

## ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ EM RESPOSTAS A ELOGIOS <sup>1</sup>

MARIA LÚCIA FERREIRA DE FIGUEIRÊDO BARBOSA

### RESUMEN

Ese trabajo examina las estrategias de cortesía lingüísticas utilizadas por receptores de elogios frente a la necesidad de distanciarse de los elogios. Los datos analizados constan de treinta y nueve elogios y treinta y nueve respuestas que incluyen estrategias de cortesía para distanciamiento de elogios producidos en situación informal. En situación formal los datos analizados correspondem a veintuún elogios y veinte estrategias producidas en entrevistas televisivas.

La clasificación de las estrategias de cortesía obedece a las variables sexo y situación de producción de los elogios (formal e informal). Los resultados obtenidos son evaluados desde el punto de vista cuantitativo, sin embargo es mayor la énfasis a los resultados cualitativos. Ambas muestras son contejadas no sólo en lo que respecta a los tipos de estrategias de cortesía usadas por receptores de elogios sino también cuanto a los aspectos más amplios de la interacción, como es el caso de la negociación de las facetas de los hablantes y la influencia de los roles sociales en la interacción.

De modo general, se observa que los receptores de elogios tienden a discordar y distanciarse de los elogios. La cortesía lingüística es estrategia por cual los receptores resuelven los conflictos ligados a la recepción de los elogios, y garantizan equilibrio en la conversación.

O comportamento lingüístico de receptores de elogios revela que a recepção de um elogio raramente suscita a gratidão do receptor. De acordo com Pomerantz (1978: 81-82), os receptores enfrentam conflitos; por um lado, no sentido de aceitar o elogio e, por outro lado, no sentido de se distanciar do mesmo. Embora os receptores manifestem desejos de serem elogiados, tendem a discordar dos elogios ou evitá-los. Isto é o reflexo de pressões sócio-culturais, segundo as quais os falantes não devem se auto-elogiar publicamente.

Os receptores de elogios são pressionados por necessidades que podem ser relacionadas em termos de Brown e Levinson (1987) ao desejo que todo indivíduo tem

---

<sup>1</sup> Este artigo retoma, com algumas modificações, alguns capítulos da dissertação “Análise de Respostas a Elogios na Conversação”, defendida em julho de 1994, na UFPE, sob a orientação da Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Judith Chambliss Hoffnagel.

de ser admirado, apreciado e imitado pelos outros. Em detrimento deste desejo, ocorrem necessidades outras, a nível mais amplo da interação, como aquelas que se prendem à observação de normas ou regras, as quais, por vezes, conflituam com a satisfação da auto-imagem (admiração, apreciação e reconhecimento), colocando em risco o equilíbrio da interação.

Os falantes, de modo geral, têm o desejo de serem admirados pelos seus interlocutores, no entanto quando são receptores de elogios, seguem a regra geral de modéstia em suas respostas e tendem a discordar e a evitar os elogios.

A expressão de modéstia em respostas a elogios é uma regra evidente de polidez que serve aos receptores como estratégias não apenas para distanciamento do elogio em si, mas também para a evitação do auto-elogio, uma vez que a aceitação de determinados elogios expõe o receptor ao auto-elogio. O auto-elogio é uma atitude lingüística socialmente reprovada, porque viola a regra geral, segundo a qual falantes de ambos os sexos, quer em situação formal quer em situação informal, devem expressar modéstia diante dos seus interlocutores.

Este trabalho tem como objetivo o exame de estratégias de polidez utilizadas por receptores de elogios, quando pressionados pelo conflito entre aceitar e evitar elogios. Os dados analisados foram coletados em dois tipos de situações: (a) conversações espontâneas (festas familiares, encontros entre amigos e conhecidos, conversações em bares, restaurantes e escolas, etc) e entrevistas formais de televisão. Os dados informais consistem de trinta e nove elogios e trinta e nove respostas e os dados formais consistem de vinte e um elogios e vinte e uma respostas. Em ambas as situações ocorrem estratégias para distanciamento dos elogios. Quanto às variáveis consideradas no estudo, destacam-se os sexos dos falantes e as situações de ocorrência formal e informal.

Para subsidiar o estudo, tomar-se-á por base a Teoria da Preservação das Faces e o Princípio de polidez de Brown e Levinson (1987), além da classificação das respostas a elogios segundo Anita Pomerantz (1977).

