

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA
SETOR DE LINGUÍSTICA, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE ESTUDOS DA LINGUAGEM

SANDI PATRICIA POSSEBAM

A TEORIA DA POLIDEZ NA INTERPRETAÇÃO DE TROCADILHOS

PONTA GROSSA

2023

SANDI PATRICIA POSSEBAM

A TEORIA DA POLIDEZ NA INTERPRETAÇÃO DE TROCADILHOS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Estudos da Linguagem da Universidade Estadual de Ponta Grossa, como requisito de avaliação parcial para a obtenção do título de mestre em Estudos da Linguagem. Linha de pesquisa: Texto, Subjetividade e horizontes teóricos.

Orientador: Prof. Dr. Sebastião Lourenço dos Santos

PONTA GROSSA

2023

SANDI PATRICIA POSSEBAM

A INTERPRETAÇÃO DOS TROCADILHOS PELA PERSPECTIVA DA TEORIA DA
POLIDEZ

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre no Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem, na Universidade Estadual de Ponta Grossa.

Ponta Grossa, 25 de Agosto de 2023.

COMISSÃO EXAMINADORA



Prof. Dr. Sebastião Lourenço dos Santos – Universidade Estadual de
Ponta Grossa



Prof.ª Dra Pascoalina Baffon de Oliveira Saleh – Universidade Estadual
de Ponta Grossa



Prof.ª Dra Elena Godoy

Prof.ª Dra Elena Godoy – Universidade Federal do Paraná

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, por ser essencial em minha vida, a meu esposo Martim Antonio Cavassim, a meu filho Mateus, a meu pai Antonio Laerte Possebam, a minha mãe Maria Oricene Possebam que me incentivaram a realizá-lo e a todos que me auxiliaram para realizar esta pesquisa.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por me conceder saúde e sabedoria para a realização desta pesquisa.

Ao meu orientador prof. Dr. Sebastião Lourenço dos Santos por ter me apresentado os caminhos da Pragmática e pela contribuição de seus conhecimentos na orientação desta dissertação. Sempre atencioso e acolhedor, colaborando imensamente para o desenvolvimento da pesquisa.

Às professoras e professores do Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem, em especial àqueles (as) com quem tive o prazer e a honra de ter aulas durante o Mestrado.

Às professoras Elena Godoy e Pascoalina Bailon de Oliveira Saleh pelas recomendações feitas na qualificação, que foram de grande valia para o encaminhamento do estudo.

Ao meu esposo, por todo apoio e incentivo durante o período do mestrado e por seu o maior apreciador de minhas pesquisas.

A meu filho Mateus, o amor da minha vida, por ser minha maior motivação para viver e por ter deixado este percurso mais emocionante. Eu sou muito grata por você me escolher como sua mãe! Você faz qualquer dia se tornar o dia mais lindo do mundo. Te amo muito, meu filho!

Aos meus pais, Maria Oricene e Antonio Laerte, agradeço por terem se esforçado tanto para que meu irmão e eu tivéssemos a oportunidade de estudar e por me incentivarem durante a minha vida acadêmica, especialmente, durante a Pós-Graduação. O amor de vocês foi o ingrediente principal para mim.

Por fim, agradeço a todos que direta ou indiretamente contribuíram para a conclusão desta pesquisa.

“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu, mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre aquilo que todo mundo vê.” (Arthur Schopenhauer)

RESUMO

Com este estudo, buscou-se analisar a produção de humor na interação entre os convidados e a apresentadora, no quadro “Entrevista com o especialista”, da apresentadora Tatá Werneck, pela perspectiva da Teoria da Polidez, de Brown e Levinson (1987), mais especificamente, explorando as estratégias de Polidez utilizadas pela apresentadora, bem como a observância dos falantes às regras estabelecidas pela teoria para manter a harmonia em uma situação comunicativa, os ataques às faces, tanto negativa quanto positiva e também pretendeu-se promover reflexões com relação a oscilação de efeitos humorísticos que um mesmo enunciado é capaz de despertar em diferentes tipos de ouvintes. Para isso, procedeu-se a uma pesquisa qualitativa, que utilizou como procedimentos metodológicos a transcrição e organização dos enunciados pertinentes das entrevistas de um padeiro, um piloto de avião e um filósofo com a apresentadora do programa *Lady Night*. Como resultado, esta pesquisa demonstra que embora a entrevistadora procure encurtar a distância, minimizar o grau de poder e de imposição, pelo modelo discursivo, essa possibilidade é inexpressiva, posto que ela está numa posição hierárquica superior aos entrevistados. Os trocadilhos e jogos linguísticos que ela faz com os entrevistados tem o papel de, ao menos, tentar minimizar/atenuar os FTA' s sobre os entrevistados que tem a face sempre ameaçada.

Palavras-chave: Teoria da Polidez; Atos de ameaça; Trocadilhos.

RESUMEN

Con este estudio se buscó analizar la producción de humor en la interacción entre los invitados y la presentadora, en el cuadro "Entrevista al especialista", de la presentadora Tatá Werneck, desde la perspectiva de la Teoría de la cortesía, de Brown y Levinson (1987), más específicamente, explorando las estrategias de cortesía utilizadas por la presentadora, así como la observancia por parte de los hablantes de las reglas establecidas por la teoría para mantener la armonía en una situación comunicativa, los ataques a las caras, tanto negativa cuanto positiva y también se pretendió promover reflexiones sobre la oscilación de los efectos humorísticos que un mismo enunciado es capaz de despertar en diferentes tipos de oyentes. Para ello, se realizó una investigación cualitativa que utilizó como procedimientos metodológicos la transcripción y organización de declaraciones relevantes de las entrevistas de un panadero, un piloto de avión y un filósofo con la presentadora del programa Lady Night. Como resultado, esta investigación demuestra que a pesar de la entrevistadora buscar acortar la distancia, minimizar el grado de poder e imposición, a través del modelo discursivo, esta posibilidad es insignificante, ya que se encuentra en una posición jerárquica superior a la de los entrevistados. Los juegos de palabras y lingüísticos que realiza con los entrevistados tienen la función de, al menos, intentar minimizar/mitigar los FTA' s sobre los entrevistados que siempre tienen la cara amenazada.

Palabras-llave: Teoría de la cortesía; Actos de amenaza; Juegos de palabras.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Tábua das categorias, segundo Kant.....	27
Figura 2: Divisão das Implicaturas.....	32
Figura 3: Possíveis estratégias para atos de ameaça à face.....	38
Figura 4: O processamento mental de enunciados linguísticos.....	47

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

W	O peso do enunciado
X	FTA
D	Distância social
F	Falante
O	Ouvinte
P	Poder relativo
R	Grau de imposição ao risco
FTA	<i>Face Threatening Act</i> (Ato de ameaça à face)
TP	Teoria da Polidez
TR	Teoria da Relevância
PC	Princípio da Cooperação

SUMÁRIO

1	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	11
2	REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1	PRAGMÁTICA.....	20
2.2	TEORIA DOS ATOS DE FALA.....	24
2.3	O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO.....	25
2.3.1	Violação das máximas conversacionais.....	28
2.4	TEORIA DA POLIDEZ.....	33
2.5	TEORIA DA RELEVÂNCIA.....	42
2.6	O RISO COMO FATOR RESULTANTE DA UTILIZAÇÃO DE TROCADILHO.....	49
3	ANÁLISE DOS DADOS	51
3.1	MODELO TEÓRICO E CATEGORIAS DE ANÁLISE	51
3.1.1	Análise do vídeo “Padeiro – Entrevista com o especialista”.....	53
3.1.2	Análise do vídeo “Piloto de avião – Entrevista com o especialista”	64
3.1.3	Análise do vídeo “Filósofo – Entrevista com o especialista”	67
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
	REFERÊNCIAS	77
	ANEXO A: “PADEIRO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”	81
	ANEXO B: “PILOTO DE AVIÃO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”	86
	ANEXO C: “FILÓSOFO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”	88

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Esta pesquisa parte do interesse pelo processo de interação humana e os processos cognitivos envolvidos na comunicação verbal, na qual temos como foco a produção de humor em um quadro do programa de televisão denominado *Lady Night*.

Nas entrevistas, a apresentadora questiona os entrevistados, predominantemente, fazendo uso de trocadilhos bem humorados e, algumas vezes, até improvisados, o que torna estes enunciados atrativos para este estudo linguístico.

Portanto, os enunciados humorísticos, objetos deste estudo, não fazem parte dos assuntos das entrevistas, que no caso seriam as profissões dos entrevistados, pois, geralmente, são compostos de trocadilhos que mesclam diversos assuntos correlatos. Entendemos por trocadilhos todo jogo de palavras com sons semelhantes, mas que permitem diferentes interpretações e por este motivo, as situações comunicativas humorísticas podem envolver estratégias inusitadas para a produção de humor.

Em situações cotidianas de fala, os participantes colocam em prática uma série de acordos conversacionais que, a princípio, são partilhados e possuem um objetivo previamente estabelecido por cada um dos falantes engajados e a comunicação se encaminha para que o objetivo comunicativo da interação possa se cumprir. Por outro lado, nas situações humorísticas, principalmente, quando são compostas por trocadilhos, muitos enunciados são improvisados pelo falante e devem ser interpretados pelos ouvintes em uma velocidade espontânea de fala.

Nestas entrevistas, a apresentadora Tatá Werneck tem como foco interagir com os telespectadores também e por este motivo, frequentemente elabora trocadilhos que remetem a elementos comuns do cotidiano das pessoas e não especificamente ao tema da entrevista.

Desta forma, levamos em consideração que a habilidade linguística de produzir e interpretar enunciados diz respeito a uma competência pragmática e por este motivo partiremos dos estudos desta área, que é uma das subáreas da Linguística. Esta teoria investiga o funcionamento da linguagem realmente em uso por meio das interações entre falantes e suas intenções com base nos enunciados e nos elementos extralinguísticos.

De acordo com Santos (2009, p. 14), alguns enunciados não possuem a intenção de dizer exatamente o que está sendo dito, uma vez que a linguagem também pode ser utilizada com o objetivo de despertar implicaturas em nossos ouvintes.

Pessoas dizem palavras, proferem enunciados, que nem sempre significam exatamente o dito – o significado pode estar no não dito, no implicado. Por isso, a pragmática tem como objeto de estudo o que é comunicado – mesmo de uma maneira invisível, silenciosa – e não apenas o que é dito. (SANTOS, 2009, p. 14)

De certo modo, os enunciados podem se repetir em diferentes ocasiões na medida em que os usuários de uma língua reproduzem discursos, ou seja, é provável que, ao participarmos de uma comunicação verbal, pressuponhamos que nosso interlocutor tenha algum conhecimento sobre o assunto do qual tratamos e que, assim, seja capaz de realizar associações e consultas em seu aparato cognitivo.

Um mesmo enunciado pode ser usado em contextos diferentes por diferentes falantes, uma vez que estes geralmente vinculam significados e atribuem sentidos diferentes, de acordo com as necessidades conversacionais contextuais. Portanto, pragmaticamente, os sentidos dos enunciados são modificados conforme eles vão sendo ditos, de modo que as implicaturas sobre eles vão sendo realizadas e significam coisas diferentes em contextos e situações diferentes.

Os enunciados geralmente possuem um propósito que almejam alcançar e ao serem proferidos provocam uma interpretação em seu ouvinte, cabendo a este a responsabilidade de realizar inferências para deduzir o que o falante espera comunicar.

Desta maneira, todo falante envolvido em uma interação possui um propósito comunicativo e informativo que o faz realizar seus enunciados com determinados objetivos, os quais ajudarão o ouvinte a interpretá-los da maneira adequada e, com isso, suprir as necessidades da comunicação, bem como as intenções informativas do falante.

De acordo com Santos (2009), os enunciados que produzimos dão “pistas” daquilo que desejamos que seja compreendido por nosso ouvinte. O objetivo do falante pode ser, muitas vezes, o de realizar um pedido ao ouvinte, dar uma ordem, transmitir uma informação, mas o falante vai utilizar os recursos

adequados para que o ouvinte possa deduzir o que espera comunicar com determinado enunciado.

Conforme Sperber e Wilson (2001), o contexto é um construto psicológico formado pelo subconjunto das suposições do ouvinte sobre o mundo. Em outras palavras, é a intersecção dos elementos que o ouvinte conhece, como sons, imagens, cheiros, gostos, sentimentos, emoções e lugares, somados ao que ele acredita, suas crenças sociais e culturais.

Neste trabalho, analisaremos, especificamente, interações presentes em entrevistas realizadas no quadro “Entrevista com o especialista”, apresentado pela atriz e comedianta Tatá Werneck¹ em seu programa televisivo. O programa Lady Night tem como objetivo fazer humor, daí o efeito humorístico que a apresentadora tanto busca alcançar a partir de seus trocadilhos.

Para essa dissertação, utilizamos a proposta metodológica qualitativa, buscando elucidar informações a respeito dos processamentos cognitivos nos enunciados investigados e recortando nosso objeto de estudo pelo viés da teoria utilizada para análise.

A presente pesquisa tem o objetivo geral de analisar a produção de humor na interação entre o convidado e a apresentadora, pela perspectiva da Teoria da Polidez, de Brown e Levinson (1987), mais especificamente, explorando quais estratégias de Polidez são utilizadas pela apresentadora, de forma a obter um panorama das estratégias formuladas nas entrevistas, bem como a observância dos falantes às regras estabelecidas pela teoria para manter a harmonia em uma situação comunicativa e também pretendeu-se promover reflexões com relação a oscilação de efeitos humorísticos que um mesmo enunciado é capaz de despertar em diferentes tipos de ouvintes.

Logo, pretendemos apresentar os objetivos específicos deste estudo:

- i) Explorar as estratégias de Polidez formuladas pelos falantes em cada entrevista;
- ii) Investigar situações de preservação e ataques à face no processo de interação entre apresentadora e entrevistado;

¹ Disponível em: https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck_e537723. Acesso em: 20 dez. 2021.

- iii) Refletir sobre as oscilações dos efeitos humorísticos provocados em cada entrevista, com base nos níveis de Polidez.

Tomamos por base o conceito de efeito humorístico no qual as experiências de tensão que despertam a imaginação e a compreensão são consideradas como humorísticas uma vez que “[...] o efeito humorístico nem sempre se resume em uma risada, pois o leitor frequentemente experimenta o humor enquanto uma forma de tensão que meramente desperta um sorriso.” (KEMPINSKA, 2014, p. 49)

Esta pesquisa se relaciona com a linha de pesquisa Texto, Subjetividade e Horizontes Teóricos² do Programa de mestrado em Estudos da Linguagem, no sentido de fortalecer o diálogo entre as áreas que se dedicam aos estudos da linguagem e vincular a subjetividade contemplada em enunciados falados, contribuindo, assim, para uma visão global da relação entre conhecimento e abordagens teórico-práticas da linguagem.

A escolha por esse tema se dá pelo modo como os processamentos ocorrem em diferentes contextos, daí a necessidade da observação desse fenômeno para a descrição de como o mesmo enunciado pode despertar diferentes interpretações compreensíveis e aceitáveis.

Este quadro convida especialistas de uma determinada área a fim de entrevistá-los sobre sua profissão, em uma entrevista que foge aos padrões de uma entrevista formal e toma caminhos inesperados para o gênero em questão.

Neste quadro, a apresentadora, ao invés de performar uma entrevista da forma com que estamos acostumados, como nas reportagens de programas jornalísticos que circulam na TV ou na internet, interpelando seu interlocutor, aguardando suas respostas e interagindo com elas, se ocupa de fazer perguntas que se sobrepõem, sem esperar pelas respostas e, quase sempre, faz trocadilhos em relação à profissão dos entrevistados e a assuntos correlatos, ou que se tornam correlatos pela sua construção textual.

Assim, é possível afirmar que Tatá Werneck constrói enunciados inesperados e improvisados, gerando humor para seus espectadores, entrevistados e plateia. Neste sentido, ela mobiliza uma série de estratégias de conversação, tais como: argumentação, variáveis de distância, poder, imposição

² Em 2022, as duas linhas de pesquisa foram unificadas em somente uma, denominada “Estudos Linguísticos”.

ao risco e noções de face no decorrer da interação, desenvolvidas pelos autores Brown e Levinson (1987).

Para a elaboração desta pesquisa, tomamos por base a hipótese de que o ouvinte precisa resolver uma incongruência intencionalmente comunicada por Tatá Werneck com o objetivo de causar humor, proferida muitas vezes em formato de trocadilhos, que influenciam na perspicácia da interação. A apresentadora, frequentemente, viola as Máximas Conversacionais abrangidas pelo Princípio da Cooperação (GRICE, 1982), a fim de que seu ouvinte interprete o significado recorrendo a inferências pragmáticas.

As inferências são processos cognitivos que impulsionam o ouvinte a interpretar um enunciado a partir da entrada e assimilação de dados de acordo com suas vivências / experiências, seu conhecimento linguístico, seu conhecimento enciclopédico da comunidade de prática e seus significados.

Sobre o conceito de inferência, Sperber e Wilson (2001, p. 119), afirmam que

A inferência é o processo pelo qual uma suposição é aceita como verdadeira ou provavelmente verdadeira pela força da verdade ou da verdade provável de outras suposições. É assim uma forma de fixação daquilo em que se acredita.” (SPERBER; WILSON, 2001 p. 119).

De acordo com Santos (2009, p. 19),

Para que o entendimento, ou processamento pela linguagem, ocorra com sucesso entre os interlocutores, é necessário que estes recorram a processos cognitivos de inferir e de interpretar fatos e eventos no mundo. Tais processos se relacionam a pistas que conduzem à interpretação (referente/sentido/significado), de acordo ou não, com as intenções, crenças, valores, saberes, emoções, do falante e do ouvinte, bem como com os referentes que eles tem em mente (SANTOS, 2009, p. 19).

Também consideramos que o efeito almejado pela entrevistadora é o humor, que pode decorrer de várias circunstâncias, se levarmos em consideração o público variado que participa do programa. Sendo assim, um fator que influencia para que o discurso de Tatá Werneck seja humorístico são as performances inesperadas, linguísticas ou não, que ela faz em relação a alguns elementos que surgem no decorrer da entrevista, como as ameaças à face dos entrevistados.

Em virtude deste entendimento, podemos obter um panorama das estratégias de Polidez utilizadas pela apresentadora em uma interação face a face para provocar o riso em seus ouvintes. Se observarmos estes dados com base na

Teoria da Polidez, analisando o processo de polidez, de argumentação, distância, poder e de preservação da face na interação, poderemos verificar se o humor vem do fato de as perguntas serem algum tipo de ato de ameaça à face (AAF's)³, tanto positiva quanto negativa dos entrevistados.

Para isso, se fará necessária a realização de uma breve descrição sobre as noções de face, polidez e impolidez e aplicação destas para a análise do corpus, a fim de obter um maior aprofundamento sobre as teorias, bem como avaliar a questão das emoções nas interpretações dos envolvidos nas interações.

Para esta análise, portanto, realizaremos recortes de autores como Brown e Levinson (1987/99), Sperber e Wilson (1995/2001), Grice (1982), entre outros, que serviram de apoio para que identificássemos alguns fatores presentes nos processos inferenciais realizados e quais auxiliam na interpretação e quais poderiam prejudicar a interação, por meio de interpretações adversas às que o locutor pretendia que seu interlocutor inferisse.

Assim, procuramos investigar o funcionamento da interação entre a apresentadora e seus convidados e quais efeitos essa comunicação gera, uma vez que parece haver uma maior participação verbal dela e somente o riso como resposta de seus interlocutores, como se a entrevista não dependesse de uma reação discursiva dos entrevistados.

Para isso, utilizamos a Teoria da Polidez, de Brown e Levinson (1987), como suporte para nossas análises, uma vez que fornece elementos para a investigação das estratégias formuladas pelos falantes em cada entrevista, como as ameaças às faces dos entrevistados e como isso influencia na produção de humor de modo a promover reflexões sobre as oscilações dos efeitos humorísticos provocados em cada entrevista, baseando-se nos níveis de Polidez de cada diálogo.

A realização deste estudo permitirá que se obtenha um panorama dos possíveis processamentos formulados pelos falantes quanto à interpretação dos enunciados humorísticos em forma de trocadilhos e como isso se mostra em contextos variados, bem como promover reflexões sobre os efeitos de

³ “a) atos que ameaçam a face positiva do ouvinte: desaprovação, críticas, insultos, acusações, temas tabu; b) atos que ameaçam a face negativa do ouvinte: pedidos, ordens, sugestões, conselhos, avisos; c) atos que ameaçam a face positiva do falante: pedidos de desculpa, humilhação, confissão; d) atos que ameaçam a face negativa do falante: aceitação de ofertas e de agradecimentos (OLIVEIRA, 2004, p. 277, grifo da autora).

interpretação e o porquê de estes efeitos serem, ora, humorísticos e, ora, não e identificando as oscilações dos efeitos humorísticos causados em cada entrevista, com base nos níveis de Polidez

Por sua vez, esta dissertação se estrutura em seis capítulos, sendo o primeiro uma abordagem introdutória e justificativa dos objetivos e métodos da pesquisa, de modo a fornecer um panorama do objeto de estudo em questão e explicitar a importância de se estudá-lo na atualidade para contribuir com o desenvolvimento de técnicas de comunicação, cada vez mais, assertivas capazes de atrair a atenção dos ouvintes e estabelecer uma interação polida e a motivação que nos levou a construir esta pesquisa, além de uma breve explicação sobre o quadro do programa do qual retiramos o *corpus* deste trabalho.

Para construirmos as análises considerando os objetivos listados, discorreremos no capítulo 2 sobre as teorias linguísticas e pragmáticas relevantes para a pesquisa, no qual explanamos brevemente sobre a Pragmática, abordando o Princípio da cooperação, de Grice e as violações das Máximas Conversacionais. Nele, destacamos as máximas que regem o princípio da cooperação entre os falantes e também os tipos de violações deste. Em seguida, tratamos sobre a teoria dos Atos de Fala, de Austin (1962), o Princípio da Cooperação de Grice (1975) que fundamenta a Teoria da Polidez (1987), que será nossa teoria base para as análises das entrevistas. Em seguida, abordamos sobre a obra de Brown e Levinson “Polidez”, publicada em 1987, a fim de esclarecer os motivos pelos quais esta obra se fez necessária para nossa pesquisa e que sustentarão nossa hipótese, no qual, tratamos sobre as noções de face e polidez positiva, face e polidez negativa, as estratégias de polidez e suas características. Para complementar, também expomos os principais conceitos da Teoria da Relevância de Sperber e Wilson (1995) apenas a título de conhecimento, mas que não será utilizada para as análises nesta pesquisa. Por último, trazemos o subtítulo “O riso como fator resultante da utilização de trocadilhos”, no qual, abordamos como os trocadilhos auxiliam no processo de construção do humor nas entrevistas analisadas.

