

A Filosofia por trás da conversação: implicaturas e os atos de discurso indiretos / *The Philosophy Behind the Conversation: Implicatures and the Indirect Speech Acts*

*Euclides Barbosa Ramos de Souza**

RESUMO

Apesar de terem sido estudos realizados por autores diferentes e de certa forma independente um do outro, as teorias das Implicaturas de Paul Grice e dos Atos de Discurso Indiretos de John Searle não apenas estão intimamente ligadas como, na verdade, são complementares entre si, de modo que se mostra de crucial importância a compreensão dos dois juntos, a fim de se obter um maior domínio da noção de “não literalidade” das enunciações. Este trabalho tratará de mostrar as principais características de ambas as teorias e como elas se inter-relacionam orgânica e simbioticamente.

PALAVRAS-CHAVE: Literalidade; Convenção; Pragmática; Ato ilocucionário; Cooperação

ABSTRACT

Although these are studies performed by different authors and in a certain way independent from one another, the theories of Implicatures by Paul Grice and of Indirect Speech Acts by John Searle are not only deep linked but, in fact, are mutually complementary, for we can see the crucial importance of the comprehension of both of them in order to obtain a better grasp on the notion of “non-literality.” This work will show the main properties of both theories and how they work together in an organic and symbiotic way.

KEYWORDS: *Literality; Convention; Pragmatics; Illocutionary act; Cooperation*

* Mestre em Filosofia pelo Programa de Pós-Graduação em Filosofia da Universidade Federal da Paraíba – UFPB, João Pessoa, Paraíba, Brasil; <https://orcid.org/0000-0002-3421-7692>; kidinho_dc@hotmail.com

Introdução

O estudo contemporâneo da linguagem admite como indispensável a dimensão *pragmática* do discurso para uma compreensão mais completa dos aspectos e leis que regem a interação racional e eficiente da conversação ordinária. Todavia, não foi fácil introduzirmos a noção de que a enunciação enquanto *uso* poderia realmente nos trazer uma contribuição para um entendimento preciso de supostas leis, principalmente quando parecia mais complicar do que explicar.

Foi em 1975 que Paul Grice apresentou um artigo chamado *Logic and Conversation*¹ [*Lógica e conversação*], que diluiria de uma vez por todas o preconceito que havia em achar que a linguagem natural era intrinsecamente não sistemática e que a comunicação do dia a dia acontecia quase que por um acidente. Para Grice, não poderia ser à toa que as pessoas conseguiam se entender com um grau de precisão elevado sem que houvesse uma mínima organização mental para tal efeito.

O idealismo dos lógicos e matemáticos que defendiam que a linguagem deveria poder ser *sempre* dada por uma notação formal viabilizava uma relação mais precisa e bem delimitada dos fenômenos linguísticos, mas, em contrapartida, os *simplificava* demasiadamente, de maneira que muitas das minúcias presentes nos diálogos de até mesmo pessoas que nunca tiveram contato com a Linguística, como a ironia ou as “indiretas”, eram deixadas de lado, e o objetivo de uma catalogação satisfatória desses fenômenos era boicotado pelos próprios meios de sua viabilização (i.e., as ciências da língua). Grice pretendia achar uma forma de conciliar o formal e o natural, mas sem permitir que tais perdas ocorressem: “Essa lógica pode ser auxiliada e guiada pela lógica simplificada do aparato formal, mas não pode ser suplantada por ele”² (GRICE, 1975, p.43).

Em 1969, John Searle, um estudante sob a orientação do “pai” da Teoria dos Atos de Discurso³, John L. Austin, trouxe uma maior sofisticação a essa teoria com sua obra

¹ Ideias publicadas parcialmente das palestras William James realizadas na Universidade de Harvard em 1967.

² Todas as traduções são de responsabilidade do autor. Original: “this logic may be aided and guided by the simplified logic of the formal devices but cannot be supplanted by it”.

³ Embora “Speech Acts” seja normalmente traduzido no Brasil por “atos de fala”, preferiremos o termo “discurso” ao termo “fala” devido ao caráter mais abrangente do primeiro em relação ao segundo. De fato, nem todo discurso se limita a enunciações faladas verbalmente ou por escrito.

