

RESPOSTAS NEGATIVAS NO PORTUGUÊS DO BRASIL

Liliane SANTOS¹⁰

RESUMO

Nosso objetivo, neste trabalho, é o de apresentar uma taxonomia das estratégias linguísticas utilizadas para cumprir o ato de fala de recusa, no Português do Brasil. Considerados como *atos de fala complexos* – noção similar à de *evento comunicativo* – os atos de fala em questão serão, assim, examinados a partir de um duplo ponto de vista: o de seu papel enquanto estratégias que procuram evitar uma resposta socialmente reprovada (um “não” puro e simples) e de seu papel como reveladores do trabalho (ou desejo) de preservação da imagem pública dos locutores. Para esse estudo, utilizamos um *corpus* propositalmente heterogêneo, o que nos permitiu encontrar ocorrências que não teríamos encontrado se tivéssemos trabalhado com um *corpus* mais homogêneo.

PALAVRAS-CHAVE: Recusar; Português do Brasil; Estratégias Linguísticas; Ato de Fala Complexo; Evento Comunicativo.

Introdução

Neste trabalho, apresentamos uma abordagem inicial da análise das respostas negativas – ou recusas – no Português do Brasil. Trata-se de um trabalho de classificação e categorização das diferentes estratégias utilizadas para responder negativamente a perguntas e para recusar – pedidos, convites, propostas, sugestões. As diferentes estratégias encontradas são exemplificadas e rapidamente comentadas.

Os exemplos utilizados provêm, todos, de nosso *corpus* pessoal, que vimos constituindo ao longo de vários anos. Trata-se de situações de comunicação síncrona (em face a face ou por telefone), que foram anotadas, mas também de situações de comunicação assíncrona (e-mails, chats, SMS, inbox do Facebook, mensagens pelo WhatsApp, fóruns de discussão e blogs da internet). Tendo em vista que também nesses

10 Université de Lille, CNRS, UMR 8163 – STL – Savoirs Textes Langage, F-59000. UFR Langues, Littératures et Civilisations Étrangères, Département d'Études Romanes, Slaves et Orientales, Section de Portugais. BP 60149 – Domaine Universitaire du Pont-de-Bois – 59653 – Villeneuve d'Ascq Cedex – France. liliane.santos@univ-lille3.fr.

casos os participantes intervêm em turnos alternados (mesmo se, algumas vezes, com horas ou dias de diferença entre um turno iniciador e a resposta), em todos os exemplos os participantes serão identificados pela letra “L” (para “locutor”).

Este trabalho está dividido em três partes: começaremos por uma breve exposição do quadro teórico no interior do qual desenvolvemos nossa reflexão, passando, em seguida, para a apresentação da classificação e da taxinomia propostas. Na terceira e última parte, apresentamos nossas considerações finais, nas quais destacamos as possibilidades de desenvolvimento da análise aqui iniciada, a partir dos pontos que foram abordados mas não aprofundados, tendo em vista os limites deste trabalho.

1. Quadro teórico

O ato de recusar será considerado, neste trabalho, como um ato de fala complexo,¹¹ tendo em vista que somente pode ser compreendido num quadro que leve em conta o fato de constituir, nos termos de Murphy & Neu (1996) e de Tanck (2004), um *speech act set*. Dito de outro modo, trata-se de “uma combinação de atos de fala individuais que, quando produzidos conjuntamente, constituem um ato de fala completo” (Tanck, *op. cit.*: 2, nossa tradução). Assim, é possível dizer que “com frequência, o falante precisa de mais de um ato de fala para desenvolver o objetivo comunicativo mais abrangente – ou a força ilocutória – que deseja alcançar” (*id.*, *ibid.*). Cabe ainda notar, com Scollon & Scollon (2001), que o ato de fala complexo é similar ao *evento comunicativo*, unidade de análise em que são levados em consideração os atos de fala de todos os interlocutores.

O ato de recusar aqui estudado é aquele que consiste em responder negativamente – seja de maneira direta, seja de maneira indireta – a uma pergunta, mas também a um pedido, um convite, uma proposta ou uma sugestão. Como tal, e na medida em que contradiz a expectativa do interlocutor, a resposta negativa e

11 Não apresentaremos aqui a teoria dos atos de fala, que damos por conhecida. Para essa teoria, remetemos a Searle (1969, 1976, 1979).

principalmente a recusa constituem uma ameaça para a imagem positiva¹² deste último, o que explica que seja realizada principalmente por meio de estratégias indiretas¹³, como veremos a seguir.