No capítulo 3, denominado como Análise dos dados, traremos então nossas análises dos vídeos do “Padeiro – Entrevista com o Especialista”, do “Piloto de avião – Entrevista com o Especialista” e do “Filósofo – Entrevista com o Especialista”.

No quarto capítulo elaboramos nossas Considerações Finais sobre esta pesquisa, destacando os resultados que pudemos alcançar durante este período de pesquisa, bem como, expomos os resultados obtidos em relação aos objetivos lançados no início.

Por fim, no quinto capítulo, trazemos as referências bibliográficas utilizadas e também os anexos, divididos com base em cada uma das entrevistas transcritas para melhor compreensão do contexto em que nossos dados foram coletados para a investigação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, buscamos explicitar, superficialmente, algumas das teorias pragmáticas que utilizamos para o desenvolvimento de nossa pesquisa. De início, introduzimos nossos estudos com uma explicação sobre a Pragmática, de forma mais geral. Mais adiante, damos continuidade com os Atos de Fala, de Austin (1962), os ensinamentos de Grice (1982), o Princípio da Cooperação e as violações das Máximas Conversacionais.

Na sequência, abordamos os principais conceitos da obra de Brown e Levinson, *Polidez* publicada em 1987, a fim de, elucidar os motivos pelos quais esta obra se faz necessária para nossa pesquisa.

E por último, uma breve explicação sobre a Teoria da Relevância, de Sperber e Wilson, *Relevância - comunicação e cognição*, de 1995.

2.1 PRAGMÁTICA

A pragmática é o estudo dos atos linguísticos em uso nos seus contextos, ou seja, esta é a área da Linguística que se compromete a estudar a relação entre os elementos linguísticos e os falantes na ocasião em que estes fazem uso efetivo dos mesmos.

Diferentemente da sintaxe e da semântica, a pragmática busca analisar o uso da língua em conversações reais e considera a interação, o ato comunicativo, os contextos externos e composicionais da situação em que os participantes estão inseridos no momento do ato.

De acordo com Santos (2009, p. 20), “À pragmática, interessa saber que deve haver um motivo que leve você a dizer o que disse e que vale a pena processar isso”, ou seja, o locutor acredita na necessidade de dizer e o interlocutor é responsável pelo processamento, “Assim, enquanto a semântica trata do significado descontextualizado, a pragmática se ocupa do estudo do significado contextualizado” (SANTOS, 2009, p. 17).

Desta forma, podemos afirmar que a Pragmática estuda o uso recorrente da língua e as escolhas linguísticas que os falantes realizam, demonstrando quais os efeitos que estas escolhas podem trazer.

Para Crystal (1985, p. 240, tradução nossa), a Pragmática é:

o estudo da linguagem do ponto de vista de seus usuários, particularmente das escolhas que eles fazem, das restrições que eles encontram no uso da linguagem na interação social, e os efeitos que o uso da linguagem tem sobre os outros participantes de um ato de comunicação (CRYSTAL, 1985, p. 240, tradução nossa).⁴

Portanto, quando pensamos em Pragmática, devemos buscar como o uso da linguagem implica nas relações de seus usuários, para que assim, seja possível estabelecer hipóteses sobre como são realizadas as escolhas linguísticas. A pragmática é essencialmente alicerçada no uso real da língua e não apenas no uso de princípios sintáticos ou de seleções semânticas.

Sendo assim, podemos afirmar que as estratégias conversacionais mobilizadas pelos falantes de uma língua vão além do que é simplesmente dito

⁴ “The study of language from the point of view of the users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction, and the effects their use of language has on the other participants in an act of communication”. (CRYSTAL, 1985, p. 240) Tradução nossa.

por eles em uma situação de fala. Frequentemente, dizemos coisas que nem sempre significam literalmente o que foi dito pelo falante. Dessa forma, um dos alvos almejados pela pragmática será o significado do que foi intencionalmente produzido, mas não exatamente o seu significado literal.

No entanto, cada falante realiza enunciados temporários e particulares, pois mesmo que utilize as mesmas palavras, elas serão ditas com intenções distintas. Para interpretá-los, o ouvinte precisa realizar inferências sobre o que o falante quis dizer, ultrapassando o nível do significado da sentença e tornando o significado daquela comunicação eficiente, alcançando um significado que tenha sentido para o ouvinte (GRICE, 1982).

Ao participarmos de uma interação, processamos simultaneamente o significado da sentença e as implicaturas, isto é, o que o falante quis dizer numa dada situação em particular para além do conteúdo ou proposição veiculada pela sentença. Oliveira e Basso (2014, p. 17), com base na teoria de Grice (1982), afirmam que a Pragmática “[...] tem por objetivo justamente explicar como ocorrem essas atribuições de intenção a partir do significado veiculado pelas sentenças ditas. Podemos dizer que [...] o significado da sentença é constante, mas o significado do falante não.”

De acordo com Santos (2009, p. 18),

Quando usamos a linguagem verbal para nos comunicar, estamos atentos e levamos em conta não apenas as palavras em si, mas também as pessoas que as usam e conseguimos, com razoável sucesso, interpretar seus planos e suas intenções, ou seja, interpretamos não só as suas palavras, mas também o que as pessoas querem dizer com essas suas palavras. É isto basicamente que rege a comunicação humana (SANTOS, 2009, p. 18).

Sendo assim, podemos afirmar que os seres humanos possuem a capacidade de estabelecer uma comunicação de forma a possibilitar que o ouvinte perceba o momento de estabelecer hipóteses sobre o que o falante teve a intenção de comunicar. Essas apostas são chamadas, pelas teorias pragmáticas, de implicaturas. Uma implicatura é o resultado de um processamento mental, que ocorre a partir do significado convencional/semântico das palavras e do significado conversacional (dito x implicado).

Para chegar na implicatura, fazemos uma inferência, o processo cognitivo de entrada de dados para interpretar o significado de algo baseado em vivências, conhecimento linguístico, cultura, *inputs*, etc.

Grice (1982, apud OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 19), menciona que as hipóteses tanto dos formalistas quanto dos conversacionalistas são complementares quando se trata das implicaturas e que “[...] os conflitos, contradições e divergências entre elas são apenas aparentes. Quando conversamos dizemos ao mesmo tempo que ‘implicamos’”. Sendo assim, ao conversarmos, estamos relacionando o ‘dito’ e o ‘implicado’ em nossos enunciados.

No quadro 1, a seguir, temos as distinções entre as implicaturas convencionais e conversacionais.

Quadro 1 - Distinção entre implicaturas convencionais e conversacionais

Implicatura	É independentemente do valor de verdade na sentença	É separável do que é dito	É cancelável	É inferida do dito e das máximas
Conversacional	Sim	Não	Sim	Sim
Convencional	Sim	Sim	Não	Não

Fonte: Adaptado de Oliveira (2010)

De acordo com Santos (2009), o falante pode formular enunciados, que nem sempre irão significar exatamente o que está sendo dito, uma vez que o significado pode estar no não dito, no implicado pelo ouvinte.

Para a elaboração desta pesquisa, levamos em consideração o fato de que o ouvinte envolvido na interação conversacional precisa processar cognitivamente enunciados, frequentemente, produzidos em formato de trocadilhos, os quais demandam maior esforço de processamento para chegar à interpretação.

De acordo com Balzano (2001, p. 78, tradução nossa),

A teoria da incongruência é baseada na ideia de um mundo intrinsecamente organizado. Sempre que experimentamos algo que não se encaixa dentro das regras pré-estabelecidas nós rimos disso. Em outras palavras, há uma violação de expectativas sobre como a realidade é construída. (BALZANO, 2001, p. 78, tradução nossa)⁵

⁵ La teoría de la incongruencia se fundamenta en la idea de un mundo intrínsecamente ordenado. Siempre que experimentamos algo que no se encuadra dentro de las normas preestablecidas nos

Sendo assim, a incongruência é uma violação das expectativas criadas em relação ao que é esperado, resultando, frequentemente, no efeito humorístico. Segundo Ritchie (1999, p. 6, tradução nossa) “Muitos autores concordaram que o efeito humorístico geralmente depende da incongruência, sendo trazido à atenção do público abruptamente.”⁶

No caso dos trocadilhos, as inferências mobilizam conhecimentos metalinguísticos, como por exemplo, fonéticos e morfológicos além de conhecimentos relativos ao mundo ou à sociedade.

Para Attardo (1994, p. 138, tradução nossa) “[...] os melhores trocadilhos são aqueles em que os dois sentidos coexistem em um equilíbrio difícil, ou em que o sentido conotativo traz uma contribuição significativa para os sentidos globais do texto.”⁷

Esse tipo de produção de enunciado pelo falante pressupõe a racionalidade do ouvinte, para que ele possa inferir a sua intenção comunicativa, para isso, ocorre a exploração do Princípio de Cooperação de Grice (1982).

reímos de ello. En otras palabras, existe una violación de las expectativas respecto del modo en que la realidad es construida. (BALZANO, 2001, p. 78)

⁶ “Many authors have agreed that the humorous effect usually depends upon the incongruity being brought to the attention of the audience abruptly”. (RITCHIE, 1999, p. 6)

⁷ “[...] the best puns are those in which either the two senses coexist in a difficult balance, or in which the connotating sense brings a meaningful contribution to the global senses of the text” (ATTARDO, 1994, p. 138, tradução nossa)

2.2 TEORIA DOS ATOS DE FALA

A Teoria dos Atos de Fala iniciou-se com o filósofo Austin (1962), na obra *How to do things with words* e posteriormente ampliou-se com seu discípulo Searle (1969).

Esta teoria tem como principal objetivo demonstrar que a linguagem não serve apenas para comunicar, mas que com ela é possível fazer coisas, ou seja, ela serve também para modificar o mundo.

De acordo com ela, temos três tipos de atos: 1) Assertivos: quando afirmamos algo sobre alguma coisa que há no mundo; 2) Constativos: se constata uma ação e, em decorrência dela, se produz algum enunciado; e 3) Performativos: possuem mais força realizadora na sociedade e dependem de um poder social para terem validade. Estes são divididos em: locutório, que são junções de frases nos níveis sintáticos, semânticos e fonológicos, sendo utilizados para dizer alguma coisa que tenha valor de verdade; o ilocutório corresponde à intenção que o falante tem de dizer uma frase que reflita força ao ato locutório, como uma pergunta, afirmação, etc.; e o perlocutório possui força para modificar alguma coisa no mundo, produzindo um efeito na pessoa que ouve o enunciado, precisando de uma intenção e de circunstâncias corretas para a ação se realizar.

Desta forma, podemos afirmar que esta teoria ampliou o conceito dos atos comunicativos ao demonstrar tudo o que se pode realizar por meio da linguagem, podendo causar alterações significativas do estado das coisas no mundo. Por isso, Searle (1969) afirma que, de modo geral, todos os Atos de Fala são, em alguma medida, performativos.

2.3 O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO

O Princípio da Cooperação, formulado por Grice (1982), parte do pressuposto de que os diálogos entre as pessoas se apresentam como esforços cooperativos, em que há um propósito comum ou uma direção aceita mutuamente pelos participantes da interação. Para Dias (2010, p. 30), “Segundo esse princípio, quando dois ou mais usuários da língua se propõem a interagir verbalmente, normalmente irão cooperar para que a interação ocorra da melhor forma possível.”

Conforme o Princípio da Cooperação, para haver uma interação conversacional entre falantes, é necessário que cada um dos participantes “Faça sua contribuição conversacional tal como é requerida, no momento em que ocorre, pelo propósito ou direção do intercâmbio conversacional em que você está engajado” (GRICE, 1982, p. 86).

Desta forma, é possível afirmar que uma situação comunicativa precede a mobilização tanto do Princípio de Cooperação, doravante PC, quanto de inferências e implicaturas. De acordo com o PC, os envolvidos em uma interação conversacional devem estar em um mesmo plano e propósito interacional, ou seja, o PC corresponde ao acordo conversacional firmado entre os interlocutores em favor de respeitar a interação. Entretanto, mesmo que os falantes envolvidos em uma interação não tenham os mesmos objetivos, a interação comunicativa pode ocorrer de maneira espontânea, utilizando as inferências para a interpretação.

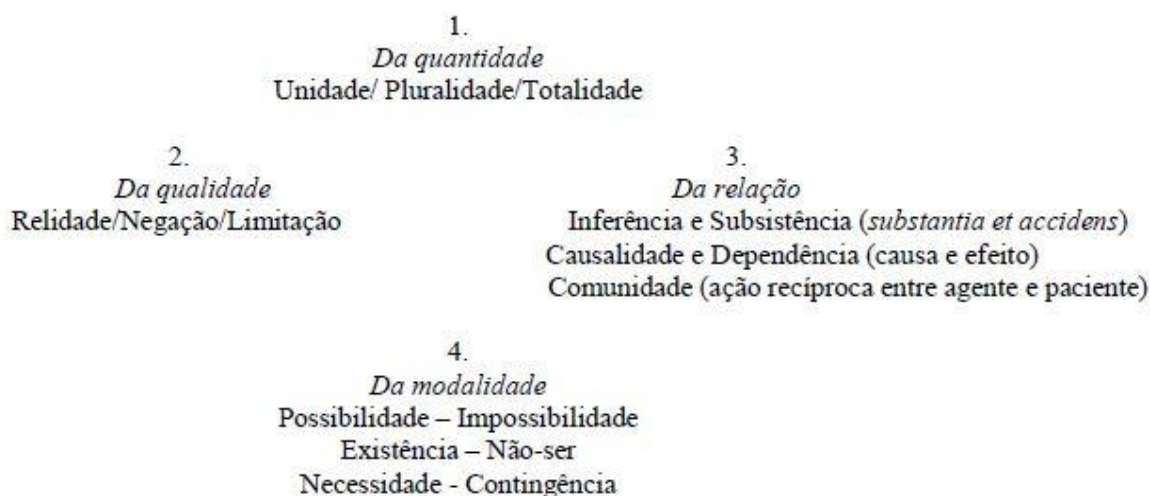
Sendo assim, na interação, os falantes são chamados a realizar suposições sobre o conteúdo oculto nos enunciados. Isso acontece quando um dos participantes viola uma ou mais máximas conversacionais gerando, assim, um processo conhecido como produção de implicaturas.

Segundo Grice (1982), na comunicação deve existir uma força motivadora que processa a atividade racional e interativa de extrair ou gerar significado não-dito, mas comunicado.

Grice (1982), baseado nas categorias de Kant (1781), postula quatro Máximas Conversacionais, que se distinguem em: quantidade, qualidade, relação e modo. Desta forma, para que a cooperação seja satisfeita, é necessário que os participantes sigam algumas premissas, as máximas conversacionais.

Neste momento, trazemos a Tábua das categorias, proposta por Kant, em 1781, para melhor compreensão destes conceitos.

Figura 1: Tábua das categorias, segundo Kant (1781).



Fonte: Kant (1781, p. 106).

Segundo Grice (1975, p. 45, tradução nossa) às máximas da quantidade correspondem às submáximas “Faça com que sua contribuição seja tão informativa quanto solicitado (para o propósito corrente da conversação); Não faça sua contribuição mais informativa do que é requerido.”⁸ Desta forma, compreende-se que a quantidade de informação adicionada a uma comunicação deve ser a requerida pelo interlocutor.

Em relação à máxima de qualidade “[...] encontramos a supermáxima: ‘Trate de fazer uma contribuição que seja verdadeira’ e duas máximas mais específicas: Não diga o que você acredita ser falso; Não diga senão aquilo para que você possa fornecer evidência adequada” (GRICE, 1975, p. 46, tradução nossa).⁹ A máxima de qualidade diz respeito a dar informações corretas e passíveis de comprovação pelo interlocutor.

Na máxima de relação, o mesmo autor (GRICE, 1975, p. 46, tradução nossa) coloca “[...] uma única máxima, a saber, ‘Seja relevante’.”¹⁰ Assim, o que

⁸ “1. Make your contribution as informative as is required (for the current purposes of the exchange). 2. Do not make your contribution more informative than is required.” (GRICE, 1975, p. 45) A tradução utilizada está presente em Grice (1982, p. 87).

⁹ “[...] falls a supermaxim – ‘Try to make your contribution one that is true’ – and two more specific maxims: Do not say what you believe to be false; Do not say that for which you lack adequate evidence.” (GRICE, 1975, p. 46) A tradução utilizada está presente em Grice (1982, p. 87).

¹⁰ “I place a single maxim, namely, ‘Be relevant.’” (GRICE, 1975, p. 46) A tradução utilizada está presente em Grice (1982, p. 87).

se diz deve ser pertinente com o assunto a ser tratado naquela situação de interlocução.

Por último, é preciso reconhecer a máxima de modo a garantir que a comunicação ocorra de maneira compreensível para o interlocutor “Inclui-se a supermáxima: ‘Seja claro’, com as seguintes máximas: Evite obscuridade de expressão; Evite ambiguidades; Seja breve (evite prolixidade desnecessária); Seja ordenado” (GRICE, 1975, p. 46, tradução nossa).¹¹

Podemos violar essas máximas ou segui-las cabalmente. Ao violá-las, exigimos que nosso interlocutor produza inferências para além do que foi dito. Para Santos (2009, p. 47), “[...] há situações em que o enunciado parece carregar menos conteúdo informativo do que realmente contém. Quando isso acontece, dizemos que houve violação (ou quebra) das máximas conversacionais.”

O próximo subtópico aborda como ocorrem as violações das máximas conversacionais, com algumas explicações e exemplos contendo situações em que houve a violação de alguma máxima e qual a consequência quando isso acontece na interação linguística.

¹¹ “[...] Under the category of manner which I understand as relating not (like the previous categories) to what is said but, rather, to HOW what is said is to be said, I include the supermaxim – ‘Be perspicuous’ - and various maxims such as: Avoid obscurity of expression; Avoid ambiguity; Be brief (avoid unnecessary prolixity); Be orderly.” (GRICE, 1975, p. 46) A tradução utilizada está presente em Grice (1982, p. 87-88).

2.3.1 Violação das máximas conversacionais

Durante o processo conversacional, por vezes ocorre a prática da violação de algumas Máximas Conversacionais, tanto propositalmente, como não, ocasionando algum efeito de sentido que não foi dito, mas implícito pelo falante.

De acordo com Grice (1975, p. 49, tradução nossa), um participante de um diálogo pode deixar de cumprir uma máxima em diversas ocasiões, entre elas:

1. Ele pode, calma e não ostensivamente, violar uma máxima. Se isto ocorre, em alguns casos ele estará sujeito a provocar mal entendidos. 2. Ele pode colocar-se fora da esfera de atuação tanto das máximas quanto do Princípio de Cooperação; ele pode dizer, indicar ou permitir que se compreenda que ele não quer cooperar da forma exigida pelas máximas. Poderá dizer, por exemplo, *Eu não posso mais falar; meus lábios estão selados*. 3. Ele pode estar enfrentando um conflito: ele pode, por exemplo, ser incapaz de cumprir a primeira máxima da Quantidade [...] sem violar a segunda máxima de Qualidade [...]. 4. Ele pode abandonar uma máxima, isto é, pode espalhafatosamente deixar de cumpri-la. Na hipótese de que o falante é capaz de cumprir a máxima e de cumpri-la sem violar outra máxima (devido a um conflito), de que não está colocando-se fora, e de que não está, face ao espalhafato de seu desempenho, tentando enganar seu interlocutor, o ouvinte está diante de um pequeno problema: como pode o fato de o interlocutor ter dito o que disse ser reconciliado com a suposição de que ele está observando o Princípio de Cooperação? (GRICE, 1982, p. 49, tradução nossa).¹²

Desta forma, podemos afirmar que os falantes podem, voluntária ou involuntariamente, não seguir as Máximas Conversacionais como um modelo, uma norma, um padrão, a ser seguido na conversação. Pelo contrário, tanto o PC como as máximas são uma espécie de baliza de orientação para a comunicação humana. Caso uma, ou mais máximas, seja violada, a responsabilidade das implicaturas fica por conta do interlocutor.

Para exemplificar sinteticamente as postulações griceanas, tomemos o seguinte exemplo: um falante (A) diz para um falante (B):

¹² “1. He may quietly and unostentatiously VIOLATE a maxim; if so, in some cases he will be liable to mislead. 2. He may opt out from the operation both of the maxim and of the CP; he may say, indicate, or allow it to become plain that he is unwilling to cooperate in the way the maxim requires. He may say for example, *I cannot say more; my lips are sealed*. 3. He may be faced by a CLASH: He may be unable, for example, to fulfill the first maxim of Quantity without violating the second maxim of Quality. 4. “He may FLOUT a maxim; that is, he may BLATANTLY: fail to fulfill it. On the assumption that the speaker is able to fulfill the maxim and to do so without violating another maxim (because of a clash), is not opting out, and is not, in view of the blatancy of his performance, trying to mislead, the hearer is faced with a minor problem: How can his saying what he did say be reconciled with the supposition that he is observing the overall CP?” (GRICE, 1975, p. 49) A tradução utilizada está presente em Grice (1982, p. 91-92).

(A) - Vamos ao cinema hoje?

(B) - Tenho prova amanhã!

Temos aqui um caso típico de violação de ao menos 2 máximas conversacionais: a da quantidade (B disse mais que o previsto por A) e a da relevância (o enunciado de B não se enquadra na pergunta de A). A violação dessas máximas faz parte do processo cognitivo de interpretação humana, o que leva Grice a afirmar que a comunicação é essencialmente inferencial. Caso não fosse assim, a cognição teria que realizar um processo mental com base, ao menos, nas seguintes premissas (P):

P1 explicitada linguisticamente: Vamos ao cinema hoje?

P2 implícita: Hoje à noite não posso!

P3 implícita: Por que não pode ir ao cinema?

P4 implícita: Porque tenho que estudar!

P5 implícita: Por que tem que estudar?

P6 dada linguisticamente: Porque tenho uma prova amanhã!

As premissas não explícitas P2, P3, P4 e P5, são, segundo Grice, a base complementar do processo cognitivo que (A) faz do enunciado de (B) para chegar ao significado implícito. O salto interpretativo de P1 a P6 é uma elaboração cognitiva humana ordinária que evoluiu com o homem a ponto de capacitá-lo a realizar cálculos mentais altamente complexos. Grice chama esse processo cognitivo de “inferências”, cujo resultado culmina em uma “implicatura”: o significado implicitado linguisticamente.

