

Situação: O preprint não foi submetido para publicação

## Refusal Speech

Diocleciano Nhatuve

<https://doi.org/10.1590/SciELOPreprints.2086>

Este preprint foi submetido sob as seguintes condições:

- O autor submissor declara que todos os autores responsáveis pela elaboração do manuscrito concordam com este depósito.
- Os autores declaram que estão cientes que são os únicos responsáveis pelo conteúdo do preprint e que o depósito no SciELO Preprints não significa nenhum compromisso de parte do SciELO, exceto sua preservação e disseminação.
- Os autores declaram que a pesquisa que deu origem ao manuscrito seguiu as boas práticas éticas e que as necessárias aprovações de comitês de ética de pesquisa estão descritas no manuscrito, quando aplicável.
- Os autores declaram que os necessários Termos de Consentimento Livre e Esclarecido de participantes ou pacientes na pesquisa foram obtidos e estão descritos no manuscrito, quando aplicável.
- Os autores declaram que a elaboração do manuscrito seguiu as normas éticas de comunicação científica.
- Os autores declaram que o manuscrito não foi depositado e/ou disponibilizado previamente em outro servidor de preprints ou publicado em um periódico.
- O autor submissor declara que as contribuições de todos os autores estão incluídas no manuscrito.
- O manuscrito depositado está no formato PDF.
- Os autores declaram que caso o manuscrito venha a ser postado no servidor SciELO Preprints, o mesmo estará disponível sob licença [Creative Commons CC-BY](#).
- Caso o manuscrito esteja em processo de avaliação ou sendo preparado para publicação mas ainda não publicado por um periódico, os autores declaram que receberam autorização do periódico para realizar este depósito.

Submetido em (AAAA-MM-DD): 2021-04-06

Postado em (AAAA-MM-DD): 2021-04-08

## O discurso de negação

### Refusal Speech

Diocleciano Nhatuve  
University of Zimbabwe  
[djrnhatuve@gmail.com](mailto:djrnhatuve@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4749-1348>

**AUTOR CONTRIBUTIONS:** data collection, data analysis, and writing of the final document (all stages and activities/procedures)

**CONFLICT OF INTEREST:** Nothing to declare

#### RESUMO

O objetivo deste artigo é de analisar a constituição do discurso de negação em shona, inglês e português. Para este propósito, são analisados dados fornecidos por 30 estudantes universitários falantes das três línguas como língua materna, segunda e estrangeira, respetivamente. Baseado nas teorias dos atos de fala e de análise do discurso, o estudo adota uma metodologia mista, o que permite a apresentação de resultados de natureza quantitativa e qualitativa. Neste âmbito, os resultados indicam que, para atenuar o impacto constrangedor do ato de recusa no interlocutor, independentemente da língua e do seu estatuto social, a constituição do discurso de negação, quer seja uma negação direta quer seja uma indireta, consiste na combinação dos atos ilocutórios de recusa (ato ilocutório principal) com os atos ilocutórios assertivos e expressivos com a função de minimizar os danos causados pela negação. Destes atos (reparadores) destacam-se os pedidos de desculpas, expressão de sentimentos e frases justificativas.

**PALAVRAS-CHAVE:** Constituição do discurso de negação; Atos ilocutórios; Recusa; Atenuantes

#### ABSTRACT

*This article aims to analyze the constitution of the refusal speech in Shona, English and Portuguese. For this purpose, data from 30 University students who speak the three languages as mother tongue, second and foreign language is analyzed. Based on the theories of speech acts and discourse analysis, the study adopts qualitative and quantitative approaches. The study reveals that, in order to lessen the negative impact of the refusal act, irrespective of the language and its social status, the constitution of the refusal speech, whether direct or indirect,*

*consists of a combination of illocutionary refusal acts (main illocutionary act) with assertive and expressive illocutionary acts. These acts serve to minimizing the impact of the refusal act. Apologies, expressions of feelings and justificative phrases are some of the expressions mostly used to soften the refusal.*

**KEYWORDS:** Constitution of the refusal speech; Illocutionary acts; Refusal; Repairs

## Introdução

Quando os indivíduos fazem pedidos ou dão ordens – atos de fala diretivos que normalmente são feitos na segunda pessoa (HARE, 1949, p. 25) – esperam por parte dos interlocutores respostas através de um ato de enunciação – expressão verbal – através de ações ou através de ambos. Em todos os casos, as respostas podem consistir em dois atos diferentes, nomeadamente, a negação ou a aceitação.