## **ESTRATÉGIAS PARA EVITAÇÃO DO ELOGIO**

As estratégias para evitação de elogios, segundo Pomerantz (1978), resolvem conflitos relacionados à necessidade entre aceitar elogios e se distanciar dos mesmos. As respostas que visam ao distanciamento dos elogios são produzidas de acordo com dois grupos de respostas, organizados em função das exigências de polidez na conversação: (1) mudanças de avaliação e (2) mudanças de referente. A mudança de avaliação é uma segunda avaliação que o receptor faz ao elogio recebido, através da qual tanto pode moderar o elogio como pode diminuí-lo, preservando contudo o referente do elogio. A mudança de referente, por sua vez, envolve a transferência do elogio para um terceiro, para um objeto ou até mesmo para o receptor, retorna o elogio para o proferidor.

## RESPOSTAS QUE VISAM A UM DISTANCIAMENTO DO ELOGIO

As respostas a elogios classificadas por Pomerantz (1978) como mudanças de avaliação e mudanças de referente envolvem as seguintes estratégias de distanciamento de elogio:

- |                           |                                     |
|---------------------------|-------------------------------------|
| (1) Mudanças de Avaliação | (2) Mudanças de Referente           |
| (a) moderação             | (a) transferência do referente      |
| (b) diminuição            | (b) retorno do elogio ao proferidor |
| (c) aumento               |                                     |

A característica marcante das respostas que envolvem mudanças de avaliação se revela na intenção do receptor em preservar o referente do elogio, muito embora não concorde nem discorde completamente do elogio. Os exemplos, a seguir, são representativos de estratégias que incluem a mudança de avaliação pelos mecanismos de moderação e diminuição do elogio. Os exemplos empregados fazem parte do corpus da nossa pesquisa.

### Moderação

Conforme demonstra o exemplo abaixo, a moderação é um tipo de estratégia que envolve a minimização da aceitação do elogio por parte do receptor, quando o mesmo, embora concordando indiretamente com o elogio, tem uma avaliação modesta do mesmo.

- (01) Contexto (Numa inauguração de um restaurante uma convidada elogia a decoração, dirigindo-se ao decorador)  
01A : tá lindo!  
02B : ficou o mais simples possível (sorrindo)

### Diminuição

A diminuição do elogio é uma segunda avaliação, através da qual o receptor contrapõe termos modestos para o elogio (minimização do elogio), revelando uma maior tendência em não aceitá-lo, embora não o negue diretamente.

- (02) Contexto (Cumprimento entre vizinhas que conversam diariamente)  
01A: que roupa bonita!  
02B: é um vestido velho que estava guardado

### Aumento

A mudança de avaliação pode se dar também no sentido de incorporação de uma avaliação mais positiva em relação ao elogio anterior. Uma ocorrência deste tipo em discussão pode ser verificada na transcrição abaixo:

- (03) Contexto (Tia num almoço familiar fala de um presente recebido de uma parente)  
01A: vocês viram o prato que J. me deu?  
02B: bonito né?  
03A: maravilha!

A segunda estratégia através da qual os receptores resolvem conflitos relacionados à aceitação do elogio é a mudança de referente que pode se dar no sentido de uma transferência do elogio para um terceiro, para um objeto ou ainda o retorno do elogio ao proferidor. A transferência do elogio e o retorno do elogio serão ilustrados respectivamente nos exemplos 04 e 05 adiante.

### **Transferência do Elogio**

O traço relevante da transferência deve-se ao fato de que o receptor não preserva o referente do elogio. No exemplo 04, a receptora expressa o conflito entre aceitar o elogio (agradecimento na linha 04B) e evitá-lo, transferindo-o para a letra de sua mãe.

(04) Contexto (Amigas conversam enquanto uma delas elogia a letra da outra)

01A: êita letra bonita!

02B: a minha?

