

Aula 17 – Pragmática: A Linguagem em Uso

Você já parou para pensar que, muitas vezes, o que dizemos não é exatamente o que queremos dizer? Ou que uma mesma frase pode ter significados completamente diferentes dependendo de quem a fala, para quem, e em que situação? Se sim, você já está no caminho da Pragmática, uma área fascinante da Linguística Aplicada que nos convida a olhar para a linguagem não como um conjunto de regras fixas, mas como uma ferramenta viva, moldada e interpretada no calor da interação humana.

Nesta aula, nosso objetivo é mergulhar fundo nesse universo, desvendando como a linguagem funciona "em uso", no dia a dia, nas conversas, nos textos e até nas entrelinhas. Vamos explorar os mecanismos que nos permitem entender o não-dito, as intenções por trás das palavras e as estratégias que usamos para nos comunicar de forma eficaz – ou nem tanto. Prepare-se para uma jornada que transformará sua percepção sobre cada diálogo, cada e-mail, cada meme que você encontra.

Ao final desta aula, você será capaz de identificar e analisar os princípios que governam a comunicação humana, como o princípio da cooperação, os atos de fala e as estratégias de polidez. Você também desenvolverá uma sensibilidade maior para as inferências e implicaturas que permeiam nossas interações, habilidades cruciais tanto para a vida acadêmica quanto para o sucesso em qualquer carreira que exija comunicação clara e estratégica. Seja para cumprir horas complementares na universidade ou para se preparar para um concurso público, esta aula oferece ferramentas valiosas para decifrar o complexo código da interação social.

Nossa jornada começará com o famoso Princípio da Cooperação de Grice, que nos mostrará como as pessoas colaboram para que a comunicação funcione. Em seguida, desvendaremos a Teoria dos Atos de Fala, que revela que dizer é fazer. Depois, exploraremos a Teoria da Polidez, entendendo como gerenciamos nossas relações sociais através da linguagem. Por fim, conectaremos tudo isso às inferências e implicaturas, o verdadeiro "xerife" do que está implícito.

Além das Palavras: O Que Acontece Quando Conversamos?

Imagine a seguinte cena: você chega em casa após um longo dia de trabalho, cansado, e encontra seu colega de apartamento na sala. Ele olha para você e diz: **"A porta está aberta."** O que ele realmente quis dizer? Que você fechasse a porta? Que ele esqueceu de fechar? Que a casa está vulnerável? A resposta não está apenas nas palavras "A porta está aberta", mas em todo o contexto da situação, na sua relação com ele, no tom de voz, e até mesmo na sua expectativa sobre o que ele esperaria de você.

Este é o ponto de partida da Pragmática: ela nos tira da análise puramente gramatical ou semântica (o significado literal das palavras) e nos joga no mundo real da comunicação, onde o significado é construído na interação. A Pragmática estuda a linguagem em uso, focando em como os falantes usam e interpretam as sentenças em contextos específicos. Ela se preocupa com o **"porquê"** e o **"como"** da comunicação, indo além do **"o quê"**.

Pense na linguagem como um iceberg. A gramática e o vocabulário são a parte visível, acima da água. Mas a maior parte, a que realmente sustenta e dá profundidade, está submersa: são as intenções, as inferências, as relações sociais, o conhecimento de mundo compartilhado. A Pragmática é a ciência que mergulha para explorar essa parte oculta, revelando os mecanismos que nos permitem entender o que não é dito explicitamente, mas é crucial para a compreensão. É como um detetive que busca pistas não só no que foi falado, mas no que foi *sugerido*, no que *poderia ter sido falado* e não foi, e nas *consequências* da fala.

Essa perspectiva é vital em um mundo cada vez mais conectado, onde a comunicação digital, por exemplo, muitas vezes carece de nuances e pode gerar mal-entendidos. Compreender a Pragmática nos ajuda a ser mais eficazes na nossa própria comunicação e mais empáticos na interpretação da comunicação alheia, seja em um chat de trabalho ou em uma entrevista de emprego.