2. Estratégias

Se a aceitação (resposta positiva) constitui a resposta preferida a pedidos, convites, propostas e sugestões, a recusa (resposta negativa) constitui a resposta despreferida a esses atos de linguagem. Sendo a resposta preferida, a aceitação tende a ser realizada de forma direta, sem demora ou mitigação. A recusa, por seu lado, sendo a resposta despreferida, é, com muita frequência, realizada de maneira indireta, sendo acompanhada por um ato preparatório (com marcadores do tipo “quer dizer (que)...”, “olha...”, “sabe...”, “não sei...”), uma justificação (com marcadores do tipo “mas é que...”), um atenuador (como “acho que...”, “me parece...”, “(ao) que eu saiba...”) e/ou um pedido de desculpas (“desculpa/desculpe”, “sinto muito”)¹⁴. É nesse sentido que o ato de recusar pode ser considerado um ato de fala complexo, pois se compõe de outros atos de fala, fazendo um conjunto com um único e mesmo objetivo comunicativo – ou tendo uma única e mesma força ilocutória.

Sejam realizadas direta ou indiretamente, as estratégias de recusa podem ainda ser realizadas com foco no locutor ou no interlocutor. O cruzamento dessas quatro dimensões leva-nos ao reconhecimento das 12 estratégias ilustradas na Figura 1, na página seguinte.¹⁵

Passaremos, na sequência deste trabalho, à ilustração de cada uma dessas estratégias, sabendo que, em alguns casos, encontraremos um certo número de subtipos.

12 Utilizamos o termo *imagem* para traduzir o termo inglês *face*, da teoria da polidez linguística – que não apresentaremos aqui e da qual a noção de *imagem positiva* (“positive face”) é extraída. Para essa teoria, ver Brown & Levinson (1978, 1987), Goffman (1955) e Kerbrat-Orecchioni (1994, 1996).

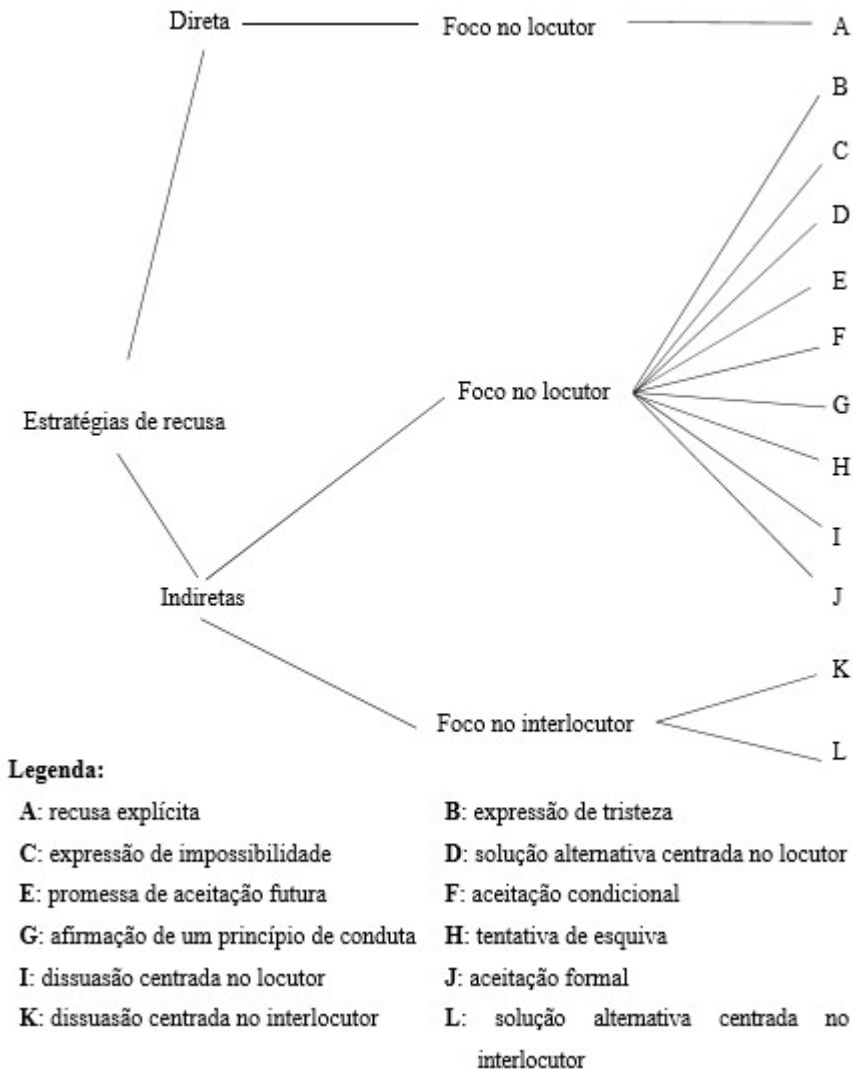
13 Para a noção de estratégia linguística, ver Haverkate (1984).