Segundo Leão (2013, p. 71), “[...] ao violar uma máxima o locutor presume que o interlocutor é capaz de compreender através de implicaturas a intenção implícita veiculada.”

Oliveira (2010, p. 12) exemplifica uma violação das Máximas Conversacionais com a seguinte situação:

Repentinamente, um dos locutores envolvidos na palestra aparentemente a transgride e, não havendo qualquer indicação clara de que o locutor resolveu mesmo transgredi-la, seu interlocutor está autorizado a interpretar tal violação como meramente aparente e buscar uma interpretação não-literal para o que foi dito, que compatibilize o ato

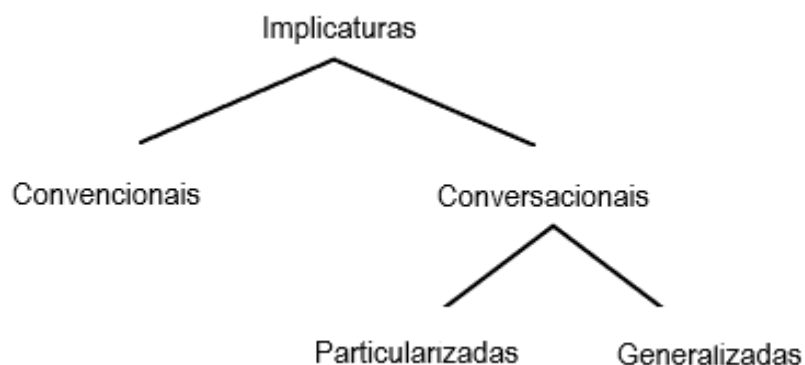
linguístico do locutor com a suposição de que está respeitando tal máxima. Isto significa que, se os falantes não são cooperativos em um nível explícito, aderem, ao contrário, às especificações em um nível mais profundo, o nível das implicaturas conversacionais (OLIVEIRA, 2010, p. 12).

Este processo de violação das Máximas Conversacionais faz com que o interlocutor compreenda que deverá maximizar sua interpretação, formulando hipóteses sobre o porquê de uma ou mais máximas terem sido violadas e assim recuperar a cooperação da interação, interpretando além do significado da sentença, uma vez que segundo Oliveira e Basso (2014, p. 32),

[...] ao aparentemente violarmos o princípio, nosso interlocutor entende que se trata de uma violação apenas aparente e busca maximizar a interpretação do que dissemos para os propósitos imediatos da conversação, tentando adivinhar por que o princípio foi aparentemente violado e assim 'resgatar' nossa cooperação interpretando além do significado da sentença, buscando chegar finalmente à implicatura, ou seja, àquilo que o falante quis dizer (OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 32).

Uma implicatura corresponde a qualquer aposta ou tentativa de interpretação da intenção do falante. Grice (1975, p. 91) distingue as implicaturas em convencionais ou conversacionais. As implicaturas conversacionais são acionadas com a violação das Máximas Conversacionais, quando o falante simplesmente viola pelo menos uma das máximas. Isso pode ocorrer por alguns motivos, entre eles, a intenção comunicativa que o falante possui ao veicular uma implicatura, como, por exemplo, o que o falante quer dizer com um enunciado e também as intenções maiores do falante, que são ações que ele pretende realizar ao dizer uma determinada coisa, por exemplo, quando o falante realiza um enunciado com a intenção de fazer um pedido ou dar uma ordem para seu ouvinte.

Figura 2: Divisão das Implicaturas



Fonte: GRICE (1975, p. 91) apud OLIVEIRA; BASSO (2014, p. 40).

Como podemos observar na Figura 2, as implicaturas são divididas em convencionais e conversacionais.

As implicaturas convencionais têm sua compreensão interligada somente aos significados das expressões linguísticas utilizadas, as quais influenciam diretamente na compreensão da implicatura mediante intuição linguística dos interlocutores.

Por outro lado, as implicaturas conversacionais são as geradas pela violação das Máximas Conversacionais. A compreensão destas implicaturas não depende do mero significado das palavras, mas sim de um contexto que proporcionará os recursos necessários para a compreensão do raciocínio. De acordo com Dias (2010, p. 31), ela “[...] resulta da desobediência de uma ou mais máximas conversacionais e que precisa estar contextualizada para que determinado significado seja transmitido, dependendo também dos conhecimentos prévios dos falantes.”

Como afirmam Oliveira e Basso (2014, p. 44), “Proferir a sentença ‘Tá chovendo’ em uma situação na qual não há roupa no varal dificilmente irá significar um pedido para que se tire a roupa do varal”, como faria no caso de o contexto apontar nesta direção, ou seja, uma determinada sentença em contextos diferentes pode disparar implicaturas distintas.

Para verificar se uma implicatura é convencional ou conversacional, basta testá-la. Se houver a possibilidade de cancelá-la, quer dizer que ela é conversacional. Por exemplo, quando um falante produz uma sentença como “Tá chovendo” e o interlocutor entende que é para recolher a roupa, quando, na verdade ele estava apenas avisando sobre as condições do tempo, essa

implicatura pode ser cancelada por meio de outro enunciado, comunicando que não tinha necessidade de o ouvinte ir recolher a roupa e que era só para avisar, portanto, é uma implicatura conversacional. As implicaturas canceláveis “são raciocínios abdutivos que funcionam normalmente, mas não sempre” (OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 41).

As implicaturas conversacionais são divididas em particularizadas e generalizadas. Uma implicatura particularizada tem sua interpretação “[...] atrelada a conhecimentos compartilhados pelos interlocutores numa situação de conversa em particular.” (OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 44) Desta maneira, podemos dizer que ela é particularizada pelo fato de depender de um contexto específico de fala envolvido.

Como Grice (1982, p. 100) aponta, as implicaturas conversacionais particularizadas podem ser definidas nos casos em que uma “[...] implicatura é veiculada ao dizer-se *p* numa ocasião particular em virtude das características especiais do contexto, casos em que não se poderia sugerir que uma implicatura deste tipo seja NORMALMENTE veiculada ao enunciar-se *p*.”

Na implicatura generalizada, a implicatura ocorre “[...] mesmo sem o suporte da situação, ou seja, sua dependência em relação ao contexto é muito pequena”. (OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 45) Dessa maneira, é possível cancelar qualquer implicatura generalizada, uma vez que sua compreensão é influenciada pelo contexto linguístico somente, o qual pode ser modificado durante a interação, alterando o sentido do enunciado.

Sendo assim, a implicatura conversacional generalizada (ICG) “ocorrerá (sempre, normalmente), a não ser que o contexto de alguma forma a impeça ou bloqueie” (OLIVEIRA; BASSO, 2014, p. 70).

2.4 TEORIA DA POLIDEZ

Apesar do enfoque dado às Máximas Conversacionais e ao Princípio da Cooperação, Grice (1982) afirma haver outras categorias de máximas e submáximas a serem consideradas em uma interação qualquer. O enfoque com que trataremos a Teoria da Polidez se deve a sua aplicabilidade nesta pesquisa, pois o enquadramento dos dados se dará por meio destas teorias.

De acordo com Grice (1982, p. 88, apud DIAS, 2010, p. 31), além das quatro máximas anteriormente citadas “Há, naturalmente, toda sorte de outras máximas (de caráter estético, social ou moral), tais como ‘Seja polido’, que são também normalmente observadas pelos participantes de uma conversação, e estas máximas também podem gerar implicaturas não-convencionais.”

A Máxima de Polidez, de acordo com Lakoff (1973), se divide em duas regras da pragmática: *a) seja claro* e *b) seja polido*. Apesar disso, compreende-se que ser *polido* prevalece sobre ser *claro*, uma vez evitar conflitos deve prevalecer neste caso. “Polidez se sobrepõe: é considerado mais importante evitar conflito do que alcançar clareza. Isso faz sentido, uma vez que na maioria das conversações informais a comunicação de ideias é secundária à reafirmação e reforço das relações” (LAKOFF, 1973, p. 297 – 298, tradução nossa).¹³

Desta forma, compreende-se que a Máxima de Polidez deve ser utilizada para evitar que ocorram conflitos decorrentes das interações interpessoais, uma vez que as pessoas possuem a capacidade de estabelecer estratégias para preservar ambas as faces, tanto a positiva, quanto a negativa ao se comunicarem, estabelecendo assim, uma comunicação harmoniosa e agradável.

No entanto, em muitos casos, essa máxima também pode ser violada, gerando implicaturas, o que demanda um esforço maior do ouvinte, que terá que fazer inferências para tentar compreender o que está implícito na interação.

A violação das máximas não é vista negativamente, pois com as implicaturas podem vir à tona elementos importantes para a interpretação, como a ironia, a ambiguidade, entre outros.

¹³ “Politeness usually supersedes: it is considered more important to avoid offense than to achieve clarity. This makes sense, since in most informal conversations, actual communication of ideas is secondary to reaffirming and strengthening of relationships.” (LAKOFF, 1973, p. 297 - 298) Tradução nossa.

Leech (1983, p. 82, tradução nossa) afirma que o “[...] princípio de polidez tem um papel regulador maior do que esse: manter o equilíbrio social e as relações de amizade que nos permitem supor que nossos interlocutores estão sendo cooperativos.”¹⁴

De acordo com esta função da Polidez, Lakoff (1973, p. 298, tradução nossa) formula três submáximas de Polidez:

a) não se imponha (refere-se ao grau de proximidade entre os interlocutores e é usada em situações formais/impessoais); b) Ofereça opções (dê liberdade para o interlocutor tomar decisões, é usada em situações informais); c) faça o ouvinte se sentir bem (sugere aproximação entre os interlocutores e é usada em situações de intimidade) (LAKOFF, 1973, p. 298, tradução nossa).¹⁵

As três regras de Lakoff (1973) estabelecem basicamente que para ser polido em uma interação, é recomendado que o falante: 1) não se imponha, mantenha uma distância; 2) dê opções para o ouvinte e permita que ele também tenha espaço para falar; e por fim, 3) seja amigável com ele.

Brown e Levinson (1987), baseando-se no Princípio de Cooperação, desenvolvem a Teoria da Polidez, aprimorando a noção de face, primeiramente citada por Goffman (1967). A noção de face corresponde à imagem pública dos interlocutores envolvidos em uma situação de fala, ou seja, conforme as interações estabelecidas, podem ocorrer alterações em sua autoimagem pública.

De acordo com Goffman (1967, p. 5, tradução nossa), o termo “face” também pode ser definido como “um valor social positivo que uma pessoa reclama para si mesma através daquilo que os outros presumem ser a linha tomada por ela durante um contato específico. Face é a imagem do eu delineada em termos de atributos sociais aprovados [...]”¹⁶

Segundo Brown e Levinson (1987, p. 311, tradução nossa), a face pode ser perdida, mantida e realçada, consistindo em dois aspectos:

¹⁴ “[...] It could be argued that the Politeness Principle has a higher regulative role than this: to maintain the social equilibrium and the friendly relations which enable us to assume that our interlocutors are being cooperative.” (LEECH, 1983, p. 82) Tradução nossa.

¹⁵ “(a) do not impose (refers to the degree of proximity between the interlocutors and is used in formal / impersonal situations); (b) give options, (give freedom to the interlocutor to make decisions, it is used in informal situations); and (c) make your interlocutor feel good (suggests approximation between the interlocutors and is used in situations of intimacy). (LAKOFF, 1973, p. 298) Tradução nossa.

¹⁶ “The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes.” (GOFFMAN, 1967, p. 5) Tradução nossa.

a) *face negativa*: reivindicação de territórios, preservação pessoal, direito a não distração, ou seja, liberdade de ação e de não sofrer imposições; b) *face positiva*: auto-imagem ou personalidade (incluindo o desejo que essa auto-imagem seja apreciada e aprovada) clamada pelos interactantes (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 311, tradução nossa).¹⁷

Sendo assim, podemos afirmar que a face negativa corresponde à liberdade de ação que o falante possui para satisfazer os seus desejos, sem receber imposições do outro. Já a face positiva consiste em uma imagem que o falante cria de si na tentativa de ser aceito pelo outro e alcançar a valorização social.

Ao participar de uma situação comunicativa na qual alguém com poder social superior ao seu realiza um pedido, ao mesmo tempo em que o ouvinte deseja agradar o falante para ser aceito por ele e alcançar a valorização social (face positiva), também deseja preservar sua liberdade de ação (face negativa), desta forma, ao atender ao pedido sua face positiva é atacada na medida em que recebe uma imposição do outro.

De acordo com Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 80), “[...] a perda da face é uma falha simbólica que tentamos evitar, na medida do possível, a nós mesmos e aos outros”. Sendo assim, os falantes tentam preservar ao máximo suas faces, se possível, evitando atacar a face do ouvinte.

Para Brown e Levinson (1987), em toda modalidade de interação, os falantes estão expostos a atos de fala (AUSTIN, 1962) os quais são intrinsecamente ameaçadores à face, uma vez que os atos de fala podem conter ameaças à face dos envolvidos em uma determinada interação. Estes atos são chamados de atos de ameaça à face (*Face Threatening Act – FTA's*) e o seu grau de ameaça à face depende de fatores contextuais.

Anteriormente à teoria de Austin (1962) que deu início às análises acerca da língua enquanto mecanismo de contexto, os enunciados eram considerados por muitos filósofos da linguagem como declarativos, e assim, tinham o papel único de informar.

Austin (1962) observou então que muito além da transmissão de informações e declarações, os enunciados se comportavam como mecanismos de

¹⁷ “(a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction, i.e. to freedom of action and freedom from imposition; (b) positive face: the positive face consistent self-image or ‘personality’ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants.” (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 311) Tradução nossa.

ações. A teoria do autor estabelece que, por meio deles, o falante pretende realizar uma ação.

A linguagem não serve apenas para descrever um estado de coisas no mundo, mas também para “fazer coisas”, uma vez que falar, frequentemente, gera uma ação, capaz de modificar estados e coisas no mundo.

Dos exemplos utilizados por Austin (1962) temos o enunciado “aceito essa mulher como minha legítima esposa”, onde se estabelece uma ação de aceitar o casamento, que somente se efetivará após a declaração do enunciado, e que ele não apresenta valor de falsidade ou verdade. Além disso, também não possui conteúdo de descrição, uma vez que não está apenas relatando determinada situação (OLIVEIRA, 2010).

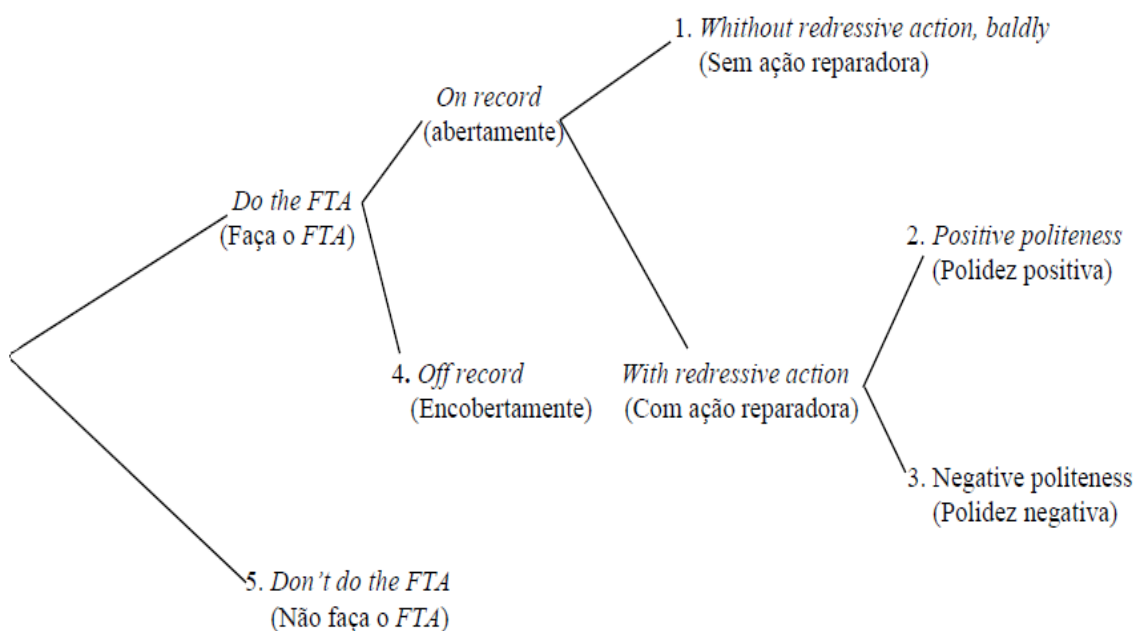
Outro exemplo é um batizado, no qual, além do cenário, a pessoa que possui autoridade para fazer o batizado é o padre, que precisa dizer “Eu te batizo” para que o ato de batizar se realize.

Através disso, romperam-se as ideias de fala independentes e informativas e passa a ser considerado todo contexto situacional que envolve o falante e o ouvinte.

Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 80), na tentativa de garantir a proteção da face dos interactantes, ressalta a implementação de estratégias de polidez capazes de atenuar os FTA's como “um meio de conciliar o mútuo desejo de preservação das faces, com o fato de que a maioria dos atos de fala são potencialmente ameaçados para uma dessas faces”.

Na Figura 3, podemos observar um esquema das estratégias de polidez positiva e negativa proposto por Brown e Levinson (1987, p. 316).

Figura 3: Possíveis estratégias para fazer atos de ameaça à face



Fonte: Adaptado de Brown e Levinson (1987, p. 316)

Nesta figura, evidenciamos que a estratégia 1 de atenuação de ameaças à face está relacionada a realizar um FTA de maneira direta, formulando pedidos ou ordens sem ação reparadora. A estratégia 2 diz respeito à Polidez Positiva, que realiza um pedido com uma ação reparadora, por exemplo, fazendo o pedido em forma de pergunta, a fim de ser aceito socialmente. Na estratégia 3 de Polidez Negativa, somos instruídos a realizar um pedido de maneira educada, pedindo por favor em forma de pergunta. Já na estratégia 4 realizamos o pedido encobertamente, ou seja, insinuamos alguma coisa que possa ser resolvida pelo nosso interlocutor e dependendo da implicatura que ele realizar, pode entender como um pedido. Na estratégia 5, o falante somente realiza a ordem sem nenhuma estratégia de atenuação da ameaça. De acordo com Pinto (2012, p. 67), vale ressaltar que “[...] os atos de fala são muitas vezes de efeito ambíguo, podendo expressar tanto uma promessa quanto uma ameaça, e assim por diante”. Assim, ao produzirem os atos de fala, os falantes podem ser voluntária ou involuntariamente submetidos a ameaças às suas faces.

Para Silva (2006, p. 79)

(a) Pode ser considerado ambíguo o enunciado que tiver uma intenção determinada pelo falante, mas que possa ser interpretado de outras formas pelo ouvinte; (b) Pode ser compreendida pela referência geral ou

específica; (c) Não necessariamente necessita de uma palavra com mais de um significado, nem de uma colocação sintática ambígua (SILVA, 2006, p. 79).

Em corroboração à distinção dos atos de fala de Brown e Levinson (1987), Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 79) diferencia os

[...] atos que ameaçam a face negativa do emissor, como é o caso da promessa, da oferta; · atos que ameaçam a face positiva do emissor, como a confissão, a autocrítica o pedido de desculpas; · atos que ameaçam a face negativa do receptor que podem se manifestar por atos verbais e não verbais, dentre os atos verbais estão, por exemplo, as perguntas indiscretas, inoportunas ou “diretivos”, enquadram-se aqui a ordem, a interpelação, a proibição ou conselho. · atos que ameaçam a face positiva do receptor são atos que colocam em risco o desejo de ser admirado, apreciado pelo outro, como a reprovação, a crítica, a zombaria, a ridicularização entre outros. (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 79)

Os principais elementos que podem ocasionar um ato de ameaça à face são: “[...] a distância social entre os interlocutores, as relações de poder entre falante e ouvinte, a classificação absoluta de imposições na cultura particular” (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 319, tradução nossa)¹⁸, ou seja, o grau de ameaça de um ato depende de como cada indivíduo sente o valor de imposição de determinado ato de ameaça à face de acordo com as normas sociais de sua cultura.

Com o intuito de evitar conflitos gerados pela presença de elementos capazes de ocasionar ameaças à face dos envolvidos em uma interação como os citados anteriormente, como a distância social que há entre os falantes, que pode tanto aumentar, quanto diminuir, as relações de poder, na qual a entrevistadora, por exemplo, está sempre acima do entrevistado e ninguém pode tirá-la do poder, há a necessidade da postulação de estratégias de Polidez, a fim de proteger as faces dos falantes.

Podemos citar como estratégias de Polidez Positiva, de Brown e Levinson (1987, p. 322, tradução nossa):

1. Perceba o outro. Mostre-se interessado pelos desejos e necessidades do outro.
2. Exagere o interesse, a aprovação e a simpatia pelo outro.
3. Intensifique o interesse pelo outro.
4. Use marcas de identidade de grupo ‘Amor’.
5. Procure acordo.
6. Evite desacordo.
7. Pressuponha, declare pontos em comum.
8. Faça piadas.
9. Explícite e pressuponha os

¹⁸ “1) The ‘social distance’ (D) of S and H (a symmetric relation); 2) The relative ‘power’ (P) of S and H (an asymmetric relation); 3) The absolute ranking (R) of impositions in the particular culture”. (BROWN; LEVINSON, 1999, p. 319) Tradução nossa.

conhecimentos sobre os desejos do outro. 10. Ofereça, prometa. 11. Seja otimista. 12. Inclua o ouvinte e o falante na atividade. 13. Dê ou peça razões, explicações. 14. Simule ou explicita reciprocidade. 15. Dê presentes ao ouvinte (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa).¹⁹

Como estratégias de Polidez Negativa, Brown e Levinson (1987, p. 322, tradução nossa) postulam:

1. Seja convencionalmente indireto (pedido em forma de pergunta).
2. Questione, atenua (futuro do pretérito: 'poderia').
3. Seja pessimista.
4. Minimize a imposição.
5. Mostre respeito.
6. Peça desculpas.
7. Impessoalize o falante e o ouvinte. Evite os pronomes 'eu' e 'você'.
8. Declare o FTA como uma regra geral.
9. Nominalize.
10. Demonstre que está assumindo o débito com o interlocutor (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa).²⁰

Por fim, como estratégias de Indiretividade, que permitem que o falante faça o FTA, porém deixando que o ouvinte decida como interpretá-lo, Brown e Levinson (1987, p. 323, tradução nossa) propõe a existência das seguintes estratégias:

1. Faça insinuações.
2. Dê pistas de associação.
3. Pressuponha.
4. Diminua a importância.
5. Exagere, aumente a importância.
6. Use tautologias.
7. Use contradições.
8. Seja irônico.
9. Use metáforas.
10. Faça perguntas retóricas.
11. Seja ambíguo.
12. Seja vago.
13. Hipergeneralize.
14. Desloque o ouvinte.
15. Seja incompleto, use elipse (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 323, tradução nossa).²¹

Brown e Levinson (1987, p. 320) desenvolvem uma fórmula para calcular as variáveis que estão envolvidas na escolha de uma estratégia. Nela, calculamos o peso do enunciado (W) que provoca um FTA (x), que corresponde à distância social (D) entre o falante (F) e o ouvinte (O), somado ao poder relativo (P) e ao

¹⁹ "1. Notice, attend to H (his/her interests, wants, needs, goods). 2. Exaggerate (interest, approval, sympathy with H). 3. Intensify interest to H. 4. Use 'Love' group identity markers. 5. Seek agreement. 6. Avoid disagreement. 7. Presuppose / raise / assert common ground. 8. Joke. 9. Assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants. 10. Offer promise. 11. Be optimistic. 12. Include both S and H in the activity. 13. Give (or ask for) reasons. 14. Assume or assert reciprocity. 15. Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation)". (BROWN; LEVINSON, 1999, p. 322) Tradução nossa.