03A: sim

04B: tu acha? obrigada pela parte que me toca...bonita é a da mamãe

### **Retorno do Elogio ao Proferidor**

O retorno do elogio ao proferidor permite ao receptor uma mudança do elogio para o proferidor ao mesmo tempo em que preserva o referente do elogio. O exemplo 05 é ilustrativo :

(05) Contexto ( No trânsito, dois motoristas desconhecidos, enquanto param diante do semáforo, um elogia o carro modelo antigo do outro)

01A: tá novo ( refere-se ao carro modelo antigo de B)

02B: mais do que o seu não

Os exemplos apresentados e que se referem aos mecanismos de estratégias dos dois grupos de respostas a elogios ( mudança de avaliação e mudança de referente) revelam a necessidade dos receptores de se distanciarem dos elogios. Um nível considerável de pressão conduz os receptores a recorrerem aos mecanismos de estratégias em respostas a elogios. Tais mecanismos geram em última análise as estratégias de polidez imprescindíveis ao equilíbrio conversacional. Este fato nos situa diante de uma questão de grande densidade para compreensão do processo interacional entre proferidores e receptores de elogios, que é a questão da polidez.

## **A QUESTÃO DA POLIDEZ**

Alguns estudos reconhecem a polidez como poderosa condicionante que governa a interação pessoal. Segundo Lakoff (1975: 65), para quem o uso das regras de polidez varia não só em função da cultura em questão, como também em função do sexo dos falantes, três regras de polidez são utilizadas por falantes e ouvintes na interação:

(a) regra 1 - *Formalidade*: mantenha-se distante (supõe que o falante evite envolvimento com o ouvinte);

(b) regra 2 - *Deferência*: dê opções (o falante deixa o ouvinte à vontade quanto às suas conclusões);

(c) regra 3 - *Camaradagem*: demonstre simpatia (supõe que falantes e ouvintes se relacionem sem cerimônias).

Brown e Levinson (1987), por sua vez, concebendo a conversação como atividade que envolve potencial ameaça às faces dos interactantes, relacionam a polidez lingüística à noção de face. Partindo de dados de culturas tão diferentes como inglesa, tsetal, tamil entre outras, estes autores fazem duas pressuposições com relação a “todo membro adulto da sociedade”: cada um tem (e sabe que o outro tem) *face* e *certas capacidades racionais*.

(1) A noção de *face* compreende “a auto-imagem pública que todo membro deseja reclamar para si próprio, constituindo-se de dois aspectos relacionados”: face negativa e face positiva. A face negativa se refere às reclamações com relação aos territórios e à preservação pessoal, bem como à liberdade de ação, ou seja, ao direito de que suas ações sejam livres. Já a face positiva se refere à auto-imagem ou personalidades reclamadas pelos interactantes e inclui o desejo de que sua auto-imagem seja apreciada e aprovada.

(2) Certas capacidades consistem em raciocinar dos fins para os meios para que se alcance estes fins. Isto significa que estas capacidades racionais servem para alcançar os objetivos comunicativos orientados para a face.

É importante lembrar que o conceito de face desenvolvido por Brown e Levinson (1987) é derivado da noção de face desenvolvida por Goffman (1967), que a chamou de “imagem pública”, cuja acepção popular está ligada à idéia de “embaraço”, “humilhação”.

Brown e Levinson (1987) não propõem regras para a conversação (assim como faz Lakoff (1975)), por entenderem que os falantes e ouvintes são motivados por necessidades pessoais, já que estão individualmente dotados de face. Os interactantes, de modo geral, têm o conhecimento da mútua vulnerabilidade das faces e cooperam para atender as suas necessidades. Entretanto como a face não é uma regra ou norma a ser seguida, comumente é ignorada, não só em conversações que envolvem afrontas, mas também quando há necessidade para uma maior eficiência na comunicação.

A partir da idéia de que nem sempre as faces são atendidas, Brown e Levinson (1987:62) reconsideram os componentes da face do seguinte modo: “*face negativa*: o desejo de todo ‘membro adulto competente’ que suas ações não sejam impedidas pelos outros” e “*face positiva*: o desejo de todo membro que seus desejos sejam desejáveis pelo menos por alguns outros”.

Segundo Brown e Levinson (1987:65-68), há atos de fala que intrinsecamente ameaçam as faces. Os elogios, por exemplo, por serem um tipo de ato de fala que envolve a admiração do falante para com o ouvinte ou objeto possuído por este, podem se constituir em ameaça a sua face negativa, quando impõe a necessidade do ouvinte de proteger o objeto ou dá-lo ao falante.

