

# Aula 7 – Teoria dos Atos de Fala: Dizer como Forma de Agir



Já parou para pensar que nossas palavras fazem muito mais do que apenas descrever o mundo? Elas têm o poder de *agir* sobre ele, de mudar realidades, de criar compromissos e de influenciar pessoas. Imagine a diferença entre dizer "A porta está aberta" e "Eu te prometo que farei isso". A primeira frase pode ser uma simples constatação, mas a segunda é um ato que cria uma expectativa e uma obrigação. Essa é a essência da Teoria dos Atos de Fala, um campo fascinante que revolucionou nossa compreensão da linguagem.

Nesta aula, vamos mergulhar nas ideias de pensadores como J.L. Austin e John Searle, que nos mostraram que a comunicação é uma forma de ação. Compreender essa teoria é fundamental não apenas para desvendar os mistérios da linguagem, mas também para aprimorar sua comunicação em todos os níveis – seja em um debate acadêmico, na redação de um documento oficial ou na interação cotidiana. Você aprenderá a identificar as intenções por trás das palavras e os efeitos que elas produzem.

Ao final desta jornada, você será capaz de distinguir entre diferentes tipos de atos de fala, analisar a força ilocucionária de um enunciado e reconhecer como a polidez molda nossas interações. Prepare-se para ver a linguagem com outros olhos, percebendo que cada frase que proferimos ou lemos é uma ação com consequências. Vamos explorar desde a revolução dos enunciados performativos até a complexidade dos atos de fala diretos e indiretos, conectando esses conceitos a situações práticas do seu dia a dia e da sua vida profissional.

# A Revolução de J.L. Austin: Quando Dizer É Fazer

Por muito tempo, a filosofia da linguagem se concentrou em como as frases descrevem o mundo e se são verdadeiras ou falsas. Era como se a linguagem fosse um espelho, refletindo a realidade. No entanto, o filósofo britânico J.L. Austin, em suas palestras que deram origem ao livro "Como Fazer Coisas com Palavras", percebeu que essa visão era incompleta. Ele notou que algumas frases não se encaixam nessa lógica de "verdadeiro ou falso", pois elas *realizam* uma ação no momento em que são proferidas.

Pense em um juiz que diz "Eu os declaro marido e mulher" em uma cerimônia de casamento. Essa frase não está descrevendo um casamento; ela *está realizando* o casamento. Ou um capitão de navio que, ao quebrar uma garrafa de champanhe no casco, diz "Eu batizo este navio com o nome de 'Esperança'". Ele não está descrevendo o batismo, ele está batizando o navio. Austin chamou essas frases de **enunciados performativos**, em contraste com os **enunciados constativos**, que são aqueles que descrevem um estado de coisas e podem ser avaliados como verdadeiros ou falsos.

A diferença é crucial: enquanto um enunciado constativo como "A porta está aberta" pode ser verdadeiro ou falso dependendo da situação da porta, um performativo como "Eu prometo que irei" não é verdadeiro nem falso. Ele é, em vez disso, "feliz" ou "infeliz", dependendo se as condições para sua realização foram cumpridas. É como uma receita: se você seguir os passos corretamente, o bolo "dá certo"; se não, ele "não dá certo". Essa ideia abriu um novo universo para entender como a linguagem funciona na prática.

# Condições de Felicidade: O Que Faz um Performativo "Funcionar"?

Se um enunciado performativo não é verdadeiro nem falso, o que determina seu sucesso ou fracasso? Austin introduziu o conceito de **Condições de Felicidade**. Para que um ato de fala performativo seja bem-sucedido, ou "feliz", uma série de condições deve ser atendida. Não basta apenas proferir as palavras; o contexto, as pessoas envolvidas e as intenções devem estar alinhados.