O Princípio da Cooperação: A Base Invisível de Toda Conversa



Colaboração Mútua

Os participantes de uma conversa trabalham juntos para um objetivo comum



Propósito Compartilhado

Cada contribuição é orientada pela direção do intercâmbio conversacional



Expectativa de Utilidade

Assumimos que o outro está tentando ser útil e relevante

Você já se perguntou por que, na maioria das vezes, nossas conversas fluem sem grandes problemas? Por que conseguimos entender o que o outro quer dizer, mesmo que a frase não seja perfeitamente clara ou completa? A resposta para isso reside em um conceito fundamental proposto pelo filósofo Paul Grice: o **Princípio da Cooperação**. Grice argumentou que, em uma conversa, os participantes geralmente não estão apenas trocando informações aleatoriamente; eles estão, na verdade, colaborando para um objetivo comum.

Máxima de Grice: "Faça sua contribuição conversacional tal como é exigida, no estágio em que ocorre, pelo propósito ou direção do intercâmbio conversacional em que você está engajado."

Imagine uma orquestra. Cada músico não toca sua parte de forma isolada, mas sim em harmonia com os outros, seguindo uma partitura e um regente. O objetivo é criar uma melodia coesa e agradável. Da mesma forma, em uma conversa, os falantes cooperam para que a troca de informações seja eficiente, relevante e compreensível. Eles assumem que o outro está tentando ser útil e que suas contribuições têm um propósito. É essa expectativa mútua de cooperação que permite que a comunicação funcione.



Exemplo Prático: Se você pergunta "Que horas são?" e alguém responde "O carteiro já passou", você não pensaria que a pessoa está louca. Você imediatamente tentaria conectar a passagem do carteiro com o horário, inferindo que o carteiro passa sempre em um horário específico e que a resposta serve como uma indicação indireta das horas. Isso só é possível porque você pressupõe que seu interlocutor está cooperando e tentando responder à sua pergunta, mesmo que de forma oblíqua.

Essa ideia de cooperação é a espinha dorsal de como interpretamos o que os outros dizem. Sem ela, cada frase seria um enigma. Quando alguém parece violar esse princípio, geralmente buscamos uma explicação para essa aparente "não-cooperação", o que nos leva a inferir significados implícitos.

As Máximas de Grice: O Manual Não Escrito da Boa Conversa (Parte 1)

Para detalhar como o Princípio da Cooperação se manifesta na prática, Grice propôs quatro categorias de **Máximas Conversacionais**. Pense nelas como as "regras de etiqueta" implícitas que seguimos (e esperamos que os outros sigam) para que a comunicação seja eficaz. Elas não são mandamentos que não podem ser quebrados, mas sim expectativas que, quando violadas, geram significados adicionais. Vamos explorar as duas primeiras: Qualidade e Quantidade.

1

Máxima da Qualidade

Tente fazer sua contribuição verdadeira

- Não diga o que você acredita ser falso
- Não diga aquilo para o qual você não tem evidência adequada

Em essência, esperamos que as pessoas sejam honestas e baseiem suas afirmações em fatos ou crenças genuínas. Se alguém diz "O céu é verde" sem ironia, nossa primeira reação é questionar sua sanidade ou seu conhecimento, porque ele violou a máxima da Qualidade.

2

Máxima da Quantidade

Seja tão informativo quanto necessário

- Faça sua contribuição tão informativa quanto é exigido para os propósitos atuais da troca
- Não faça sua contribuição mais informativa do que é exigido

Ou seja, seja conciso, mas completo. Não dê informações demais (que podem ser entediantes ou irrelevantes) nem de menos (que podem ser insuficientes ou ambíguas). Se você pergunta a um colega "Onde fica a sala de reuniões?" e ele responde "É um cômodo com quatro paredes e um teto", ele violou a máxima da Quantidade, pois a informação é verdadeira, mas inútil para o seu propósito.



Essas máximas são como os pilares de uma ponte. Se um pilar está fraco (a máxima da Qualidade é violada com uma mentira, por exemplo), a ponte pode ruir. Se um pilar é desnecessariamente grande ou pequeno (a máxima da Quantidade é violada com excesso ou falta de informação), a ponte ainda pode funcionar, mas não de forma otimizada. Entender essas máximas nos ajuda a perceber que, mesmo quando alguém parece não segui-las, há um motivo, e esse motivo geralmente nos leva a uma interpretação mais profunda do que está sendo comunicado.