Enquanto a aceitação significa a satisfação do pedido ou ordem formulados, a negação representa a oposição à vontade ou aos objetivos do interlocutor, isto é, a não satisfação do pedido ou da ordem. Aliás, na perspetiva da psicanálise de Freud (1925, p. 249-255), a afirmação/aceitação representa o encontro/união das opiniões enquanto a negação representa o desencontro/disjunção de opiniões. Por conta disto, a negação representa uma contra-vontade do pedinte ou ordenante, podendo, na maioria dos casos, ferir a sensibilidade do interlocutor. Considerando a teoria das faces<sup>1</sup>, pode dizer-se que a negação represente uma ameaça à face positiva do interlocutor, daí a necessidade, quase universal, de atenuar os atos ilocutórios de negação (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 58-60).

Neste âmbito, o objetivo deste trabalho é de analisar a constituição do discurso da negação (DN) (verbal) perante pedidos e ordens numa situação de comunicação corrente. Trata-se de apresentar, em termos quantitativos, a frequência com que ocorrem os atos de recusa atenuados em relação aos atos de recusa simples, identificar a natureza dos atos ilocutórios que constituem o DN e tipificar os atos ilocutórios atenuantes frequentes.

---

<sup>1</sup>De acordo com Brown e Levinson (1987) a *face positiva* está relacionada com a natureza humana de querer ser reconhecido, ver a sua ideia/ato ilocutório valorizado e aprovado; ao passo que o caráter de querer preservar a sua personalidade e privacidade, de querer ver observados os seus direitos com falante (necessidade de reclamar e ter liberdade de agir) e de não gostar de imposições, representa a *face negativa* de cada falante. Na verdade, trata-se de aspetos que o indivíduo necessita como falante e de aspetos que cada um não gostaria que lhe fossem tocados (postas em causa).

O estudo fundamenta-se pelo facto de o DN ser tendencialmente um discurso composto e complexo (constituído por mais de um ato ilocutório), embora seja possível negar até com uma simples palavra, *não*<sup>2</sup> (ou expressões equivalentes). Esta situação parece revelar o fato de o DN ser muito mais marcado contextualmente se comparado com um discurso de aceitação. Ademais, é no DN que os falantes se preocupam sobremaneira em preservar a face positiva dos seus interlocutores, negando sem ferir as suas sensibilidades através dos atos ilocutórios atenuantes ou de cortesia (BROWN; LEVINSON, 1987).

Assim, espera-se que, com este estudo, sejam apresentadas as características do DN (em termos de composição e função de cada ato ilocutório envolvido), ainda que de forma parcial, e contribuir para o debate na área de análise do discurso em geral e do DN em particular que, como se pode constatar, se revela bastante complexo e com muitos aspetos linguístico pragmáticos por analisar. Na área de ensino-aprendizagem e uso das línguas, espera-se demonstrar, a partir deste ensaio, a tendência universal de atenuar os atos ilocutórios de recusa independentemente da língua em causa, sua origem ou estatuto social.

O estudo baseia-se numa metodologia mista que permite apresentar dados quantitativos e qualitativos sobre a constituição do DN. O *corpus* de análise é constituído por respostas abertas a um questionário em que se pedia ao aluno que recusasse dois tipos de atos diretivos, nomeadamente, um convite *hoje é o meu aniversário e vou comemorar no Junction 24 a partir das 3 PM. Aceita ir comigo?* e um pedido *Peço que me dê emprestado o seu carro, pretendo viajar para Marondera, por favor.*

O inquérito foi aplicado a falantes de 3 línguas diferentes, nomeadamente, shona<sup>3</sup>, inglês e português. Os informantes são estudantes universitários com idades acima dos 18 anos. Em termos sociolinguísticos, estes alunos, na sua maioria, são falantes nativos de shona e de inglês como língua segunda. Neste contexto, a língua portuguesa é aprendida e usada como língua

---

<sup>2</sup>Numa visão muito simplória, basta que se use partículas negativas para se considerar um enunciado negativo ou de recusa. No entanto, esta perspetiva de análise não favorece os estudos pragmáticos. Considerando 1. Não viste o João? (pai dirigindo-se ao seu filho mais novo). e 2. Eu não gosto de brincadeira. (dito de repente por um jovem depois de ver um senhor a derrapar de patins numa autoestrada), verifica-se que os dois enunciados (1 e 2) contêm partículas negativas (não), mas seria uma *infelicidade* considerá-los, naqueles contextos determinados, enunciados com força ilocutória de recusa. Isto complexifica o estudo do ato ilocutório de recusa, já que na língua as partículas negativas servem para indicar negação, de facto, mas não o ato ilocutório de recusa. A recusa, na verdade, é uma resposta negativa a um ato ilocutório, geralmente, diretivo (pedido, apelo, conselho...). Na pragmática, o ato ilocutório de recusa, não deve ser refém do uso ou não das partículas negativas da língua; deve ser considerado simultaneamente em função do *ato proposicional* e do ato ilocutório, incluindo os aspetos extralinguísticos.