²⁰ "Be direct/conventionally indirect. 2. Question, hedge. 3. Be pessimistic. 4. Minimize the size of imposition on H. 5. Give deference. 6. Apologise. 7. Impersonalise S and H: avoid pronouns 'I' and 'you'. 8. State the FTA as a general rule. 9. Nominalise. 10. Go on record as incurring a debt, or as not indenting H". (BROWN; LEVINSON, 1999, p. 322) Tradução nossa.

²¹ "1. Give hints/clues. 2. Give association clues. 3. Presuppose. 4. Understate. 5. Overstate. 6. Use tautologies. 7. Use contradictions. 8. Be ironic. 9. Use metaphors. 10. Use rhetorical questions. 11. Be ambiguous. 12. Re vague. 13. Over generalize. 14. Displace H. 15. Be incomplete, use ellipsis". (BROWN; LEVINSON, 1999, p. 323) Tradução nossa.

grau de imposição ao risco (R) de determinado ato. Abaixo, podemos observar como as variáveis estão posicionadas na fórmula.

$$W_x = D (F,O) + P (F,O) + R_x.$$

Sendo:

- W: O peso do enunciado
- X: FTA
- D: Distância social
- F: Falante
- O: Ouvinte
- P: Poder relativo
- R: Grau de imposição ao risco

Segundo Brown e Levinson (1987), um FTA é determinado por essas variáveis, as quais são independentes umas das outras e cujo valor é especificado culturalmente. Os autores argumentam que a distância social (D) entre F e O é uma dimensão simétrica e diz respeito ao grau de familiaridade e solidariedade dos interlocutores, isto é, está baseada na avaliação da frequência de interação e o tipo de bens, materiais ou não, (incluindo a face) dos interlocutores. Já o poder relativo (P) dos falantes é uma dimensão social assimétrica e refere-se ao grau de controle conversacional que o falante pode impor sobre o ouvinte.

Quanto ao grau de imposição (R), Brown e Levinson argumentam que (R) é um construto cultural e situacional que leva em conta o grau de interferência nos FTAs dos desejos de autodeterminação ou de aprovação do interlocutor (seus desejos de face negativa e positiva). Segundo os autores, o grau de imposição de um FTA em uma cultura particular depende de aspectos tais como: a) custo que um FTA impõe sobre o ouvinte (sobre bens e/ou serviços requeridos); b) obrigação legal, moral ou profissional do interlocutor de realizar o ato, ou o direito do falante de solicitá-lo; c) a realização do ato solicitado pode ser agradável (ou não) para o ouvinte e d) razões pelas quais o interlocutor não deve ou não poder realizar o que lhe é solicitado.

Tomando nosso objeto de estudo podemos notar que a apresentadora ameaça a face negativa do entrevistado de forma explícita, inclusive sem o uso de qualquer estratégia de atenuação. É o caso que vemos no exemplo a seguir:

(01) **Entrevistadora:** Tá muito legal né, a gente pode ficar aqui a nossa vida né?

Padeiro: Sim.

Entrevistadora: Claro que não, senhor. Eu tenho bastantes coisas para fazer ainda.

Fonte: Disponível em: WERNECK, Tatá. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night.** <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2021, às 20:06.

Neste trecho da fala da entrevistadora, “a gente pode ficar aqui a nossa vida”, podemos discutir o uso do sentido irônico pelo tom da sua fala, mas para o entrevistado fica implícito que a frase é um convite para ficar mais tempo ali, tanto que a resposta dele confirma que ele pensou que fosse um convite, dando uma resposta positiva. No entanto, a apresentadora reage como se ele não devesse ter aceitado o convite e recorre à estratégia *on record*, sem ação reparadora (“claro que não, senhor.”), aparentemente, utilizando este termo como uma deferência e o colocando acima na hierarquia

Essa descrição serve para ilustrar sucintamente de que forma a apresentadora realiza o FTA, ao atacar a face negativa do entrevistado, e nos permite discutir as incongruências linguístico-discursivas causadas pela apresentadora com seus convidados.

Neste diálogo, fica claro que a apresentadora não observa a primeira regra de Lakoff (1973), que se refere ao desejo de não imposição. Essa regra se refere ao respeito à individualidade do outro, ou seja, o de não impedir o outro de agir como deseja. Neste trecho, ao declarar o enunciado de FTA: “Claro que não, senhor. Eu tenho bastantes coisas para fazer ainda.”, temos a seguinte equação em que há uma distância social (D) entre o falante e o ouvinte somado ao poder relativo (P) que ela tem sobre ele, devido sua posição de apresentadora do programa e somado a isso ainda temos o grau de imposição ao risco que, nesse caso, foi atenuado com o termo “senhor”. No subtítulo 2.5, adiante, analisaremos mais dados.

2.5 TEORIA DA RELEVÂNCIA

Os estudos de Grice (1982) foram propulsores no âmbito dos estudos pragmáticos com relação à maneira como as propriedades linguísticas e os fatores contextuais interagem na interpretação de enunciados. Embora as discussões sobre a existência de outras máximas conversacionais não tenham sido exploradas pelo autor, esta teoria foi um marco para os estudos pragmáticos.

O Princípio da Cooperação, de Grice (1982) buscava categorizar como ocorre a cooperação na comunicação humana para evitar mal-entendidos. A categoria de relação e sua máxima impulsionaram investigações dedicadas a explorar o conceito de relevância, formando um campo de pesquisa conhecido como a Teoria da Relevância (TR), de Sperber e Wilson (1995/2001).

Neste tópico apresentaremos de maneira resumida a Teoria da Relevância. A Teoria da Relevância fundamenta-se em dois princípios: O Princípio Cognitivo de Relevância propõe que a cognição humana tende a se dirigir para a maximização da relevância. Já o Princípio Comunicativo da Relevância estipula que todos os enunciados (ou outros tipos de atos de comunicação inferencial) comunicam uma expectativa de sua própria relevância ótima. (SPERBER; WILSON, 2001)

Para a Teoria da Relevância, conhecida também como TR, a relevância ótima será atingida se atingir as seguintes cláusulas: (a) o enunciado é relevante o suficiente para merecer o esforço de processamento e, (b) é o mais compatível possível com as habilidades do falante. Desta forma, na cláusula A, o ouvinte precisa identificar o significado do enunciado se este for relevante o suficiente para merecer seu esforço. Na cláusula B, o falante será o responsável por levar o ouvinte à interpretação, buscando ser o mais relevante possível.

O livro *Relevance: communication & cognition*, de Sperber e Wilson, foi publicado em 1995, com a ambiciosa intenção de tentar explicar a comunicação humana e é a obra mais famosa destes autores. Esta obra ficou conhecida por ampliar os estudos na área da Linguística, contribuindo para os estudos em Teoria da Relevância que, até hoje, são de suma importância para se estudar a comunicação e como ocorre o processamento de informações.

Para Sperber e Wilson (2001), a comunicação humana é um processo no qual se necessita de pelo menos dois participantes, um falante e um ouvinte. Na

medida em que a comunicação ocorre, o falante modifica o ambiente cognitivo do ouvinte e, com isso, o ouvinte passa a realizar suas interpretações de forma semelhante ao que o falante oferece como representações de determinada situação.

De acordo com Santos (2009, p. 77) “Para a TR, a comunicação humana ocorre devido ao fato de que a cognição humana tende a dirigir-se à relevância ótima”, ou seja, o falante forma um enunciado pressupondo este ser relevante o suficiente para ser interpretado por parte do ouvinte, enquanto o ouvinte é responsável pela interpretação desse enunciado.

Como visto em Grice (1982), a inferência segue sendo o processamento das informações recebidas pelo ouvinte. Esse processamento é feito através dos conhecimentos que os falantes têm do mundo e das informações gerais que eles possuem.

Sperber e Wilson (2001) diferenciam o que é dito e o que é entendido, através da perspectiva individual de cada participante do ato comunicacional. Cada falante possui dentro de seu aparato cognitivo conhecimentos pessoais sobre cada coisa e não necessariamente outro falante partilha do mesmo conhecimento.

Além disso, ainda é possível que a intenção requerida pelo falante não seja, especificadamente, projetada através da comunicação verbal. Um exemplo evidente da comunicação ostensivo-inferencial na teoria dos autores Sperber e Wilson (2005, p. 228) seria:

Como o comunicador indica a uma audiência que ele está tentando comunicar dessa forma aberta e intencional? Em vez de deixar meu copo secretamente em sua linha de visão, eu poderia: tocar seu braço e apontar para meu copo vazio, balançá-lo para você, colocá-lo ostensivamente em sua frente, olhar fixamente para ele, ou dizer: Meu copo está vazio. (SPERBER; WILSON, 2005, p. 228)

Na comunicação ostensivo-inferencial, a intenção pode ser atendida sem a necessidade de um pedido verbal. Este tipo de situação costuma ser útil quando duas pessoas que estão bebendo não desejam parar o assunto em que estão conversando para solicitar outra bebida e acabam realizando apenas de forma não-verbal.

Segundo Santos (2009, p. 65), “Na comunicação espontânea o locutor cria expectativas de relevância ótima enquanto o objetivo do ouvinte é encontrar uma interpretação que satisfaça essa expectativa de relevância ótima.” Sendo assim, quando um ouvinte produz um enunciado, espera-se que ele considere que aquela informação seja de relevância para seu ouvinte e se essa informação for de fato relevante, o efeito que ela causará poderá ser o esperado pelo falante.

Os falantes, em geral, possuem a tendência de dar atenção aos fenômenos relacionados a seus interesses, que são os que causam maiores efeitos e exigem menores esforços cognitivos para processá-los. O efeito cognitivo pode fortalecer suposições já existentes, contradizê-las ao fornecer evidências contrárias ou combinar suposições existentes para deduzir implicações contextuais (SPERBER; WILSON, 2001).

A comunicação inferencial ostensiva se refere ao esforço de processamento que um falante realiza, ou seja, um *input* é selecionado segundo o conhecimento linguístico, o conhecimento enciclopédico, a cultura e a individualidade do ouvinte.

Existem três efeitos cognitivos possíveis que um *input* colocado em determinado contexto pode gerar no ambiente cognitivo por meio da modificação das suposições do contexto, de acordo com Sperber e Wilson (2001), sendo eles: o fortalecimento, capaz de ressaltar ou fortalecer suposições que o ouvinte possui; a contradição, que pode gerar implicações novas ou eliminar uma suposição; e a combinação com as suposições existentes que também pode gerar uma implicação.

Os *inputs* são recebidos pelo aparelho auditivo e a nossa mente seleciona os dados que vai processar. Estes entram pelo sistema sensorial, são codificados em uma forma lógica que a mente consiga interpretar e em seguida processados pela memória dedutiva. O processamento dedutivo é inato e os indivíduos possuem um formato cognitivo comum de interpretação capaz de processar inferências lógicas, o que varia são o contexto, o significado, os sentimentos, etc.

A Teoria da Relevância de Sperber e Wilson (1995) postula que quanto maiores os efeitos cognitivos obtidos utilizando menor esforço de processamento, maior é a relevância do enunciado.

De acordo com Gedrat (1996, p. 46), “[...] uma suposição é relevante num contexto à medida que seus efeitos contextuais neste contexto sejam grandes; uma suposição é relevante num contexto à medida que o esforço exigido para o

processar neste contexto seja pequeno”, em outras palavras, podemos dizer que quanto menor o esforço de processamento necessário para os ouvintes interpretarem o enunciado e atingir a relevância ótima, maior é a relevância do enunciado.

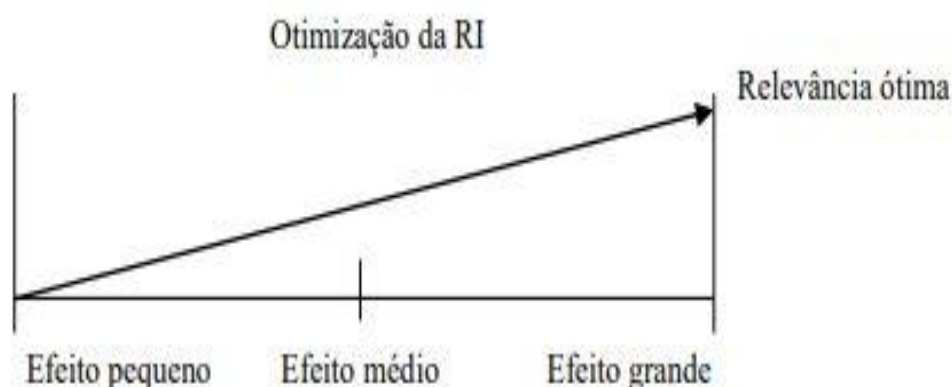
Nesse sentido, Rauén (2007, p. 2) afirma que,

A teoria da relevância de Sperber e Wilson (1995) consiste numa abordagem pragmática cognitiva que se fundamenta numa economia de esforços e efeitos cognitivos, de modo que quanto maiores são os efeitos cognitivos e menores são os esforços de processamento, maior a relevância de um *input* para os mecanismos cognitivos (RAUEN, 2007, p. 2).

Dizer que um *input* é relevante equivale a dizer que seu processamento vale a pena e que os esforços realizados não serão em vão, pois a relevância é compreendida como uma função de efeitos cognitivos e esforço de processamento.

Na sequência, apresentamos um gráfico de Santos (2017) que exemplifica o processamento mental para atingir o ponto ideal de relevância, a chamada relevância ótima da interpretação de um enunciado. A relevância ótima é alcançada quando o ouvinte faz o menor esforço de processamento cognitivo de sua capacidade inferencial e com isso, atinge suas expectativas de relevância.

Figura 4: O processamento mental de enunciados linguísticos de relevância informativa



Fonte: Santos e Godoy (2020, p. 52)

De acordo com Santos (2009, p. 77), “Na comunicação espontânea o locutor cria expectativas de relevância ótima enquanto que o objetivo do ouvinte é encontrar uma interpretação que satisfaça essa expectativa de relevância ótima.”

Se processarmos um *input* dentro de um contexto de suposições cognitivas que estão disponíveis para um indivíduo, esse *input* pode gerar um determinado efeito cognitivo, seja pela modificação ou pela reorganização dessas suposições no ambiente cognitivo.

Quanto maiores são os efeitos cognitivos obtidos do processamento de um *input*, maior é sua relevância. Como a geração de efeitos contextuais implica no dispêndio de esforço mental, a Teoria da Relevância propõe que, em igualdade de condições, quanto menor é o esforço de processamento requerido, maior é a relevância.

Desse modo, define-se relevância como se segue:

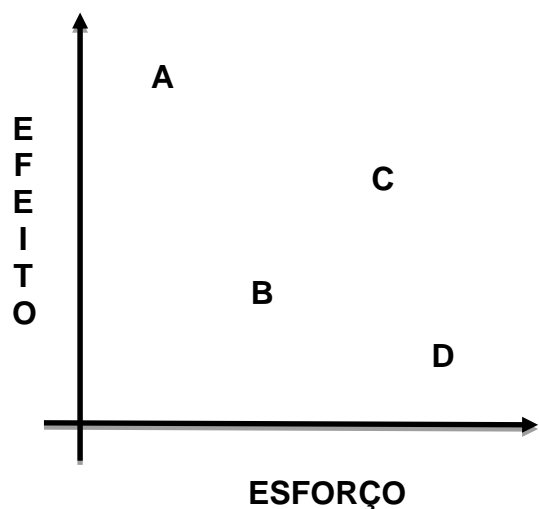
- a) quanto maiores são os efeitos cognitivos, maior é a relevância;
- b) quanto menor é o esforço de processamento, maior é a relevância.

Se um falante espera ser otimamente entendido, ele deve produzir o enunciado de forma a minimizar os esforços para otimizar os efeitos, pois, de acordo com Santos (2009, p. 65), uma elocução é otimamente relevante se seu resultado recompensar o esforço de ser processada, já que “é a mais relevante compatível com as capacidades e as preferências do falante”.

Para melhor explicitar esta afirmação, elencamos quatro enunciados (representados pelas letras A, B, C e D no gráfico abaixo) com graus de esforço e efeito variados, buscando demonstrar a relevância em cada um.

- a) Filha, recolhe a roupa, por favor!;
- b) Olha a chuva!;
- c) Filha, a roupa!;
- d) Tá chovendo!

Gráfico 1: Relação esforço x efeito



Fonte: Criação da autora.

Todos os enunciados contêm a mesma proposição e foram ditos em um contexto de um dia ensolarado, no qual uma mãe lavou as roupas e de repente começa uma chuva. Isso faz com que a mãe, ocupada e distante do varal naquele momento, grite para sua filha na intenção de lhe fazer um pedido para recolher a roupa prontamente e evitar que as roupas molhem com a chuva.

A) Filha, recolhe a roupa, por favor!.

No enunciado A, a mãe obtém o maior efeito com o mínimo de esforço de processamento da sua ouvinte, o que teria provavelmente garantido uma retirada rápida das roupas do varal, evitando que elas tomassem chuva. Para fins comparativos, neste caso, as roupas ficariam, no máximo, com respingos de água.

O segundo caso nos traz o enunciado:

B) Olha a chuva!

Este enunciado pode causar ambiguidade, uma vez que ele pode ser interpretado apenas como uma constatação de que começou a chover ou, em outro contexto, se a filha estivesse ajudando a mãe com a secagem das roupas, poderia ser que ela interpretasse como um pedido para retirá-las do varal.

No terceiro enunciado, a mãe diz:

C) Filha, a roupa!

Nele, temos um grau de efeito um pouco maior, porém o esforço para chegar a esse efeito foi elevado devido à falta de clareza na sentença.

Por último, no quarto enunciado a mãe fala:

D) Tá chovendo!

Sabemos que a relevância de cada um vai depender de uma série de outros fatores, tais como: se a mãe e a filha já conversaram sobre a possibilidade de chuva, se a filha sabe que a roupa está no varal, se as duas normalmente tem esse tipo de interação. Logo, em um contexto em que todos estes fatores estejam presentes, esta fala também pode ser entendida como uma constatação, mas se a entonação/prosódia da mãe for de alerta, então, a filha conseguirá identificar que se trata de um pedido ou ordem para recolher a roupa do varal. Porém, se compararmos a eficácia desta maneira de fazer um pedido com o primeiro caso, a roupa já estaria encharcada de chuva.

2.6 O RISO COMO FATOR RESULTANTE DA UTILIZAÇÃO DE TROCADILHOS

Como temos argumentado até aqui, o quadro “Entrevista com o Especialista” consiste em uma entrevista feita pela apresentadora Tatá Werneck a profissionais destacados em um determinado ramo, convidados a passarem por um processo de entrevista ao vivo no programa.

No entanto, cabe ressaltar que, embora pareça uma entrevista formal, inclusive com o cenário, a caracterização da apresentadora (que senta a uma mesa, coloca óculos, segura um papel com as supostas perguntas), não se trata disso, como pudemos ver nos exemplos anteriores (nos anexos deste trabalho estão as transcrições completas das entrevistas). Além do fato de a entrevistadora dominar as trocas verbais (o que é incomum em uma entrevista em que, supostamente, o entrevistado é quem fala mais), devido ao estilo humorístico do programa, ela se vale de trocadilhos²² no decorrer das perguntas, que são motivo de riso na plateia, frequentemente, gerando ameaça à face negativa do entrevistado.

De acordo com Fávero, Andrade e Aquino (2009, p. 70) “[...] nas entrevistas, entrevistador e entrevistado cumprem seus papéis alternando-se nos turnos, ao mesmo tempo em que contribuem para o desenvolvimento desse tipo de texto”. No entanto, nos quadros da “Entrevista com o Especialista” o que ocorre é uma violação do gênero, quando o entrevistado é impedido de cumprir o seu papel na interação.

A violação do gênero *entrevista* junto à quebra de expectativas de respostas a que o entrevistado é submetido quando a apresentadora começa a fazer perguntas inesperadas pela sua informalidade tem como consequência o riso dos entrevistados e da plateia, uma vez que, mesmo sem saber o que esperar, os ouvintes sabem que o que vai ser dito será de um tom humorístico, ou seja, se espera que a apresentadora surpreenda, cada vez mais, com seus trocadilhos.

²² De acordo com o dicionário *online* Dicio: “Uso de palavras que, com sons parecidos e significados diferentes, possibilitam muitas interpretações causando um efeito inesperado e cômico; Jogo ambíguo de palavras com sons parecidos ou iguais cujos significados e aplicações são diferentes; Utilização de palavras e expressões que podem apresentar mais do que um sentido.” Disponível em: <https://www.dicio.com.br/trocadilho/>. Acesso em out. de 2022.

Dos enunciados de Tatá Werneck, verificou-se que a apresentadora se vale de trocadilhos que se relacionam com o tema das entrevistas para causar o riso em seus interlocutores. Os trocadilhos podem ser definidos como uma estratégia da apresentadora para causar humor manipulando as palavras foneticamente semelhantes, mas com significados diferentes. Estes trocadilhos, frequentemente, só são assim entendidos quando colocados no contexto, mas podem ser também jogos fonológicos das palavras (“Rodrigo” e “Rotrigo”; “croissant” e “coração”, por exemplo), alterações morfológicas indevidas (“cacetinho” x “bisnagão”), derivações morfossintáticas (“aeromoça velha é uma aerovelha”) e outros tipos de construções, que mobilizam conhecimentos metalinguísticos do entrevistado e do público.

