

O USO DAS ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ LINGUÍSTICA EM ENTREVISTA DE RICARDO DARÍN

Marina Xavier FERREIRA⁴⁸

Elena GODOY⁴⁹

Resumo: A interação conversacional é baseada em atos de fala que podem gerar diferentes efeitos, dependentes da linguagem. A Teoria da Polidez postula estratégias que nos ajudam a atenuar a fala e salvaguardar nossa Face, que está em constante perigo na conversação, bem como em entrevistas. Desta forma, buscamos analisar, de acordo com a Teoria da Polidez (1987), uma entrevista de Ricardo Darín, e identificar quais estratégias foram utilizadas durante a entrevista. Concluímos que os aspectos da polidez ajudam os falantes a conseguirem seus objetivos linguísticos em entrevistas, sendo que essas estratégias são utilizadas a todo o momento.

Palavras-chave: Estratégias de polidez. Face. Autoimagem.

Resumen: *La interacción conversacional es basada en actos de habla que pueden generar diferentes efectos, dependientes del lenguaje. La Teoría de la Cortesía postula estrategias que nos ayudan a atenuar el habla y salvaguardar nuestra Face, que está en constante peligro en la conversación, así como en entrevistas. Luego, buscamos analizar, de acuerdo con la Teoría de la Cortesía (1987), una entrevista de Ricardo Darín, e identificar cuáles estrategias fueron utilizadas durante la entrevista. Concluimos que los aspectos de la cortesía ayudan los hablantes a conseguir sus objetivos lingüísticos en entrevistas, siendo que esas estrategias son utilizadas a todo momento.*

Palabras-clave: *Estrategias de cortesía. Face. Auto-imagen.*

⁴⁸ Mestre pelo Programa de Pós Graduação de Letras, Estudos Linguísticos, da Universidade Federal do Paraná – UFPR. Tutora no Curso de Letras da Universidade Estadual de Ponta Grossa – UEPG, Ponta Grossa, Paraná, Brasil. marina.xavieruepg@hotmail.com.

⁴⁹ Professora Pós Doutora pela Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP. Atua na Pós Graduação em Letras da Universidade Federal do Paraná – UFPR, Curitiba, Paraná, Brasil. elena.godoi@gmail.com.

Introdução

Quando nos comunicamos, interagimos de forma a tentar convencer nosso(s) ouvinte(s) com base em alguns argumentos. Mas, ao tentarmos convencer os demais participantes da conversação por meios verbais, podem ocorrer diversas reações, como por exemplo, aceitação e rejeição do que falamos, os ouvintes podem sentir-se ofendidos, elogiados, desprezados, contentes, entre outras reações que podem aparecer. Além destas reações, podemos colocar em risco a Face do nosso ouvinte, bem como a nossa Face. Desta forma, tentamos impor nossas opiniões com cautela (ou não), e para isso, buscamos estratégias que nos ajudem para que consigamos chegar às nossas intenções em relação aos envolvidos na conversa.

Estas estratégias (BROWN; LEVINSON, 1987) têm por objetivo atenuar (ou não) nossos atos de fala, buscando amenizar os efeitos do que falamos. Elas também ajudam na preservação da Face, tanto do falante, como do ouvinte. As estratégias mencionadas fazem parte de qualquer tipo de comunicação. O gênero entrevista também traz estas estratégias durante a conversação dos participantes. Desta forma, nosso objetivo foi analisar uma entrevista do ator Ricardo Darín, buscando identificar quais estratégias de polidez foram utilizadas durante a entrevista pelo entrevistador e pelo entrevistado.

Os estudos da polidez

Os seres humanos se comunicam a todo instante. A partir da língua podemos realizar diferentes atos de fala (AUSTIN, 1990), buscando sempre, intencionalmente, dizer alguma coisa para nosso ouvinte. Podemos pedir algo a alguém ou podemos mandar, podemos ofender ou elogiar. Mas nem sempre o que queremos dizer é entendido por nosso interlocutor da mesma forma: podemos pedir alguma coisa, mas o ouvinte entender como uma ordem. Também podemos dizer algo e, indiretamente, querer dizer outra coisa, como nos casos de ironia. Ou seja: a linguagem nos permite realizar atos no mundo, e isso pode nos auxiliar ou nos prejudicar, dependendo de como a utilizamos.