<sup>3</sup>Shona e ndebele são duas línguas do grupo nígero-congolês, comumente conhecidas como línguas bantu, originárias dos grupos sociolinguísticos dos shona e ndebeles nas províncias zimbabweanas de Mashonaland e Matabeleland.

estrangeira. A escolha de falantes das três línguas tem a ver com a necessidade de verificar até que ponto a configuração do DN pode variar em função da proficiência dos indivíduos numa determina língua, do estatuto social ou mesmo da origem da língua.

Estão na base desde estudo a teoria dos atos de fala desenvolvida por Searle que prevê diferentes atos ilocutórios em função da intenção comunicativa (SEARLE, 1976, p. 7-10) bem como a de análise de discurso que, por sua vez, prevê a modificação do discurso em função de aspetos sociolinguísticos e contextuais (MARCUSCHI, 2003, p. 14; VANDIJK, 1977; FAIRCLOUGH, 2001). A conjugação das duas teorias prende-se com o fato de, em conjunto, oferecerem fundamentos teóricos que permitem a análise da configuração do DN sob o ponto de vista linguístico e pragmático.

## 1. Pressupostos teóricos

Normalmente, num círculo comunicativo, aberto ou fechado<sup>4</sup>, os indivíduos correspondem-se, agem, reagem ou tomam atitudes em função da intenção do seu interlocutor e da força ilocutória que se confere ao enunciado. Isto é prova viva de que a língua é uma instituição cujos elementos desempenham funções (GOUVEIA, 1996, p. 390-392). Aliás, Gouveia acrescenta que,

[na comunicação intervêm] uma série de fatores linguísticos e não linguísticos que inclui, pelo menos, o que é dito, o modo como é dito e a intenção com que é dito, o posicionamento físico, os papéis sociais, as identidades, as atitudes, os comportamentos, as crenças dos participantes, (...) as relações que entre eles se estabelecem, [bem como o contexto] (GOUVEIA, 1996, p. 384).

O exposto no parágrafo acima demonstra claramente que a língua deve ser vista não só sob ponto de vista da forma e do conjunto de elementos que compõem um sistema. Deve ser analisada também e sobretudo sob o ponto de vista das intenções dos falantes, do impacto que cada enunciado tem no recetor e também dos aspetos que envolvem todo o ato comunicativo. É sem sombra de dúvida na intenção comunicativa que se assenta a essência da força ilocutória dos atos de fala/ilocutório.

---

<sup>4</sup> Considera-se círculo comunicativo fechado, o contexto em que os indivíduos se dirigem explicitamente os enunciados, como numa conversa entre dois indivíduos ou numa aula, na sala de aula. O círculo aberto é, entretanto, o contexto comunicativo em que os destinatários não são específicos.

Neste âmbito, o DN, que deve ser entendido como o ato comunicativo que materializa uma negação, não constitui exceção, aliás, dadas a sua força comunicativa, contradiz a intenção do outro (o interlocutor). É na consideração de todos os fatores arrolados por Gouveia como sendo pertinentes na produção e transmissão de enunciados que o DN, apesar de ser possível a sua constituição por um único ato ilocutório com a força ilocutória de negação, é amiúde constituído por vários atos ilocutórios com diferentes forças e funções ilocutórias.

Na base da teoria dos atos ilocutórios/atos de fala está a conceção de que “the minimal unit of human communication is not a sentence or other expression, but rather the performance of certain kinds of language acts” (DIETZ; WIDDERSHOVEN, 1991, p. 236). Qualquer ato ilocutório tem uma intenção (objetivo ilocutório) que será realizada de acordo com a sua função comunicativa (força ilocutória) (GOUVEIA, 1996, p. 1-2). Mas os atos linguísticos podem ter sucesso ou podem falhar, dependendo de vários aspetos, podendo se destacar a impertinência da força ilocutória ou a indisponibilidade do ouvinte. O DN, neste âmbito, representa o insucesso (a satisfação) do ato comunicativo do interlocutor.