Um dos exemplos retirados da transcrição do *corpus* a ser analisado nesta pesquisa é o enunciado formulado pela apresentadora enquanto ela realizava a entrevista com um padeiro: “E um pão que não cresce mesmo com muito fermento é um Peter Pão?”²³

Estes trocadilhos são uma das estratégias mais eficazes para a apresentadora causar riso na plateia e nos telespectadores. No entanto, ao fazê-los, a apresentadora parece violar as Máximas Conversacionais, uma vez que a conversação vai ficando cada vez mais dificultada, fazendo parecer que os participantes não estão mais dentro do mesmo objetivo conversacional: enquanto o objetivo da entrevistadora é causar o riso na plateia, o do entrevistado continua sendo o de colaborar com aquela situação comunicativa, por vezes, entrando no jogo de humor. Mais adiante daremos prosseguimento a este tema.

No próximo capítulo, explicitaremos, primeiramente, a metodologia de coleta de dados que foi utilizada nesta pesquisa e, em seguida, aprofundaremos as nossas análises.

²³ WERNECK, Tatá. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night**. (9m19s). Disponível em: <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>> Acesso em: 20 dez. 2021.

3 ANÁLISE DOS DADOS

3.1 MODELO TEÓRICO E CATEGORIAS DE ANÁLISE

Como temos deixado claro ao longo deste trabalho, propõe-se neste estudo, uma pesquisa qualitativa, que utilizou como procedimentos metodológicos, a coleta e transcrição do *corpus* selecionado em entrevistas do quadro “Entrevista com o especialista”, do programa *Lady Night*.

Como *corpus* da análise, foram selecionados três vídeos do quadro, disponíveis na plataforma do *YouTube*, nos quais identificamos enunciados mais pertinentes ao estudo. O critério de seleção utilizado foi, de acordo com a teoria da polidez (BROWN; LEVINSON, 1987), o alto fator de ameaça à face do interlocutor nos enunciados presentes nestes vídeos, assegurando-se da qualidade dos mesmos para exemplificação dos resultados, ainda que nossa análise não se baseie apenas na Teoria da Polidez.

Desta forma, os vídeos eleitos para este estudo são os intitulados como “Padeiro – Entrevista com o Especialista – *Lady Night*”²⁴, “Piloto de avião – Entrevista com o Especialista – *Lady Night*”²⁵ e “Filósofo – Entrevista com o Especialista – *Lady Night*”²⁶. Em seguida, foi realizado o *download* destes vídeos para facilitar seu acesso e, mais adiante, fez-se a transcrição dos diálogos contidos neles, em sua íntegra. A transcrição dos diálogos realizados neles está nos anexos deste trabalho.

Na sequência, foi realizada a organização dos dados a partir da seleção dos enunciados pertinentes para o estudo. Constatou-se a necessidade de focar a análise nos enunciados da apresentadora, dos entrevistados e nas reações da plateia, na medida em que muitas das vezes o riso é causado na plateia, e não no entrevistado. Com isso, parece haver uma relação da face positiva da apresentadora com a face positiva do público, atacando a face negativa do entrevistado, além das óbvias violações de máximas conversacionais, como exemplificamos anteriormente.

²⁴ WERNECK, Tatá. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – *Lady Night***. (9m19s). Disponível em: <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

²⁵ WERNECK, Tatá. **Piloto de avião – Entrevista com o Especialista – *Lady Night***. (4m13s). Disponível em: <<https://youtu.be/YHW2Ny4aEBc?list=RDYHW2Ny4aEBc>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

²⁶ WERNECK, Tatá. **Filósofo – Entrevista com o Especialista – *Lady Night***. (10m24s). Disponível em: <<https://youtu.be/vzclvrzl13E>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

No caso deste trabalho, entendemos que a apresentadora utiliza os trocadilhos de modo a causar humor na plateia. Assim, analisamos alguns trechos das entrevistas a fim de investigar, por meio da Teoria da Polidez, como os enunciados dela se comportam quando ela fala com os entrevistados.

Vejamos a seguir as análises de alguns dos trechos das entrevistas que realizamos:

3.1.1 Análise do vídeo “Padeiro – Entrevista com o especialista”

Este vídeo está disponível na plataforma do YouTube e tem a duração de nove minutos e dezenove segundos. Ele traz a entrevista com um padeiro, realizada na data de 24 de julho de 2019.

Nesta entrevista, já de início, ela fala que está apaixonada pelo entrevistado, na tentativa de se aproximar dele e deixá-lo mais confortável no programa.

Parte do humor presente nas entrevistas é causado pela quebra das expectativas do que seria tradicional, segundo os princípios conversacionais, para uma situação de entrevista. Ao fazer uma pergunta para o entrevistado e sequer incorporar a resposta em seus enunciados, a apresentadora ataca a face negativa do entrevistado sucessivas vezes, discordando dele e não atribuindo relevância às suas explicações, como podemos demonstrar no exemplo a seguir:

- (02) Entrevistadora:** Aí seu pão custa quanto? Cinquenta reais?
Padeiro: Meu pão custa, um pão de 600 gramas, custa vinte reais.
Entrevistadora: VINTE REAIS? Um pão de 600 gramas?
Padeiro: Um pão que leva dois dias para ser feito, então.
Entrevistadora: E eu levo um ano para conseguir vinte reais e o senhor me cobra 600 mil um pão. O seu sonho é acordar às cinco da tarde?
Padeiro: Você consegue se organizar e trabalhar a hora que (vo)cê quiser.
Entrevistadora: Não, mas aí você desculpa, é SBT, gravou uma temporada termina em 10 anos.

Fonte: Disponível em: WERNECK, Tatá. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night**. <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2021, às 20:06.

Neste diálogo, podemos notar que a entrevistadora lança perguntas ao entrevistado, porém sem incorporar totalmente seu conteúdo nas próximas falas. É como se ela pinçasse parte do que foi dito por ele, mas não seu conteúdo verbal na totalidade, para dar continuidade ao diálogo. O assunto em questão no trecho seria o preço do pão, que o entrevistado tenta defender mostrando que é necessário um grande tempo de trabalho para que o produto fique pronto, porém, em seguida, a apresentadora subverte o conteúdo atrelado (inclusive, violando a máxima da qualidade, afirmando que ele está cobrando 600 mil pelo pão, o que não é verdade), emenda em uma pergunta que não estava mais dentro do assunto tratado (violando a máxima de relevância) e o trecho se encerra com ela dando uma quantidade de informação que não condiz com a interação (violando a máxima de quantidade).

Além disso, ainda é possível notar que a apresentadora quer dominar a conversa, estipulando que o preço cobrado pelo padeiro pelo seu pão é muito elevado e que ela levaria trinta anos para conseguir pagar por um pão, quebrando assim a regra número 1 de Lakoff (1973), que diz respeito à não impedir o outro de fazer o que deseja, ou seja, em sua relação com o padeiro, não possui proximidade o suficiente para questioná-lo sobre o valor que ele cobra pelo seu pão. Somado a isso, ainda temos a questão do poder dela que é maior sobre o do entrevistado, conseqüentemente, ocasionando um grau de imposição ao risco maior.

No seguinte caso, a entrevistadora identifica que o padeiro está sendo técnico em sua resposta, oferecendo informações sobre o tipo da farinha, como ela é produzida e assim, ela capta o termo “farelo” que está ligado à explicação que ele estava tentando dar sobre a fabricação do pão e o ressignifica remetendo ao processo de fazer um origami, insinuando que este farelo seria só amassado como se fosse um origami de pão e vendido por ele.

- (03) Entrevistadora:** Pão integral, alguém ainda cai nessa jogada? Opção saudável ou apenas lavagem de dinheiro?
Padeiro: A farinha integral, hoje em dia, ela é uma farinha branca, refinada, acrescida de farelo.
Entrevistadora: Não, mas você pega pão, assim, restinho de pão, aí foda-se, você leva, dá para essa filha da puta aí esse pão, aí faz só assim com a mão, origami de pão.
Padeiro: Não, não isso não.
 (Risos).

Neste caso, podemos verificar um indício de desrespeito com a forma como o pão é feito pelo padeiro, menosprezando seu trabalho e quebrando novamente a primeira regra de Lakoff (1973), uma vez que ela o constrange ao tentar expor algo que, na verdade, ela não sabe, se impondo sobre o padeiro.

Além disso, a apresentadora se utiliza de diversos trocadilhos a fim de pressupor um significado além da sentença, que faz o ouvinte buscar chegar na implicatura de acordo com o conhecimento enciclopédico, como podemos ver no exemplo abaixo (o texto completo se encontra transcrito no Anexo 1):

- (04) Entrevistadora:** A envergadura do baguete varia de acordo com o padeiro? Comente.
 (Risos)
Entrevistadora: Quais são as possíveis envergaduras?
Padeiro: Olha, tem de 45, de 60.
Entrevistadora: Que isso? Eu tenho um metro e cinquenta.
 (Risos)

Padeiro: Pois é. Pode fazer o que chama em Portugal de cacetinho, que é em torno de 20 cm.

Entrevistadora: Mas 20 cm já é um excelente bisnagão.

Padeiro: Aqui no Brasil, lá em Portugal...

Entrevistadora: Menina, vou comprar minha passagem.
(Risos).

Fonte: Disponível em: WERNECK, Tatá. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night.** <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2021, às 20:06.

Pode-se notar, neste trecho, que não é exatamente o caso de a apresentadora usar palavras que tenham ambiguidade, mas sim, a junção das expressões que leva a um entendimento de que o sentido deixou de ser “literal” e passou a ficar implícito: não são apenas implicaturas conversacionais, mas implicaturas que levam o interlocutor (e a audiência) a notar que se trata de piadas de cunho sexual, especialmente, à medida que as falas da apresentadora vão se somando (“eu tenho um metro e cinquenta”, por exemplo, informa sobre a altura da apresentadora, mas implica que seu tamanho físico traz certas restrições para as suas práticas íntimas), violando assim a máxima de modo, já que as formulações são propositalmente ambíguas.

Neste diálogo, podemos salientar que a apresentadora finalmente diminui a distância social com o entrevistado, dando-lhe mais intimidade para que ele assumira a posição de humorista, como em: “Pois é. Pode fazer o que chama em Portugal de cacetinho, que é em torno de 20 cm.”, realçando a face negativa dele e fazendo ele se sentir bem.

Com o objetivo de causar humor, a entrevistadora pergunta ao padeiro sobre brioche, como podemos observar no fragmento a seguir:

(05) **Entrevistadora:** [...] E se pintar um clima certo, o senhor libera o brioche? Nós estamos falando de brolha, tá? Tamo falando de quem já liberou e adora.

Logo, inferimos que este brioche a que ela se refere não é o de padaria, como o próprio entrevistado pensou em um primeiro momento. Isso se deveu ao fato de que ela inicia sua pergunta com “e se pintar o clima certo, o senhor libera [...]”, o que nos dá a noção de que ela está utilizando o termo “brioche”, que é do cotidiano do seu entrevistado, com a intenção de acarretar uma implicatura capaz de revelar que ela não estava se referindo ao tema que imaginávamos, porém, que tipicamente não é relevante numa situação de pedido de padaria.

Neste diálogo, vale ressaltar a quebra da primeira regra de Polidez, na qual a apresentadora coloca o entrevistado em uma situação embaraçosa ao produzir

um FTA, sem atenuação, reafirmando que sua pergunta se tratava mesmo no sentido sexual do termo *brioche*, invadindo sua privacidade com uma pergunta que poderia aumentar ainda mais a distância entre eles, que já era maior devido a relação apresentadora x entrevistado.

Essa implicatura é gerada pela combinação de termos díspares (“brioche” e “broalha” não compartilham significado, apenas sonoridade) e pela violação da máxima de relação que essas duas palavras combinadas causam. Sendo assim, temos um enunciado que, em termos do assunto da entrevista, não teria relevância. Ou seja, se o entrevistado e a plateia tivessem ido assistir a entrevista com o objetivo de aprender sobre o cotidiano de um padeiro, teriam suas expectativas frustradas, pois o assunto da entrevista é desviado com o objetivo de causar humor, no entanto, sabemos que as pessoas que participam do programa possuem conhecimento de como estas entrevistas funcionam e não têm este objetivo.

A utilização de trocadilhos relacionados com temas inusitados em momentos nos quais o entrevistado está desprevenido tem a função de despistar do assunto central da entrevista com perguntas que supostamente aludem ao tema abordado, mas que na verdade são trocadilhos que atacam a face negativa do entrevistado obrigando-o a ceder a sua zona de segurança para que a apresentadora possa causar humor em seus espectadores e na plateia.

Nisso, também podemos afirmar que a entrevistadora faz questão de não cooperar quando fala em uma velocidade maior do que no restante da entrevista, fazendo várias perguntas em sequência, sem dar oportunidade para o ouvinte cooperar enunciando uma resposta. O ouvinte então, fica sem ter tempo de processar todas aquelas informações e acaba por selecionar as que são mais relevantes para ele. Assim, quando ele tem o tempo de resposta, ele responde somente a que foi de maior relevância naquele momento.

O padeiro, ciente da intenção da pergunta da entrevistadora, afirma que nunca liberou, porém se liberasse, poderia gostar. Tanto a entrevistadora, quanto o entrevistado, abordam no vídeo a diversidade de maneira irônica, mesmo sabendo que isso poderia ser ameaçador à face dos ouvintes do público LGBT. Contudo, ao fazer uma pergunta que passa a ser entendida como sendo de cunho sexual, a apresentadora está, de acordo com Brown e Levinson (1987), ostensivamente ameaçando a face negativa do entrevistado que, na tentativa de

preservar a sua autonomia, responde de maneira ostensiva (“eu nunca liberei”), mas mitiga o ataque à sua face que seu enunciado poderia ter causado, e passa a tratar a pergunta de forma mais informal (“é uma possibilidade, né?”), entrando no jogo da entrevistadora.

Assim, a distância entre apresentadora e entrevistado diminui consideravelmente. Desta forma, as ameaças são atenuadas na medida em que ela utiliza a segunda regra de Polidez: Dê opções, como quando pergunta “É uma possibilidade né?” e isso deixa o entrevistado mais à vontade.

- (06) **Padeiro:** (Risos) É, eu nunca liberei, vai que libera e gosta né?
Entrevistadora: É uma possibilidade né?
Padeiro: É uma possibilidade né? Imagina, a diversidade.

Mais adiante, temos um diálogo que parece estar retomando o que foi enunciado sobre brioche, mas desta vez relacionando os termos “brioche” e “brioco”, pelo efeito de sonoridade que permeia os dois vocábulos.

- (07) **Entrevistadora:** [...] Se eles têm fome, que comam briocos. De onde veio essa frase?
Plateia: (Risos).
Padeiro: Essa frase é da Maria Antonieta né? Antes de comerem o brioco dela lá.

Neste momento, o entrevistado deixa claro que tem conhecimento sobre a intenção da entrevistadora e elabora sua resposta dentro do contexto humorístico, no qual a palavra *brioco* tem conotação sexual. A partir daí, a apresentadora aumenta o nível de humor em suas perguntas, começando com o enunciado:

- (08) [...] Fui pedir um delivery e confundi pão australiano com pau australiano e agora tem um loiro maravilhoso, jovem, pelado na minha sala. Qual a melhor maneira de comê-lo?

Podemos ressaltar nesta fala de Tatá Werneck o tom de humor, quando ela diz trocar a palavra “pão” por “pau” (que é um trocadilho que envolve a sonoridade fonológica, mas com significados bastante distintos). Mesmo com a grande diferença entre os dois ‘cardápios’, o delivery atende seu pedido e realiza a entrega de um ‘pau australiano’ em sua casa. Em seguida, a apresentadora ainda pergunta qual a melhor forma de comê-lo, claramente não se referindo ao sentido literal, mas sim ao sentido sexual da palavra, não obtendo resposta do entrevistado, que parece ficar em dúvida se aquela pergunta exigiria uma resposta.

Fica claro aqui que o que impele a plateia ao riso é a apelação sexual que a apresentadora faz, repetidamente, interpelando os interlocutores com enunciados que remete, ao cunho sexual.

O que temos aqui é um caso específico de indiretividade pragmática (convencional e não-convencional), uma vez que os termos e enunciados usados pela entrevistadora são ambíguos, pois “[...] esse tipo de esse tipo de ambiguidade [...] é indicativo do estatuto da não literalidade do sentido, intrinsecamente constitutivo da linguagem, ainda que, nesse caso, o alcance da ambiguidade esteja limitado a duas interpretações possíveis (DIAS, 2010, p. 64). A ambiguidade é pragmática porque os interlocutores, no jogo discursivo, negociam significados convencionais e não convencionais. Dias (2010) ressalta que a ambiguidade pragmática é caracterizada pela dualidade pragmática, isto é, temos os termos/enunciados que permitem dois graus de interpretação.

Segundo Dias (2010), embora Brown e Levinson (1987) defendam a correlação entre polidez e indiretividade, na cultura ocidental essa relação nem sempre é direta ou tende a não ocorrer, uma vez que o falante construir FTA indireto não necessariamente presume que ele tenha que ser polido. Como podemos observar nas entrevistas, a entrevistadora usa e abusa da indiretividade sem, contudo, recorrer a atos polidos. A indiretividade é, segundo Brown e Levinson (1987) uma estratégia *off record* (encoberta) que envolve procedimentos de indireção discursiva.

Em seguida temos mais duas perguntas:

- (09) E um grande ator, que brilha pelo mundo, mas engorda, seria um Rotrigo Santoro?
 (10) E Fernanda Pães Leme, o que fazemos com essa marca?

No enunciado (09), temos a presença de um trocadilho que envolve a sonoridade do nome do ator Rodrigo Santoro, transformando-o em Rotrigo para efeito de humor. A apresentadora troca o “d” pelo “t”, transformando seu nome para relacionar com a temática do quadro, a fim de supor que se algum outro ator fosse famoso como ele, brilhasse pelo mundo, porém engordasse, poderíamos chamá-lo de Rotrigo Santoro, retomando a ideia de que tudo o que contém trigo pode engordar os seres humanos.

Aqui, temos claramente um exemplo da situação em que o padeiro se encontra em vários enunciados. A apresentadora dispara dois enunciados, um em

seguida do outro, sem esperar por uma resposta para o primeiro, a fim de embaraçar o entrevistado e provocar o riso na plateia.

Na sequência, ela produz outro enunciado, que é o “E Fernanda Pães Leme, o que fazemos com essa marca?”, e o entrevistado, rapidamente, responde “Passa manteiga”, demonstrando que aquele enunciado em questão teria maior relevância para ele com a possibilidade de manter o jogo proposto pela entrevistadora e por isso merecia ser respondido. Em relação à (10), a apresentadora realiza um trocadilho com o sobrenome da atriz Fernanda Paes Leme, transformando “Paes” em “Pães” com a finalidade de utilizar a sonoridade entre as duas palavras para inventar uma nova marca de pão.

Em seguida, o padeiro, que havia entrado na brincadeira, respondeu a segunda pergunta dizendo para passar manteiga, se referindo a ter que passar manteiga na suposta marca de pão que Tatá havia inventado com o nome da atriz. A apresentadora, ao ouvir que ele tinha sugerido passar manteiga na mulher, infere de que se trata também de um enunciado com cunho sexual implícito (poderia estar remetendo ao uso de algum outro tipo de lubrificante). Outra possibilidade que pode estar interligada com a expressão ‘passar manteiga’ pode ser a cena clássica de um filme chamado “O último tango em Paris” no qual, literalmente, o ator usa manteiga para um ato sexual. É uma cena famosa de estupro, e recentemente a atriz revelou que não tinha conhecimento de que seria da maneira como foi. Neste sentido, provavelmente retomando este contexto, a apresentadora argumenta que o entrevistado só deve passar manteiga com a autorização da mulher em questão, Fernanda Paes Leme, como podemos constatar a seguir.

(11) Com a autorização dela.

Com isso, ele concorda com ela de que a mulher precisa deixar ele passar a manteiga para que ele passe, não fazendo mais do que a sua obrigação, segundo a apresentadora. Neste momento, de acordo com a teoria da Polidez, a apresentadora quebra a segunda regra de Lakoff (1973), uma vez que impõe que ele responda aquilo que ela quer, não oferecendo opções para ele dizer o que realmente pensa.

Novamente, o que vemos é a apresentadora atacando a face negativa do entrevistado: ao supor que ele conceberia desempenhar tal ato sem a autorização da mulher em questão, tenta projetá-lo como alguém de moral questionável.

A partir destes enunciados podemos notar que a apresentadora está dialogando com a plateia e, portanto, com os discursos que circulam na sociedade.

Em seguida, a apresentadora destaca da fala do padeiro que ele sempre concorda com ela em tudo, então ela afirma que os homens devem respeitar o desejo das mulheres, retomando o que havia sido dito em relação a manteiga, uma vez que se a mulher diz não é não.

(12) É isso, e concordando com a mulher sempre.

Neste caso, novamente, temos a quebra da primeira e da segunda regra de Polidez, quanto à questão da imposição de uma opinião que era da apresentadora e de não oferecer opções para ele contrariá-la.

Retomando o período histórico que o Brasil estava vivendo na época em que o vídeo foi publicado, por volta do primeiro semestre de 2019, no início da posse de Jair Bolsonaro à presidência, quando Damares Alves, nova ministra da Mulher, Família e Direitos Humanos, afirmou que meninos vestem azul e meninas vestem rosa, fato que gerou muita polêmica e sobre o qual, aproveitando da simpatia do entrevistado, Tatá pergunta, com o objetivo de atacar Damares publicamente (Anexo 1).

(13) Meninos vestem o quê?

A essa pergunta, o entrevistado responde que os meninos vestem a cor que quiserem, simbolizando sua concordância com Tatá de que, independentemente do sexo, as pessoas podem usar a cor que elas preferirem. Com isso, ambos parecem entrar neste assunto tentando preservar suas faces, buscando entendimento e apreciação mútua ao que está sendo dito.

Enquanto o entrevistado está respeitando a relação de poder que a apresentadora possui, concordando com tudo o que ela diz, fazendo com que ela se sinta bem e dando as respostas que ela espera ouvir, as duas faces são preservadas.

Em seguida, ela relembra a brincadeira do padeiro, que é conhecida por muitas pessoas pelo seu caráter pejorativo de que as mulheres trairiam seus maridos com o padeiro:

- (14) Quando uma criança nasce diferente do pai dizem que é filho do padeiro. O senhor fica bolado ou lisonjeado com essa brincadeira idiota?