- (06) Contexto (Numa visita ao novo apartamento de uma amiga, A avalia os santos da religião a qual B pertence, os quais compõem a decoração)  
01A: adorei seus santos... essa santa é muito bonita  
02B: quer uma? vou lhe dar uma (...)

Diante da vulnerabilidade das faces na conversação, emergem estratégias lingüísticas que dependendo de qual aspecto da face seja ameaçado remedeiam a face positiva (polidez positiva) e face negativa (polidez negativa).

A estratégia de polidez positiva é produzida a partir das necessidades dos falantes remediarem os efeitos de um ato de fala, cujo conteúdo ameaça a face positiva do ouvinte. Cabe ao falante reconhecer como sendo seus, também, os desejos do ouvinte, e tanto assim o é que os aprova.

Brown e Levinson (1987:91-129) reconhecem um total de quinze estratégias de polidez positiva. Destas quinze, algumas podem ser relacionadas aos elogios, que são as estratégias 1, 2, 15, abaixo citadas:

Estratégia nº1: O falante nota e aprova os interesses, desejos, necessidades, bens do ouvinte, para os quais o ouvinte deseja aprovação.

- (07) Contexto (amigas conversam sobre arrumação do apartamento de uma delas)  
01A: os móveis ficaram melhor aqui  
02B: todo mundo disse isso

Estratégia nº2: O exagero serve para manifestar interesse e simpatia do falante para com o ouvinte. A entonação exagerada pode ser uma marca de estratégia de polidez positiva:

- (08) Contexto: (Em uma festa de aniversário, A elogia uma criança dirigindo-se à mãe desta)  
01A: é lindíssima!  
02B: (sorri)

Estratégia nº15: O elogio em algum sentido é realizado como um presente do falante para com o ouvinte, ao carregar o desejo do falante em reconhecer e aprovar os desejos do ouvinte:

- (09) Contexto (Amigo elogia amiga pela sua aparência física)  
01A: você tá uma gata  
02B: ô que coisa boa ô que elogio .. eu com 30 anos...(sorri)

A polidez negativa é a ação que remedeia a face negativa do ouvinte, ou seja, tem como função minimizar os efeitos causados por uma particular imposição de um ato de ameaça à face. Brown e Levinson (1987:129-211) reconhecem um conjunto de dez estratégias de polidez negativa, dentre as quais uma pode ser relacionada às respostas de elogios, que é a atenuação. A nível de elogios, a atenuação livra o proferidor da imposição de uma negação:

- (10) Contexto (Amigas conversando informalmente em uma cozinha, enquanto uma delas mostra um presente dado pela mãe)

01A: olha que mamãe trouxe para mim de Manaus

02B: que lindo!

03A: não é? mas é fraco não serve para o dia a dia serve assim para uma sobremesa

No exemplo acima, notamos que a receptora inicialmente concorda com o elogio, porém em seguida, atenua a avaliação feita pelo seu interlocutor, através do uso da conjunção “mas” (linha 3A), sem contudo manifestar intenção em discordar completamente do elogio.

Os proferidores de elogios, conforme os exemplos das estratégias mencionadas, parecem quase sempre interessados em estabelecer uma conversação solidária com o seu interlocutor. Os elogios são utilizados com este objetivo, no entanto não são poucas as vezes que ameaçam a face negativa do receptor. A polidez assegura a preservação das faces de falantes e ouvintes, quer seja pela estratégia de polidez positiva, quer seja pela estratégia de polidez negativa.

## **FATOR SEXO**

De acordo com Lakoff (1975:17), a polidez lingüística não é utilizada da mesma forma por homens e mulheres. Os falantes de ambos os sexos utilizam diferentemente as regras de polidez. As mulheres são mais polidas do que os homens por serem mais deferenciais (regra 2) na sua fala do que estes; ao mesmo tempo em que utilizam eufemismo, formas hipercorretas e superpolidas, as quais são características da regra 1. Lingüisticamente, as mulheres evitam os marcadores de camaradagem (regra 3): contar piadas, apelidos, gírias e equivalentes. Tais formas são marcantes na linguagem masculina.

Lakoff (1973; 1975) relaciona as diferenças no uso da língua por homens e mulheres à posição que os falantes ocupam na sociedade, ou seja, para ela as desigualdades lingüísticas são o reflexo das desigualdades nas relações de poder entre homens e mulheres.