Imagine que você está em um jogo de futebol e o juiz, no meio da partida, apita e diz "Eu os declaro marido e mulher". Por mais que ele use as palavras corretas, o ato não se concretiza. Por quê? Porque ele não tem a autoridade para realizar um casamento naquele contexto. Da mesma forma, se você diz "Eu prometo que vou te ajudar", mas não tem a menor intenção de cumprir, sua promessa é "infeliz" – ela foi proferida, mas não tem a força de um compromisso genuíno.

As condições de felicidade incluem, por exemplo, que existam procedimentos convencionais aceitos para o ato, que as pessoas e circunstâncias sejam apropriadas, que o procedimento seja executado corretamente e completamente, e que as pessoas envolvidas tenham as intenções e sentimentos necessários. A falha em qualquer uma dessas condições pode levar a um ato de fala "infeliz", que não produz o efeito desejado. Compreender isso é vital para qualquer comunicação formal, desde contratos até declarações públicas, onde a validade das palavras depende de um complexo arranjo de fatores contextuais e intencionais.

# Além dos Performativos: Dizer É Sempre Agir

A distinção inicial entre constativos e performativos, embora revolucionária, revelou-se um pouco limitada. Austin percebeu que a linha entre "descrever" e "fazer" era mais tênue do que parecia. Afinal, mesmo um enunciado aparentemente constativo como "Está chovendo" pode, em um determinado contexto, ser um aviso, um convite para entrar ou até mesmo uma desculpa para não sair. A ideia de que a linguagem é primariamente descritiva começou a desmoronar.

Austin concluiu que, na verdade, **dizer é sempre agir**. Cada vez que proferimos uma frase, estamos realizando múltiplos atos simultaneamente. Não há uma frase que seja puramente descritiva, sem nenhuma força de ação. Essa generalização nos leva a uma compreensão mais profunda da comunicação humana, onde cada enunciado carrega consigo uma intenção e busca produzir um efeito. É como um iceberg: a parte visível são as palavras, mas a maior parte, submersa, são as ações e intenções que elas carregam.

Para sistematizar essa ideia, Austin propôs que todo ato de fala pode ser analisado em três níveis distintos, mas interligados: o ato locucionário, o ato ilocucionário e o ato perlocucionário. Essa tríade nos permite desvendar a complexidade de uma simples frase, revelando as camadas de significado e intenção que a compõem. É uma ferramenta poderosa para analisar qualquer tipo de interação verbal, desde uma conversa casual até um discurso político.

# Os Três Níveis do Ato de Fala: Locucionário, Ilocucionário e Perlocucionário



Para entender a profundidade da afirmação "dizer é sempre agir", Austin nos convidou a decompor cada enunciado em três componentes. Imagine que você está montando um quebra-cabeça da comunicação. Cada peça representa uma dimensão diferente do que acontece quando falamos. Esses três níveis nos ajudam a separar o que é dito, o que se pretende fazer ao dizer e o que se consegue fazer com o que se diz.

O primeiro nível é o **ato locucionário**. Ele se refere ao ato de proferir uma frase com um sentido e uma referência específicos. É a dimensão mais básica da fala, envolvendo a articulação de sons, a formação de palavras e a construção de frases gramaticalmente corretas que possuem um significado literal. Pense nele como a matéria-prima da comunicação: as palavras em si, com seu significado dicionarizado. Se alguém diz "A porta está aberta", o ato locucionário é simplesmente a emissão dessa sequência de sons com o significado de que o objeto "porta" está no estado de "aberta".

Este nível é o ponto de partida, a base sobre a qual os outros atos são construídos. Sem um ato locucionário claro e compreensível, a comunicação dificilmente poderá avançar para os níveis mais complexos de intenção e efeito. É a fundação que garante que as palavras, por si só, façam sentido.