As Máximas de Grice: O Manual Não Escrito da Boa Conversa (Parte 2)

Continuando nossa exploração das Máximas Conversacionais de Grice, vamos agora desvendar a **Máxima da Relevância** e a **Máxima do Modo**. Elas complementam as máximas de Qualidade e Quantidade, garantindo que a informação não seja apenas verdadeira e na medida certa, mas também pertinente e apresentada de forma clara.

3. Máxima da Relevância

Seja relevante

Esperamos que o que o outro diz esteja conectado ao tópico da conversa ou ao propósito da interação. Se você está discutindo um projeto de trabalho e alguém começa a falar sobre o que comeu no café da manhã, ele está violando a máxima da Relevância.

Exemplo: Se a resposta "O carteiro já passou" é dada à pergunta "Que horas são?", a relevância é inferida: o carteiro passa sempre às 10h, portanto, são 10h.

4. Máxima do Modo

Seja claro

Esta máxima não se refere ao conteúdo do que é dito, mas à forma como é dito. Ela se desdobra em submáximas:

- Evite obscuridade de expressão
- Evite ambiguidade
- Seja breve (evite prolixidade desnecessária)
- Seja ordenado

Em outras palavras, comunique-se de forma direta, compreensível e organizada.



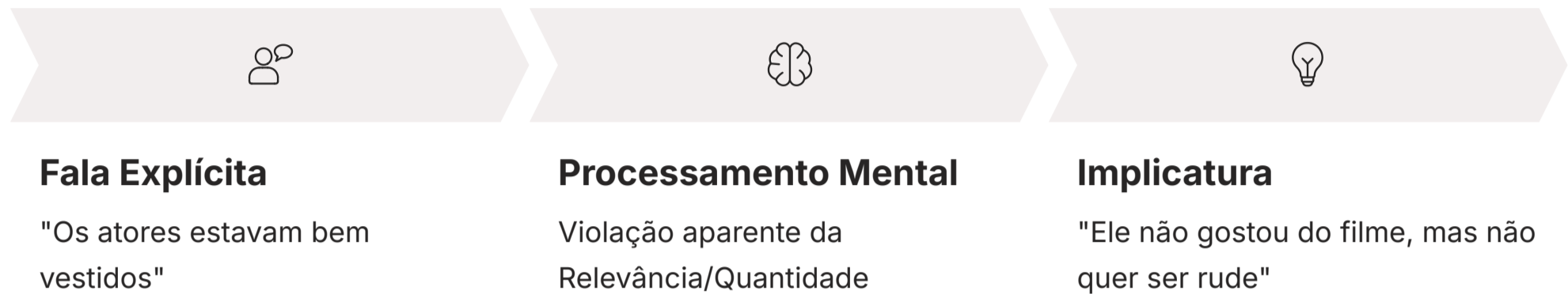
Resumo das Quatro Máximas

Máxima	Descrição	Exemplo de Cumprimento	Exemplo de Violação (gerando implicatura)
Qualidade	Seja verdadeiro; não diga o que você acredita ser falso ou sem provas.	"O Brasil é um país da América do Sul."	"Que dia lindo para ir à praia!" (em meio a uma tempestade) → Sarcasmo.
Quantidade	Seja tão informativo quanto necessário, nem mais, nem menos.	"Preciso de três ovos para a receita."	"O bolo precisa de ovos, farinha, açúcar, fermento, leite, essência de baunilha, chocolate..." (quando só se perguntou sobre ovos) → Excesso de informação.
Relevância	Seja relevante para o tópico da conversa.	"A reunião será às 10h." (em resposta a "Que horas é a reunião?")	"Acho que vai chover amanhã." (em resposta a "Que horas é a reunião?") → Desvio de assunto, talvez para evitar responder.
Modo	Seja claro, breve, ordenado e evite ambiguidades.	"Vire à direita, depois à esquerda."	"Vire na direção oposta à que você estava indo, e então na direção que você estava indo antes." → Obscuridade.

Entender as Máximas de Grice é como ter um mapa para navegar pelas complexidades da comunicação. Elas nos mostram que a linguagem é um jogo de expectativas e inferências, onde o não-dito é tão poderoso quanto o dito.