## **ALGUNS RESULTADOS**

Analisando elogios e respostas a elogios, em situações formais e informais, verificamos que os informantes além da moderação, diminuição, aumento, transferência e retorno do elogio utilizam outras estratégias de distanciamento de elogios que foram categorizadas por nós em: (a) evasiva (b) sorriso e (c) silêncio.

As evasivas são respostas sem relevância para o elogio recebido. Em termos griceanos, podemos considerar que um receptor de elogio, ao ser evasivo, viola a máxima de relação: seja relevante. Deste modo, o receptor não é pertinente em sua resposta e nela veicula um sentido a mais, que deve ser alcançado pelo ouvinte através do processo que Grice (1987) denomina de inferência. O mecanismo pelo qual os

receptores se distanciam nas evasivas inclui o processo que é chamado por Grice (1987) de implicatura conservacional. No caso dos elogios, a resposta relevante é aceitar/concordar ou rejeitar/discordar dos cumprimentos recebidos. Um exemplo de evasiva é mencionado a seguir:

- (11) Contexto (Num almoço de confraternização familiar duas irmãs conversam e uma delas elogia a bijuteria da outra)
- 01A: que lindo!
- 02B: foi E que trouxe da Itália pra mim... eu usei a primeira vez quando eu era solteira...
- 03: é a terceira vez que uso...

O segundo tipo de respostas peculiares ao corpus examinado envolve as respostas não verbais e se realiza sob forma de sorrisos. Neste tipo, o receptor não se coloca verbalmente em relação ao elogio recebido, quanto à sua concordância/discordância. O sorriso pode ser um indicador paralingüístico de aceitação do elogio.

- (12) Contexto (Em um almoço entre familiares, sogra elogia o genro)
- 01A : mas é bonito...coisa linda!
- 02B : sorri (sem comentários)

O silêncio também é um tipo de resposta que, por não ser seguido de manifestação verbal, distancia o receptor do elogio recebido. No silêncio, gestos corporais, como balançar a cabeça positivamente (ver exemplo 13), indicam a concordância do receptor com o elogio recebido.

- (13) Contexto (Entrevistador elogia música de um compositor maranhense que a entrevistada gravou)
- 01 Entrevistador : (...) a música é um passeio maravilhoso
- 02 no Maranhão coisa que o J.V. conseguiu
- 03 passar naquela música
- 04 Entrevistada : (escuta atentamente e balança a cabeça positivamente)

## **RESULTADOS QUANTITATIVOS DOS DADOS INFORMAIS E FORMAIS**

Em ambas as situações, informais e formais, os receptores utilizam estratégias para distanciamento de elogios, entretanto manifestam diferenças que podem ser relacionadas às situações de ocorrência dos elogios e aos sexos dos falantes, como se pode observar na tabela 1 - *Frequência das estratégias para distanciamento de elogios em situações informais e formais.*

Tabela 1: Frequência das estratégias para distanciamento de elogios em situações informais e formais

Tipos de Estratégias	Situações de Ocorrência			
	Informal		Formal	
	Sexo		Sexo	
	F	M	F	M
	%	%	%	%
<b>Aumento</b>	11,5	7,6	--	--
<b>Diminuição</b>	11,5	23,0	--	--
<b>Moderação</b>	11,5	23,0	11,1	33,3
<b>Transferência</b>	26,9	--	55,5	8,3
<b>Retorno</b>	3,8	7,6	--	16,6
<b>Evasiva</b>	23,0	23,0	--	16,6
<b>Sorriso</b>	11,5	15,3	22,2	16,6
<b>Silêncio</b>	--	--	11,1	8,3
<b>TOTAL</b>	99,7	99,5	99,9	99,7

Os dados informais constam de trinta e nove proferimentos de elogios e respectivas respostas, coletadas em situações espontâneas. Foram analisadas vinte e seis estratégias em respostas femininas e treze estratégias em respostas masculinas. Os dados formais, por sua vez, constam de 21 elogios e respectivas respostas, coletadas em entrevistas de televisão (artistas, pintores, cantores, jornalistas, políticos). Foram analisadas nove estratégias em respostas femininas e doze estratégias em respostas masculinas.