14 Também conhecidos como “estratégias de mitigação”, esses elementos foram estudados em inglês por Stalpers (1995), no contexto de desacordos em negociações comerciais e, em português, por Albuquerque (2003), no caso dos “atos de negar em entrevistas televisivas”.

15 Essa descrição inspira-se na apresentada por Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz (1990), para a língua inglesa, assim como na descrição proposta, também para a língua inglesa, pelo Center for Advanced Research on Language Acquisition (CARLA) da Universidade de Minnesota (Carla, 2015), que agradecemos pela autorização para a adaptação do material.

2.1. Recusa explícita (estratégia A)

Muito pouco frequentes em nosso *corpus*, as respostas negativas que utilizam a estratégia A ocorrem mais facilmente em contextos de perguntas fechadas binárias, isto é, perguntas que propõem somente duas respostas possíveis e mutuamente excludentes



(“sim” ou “não”):

Figura 1: Estratégias utilizadas para responder negativamente

- (1) L1 – C, você viu o J?
 L2 – Não.
 L1 – Obrigada.

Mas, mesmo nesses casos, a resposta negativa pode ser atenuada, por exemplo pelo uso de recursos prosódicos (volume mais baixo, alongamento, tessitura mais alta).

Por sua vez, a recusa explícita a uma proposta ou um convite, quando ocorre, é geralmente considerada “muito seca” ou “rude”:

(2) [Numa universidade, numa mesa de estudos coletiva. L2 mora longe do campus e os ônibus estão em greve.]

L1 – Você não quer ir dormir em casa hoje à noite?

L2 – **Não.**

L1 – ...

[Súbito silêncio na mesa, inclusive por parte dos que não participavam da conversa.]

A falta de reação de L1, mas principalmente o silêncio por parte dos que circundavam os interlocutores mostra que “não se deve dar um ‘não’ como resposta”. Em outros termos, ao responder com um simples ‘não’, L1 rompeu uma norma social.

2.2. Expressão de tristeza (estratégia B)

(3) L1 – Vou fazer um jantar para os amigos, na minha casa, no sábado, você vem?

L2 – **Ai, que pena!** Não vou poder ir, **que chato!**

A expressão de tristeza pela recusa (principalmente quando antecipa a recusa propriamente dita) permite ao locutor não atingir a imagem pública do solicitante e, ao mesmo tempo, não exige que apresente uma justificativa – o que pode ser feito, evidentemente. Nesse caso, teríamos uma estratégia suplementar, que veremos a seguir.

2.3. Expressão de impossibilidade (estratégia C)

A impossibilidade é geralmente expressa pela apresentação de uma razão ou de uma explicação para a recusa, podendo ambos os atos de fala serem reunidos sob a etiqueta “desculpa”, como ilustrado na Figura 2:

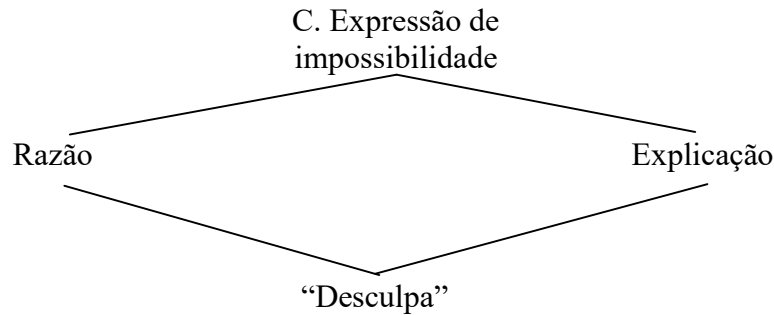


Figura 2: Estratégia C – expressão de impossibilidade

- (4) L1 – Mas você não comeu quase nada... come mais um pouquinho!
L2 – Ah... não vai dar, minha flor... **tô de regime!**

Muito frequente, essa estratégia é também muito recomendada pelos manuais de etiqueta, pois dar uma razão ou uma explicação para uma recusa, principalmente se for pessoal, permite ao locutor recusar sem atentar para a imagem do interlocutor e, ao mesmo tempo, preservar a sua própria imagem.

2.4. Solução alternativa centrada no locutor (estratégia D)

- (5) [Facebook, por inbox]
L1 – F, estou por aqui, estou querendo ir jantar. Dê um toque se/quando você for jantar, ok?
L2 – [1h mais tarde] Querida, acabei nem jantando. Resolvi ir ao cinema.
Amanhã às 9 estarei no café, nos vemos? Estarei lá até as 10. Beijo

Ao propor uma solução alternativa – após a recusa de fato, que se concretizou pelo silêncio –, L2 não somente procura apagar a ofensa cometida – por não ter respondido ao convite de L1 (e portanto, tê-lo recusado), mas também – e justamente por isso – acaba por aceitar o convite: é o que lhe permite preservar as imagens de ambos.