# O Ato Ilocucionário: A Força da Intenção por Trás das Palavras

Agora, vamos para o coração da Teoria dos Atos de Fala: o **ato ilocucionário**. Este é o ato que realizamos *ao dizer algo*. Ele representa a força comunicativa, a intenção ou o propósito do falante ao proferir um enunciado. É a diferença entre simplesmente dizer "A porta está aberta" e, *ao dizer isso*, estar avisando, perguntando, ordenando ou até mesmo pedindo para que alguém a feche. A mesma sequência de palavras (o mesmo ato locucionário) pode ter diferentes forças ilocucionárias dependendo do contexto e da intenção do falante.

Pense em um semáforo. A luz vermelha (o ato locucionário) tem um significado literal: "vermelho". Mas a força ilocucionária é "pare". A luz verde significa "verde", mas a força ilocucionária é "siga". O ato ilocucionário é o que dá o "poder" à frase, transformando-a de uma mera sequência de palavras em uma ação comunicativa específica. É a promessa que você faz, a pergunta que você formula, a ordem que você dá, o aviso que você emite, o agradecimento que você expressa.

Identificar o ato ilocucionário é crucial para uma comunicação eficaz, pois é ele que nos permite compreender a verdadeira intenção do nosso interlocutor. Muitas vezes, mal-entendidos surgem porque o ouvinte não consegue decifrar a força ilocucionária pretendida pelo falante, interpretando um pedido como uma simples constatação, por exemplo.

# O Ato Perlocucionário: O Efeito e a Consequência no Receptor



Finalmente, chegamos ao **ato perlocucionário**, que se refere ao efeito ou à consequência que o ato de fala produz no ouvinte. É o que acontece *pelo fato de dizer algo*. Enquanto o ato ilocucionário é a intenção do falante, o ato perlocucionário é o resultado real dessa intenção no receptor. Esse efeito pode ser intencional ou não, e nem sempre corresponde ao que o falante desejava.

Imagine que você diz "Cuidado!" (ato locucionário: a frase; ato ilocucionário: um aviso). O efeito perlocucionário pode ser que a pessoa se assuste e desvie de um obstáculo, ou que ela se irrite por ter sido interrompida, ou até mesmo que ela não reaja de forma alguma. O ato perlocucionário é o impacto final, a mudança de estado mental ou a ação que o ouvinte realiza (ou deixa de realizar) em resposta ao que foi dito.

É como atirar uma flecha: o ato de atirar a flecha com a intenção de acertar o alvo é o ato ilocucionário. O ato perlocucionário é se a flecha realmente acerta o alvo, se ela assusta um pássaro, ou se ela simplesmente cai no chão. A compreensão do ato perlocucionário é fundamental para avaliar a eficácia da comunicação e para entender como nossas palavras podem persuadir, convencer, irritar, assustar ou inspirar outras pessoas. É a dimensão que nos conecta com o impacto real da linguagem no mundo.

# Desvendando a Comunicação: Locucionário, Ilocucionário e Perlocucionário em Perspectiva

Para solidificar a compreensão desses três níveis, é útil vê-los em conjunto e como eles se desdobram a partir de um único enunciado. A complexidade da comunicação humana reside justamente na capacidade de um simples conjunto de palavras carregar múltiplas camadas de significado e intenção, gerando diferentes impactos.

Considere a frase: "Você deixou a porta aberta."

- **Ato Locucionário:** É o ato de proferir as palavras "Você deixou a porta aberta", com seu significado literal de que o objeto "porta" está no estado de "aberta" e que o ouvinte é o responsável por isso. É a estrutura gramatical e o sentido referencial da frase.
- **Ato Ilocucionário:** A força ilocucionária pode variar. Pode ser um **aviso** (se há um risco de segurança), uma **reprovação** (se o falante está irritado), um **pedido** (para que o ouvinte feche a porta), ou até mesmo uma **pergunta retórica** (se o falante quer chamar a atenção para a desatenção do ouvinte). A intenção do falante é o que define o ato ilocucionário.
- **Ato Perlocucionário:** O efeito no ouvinte também pode ser diverso. O ouvinte pode **fechar a porta** (se interpretou como um pedido), pode **se desculpar** (se interpretou como uma reprovação), pode **se irritar** (se sentiu que foi repreendido injustamente), ou pode **simplesmente ignorar** a observação. O ato perlocucionário é a reação ou a consequência real no receptor.

