cabelo aí... dar uma aparada... **senão alguém vai te chamar a atenção** [0292FaA11]

Nas situações ilustradas pelos Exemplos 277, 278 e 279, verifica-se que o falante ocupa, hipoteticamente, um cargo de chefia e está, por isso, em uma situação mais privilegiada socialmente. Nos casos analisados, o falante, então,

se vale dessa posição para ameaçar aquele que supostamente seria seu subordinado de perder seu emprego.

Apesar, como disse DaMatta, de a 'Casa' não ser o espaço privilegiado do rito do "sabe com quem está falando?", verificou-se a ocorrência da formulação AMEper também nesse contexto. Nesse caso, a proximidade entre os participantes parece permitir seu uso em caso de conflito declarado como o apresentado pelo Exemplo 280.

Exemplo 280: ah:: amor::... tu é burro ou o que? você não sabe que essa marca é Péssima?.. **se estragar... o dinheiro vai sair do seu bolso** [0312FaC13]

5.3.5.9 Repreensão (REPper)

A 'Repreensão' e a 'Ameaça' foram as 'Formulações Periféricas' encontradas que têm como objetivo reforçar a opinião desfavorável.

Exemplo 281: não gostei do servi:co... **você poderia ter feito melhor.** [0011MaA04]

Exemplo 282: não... **poderia ter feito melhor.** [0073FcC04]

Exemplo 283: está bom amor... mas acho que **você poderia ter me perguntado antes.** [0241FbC07]

Exemplo 284: achei pô:: uma boa iniciati::va... só que::... **você podia ter espera::do.. prá gente poder decidir junto né?.. pô::... já falei várias vezes.. a gente tem que decidir tudo junto** [0531MbC13]

Exemplo 285: na realidade... o objetivo foi distorcido.. **eu vim aqui prá andar de táxi..** mas o seu trabalho está razoavelmente bom... não era bem o objetivo esse.. mas está razoavelmente satisfatório [0443MaA06]

Exemplo 286: eu achei que você não fez quase nada... **porque que tá assim? cê lembra do que eu pedi para você fazer? porque que cê não fez.. assim? você pode explicar?** [0342MbC05]

Exemplo 287: poxa amor.. sinceramente **eu não esperava que você fosse fazer isso..** eu gostava tanto do seu cabelo comprido.. ah.. mas.. ah.. eu::... ah.. mais ou menos.. ah.. eu gostava de antes.. mas pode crescer de novo o cabelo.. né? [0111FaC07]

Exemplo 288: ah::... **não acreDlto que cê fez Isso..** ce pinTOU o seu cabelo e tirou aqueles cabelos grisalhos que eu achava LINdo? [0292FaA10]

5.3.5.10

Opinião Desfavorável Indireta como Formulação Periférica (ODIper)

A ‘Opinião Desfavorável Indireta’, a ‘Falsa Opinião Positiva’ e a ‘Não Manifestação de Opinião’, além de funcionarem como ‘Formulações Centrais’, podem também ser utilizadas como ‘Periféricas’, desde que sigam as seguintes regras:

1. A ‘Opinião Desfavorável Direta’ por ser a categoria em que se inscrevem as formulações mais objetivas e diretas de expressar uma opinião desfavorável tem prevalência sobre as demais e, por conta disso, sempre será o núcleo. Tendo isso em vista, a ODDcen não aceita ser periférica de nenhuma outra formulação.
2. A ‘Opinião Desfavorável Indireta’ só pode ser ‘Formulação Periférica’ da ODDcen.
3. A ‘Falsa Opinião Positiva’ pode ser ‘Formulação Periférica’ da ODDcen e da ODIcen.
4. A ‘Não Manifestação de Opinião’ pode ser ‘Formulação Periférica’ da ODDcen, ODIcen ou FOPcen.
5. A NMOcen não aceita, ODIper ou FOPper como periféricas.