Com base nos dados, verificamos que algumas estratégias ocorrem com frequência diferenciada para homens e mulheres, em ambas as situações. Em situações informais, as transferências se caracterizam por serem usadas com exclusividade pelas mulheres, ocorrem em 26,69% do total de estratégias utilizadas por receptores femininos. A tendência em transferir elogios também é verificada nas respostas a elogios das entrevistadas, em situações formais. As mulheres transferem em 55,5% do total de suas respostas, enquanto que, entre os entrevistados, o percentual de transferências resulta em apenas 8,3% de todas as respostas masculinas em entrevistas de televisão.

Nas situações informais, os receptores femininos e masculinos usam evasivas com a mesma frequência. Ambos os informantes recorrem em 23% de evasivas do total de estratégias em suas respostas a elogios. Já em situações formais, as evasivas foram usadas com exclusividade por informantes masculinos. Estes alcançam um percentual de 16,6% de evasivas com relação ao total de suas respostas. O retorno e as evasivas foram estratégias utilizadas com exclusividade por homens em situações formais. No corpus informal, o retorno é a resposta de menor frequência, ocorre em 7,6% das respostas masculinas e 3,8% das respostas femininas.

Quanto às estratégias de moderação e diminuição, nota-se que são mais frequentes nas respostas a elogios de homens do que de mulheres, quando em situações informais. Para cada uma destas respostas, entre os homens chega-se a 23% das estratégias utilizadas em situação informal. As mulheres moderam em 11,5 % do total de suas

estratégias e este percentual também é observado com relação a diminuição nas respostas femininas. Por outro lado, em situações formais, os homens moderam com maior frequência do que as mulheres. A estratégia de moderação ocorre em 33,3% do total nas respostas masculinas e apenas em 11,1% nas respostas femininas.

Em situações formais, não há ocorrência de estratégias como diminuição e aumento. Por sua vez, o silêncio é um tipo de resposta que ocorre somente em situação formal, cujo percentual, em respostas femininas, soma 11% do total de respostas a elogios e, em respostas masculinas, apenas 8,3%.

O aumento, que é um tipo de estratégia verificado apenas em situações informais, ocorre com maior frequência nas respostas femininas do que nas respostas masculinas. As mulheres recorreram a 11,5% de aumento ao responderem elogios e os homens recorreram às estratégias de aumento de elogio em 7,6% do total de suas respostas.

## ANÁLISE DOS RESULTADOS

De modo geral, observa-se que as estratégias de distanciamento dos elogios, além de servirem para expressão de polidez (modéstia), servem aos receptores para remediarem as suas faces e a dos proferidores. A moderação e a diminuição, por exemplo, são tipos de estratégias que visam a atenuar o impacto provocado por um elogio, sobretudo se há exagero no proferimento. Ambos os tipos servem como estratégia de polidez negativa e remedeiam a face negativa do proferidor porque não impõem restrição completa ao elogio. Os exemplos seguintes são representativos da moderação (ex.14) e da diminuição (ex.15).

(14) Contexto (A entrevistadora avalia as características positivas do entrevistado como artista e diretor de grande prestígio no meio artístico)

- 01 Entrevistadora : (...) é uma conquista que você consegue éh ... passar uma coisa bela e  
02 pura porque você é puro ... eu acho que você  
03 já (sorrindo) fez muita coisa que tinha que fazer  
05 Entrevistado : obrigado não concordo muito que seja verdade não  
06 mas pelo menos não sou eu que estou dizendo

No exemplo acima, o receptor atenua o elogio após aceitá-lo. A concordância ao elogio é parcial, portanto a resposta se caracteriza como uma moderação. A necessidade de ser modesto diante do seu interlocutor e, sobretudo, a necessidade de evitar o auto-elogio conduz o receptor à atenuação, já que a simples aceitação do elogio implicaria num auto-elogio e a negação colocaria em risco a face positiva do receptor, já que o elogio envolve a imagem pública deste.

No exemplo 15, B manifesta duas posições contrárias ao elogio “tá arretado!” (linha 3): (a) Posição 1 -- “a parte de fora não tá boa...”-- e (b) Posição 2 -- “a parte de dentro é quente”--. A primeira parte da resposta atenua a discordância que vem logo em seguida, por isto preserva a face negativa do proferidor, tendo este a sua liberdade de ação (direito de elogiar) reconhecida pelo receptor.