Essa análise nos mostra que a comunicação não é um processo linear e simples, mas uma interação dinâmica onde o significado é construído a partir de múltiplas camadas.

Conceito	O Que É	Intenção do Falante	Efeito no Ouvinte	Exemplo Prático
<b>Locucionário</b>	O ato de dizer algo (palavras e sentido)	Dizer a frase com significado	Compreensão literal da frase	"A água está fervendo."
<b>Ilocucionário</b>	A força do que é dito (intenção)	Avisar, perguntar, ordenar	Reconhecimento da intenção	"A água está fervendo!" (Aviso de perigo)
<b>Perlocucionário</b>	O efeito produzido no ouvinte	Persuadir, assustar, convencer	Reação ou mudança de estado do ouvinte	"A água está fervendo!" (O ouvinte tira a mão)

# John Searle e a Classificação dos Atos Ilocucionários

J.L. Austin abriu as portas para a Teoria dos Atos de Fala, mas foi seu aluno, John Searle, quem a sistematizou e aprofundou. Searle percebeu que, embora a ideia dos três níveis fosse poderosa, era necessário ir além e classificar as diferentes "forças ilocucionárias" que Austin havia identificado. Afinal, existem inúmeras coisas que podemos fazer com as palavras: prometer, perguntar, ordenar, agradecer, declarar, etc.

Searle propôs uma taxonomia, ou seja, uma classificação universal dos atos ilocucionários em cinco categorias principais. Ele argumentou que, independentemente da língua ou cultura, todas as ações que realizamos com as palavras podem ser agrupadas nesses cinco tipos. Essa classificação é como um mapa que nos ajuda a navegar pela complexidade das intenções comunicativas, permitindo-nos identificar o propósito fundamental de quase qualquer enunciado.

Essa sistematização é extremamente útil para a análise da linguagem em diversos campos, desde a linguística e a filosofia até a psicologia e a comunicação social. Ao entender essas categorias, ganhamos uma ferramenta poderosa para desvendar as intenções por trás das mensagens, seja em um e-mail profissional, em um discurso político ou em uma conversa informal. Vamos explorar cada uma dessas categorias em detalhes.

# Atos Assertivos (ou Representativos): Descrevendo o Mundo

A primeira categoria de atos ilocucionários de Searle são os **atos assertivos**, também conhecidos como representativos. Estes são os atos de fala que nos comprometem com a verdade da proposição expressa. Quando realizamos um ato assertivo, estamos afirmando que algo é de uma determinada maneira, que acreditamos que uma proposição é verdadeira.

Pense em um cientista apresentando os resultados de uma pesquisa: "A temperatura média global aumentou em X graus na última década." Ele está se comprometendo com a verdade dessa afirmação, baseada em dados. Ou em um jornalista que relata: "O presidente assinou a nova lei hoje." Ele está descrevendo um fato e se responsabilizando pela veracidade dessa informação.

A principal função dos atos assertivos é descrever estados de coisas, informar, relatar, afirmar, negar, concluir, predizer, etc. A "direção de ajuste" desses atos é das palavras para o mundo, ou seja, as palavras devem se ajustar à realidade. Se o mundo não corresponde ao que foi dito, o ato assertivo é falso. No contexto profissional, a precisão e a veracidade dos atos assertivos são cruciais em relatórios, depoimentos e qualquer comunicação que exija fidelidade aos fatos.

# Atos Diretivos: Fazendo o Outro Agir



A segunda categoria de Searle são os **atos diretivos**. Estes são os atos de fala cujo objetivo é fazer com que o ouvinte faça algo. Quando realizamos um ato diretivo, estamos tentando influenciar o comportamento do nosso interlocutor, direcionando-o para uma ação específica.