Implicaturas Conversacionais: O Que Realmente Queremos Dizer

Agora que entendemos o Princípio da Cooperação e suas Máximas, estamos prontos para desvendar um dos conceitos mais intrigantes da Pragmática: as **implicaturas conversacionais**. Elas são os significados adicionais que os falantes transmitem e os ouvintes inferem, que não são explicitamente ditos, mas são gerados a partir da suposição de que as máximas de Grice estão sendo seguidas – ou intencionalmente violadas.



Pense em uma conversa como um jogo de xadrez. Cada movimento (cada fala) não é apenas uma peça sendo movida, mas uma estratégia que implica intenções, antecipa reações e busca um objetivo. As implicaturas são como os movimentos "escondidos" ou as consequências não óbvias que um jogador experiente consegue prever. Elas surgem quando um falante "flerta" com uma das máximas de Grice, ou seja, parece violá-la, mas o ouvinte, assumindo a cooperação, busca uma interpretação que restaure essa cooperação.

Exemplo Prático: Imagine que você pergunta a um amigo: "Você gostou do filme que vimos ontem?" E ele responde: "Bem, os atores estavam bem vestidos." A resposta dele viola a máxima da Relevância (ele não falou sobre o filme em si) e talvez a da Quantidade (a informação é mínima sobre o filme). No entanto, você, como ouvinte cooperativo, não pensa que ele está sendo irrelevante ou evasivo sem motivo. Você infere que, se ele tivesse gostado do filme, ele teria dito algo positivo diretamente. A implicatura é: "Ele não gostou do filme, mas não quer ser rude dizendo isso diretamente."

Características das Implicaturas Conversacionais

Característica	Descrição
Cancelabilidade	Podem ser canceladas sem contradição. Ex: "Ele é um gênio, mas não é muito inteligente."
Não-separabilidade	Não dependem das palavras exatas, mas do conteúdo semântico. Ex: "Ele é um gênio" e "Ele é brilhante" podem gerar a mesma implicatura.
Indeterminabilidade	Podem ter várias interpretações possíveis, dependendo do contexto.
Calculabilidade	Podem ser inferidas logicamente a partir do contexto e das máximas.

As implicaturas são cruciais porque nos permitem comunicar de forma mais eficiente, sutil e, por vezes, mais polida. Elas são a base do sarcasmo, da ironia, dos eufemismos e de muitas formas de humor. Em um contexto profissional, entender as implicaturas pode ser a chave para decifrar a verdadeira intenção por trás de um e-mail ambíguo ou de uma resposta indireta de um cliente ou colega.

As implicaturas são a prova de que a comunicação humana é muito mais rica e complexa do que a mera decodificação de palavras. Elas nos lembram que, por trás de cada frase, há um universo de intenções e interpretações.

Atos de Fala: Dizer é Fazer (Austin)

Até agora, exploramos como as pessoas cooperam e inferem significados. Mas a linguagem não serve apenas para descrever o mundo ou trocar informações; ela também é uma ferramenta poderosa para **agir** sobre o mundo. É essa ideia revolucionária que está no cerne da **Teoria dos Atos de Fala**, desenvolvida inicialmente pelo filósofo britânico J.L. Austin. Ele percebeu que, ao dizer certas coisas, não estamos apenas falando, estamos *fazendo* algo.

Pense em situações como "Eu os declaro marido e mulher", dita por um juiz; "Eu prometo que farei isso", dita por um amigo; ou "Eu te batizo em nome do Pai...", dita por um sacerdote. Nessas frases, as palavras não estão descrevendo um estado de coisas, mas sim realizando uma ação no momento em que são proferidas. Austin chamou essas frases de **enunciados performativos**, em contraste com os enunciados constatativos, que descrevem algo e podem ser verdadeiros ou falsos.



As Três Dimensões de Todo Ato de Fala

Austin, no entanto, percebeu que a distinção entre performativos e constatativos não era tão clara quanto parecia. Ele expandiu sua teoria, propondo que todo ato de fala possui três dimensões simultâneas:

01

Ato Locucionário

É o ato de dizer algo, de produzir sons, palavras e sentenças com um significado literal e uma referência. É a parte mais básica da fala, o que é *dito*.