A ‘Opinião Desfavorável Indireta’, já descrita anteriormente, pode ocupar – tal como a ‘Falsa Opinião Positiva’ e a ‘Não Manifestação de Opinião’ – dois espaços distintos, a saber: (1) formulação central ou (2) formulação periférica. No Exemplo 289, apresentado a seguir, é expressa uma ‘Opinião Desfavorável Direta’ (‘Formulação Central’), precedida por uma ‘Indireta’ (‘Formulação Periférica’), marcada em negrito. Com a expressão desta, o falante procurará preparar seu interlocutor para lançar sua real opinião. O mesmo processo ocorre nos exemplos que seguem.

Exemplo 289: **Eu achei essas cores muito fortes para você... a minha opinião é que você assenta melhor com cores mais neutras, mais claras, né?... com estilo diferente...** esse estilo de cor não é para você. [0052FbC12]

Exemplo 290: **Preferia mais o outro.** Esse eu não gostei não. [0201MaA07]

Exemplo 291: Ah... **cê tá precisando melhorar um pouquinho...** não tá muito boa não. [0281MaB01]

Exemplo 292: **é que no início tudo é difícil.. né? então imagino que.. como você é iniciante.. as dificuldades são grandes.** é:: assim... vou ser honesta com você... me incomoda um pouco.. sim... mas eu acho que você deve continuar tentando.. né? assim.. quem sabe daqui a um tempo vai estar bem melhor, né? [0432FaB03]

Como 'Formulação Central', a 'Opinião Desfavorável Indireta' é o meio através do qual a opinião é construída. Como 'Formulação Periférica', ela serve de suporte à 'Opinião Desfavorável Direta', amenizando-a.

5.3.5.11

Falsa Opinião Positiva como Formulação Periférica (FOPper)

A exemplo do que foi sinalizado em passagens anteriores, a 'Falsa Opinião Positiva', marcada em negrito nos exemplos que seguem, também pode ocupar a posição de 'Formulação Periférica'. Tal como descrito em 5.3.2.3, há, nesse caso, a introdução de itens lexicais ou formulações que valorizam o ser, o objeto ou a atitude a respeito dos quais o falante deverá emitir uma opinião. Seu objetivo, tal como já apresentado para outras formulações, é também o de abrandar a expressão da 'Opinião Desfavorável'.

Exemplo 293: **eu achei muito boNito...** as plantas estão muito BEM cuidadas... ele tá muito... ficou... deu uma renovada... só não gosto ... daqueles anões... mas de resto, tá muito bonito. [0042MaB10]

Exemplo 294: **é... essas camisas são... são bonitas e tal...** mas não faz muito o meu estilo não. [0062MbC12]

Exemplo 295: **prá quem gosta, fanTÁStico.** sinceramen:te eu não gosto de nada feito em MAdeira. [0162FbC06]

Exemplo 296: **é:: bem lega::l.. bem confortá::vel..** eu já até tive um desses só que eu não me dei muito bem com ele.. mas eu troquei.. **mas é** (pausa) **interessantezinho.** [0101FbB18]

Exemplo 297: **boNlto... muito boNlto,** mas eu não colocaria um desses na minha casa [0121FaB16]

Exemplo 298: eu achei um pouco confusa.. **mas::... interessante** [0201MaA02]

5.3.5.12

Não Manifestação de Opinião como Formulação Periférica (NMOper)

A 'Não Manifestação de Opinião' pode desempenhar os papéis de: foco da emissão da opinião ou 'Formulação Periférica'. Nos casos apresentados a seguir, a 'Não Manifestação de Opinião' aparece, como 'Formulação Periférica' associada a uma 'Formulação Central'. A NMOper, normalmente, atua aliviando a tensão que se estabelece entre os participantes em uma situação dessa natureza.