Imagine um chefe dizendo a um funcionário: "Por favor, entregue este relatório até o final do dia." Ou um amigo perguntando: "Você poderia me emprestar seu livro?" Em ambos os casos, o falante está tentando fazer com que o ouvinte realize uma ação. A força ilocucionária aqui é a de um pedido, uma ordem, uma pergunta, um conselho, uma sugestão, uma súplica, etc.

A "direção de ajuste" dos atos diretivos é do mundo para as palavras. Isso significa que o mundo (a ação do ouvinte) deve se ajustar ao que foi dito pelo falante. Se o ouvinte não realiza a ação desejada, o ato diretivo não foi bem-sucedido em seu propósito. No dia a dia, usamos atos diretivos constantemente para coordenar ações, solicitar ajuda ou simplesmente interagir. Em ambientes profissionais, eles são essenciais para a gestão de equipes, a delegação de tarefas e a negociação.

# Atos Comissivos: Comprometendo-se com o Futuro

A terceira categoria de atos ilocucionários são os **atos comissivos**. Estes são os atos de fala que comprometem o falante com alguma ação futura. Ao realizar um ato comissivo, o falante assume uma obrigação ou um compromisso de fazer algo no futuro.

Pense em alguém que diz: "Eu prometo que irei à sua festa." Ou em um político que declara: "Eu me comprometo a reduzir os impostos se for eleito." Em ambos os exemplos, o falante está se vinculando a uma ação que ainda não ocorreu. A força ilocucionária aqui é a de uma promessa, um juramento, uma garantia, uma oferta, um voto, etc.

Assim como os atos diretivos, a "direção de ajuste" dos atos comissivos é do mundo para as palavras. O falante se compromete a fazer com que suas ações futuras (o mundo) se ajustem ao que ele disse (as palavras). Se o falante não cumpre o que prometeu, o ato comissivo é considerado "infeliz" ou quebrado. Em contextos jurídicos e contratuais, os atos comissivos são a base de acordos e obrigações, sendo cruciais para a confiança e a estabilidade nas relações.

# Atos Expressivos: Revelando Sentimentos e Atitudes



A quarta categoria de atos ilocucionários de Searle são os **atos expressivos**. Estes são os atos de fala que expressam o estado psicológico do falante em relação a uma situação. Quando realizamos um ato expressivo, não estamos tentando descrever o mundo, fazer o ouvinte agir ou nos comprometer com o futuro; estamos simplesmente revelando nossos sentimentos, emoções ou atitudes.

Imagine alguém que diz: "Parabéns pela sua promoção!" Ou "Sinto muito pela sua perda." Ou ainda "Que bom te ver!" Nestes casos, o falante está expressando alegria, pesar ou satisfação. A força ilocucionária aqui é a de um agradecimento, um pedido de desculpas, uma saudação, uma congratulação, um lamento, etc.

Os atos expressivos não possuem uma "direção de ajuste" no sentido de palavras-para-mundo ou mundo-para-palavras. Eles simplesmente expressam um estado interno do falante. A condição de felicidade para esses atos é a sinceridade: o falante deve realmente sentir o que está expressando. Em nossas interações sociais, os atos expressivos são fundamentais para construir e manter relacionamentos, demonstrar empatia e expressar nossa humanidade.

# Atos Declarativos: Mudando a Realidade Institucional

A quinta e última categoria de atos ilocucionários de Searle são os **atos declarativos**. Estes são os atos de fala mais poderosos, pois eles realizam uma mudança no estado de coisas do mundo *pelo simples fato de serem proferidos*, geralmente em contextos institucionais específicos. Eles não apenas descrevem ou expressam, mas *criam* uma nova realidade.

Pense em um padre que diz: "Eu os declaro marido e mulher." No momento em que ele profere essas palavras, sob as condições de felicidade apropriadas (autoridade, contexto, etc.), o status civil das pessoas muda. Ou um juiz que diz: "Eu te declaro culpado." Essa declaração muda o status legal do réu. Outros exemplos incluem: "Eu te demito", "A sessão está encerrada", "Eu te batizo".