Exemplo: Ao dizer "Está chovendo", o ato locucionário é a emissão dessa sequência de sons com seu significado gramatical e semântico.

02

Ato Ilocucionário

É a **intenção** por trás do que é dito, a força comunicativa da enunciação. É o que se *faz ao dizer* algo.

Exemplo: No exemplo "Está chovendo", o ato ilocucionário pode ser um aviso (para levar um guarda-chuva), um pedido (para fechar a janela), uma explicação (para o atraso), ou uma sugestão (para não sair). É a ação que se realiza *pela* fala.

03

Ato Perlocucionário

São os **efeitos** ou as consequências que o ato de fala produz no ouvinte. É o que se *faz por dizer* algo.

Exemplo: Continuando com "Está chovendo", o ato perlocucionário pode ser fazer o ouvinte pegar o guarda-chuva, fechar a janela, sentir-se aliviado por uma explicação ou mudar seus planos. O efeito pode ser intencional ou não.

Comparação dos Três Tipos de Atos

Tipo de Ato de Fala	Descrição	Exemplo (ao dizer "Está frio aqui")
Locucionário	O ato de dizer algo; o significado literal das palavras.	A emissão da frase "Está frio aqui" com seu sentido literal.
Ilocucionário	A intenção do falante ao dizer algo; o que se faz <i>ao dizer</i> .	Um pedido (para fechar a janela), uma reclamação, uma observação.
Perlocucionário	O efeito produzido no ouvinte; o que se faz <i>por dizer</i> .	O ouvinte fecha a janela, o ouvinte concorda, o ouvinte sente-se incomodado.

Essa distinção é crucial porque nos mostra que a comunicação não é apenas sobre transmitir informações, mas sobre realizar ações sociais. Em um ambiente profissional, entender os atos de fala nos ajuda a formular pedidos de forma mais eficaz, a identificar a intenção real por trás de uma crítica e a prever o impacto de nossas próprias palavras.

Atos de Fala: Aprofundando as Intenções (Searle)

A teoria de Austin foi um marco, mas foi seu aluno, John R. Searle, quem a sistematizou e aprofundou, tornando-a mais aplicável à análise linguística. Searle concordou com a ideia de que a linguagem é uma forma de ação, mas ele se concentrou mais na força ilocucionária – a intenção comunicativa – e propôs uma classificação dos atos de fala que é amplamente utilizada hoje.

- 🔑 **Condições de Felicidade:** Searle argumentou que, para que um ato de fala seja bem-sucedido, certas condições devem ser preenchidas. Por exemplo, para que um casamento seja válido, o celebrante deve ter autoridade para casar, os noivos devem ter a intenção de casar, e as palavras devem ser proferidas no contexto apropriado. Se essas condições não forem cumpridas, o ato de fala "Eu os declaro marido e mulher" falha em sua função.



Classificação dos Atos Ilocucionários de Searle

A grande contribuição de Searle foi sua **classificação dos atos ilocucionários** em cinco categorias principais, baseadas na relação entre as palavras e o mundo, e na intenção do falante:



Atos Representativos (ou Assertivos)

O falante se compromete com a verdade da proposição expressa. O objetivo é descrever um estado de coisas no mundo.

Exemplos: Afirmar, descrever, relatar, concluir, prever. ("O céu é azul", "A reunião foi adiada.")



Atos Diretivos

O falante tenta fazer com que o ouvinte faça algo. O objetivo é influenciar o comportamento do ouvinte.

Exemplos: Pedir, ordenar, implorar, sugerir, aconselhar, convidar. ("Feche a porta, por favor", "Você poderia me ajudar?")



Atos Comissivos

O falante se compromete a fazer algo no futuro. O objetivo é criar uma obrigação para o próprio falante.

Exemplos: Prometer, jurar, oferecer, garantir. ("Eu prometo que vou te ajudar", "Eu te pago amanhã.")



Atos Expressivos

O falante expressa um estado psicológico em relação a uma situação. O objetivo é manifestar sentimentos ou atitudes.

Exemplos: Agradecer, desculpar-se, parabenizar, lamentar, cumprimentar. ("Parabéns pelo seu sucesso!", "Sinto muito pelo ocorrido.")