Assim, os estudos pragmáticos estão interessados em demonstrar este poder da linguagem, visando desvendar como o que dizemos tem tanto efeito sobre nossos ouvintes. Uma das teorias que nos auxilia neste trabalho é a Teoria da Polidez. Brown e Levinson

(fundamentados nos estudos de Lakoff (1973, 1977) e Leech (1983)) em 1987, pesquisaram como aconteciam as relações de distância social e poder ao serem pronunciados os atos de fala.

A palavra *polidez*, segundo Brown e Levinson (1987), pode ter duas conotações: a *polidez*₁ e a *polidez*₂. A *polidez*₁ refere-se ao comportamento polido, às regras e às normas sociais que devemos ter em nossa sociedade. A *polidez*₂ refere-se ao comportamento linguístico, que gerencia relacionamentos em nossa sociedade, e geralmente é definida e conceitualizada por teóricos de uso das práticas sociais. A Teoria da Polidez está fundamentada na *polidez*₂ e trabalha com conceitos de ordem linguística.

Para Brown e Levinson (1987), todo ato de fala carrega uma ameaça à imagem pública dos envolvidos na comunicação, ou seja, tanto falante como ouvinte estão propensos a serem feridos linguisticamente. Os autores, baseados em uma pessoa modelo (MP), defendem que todos os falantes possuem duas propriedades: a racionalidade e a Face.

Por ‘racionalidade’, queremos dizer [...] a disponibilidade para a nossa MP de um modo de raciocínio indefinível de fins para os meios que alcançarão esses fins. Por ‘face’ queremos dizer [...] nossa MP está dotada de dois desejos particulares – aproximadamente, a vontade de ser desimpedida e a vontade de ser aprovada em certos aspectos⁵⁰. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 58. Tradução do autor).

Os autores postulam o conceito de Face (embasados em Goffman, 1967), que é uma imagem social do falante e do ouvinte. Esta Face deseja ser aceita pela sociedade, mas também ter sua “liberdade de expressão”. Estes desejos são expressos pela *polidez* positiva e a *polidez* negativa, respectivamente. Outro ponto determinante para a Face é a distância social e o poder. Assim, a relação entre os interlocutores será um dos principais pontos que determinarão o significado.

É importante ressaltar que, tanto a *polidez* e suas estratégias, como o conceito de Face são dependentes do contexto, que é essencialmente “cultural”. Ao trabalharmos com o conceito de cultura, geramos um grande problema: em um país, como o Brasil, por exemplo,

⁵⁰ Cf. o trecho original; “By ‘rationality’ we mean [...] the availability to our MP of a precisely definable mode of reasoning from ends to the means that will achieve those ends. By ‘face’ we mean [...] our MP is endowed with two particular wants – roughly, the want to be unimpeded and the want to be approved of in certain respects.”

somos conhecidos pelo samba, pelo carnaval e pelo Rio de Janeiro. Mas nem todos os brasileiros gostam de samba ou do carnaval, sabem sambar, ou conhecem o Rio de Janeiro. Então, como poderíamos englobar todos os brasileiros em uma mesma “cultura”, se nem todos os membros desta cultura estão envolvidos em uma mesma prática cultural? Desta forma, dentro de uma cultura geral, haveria diversas subculturas, que conceituamos como comunidades de prática.

O conceito de comunidade de prática é apresentado por Kádár e Haugh (2013, p. 46) como um grupo de pessoas, que são reunidas através do engajamento em uma articulação (muitas vezes, mas nem sempre profissional) atividade ou tarefa. Este termo foi desenvolvido pelo teórico educacional Etienne Wenger (1998), que defende que comunidades de prática existem em qualquer organização, não estando vinculadas por afiliações organizacionais, podendo abranger estruturas institucionais e hierarquias.

Kádár e Haugh (2013) argumentam que

Deve-se notar também que as convenções educativas e de rede educadas coexistem, e a escolha e a interpretação de uma determinada convenção dependem da ‘base’ de um determinado contexto. Por exemplo, muitos locais de trabalho, que Wenger (1998) argumenta, podem envolver uma ou mais comunidades de prática em que um grupo no local de trabalho (ou às vezes todo o lugar de trabalho) se concentra em alguma tarefa comum, tende a desenvolver suas próprias convenções, e isso afeta a compreensão da cortesia. Um grande local de trabalho é constituído por diferentes comunidades de prática, que possuem convenções próprias, potencialmente diferentes, em relação às avaliações de cortesia, mas quando membros de diferentes comunidades de prática interagem uns com os outros, podem invocar convenções societárias⁵¹. (KÁDÁR; HAUGH, 2013, p. 144. Tradução do autor).