Os atos declarativos possuem uma "direção de ajuste" dupla: tanto das palavras para o mundo quanto do mundo para as palavras. As palavras criam uma nova realidade, e essa nova realidade deve se ajustar às palavras. A condição de felicidade mais crítica para os declarativos é que o falante possua a autoridade institucional para realizar o ato. Sem essa autoridade, as palavras são vazias de poder. Eles são a base de muitas instituições sociais, jurídicas e políticas.

# Classificação dos Atos Ilocucionários de John Searle: Um Resumo Essencial

A classificação de Searle oferece uma lente poderosa para analisar a comunicação, permitindo-nos identificar a função primária de um enunciado e a intenção do falante. Compreender essas categorias é fundamental para qualquer pessoa que lide com a linguagem de forma estratégica, seja na escrita, na fala ou na interpretação de textos.

Vamos consolidar as cinco categorias de Searle em um quadro comparativo, destacando suas características principais e a "direção de ajuste" que cada uma delas implica. A direção de ajuste é um conceito-chave que indica se as palavras devem se conformar ao mundo (descrever a realidade) ou se o mundo deve se conformar às palavras (mudar a realidade ou o comportamento).

Tipo de Ato	Função Principal	Direção de Ajuste	Exemplo Típico
<b>Assertivo</b>	Descrever o mundo, afirmar a verdade de algo	Palavras-para-mundo	"A Terra é redonda." "O relatório está pronto."
<b>Diretivo</b>	Fazer o ouvinte realizar uma ação	Mundo-para-palavras	"Feche a porta." "Você pode me ajudar?"
<b>Comissivo</b>	Comprometer o falante com uma ação futura	Mundo-para-palavras	"Eu prometo que irei." "Eu me comprometo a..."
<b>Expressivo</b>	Expressar o estado psicológico do falante	Nenhuma	"Sinto muito." "Parabéns!"
<b>Declarativo</b>	Mudar a realidade institucional pelo ato de fala	Ambos (Palavras-para-mundo e Mundo-para-palavras)	"Eu os declaro marido e mulher." "Eu te demito."

Essa tabela serve como um guia rápido para identificar a natureza dos atos de fala em diferentes contextos, auxiliando na interpretação e na produção de mensagens mais claras e intencionais.

# Atos de Fala Diretos e Indiretos: A Arte de Dizer Sem Dizer

A comunicação humana raramente é tão direta quanto parece. Muitas vezes, dizemos uma coisa para significar outra, ou usamos uma frase para realizar um ato de fala diferente daquele que sua forma literal sugere. É aqui que entram os conceitos de **atos de fala diretos** e **atos de fala indiretos**.

Um **ato de fala direto** ocorre quando a forma linguística do enunciado corresponde diretamente à sua força ilocucionária. Por exemplo, se você diz "Feche a porta!", a forma é um imperativo e a intenção é uma ordem ou um pedido. Há uma correspondência clara entre o que é dito e o que se pretende fazer. É como ir direto ao ponto, sem rodeios.

No entanto, a vida real é cheia de nuances. Frequentemente, optamos por **atos de fala indiretos**, onde a forma linguística de um enunciado sugere um ato de fala, mas a intenção real do falante é realizar outro. Por exemplo, se você diz "Não está um pouco frio aqui?", a forma é uma pergunta (um ato diretivo de questionar), mas a intenção real pode ser um pedido indireto para que alguém feche a porta (outro ato diretivo, mas de ordenar/pedir). A polidez, a estratégia e a complexidade das relações sociais são as principais razões para o uso de atos indiretos.