2.5. Proposta de aceitação futura (estratégia E)

- (6) L1 – Vamos almoçar?

L2 – Ah... hoje não dá, tenho que ficar aqui, trabalhando. Mas **segunda que vem eu prometo que vou!**

Como no caso da solução alternativa que vimos no exemplo (5), a promessa de aceitação futura tem a dupla função de preservar a imagem de ambos os interlocutores e apagar a ofensa cometida pela recusa.

2.6. Aceitação condicional (estratégia F)

(7) [Facebook, por inbox]

L1 – L, (...) o meu trabalho (...) está pronto (...) você poderia apresentá-lo pra mim? (...)

L2 – O simpósio que eu coordeno está marcado para o dia 9, entre o final da manhã e o início da tarde. **Fora desse horário estou livre e posso, sim, apresentar o seu trabalho.**

Embora L2 possa procurar se defender, argumentando que sua intenção não foi recusar o pedido de L1, mas somente indicar que não tinha como aceitá-lo plenamente, o que mostra que a aceitação condicional é tratada como uma recusa é o fato de L1 não ter respondido a L2, isto é, não ter indicado se a condição era satisfatória nem ter enviado o trabalho em questão.

2.7. Afirmação de um princípio de conduta (estratégia G)

(8) L1 – (...) Então, aí teve uma briga feia no departamento...

L2 – Quem foi? Foi a C?

L1 – Ah... **eu conto o milagre mas não conto o santo!**

Afirmar um princípio de conduta significa dar a razão da recusa – e, nesse sentido, essa estratégia se aparenta à estratégia C – com a diferença, neste caso, de que não se trata de uma desculpa. Ao mesmo tempo, essa estratégia serve para indicar, de

maneira indireta, que a pergunta do interlocutor for “indiscreta”, e que é por isso que L1 não responde.

2.8. Tentativa de esquiva (estratégia H)

Como mostra a Figura 3, a tentativa de esquivar-se pode conhecer diferentes realizações. É o que veremos em seguida.

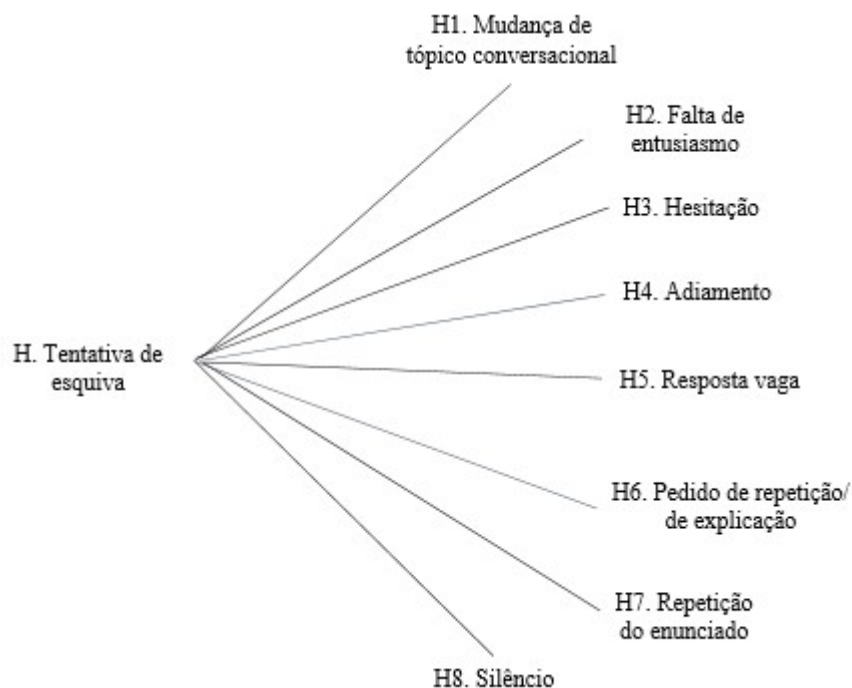


Figura 3: Estratégia H – Tentativa de esquiva

2.8.1 Mudança de tópico conversacional (estratégia H1)

(9) L1 – Você podia me emprestar x reais?

L2 – **Ãh... Lembra aquele amigo meu, o P? Pois é, a mulher dele ganhou neném no mês passado.**

Na medida em que essa estratégia ignora completamente o ato de pedido de L2, mudar de tópico conversacional equivale a um “não curto e grosso”. Essa estratégia é geralmente utilizada entre interlocutores que têm uma relação bastante próxima (amigos

íntimos ou membros de uma mesma família) ou entre aqueles em que há uma relação de poder desequilibrada (L2 ocupando, evidentemente, a posição de maior poder).