Os autores afirmam que a noção de comunidade de prática tornou-se muito popular nas abordagens discursivas à pesquisa de cortesia, pois essa noção permite aos pesquisadores analisar a cortesia de uma forma relativamente contextualizada. Assim, como dissemos acima, os conceitos referentes à polidez linguística e à Face estão intimamente relacionados com a comunidade de prática que estamos analisando.

⁵¹ Cf. o trecho original: “It should also be noted that polite societal and network conventions co-exist, and the choice and the interpretation of a given convention depend on one’s ‘footing’ in a given context. For example, many work-places, which Wenger (1998) argues can involve one or more communities of practice where a group within the workplace (or sometimes the whole work-place) is focused on some common task, tend to develop their own conventions, and this impacts upon understandings of politeness. A large workplace is constituted by different communities of practice, which have their own, potentially different, conventions vis-à-vis evaluations of politeness, but when members of different communities of practice interact with each other, they may invoke societal conventions”.

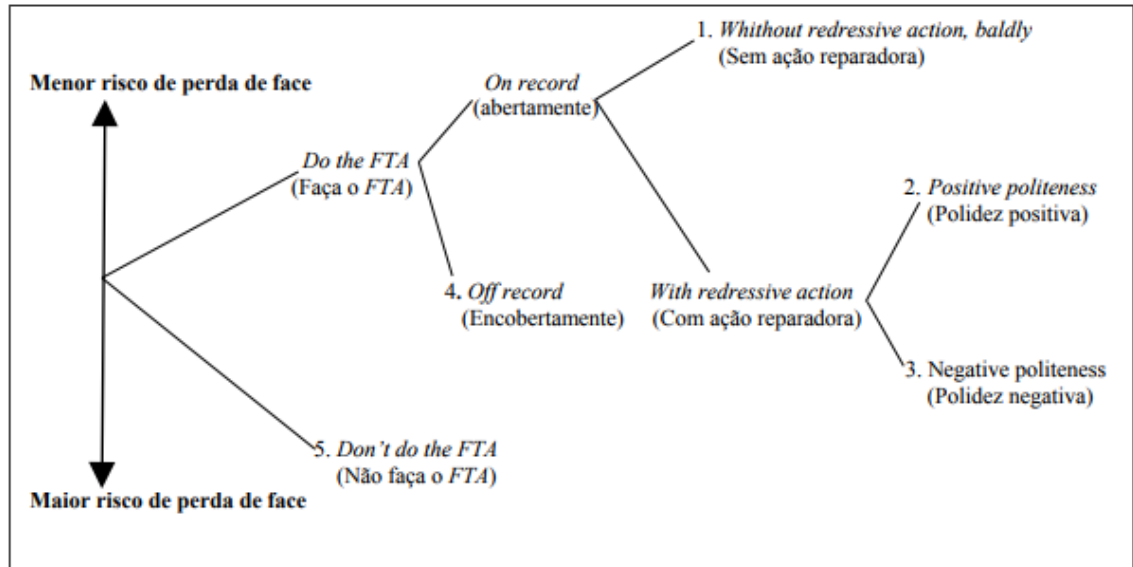
Cada vez que entramos em um contexto comunicativo, estamos arriscando ferir nossa Face. Por isso, Brown e Levinson (1987) postulam estratégias que podem ajudar a salvaguardar a Face. Essas estratégias para construção dos enunciados são princípios universais e socioculturais para manter o equilíbrio entre as Faces dos falantes. Estas estratégias são necessárias para que possamos chegar a nossa meta, que é dizer o que eu preciso dizer, mas de forma a não ferir a minha Face, nem a do meu ouvinte, ou intencionalmente, ferir as Faces.

Quando falamos algo, de acordo com a teoria de Grice (1982), convidamos o ouvinte a fazer inferências, pois quando há um elemento a mais no que é comunicado, ele sempre se fará a seguinte pergunta: “por que X me disse isso?”. Logo, as estratégias que utilizamos para dizer algo podem atenuar nossas intenções, amenizando certos conflitos, ou podem aumentar a divergência entre os falantes, causando mal entendidos e até desentendimentos.

As estratégias elencadas por Brown e Levinson (FTAs – Face Threatening Act) podem ser *on record*, em que deixamos claro a nossa intenção comunicativa e a fala é direta, podendo ser utilizadas as máximas de Grice (1982), ou *off record*, em que podemos utilizar a indiretividade, sem nos comprometer e podendo cancelar as implicaturas do ouvinte por meio de novas inferências (a implicatura é do ouvinte e ele entendeu errado a questão). A estratégia *on record* ainda traz mais duas opções: o ato sem ação reparadora, que também pode ser direto (máximas de Grice), ou com ação reparadora, que pode ser direcionada para a polidez positiva ou a polidez negativa.