Exemplo 299: **rapaz... não sou o melhor prá julgar arte... eu não tenho tanto conhecimen:to...** mas ficou legal... **deve... deve ter uma mensagem aí ..mas eu.. eu sinceramen:te não conheço** [0662MaA16]

Exemplo 300: **nossa.. como seu nariz ficou diferente..** né..até que ficou legal [0101FbB09]

Exemplo 301: **nossa.. pra falar a verdade.. num tinha repara.. num lembro mais como era o seu nariz antes..** mas.. parece que ficou bom.. né. Num tô lembrada de antes mas parece que ficou legal [0111FaC09]

Exemplo 302: **ih:: pintou o cabe::lo. BOM é:: ficou diferen:::te né? já tava acostumada com você an::tes.. ago::ra cê tá diferen:te né? a gente acostuma de novo...** mas tá legal tá legal.. se você:: achou legal.. tá legal tá tá legal assim [0261FaC10]

Exemplo 303: **eu diria que a::as comidas de..de.. outros países são bem exóticas.. um paladar bem diferente..** mas.. por isso que eu prefiro a brasileira. [0101FbB04]

Exemplo 304: eu prefiro as cores neutras... mas **você.. você tem que saber o que você gosta de vestir.** [0321MaA17]

A integração entre as 'Formulações Centrais' e as 'Formulações Periféricas', considerando os dados parciais pode ser observada no Quadro 5.2, apresentado a seguir.

Quadro 5.2: A inserção das formulações periféricas na emissão da opinião desfavorável – análise parcial

FORMULAÇÃO PERIFÉRICA	FORMULAÇÃO CENTRAL	FORMULAÇÃO PERIFÉRICA
Falsa opinião positiva Opinião desfavorável indireta Não manifestação de opinião Elogio	Opinião desfavorável direta	Pedido Razão Sugestão Incentivo Repreensão Elogio Não manifestação de opinião
Falsa opinião positiva	Opinião desfavorável indireta	Falsa opinião positiva
	Falsa opinião positiva	Pedido Sugestão
	Não manifestação de opinião	

Nos dados parciais, as 'Formulações Periféricas' identificadas ocupavam apenas duas posições com relação às 'Formulações Centrais'. Ora elas antecediam estas, ora elas as sucediam. A coleta integral dos dados e sua análise permitiram verificar que esta relação entre 'Formulações Centrais' e 'Formulações Periféricas' era bem mais complexa do que o previsto inicialmente. Os quadros mais detalhados que retratam essas relações foram apresentados em 5.3.2.1.3, 5.3.2.2.2, 5.3.2.3.3 e 5.3.2.4.2.

A análise empreendida permitiu-nos também, com base em Meyer (1980) e em Freitas (2000), elaborar um contínuo para a 'Opinião Desfavorável'. Meyer, em seu estudo a respeito da modalização e da adesão, formulou um contínuo para o conceito de adesão, partindo da seguinte observação:

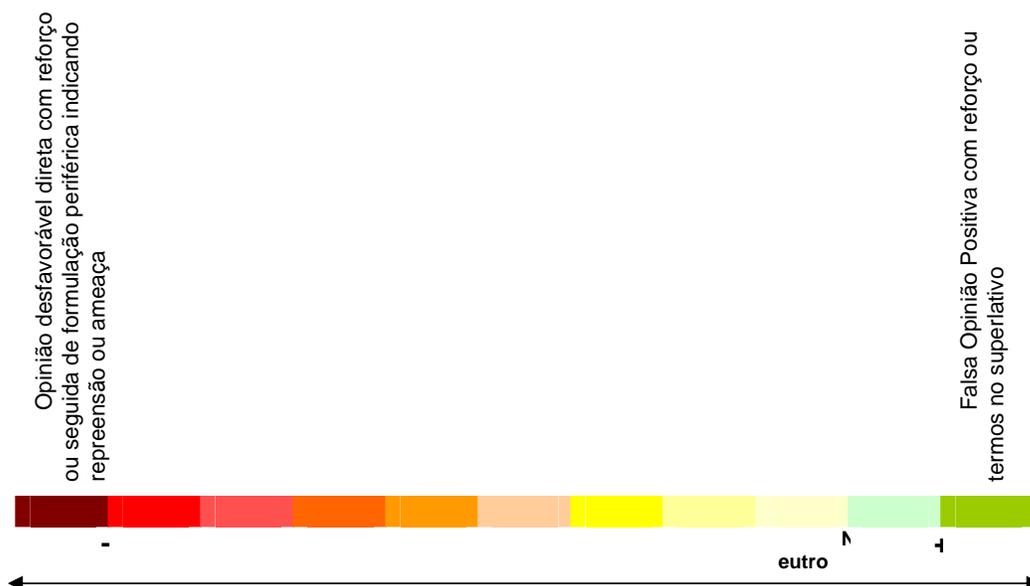
O conceito de adesão é, como o de distância, uma linha contínua, com pólos extremos de máxima e mínima. Ou seja, podemos ter a adesão máxima e a mínima, mas sempre como o mesmo fenômeno, nunca como elementos

independentes um do outro. Não há ponto de ruptura, passagem de um estágio para o outro, saltos. Há apenas uma progressão de maior ou menor adesão, mais ou menos compromisso com o enunciado. (Meyer, 1980, p. 36)

Já Freitas (2000) elaborou um contínuo para os atos de concordar e discordar após observar que havia diferentes níveis de intensidade para os referidos atos. Segundo a autora, “a criação do eixo visa a uma melhor organização das estruturas analisadas e, principalmente, ao entendimento da existência de diferentes níveis de concordância e discordância presentes na interação social” (Freitas, 2000, p. 26).

No caso em foco nesta pesquisa, verificamos, tal como propuseram Meyer e Freitas, a existência – dentro do estudo da opinião desfavorável – de pólos extremos onde se situariam a opinião desfavorável direta de um lado e a falsa opinião positiva de outro. Essa distribuição está pautada não só nos aspectos formais já descritos anteriormente, mas principalmente na menor [pólo negativo] ou maior [pólo positivo] presença de recurso de polidez. Nesse caso, a opinião desfavorável direta estaria no pólo negativo enquanto a falsa opinião positiva estaria no extremo oposto ou no pólo positivo, tal como ilustrado na Figura 5.10.

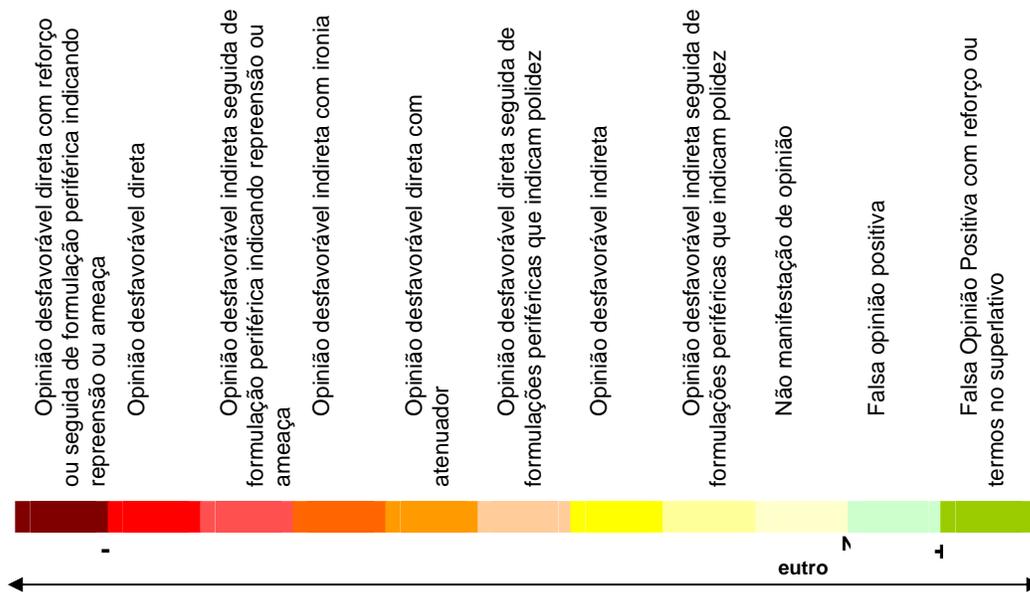
Figura 5.10: Opinião desfavorável direta e falsa opinião positiva no contínuo da opinião desfavorável