O entrevistado neste caso, apenas dá risada devido à grande quantidade de perguntas a que havia sido submetido anteriormente. Nesta etapa da entrevista também se tem a impressão de que quando ele vê que ela não o deixa falar, é como se ele soubesse que ela está violando as máximas conversacionais e então também para de tentar cooperar, se colocando na posição de plateia, já que o objetivo da entrevista é provocar riso. Ou, em outras palavras, a única estratégia possível para mitigar a exposição e os consequentes ataques à sua face seria o silêncio combinado ao riso.

- (15) **Entrevistadora:** Como que é feito o pão de queijo? Pão e queijo, sem aditivos, sem negócio, nada de adicionais.
Padeiro: Pior que o pão...
 (Risos)
Entrevistadora: E custa 57 reais a dúzia do pão.
 (Risos).

Em seguida, a apresentadora realiza outro trocadilho sonoro, trocando a palavra “pônei” por “paunei”, recebendo como resposta apenas o riso da plateia, mas não uma resposta verbal do entrevistado.

- (16) **Entrevistadora:** Já montou num pão como se fosse um cavalinho e saiu trotando e falando: - Mamãe, mamãe, venha ver o meu paunei.
Plateia: (Risos).

Mais adiante, a apresentadora sugere que façam uma novela, nomeando-a de "explode croissant", remetendo a implicação sonora com a novela chamada "Explode Coração".

- (17) **Entrevistadora:** E vamos fazer uma nova novela então numa padaria?
Padeiro: Vamo.
Entrevistadora: Explode croissant.
Plateia: (Risos).

Novamente, após um silêncio, o entrevistado busca mostrar conciliação com a face negativa da entrevistadora, concordando com ela e aceitando os efeitos humorísticos dos trocadilhos.

Para finalizar a entrevista, a apresentadora aparenta cometer uma ameaça direta, mas não intencional à face negativa do entrevistado por meio dos trocadilhos, ao perguntar para ele se ele é 'miolo mole', tentando remeter a um pão que está cru e por isso ficou com o miolo mole. Mas logo identifica que este trocadilho pode ter sugerido uma possível disfunção cerebral do seu interlocutor e contorna a situação afirmando que o agrediu por descuido, pois não estava se referindo a ele, mas sim fazendo um trocadilho em função de causar humor na plateia.

(18) Entrevistadora: E panetone Ramos? Comente com fios de ovos. O senhor é meio miolo mole? Sacanagem. Eu te agredi de bobeira, por que eu te amo tanto. (Pausa) Não, de verdade, o senhor é um pão.

No enunciado 18, vale ressaltar que ela utiliza uma estratégia de polidez positiva como reparação ao ataque que havia cometido à face negativa do entrevistado ao lhe chamar de *miolo mole*, usando uma marca de identidade do grupo 'Amor', ao dizer: "Eu te agredi de bobeira, por que eu te amo tanto. (Pausa) Não, de verdade, o senhor é um pão." Sendo assim, demonstra-se que os trocadilhos ameaçam diretamente a face do interlocutor e ela própria vai encerrando a entrevista conduzindo os enunciados a determinada pacificação, apreciando o interlocutor, encurtando a distância social dele, como uma estratégia de polidez positiva para ganhar sua aceitação e se aproximar dele novamente.

Além disso, vemos, nestes diálogos, quebras de máximas conversacionais, uma vez que a apresentadora interrompe o entrevistado no meio de suas respostas para dar uma quantidade de informação maior do que a do seu entrevistado; manipula a interação, fazendo com que o entrevistado dê as respostas que ela quer ouvir; faz com que a interação saia do assunto principal da entrevista e exagera no uso de trocadilhos que obscurecem a interpretação – por exemplo, quando o entrevistado ainda achava que a apresentadora estava se referindo a pão, mas ela estava produzindo enunciados ambíguos.

Desta forma, quando a apresentadora encerra a entrevista, podemos identificar que há um acordo tácito entre entrevistado, entrevistadora e plateia, no qual ocorre a quebra do Princípio da Cooperação, bem como, há frequentemente a aparição das variáveis de distância (D), poder (P) e imposição ao risco (R), ataques à face e estratégias de polidez positiva e negativa para poder causar humor na plateia e nos espectadores.

Estas estratégias são utilizadas a fim de manter o estilo do quadro, bem como, as perguntas disparadas espontaneamente são tentativas de atingir o interesse do entrevistado, fazendo com que ele reaja a alguma pergunta e responda, para poder dar continuidade à comunicação, mantendo o formato de entrevista.

3.1.2 Análise do vídeo “Piloto de avião – Entrevista com o especialista”

O próximo vídeo do *corpus* a ser analisado com o objetivo de comprovar a hipótese desta pesquisa é “Piloto de avião - Entrevista com Especialista - Lady Night”, que foi publicado na plataforma do *YouTube* no dia 19 de outubro de 2017.

Logo no início, a apresentadora realiza um trocadilho que relaciona a banda *Aviões do forró* a um modelo de aeronave e questiona o piloto sobre sua segurança, solicitando também que justifique sua resposta. No entanto, o piloto apenas consegue responder que acha que são, uma vez que ele sabe que não estão mais falando sobre aviões de verdade, que seria o assunto da entrevista (violando máxima de relação).

- (19) **Entrevistadora:** [...] Aviões do forró são seguros?
Plateia: (Risos)
Entrevistadora: Justifique sua resposta.
Piloto de avião: Acho que são.

Em seguida, a apresentadora realiza uma pergunta sobre o casamento do entrevistado, atacando sua face negativa, supondo que ele teria deixado de dar atenção à sua parceira, por meio de um termo próprio da aviação, chamado piloto automático, que possui o sentido metafórico de deixar as coisas funcionando mecanicamente no uso cotidiano. Esta pergunta vem quebrando a regra número 1 da Polidez: não imponha, pois, de acordo com esta regra, o entrevistado deveria ser livre para tomar suas decisões sem sofrer questionamentos e imposições de nenhum falante, nem mesmo em uma entrevista.

- (20) **Entrevistadora:** O senhor já colocou seu relacionamento no piloto automático?
Piloto de avião: Não. (Risos do entrevistado)

Na continuação da entrevista, a apresentadora pergunta se o copiloto faz o papel de segunda voz da aviação, remetendo às duplas de cantores em que uma pessoa faz a primeira voz e a outra faz a segunda, à qual o piloto responde que se o copiloto tiver a voz mais bonita ele faz os *scripts* para os passageiros. Neste diálogo, o interessante é que se relaciona o copiloto como uma segunda voz pois além de a atividade dele ser secundária na condução do avião, a atividade de se dirigir aos passageiros também é secundária.

- (21) **Entrevistadora:** O copiloto é uma espécie de segunda voz sertaneja da aviação? Comente.
Piloto de avião: Quando a voz dele é mais bonita ele faz os *scripts* para os passageiros.

Na tentativa de dar continuidade ao assunto, o entrevistado responde algo que concilie sua realidade profissional, preservando sua face negativa, mas que contemple, ainda que pouco, o conteúdo vinculado na pergunta, que era a voz dos pilotos, preservando a face negativa da entrevistadora e causando riso na plateia.

No diálogo a seguir temos um exemplo e estratégia de polidez negativa utilizada pela apresentadora, ao perceber que estava sendo invasiva, realizada a fim de reparar o ataque à face negativa do ouvinte e recuperar seu respeito:

- (22) **Entrevistadora:** Complete a música: Foi por medo de avião que eu segurei pela primeira vez...
Piloto de avião: A sua mão.
Entrevistadora: Para, para. (Aplausos) Eu não quero, eu não tô a fim, eu não tô não.
Piloto de avião: Eu também não posso.
Entrevistadora: Ah, desculpa. (Risos)

A apresentadora também faz um trocadilho com relação à turbulência do tanto no avião, quanto no casamento, ressaltando que no caso do avião, o piloto orienta que os passageiros devem “colocar o assento em posição vertical” e no casamento, o piloto deveria dar instruções para seu marido de como colocar o pênis em posição vertical. É curioso observar que, neste momento, a apresentadora ataca a face negativa de seu esposo.

- (23) **Entrevistadora:** Eu estou passando por uma turbulência em meu casamento, que instruções o senhor daria para meu marido colocar o pênis em posição vertical?
Piloto de avião: Uma lingerie.

Neste diálogo identificamos que a apresentadora utiliza diferentes trocadilhos que requerem que seus interlocutores ativem complexos mecanismos inferenciais de interpretação, a fim de desenvolver a relação entre os trocadilhos e assim sejam capazes de discutir os efeitos humorísticos envolvidos na interação. Contudo, é interessante observar que este entrevistado responde assertivamente à maior parte das perguntas, mesmo diante do conteúdo obscuro veiculado, como se esperasse, com isso, se colocar de fora dos ataques à sua face.

Em geral, o processo de interpretação dos enunciados da apresentadora segue um percurso, no qual, primeiramente, recupera-se o significado do enunciado captado e seleciona-se várias hipóteses interpretativas, a saber, suposições contextuais, elaborando mentalmente perguntas como: Do que a apresentadora está tratando agora? Onde ela quer chegar com este enunciado?

Implicações como: a) A apresentadora não está se referindo literalmente a um avião quando faz uma alusão à banda Aviões do forró e pressuposições do tipo: Ela não perguntou sobre a turbulência em seu casamento com a intenção de receber uma resposta técnica sobre como colocar um assento em posição horizontal.

Nesta entrevista, ressaltamos que a apresentadora não realiza muitas fugas ao roteiro de perguntas que ela possui. Talvez por causa de o entrevistado responder à suas perguntas de forma mais séria, ou por outro motivo. Foi possível identificar somente dois ataques à face negativa e uma estratégia de polidez negativa. A distância entre a apresentadora e o entrevistado e a profissão dele não possibilitou que ela lhe fizesse tantos trocadilhos de cunho sexual como na entrevista com o padeiro.

3.1.3 Análise do vídeo “Filósofo – Entrevista com o especialista”

Ao contrário dos demais vídeos, este possui a particularidade de conter uma resistência por parte do entrevistado. Diferente dos outros especialistas, o filósofo é um profissional que reflete e questiona as informações, assim, quando a entrevistadora o submete aos FTA's (atos ameaçadores da face), identificamos que sua resposta não é o silêncio nem o riso.

No início da entrevista, a apresentadora usa como estratégia de polidez positiva dizer que ele tinha uma simpatia boa, brincar com ele dizendo que a entrevista já teria terminado ali, convidá-lo para fumar um cigarro, como uma forma de se aproximar dele. No entanto, logo na primeira ameaça, o filósofo aparenta querer debater com a entrevistadora, com o objetivo de defender a sua face e ficar em posição de vantagem. Isso faz com que a apresentadora o ataque cada vez mais para que, neste jogo comunicativo, sua face não seja atacada.

Vale ressaltar que a face da apresentadora não corre nenhum perigo, ou seja, o grau de imposição ao risco (R) à sua face é nulo, devido à distância social (D) entre eles e sua posição de poder de entrevistadora (P) que é maior que o poder dos entrevistados, permitindo que ela domine a situação e também, como uma mulher que, por estar grávida, usa isso para convencer o entrevistado a não a atacar, como podemos verificar em: “Agressividade com a grávida?”.

Também se faz necessário observar que, de acordo com a Teoria da Polidez, a apresentadora quebra a regra número 2, que diz que o falante deve dar opções para o ouvinte, fato este que não ocorre, como é possível afirmar no diálogo em que ela quer que ele concorde com ela e fica insistentemente repetindo “Laço” com o objetivo que ele concordasse e ele também quebra esta mesma regra, pois, continua afirmando que o correto seria “Lácio”, como podemos notar no diálogo 24 a seguir.

- (24) **Filósofo:** Vem do Lácio.
Entrevistadora: Laço.
Filósofo: Lácio.
Entrevistadora: Laço.
Filósofo: Lácio.
Entrevistadora: Laço.
Filósofo: Gente que mora no Lácio.
Entrevistadora: Onde é que fica esse continente?
Filósofo: Uma península europeia chamada Itália.
Entrevistadora: Por que que não falou Itália então? Pra gente economizar aqui... (Risos)

O mesmo ocorre no diálogo a seguir, em que eles discordam sobre quem é o filósofo mais sábio que existiu, Sócrates ou o Google e começam a discutir, como podemos observar no seguinte trecho da entrevista:

- (25) **Filósofo:** A pergunta alguém sabe mais do que esse tal cara, o Sócrates...
Entrevistadora: O Google.
 (Risos da plateia)
Filósofo: O Google também não sabe mais.
Entrevistadora: O Google é um dos maiores filósofos que tens.
Filósofo: Google é aquele número que tem incrivelmente grande...
Entrevistadora: Esse é dízima.
Filósofo: Dízima é um número incrivelmente.
Entrevistadora: Isso é Google.
 (Risos da plateia)

Nesta entrevista, fica há um impasse para a apresentadora, uma vez que, ao mesmo tempo em que ela quer vencer os debates com o filósofo, ela também precisa controlar suas ameaças a fim de não perder a sua relação com a plateia e reverter o rumo mais sério para o qual o filósofo tenta levar a interação, o qual certamente causaria um rompimento do efeito humorístico.

Na interação (25) a seguir, Tatá ameaça a face negativa do entrevistado quando pergunta o quanto da filosofia é pensamento e o quanto é maconha, remetendo à propriedade alucinógena da maconha que faz com que seus usuários viagem em suas mentes. Sendo assim, ela pergunta no sentido de descobrir se os filósofos necessitam dessa substância para que possam viajar além em suas reflexões.

- (26) **Entrevistadora:** [...] Na filosofia o quanto é pensamento e o quanto é maconha?
Plateia: (Risos)
Filósofo: Pensamento o tempo todo, o que você usa para pensar aí é problema seu.

O intuito da apresentadora neste momento era o de se conectar com as expectativas para se aproximar da plateia, considerando que é um estigma social que as pessoas que refletem, como no caso dos filósofos viajam, assim como quem consome maconha e outros profissionais que trabalham com temas de maior profundidade, necessitem desses meios para trabalharem.

Por sua vez, o filósofo aciona sua face negativa, atacando a face negativa da entrevistadora, afirmando que o pensamento está o tempo todo na filosofia, mas que o que cada um usa para pensar, se referindo ao uso de drogas, é de sua responsabilidade. Assim, ele busca a apreciação à sua imagem, para não ser avaliado negativamente pelo público.

Mais adiante, no diálogo (26), podemos observar que a ameaça segue se consolidando por parte da apresentadora no momento em que ela pergunta se ao término de um curso de filosofia se entende que não se deve entender ou então deve retornar aos estudos por que teve dúvidas em algum assunto que não estudou, insinuando que os estudos de um filósofo não chegariam a lugar algum.

- (27) **Entrevistadora:** Então filosofia é você entender que não deve entender.
Filósofo: Começa assim.
Entrevistadora: E quando você entende você para de estudar, você se forma ou você começa a pesquisar de novo por que você teve dúvidas sobre tentar essa coisa do estudo que você não estudou?

Na sequência, a apresentadora questiona o entrevistado sobre quantas horas por dia ele passa olhando para o horizonte com cara reflexiva, com o objetivo de atacar a face negativa do mesmo, insinuando que para viajar em seus pensamentos seja necessário olhar para o horizonte com uma expressão reflexiva, contrastando a relação de horizonte com espelho. No entanto, o que ocorre é a retribuição da ameaça por meio da contestação de não ter um espelho no horizonte para mostrar se a cara está reflexiva.

- (28) **Entrevistadora:** [...] Quantas horas por dia você passa olhando para o horizonte com cara reflexiva?
Filósofo: Eu não tenho espelho no horizonte para ver se eu tô com cara reflexiva.

No enunciado (28) podemos demonstrar que a apresentadora insiste em ameaçar a face negativa do entrevistado, a fim de que o mesmo neutralize as suas ameaças para que ela possa cumprir o papel de causar humor nos espectadores do programa, o que parece que ocorre na medida que ela não o deixa responder às suas perguntas instantâneas sobre a função da filosofia.

- (29) **Entrevistadora:** Ah, agora se faz de desentendido e vai pesquisar a vida inteira até descobrir uma resposta que não teve... Você existe? Me prove. Reprovado.

Aqui, a apresentadora quebra a regra número 2 da Polidez: Dê opções, uma vez que ela ataca sua face julgando o papel da filosofia, não deixa que ele responda e ainda diz que ele está reprovado sem nem o deixar terminar de explicar.

Neste trecho, a pergunta da apresentadora sobre quantas horas por dia ele passaria olhando para o horizonte com a “cara reflexiva” refletindo sobre os assuntos filosóficos tinha o objetivo de causar humor provocando a emoção da

raiva/indignação em seu entrevistado. Nisto, o entrevistado responde bruscamente que não tem um espelho no horizonte para ver se está com a cara reflexiva, não respondendo à pergunta sobre a quantidade de horas, mas sim, atacando a face negativa da entrevistadora.

No início, o filósofo resiste respondendo às ameaças da apresentadora com ataques de volta, porém, no decorrer da entrevista, ela recupera a interação com a plateia e começa a atingir a face interagente com mais intensidade, fazendo com que o entrevistado não tenha como responder, o que causa a diminuição dos atos de ameaça deste, como em:

(30) Entrevistadora: O senhor gostaria alguém chegasse e falasse não é dele? Você gostaria disso?

Filósofo: Eu gostaria que...

Entrevistadora: Ou o senhor faz com as pessoas o que não gosta que façam com o senhor?

Filósofo: Eu gostaria que perguntasse ao texto o que que...

Isto causou mais humor na plateia, sendo assim, podemos concluir que quanto maior o grau de agressividade que a apresentadora utiliza com seus entrevistados, maior é o nível de humor.

Nesta entrevista, nota-se também que há um conflito maior entre a entrevistadora e o entrevistado, uma vez que os dois expressam ideais controversos e fazem um debate sobre os trocadilhos e o assunto da entrevista. Nesse caso, a plateia aparenta aprovar o debate entre ela e o entrevistado. Sendo assim, a apresentadora prossegue o ataque para provocar as reações dele, que quer vencer o debate de ideias, preservando sua face negativa e buscando apreciação mesmo sabendo que ela recebe mais apoio da plateia por ter maior poder dentro da entrevista.

Assim, pode-se apontar que a apresentadora provoca mais risos na plateia do que o entrevistado, como é natural de se esperar, uma vez que ela que é a humorista do programa, e por este motivo, os ataques que o filósofo dispende para com ela não despertam o efeito humorístico, o que faz com que seus enunciados fiquem menos ofensivos para a face da entrevistadora e ele comece a rir junto com a plateia.

Em síntese, para a Teoria da Polidez, a apresentadora quebra a primeira regra ao tentar impor as respostas que ela gostaria que ele desse. Devido a isso, tanto a apresentadora quanto o entrevistado acabam quebrando a segunda regra,

que diz respeito a dar opções para o ouvinte, ao resistirem em concordar um com o outro e ambos também quebram a terceira regra de polidez sobre fazer o ouvinte se sentir bem, uma vez que, os dois não tem uma interação harmoniosa em nenhum momento da entrevista.

Para fechar as análises, acrescentamos que o sucesso do programa Lady Night, e das entrevistas por extensão, se deve, em grande parte, à autoridade que a entrevistadora exerce sobre os entrevistados. Segundo Brown e Levinson (1987), é essa relação de poder (P), distância (D) e imposição/risco (R) da entrevistadora frente aos entrevistados que direciona e encaminha as entrevistas para o êxito ou fracasso da interação. É a entrevistadora que detém o poder (P) que reflete nas perguntas desconexas, nos trocadilhos, nas brincadeiras linguísticas, nos jogos verbais que ela sabe muito bem construir. O poder da entrevistadora é tal que ela parece manipular o entrevistado, que muitas vezes se vê acuado frente ao bombardeio de perguntas e atitudes verbais que são “vomitados” pela entrevistadora, aos borbotões.

O entrevistado, ao aceitar participar do programa assume e aceita as regras do jogo da entrevistadora. Ele sabe de antemão que será submetido às artimanhas discursivas da entrevistadora, cujo objetivo é encurralar, constranger, sufocar o entrevistado. É um jogo no qual o entrevistado ocupa hierarquicamente uma posição subalterna, isto é, o poder (P) da entrevistadora impera sempre porque ela ocupa uma posição superior neste tipo de interação discursiva. A entrevista é um jogo no qual a entrevistadora usa e abusa do poder (P), da distância social (D) e da imposição ao risco (R), fazendo dos entrevistados o objeto do seu jogo discursivo. Ela brinca, questiona, indaga, sufoca porque ocupa essa posição hierárquica superior. O poder (P) estará sempre acima dos entrevistados, em todas as situações. Ela deita e rola sobre os entrevistados.

Ela comanda as entrevistas tendo os entrevistados presos a uma espécie de “coleira linguístico-discursiva”, da qual os entrevistados não podem ir além daquilo que ela quer que eles vão. Ela brinca com os entrevistados, soltando, afrouxando ou puxando a coleira imaginária, de maneira que o entrevistado não pode fugir, sair ou extrapolar aquilo que ela quer. É o poder (P) que ela exerce sobre esses “animaizinhos de estimação” (os entrevistados) que faz com que as entrevistas fluam de maneira como ocorrem.

Em todas as entrevistas, a distância social (D) e o poder (P) são assimétricos, uma vez que entrevistadora e entrevistados nunca estão no mesmo patamar social discursivo. Essa relação é uma dimensão social vertical. O que se observa neste tipo de interação verbal é a verticalização do grau hierárquico que os interlocutores desempenham no ato conversacional. Segundo Dias (2010, p. 101),

[...] a dimensão da relação vertical, ou de poder, hierarquia, dominação ou relação de lugares, remete ao fato de que os parceiros em presença não são sempre iguais na interação, uma vez que um deles pode estar numa posição mais alta (de dominante), enquanto o outro está situado numa posição mais baixa (de dominado)'.

Isso significa que na perspectiva da entrevistadora o grau de imposição é alto e não há qualquer risco de ameaça a sua face. Embora a entrevistadora procure encurtar a distância (D) e minimizar o grau de poder (P) e de imposição (R), pelo modelo discursivo essa possibilidade é inexpressiva ou inexistente, posto que ela está numa posição hierárquica superior aos entrevistados, o que reflete que ela não se sente ameaçada em nenhuma situação. As brincadeiras, pegadinhas, trocadilhos e jogos linguísticos que ela faz com os entrevistados têm esse papel de minimizar/atenuar os FTAs da entrevistadora sobre os subalternos, que tem a face sempre ameaçada.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no que foi exposto, a realização do estudo permitiu obter um panorama das estratégias de Polidez utilizadas pela apresentadora nas entrevistas para provocar o riso em seus ouvintes. A partir das análises realizadas, foi possível verificar a presença de estratégias de Polidez tanto de ameaça, quanto de tentativas de preservação da face na interação durante o programa.