Speech Acts [Atos de Discurso] e revisou a taxonomia proposta por seu professor. Em 1979, com seu *Expression And Meaning* [Expressão e significado], relacionou com este estudo vários tópicos da Filosofia da Linguagem, que iam desde os problemas de Referência (o Descritivismo de Bertrand Russell, Peter Strawson e Keith Donnellan, já mencionados em Searle, 1969, p.157) aos de Significação (sentido literal e metafórico) (SEARLE, 1998, p.140), sobre o significado da sentença (lexical) e o do locutor (que toma a liberdade de alterar *na medida do possível* o significado literal para atingir algum interesse linguístico). Essa iniciativa o inspirou a pensar sobre o fenômeno do ato de discurso *indireto*, o qual desafiava a noção tradicional de que a compreensão de um enunciado só era possível ou, pelo menos, *otimizado*, se as pessoas se ativessem aos significados literais das expressões.

Na prática, vemos que a *violação* de tais *regras constitutivas* [constitutive rules] (SEARLE, 1969, p.33) da comunicação, isto é, das leis básicas que *formam* e *permitem* a transmissão de informação de uma pessoa para outra, é na verdade “bem pensada” pelos participantes da conversação, embora não a partir de um modo *exatamente* consciente, e veremos como isso funciona com a teoria das Implicaturas de Grice.

Analisemos agora os detalhes dessas duas teorias, a das Implicaturas e a dos Atos de Discurso e como funciona a *dependência* das noções de uma com as da outra.

1 A Teoria das Implicaturas

Suponha uma situação em que uma pessoa 1 chega num ponto de ônibus e pergunta a outra pessoa 2, que já estava lá: “Olá. Você sabe dizer se o ônibus X já passou?”. A outra então diz: “Estou esperando por ele”. A pessoa que perguntou, *então*, agradece a resposta e permanece no ponto à espera do ônibus. A situação é tão comum que não paramos para perceber a estranheza do que ocorreu. Perguntamos: como é possível que estejamos satisfeitos com a resposta oferecida acima a ponto de até concedermos que o agradecimento de 1 foi uma *consequência* dessa resposta? A pergunta feita *exige*, em tese, uma resposta do tipo “sim ou não”, mas a resposta não apenas *não* trouxe esse conteúdo de modo direto como também envolveu o próprio locutor 2, cuja relação com os *interesses* de 1 é *nula*. Por que, afinal, 1 ficou *satisfeito* com a enunciação de 2?

O que ocorreu foi o seguinte (vamos supor que eram dois homens): embora 2 não tenha respondido como “devesse” à pergunta de 1, em vez de isso significar que 1 não o entendesse, 1 *não só* obteve a resposta que precisava, como também adquiriu outras informações que lhe podem ser *úteis* de diversas maneiras. De fato, 1 *supõe* que 2 seja uma pessoa mentalmente “estável”, cujas decisões são feitas de modo *racional* e que se 2 disse que estava aguardando o ônibus, ele *implicitou* (LEVINSON, 2007, p.129)⁴ a resposta esperada “não”, quando disse “o estou aguardando”, pois se o ônibus já tivesse passado, ele não estaria lá para conversar com 1; ele teria embarcado no veículo.

Isso abre espaço para que a conversa *continue* ou que algo mais tenha sido dito, pois 1 pode também supor que o ônibus X já passou na presença de 2 no ponto, mas talvez estivesse lotado de pessoas, ou mesmo tivesse acabado de quebrar e 2 foi incapaz de subir a bordo. Os dois podem adentrar o tema do descaso governamental acerca do transporte público devido à demora para a chegada dos veículos, acerca de suas condições de funcionamento ou mesmo do crescimento populacional.

Percebamos o quanto de informação sobressalente estava implicada na *decisão* de 2 em dar a resposta que deu, em vez de uma simples negativa. 2 teve a *intenção* de despertar em 1 uma tendência à *cooperação* conversacional, de modo que, por exemplo, incluir os próprios problemas em um enunciado que *estritamente* os exclui (o conteúdo deveria se restringir a “sim ou não”) demonstra *empatia* e *interesse* em ajudar 1, o que vai além de um discurso “mecânico” e impessoal e traz uma resposta mais *completa* e *eficiente*. Agora vemos como o agradecimento de 1 está mais do que bem justificado!