2.8.2. Falta de entusiasmo (estratégia H2)

(10) L1 – J, a gente precisa falar com o S, assim não dá pra continuar. Você vem comigo?

L2 (a) – **Vou sim, claro.**

L2 (b) – **O que é que você não me pede sorrindo que eu não faço chorando?**

Se, do ponto de vista formal, a falta de entusiasmo equivale a uma aceitação, do ponto de vista pragmático trata-se, no mínimo, de uma “aceitação forçada”. Como mostra a resposta (L2b), o português codificou uma fórmula para esse tipo de resposta.

2.8.3. Hesitação (estratégia H3)

(11) L1 – R, eu preciso te pedir um favor...

L2 – **Hm... Quer dizer que... bom... diga!**

Também a hesitação pode ser vista como uma “aceitação forçada”, por indicar o estado de espírito pouco favorável de L2, mesmo se, do ponto de vista formal, equivale a uma aceitação. Veja-se, além disso, que em certos casos o pedido não precisa ser feito para ser recusado.

2.8.4. Adiamento (estratégia H4)

[L1 e L2 são irmãs]

(12) L1 – S, cê sabe que o meu namorado tá vindo pra cá, pra ficar um mês aqui, né? Então, cê não podia emprestar a sua casa pra gente, por uns dias? Cê fica na casa da mãe [que fica ao lado].

L2 (a) – **Vou pensar.**

L2 (b) – Hm... **posso responder mais tarde?**

Como ocorre com a falta de entusiasmo, também no caso do adiamento encontramos respostas codificadas: em português, dizer “vou pensar” ou pedir para responder mais tarde equivalem a uma resposta negativa.

2.8.5. Resposta vaga (estratégia H5)

(13) [por e-mail]

L1 – Professora, eu queria saber se posso me candidatar para tutor esse ano de novo. Mas, como no ano passado, só vou poder ficar no primeiro semestre, porque tenho estágio no segundo.

L2 – Claro, D. **Todas as candidaturas são bem vindas.**

Responder de maneira vaga a um pedido preciso significa, como se vê, recusar. É o que mostra a reação de L1, que não somente não respondeu à mensagem de L2, como também não se candidatou.

2.8.6. Pedido de repetição ou de explicação (estratégia H6)

(14) L1 – Cê já corrigiu as provas? Eu precisava que você mandasse as notas pra hoje à noite.

L2 – Desculpa, **você pode repetir?** Eu não entendi o que você disse.

Pedir para repetir o enunciado é mais do que simplesmente não responder ao pedido: é, ao mesmo tempo, desencorajar L1. Em casos como esse, é comum uma resposta do tipo “eu pergunto depois” ou “deixa pra lá”, por parte de L1.

2.8.7. Repetição do enunciado (estratégia H7)

(15) L1 – O ensaio do grupo é hoje às quatro. Cê não esqueceu, não, né?

L2 – **Às quatro?**

L1 – Você, hein?

Na medida em que não constitui uma resposta direta, a repetição do enunciado ou de parte do enunciado do interlocutor é interpretada como uma resposta negativa, como mostra a reação de L1, que equivale a uma crítica e marca seu desagrado com relação à resposta/ao comportamento de L2.

2.8.8. Silêncio (estratégia H8)

(16) [chat por Skype]

L1 – Quando é que você vai arrumar um namorado novo?

L2 – ...

[a troca continua, sobre outros tópicos]

L1 – [Dez minutos depois] Por que você não me respondeu? Eu não mereço uma resposta?

L2 – Você merece uma resposta, tanto que eu continuei conversando com você. É a sua pergunta que não merece resposta.

Em nosso corpus, somente encontramos esse tipo de estratégia em exemplos escritos (e-mail, SMS, chat). De nosso ponto de vista, isso se explica pelo fato de que o silêncio, na interação em face a face, é considerado como muito agressivo – mais agressivo, até, do que uma mudança de tópico (que também ignora o enunciado do interlocutor). Apesar disso, podemos encontrar casos em que o silêncio é erigido em princípio: ver, por exemplo, o post “Perguntas indiscretas eu finjo que não escuto”.¹⁶

2.9. Dissuasão centrada no locutor (estratégia I)

A tentativa de dissuasão do interlocutor centrada no locutor pode ser dividida em

16 Ver <https://twitter.com/pefabiodemelo/status/411103294048993280>. Acesso em 5 jan.2015.

três subtipos: a apresentação de uma consequência negativa, o pedido de ajuda e auto defesa, como ilustrado na Figura 4:

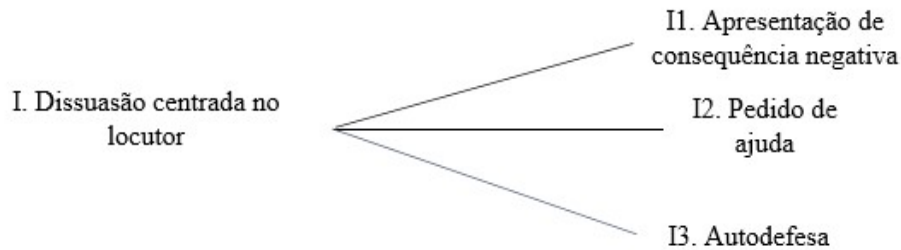


Figura 4: Estratêgia I - Dissuasão centrada no locutor

2.9.1. Apresentação de consequência negativa (estratêgia I1)

(17) L1 – Eu tô indo no cinema hoje à noite, com o K, e depois a gente vai naquele bar novo. Cê não quer ir com a gente?

L2 – Ih, M, eu tô de mau humor hoje. **Não vou ser boa companhia!**

Apresentar uma possível consequência negativa da aceitação do pedido, focalizando essa consequência em si mesmo, é um modo de responder negativamente sem assumir a responsabilidade pela recusa e, ao mesmo tempo, preservar a imagem do interlocutor, na medida em que essa estratégia dispensa-o da responsabilidade.

2.9.2. Pedido de ajuda (estratêgia I2)

(18) L1 – Olha, vou precisar de ajuda para aplicar as provas de segunda-feira. Você pode me ajudar?

L2 – E eu vou precisar de ajuda para as provas da quarta. **Você pode me ajudar também?**

Essa estratégia assemelha-se, numa larga medida, à estratégia F (aceitação condicional), pois o pedido de ajuda de L2 pode ser interpretado como equivalente de “aceito o seu pedido de ajuda se você aceitar o meu”.

2.9.3. Autodefesa (estratégia I3)

(19) L1 – (...) a gente tem que entregar o projeto na sexta à tarde. Você pode ler o texto pra amanhã?

L2 – Olha, G, **mais do que eu tô fazendo não dá!**

Ao autodefender-se, o locutor não somente recusa o pedido do interlocutor, mas também indica que esse pedido é “abusivo” e revela considerá-lo como uma acusação. Uma possível consequência desse tipo de estratégia é a abertura de um conflito entre os interlocutores.

2.10. Aceitação formal (estratégia J)

(20) L1 – Você leu o e-mail que eu mandei? Preciso de uma resposta logo...

L2 – Li, sim, **vou responder logo.**

Essa estratégia tem um certo parentesco com a estratégia H2 (falta de entusiasmo) mas, mais particularmente, com a estratégia H4 (adiamento). Sua particularidade, no entanto, reside no fato de que o pedido de adiamento se dá de maneira indireta.

2.11. Dissuasão centrada no interlocutor (estratégia K)

A dissuasão centrada no interlocutor compreende três subtipos: a ameaça, a culpabilização e a crítica, esta última com dois subtipos: a crítica ao interlocutor e a crítica ao pedido, como se vê na Figura 5:

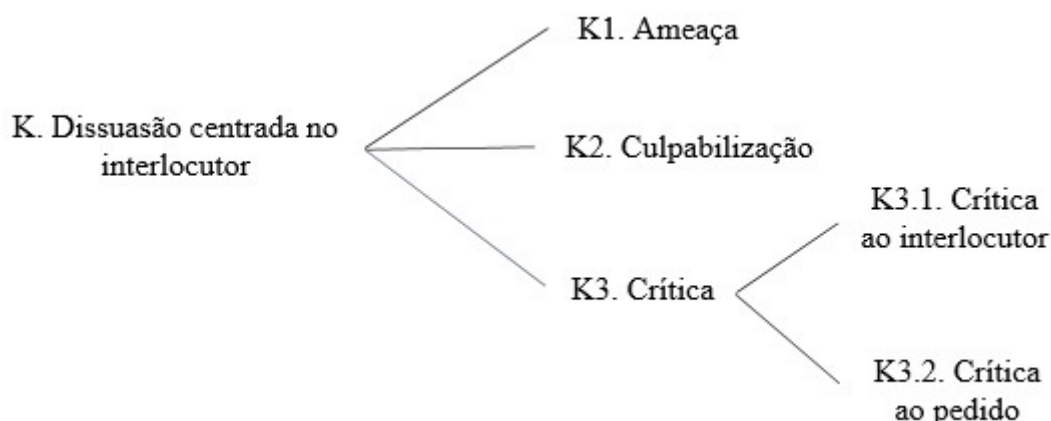


Figura 5: Estratégia K – Dissuasão centrada no interlocutor

2.11.1. Ameaça (estratégia K1)

(21) L1 – Você tem que voltar a falar com o JP, vocês não podem continuar brigados assim!