A polidez positiva refere-se, como já dissemos, a querermos ser socialmente aceitos, então pode ser utilizada para diminuir a distância e aproximar-se, enquanto que a polidez negativa refere-se a reconhecer e respeitar as necessidades de liberdade e não imposição (não ser colocado em situações que será necessário tomar uma posição, como um pedido, por exemplo). Esta busca uma linguagem mais elaborada e convencionalizada, com uma possibilidade de ação reparadora. Na figura abaixo encontramos o esquema proposto por Brown e Levinson, adaptado por Dias (2010).

FIGURA 1: ESTRATÉGIAS DE POLIDEZ.



FONTE: DIAS, 2010, p.41.

Alguns exemplos do esquema proposto pelos autores são:

- 1 – Abre a janela.
- 2 – Abre a janela?
- 3 – Você poderia abrir a janela, por favor?
- 4 – Nossa, está frio aqui né?
- 5 – Abre!

Por meio desta teoria, percebemos que existem estratégias de polidez que podemos utilizar durante a comunicação, que nos auxiliam a manter nossa imagem social e nossas relações. Estas estratégias propostas pelos autores também são dependentes da comunidade de prática que se está estudando, pois cada comunidade tem sua concepção de ser direto, ser indireto, o que é irônico, o que é polido, etc.

As características pragmáticas da entrevista

A entrevista é um gênero textual que está presente em nosso dia a dia. Mesmo que haja um roteiro de perguntas pré-determinado anteriormente, ela não está livre da fala espontânea, nem da ameaça à Face. 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”. Para eles, esse cumprimento de papéis vem da preservação da auto-imagem. Além disso, esse cumprimento de papéis diz respeito a todos os personagens da entrevista, como o entrevistador, o entrevistado, o participante ratificado e o participante não ratificado.

Segundo Kádár e Haugh (2013), os participantes são indivíduos na interação que falam sobre uma posição ou perspectiva particular na relação de fala ou de conduta. Os participantes podem ser ratificados e não ratificados. Os ratificados são os participantes que podem participar da conversação e podem ser com quem conversamos diretamente (destinatário), ou um falante que está presente. Os participantes não ratificados são as pessoas que estão à nossa volta, mas que não têm permissão para interferir na conversa, como espectadores (que podem vir a ser ratificados) ou pessoas escondidas. Numa entrevista, geralmente os participantes ratificados são o(s) entrevistador(es) e o(s) entrevistado(s), e os não ratificados são a plateia e os telespectadores, bem como os organizadores e demais funcionários do programa.

Como citam Fávero, Andrade e Aquino, para Brait (1993), também é necessário observar em uma entrevista

não apenas o que está dito, o que está explícito, mas também as formas dessa maneira de dizer que, juntamente com outros recursos, tais como entoação, gestualidade, expressão facial etc., permitem uma leitura dos pressupostos, dos elementos que mesmo estando implícitos se revelam e mostram a interação como um jogo de subjetividades, um jogo de representações em que o conhecimento se dá através de um processo de negociações, de trocas, de normas partilhadas, de concessões. (FÁVERO; ANDRADE; AQUINO, 2009, p.68).

Estes autores defendem que, para Goffman (1967), a negociação tem sempre origem em um conflito ou divergência e, a partir de uma discussão, busca-se chegar a um acordo. Desta forma, podemos dizer que o conflito inicial é gerado pelo entrevistador, a continuação deste conflito se dá pela interação, até que se chegue a um acordo, ou não. De acordo com Fávero, Andrade e Aquino (2009, p.69), o entrevistador pode fazer reformulações da mesma informação, em movimento circular, introduzindo alterações no contexto, buscando chegar ao encerramento da interação com algum tipo de acordo, que pode inclusive ser o acordo sobre a possibilidade de se chegar a um acordo.

Outro ponto importante da entrevista é que, como qualquer interação linguística, ela é formada por elementos linguísticos e não linguísticos, sendo muitas vezes essencial a identificação de expressões faciais, entonação, gestos e expressões corporais, pois estes nos permitem ver pistas implícitas do comportamento dos participantes.