- (15) Contexto (Dois amigos conversam sobre a instalação de um bar de um deles, a esposa do outro avalia o espaço físico)
- 01A : gostei do bar
  - 02B : tá faltando muita coisa aqui (responde o proprietário)
  - 03C : tá arretado! (elogio da esposa de A)
  - 04B : a parte de fora não/tá boa ... a parte de dentro é quente

Uma outra estratégia de polidez negativa utilizada por receptores de elogios foi a transferência do elogio a um terceiro ou objeto. Por outro lado, a transferência é uma estratégia de polidez positiva (reconhecimento e admiração) por atribuir as qualidades do elogio a alguém ou algum objeto que pode ser admirado pelo receptor. No exemplo (16), a receptora utiliza a transferência como estratégia de polidez negativa. Ao evitar a negação do elogio, o receptor evita gerar imposição ao proferidor, ou seja, preserva a face negativa deste. O receptor também cuida para que a sua resposta seja solidária (estratégia de polidez positiva), através do reconhecimento de que o elogio é algo positivo de modo que pode ser transferido para alguém de sua admiração (linha 06): “J.S. incrível”. A receptora concorda implicitamente com o elogio (linha 05) “sei que tô aonde tô”, no entanto a necessidade de modéstia a distancia do mesmo para assim evitar o auto-elogio.

- (16) Contexto (A entrevistada é elogiada pelo brilhantismo do seu sucesso e do seu trabalho)
- 01 Entrevistador: (...) (refere-se à influência da simplicidade da artista para o seu trabalho) certamente levará
  - 02 as pessoas todas a reconhecerem com mais facilidade
  - 03 o seu sucesso é brilhante o teu trabalho é a forma
  - 04 como você se coloca toda dentro disso
  - 05 Entrevistada não porque eu sei que tô aonde tô graças a várias pessoas ...
  - J.S. incrível

A evasiva também é um tipo de resposta, que do ponto de vista do receptor, serve para preservar a sua face positiva, pois distancia o elogio completamente da esfera da sua auto-imagem, como é o caso a seguir :

- (17) Contexto (Numa confraternização familiar, tia elogia sobrinha)
- 01A : mas como tá elegante bacana!
  - 02B : tô num sufoco danado (queixa-se do dia atribulado)

Conforme se observa no exemplo (17), é possível que o elogio ameace a face positiva (auto-imagem) da receptora, uma vez que diz respeito à sua aparência física. Embora o elogio tenha sido proferido em termos de uma estratégia de polidez positiva, parece não atender a sua necessidade de aprovação e reconhecimento segundo as necessidades de sua auto-imagem.

Normalmente, percebe-se que os receptores de elogios respondem aos mesmos visando às necessidades das suas faces e das faces dos proferidores. Os entrevistados de

televisão (situação formal), que ao contrário dos receptores de elogios em situações informais, encontram-se em contextos demasiadamente públicos, manifestam maiores cuidados com a preservação da sua face positiva (auto-imagem) do que os informantes em conversações espontâneas.

Um indício de que os entrevistados de televisão se preocupam muito com a sua face positiva é o fato de que eles tendem a respostas que incluem atenuações e evitam tipos de respostas auto-depreciativas como é o caso das diminuições. Os informantes em situações formais não se preocupam apenas com a sua imagem pessoal como também expressam uma tendência à preservação de sua imagem profissional. É evidente que um tipo de resposta como a diminuição não serve às necessidades de preservação da auto-imagem pública porque inclui termos depreciativos.

A modéstia é uma regra em resposta a elogios que independe de sexo e de situação (formal), bem como independe do nível de fama dos entrevistados (artistas, políticos, jornalistas, escritores). Em ambas as situações, homens e mulheres manifestam modéstia em suas respostas a elogios. Ambos estão sujeitos à obediência de regra de polidez, contudo as mulheres manifestam uma tendência a serem mais modestas com relação às suas respostas a elogios. A utilização de transferência por mulheres, de modo exclusivo em situação informal e com frequência em situação formal, sugere que elas são bem mais modestas do que os homens em suas respostas a elogios.