Outro fato importante que não podemos deixar de perceber é que a pergunta de 1 foi se 2 *sabia* se o ônibus X passara ou não. Ora, 2 poderia perfeitamente responder: “sim, eu sei se ele passou ou não”. Esse enunciado, inclusive, é considerado a resposta *exata* que 2 deveria ter dado. Porém, se 1 ouvisse isso, não só *não obteria* a resposta que desejava, como também provavelmente se irritaria com 2, o qual demonstrou completa indiferença ao seu incômodo e não lhe respondeu uma simples questão de maneira *informativa*. 2 também poderia falar que “sim”, querendo dizer que *em algum momento* do dia o ônibus passou, o que não seria relevante aos propósitos de 1, que queria estimar

⁴ Nota de rodapé 5 do livro *Pragmática* (LEVINSON, 2007): “Grice tem o cuidado de restringir o uso do termo implicar, de modo que, primariamente, são os falantes (locutores) que implicam, embora sejam sentenças, enunciados ou proposições que entram nas relações lógicas”.

quanto tempo levaria para o próximo ônibus da mesma linha passar e, para isso, precisaria saber quando o mais *recente* passou. Portanto, o que os lógicos diriam nesse caso se o culto à forma, que deveria tornar a troca de informação *precisa*, ao contrário, a tornaria totalmente inútil e propulsora de desentendimentos?

Grice (1975, p.43) chama esse conteúdo que foi implicado de *Implicatura* [*implicature*] e ela pode ser *convencional* ou *conversacional*. Ele preferiu inventar esse nome para que não a confundamos com a noção mais comum de “implicação”, cujo conteúdo é obtido por inferências *lógicas* e não *contextuais*. A principal característica da implicatura é que se trata de uma informação *não convencional* (embora veremos que *devido a convenções* podemos gerar implicaturas), a qual é comunicada *intencionalmente* pelo locutor, ainda que *não necessariamente* o interlocutor seja capaz de entendê-la. Precisamente pelo fato de implicar conteúdos proposicionais “dentro” ou “por trás” das palavras e expressões, é sempre possível que as implicaturas sejam *canceláveis*, ainda que seja perfeitamente possível que, com o tempo, tais sentidos ocultos se tornem convencionais, como no exemplo corriqueiro do ônibus acima. Em poucas palavras, o que *2 quis dizer* é diferente do que ele disse, mas a grande novidade é que a implicatura *não se restringe* apenas a ambiguidades, ironias ou metáforas.

As implicaturas do tipo *convencionais* são aquelas implicações que dependem de convenções para serem realizadas. Mais precisamente, de convenções que *delimitam* um significado padrão (lexical) das palavras. Por exemplo, em “ela é loira, mas escreve bem”, apesar de em termos *lógicos* estarmos diante de uma conjunção ($Lx \wedge Ex$) de propriedades Lx (“x” é loira) e Ex (“x” escreve bem) acerca de um sujeito “x”, *gramaticalmente* temos essa dupla atribuição realizada por uma conjunção do tipo *adversativa* (“mas”), que só deve ser utilizada quando a primeira oração possui, de algum modo, ideia oposta à ideia da segunda. Há um *pressuposto cultural* preconceituoso que afirma que as mulheres de cabelos loiros são normalmente incapazes intelectualmente, de modo que alguém que acredite em tamanho absurdo supõe adversa a situação em que temos uma loira que escreve bem, atividade esta que exige uma capacidade de raciocínio razoável. Portanto, devido à convenção do significado de “mas”, foi possível ao locutor implicar esse odioso preconceito e o comunicar de forma indireta. É importante perceber que, apesar da existência dessa pressuposição, nem todos *compartilham* dessa informação

e, desse modo, o que o locutor disse por implicatura pode ser facilmente ignorado (cancelado).

A propósito, o caso acima ilustra uma boa razão para não dependermos completamente da Lógica Clássica para lidar com a linguagem ordinária, pois, enquanto esta encara o caso citado como uma simples conjunção de propriedades, uma perspectiva pragmática revela muitas outras informações *adjacentes*, as quais, na verdade, eram precisamente o que o locutor *queria dizer* no fim das contas. O literalmente dito foi reduzido a um simples *veículo* da real informação que se desejava comunicar.