Na taxonomia de Sarle, discípulo confesso e crítico severo (SEARLE, 1976, p. 7-10) de Austin, com base em seus estudos filosóficos sobre a linguagem, destacam-se cinco tipos de atos ilocutórios, a saber:

- *Ato ilocutório assertivo (AIA)*: neste tipo de ato, o locutor compromete-se com a veracidade daquilo que expressa no seu enunciado (assertar, afirmar, negar...).
- *Ato ilocutório diretivo (AID)*: com este ato, o locutor pretende levar o seu ouvinte a fazer uma determinada coisa (ordens, pedidos, comandos);
- *Ato ilocutório compromissivo (AIP)* (compromisso): com este ato o locutor compromete-se a fazer uma determinada coisa (promessas, tratados, contratos, garantias, etc.).
- *Ato ilocutório expressivo (AIE)*: o falante exprime os seus sentimentos e atitudes acerca de um determinado facto (pedido de perdão, agradecimento, compaixão, etc.);
- *Ato ilocutório declarativo (AIDec)*: quando o enunciado do falante marca a alteração da realidade mundana em função da força ilocutória do enunciado (declaração de guerra/paz, declaração de casados; leitura de sentenças, etc.) (cf. GOUVEIA, 1996, p. 392).

Considerando este quadro teórico, os pedidos como *peço que me dê emprestado o seu carro, pretendo viajar para Marondera, por favor*; e os convites como *hoje é o meu aniversário e vou comemorar no Junction 24 a partir das 3 PM. Aceita ir comigo?* (em que, na verdade o locutor está a pedir que o interlocutor vá para a festa do seu aniversário) fazem parte dos atos ilocutórios diretivos cuja força ilocutória é de levar alguém a fazer algo. Por seu turno, os atos ilocutórios de recusa que constituem o DN fazem parte dos AIA (PINTO de LIMA, 2007, p. 47).

Como se referiu anteriormente, o DN contradiz a intenção do interlocutor e ameaça a sua face positiva, sobretudo quando não contemplar na sua estrutura expressões atenuantes. Por falar nisto, um dos mecanismos de atenuar os atos ilocutórios ameaçadores (como o da negação) é a cortesia linguística que, na visão de Leech (1983), representa o comportamento tendente a criar e estabelecer uma interação linguística harmoniosa; faz parte dos princípios de comunicação interpessoal, implicando valores como generosidade, modéstia, simpatia e harmonia na interação comunicativa (ABARGHOU, 2012, p. 2441).

Assim, considerando as características dos atos ilocutórios de recusa, justifica-se a preocupação do falante em criar um contexto comunicativo harmonioso, construindo um DN composto por atos ilocutórios de recusa e de cortesia (ARC) como tentativa de negar sem criar danos ao interlocutor (RODRIGUES, 2003, p. 164). Segundo este autor, os falantes da LP podem fazer o uso de vários meios e estratégias linguísticas para serem corteses, como por exemplo:

- Formas de tratamento
- Formas verbais (para atenuação – “são formas verbais que servem para suavizar a realização de atos diretivos, através de escolhas linguísticas que exprimem incerteza, hesitação, indireção, sugestão, etc., destinadas a proteger a face do interlocutor” - e para intensificação – “ao nível da cortesia negativa são os ‘atos reparadores’, como o pedido de desculpas, bem como a apresentação de justificações, enquanto que, ao nível da cortesia positiva, são referidos os elogios e os agradecimentos” (p. 178 -179)).
- À página 182, Rodrigues, baseando-se em Mayer-Hermann (1984), apresenta um quadro dos elementos linguísticos atenuadores – que podem adicionar a um ato

illocutório a atitude cortês – uma lista de elementos que inclui: advérbios (possivelmente, talvez...); partículas (assim, bocadinho, não sei...); verbos modais (dever, poder, julgo que...); tipos de frases (perguntas alternativas, frases de comparação...); tempos verbais no conjuntivo (futuro, condicional, imperfeito do indicativo...); fenómenos de hesitação e pausas sonoras (digamos, quer dizer, ah, eh, etc...); metacomunicação (isto é para já uma opinião pessoal, a minha opinião, quanto a mim...).

- Uso do presente do indicativo no lugar do imperativo (o João faz-me o trabalho agora vs faça-me o trabalho agora);
- Futuro do indicativo em vez do imperativo (tu falarás comigo vs fala comigo)
- Condicional no lugar do imperativo (queria abrir a porta vs abra a porta). etc. (p. 193 - 228).

Um estudo feito por Félix-Brasdefer sobre a *intervenção pedagógica e o desenvolvimento da competência pragmática na aprendizagem do espanhol como língua estrangeira* demonstra claramente que os falantes em geral e os aprendentes de língua estrangeira, em particular, podem recorrer, para recusar, a estratégias diretas (negação direta), indiretas (negação indireta) e a expressões *adjuntas de recusa*, quer em situações formais quer em informais de comunicação (FÉLIX-BRADEFER, 2008, p. 62).