Atos Declarativos

O falante, ao proferir as palavras, muda o estado de coisas no mundo. Requerem uma autoridade institucional para serem bem-sucedidos.

Exemplos: Declarar guerra, batizar, demitir, casar, condenar. ("Eu os declaro marido e mulher", "Você está demitido.")

Essa classificação nos oferece uma lente poderosa para analisar a comunicação. Em um e-mail de trabalho, por exemplo, podemos identificar se uma frase é um ato diretivo (um pedido), um ato representativo (uma informação) ou um ato comissivo (uma promessa), e isso nos ajuda a responder de forma mais adequada e a evitar mal-entendidos.

Atos de Fala no Cotidiano e no Mundo Profissional

A Teoria dos Atos de Fala, com as contribuições de Austin e Searle, não é apenas um conceito acadêmico; ela tem aplicações profundas e práticas em nosso dia a dia e, especialmente, no ambiente profissional. Entender que "dizer é fazer" nos capacita a sermos comunicadores mais conscientes e eficazes, e a interpretarmos as intenções alheias com maior precisão.

Considere uma situação comum: um colega de trabalho diz **"Está um pouco quente aqui, não acha?"**. Literalmente, é um ato representativo, uma observação sobre a temperatura. Mas, dependendo do contexto, pode ser um ato diretivo indireto (um pedido para ligar o ar-condicionado ou abrir a janela), ou até um ato expressivo (uma reclamação velada). A capacidade de decifrar a força ilocucionária por trás de uma frase aparentemente simples é uma habilidade interpessoal valiosa.

Aplicações no Ambiente Profissional



Negociações

Identificar se uma declaração do outro lado é uma promessa (ato comissivo), uma ameaça (ato diretivo) ou uma simples constatação (ato representativo) pode mudar toda a estratégia de negociação.



Gestão de Equipes

Um líder que sabe formular seus pedidos e feedbacks como atos diretivos claros, mas também entende os atos expressivos de sua equipe, constrói um ambiente de trabalho mais produtivo e empático.



Atendimento ao Cliente

Compreender que a reclamação de um cliente (ato expressivo) muitas vezes vem acompanhada de um pedido implícito de solução (ato diretivo) permite um atendimento mais proativo e satisfatório.



Comunicação Escrita

Em e-mails e relatórios, a clareza dos atos de fala é fundamental. Um "Eu sugiro que..." (diretivo) é diferente de um "Eu farei..." (comissivo) e de um "Eu acredito que..." (representativo). A escolha cuidadosa das palavras garante que a intenção seja transmitida sem ambiguidades.

A Teoria dos Atos de Fala nos ensina que as palavras não são neutras; elas carregam poder e intenção. Dominar essa teoria é como ter um manual para operar a máquina complexa da comunicação humana, permitindo-nos não apenas entender o que é dito, mas o que é *feito* através da fala.

Teoria da Polidez: Navegando nas Relações Sociais com a Linguagem

Se a Pragmática nos mostra que a linguagem é uma ação, e Grice nos ensina sobre a cooperação, a **Teoria da Polidez**, desenvolvida por Penelope Brown e Stephen Levinson, nos revela como usamos a linguagem para gerenciar nossas relações sociais e evitar conflitos. Afinal, a comunicação não é apenas sobre transmitir informações ou realizar ações; é também sobre manter a harmonia, o respeito e a imagem social de todos os envolvidos.

Você já notou como adaptamos nossa fala dependendo de com quem estamos conversando? Usamos uma linguagem diferente com um amigo próximo, com um professor, com um chefe ou com um desconhecido. Essa adaptação não é aleatória; ela é guiada por um conceito central na Teoria da Polidez: a **"Face"**.

O Conceito de "Face"

A "Face" é a imagem pública que cada indivíduo deseja projetar e manter. Não é a face física, mas a face social, a autoestima, o prestígio. Brown e Levinson distinguem dois tipos de face:

Face Positiva

É o desejo de ser apreciado, aprovado, incluído, de ter suas qualidades e desejos valorizados pelos outros. É a necessidade de ser visto como um membro desejável do grupo.

Exemplo: "Você é muito competente!" (valoriza a face positiva)

Face Negativa

É o desejo de ser livre de imposições, de ter autonomia, de não ser incomodado ou ter sua liberdade de ação restringida. É a necessidade de independência e privacidade.