As implicaturas do tipo *conversacionais*, porém, são as que mais interessam a Grice, pois elas *independem* de qualquer noção convencional prévia (formalmente estabelecida, como termos gramaticais) e, ainda assim, nos surpreendem por serem constantemente utilizadas e compreendidas sem grandes problemas. Afinal, como somos capazes de nos entender sem um compartilhamento de uma regra constitutiva clara e eficiente? Grice argumentará que, na verdade, tais regras *existem*, ainda que não sejam utilizadas de um modo estritamente *formal* (exato) e *explícito*, nem tampouco em um sentido rigoroso o qual poderíamos chamar de um *processo* “*claramente*” *consciente*, mas de forma *intuitiva*.

Grice (1975, p.45) abraçará a ideia de que uma conversação, por mais informal que seja, é sempre baseada em um traço *racional* [*rational*] humano e que isso possibilita um *esforço cooperativo* [*cooperative efforts*] através do qual conseguimos nos comunicar com eficiência, mesmo que bastante desviados das normas cultas orientadas pela gramática e pelo dicionário. Estes recursos *normativos*, os quais listam *regras regulativas* [*regulative rules*] (SEARLE, 1969, p.33), são importantes para estabelecer um padrão que nos oriente *minimamente*, de modo a podermos consultá-lo caso a situação acerca do significado nessas conversações ordinárias “fujam” do controle.

Com efeito, é precisamente por causa desse padrão *compartilhado* por todos ou, pelo menos, essa seria a *impressão* que temos, que Grice (1975, p.45) defende que em toda troca de informação racional os participantes da conversa estão *observando* [*observing*] um *Princípio Cooperativo* (PC) que os direciona quando começam a *perceber* que os padrões normativos estão sendo violados. Espera-se sempre que um locutor “normal” só viole esse bom senso de forma *planejada*. Isto é, os participantes da conversa *calculam* que *deve haver uma razão* para que o locutor não tenha usado a norma

conversacional para enunciar o que enunciou e que ele está enunciando *outra coisa* (a implicatura). Esse cálculo determinará a *probabilidade* de deduzir que outra coisa era essa, pois é óbvio que, por ser cancelável, a implicatura não pode ser fixa, mas relativa a determinados elementos do contexto.

Apesar disso, há algumas situações em que Grice (1975, p.58) defende que certas implicaturas têm um *alto grau de não destacabilidade* [*high degree of nondetachability*] e se mantêm mesmo em múltiplos e diversos contextos. Por exemplo, alguém sóalaria de um homem *casado* que “ele foi se encontrar com *uma* mulher” (usando, de propósito, o artigo indefinido) se o locutor estivesse implicando que esse homem cometerá um adultério (caso contrário, teria dito “sua esposa”).

De qualquer maneira, há sempre uma suposição de que o interlocutor não toma decisões irracionais e que não age sem propósito, aleatoriamente. Os participantes sempre *esperam* isso um do outro. Segundo Grice (1975, p.58):

Calcular uma implicatura conversacional é calcular o que deve ser suposto de modo a manter a suposição de que o Princípio Cooperativo está sendo observado e, já que pode haver várias possíveis explicações específicas, uma lista destas pode ficar em aberto, e o implicado conversacional nesses casos será a disjunção dessas explicações específicas; e se uma lista dessas fica em aberto, o implicado terá exatamente o tipo de indeterminabilidade o qual muitos implicados de fato parecem possuir.⁵

Por “disjunção” Grice se refere ao fato de que a interpretação correta do objetivo do locutor ao realizar sua enunciação está inclusa em uma lista lógica de interpretações dada por “A ou B ou C ou...”, na qual as letras em maiúsculo significam cada um dos possíveis significados que o interlocutor pode supor até calcular a resposta correta: o que o locutor implicou e realmente quis dizer.

É de grande relevância notar que por “norma conversacional” não se quer dizer aqui que *todos* leram a gramática e dominam “perfeitamente” a maneira canônica e moderna de se comunicar. O termo em destaque quer dizer que, por mais informal ou

⁵No original: “to calculate a conversational implicature is to calculate what has to be supposed in order to preserve the supposition that the Cooperative Principle is being observed, and since there may be various possible specific explanations, a list of which may be open, the conversational implicatum in such cases will be disjunction of such specific explanations; and if the list of these is open, the implicatum will have just the kind of indeterminacy that many actual implicata do in fact seem to possess.”