Em virtude das análises realizadas, é possível concluir que a presente pesquisa permitiu mapear a produção de alguns enunciados condizentes com a temática humorística dentro do gênero entrevista televisiva e analisá-los na perspectiva da Teoria da Polidez.

Sendo assim, a análise da interação que ocorre durante a entrevista demandou um olhar tanto para as respostas dos entrevistados, quanto para a plateia, na medida em que muitas das vezes o riso é causado na plateia, e não no entrevistado. A Teoria da Polidez (BROWN; LEVINSON, 1987) foi de grande valia para demonstrar que a interação da apresentadora, muitas vezes, ocorre por meio de trocadilhos e prova que ela liga a sua face positiva com a face positiva do público, atacando a face negativa do entrevistado, em função de provocar o riso na plateia.

A real estratégia da apresentadora é produzir vários enunciados, em uma velocidade que, por vezes, torna alguns termos indecifráveis, para tentar atingir algum assunto que seja do interesse para seus ouvintes, e assim, possa trabalhar com a produção de humor de vários tipos de ouvintes, mas os enunciados que mais parecem provocar respostas são os trocadilhos, pois o interesse deles não está no que é dito, mas no modo que é dito, e a entrevistadora é a especialista em improvisação e na produção de enunciados de tom humorístico.

Isso faz com que, em determinado momento, ela consiga produzir os enunciados que mais chamam a atenção dos telespectadores e da plateia, ou então do próprio entrevistado. Evidenciamos que a área da Fonética e da Fonologia também podem contribuir para nossos futuros trabalhos, uma vez que o tempo acelerado de fala nas entrevistas é um fator importante para a produção de humor.

Não foi nosso objetivo neste trabalho, porém um modelo que também abrange dados como os que constam nesta pesquisa é o conceito de Impolidez

que vem sendo abordado desde a segunda onda dos estudos em Teoria da Polidez, em pesquisas como as de Culpeper (2011).

Desta forma, com base na análise realizada no *corpus*, observou-se a presença de perguntas não convencionais na entrevista, com temas que não são do campo de atuação do convidado, mas são trocadilhos, a fim de retornar ao efeito humorístico do programa. A utilização de trocadilhos claramente tem como objetivo fazer parecer que ela não está fugindo do assunto da entrevista, quando na verdade está fazendo perguntas que atacam a face do entrevistado.

Em vista dos argumentos apresentados, podemos afirmar que a hipótese inicialmente abordada foi confirmada através dos objetivos estabelecidos. Conforme os fatos mencionados, foi possível constatar que o ouvinte precisa resolver uma incongruência comunicada, na maioria das vezes, de modo improvisado por Tatá Werneck em seu jogo de perguntas de modo a colaborar com a perspicácia da interpretação.

Neste trabalho buscamos analisar a produção de humor na interação entre os convidados e a apresentadora durante as entrevistas. Nas três entrevistas, foi possível verificar que ocorre várias vezes a violação do Princípio da Cooperação por parte da apresentadora, uma vez que ela não deseja cooperar com os entrevistados.

Especificamente, na primeira entrevista, com o profissional padeiro, detectamos com frequência a aparição das variáveis de distância e poder, ataques à face e estratégias de polidez positiva e negativa para causar humor na plateia e nos espectadores, logrando seu objetivo ao levar a interação para o sentido sexual dos trocadilhos.

Na segunda entrevista, com o piloto de avião, vimos que entrevistado e apresentadora obtiveram sucesso na preservação das suas faces, ao estabelecerem uma interação harmoniosa e respeitosa, utilizando os recursos de polidez, como as estratégias de polidez negativa para reparar os ataques cometidos à face do piloto e recuperar o seu respeito. Este fato causou certo desconforto no entrevistado, fazendo com que os trocadilhos não saíssem do roteiro, o que fez a entrevista, aparentemente, se encaminhar para um final antecipado.

E na terceira e última entrevista analisada, na qual foi com um filósofo, observamos a quebra das três regras de polidez de Lakoff (1973), pois a

apresentadora tenta obrigá-lo a dizer aquilo que ela gostaria de ouvir. Os dois resistem em simplesmente ceder e concordar um com o outro, causando um nível de humor maior na plateia e ambos também colaboram para que não tenham uma interação harmoniosa.

Quanto a presença de ameaças à face dos entrevistados, a apresentadora ataca a face negativa do entrevistado quando, ao mesmo tempo em que está fazendo perguntas que possuem um significado aliado ao tema da entrevista, faz trocadilhos relacionados com temas inusitados em momentos que o entrevistado está desprevenido, frequentemente, sem tempo de reação às ameaças. Desta forma, o entrevistado fica obrigado a ceder a zona de segurança de sua face negativa para que a apresentadora possa realizar seus trocadilhos e causar humor em seus espectadores e na plateia.

Além disso, em nossas análises sobre o processo de argumentação e preservação da face na interação, destacou-se um ponto interessante, uma vez que, parece haver maior participação verbal da parte de Tatá Werneck, pois a apresentadora não deixa os convidados responderem algumas perguntas, arrematando o turno de fala e partindo para a próxima pergunta, tendo somente o riso como resposta de seus interlocutores, em que se segue com a entrevista sem obter uma resposta discursiva.

Desta forma, não são os entrevistados que violam as Máximas Conversacionais, mas sim a própria apresentadora, que ao fazê-lo no lugar de fala dos entrevistados, acaba por ameaçar a face negativa deles, que é um ponto positivo para a produção de humor na plateia, pois a maior parte dos enunciados que ameaçam a face dos entrevistados parece causar humor. No entanto, nem todos os exemplos de violação de máximas são humorísticos, que é um ponto que pensamos ser relevante ressaltar em nossas considerações sobre como a interpretação que cada sujeito tem sobre o mesmo enunciado e o como o contexto que o mesmo enunciado é produzido pode influenciar no seu efeito humorístico, fazendo com que estes efeitos sejam, ora, humorísticos e, ora, não.

Com isso, constatou-se uma oscilação dos efeitos humorísticos na plateia e nos entrevistados em cada entrevista com base nos níveis de Polidez, pois os enunciados que atacam a face negativa dos entrevistados parecem causar mais humor na plateia e menos no entrevistado, bem como, as respostas dos entrevistados não despertam tanto interesse na plateia, uma vez que a análise dos

enunciados demonstra que a interação da apresentadora, frequentemente, ocorre por meio de trocadilhos e prova que ela liga a sua face positiva com a face positiva do público, atacando a face negativa do entrevistado, em função de provocar o riso na plateia.

Por fim, podemos afirmar que somente a violação de máximas e a produção de trocadilhos durante a entrevista não causa o efeito humorístico desejado pela apresentadora, mas a maior parte dos enunciados que ameaçam a face dos entrevistados sem efeito reparador parece causar humor.

REFERÊNCIAS

- ATTARDO, S. **Linguistic Theories of humor**. New York: Mouton de Gruyter, 1994.
- AUSTIN, J. L. **Quando dizer é fazer: palavras e ação** (1962). Tradução de Danilo Marcondes de Souza Filho. Artes Médicas: Porto Alegre, 1990.
- BALZANO, S. El chiste y su relación con las formas de socialización. **Revista de Investigaciones folclóricas**. Buenos Aires, v. 16, 2001.
- BROWN, P. & LEVINSON, S. **Politeness: Some universals in language usage**. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- CRYSTAL, D. **A dictionary of linguistics and phonetics**. Ed. 6, Oxford, 2008.
- CULPEPER, J. **Impoliteness: using language to cause offense**. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
- DASCAL, M. (Org.) **Fundamentos metodológicos da linguística**. v. IV. São Paulo: Campinas, 1982.
- DASCAL, M. **Interpretação e Compreensão**. Tradução de Márcia Heloisa Lima da Rocha. São Leopoldo: Editora Unisinos, São Leopoldo, 2006.
- DIAS, L. S. **Estratégias de Polidez Linguística na formulação de pedidos e ordens contextualizados: um estudo contrastivo entre o português curitibano e o espanhol montevideano**. Curitiba, 2010.
- Dicionário Dicio. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/trocadilho/>. Acesso em out. de 2022.
- FÁVERO, L. L.; ANDRADE, M. L. C. V. O.; AQUINO, Z. G. O. de. **Papéis discursivos e estratégias de polidez nas entrevistas de televisão**. Revista Veredas, Juiz de Fora, v. 4, nº 1, 2009. Disponível em: <<http://www.ufjf.br/revistaveredas/files/2009/12/artigo76.pdf>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

GEDRAT, D. C. **Relevância na comunicação**. Verso & Reverso, v. 10, n. 20, 1996.

GOFFMAN, E. **Interaction ritual**. Essays on face-to-face behavior. New York: Anchor Books, 1967.

GRICE, H. P. Lógica e conversação. Tradução de João Wanderley Geraldi. In: DASCAL, M. (Org.). **Fundamentos metodológicos da linguística – Pragmática: problemas, críticas, perspectivas da Linguística - bibliografia**. v. IV. São Paulo, Campinas, 1982.

GRICE, H. P. Logic and conversation. In: COLE, P.; MORGAN, J. L. (Orgs.). **Syntax and semantics**. Nova York: Academic Press, 1975.

KANT, I. **Crítica da razão pura**. Tradução de Valério Rohden e Udo Balduur Moosburger. São Paulo: Nova cultural, coleção os pensadores, 1781.

KEMPINSKA, O. D. G. **A tradução do efeito humorístico**. Itinerários Araraquara, n. 38, p.47-58, jan./jun. 2014.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. **Análise da conversação: princípios e métodos**. Tradução de Carlos Piovezani Filho. São Paulo: Parábola, 2006.

LAKOFF, R. **The logic of politeness: or, minding your p's and q's**. Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago, 1973.

LEÃO, L. B. C. **Implicaturas e a violação das máximas conversacionais: uma análise do humor em tirinhas**. Work. Pap. Linguíst. Florianópolis, 2013.

LEECH, G. **Principles of pragmatics**. London: Longman, 1983.

OLIVEIRA, J. A. de. **Pragmática & Comunicação**. Linguagem em Foco. Universidade Federal do Paraná, v. 2, 2010.

OLIVEIRA, R. P. de; BASSO, R. M. **Arquitetura da Conversação – Teoria das Implicaturas**. Parábola Editorial, 2014.

OLIVEIRA, T. P. de. **Polidez e linguagem**: perspectivas. Revista Signótica, v. 16, n. 2, 2004.

PINTO, J. P. Pragmática. In: MUSSALIM, F; BENTES, A. C. (Orgs.). **Introdução à linguística**: domínios e fronteiras. São Paulo: Cortez, Ed. 8, v. 2, 2012.

RAUEN, F. J. **Teoria da relevância e gêneros textuais**: interfaces possíveis? Universidade do Sul de Santa Catarina, 2007.

RITCHIE, G. **Developing the incongruity-resolution theory**. Edimburgh: University of Edimburgh, 1999.

SANTOS, S. L. dos; GODOY, E. **Arquitetura do processamento cognitivo**: efeito racional e efeito emocional. Linguagem em (Dis)curso – LemD, Tubarão, SC, v. 21, n. 3, p. 435-454, set./dez. 2021.

SANTOS, S. L. dos. **A Interpretação da Piada na Perspectiva da Teoria da Relevância**. Tese Curso de Pós-graduação em Letras e Artes. Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2009. Disponível em: <<https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/23417/Tese%20final.pdf>> . Acesso em: nov. 2022.

SANTOS, S. L. dos. **A Relevância Afetiva e a (Complexidade da) Interpretação Humana**. 2017. II Congresso Internacional de Estudos em Linguagem. Universidade Estadual de Ponta Grossa, Ponta Grossa. Disponível em: file:///C:/Users/sandi/Downloads/galao-proceedings--ciel-2017--66538.pdf. Acesso em jul. 2022.

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

SILVA, L. B. **Ambigüidades da língua portuguesa**: recorte classificatório para a elaboração de um modelo ontológico. Brasília. 2006. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/33532316.pdf>>. Acesso em: nov. 2021.

SPERBER, D; WILSON, D. **Relevance**: communication & cognition. Oxford: Blackwell, 1986/95.

SPERBER, D; WILSON, D. **Relevância**: Comunicação e cognição. 2ª ed. Cambridge: Blackwell, 1986. Tradução de Helen Santos Alves. Fundação Calouste Gulbenkian: Lisboa, 2001.

SPERBER, D; WILSON, D. **Teoria da Relevância**. Linguagem em (Dis)curso-LemD. v.5, nº esp. p. 221-268. Tubarão. 2005. Disponível em: <https://portaldeperiodicos.animaeducacao.com.br/index.php/Linguagem_Discurso/article/download/287/301/305>. Acesso em: nov. 2022.

WERNECK, T. **Purebreak**, 2021. Disponível em: <https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck_e537723>. Acesso em: 20 dez. 2021.

WERNECK, T. **Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night**. (9m19s). Disponível em: <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

WERNECK, T. **Piloto de avião – Entrevista com o Especialista – Lady Night**. (4m13s). Disponível em: <<https://youtu.be/YHW2Ny4aEBc?list=RDYHW2Ny4aEBc>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

WERNECK, T. **Filósofo – Entrevista com o Especialista – Lady Night**. (10m24s). Disponível em: <<https://youtu.be/vzclvrz113E>>. Acesso em: 20 dez. 2021.

ANEXOS:

ANEXO 1: “PADEIRO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”

Corpus: Padeiro - Entrevista com Especialista - Lady Night

Data da entrevista: 24 de julho de 2019

Entrevistadora: Doutor?!

(Aperto de mãos)

Padeiro: Tudo bom?

Entrevistadora: Ih, tô apaixonada.

(Risos)

Entrevistadora: Tu és?

Padeiro: Sou padeiro.

Entrevistadora: Tu és, ele é.

(Risos)

Padeiro: Ele é.

Entrevistadora: Sacanagem.

Padeiro: Sim.

Entrevistadora: O que você toma no café da manhã, se a hora do pão depende do pão que você faz para você mesmo?

Padeiro: Eu como meu pão. Eu sou...

Entrevistadora: Mas daí você acorda antes de você mesmo, pra você dar o pão para você mesmo?

Padeiro: Não, es...esse pão ele dura muito tempo em temperatura ambiente.

Entrevistadora: Mas em temperatura ambiente, você põe em cima da mesa e daí meus gatos cagam em cima do pão.

Padeiro: Pão de fermento natural.

Entrevistadora: Ah, isso a gente...

Padeiro: Ele vai durar muito tempo.

Entrevistadora: Mas aí... por isso que o pão vem duro em um dia?

Padeiro: O pão com aditivo químico. O pão com, como é feito a 6.000 anos, que o fermento natural.

Entrevistadora: Você faz seis mil anos antes o pão?

Padeiro: Seis mil anos antes.

(Risos)

Entrevistadora: Onde se ganha o pão se come o pão? Comente.

Padeiro: Sou meu maior cliente.

Entrevistadora: Mas aí você não fica na falência não gente? Endividado?

Padeiro: Não, não é só fazer um pouquinho a mais. (Risos)

Entrevistadora: Aí você faz a mais e você compra de você. É tipo o Chaves: Olá, o suco de uva, tamarindo. Onde está o churros?

(Risos)

Entrevistadora: Obrigada Chaves. Você faz Chaves você com você mesmo. Quantos milhões uma padaria lucra ao mês só dando bala de troco?

Padeiro: Depende da padaria e depende da bala que tá dando de troco né?

Entrevistadora: Não, não é MD (fazendo referência ao ecstasy)

(Risos)

Padeiro: Não, aí...

Entrevistadora: Que bala você dá? Não tem troco, toma uma balinha, toma uma balinha, você ganha 1.500,00 e 12.000,00 otários caindo neste grande golpe antigo.

(Risos)

Entrevistadora: Você tem 0,5 lá?

Padeiro: Não, eu arredondo o preço, que é mais fácil.

Entrevistadora: Aí seu pão custa quanto? Cinquenta reais?

Padeiro: Meu pão custa, um pão de 600 gramas, custa vinte reais.

Entrevistadora: VINTE REAIS? Um pão de 600 gramas?

Padeiro: Um pão que leva dois dias para ser feito, então.

Entrevistadora: E eu levo um ano para conseguir vinte reais e o senhor me cobra 600 mil um pão. O seu sonho é acordar às cinco da tarde?

Padeiro: Você consegue se organizar e trabalhar a hora que (vo)cê quiser.

Entrevistadora: Não, mas aí você desculpa, é SBT, gravou uma temporada, termina em 10 anos.

(Risos)

Entrevistadora: E todo mundo tá de folga desde 92, não é?

Padeiro: O pão congelado, se você restaurar ele com vapor no forno ninguém vai dizer que ele foi restaurado.

Entrevistadora: Cara, demora mais restaurando um pão do que fazendo um pão fresco pra gente?

(Risos)

Entrevistadora: Pão rústico, preço contemporâneo. Comente.

Padeiro: Demora mais tempo para ser feito, né? É...

Entrevistadora: Então é pão velho né? Não é pão rústico.

Padeiro: As pessoas querem o artesanal, mas querem rápido, padronizado e em quantidade.

Entrevistadora: Eu só queria um pão.

Padeiro: Então...

(Risos)

Padeiro: Então...

Entrevistadora: Eu exijo comer um pão só, caramba, como é difícil comer um pão.

Padeiro: Eu trouxe um pão.

Entrevistadora: Quando (vo)cê ri, eu vejo todos os seus dentes. Tá ótimo!

Padeiro: Tá? (Risos)

Entrevistadora: Pão integral, alguém ainda cai nessa jogada? Opção saudável ou apenas lavagem de dinheiro?

Padeiro: A farinha integral, hoje em dia, ela é uma farinha branca, refinada, acrescida de farelo.

Entrevistadora: Não, mas você pega pão, assim, restinho de pão, aí foda-se, você leva, dá para essa filha da puta aí esse pão, aí faz só assim com a mão, origami de pão.

Padeiro: Não, não isso não.

(Risos)

Entrevistadora: Pão sem glúten, o senhor chora?

Padeiro: Essa onda de que o glúten é um vilão, isso é uma bobagem.

Entrevistadora: Pão in... não incha-nos?

Padeiro: Não, se o glúten for, passar por um processo enzimático e for fermentado corretamente em vinte e quatro horas.

Entrevistadora: Quem é que vai fazer eu pegar o pão e passar por um processo enzimático o pão?

Padeiro: O padeiro.

Entrevistadora: Mas se o senhor não tá fazendo nem o pão que não é sem glúten.

(Risos)

Entrevistadora: O senhor pega de um outro dia.

Padeiro: Junto com o surgimento do fermento biológico, o fermento industrializado, aparece na mesma época isso.

Entrevistadora: Mas isso é pão ou Dráuzio Varela?

Padeiro: Isso é... é um pouco de Dráuzio Varela também.

Entrevistadora: Mas e o pãozinho normal, o pãozinho francês, quero comer o pãozinho?

Padeiro: Ah, esse daí tem aditivo.

Entrevistadora: Vinte reais?

Padeiro: Não é não, aí é dezessete reais o quilo.

Entrevistadora: Dezessete reais um pãozinho normal?

Padeiro: Não, o quilo, o quilo.

Entrevistadora: Quem que vai aguentar comer um quilo do pão?

Padeiro: Pois é.

Entrevistadora: Aí, você só vende por quilo? Atacado do pão

Padeiro: Tem que levar pra família.

Entrevistadora: Mas se o pão é em forma porque estou gorda?

Padeiro: Olha, teoricamente o pão não engorda.

Entrevistadora: A resposta é você não está gorda, você está grávida.

(Risos)

Entrevistadora: A resposta era essa, a resposta era essa, obrigada.

Padeiro: Você não está gorda, você está grávida.

Entrevistadora: E qual o segredo para ser um ídolo das massas? Comente.

Padeiro: Vender num preço justo.

(Pausa e risos)

Entrevistadora: Que contradição né?

Padeiro: Não é?

Entrevistadora: Fazer um preço justo, 20 reais o bolinho. Aliás, no céu tem pão?

Padeiro: Olha, provavelmente tem.

Entrevistadora: E morreu.

(Risos)

Padeiro: Tá lá.

Entrevistadora: A envergadura do baguete varia de acordo com o padeiro? Comente.

(Risos)

Entrevistadora: Quais são as possíveis envergaduras?

Padeiro: Olha, tem de 45, de 60.

Entrevistadora: Que isso? Eu tenho um metro e cinquenta.

(Risos)

Padeiro: Pois é. Pode fazer o que chama em Portugal de cacetinho, que é um torno de 20 cm.

Entrevistadora: Mas 20 cm já é um excelente bisnagão.

Padeiro: Aqui no Brasil, lá em Portugal...

Entrevistadora: Menina, vou comprar minha passagem.

(Risos)

Entrevistadora: Acabei de pedir aqui pela internet. O senhor costuma besuntar o forninho antes de introduzir a baguete?

Padeiro: (Risos) Não, eu dou um vapor só.

Entrevistadora: Um vapor?

(Risos)

Padeiro: Um vapor de água.

Entrevistadora: Não, mas a gente tá falando de quê? A gente tá falando de pão?

Padeiro: De pão.

Entrevistadora: Ah, não, não. E se pintar um clima certo, o senhor libera o brioche?

(Risos)

Entrevistadora: Nós estamos falando de brolha, tá? Tamo falando de quem já liberou e adora.

Padeiro: (Risos) É, eu nunca liberei, vai que libera e gosta né?

Entrevistadora: É uma possibilidade né?

Padeiro: É uma possibilidade né? Imagina, a diversidade.

Entrevistadora: Carnaval, tamo falando de carnaval.

Padeiro: Isso, viva a diversidade né?

Entrevistadora: É, maravilhoso!

Entrevistadora: (cantarolando em ritmo sedutor) Sacanagem. E quem é o senhor na fila do pão? Justifique sua resposta com o lamento de Marcelo Camelo.

Padeiro: Eu prefiro ser um pão duro.

Entrevistadora: Não, isso a gente percebeu devido a seus preços né? Fermentação natural é o nome de uma banda de reggae? Comente.

Padeiro: Fermentação natural...

Entrevistadora: Bacana né? Gostou? É o nosso trabalho aqui.