Facto importante que o estudo de Félix-Brasdefer traz à superfície é que quer os falantes nativos quer os falantes-aprendentes da LE, solicitados a usar o ato de recusa, preferiram as estratégias indiretas acompanhadas por *adjuntos de recusa*. Isto demonstra a tendência universal dos falantes de usar, para recusar, estratégias indiretas, evitando quanto possível os diretos. As estratégias indiretas acompanhadas de adjuntos de recusa, na linguagem de Félix-Brasdefer, correspondem ao que neste trabalho se denomina ato illocutório de recusa e cortesia; um ato que serve para recusar e ao mesmo tempo, para atenuar o impacto dessa mesma recusa.

Tal como refere Abarghoui<sup>5</sup>(2012: 2442) a recusa indireta implica: 1. pedido de desculpas “perdoe-me, desculpe-me”; 2. manifestação de vontade “gostaria de ajudá-lo”; 3. sugestões de alternativas; 4. promessas para o futuro; ironia; etc.. Neste âmbito, a recusa pode implicar, três sequências, *a pré-refusal strategy*, *a main refusal* e *a post-refusal*<sup>6</sup> (2012: 2442),

<sup>5</sup> Este autor também divide o ato de recusa em dois grupos: o grupo dos diretos e o dos indiretos.

<sup>6</sup> Estratégia de pré-negação, Negação (principal) e pós-negação (nossa tradução).

tudo para minimizar os possíveis danos causados pela negação (FUKADA; ATSATO, 2004, p. 1991-2002).

Geralmente, num ato de recusa e cortesia, o falante procura mostrar-se sentido, primeiro pela necessidade do seu interlocutor e, segundo, por não o poder ajudar. O recurso à expressão de sentimentos (atos expressivos), as justificações e as sugestões resultam do facto de *negar* ter aquelas implicações acima referidas.

## 2. Apresentação de dados

Os dados apresentados nesta secção são referentes a 30 alunos que aceitaram colaborar neste estudo fornecendo informação sobre o DN ao responderem aos pedidos que lhes foram colocados em forma de inquérito. Neste exercício, conforme se pode constatar no quadro 1, a quantidade de respostas às perguntas não é constante, o que implica que alguns informantes não puderam responder a todos os pedidos usando todas as três línguas. Uma explicação para este fato pode ter a ver com os níveis de proficiências em certas línguas. Aliás, a língua portuguesa, usada como língua estrangeira, com uma soma de 46 respostas aos dois pedidos (vd. 6º parágrafo da introdução), é a que apresenta menor número de resposta, no entanto, acima da metade, o que permite identificar as tendências no uso desta língua pelo grupo alvo para negar.

**Quadro 1:** Dados sobre o DN em shona, inglês e português

Língua/frase ou pedido	Recusa/Quantitativo	Total
SH: Nhansi i zuvarangurekuberekwa, ndirikuripembererakuJunction 24 kutanga na 3 dzemasikati. Unodaherekuendaneni?	28	56
SH: Ndokombiraundikweretese mota yako, ndinodakuendakuMarondera.	28	
EN: Today i tis my birthday and I'm going to celebrate at Junction 24 from 3 PM. Would you like to go with me?	30	57
EN: Please, can you lend me your car? I would like to go to Marondera.	27	
PT: Hoje é o o dia do meu aniversário e vou comemorar no Junction 24 a partir das 3 da tarde. Aceita ir comigo?	25	46
PT: Peço que me dê emprestado o seu carro, pretendo viajar a Marondera, por favor.	21	

O quadro 1 revela um equilíbrio das respostas (ato de recusa) na língua shona, língua materna dos falantes, com 28 DN para cada ato ilocutório diretivo formulado (o convite e o pedido). Já em inglês, com maior número de respostas (57), o convite registrou a totalidade de respostas esperada (30), enquanto o pedido registrou 27 DN. A língua portuguesa, por seu turno, foi usada para dar 25 respostas ao convite e 21 ao pedido.

## 2.1. Composição do DN

Conforme se referiu em tópicos anteriores, o DN pode consistir na negação direta ou na negação indireta (FÉLIX-BRADEFER, 2008; ABARGHOU, 2012). Entretanto, o estudo da negação a convites e pedidos por membros do grupo alvo indica o uso dos dois tipos de negação nas três línguas, porém, não de forma uniforme, conforme se pode verificar no quadro 2 abaixo.