Além disso, os participantes da entrevista – tanto entrevistador como entrevistado – possuem conhecimentos diferentes, crenças e contextos sociais diferentes. Por isso, também é importante percebermos que os envolvidos na conversação não terão sempre o mesmo ponto de vista, o que pode gerar os conflitos – um dos componentes da entrevista. Mas, como este gênero é estruturalmente linear – definido por perguntas, provocações, respostas, indiretas, etc. –, ele também terá de ser respeitado quanto à sua formalidade: os telespectadores ou a plateia assistem a esta entrevista com um conjunto de *scripts* formado sobre o que é e como funciona uma entrevista. Assim, todo o andamento da conversação é guiado buscando muitas vezes atrair os ouvintes da entrevista. Da mesma forma que ela não pode ser monótona e chata, também não pode acabar em discussões acaloradas.

A entrevista de Ricardo Darín

A entrevista a ser analisada foi realizada no programa *Animales Suelos*, que é um *late night show* argentino, transmitido pela América TV e conduzido por Alejandro Fantino. Este programa é transmitido de segunda à sexta, das 23h30min à 01h00min, e, uma vez por semana, o programa muda de formato e o condutor, Alejandro Fantino, entrevista a sós uma personalidade. No dia 17 de setembro de 2013 esteve presente no programa Ricardo Darín. Sua entrevista gerou muita polêmica nas redes sociais, tanto que até hoje é postada por membros do *Facebook* que acharam as declarações de Darín humanas e altruístas.

Ricardo Darín é um ator e diretor argentino, e já atuou em diversos filmes e peças de teatro, além de ter ganhado prêmios de melhor ator. O marco de sua carreira foi em 2001, com o filme *Nove rainhas*, e é um dos atores mais populares de seu país.

Nesta entrevista o ator explica ao apresentador porque recusou atuar em um filme de Hollywood, “Chamas da Vingança”, de Tony Scott, e também fala sobre ambição e a sociedade do consumo. A partir deste trecho da entrevista, buscamos analisar as estratégias linguísticas utilizadas por Ricardo Darín e pelo apresentador do programa ao exporem seus argumentos de recusa ao filme e de discordância entre eles. O excerto da entrevista analisado

foi do minuto 41 ao minuto 46:20 do vídeo, disponível no *Youtube*, [Canal de RS Videos](#).
Abaixo trazemos alguns recortes da entrevista.

[...]

D - Antes de ponerme esa cara, escucháme a mí, dejáme argumentar. ¡Me ofrecieron hacer un narcotraficante mexicano!

F - ¿E?

D - ¿E porque quieren que yo haga un narcotraficante mexicano? ¿Para eso todos los latinoamericanos son latinoamericanos? ¿El país que mayor consumo tiene en la faz de la tierra? No me gustó, primero no me gustó, y segundo, yo me quería venir a mi casa, hacían 6 meses que estaba haciendo teatro en Madrid, me quería venir a mi casa ver a mi casa y a mis hijos y si yo aceptara una charla de esto y lo considerara...

F - Ya te rompió las bolas que el personaje fuera un narcotraficante mexicano, eso ya te rompió la bola

D - No, me rompió la bola que me dijera, la emisaria que me mandaron, me dijera no acepta un no como respuesta. Y automáticamente después de una semana le diciendo no no no todos los días estaba en puerta del teatro, después de eso pasaron a otra faceta que era “¿es una cuestión de dinero? Por eso no hay ningún problema”. No, ¡no me interesa!

F - Pero se la guita que pudieras haber ganado...

D - ¿E?, ¿e? ¿Para qué sirve? ¿Para qué?

No início desta discussão Ricardo Darín (D) diz a Fantino (F) que não o interessava morar em Las Vegas, nem ir ao Oscar, e Fantino ri de Darín. Em seguida, Darín tenta explicar porque recusou fazer um filme de *Hollywood*. Seu primeiro argumento foi de que lhe ofereceram fazer um papel de narcotraficante mexicano. Neste instante, o entrevistador não entende, perguntando “-¿E?”. Seu segundo argumento era que estava fazendo uma peça de teatro na Espanha fazia seis meses e queria voltar à Argentina para ver sua família. Podemos perceber que, como é uma entrevista, Darín precisava explicar o porquê se recusou a fazer o filme. Ao fazer isso, o ator tenta não ferir a Face positiva do entrevistador, pois crê que seus argumentos são o bastante para responder à pergunta. Da mesma forma, o entrevistador tenta manter também a polidez positiva, buscando amenizar sua reação de não conformidade com os argumentos de Darín.