“tribal” que seja a troca de informação, é *imprescindível* que haja um *mínimo* de regras regulativas para que até a mais “primitiva” (isto é, distante do que chamamos comumente de “civilização”) das interações linguísticas cumpra o papel constitutivo de *ser capaz de comunicar* algo. O PC é uma noção que *auxilia* uma linguagem com regras (suficientes) já estabelecidas a manter um bom senso de regularidade que possibilite uma mínima troca informacional.

Com o PC em mente, perguntamos: em que ele consiste? Grice (1975, p.45) o descreve como um orientador abstrato e intuitivo que constantemente nos “diz”: “faça sua contribuição conversacional do modo como é requerida, no estágio na qual ocorre, através do propósito ou direção aceitos na troca conversacional na qual você está inserido”⁶. O PC é composto por *quatro categorias* fundamentais que dão origem a *máximas* (sugestões) de comportamentos. São elas: as categorias de *Quantidade*, *Qualidade*, *Relação* e *Modo*.

A categoria de Quantidade nos orienta à máxima de não sermos mais ou menos *informativos* do que a troca conversacional *exige*. Violá-la pode provocar confusão de ideias devido à grande quantidade de informação ou inferências indesejadas pela falta dela. A categoria de Qualidade nos orienta à máxima de que a informação comunicada deva ser sempre *verdadeira* ou que, pelo menos, haja um mínimo esforço para apresentar alguma evidência para ela (que haja uma crença verdadeira sobre ela). Violá-la pode provocar desconfiança ou consequências graves ao interlocutor que agiu acreditando em uma falsidade. A categoria de Relação nos orienta à máxima de que a informação comunicada deva ser sempre *relevante*. Violá-la pode provocar um desvio desnecessário do assunto da conversa e perder completamente o propósito da interação em questão. Por último, temos a categoria de Modo, que nos orienta à máxima de que devemos comunicar a informação sempre da forma mais *evidente* possível. Violá-la pode provocar ambiguidade ou uma demonstração de falta de interesse na interação conversacional.

É claro que se pudéssemos saber *exatamente*, respectivamente às categorias, o quanto, o quê, sobre o quê e apenas sobre esse o quê *devêssemos* falar, não existiria conversação, pois, em tese, só haveria uma coisa a ser dita. Não poderíamos esperar que Grice (ou qualquer outro) nos fornecesse uma lei que nos dissesse *como* poderíamos

⁶ No original: “Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged.”

respeitar *perfeitamente* essas máximas e *não há* um parâmetro metafísico que demonstre *quando* falamos da forma mais informativa *possível*, embora seja essa a função da linguagem, segundo o autor (GRICE, 1975, p.47)⁷. Por “possível”, ele quer dizer até onde nossa cognição é capaz de nos levar.

Então, é importante destacar que Grice não pretendia com essa exposição cometer uma petição de princípio, afirmando que *seja possível saber inequivocamente* de antemão quando somos, por exemplo, maximamente relevantes, ainda que o PC devesse justamente nos orientar a isso (seria absurdo iniciar a composição de um princípio a partir de noções as quais esse mesmo princípio se propõe a expor/definir), mas que, pelo menos, *tentássemos e acreditássemos* que estamos tentando dar o *nosso melhor* para tal tarefa. Sua contribuição foi *delimitar* quatro principais categorias *aparentemente essenciais* para a descrição de uma conversação legitimamente racional (não perfeita), baseando-se em fatos majoritariamente *empíricos*⁸.

Temos agora condições de entender como é possível calcular a implicatura conversacional. Os participantes de uma conversação irão sempre contar com que todos os envolvidos estão constantemente observando essas máximas, de modo que, se uma delas for violada por um locutor, o interlocutor suporá que ele ainda esteja cooperando e que deva haver uma razão para tê-la violado. No caso do ônibus acima, o interlocutor 1 pensa da seguinte maneira:

- I. Fiz uma pergunta do tipo “sim ou não”, mas 2 não respondeu dessa maneira (violou as máximas de quantidade e relevância);
- II. Suponho que ele queira cooperar. Dizer “estou esperando por ele” deve conter a resposta que me interessa;

7 “The conversational maxims, however, and the conversational implicatures connected with them, are specially connected (I hope) with the particular purposes that talk (and so, talk exchange) is adapted to serve and is primarily employed to serve. I have stated my maxims as if this purpose were a maximally effective exchange of information”. Expressões como “espero” (“*I hope*”) mostram que Grice não tinha pretensão de apresentar uma teoria exatamente perfeita.