Também não observamos entre todas as estratégias e processos envolvidos no ato de opinar desfavoravelmente pontos de ruptura. Há, ao contrário, conforme apontam Meyer (1980) e Freitas (2000), uma progressão que

se desenvolve de um pólo ao outro. Na Figura 5.11 tentamos demonstrar como se dá tal progressão.

Figura 5.11: Contínuo da emissão da opinião desfavorável



A 'Não Manifestação de Opinião' foi considerada como o ponto neutro do contínuo por ela significar, conforme visto, uma forma que o falante tem a sua disposição para se isentar de emitir opinião desfavorável quando solicitado a dar uma opinião a respeito de algo ou alguém. No caso das estratégias que se situam à esquerda do ponto neutro, vale destacar o fato de que a opinião desfavorável direta não é necessariamente mais impactante do que a opinião desfavorável indireta. Essas duas estratégias, somadas aos diferentes processos identificados e descritos se distribuem complementarmente no contínuo. Os exemplos a seguir vêm corroborar essa afirmação.

Exemplo 305: eu achei boNlto... as plantas estão muito BEM cuidadas... ele tá muito... ficou... deu uma renovada... **só não gosto... daqueles anões...** mas de resto, ta muito bonito. [0042MaB10]

Exemplo 306: você tem cerTEza que HOUve limPEza? [0021FaA04]

No Exemplo 305, a opinião solicitada é explicitada no trecho em negrito e, nesse caso, de acordo com o que foi discutido anteriormente, o participante da pesquisa optou por estruturá-la como uma opinião desfavorável direta. No

entanto, essa opinião aparece cercada por elaborações de falsa opinião positiva e elogio que funcionam como atenuadoras do impacto da opinião, em uma tentativa de o falante salvar sua face e a de seu interlocutor. Já no Exemplo 306, temos uma opinião desfavorável indireta com incidência de ironia. Apesar da necessidade de acessar o nível do não-dito, o que se quer dizer é que não houve nenhum tipo limpeza. Acreditamos que, diante do exposto, o Exemplo 306 estaria mais próximo do pólo negativo do que o Exemplo 305, tal como previsto na Figura 5.11.

No Capítulo 3 desta pesquisa, foi mencionado o fato de que estudos sobre questão da polidez em português do Brasil, como os empreendidos por Becher (1980), Koike (1992), Meyer (2000), Prado (2001), Albuquerque (2003), apontam para a dificuldade que têm os brasileiros em realizar atos de ameaça a face, sobretudo aqueles que envolvem de alguma forma uma negação.

Ao longo deste Capítulo, foram apresentadas e descritas as quatro categorias em que a 'Opinião Desfavorável' parece desdobrar-se. O estabelecimento de uma comparação entre tais categorias nos leva a verificar que a 'Opinião Desfavorável Direta' se opõe às demais. Enquanto a ODDcen se mostrou como um tipo formulação em que o falante está mais preocupado em garantir seu direito à expressão, tendo, portanto, menos cuidado em salvar a face de seu interlocutor, as formulações que integram as outras categorias são, em algumas medida, estratégias que denotam maior ou menor grau de polidez. Isso vem ao encontro dos trabalhos anteriores no sentido de que reafirma a noção de que o brasileiro, de modo geral, teme o conflito aberto.