Assim, Fantino afirma que Darín já teria ficado incomodado com a proposta pelo papel oferecido ter sido um narcotraficante maxicano. Darín responde que não e lança seu terceiro argumento: o que o incomodou foi que a emissária lhe disse que “não aceitava um não como resposta”. Primeiramente, podemos hipotetizar que Darín ficou incomodado pela imposição da emissária, porque ela feriu tanto a Face negativa de Darín, por tentar se impor, quanto a Face positiva, pois, ao tentar se impor, ela também não mostrou que eles eram iguais e não tentou convencê-lo de forma mais amigável a fazer o papel. A emissária, implicitamente, mostrou que Darín não teria escolhas, e que o produtor do filme tinha mais poder que Darín.

Essa hipótese foi confirmada quando a emissária diz que, se fosse uma questão de dinheiro, não era problema. Isso incomodou muito mais Darín, ferindo novamente a Face negativa do ator, rebaixando-o em relação ao produtor. Ao mencionar sua indignação na entrevista, Darín deixar clara sua recusa, e a partir deste ponto ele começa não utilizar mais atenuadores em sua fala, mesmo com o entrevistador.

Fantino novamente fica sem palavras e sua atitude e expressão facial nos permitem verificar sua desaprovação em relação à atitude de Darín em não aceitar o papel. Mesmo assim o entrevistador continua atenuando seus comentários. Ao perguntar a Darín se ele imaginava a quantidade de dinheiro que teria ganhado para fazer o filme, Fantino demonstra sua desaprovação implicitamente, fazendo esse questionamento de forma indireta, utilizando a estratégia *on record*, para tentar manter a Face positiva e negativa de Darín, como também a sua.

Mas, quando Darín lhe responde “¿E?, ¿e? ¿Para qué sirve? ¿Para qué?”, o entrevistador não consegue esconder sua surpresa, pois a resposta de Darín não era a esperada. Fantino primeiramente permanece em silêncio, buscando não comprometer sua Face, nem a do ator. Já Darín, ao dizer o que disse, acabou ferindo a Face negativa do entrevistador, colocando-o em uma posição de desconforto, impondo-se com seus argumentos. Além disso, sua estratégia na fala foi *boldly*, ou seja, ele foi direto, mas tentou atenuar suas respostas para não faltar o respeito com o entrevistador. Assim, Darín foi direto e não utilizou estratégias compensatórias em sua fala, como concordar parcialmente com o entrevistador, por exemplo. Ao impor seus argumentos, Darín busca não ferir sua Face negativa, pois não aceita a imposição de outros e quer sua liberdade de escolha. Ele também buscou não Ferir sua face positiva, pois tenta continuar sendo amigável e estar ao mesmo nível que o entrevistador.

Abaixo trazemos a continuação da conversa entre Fantino e Darín.

D - ¿E?, ¿e? ¿Para qué sirve? ¿Para qué?

F - Para vivir mejor

D - ¿Mejor de lo que yo vivo? [...]. La ambición te puede llevar a un lugar muy oscuro, muy desolador además. [...]

F – Vos disfrutás de esta vida que tenés, [...] sois un tipo de estos gustos...

D - Yo soy un tipo que... feliz, todo lo feliz que puede ser un tipo que vive en una sociedad, en un mundo como el de hoy. Yo soy todo lo feliz que puedo ser, sin mirar para el otro lado, o sea, tengo ramalazos de felicidad, aplaudo con los pies, vivo una situación privilegiada, tengo una familia increíble, me va bárbaro, la gente me quiere, me da besos por la calle, me dan besos en la cara y me abrazan, ¿qué más querés?

F – Ta,

D - ¿Para qué más?

F - Claro, no necesitas más, o sea, no...no querés tener un avión privado a irte cuando quieras...

D - ¡Ni en pedo! pero, ¡ni en pedo! ¡ni en pedo! ¡No se me cruza por la cabeza! Tengo un auto de alta gama y me da calor, me da calor. Soy feliz cuando le marroteo el auto a mi hijo y, porque es demasiado, es demasiado, hay desproporciones que son complicadas. Yo soy un tipo muy privilegiado, tengo mucha suerte [...], o sea, siempre encontré una mano que extendía y me dijo “vení yo creo en vos”, si vos querés más que eso y querés pretender más que eso es porque estás mirando otra película. Yo soy todo lo feliz que se puede ser.

F - Que bueno escucharte, que bueno escucharte y puedas haberle levantado un murallón al tener, o sea, al volverte loco por seguir teniendo, no, no, ya sé que tenés...

D- No, no, tengo más, mucho más de lo que necesito, pero mucho más.