L2 – Olha, W, se você fizer isso, **eu vou brigar é com você!**

Sendo um ato socialmente reprovado, a ameaça tem por consequência principal, geralmente, o estreecimento das relações entre os interlocutores. Note-se, além disso, que uma ameaça pode não somente provocar o abandono do pedido pelo locutor que o fez, mas também que só pode ser utilizada numa relação de poder desequilibrada.

2.11.2. Culpabilização (estratégia K2)

(22) [por e-mail]

L1 – Caso vc esteja de acordo, eu saindo daqui de R a résidence me devolve o cheque caução que vc fez de xxx euros (lembra?). Ajudaria muito se eu pudesse depositar o cheque em minha conta, porque eu tenho que deixar nnn euros de uma só vez nesse novo aluguel (...).

L2 – Com relação ao cheque, confesso que não contava usá-lo (...). As minhas finanças estão meio apertadas (...) **Se esse cheque fosse**

descontado agora, sem que eu pudesse repor (...), ficaria ainda mais apertado. Sinto muito.

Culpabilizar o interlocutor, além de constituir uma recusa indireta, é uma maneira de fazê-lo desistir do pedido. A ameaça pode, evidentemente, acompanhar uma recusa direta, situação que não será examinada neste trabalho.

2.11.3. Crítica ao interlocutor (estratégia K3.1)

(23) L1 – Eu queria dar um sex toy de presente de aniversário para a M. Você me ajuda a escolher?

L2 – Ah, J, **você tem sempre umas ideias esquisitas, né?**

A crítica ao interlocutor somente pode ser utilizada em casos em que o poder entre os interlocutores não é compartilhado de maneira equilibrada.

2.11.4. Crítica ao pedido (estratégia K3.2)

(24) [Num fórum de discussão sobre música]¹⁷

L1 – [Você pode me explicar] como surgiram os grandes riffs?

L2 – **precisa mesmo responder isso?**

Assim como no caso da estratégia anterior, a crítica ao pedido somente ocorre nos casos em que há desequilíbrio na relação de poder entre os interlocutores, não somente porque criticar é uma ameaça às imagens públicas de ambos os interlocutores – e, nesse sentido, criticar é infringir uma norma social –, mas principalmente porque somente critica (em todo o caso, somente critica abertamente) aquele que se encontra em posição superior.

2.12. Solução alternativa centrada no interlocutor (estratégia L)

(25) L1 – Eu precisava ir no shopping rapidinho, na cidade tá tudo fechado. Dá

¹⁷ Ver <http://forum.cifraclub.com.br/forum/3/249460/p1>. Acesso em 8 out.2015.

pra você me levar?

L2 – Você não pode ir de ônibus?

Apresentar uma solução alternativa centrada no interlocutor constitui também uma estratégia que somente pode ser utilizada nos casos em que a relação de poder entre os interlocutores é desequilibrada, pois utilizar essa estratégia equivale a fazer recair sobre aquele que fez o pedido a responsabilidade de encontrar (sozinho) uma solução para seu problema.

3. Considerações finais

Ao termo desta exposição, gostaríamos de chamar a atenção para alguns pontos que aparecem em filigrana em nosso trabalho. O primeiro deles diz respeito ao fato de que, sendo esta uma abordagem inicial do tema, a própria nomenclatura e a classificação aqui apresentadas devem ser revistas e afinadas. É o caso, por exemplo, das estratégias I1 (“apresentação de uma consequência negativa”) e K1 (“ameaça”): devem ser consideradas como estratégias diferentes ou reunidas numa mesma estratégia? Um argumento em favor desta última solução seria o fato de que uma ameaça constitui um ato de fala em que o locutor se compromete a realizar um prejuízo futuro para o interlocutor (Searle, 1979), e que a apresentação de uma consequência negativa pode constituir uma ameaça, como mostra a comparação entre (26) e (27):

(26) L1 – Eu queria que você fosse meu professor de português. Eu vou para o Brasil e você é brasileiro!

L2 – Falem com a chefe do departamento. [Olha para a chefe do departamento] Mas **atenção: ela é muito brava.**

(27) L1 – Eu queria “raptar” o M e levar ele pra passear. Ele anda trabalhando demais. Você não quer vir comigo?

L2 – Hm... **isso não vai dar certo!** Ele não gosta de surpresas.

O que nos permite, até o momento, considerar que se trata de duas estratégias diferentes é o fato de que o ato de ameaça é sempre centrado no interlocutor, enquanto uma consequência negativa pode não ser.

De modo semelhante, a diferença entre “razão” e “explicação”, ambas reunidas sob a etiqueta de “desculpa” (estratégia C – expressão de impossibilidade) mereceria

uma análise mais fina, que verifique se se trata de uma única estratégia ou se há argumentos que indiquem se tratar de duas estratégias diferentes.