# A Polidez e a Estratégia por Trás dos Atos Indiretos



Por que nos damos ao trabalho de usar atos de fala indiretos, se a comunicação direta parece mais eficiente? A resposta reside, em grande parte, na **polidez** e na **estratégia social**. Em muitas culturas, ser direto demais pode ser percebido como rude, agressivo ou impositivo. Os atos indiretos funcionam como "amortecedores" sociais, suavizando a imposição de um pedido ou a força de uma crítica.

Pense na diferença entre "Me empreste sua caneta" e "Você se importaria de me emprestar sua caneta?". Ambas as frases têm a mesma intenção ilocucionária (um pedido), mas a segunda é um ato indireto que usa uma pergunta sobre a disposição do ouvinte para mitigar a imposição. Ela oferece ao ouvinte uma "saída" mais fácil, caso ele não possa ou não queira atender ao pedido, sem que ele se sinta diretamente confrontado.

Essa estratégia de polidez é fundamental para manter a harmonia nas relações interpessoais e profissionais. Em reuniões, e-mails ou negociações, a capacidade de formular pedidos ou críticas de forma indireta pode ser a chave para obter cooperação e evitar conflitos. A Teoria da Polidez, desenvolvida por Penelope Brown e Stephen Levinson, aprofunda essa ideia, mostrando como os atos indiretos são ferramentas sofisticadas para gerenciar a "face" (autoimagem) do falante e do ouvinte.

# Desvendando o Implícito: Como Pedimos Coisas Sem Usar o Imperativo

A maestria na comunicação indireta é uma habilidade valiosa, especialmente em contextos onde a hierarquia ou a sensibilidade são importantes. Como podemos, então, pedir coisas sem recorrer ao imperativo direto, que pode soar autoritário ou exigente? A língua portuguesa, como muitas outras, oferece uma vasta gama de estratégias.

Uma das formas mais comuns é transformar um pedido em uma **pergunta sobre a capacidade** do ouvinte. Em vez de "Feche a porta!", podemos dizer "Você consegue fechar a porta?". A forma é uma pergunta sobre a capacidade física, mas a intenção é um pedido. Outra estratégia é a **pergunta sobre a disposição ou desejo**: "Você se importaria de fechar a porta?" ou "Você gostaria de me ajudar?". Aqui, a forma questiona a vontade do ouvinte, mas o propósito é o mesmo: obter uma ação.

Podemos também usar **afirmações sobre o estado de coisas** que implicam um pedido. Se a porta está aberta e você diz "A porta está aberta", pode ser um simples assertivo. Mas se você diz isso com um olhar significativo ou em um contexto onde o fechamento da porta é desejável, a frase se torna um pedido indireto. Da mesma forma, "Eu adoraria um café" pode ser uma expressão de desejo (expressivo), mas em um contexto de serviço, é um pedido indireto de café. A chave para desvendar esses atos indiretos está na análise do contexto, da entonação e do conhecimento compartilhado entre os interlocutores.

# A Relevância da Teoria dos Atos de Fala no Mundo Atual (2025)

A Teoria dos Atos de Fala, desenvolvida no século XX, permanece incrivelmente relevante no cenário comunicacional de 2025, especialmente com o avanço da comunicação digital e da inteligência artificial. Nossas interações em redes sociais, e-mails, aplicativos de mensagens e com assistentes virtuais são repletas de atos de fala, diretos e indiretos, que precisam ser compreendidos para evitar mal-entendidos.

Considere a comunicação com assistentes de IA como a Siri ou a Alexa. Nossos comandos são, em sua maioria, atos diretivos: "Siri, ligue para minha mãe" ou "Alexa, qual a previsão do tempo?". A clareza do ato ilocucionário é crucial para que a IA execute a tarefa corretamente. No entanto, a IA ainda luta para interpretar atos indiretos complexos ou nuances de polidez, o que é um desafio para os desenvolvedores de interfaces conversacionais.