(Risos)

Entrevistadora: Obrigada. Se eles têm fome, que comam briocos. De onde veio essa frase?

Padeiro: (Risos) Essa frase é da Maria Antonieta né? Antes de comerem o brioco dela lá.

Entrevistadora: Não, quem começou bem pra caralho. Essa frase é da Maria Antonieta, antes de comerem o brioco. Fui pedir um delivery confundi pão australiano com pau australiano e agora tem um loiro maravilhoso, jovem, pelado na minha sala. Qual a melhor maneira de comê-lo?

(Risos)

Entrevistadora: E um grande ator, que brilha pelo mundo, mas engorda, seria um Rotrigo Santoro?

(Risos)

Entrevistadora: E Fernanda Pães Leme, o que fazemos com essa marca?

Padeiro: Passa manteiga.

(Risos)

Entrevistadora: Com a autorização dela.

Padeiro: Ah, se ela deixar óbvio.

Entrevistadora: Claro, sim, sim.

Padeiro: Não passarão.

Entrevistadora: Não passarão, adorei, gostei. Não, gostei não. Não faz mais que a sua obrigação.

Padeiro: É isso, é isso.

Entrevistadora: É isso, e concordando com a mulher sempre.

Padeiro: Não é não.

Entrevistadora: Não é não.

Padeiro: É isso.

Entrevistadora: Mas se eu sou mulher e falo uma coisa, é sim.

Padeiro: É sim sempre.

Entrevistadora: E se eu disser não?

Padeiro: Não é não e sim é sim, é isso.

Entrevistadora: Meninos vestem o quê?

Padeiro: Meninos vestem a cor que quiser.

(Aplausos)

Entrevistadora: Quando uma criança nasce diferente do pai dizem que é filho do padeiro. O senhor fica bolado ou lisonjeado com essa brincadeira idiota?

Padeiro: Que eu saiba tenho uma filha só.

(Risos)

Entrevistadora: Que eu saiba é foda.

(Risos)

Padeiro: É por que o homem as vezes pode ter surpresa.

Entrevistadora: Que eu saiba, que dia é hoje? Não, quer saber, é uma. Que eu saiba é só uma.

Padeiro: É, o homem as vezes pode ter surpresa e a mulher não.

Entrevistadora: O homem pode ter surpresa e a mulher... Não.

Padeiro: Nesse sentido sim.

Entrevistadora: Não, mas se eu falei que não?

Padeiro: Se você falou que não, é não.

Entrevistadora: Debulhar o trigo, recolher cada bagado.

Padeiro: Deixa eu fazer, vou fazer o back in voco.

Entrevistadora: Como que é feito o pão de queijo? Pão e queijo, sem aditivos, sem negócio, nada de adicionais.

Padeiro: Pior que o pão...

(Risos)

Entrevistadora: E custa 57 reais a dúzia do pão.

(Risos)

Entrevistadora: Já montou num pão como se fosse um cavalinho e saiu trotando e falando: - Mamãe, mamãe, venha ver o meu paunei.

(Risos)

Entrevistadora: Você não multiplica pães, não?

Padeiro: Não ainda não.

Entrevistadora: Não faz milagre ainda não?

Padeiro: Ainda não.

Entrevistadora: Mas o senhor está gostando? Por favor não se abata, é só focar-se nas perguntas.

(Risos)

Padeiro: Tem vários trocadilhos que eu vou anotar depois.

Entrevistadora: Tá muito legal né, a gente pode ficar aqui a nossa vida né?

Padeiro: Sim

Entrevistadora: Claro que não, senhor. Eu tenho bastantes coisas para fazer ainda. Um pãozinho cheio de ritmo é um croassamba?

(Risos)

Entrevistadora: E vamos fazer uma nova novela então numa padaria?

Padeiro: Vamo.

Entrevistadora: Explode croissant.

(Risos)

Entrevistadora: Entendeu? as vezes a gente faz umas coisas assim também. Qual o número de camadas ideal para uma massa folhada?

Padeiro: 700, 900 camadas.

Entrevistadora: Manteiga, diabete, massa... manteiga, diabete, hemograma, massa.

Padeiro: Manteiga, diabete, ataque cardíaca, é, é...

Entrevistadora: Entendi. E um pão que não cresce mesmo com muito fermento é um Peter pão?

(Risos)

Entrevistadora: Não, não precisa fingir não.

Padeiro: Não, é boa, é boa.

Entrevistadora: Não precisa...

Padeiro: Os trocadilhos são bons.

Entrevistadora: Gostou?

Padeiro: Os trocadilhos são bons, gostei.

(Pausa)

Entrevistadora: Vamo continuar, tá?

Padeiro: Vambora.

Entrevistadora: O senhor aprecia as músicas de Pão McCartney?

(Risos)

Entrevistadora: E panetone Ramos? Comente com fios de ovos. O senhor é meio miolo mole? Sacanagem. Eu te agredi de bobeira, por que eu te amo tanto. (Pausa) Não, de verdade, o senhor é um pão.

Padeiro: Obrigado.

Entrevistadora: Posso te lambuzar com margarina? Sacanagem, eu vou ser mais madura agora.

(Risos)

Entrevistadora: Parei de pagar o aluguel de uma padaria e estou investindo na ingestão de água, farinha, sal, fermento e duas horas depois eu cago um lindo pãozinho. Tá servido?

(Risos)

Entrevistadora: O senhor esconde o catupiry dentro do pão de queijo? Eu sou um pão, (deita sobre a mesa) por onde entra o catupiry? Sacanagem. Eu padaria, tu padaria, nós...

Padeiro: Padaríamos.

Entrevistadora: Não, padaria não é verbo, senhor. Padaria não é verbo.

(Risos)

Entrevistadora: Tem uma coisa lúdica no seu trabalho, de todo dia ver uma pessoa que acorda de manhã, fala cara vou comprar um pãozinho, o senhor vai lá e mete a facada de vinte reais no cara que era um sonhador. Muito obrigada, senhor. Muito obrigada.

ANEXO 2: “PILOTO DE AVIÃO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”

Corpus: Piloto de avião - Entrevista com Especialista - Lady Night.

Data da entrevista: 19 de out. de 2017

Entrevistadora: Dr Luis Guilherme Magalhães Andrade, é um prazer tê-lo.

Piloto de avião: O prazer é meu.

Entrevistadora: O senhor é piloto de avião?

Piloto de avião: Sou.

Entrevistadora: Aceita amendoim? (Risos) Uma aeromoça velha é uma aerovelha?
(Risos)

Piloto de avião: Não, é uma profissional experiente.

Entrevistadora: Você, por exemplo, já viu alguma vez uma aeromoça fazendo aqueles sinais e mudando e fazendo assim (apresentadora demonstra gesto obsceno) (Risos da plateia) para alguma das pessoas que estava no voo doutor?

Entrevistadora: Não, eu nunca presenciei isso.

Piloto de avião: E já anunciou um destino diferente só para dar uma sacaneada na galera que tava no voo?

Piloto de avião: Já.

(Risos)

Entrevistadora: E foi pro lugar errado?

Piloto de avião: Não, até que eu fui pro lugar certo, mas o pessoal ficou preocupado.

(Risos)

Entrevistadora: Com certeza. Aviões do forró são seguros?

(Risos)

Entrevistadora: Justifique sua resposta.

Piloto de avião: Acho que são.

Entrevistadora: Voo de carreira pode me ajudar a alavancar minha carreira? Cite e justifique sua resposta com um grande abraço de urso.

Piloto de avião: Acho que não.

Entrevistadora: O senhor já colocou seu relacionamento no piloto automático?

Piloto de avião: Não. (Risos do entrevistado)

Entrevistadora: O senhor é autoridade máxima num avião. Correto?

Piloto de avião: Correto.

Entrevistadora: Então a quem pertence o braço da poltrona do meio?

(Risos)

Piloto de avião: Pertence a quem tá na direita.

Entrevistadora: É permitido fumar maconha em um voo da esquadrilha da fumaça?

Comente.

(Risos)

Piloto de avião: Não, não é permitido.

Entrevistadora: O copiloto é uma espécie de segunda voz sertaneja da aviação?

Comente.

Piloto de avião: Quando a voz dele é mais bonita ele faz os scripts para os passageiros.

Entrevistadora: Com certeza, como a sua. Hey, senti um climão aqui. Para loca. Aliás, se eu pegar o seu boing e balançar, sai um jatinho? (Risos) Estou zuando. O senhor já passou por uma turbulência enquanto usava o lavabo que ocasionou um grande redemoinho de b*** similar a máquina de sorvete? Comente.

Piloto de avião: De b*** não, mas de xixi já.

Entrevistadora: Percebi quando entrastes. A moral diz que é importante ajudar os outros, porém, numa emergência aérea o recomendado é se ajudar antes. Quem está certo?

Piloto de avião: Você deve se ajudar antes para que seja possível ajudar os outros.

Entrevistadora: Isso não se chama egoísmo?

(Risos)

Piloto de avião: Não, sobrevivência.

Entrevistadora: Na sobrevivência, tudo vale?

Piloto de avião: Tudo vale.

Entrevistadora: O senhor e sua mulher numa ilha deserta, o senhor já tá comendo sua mulher normalmente, continua a comê-la para sobreviver?

Piloto de avião: Continuo.

Entrevistadora: A nível de alimentos?

Piloto de avião: Continuo.

Entrevistadora: Cadeiras reclináveis, quando essa farsa vai acabar?

Piloto de avião: Nunca.

Entrevistadora: (Risos) Defenda-se: por que sempre servem o lanche quando eu estou dormindo? (Risos)

Piloto de avião: Eu acho que é pra te sacanear.

Entrevistadora: Alguma vez o senhor saiu com alguém para conversar e percebeu que tava com o trem de pouso para fora?

(Risos)

Piloto de avião: Que eu tenha visto não.

Entrevistadora: Complete a música: Foi por medo de avião que eu segurei pela primeira vez...

Piloto de avião: A sua mão.

Entrevistadora: Para, para. (Aplausos) Eu não quero, eu não tô a fim, eu não tô não.

Piloto de avião: Eu também não posso.

Entrevistadora: Ah, desculpa. (Risos) Ao caminhar por uma obra, eu vi um pedreiro gritar que eu era um avião, foi um elogio aos meus faróis sempre acesos ou uma crítica ao bagageiro sempre reduzido?

Piloto de avião: Acho que foi um elogio.

Entrevistadora: Muito obrigada, senti que o senhor concordou com este homem. Todo piloto só usa desodorante aerossol?

(Risos)

Piloto de avião: Algumas vezes sim, outras não.

Entrevistadora: Eu estou passando por uma turbulência em meu casamento, que instruções o senhor daria para meu marido colocar o pênis em posição vertical?

Piloto de avião: Uma lingerie.

Entrevistadora: Existe programa de milhagem para galinha. Onde faço meu cadastro?

(Risos)

Piloto de avião: Desconheço.

Entrevistadora: Porto Seguro é o melhor local para se pousar um avião?

(Risos)

Piloto de avião: Sempre.

Entrevistadora: Porto Alegre é o mais divertido?

Piloto de avião: Normal, como os outros.

Entrevistadora: Porto Velho é o mais ultrapassado?

Piloto de avião: É um pouco ultrapassado.

Entrevistadora: E alguma vez que o senhor tava voando de avião, o senhor chegou a ver o padre dos balões?

Piloto de avião: Não, não vi.

Entrevistadora: Não, obrigado doutor, muito obrigada.

ANEXO 3: “FILÓSOFO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”

Corpus: Filósofo - Entrevista com Especialista - Lady Night.

Data da entrevista: 29 de jul. de 2019

Entrevistadora: Doutor?...

Filósofo: Fernando Santoro.

Entrevistadora: Talita Werneck. (ela faz uma elevação da voz e se aproxima do entrevistado)

Filósofo: Muito prazer.

Entrevistadora: Prazer é todo meu, simpatia, hein?

Filósofo: Obrigado.

Entrevistadora: Simpatia boa. (pausa) Era isso só, acabou.

(Risos)

Filósofo: Obrigado, tchau.

Entrevistadora: Tô zuando. O senhor é?

Filósofo: Filósofo Dionisíaco.

Entrevistadora: Vamo fuma um cigarrinho pra gente poder...

Filósofo: Não, cigarro eu nem fumo.

Entrevistadora: Não, nem eu, em nenhum momento. Na filosofia o quanto o pensamento, o quanto é maconha?

(Risos)

Filósofo: Pensamento o tempo todo, o que você usa para pensar aí é problema seu.

Entrevistadora: Agressividade com a grávida? (Risos) Pensar o quê?

Filósofo: Hum, a questão não é o quê, é como e até onde.

Entrevistadora: Não...

Filósofo: Muito...

Entrevistadora: Como: pela vagina, até onde: hora no parto.

(Risos)

Filósofo: O mais fundo possível.

Entrevistadora: Que isso senhor? (Risos) não mais por exemplo... (Música de sedução) Não, perai, que isso senhor?

(Risos)

Filósofo: Já?

Entrevistadora: Já... (ironicamente)

Filósofo: Eu pensei que era no final.

Entrevistadora: Não, é a qualquer hora...

Filósofo: Ah...

Entrevistadora: A Grécia é o berço da filosofia, comente e justifique o beijo grego com um belo biquinho.

Filósofo: Pode ser agora não precisa nem ter sido antes.

Entrevistadora: Mas aí eu já começo a não entender nada e já começa a barrar uma terapia aqui no telefone... Oi! Quero ir hoje...

Filósofo: Não, mas quando você está entendendo tudo você não está dentro da filosofia.

Entrevistadora: Então filosofia é você entender que não deve entender.

Filósofo: Começa assim.

Entrevistadora: E quando você entende você para de estudar, você se forma ou você começa a pesquisar de novo por que você teve dúvidas sobre tentar essa coisa do estudo que você não estudou?

Filósofo: É...

Entrevistadora: É a minha dúvida.

Filósofo: Platão diz que você está estudando filosofia pra aprender a morrer.

Entrevistadora: Platão fala um monte de merda.

(Risos da plateia)

Filósofo: Vai o tempo todo, até o fim, até...

Entrevistadora: Aí...

Filósofo: Até a hora da morte...

Entrevistadora: Aí o Platão você vai me desculpar.

Filósofo: Até a hora que acaba.

Entrevistadora: Por que eu já fiquei com Platão e um... Há muito tempo que eu não falo com Platão, como é que ele tá, hein?

Filósofo: É, a gente tem que aprender a falar com os mortos.

Entrevistadora: Chico Xavier, aí não é filosofia, concordas?

Filósofo: Não.

(Risos da plateia)

(Os dois pronunciam palavras ao mesmo tempo)

Ambos: Tirésias todas as tragédias.

Entrevistadora: Tirésio é aquele cego?

Filósofo: Isso. Que tá no mundo dos mortos.

Entrevistadora: Ah, não, ele faleceu? Eh, caramba, não tive tempo de ir.

Filósofo: Mas dá pra falar com ele.

Entrevistadora: Mas eu não gostaria que me assustando um pouquinho sabia? (Risos da plateia) Quantas horas por dia você passa olhando para o horizonte com cara reflexiva?

Filósofo: Eu não tenho espelho no horizonte para ver se eu tô com cara reflexiva.

Entrevistadora: Ai meu Deus.

Filósofo: Mas até quando a gente tá dormindo sonha...

Entrevistadora: Mais isso o ser humano não faz?

Filósofo: É.

Entrevistadora: É mas daí tem que fazer faculdade?

Filósofo: Não.

(Risos da plateia)

Entrevistadora: Então, por que o senhor perdeu quatro ano da tua vida? Podia entrar num esquema de pirâmide bom, por que querer fazer filosofia.

Filósofo: Muito mais, muito mais, até o dia que você morrer.

Entrevistadora: Má pra ganhar quanto gente, (Risos da plateia) pra valer a pena isso?

Filósofo: Não necessariamente contado em reais, que reais não vale muita coisa, né?

Entrevistadora: Não, sim, tem dólar, vamo, vamo... O filósofo, ah não me julga com os olhares não. Éta...

Filósofo: Hum?

Entrevistadora: Ah, agora se faz de desentendido e vai pesquisa a vida inteira até descobrir uma resposta que não teve. (Risos da plateia) Você existe? Me prove. Reprovado. Sacanagem. (Risos da plateia) Bom então o que estamos fazendo aqui e o que o Latino está fazendo aqui?

Filósofo: O latim e o grego....

Entrevistadora: Não, Latino, não é latim não (Risos da plateia), é Latino.

Filósofo: Ah, eu ouvi latim.

Entrevistadora: Latino vem de qual grego?

Filósofo: Vem do Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Gente que mora no Lácio.

Entrevistadora: Onde é que fica esse continente?

Filósofo: Uma península europeia chamada Itália.

Entrevistadora: Por que que não falou Itália então? Pra gente economizar aqui... (Risos) dez minutos nosso. Vai acabar tua água em dois minutinhos.

Entrevistadora: Pergunta o que tem que fazer...

Filósofo: Bom, isso é um bom começo.

Entrevistadora: Você aceita então continuar só com perguntas essa entrevista?

Filósofo: O principal é que de alguma forma...

Entrevistadora: Perguntas.

Filósofo: Você faça uma pergunta...

Entrevistadora: Tenho uma perguntona bacana em cima disso.

Filósofo: Ham?

Entrevistadora: Que pergunta você faz sobre essa pergunta para ser questionador e fazer perguntas em cima da pergunta que eu te fiz?

Filósofo: Eu pergunto qual é a pergunta mais importante pra você.

Entrevistadora: E qual é a resposta que você me dá para a pergunta que você mesmo me fez, a qual te perguntei antes que você tivesse dito que eu tinha que te perguntar uma coisa?

Filósofo: Que eu tenho que continuar a responder...

Entrevistadora: Com perguntas.

Filósofo: Com perguntas. Perfeito.

Entrevistadora: E como faz continuar responder com perguntas se é uma entrevista?

Filósofo: Ah...

Entrevistadora: 1X0 maconheiro, 0 filósofos.

(Risos)

Entrevistadora: Eu quero assim pagar de inteligentona, quais as frases filosofofais que eu preciso decorar pra pow ser filósofa?

Filósofo: É... Bárbara Cassin.

Entrevistadora: Eu tenho que caçar ela por que eu não sei quem é.

Filósofo: Pode caçar.

Entrevistadora: Por exemplo, só sei que nada sei. Toda uma formação para chegar nessa conclusão...

Filósofo: Ele estava interpretando um oráculo.

Entrevistadora: Tarô.

Filósofo: E o que que o filósofo faz pra não se ferrar com a resposta...

Entrevistadora: Vê a carta que sai. Aí sai o enforcado não vai sair, saiu o namorado tem dúvida, saiu o sol tá ótimo.

(Risos da plateia)

Filósofo: A pergunta alguém sabe mais do que esse tal cara, o Sócrates...

Entrevistadora: O Google.

(Risos da plateia)

Filósofo: O Google também não sabe mais.

Entrevistadora: O Google é um dos maiores filósofos que tens.

Filósofo: Google é aquele número que tem incrivelmente grande...

Entrevistadora: Esse é dízima.

Filósofo: Dízima é um número incrivelmente.

Entrevistadora: Isso é Google.

(Risos da plateia)

Entrevistadora: Pegar a colher de doce de leite, enfiar na geleia, pegar a mesma colher e passar de novo azeda, isso é um mito?

(Pausa)

Entrevistadora: Vamo trazer a filosofia pra cá.

Filósofo: Um mito de Dioniso que a gente tava falando...

Entrevistadora: Sim. Nísio.

Filósofo: Dioniso. Dionísio é o deus.

Entrevistadora: E Dioniso?

Filósofo: Dioniso é um nome próprio que os gregos as vezes dão para aqueles que têm alguma coisa a ver com esse deus.

Entrevistadora: E o que eu falei?

(Risos da plateia)

Filósofo: Falou Dionísio.

Entrevistadora: E como é?

(Risos da plateia)

Filósofo: Dioniso.

Entrevistadora: E o que eu disse?

(Risos da plateia)

Filósofo: Você já disse.

Entrevistadora: Os fins justificam os meios é um belo lema para um surubão? (Risos da plateia) Comente. De quem é essa frase?

Filósofo: Não vou dizer que é Maquiavel não.

Entrevistadora: Mas fala, qual o problema?

(Falamos juntos algumas frases que se tornam indecifráveis)

Entrevistadora: E pelo amor de Deus, o homem escreveu o negócio.

Filósofo: Ahhhh....

Entrevistadora: Pelo de Deus senhor, o homem escreveu livros pra caramba, brother.

Filósofo: Isso dizem que Maquiavel disse.

Entrevistadora: Ah, per aí, então o senhor questiona a Bíblia também?

Filósofo: Você só vai encontrar a verdade da Bíblia se você questionar...

Entrevistadora: Você só vai encontrar a verdade quando você aceitar Jesus, você não tá aceitando... (Risos da plateia) Isso tudo é falta de Deus.

Filósofo: Aos textos que a gente tem que perguntar. E quem que vai responder?

Entrevistadora: Você gostaria de escrever um texto?

Filósofo: Eu escrevo textos.

Entrevistadora: O senhor gostaria alguém chegasse e falasse não é dele? Você gostaria disso?

Filósofo: Eu gostaria que...

Entrevistadora: Ou o senhor faz com as pessoas o que não gosta que façam com o senhor?

Filósofo: Eu gostaria que perguntasse ao texto o que que...

Entrevistadora: O senhor não tem tinder não pra se divertir? (Risos) Um deiti platônico é aquele em que estouram sua caverna mas você termina a noite desiludida, comente.

Filósofo: Caverna é pra você sair e depois pra voltar.

Entrevistadora: Não, isso aí é alberg.

Filósofo: Você vai no dente? Da caverna?

Entrevistadora: Não é dente é deiti.

Filósofo: Denti?

Entrevistadora: Deiti. Dioniso.

Filósofo: Deite. (Risos da plateia) Deite.

Entrevistadora: Deite.

Filósofo: De deitar.

(Aplausos)

Entrevistadora: É deiti, é o cara, deite é o mito. Deiti, Dioniso. Dioniso, Deite. (Risos da plateia) Os estudiosos costumam desmerecer o período pré-socrático, mas ganhamos três copas do mundo nessa fase. Como o senhor explica isso? Comente.

Filósofo: Humm.

Entrevistadora: Se um aluno tirar zero numa prova de filosofia, ao questionar a nota ele pode levar dez? Comente.

Filósofo: Claro que pode.

Entrevistadora: Faculdadezinha fácil, hein?

[...] (7:25)