Também é preciso ressaltar que muitas das respostas negativas – principalmente na categoria “esquiva” (estratégia H) – correspondem a aceitações formais, o que mostra que a recusa pura e simples é, de fato, a mais rara das estratégias, devido às consequências que pode ter para as relações entre os interlocutores.

O terceiro ponto que merece destaque – e que indica um rumo futuro para este trabalho – é o fato de que, embora tenhamos apresentado as estratégias separadamente, na realidade é muito frequente que mais de uma estratégia seja utilizada para recusar – o que mostra a dificuldade em recusar e mostra, ao mesmo tempo, que a recusa corresponde à definição de *ato de fala complexo* (ou de *evento comunicativo*) que apresentamos no início desta exposição, pois cada estratégia corresponde a um ato de fala diferente.

O quarto ponto que merece ser aprofundado diz respeito às reações às recusas, pois somente a resposta do locutor que recebeu uma resposta negativa a seu pedido, convite, proposta ou sugestão é que permite saber de que modo a estratégia foi interpretada (ver os exemplos (7) e (13)).

O quinto ponto que mereceria uma investigação mais afinada e aprofundada é o fato de que algumas respostas correspondem a fórmulas, isto é, combinações pré-existentes, prontas para serem utilizadas em certas situações (ver a resposta L2b, do exemplo (10) e L2a, do exemplo (12)).

Do mesmo modo, a questão das relações de poder entre os interlocutores é um ponto que foi abordado apenas de passagem, mas que deve ser aprofundado. Como vimos, em muitos casos a relação de poder é um elemento determinante na escolha da estratégia por aquele que recusa, já que algumas formas de recusa correspondem a uma séria ameaça às imagens de ambos os interlocutores, sendo, ao mesmo tempo, demonstrações de poder. É o caso, por exemplo, do silêncio, estratégia que nos leva a abordar o sétimo ponto que gostaríamos de destacar: a escolha de um *corpus* tanto falado quanto escrito foi o que nos permitiu encontrar exemplos em que essa estratégia é utilizada. De fato, nas situações de comunicação síncrona, em face a face, o silêncio parece ser evitado, sem dúvida por ser considerado como ainda mais descortês do que uma recusa direta.

Também não abordamos suficientemente a questão das possíveis combinações entre as diferentes estratégias. Mas esse, assim como os demais pontos que acabamos de mencionar, são temas para próximos trabalhos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albuquerque, Adriana F. de S. 2003. *A construção dos atos de negar em entrevistas televisivas: uma abordagem interdisciplinar do fenômeno em PLE*. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals. In: Scarcella, R., Andersen, E. & Krashen, S. D. (Eds.). *On the Development of Communicative Competence in a Second Language*. New York: Newbury House, p. 55-73.

Center for Advanced Research on Language Acquisition (CARLA). 2015. American Refusals. In: CARLA. *Description of Speech Acts: Refusals*. Minneapolis: University of Minnesota. Disponível em: <http://www.carla.umn.edu/speechacts/refusals/structure.html>. Acesso em 17 mar.2015.

Brown, P. & Levinson, S. 1978. Universals of Language Usage: Politeness Phenomena. In: Goody, E. N. (ed.) *Questions and Politeness Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 56-289.

_____. 1987. *Politeness: Some universal in language use*. Cambridge: Cambridge University Press.

Goffman, Erwin. 1955 On Face-Work: An analysis of ritual elements in social interaction. *Psychiatry: Journal of Interpersonal Relations* 18(3), pp. 213-231 [reimpresso em *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. New York: Doubleday Anchor, 1967; London: Allen Lane, 1972, p. 5-46].

Haverkate, H. 1984. *Speech acts, speakers and hearers. Reference and referential strategies in Spanish*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine. 1994. *Les interactions verbales. Tome 3: Variations culturelles et échanges rituels*. Paris: Armand Colin.

_____. 1996. *La conversation*. Paris: Seuil.

Murphy, B. & Neu, J. 1996. My Grade's Too Low: The Speech Act Set of Complaining. In: Gass, S. M. & Neu, J. (eds.) *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language*. Berlin: Mouton de Gruyter, p. 191-216.

Scollon, R. & Scollon, S. W. 2001. *Intercultural Communication: A Discourse Approach*. Oxford (UK): Blackwell Publishers.

Searle, John R. 1969. *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____. 1976. A classification of illocutionary acts. *Language in society* 5, p. 1-23.

_____. 1979. *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. New York: Cambridge University Press.

Stalpers, J. 1995. The expression of disagreement. In: Ehlich, K. & Wagner, J. (Eds.) *The Discourse of Business Negotiation*. New York: Mouton de Gruyter, p. 275-290.

Tanck, S. 2004. Speech act sets of refusal and complaint: A comparison of native and non-native English speakers' production. *TESOL Working Papers*, 4 (2), p. 1-22.