Nas redes sociais, um "curtir" ou um emoji pode ser um ato expressivo. Um "compartilhar" pode ser um assertivo (compartilhando uma informação) ou um diretivo (incentivando outros a verem). A ambiguidade de um texto sem contexto visual ou auditivo torna a interpretação dos atos de fala ainda mais desafiadora, levando a muitos conflitos e mal-entendidos online. A Teoria da Relevância, de Dan Sperber e Deirdre Wilson, complementa essa visão, explicando como inferimos as intenções do falante a partir do contexto e do princípio de que a comunicação é otimizada para a relevância. Compreender a Teoria dos Atos de Fala nos equipa para navegar nessa complexidade, seja como usuários, criadores de conteúdo ou desenvolvedores de tecnologia.

# Consolidação e Próximos Passos

Chegamos ao fim de nossa jornada pela Teoria dos Atos de Fala, um campo que nos mostrou que a linguagem é, acima de tudo, uma forma de ação. Começamos com a revolução de J.L. Austin, que nos fez ver a diferença entre enunciados constativos e performativos, e aprofundamos nos três níveis de todo ato de fala: o locucionário (o que é dito), o ilocucionário (a intenção ao dizer) e o perlocucionário (o efeito no ouvinte). Em seguida, exploramos a sistematização de John Searle, que classificou os atos ilocucionários em assertivos, diretivos, comissivos, expressivos e declarativos, cada um com sua função e direção de ajuste específicas. Por fim, desvendamos a complexidade dos atos de fala diretos e indiretos, compreendendo como a polidez e a estratégia moldam nossas interações.

**Em prática:** Aplique essa teoria observando as conversas ao seu redor. Tente identificar a intenção real por trás das palavras, especialmente em situações onde a comunicação é indireta. Ao escrever e-mails ou fazer pedidos, reflita sobre a força ilocucionária que você deseja transmitir e como ela será percebida. Essa consciência aprimorará sua capacidade de se comunicar com clareza e eficácia, evitando mal-entendidos e construindo relações mais sólidas.

## Autoavaliação

1. Qual dos seguintes enunciados é um exemplo clássico de ato performativo, conforme J.L. Austin? a) "O sol nasce no leste." b) "Eu prometo que chegarei a tempo." c) "A gravidade atrai os corpos." d) "Você está atrasado para a reunião."
2. Ao dizer "Você poderia me passar o sal?", qual é o ato ilocucionário principal, de acordo com a classificação de John Searle? a) Assertivo b) Comissivo c) Diretivo d) Expressivo
3. Um ato de fala é considerado "infeliz" quando: a) O falante usa palavras complexas demais. b) O ouvinte não compreende o significado literal da frase. c) As condições de felicidade para sua realização não são atendidas. d) O ato perlocucionário não produz o efeito desejado no ouvinte.
4. A frase "Não está um pouco frio aqui?" proferida com a intenção de que alguém feche a janela é um exemplo de: a) Ato locucionário puro. b) Ato ilocucionário direto. c) Ato de fala indireto. d) Ato declarativo.
5. Explique a diferença entre o ato ilocucionário e o ato perlocucionário, utilizando um exemplo prático para ilustrar ambos os conceitos.

**Gabarito:** 1. b) 2. c) 3. c) 4. c)

**Próxima Aula:** Na Aula 8, continuaremos nossa exploração da pragmática com "O Princípio de Cooperação e as Máximas Conversacionais de Grice", que nos ajudará a entender como as pessoas colaboram na comunicação e o que acontece quando essas regras são "quebradas".

### Recursos Adicionais:

- **Livro "Pragmatics" de Stephen C. Levinson:** Para aprofundar nos conceitos teóricos da pragmática e atos de fala.
- **Artigos sobre Comunicação Digital e IA:** Para explorar a aplicação contemporânea da teoria em novas mídias.
- **Vídeos Explicativos sobre Austin e Searle:** Para uma revisão visual e auditiva dos conceitos-chave.

**NOTA IMPORTANTE:** As informações regulatórias/legais/técnicas desta aula estão atualizadas até 2025. Consulte sempre fontes oficiais para verificar alterações.