**Quadro 2:** Composição do DN

Língua/frase ou pedido	Negação direta		Negação direta atenuada		Negação indireta		Negação indireta atenuada	
SH: Nhansi i zuvarangurekuberekwa, ndirikuripembereraku Junction 24 kutanga na 3 dzemasikati. Unodaherekuendaneni?	2		1		4		22	
SH: Ndokombiraundikweretese mota yako, ndinodakuendaku Marondera.		2	1	2	2	6	24	46
EN: Today i tis my birthday and I'm going to celebrate at Junction 24 from 3 PM. Would you like to go with me?	1		9		1		18	
EN: Please, can you lend me your car? I would like to go to Marondera.		1	8	17	1	2	19	37
PT: Hoje é o o dia do meu aniversário e vou comemorar no Junction 24 a partir das 3 da tarde. Aceita ir comigo?	3		13		1		7	
PT: Peço que me dê emprestado o seu carro, pretendo viajar a Marondera, por favor.		6		20		3		17
	3		7		2		10	

Ademais, a análise do quadro 2 permite concluir que a estratégia direta (negação direta) é menos usada em relação à estratégia indireta, com exceção da negação em português em que

se verifica um ligeiro aumento da negação direta, fato que se pode relacionar, como referido acima, com o nível de competência linguística nesta língua que é aprendida e usada como língua estrangeira, portanto, com menos recursos linguísticos à disposição do grupo alvo.

Há ainda a destacar o fato de, quer no uso da estratégia direta quer no uso da estratégia indireta, as negações atenuadas, em que se tem um ato ilocutório de negação combinado com um ou mais atos atenuantes/reparadores, superarem expressivamente as negações sem elementos reparadores ou atenuantes (RODRIGUES, 2003). Neste contexto, a negação direta atenuada apresenta 2, 17 e 20 ocorrências, enquanto a negação indireta atenuada, por sua vez, regista 46, 37 e 17 ocorrências.

Desta feita, pode postular-se que na constituição do DN, independentemente da língua usada, o grupo alvo e os falantes em geral preferem usar atos ilocutórios de recusa atenuados por outros atos de fala (Exemplos 1), podendo formular-se a seguinte regra preferencial na constituição do DN:

DN = AIA (de recusa) + A ilocutório atenuante/reparador

### **Exemplos 1:**

- a. SH: Ndineurombo handikwanise kuenda newe pane zvandinofanira kuita nenguvaizozo. (PT: Sinto muito, não posso ir contigo, há coisas que devo fazer a essa hora)
- b. EN: I beg your pardon, I can't accompany you, I will be busy. (PT: Peço o seu perdão, não o posso acompanhar, estarei ocupado)
- c. PT: Desculpe meu amigo, não posso vir. Tenho de estudar. Tem um feliz aniversário.
- d. SH: Ndineurombo handikwanise kukukweretesa mota yangu, ndinoda kuzoishandisa. (PT: Sinto muito, não lhe posso dar emprestado o meu carro, preciso de usá-lo)
- e. EN: I'm sorry, I cannot lend you my car, it's supposed to be serviced. (Desculpe, não lhe posso dar emprestado o meu carro, deve ir à revisão).
- f. PT: Desculpe o meu amigo, eu preciso de usar o meu carro e a minha apólice de seguros não permitirá. Talvez \*pedi para o carro da Kudzi.

Os exemplos a. b. e c. são exemplos de respostas negativas ao convite formulado enquanto c. d. e f. corresponde à resposta ao pedido. Claramente, observa-se que o ato de recusa é acompanhado por expressão de sentimento de constrangimento e justificação (a. b. e d); de pedido de desculpas e justificação/explicação (c. e. e f.) e, em certos casos, de sugestões (f) (RODRIGUES, 2003).

Ainda de acordo com o quadro 2, os dados sobre o uso da estratégia indireta (com atenuante) superam os dados referentes ao uso da negação indireta. Esta constatação corrobora aquilo que foi identificado por Félix-Bradefer (2008), num estudo semelhante envolvendo aprendentes de espanhol língua estrangeira.

## **2.2. Tipologia dos atos ilocutórios atenuantes**

As expressões que atenuam/reparam os atos ilocutórios de recusa podem ser de natureza diferente e desempenham papéis pertinentes no ato da comunicação. Em função dos dados apresentados no quadro 3 verifica-se que os indivíduos podem usar, para suavizar os atos ilocutórios de recusa e preservar a face positiva do interlocutor, atos ilocutórios assertivos, expressivos ou combinar os dois tipos.