Em continuação, Fantino, depois de um momento calado, responde que todo o dinheiro que Darín poderia ter ganhado com o filme seria para viver melhor. Este tipo de comentário demonstra a reprovação do entrevistador aos argumentos de Darín, pois os pensamentos expostos por Darín não são comuns no meio do mundo artístico. Mesmo reprovando os ideais de Darín, o entrevistador permanece fazendo comentários atenuados, sem intenção de ferir nenhuma das Faces.

Ricardo Darín responde a Fantino que tem tudo o que poderia ter e que é uma pessoa muito feliz, que seus fãs o admiram, e pergunta o que mais Fantino quer. Fantino demonstra novamente sua perplexidade ao ouvir este questionamento de Darín. O ator continua com a estratégia *baldly*, sem ação compensatória, sendo direto. Ele também continua ferindo a Face negativa do entrevistador, pois impõe seus ideais de que não se precisa de mais para viver do que ele já tem.

Fantino concorda com Darín, mas continua fazendo seu papel de entrevistador, instigando Darín para ver até onde ele segue em seu discurso. Ele afirma que Darín não gostaria de ter um avião privado para viajar quando quisesse, fazendo desta forma uma pergunta indireta. Com isso, ele utiliza a estratégia da indiretividade, querendo afirmar uma coisa, mas tentando escutar outra. Com esta estratégia, Fantino preserva a sua Face positiva e negativa, deixando que Darín responda algo que ele não perguntou diretamente, mesmo observando que Fantino está de acordo com Darín.

A seguir, o ator novamente responde a Fantino que essa ideia nem passa pela sua cabeça. Ele argumenta que tem mais do que necessita, que sempre teve uma mão estendida para ajudá-lo quando necessitou e que se o entrevistador, ou qualquer pessoa quer mais que isso, ou pretende mais que isso, está vendo outro filme, ou seja, está fora da realidade. Com esses argumentos, novamente Darín é direto, sendo *baldly*, e fere a Face de Fantino. A Face negativa é ferida porque Darín continua impondo seus ideais ao apresentador, e mesmo aos telespectadores que pensam o mesmo que Fantino. Mesmo que os telespectadores não sejam convidados a opinar na conversa, sejam participantes não ratificados, eles, posteriormente, relatarão suas impressões nas redes sociais, nas ruas e onde tiverem espaço, ou seja, podem vir a ser ratificados em outra ocasião. Além disso, Darín fere a Face positiva do entrevistador e de seus telespectadores porque, ao se impor, ele mostra que seus ideais são melhores e mais “corretos”, e que os de Faustino são inferiores. Logo, aparece uma distância entre dois lados, o lado “altruísta” e o lado “egoísta”, o que deixa claro que os dois não têm ideais parecidos, apesar de aparentemente serem da mesma comunidade de prática (o mundo de artistas famosos). Assim, Darín dá a entender que seus ideais não estão de acordo com os comuns em sua comunidade de prática (que sempre buscam mais conforto e fama), o que faz dele uma pessoa altruísta e humana, segundo seus fãs e seguidores das redes sociais.

Por fim, Fantino elogia este tipo de pensamento expresso por Darín, e diz que sua forma de pensar o auxiliou a não ficar ganancioso. Esta frase é dita pelo entrevistador de forma atenuada, tentando diminuir a distância estabelecida por Darín. Como os dois estão em

um programa de televisão que tem por objetivo um bate-papo civilizado, o entrevistador tenta atenuar novamente, mostrando-se a favor das explicações de Darín, mesmo que tenha deixado explícito por suas expressões faciais e por seus comentários indiretos que não concorda com Darín. Vemos aqui a importância da manutenção das Faces pelo entrevistador, por estar em um programa de televisão. Se, talvez, esta conversa fosse mais informal, e não dirigida a um público, as reações do apresentador não seriam tão atenuadas, e sim mais diretas.

Outra hipótese que nos parece possível é a utilização de um discurso social e humanitário por Darín para agradar ao público da Latinoamérica. Como afirmamos na seção anterior, a entrevista não é destinada para o entrevistador ou para o entrevistado. A entrevista é realizada para um público, que analisará as perguntas e respostas dos envolvidos, bem como seus comportamentos. Darín poderia estar demonstrando seus ideais altruístas com o propósito de ganhar seu público e, portanto, estaria utilizando estratégias para causar um “conflito”, que até pode ter sido pré-estruturado anteriormente com o entrevistador. Assim, como o público teve permissão de opinar nas redes sociais, eles defenderam Darín, e disseram que o ator era um exemplo. Portanto, a repercussão da entrevista pode ter sido efeito de um ideal verdadeiro do ator, ou de mais uma estratégia para conquistar o público.