A modéstia feminina é caracterizada pelo uso das transferências, enquanto que a modéstia masculina se caracteriza pelo recurso de respostas como moderação e diminuição. A sugestão de que as mulheres são mais modestas do que os homens ao responderem elogios dá-se pelo fato de que: (i) as transferências servem para que o receptor saia do referente do elogio, atribuindo a outrem as qualidades mencionadas no elogio recebido; (ii) a moderação e a diminuição são expressões de modéstia, no entanto há a preservação do receptor no referente do elogio, de modo que a transferência poderia melhor servir aquele que deseja comunicar intensamente um comportamento modesto após a recepção do elogio.

## CONCLUSÕES

De modo geral, identificamos nas respostas a elogios uma função que é concernente ao exercício da polidez. Se por um lado, os proferidores utilizam os elogios como meio de estabelecer a solidariedade na conversação, por outro lado, as respostas são a outra face dessa necessidade premente de garantir a harmonia interacional.

Receptores femininos e masculinos se engajam na tarefa de construir situações comunicativas que resguardam a regra, segundo a qual os falantes devem ser modestos diante de seus interlocutores. Contudo a maior intensidade de modéstia nas respostas femininas possivelmente reflete diferenças que podem ser relacionadas ao lugar que os falantes ocupam na sociedade, ou seja, é o reflexo das diferenças de poder entre homens e mulheres. Tal como é observado por Lakoff (1975), a posição da maioria das mulheres na sociedade é “fora do poder”.

A situação formal não é adequada à expressão de auto-depreciações (diminuições) pelos receptores de elogios. As mulheres assim como os homens evitam estratégias de polidez que incluam avaliações negativas ao trabalho e à auto-imagem. Nas entrevistas, as informantes femininas certamente ocupam um lugar em que o poder é partilhado de modo mais igual por homens e mulheres, uma vez que, em grande parte, os entrevistados elogiados são falantes notórios ou com algum grau de notoriedade, com atividades profissionais que lhes conferem grande prestígio social.

A ausência de diminuição nas respostas femininas e masculinas em situações formais é o indício de que, nesta situação, o prestígio social é partilhado de modo igual por homens e mulheres. Ambos os sexos devem preservar a esfera da auto-imagem (face-positiva), porque estão em frente não apenas de seus interlocutores (entrevistadores), como também se defrontam com o público amplo da televisão, do qual obtêm reconhecimento e admiração.

As relações de poder tendem a ser mais iguais entre homens e mulheres, nas situações formais do que nas situações informais. Isto porque nas interações espontâneas (informais) prevalecem as relações de amizade e familiaridade, as quais são marcadas por diferentes papéis sociais a serem desempenhados por falantes femininos e masculinos. Já em situações formais, tais diferenças são minimizadas em consequência do fator fama (prestígio social), partilhado pelos falantes de ambos os sexos.

O uso de estratégias de polidez lingüística por receptores de elogios revela todo um universo de conflitos e tensões que envolvem as trocas interacionais entre falantes e ouvintes. A interação ocorre no âmbito das necessidades pessoais dos interlocutores, necessidades que devem ser negociadas face a face na conversação e por isto mesmo requerem toda uma sorte de mecanismos de estratégias lingüísticas que ajudam os falantes a atingirem seus objetivos interacionais. No entanto, não é apenas a identidade pessoal dos falantes que está em jogo na conversação, necessidades outras se relacionam com papéis sociais a serem desempenhados na interação, que por sua vez dão uma dimensão de maior complexidade ao processo interacional.

---

## REFERÊNCIAS

- BROWN, P. & LEVINSON, S. **Politeness: Some Universals in Language Usage**. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.
- GOFFMAN, E. **Interactural Ritual: essays on face to face behaviour**. New Garden City: Anchor Books, 1967.
- GRICE, M. **Lógica e Conversação**. In: M. Dascal, (org). **Fundamentos Metodológicos da Linguagem**. Vol IV - Pragmática-Problemas, Críticas, Perspectivas da Lingüística. S. Paulo: Global, pp.81-103, 1982.
- LAKOFF, R. Language and Woman's Place. **Language and Society** 2: 45-80, 1973.
- \_\_\_\_\_. **Language and Woman's Place**. New York: Harper & Row, 1975.
- POMERANTZ, A. Compliment Responses: Notes on the Co-operation of Multiple Constraint. In: J. SCHEIKEN (ed.) **Studies in the organisation of conversational interaction**. New York: Academic Press, 1978.