### **Quadro 3: Classificação dos atos atenuantes**

Língua/frase ou pedido	Atos ilocutórios expressivos		Atos ilocutórios assertivos		Atos ilocutórios expressivos + atos assertivos	
SH: Nhansi i zuvarangurekuberekwa, ndirikuripembererakuJunction 24 kutanga na 3 dzemasikati. Unodaherekuendaneni?			9		18	
SH: Ndokombiraundikweretese mota yako, ndinodakuendakuMarondera.			8	17	19	37
EN: Today i tis my birthday and I'm going to celebrate at Junction 24 from 3 PM. Would you like to go with me?	1		1		27	
EN: Please, can you lend me your car? I would like to go to Marondera.		1	3	4	23	50
PT: Hoje é o o dia do meu aniversário e vou comemorar no Junction 24 a partir das 3 da tarde. Aceita ir comigo?	5		6		11	
PT: Peço que me dê emprestado o seu carro, pretendo viajar a Marondera, por favor.	2	7	4	10	14	25

No que tange particularmente ao grupo alvo deste estudo, regista-se claramente o recurso aos atos ilocutórios assertivos e à combinação destes com os expressivos para atenuar os atos ilocutórios de recusa. Ademais, entre estas duas estratégias, a combinação dos assertivos e expressivos ultrapassa expressivamente a estratégia de uso dos assertivos isoladamente para produzir um ato ilocutório de recusa e cortesia. Portanto, pode indicar-se como regra preferencial para o grupo alvo a seguinte: DN = AIA (de recusa) + AIA (atenuante) + AIE (atenunte) (Exemplos 1 a. – f.). Esta regra, em função do quadro 3 apresenta 37, 50 e 25 ocorrências, respetivamente, em shona, inglês e português.

### 2.3. Discussão

Os dados acima apresentados indicam que o DN é preferencialmente composto por mais de um ato ilocutório (cf. a taxonomia dos atos ilocutório segundo Searle (1976)). Ademais, os falantes recorrem ao uso de estratégias diretas e indiretas para materializar o ato de recusa, no entanto, em todos os casos, os atos são acompanhados por elementos atenuantes/reparadores.

Assim, o DN passa a ser constituído pelo menos por um ato de recusa combinado com um ou mais atos atenuantes (ato ilocutório de recusa e cortesia).

Dentre os diferentes atos que podem funcionar como atenuantes/reparadores, os assertivos e a combinação destes com os expressivos são frequentes no ato de negação. O recurso à combinação dos atos expressivos e assertivos tem a ver, por um lado, com a necessidade que o falante tem de mostrar a sua preocupação com a necessidade do seu interlocutor e o seu (do falante) constrangimento por não poder dar satisfação ao ouvinte. Por outro, com a necessidade de querer justificar a sua recusa ou dar sugestões que possam minimizar os efeitos da sua recusa.

Considerando a proposta de Abarghoui (2012), verifica-se que, na constituição do DN, a maioria dos dados do grupo alvo obedece à sequência *pré-refusal strategy*, *main refusal* e *post-refusal* (Exemplo 2 a - c.).

## Exemplos 2

- a. PT: [[Pre-refusal Desculpe] porque [Main refusal eu não \*pode dar-te o meu carro] [Post-refusal porque eu \*utilizarei-lhe no trabalho]].
- b. EN: [[Pre-refusal I would have loved to go with you] [Main refusal but I'm tired up today]. [Post-refusal Apologies]] (PT: Gostaria de ir contigo mas estou fatigado. Perdoe-me).
- c. SH: [Pre-refusal Makhorokoto nhai shamwari yangu][Main refusal asihandikwanise kuenda newe zuvarino]. [Post-refusal Ndinehurombo] (PT: Parabéns meu amigo, mas não posso ir contigo nesse dia. Sinto muito).

A natureza dos dados, (dados escritos) não permite identificar um aspeto importante que normalmente acompanha os DN. Trata-se da expressão facial dos falantes. Mesmo assim, expressões verbais tais como *desculpe*, *sinto muito* e *infelizmente* revelam o estado de constrangimento que afeta os falantes no ato da negação.

Ainda que as regras da composição do DN que foram apresentadas não possam ser consideradas universais, por um lado devido à insuficiência dos dados que permitiram chegar àquelas regras e, por outro, devido à possibilidade de ocorrência de DN com base no uso de estratégia direta, elas (as regras) parecem válidas em muitos casos de comunicação.

Os atos ilocutórios expressivos e assertivos combinados e usados para atenuar os efeitos da negação são estratégias para minimizar a ameaça da face positiva do interlocutor (cf. BROWN; LEVINSON, 1987). Os dados em análise indicam expressivamente a evitação dos atos ilocutórios de recusa não atenuados nas três línguas. Isto revela o conhecimento da força de disjunção (FREUD, 1925) que a negação (sobretudo sem atenuantes) tem num círculo comunicativo, devendo, por isso, ser atenuados.