Considerações Finais

Neste artigo nosso objetivo foi analisar as estratégias de polidez utilizadas por Ricardo Darín e Alejandro Fantino em uma entrevista do programa argentino *Animales Sueltos*. Primeiramente apresentamos alguns conceitos da Teoria da Polidez, proposta por Brown e Levinson (1987). Depois elencamos alguns aspectos pragmáticos referentes ao gênero entrevista, que poderiam nos auxiliar nas análises. Por fim, realizamos as análises de um trecho da entrevista, com base na Teoria da Polidez.

Pudemos perceber que a conversação está intimamente ligada às estratégias de polidez, pois intencionalmente, sempre os falantes vão buscar preservar suas Faces. Eles também, intencionalmente vão tentar preservar ou ferir a Face de seus ouvintes, dependendo de seus propósitos linguísticos.

A partir das análises, evidenciamos que a entrevista é um gênero que não está livre da ameaça à Face, pelo contrário, permite a utilização de estratégias de diretividade ou indiretividade que contribuem na fluidez da entrevista e de seus conflitos. Neste excerto

analisado, percebemos que o entrevistador Alejandro Fantino esteve o tempo todo tentando preservar tanto a sua Face como a de seu entrevistado. Ele buscou uma harmonia entre o conflito, a imposição de ideais e uma distância menor entre ele e Darín. Desta forma, utilizou quase que em toda a conversação estratégias compensatórias em suas falas, como também o silêncio muitas das vezes, tentando não demonstrar sua desaprovação aos motivos pelos quais Darín não aceitou fazer o filme.

Ricardo Darín, por outro lado, tentou no início manter estratégias compensatórias de proximidade ao expor seus motivos por não querer atuar no filme. Mesmo assim, ao aumentar o conflito nesta parte da entrevista, feriu a Face negativa do entrevistador em todas as suas falas, tentando impor-se ao entrevistador e em alguns momentos até sobre todos os que tivessem os preceitos iguais aos de Fantino. O ator também feriu a Face positiva do entrevistador por algumas vezes, aumentando cada vez mais a distância entre eles, chegando ao ponto de demonstrar que não compartilhava de alguns ideais de sua comunidade de prática, como a de se fazer qualquer coisa para ter uma vida melhor. Logo, por todo excerto, Darín permaneceu com a estratégia *boldly*, sendo direto, sem estratégias compensatórias.

Portanto, verificamos que os conceitos da Teoria da Polidez, bem como os outros conceitos da pragmática, são necessários para evidenciar os jogos de poder, distância social e efeito linguístico em conversações, como por exemplo, em entrevistas. Assim, vemos que, de fato, a língua é um poderoso meio de conseguirmos coisas, basta sabermos utilizar as estratégias corretas, nos contextos corretos.

Referências

AUSTIN, J. L. **Quando dizer é fazer**. Trad.: Danilo Marcondes de Souza Filho. Porto Alegre: Arttext, 1962/1990.

BROWN, P.; LEVINSON, S. **Politeness: some universals in language use**. New York: Cambridge, 1987.

CANAL DE RS VIDEOS. **Animales Suetos con Alejandro Fantino**. Programa completo 10-04-14. América TV. Publicado em 11 abr. 2014. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=Cu3QopgGIGQ>>. Acesso em: 15 out. 2016.

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**. 2010. Tese (Doutorado em Letras) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, 2010. Disponível em: <http://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/24943/TESE_EST.PDF?sequence=1>. Acesso em: 17 nov. 2017.

FÁVERO, L. L.; ANDRADE, M. L. C. V. O.; AQUINO, Z. G. O. de. **Papéis discursivos e estratégias de polidez nas entrevistas de televisão**. Juiz de Fora: Revista Veredas, v. 4, n. 1, 2009, p. 67 a 77. Disponível em: <<http://www.ufjf.br/revistaveredas/files/2009/12/artigo76.pdf>>. Acesso em: 20 dez. 2016.

GRICE, H. P. Lógica e conversação. In. Marcelo Dascal (Org). **Fundamentos metodológicos da linguística – pragmática**: problemas, críticas, perspectivas da linguística-bibliografia. Campinas: Unicamp, 1982. p. 81 – 103.

KÁDÁR, D. Z.; HAUGH, M. **Understanding Politeness**. New York: Cambridge, 2013.