Exemplo: "Você se importaria de...?" (respeita a face negativa)

Pense na Face como uma bolha invisível de respeito e dignidade que cada um de nós carrega. Quando interagimos, estamos constantemente tentando proteger nossa própria bolha e a bolha dos outros. Muitos atos de fala, como pedidos, críticas, conselhos ou até mesmo ofertas, podem ameaçar a face de alguém. Brown e Levinson chamam esses atos de **Atos Ameaçadores da Face (AAF)**.

Por exemplo, um pedido ("Você pode me emprestar seu carro?") ameaça a face negativa do ouvinte (restringe sua liberdade). Uma crítica ("Seu trabalho não está bom") ameaça a face positiva do ouvinte (desvaloriza suas qualidades). Para mitigar esses AAFs e manter a harmonia social, usamos estratégias de polidez. É como um jogo de dança social, onde cada passo é cuidadosamente calculado para não pisar no pé do parceiro.



Estratégias de Polidez: A Arte de Suavizar a Comunicação

Para lidar com os Atos Ameaçadores da Face (AAFs) e preservar a harmonia social, Brown e Levinson propuseram um conjunto de **Estratégias de Polidez**. Elas são os recursos linguísticos e não linguísticos que usamos para suavizar a comunicação e mostrar respeito pela face do interlocutor.

As estratégias de polidez podem ser divididas em quatro categorias principais:



1. Polidez Positiva

Direcionada à face positiva do ouvinte, buscando afirmar sua imagem, expressar solidariedade e mostrar que o falante gosta ou admira o ouvinte.

- Elogios ("Seu trabalho é excelente!")
- Expressões de interesse ("Sei que você é ótimo nisso, poderia me ajudar?")
- Uso de apelidos carinhosos
- Concordância, busca de pontos em comum

Mensagem implícita: "Gosto de você e quero que você se sinta bem"



3. Polidez "Off-Record" (Indireta)

O falante não expressa a intenção de forma direta, deixando a interpretação para o ouvinte. É uma forma de não se comprometer totalmente com o AAF, permitindo que o ouvinte ignore a mensagem se quiser.

- Dicas ("Está um pouco frio aqui dentro...")
- Metáforas, ironia
- Perguntas retóricas

Vantagem: Se o ouvinte não fechar a janela, o falante pode dizer "Eu só estava comentando sobre o frio"



2. Polidez Negativa

Direcionada à face negativa do ouvinte, buscando minimizar a imposição, expressar respeito pela autonomia e evitar a coerção.

- Pedidos indiretos ("Você se importaria de...?", "Será que seria possível...?")
- Desculpas ("Desculpe incomodar, mas...")
- Uso de atenuadores ("talvez", "um pouco")
- Reconhecimento da imposição ("Sei que você está ocupado, mas...")

Mensagem implícita: "Não quero te incomodar e respeito sua liberdade"



4. "On-Record" Sem Polidez (Direta)

O falante realiza o AAF de forma direta e sem rodeios. Isso geralmente ocorre em situações de urgência, grande familiaridade ou quando a eficiência é mais importante que a polidez.

- Ordens diretas ("Feche a porta!")
- Avisos urgentes ("Cuidado!")
- Declarações de emergência

Contexto apropriado: Emergências, relações muito íntimas, situações onde a clareza é crítica

Escolhendo a Estratégia Adequada

A escolha da estratégia de polidez depende de vários fatores:

Distância Social

Quanto mais distante a relação, mais polidez negativa é necessária

Poder Relativo

Quanto maior a diferença de poder, mais polidez é esperada do subordinado

Gravidade da Imposição

Quanto maior o AAF, mais estratégias de polidez são necessárias

Dominar as estratégias de polidez é essencial para navegar com sucesso em ambientes profissionais e sociais diversos. Elas nos permitem comunicar nossas necessidades e opiniões de forma eficaz, ao mesmo tempo em que mantemos relações positivas e respeitadas com os outros. A Teoria da Polidez nos lembra que a comunicação é tanto sobre *o que* dizemos quanto sobre *como* dizemos, e que a forma pode ser tão importante quanto o conteúdo para o sucesso de nossas interações.