### **Considerações finais**

O ato ilocutório de recusa a pedidos e convites implica a rejeição da necessidade do interlocutor e constitui uma ameaça à face positiva do ouvinte, por isso, precisa de ser atenuado, através de expressões corporais associadas às expressões linguísticas. Na dificuldade de usar expressões corporais (casos de discursos escritos), o uso dos atos ilocutórios expressivos e assertivos, combinados ou não, constitui estratégia pertinente. Na verdade, quem nega não satisfaz o seu interlocutor, por isso, precisa de encontrar mecanismos para se desculpar. Tudo indica que é mesmo indelicado e muito ofensivo um simples *não*, conciso e direto.

O ato ilocutório de recusa, por sua natureza, é muito forte e quando ríspido e direto, atinge a face positiva do interlocutor, debilita-o e este assimila a função ilocutiva principal, que por sua vez, atrai subforças muito ofensivas; aquela força (principal) torna o interlocutor tão vulnerável que facilmente assimila as forças secundária, através dos jogos de implicações.

Com efeito, o DN é constituído amiúde por um ato ilocutório de recusa (principal) e um ou mais ato de cortesia (atenuantes/reparadores) (ato ilocutório de recusa e cortesia). A recusa propriamente dita (simples) é um ato assertivo, no entanto, devido a necessidade de evitação do seu impacto negativo, é fundamental combiná-lo com os atos assertivos e expressivos que, na verdade, garante eficácia do discurso e a salvaguarda de relações harmoniosas durante o ato comunicativo.

A cortesia em geral e, nos DN em particular, tal como dizem vários autores, é uma virtude social, humana e comportamental. Os dados que representam o DN analisados neste estudo provaram que os atos de recusa e cortesia podem ser efetivados através de diferentes tipos de frases como interrogativas, exclamativas, e diferentes tempos verbais. As formas de tratamento - expressões de carinho – advérbios e também interjeições são frequentes e deveras

importantes na constituição do DN. Tal como se referiu, os dados não permitem identificar aspetos corporais que fazem parte do DN do grupo alvo, por se tratar de textos escritos. Além disso, os dados indicaram pouca ocorrência de atos ilocutórios expressivos. Isto tudo constitui matéria para outros trabalhos do género por forma a colmatar as lacunas deixadas com este estudo e trazer à superfície informação abrangente sobre o DN.

## BIBLIOGRAFIA

ABARGHOUI, M. A. A comparative study of refusal strategies used by Iranians and Australians. *In: Theory and practice in language studies*, v. 2, n. 11, 2012, p. 2439-2445.

AUSTIN, J. L. *How to do things with words*. Oxford: University Press, 1962.

BROWN, P.; LEVINSON, S. C. *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: University Press, 1987.

DIETZ, J.L.G; WIDDERSHOVEN, G. A. M. *Speech acts or communicative actions?*. In: BANNON, L; ROBINSON, M.; SCHMIDT, K. (Ed.) *Proceedings of the second european conference on computer-supported cooperative work*. Amsterdam, 1991, p. 235 – 248.

FAIRCLOUGH, N. *Discurso e mudança social*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2001.

FÉLIX-BRASDEFER, J. C. Pedagogical intervention and the development of pragmatic competence in learning spanish as a foreign language. *In: Issues in applied linguistics*, v. 16, n. 1, 2008. Disponível em: <http://escholarship.org/uc/item/03r9m3zb>. Acesso: 15.01.2018.

FREUD, S. A negação. *In: Obras completas: o Eu e o ID autobiografia e outros textos*. v. 16. Companhia das Letras, 1925, p. 249-255.

FUKADA, A. E ASATO, N. Universal politeness theory: Application to the use of japanese honorifics". *In: Journal of pragmatics* 36, 2004.

GOUVEIA, C. M. A. Pragmática. *In: FARIA et al. (Org.) Introdução à linguística geral e portuguesa*. Lisboa: Caminho, 1996, p. 383-420.

HARE, M. H. Imperative sentences. *In: Mind, new series*, v. 58, n. 229, 1949, p. 21-39.

MARCUSCHI, L. A. *Análise da conversação*. São Paulo: Ática Editora, 5ª Edição, 2003.

MAY, J. L. *Pragmatics: an introduction*. Australia: Blackwell. 2ª Edition, 2001.

PINTO de LIMA, J. *Pragmática linguística*. Lisboa Caminho, 2006.

RODRIGUES, D. F. *Coesia linguística: uma competência discursivo-textual*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa (Tese de doutoramento), 2003.

SEARLE, J. R Classification of illocutionary acts. *In: Language in society*, V5, Nº 1, 1976, p. 1-23.

VAN DIJK, T. A. *Text and context: exploration in the semantic and pragmatic of discourse.* London and New York: Longman, 1977.