8 “A dull but, no doubt at a certain level, adequate answer is that it is just a well-recognized empirical fact that people DO behave in these ways; they have learned to do so in childhood and not lost the habit of doing so; and, indeed, it would involve a good deal of effort to make a radical departure from the habit. It is much easier, for example, to tell the truth than to invent lies” (GRICE, 1975, p.48). Nesse trecho, Grice comenta que o PC surge desde a infância e que o levamos à vida adulta por puro hábito. Isto é, seria bem mais difícil abandonar esse hábito do que mantê-lo. Ele dá o exemplo de que é mais fácil falar a verdade do que mentir.

III. Por definição, só se espera por algo se este algo ainda não entrou em contato com quem o espera ou houve uma razão excepcional para que, mesmo em contato, não tenha ocorrido em um momento ou de um jeito oportuno;

IV. Qualquer uma dessas razões seria suficiente para que eu também, *assim como 2, não* tivesse entrado no ônibus;

V. Logo, independentemente se o ônibus passou ou não, o melhor é que eu espere o ônibus como 2 está esperando.

Podemos perceber que a resposta “não”, implicada por 2 e *esperada* por 1, está em destaque no item IV. Ele é mais informativo do que o “não” de dizer que “o ônibus não passou enquanto estive aqui” (a qual seria a resposta cooperativa padrão) ou o “não” de dizer que simplesmente não sabe, pois 2, como uma pessoa razoavelmente prudente, pode também ter querido dizer com “estou esperando por ele” que o ônibus passou, mas o espaço estava lotado, ou que o pneu furou, o motor quebrou, ou mesmo que o veículo estava sendo roubado por criminosos etc. Todas essas possíveis inferências demonstram uma maior empatia de 2 em relação a 1 e 2 foi “maximamente” cooperativo. Tudo isso ocorre em frações de segundos, apesar de *parecer* complexo. Segundo Stephen Levinson (2007):

A noção de implicatura (...) permite afirmarmos que as expressões das línguas naturais tendem a ter sentidos simples, estáveis e unitários (em muitos casos, pelo menos), mas que sobre esse núcleo semântico estável há muitas vezes uma camada pragmática instável, ligado ao contexto – isto é, um conjunto de implicaturas (p.124).

2 Os atos de discurso indiretos

Para entendermos do que se tratam os atos de discurso indiretos, devemos antes explorar a noção geral da Teoria dos Atos de Discurso. Ainda que seja comum e erroneamente referido como “Atos de Fala”, o que seria um caso restrito dos atos de discurso, são eles a forma como podemos *agir e alterar* o mundo *apenas por meio da enunciação*, indo de encontro à velha noção de que a linguagem servia apenas para descrever os fatos da realidade. Embora já notemos traços dessa teoria em Santo Agostinho, no *De magistro* de 389 d.C. (da diferença entre ação e fala), em *O pensamento* de Gottlob Frege, em 1918 (do uso do termo “força” relativamente a expressões

linguísticas), e principalmente nas *Investigações filosóficas* de Ludwig Wittgenstein, em 1953 (no que diz respeito à relação entre significado e o uso das expressões em certo contexto), foi a obra de John L. Austin, lançada postumamente, chamada *Quando dizer é fazer* [*How to Do Things with Words*, no original] (1990), que a teoria dos Atos de Discurso foi real e precisamente desenvolvida, embora viesse a se tornar um estudo sólido apenas posteriormente, com os aperfeiçoamentos e extensões de John Searle e Daniel Vanderveken no *Foundations of Illocutionary Logic* [*Fundamentos da lógica ilocucionária*] (1985).

Esses tipos de enunciados ocorrem, por exemplo, quando um bebê é *batizado* por uma autoridade clerical reconhecida; um presidente *declara* guerra a outro país; um magnata *inaugura* um parque temático ou mesmo quando alguém resolve *doar* um objeto ou fazer uma *promessa* a outra pessoa. Segundo Austin (1990, p.24), enunciar palavras desse tipo nas circunstâncias apropriadas especificadas acima “não é descrever o ato que praticaria ao dizer o que disse, nem declarar que o estou praticando: é fazê-lo”. Essa nova concepção, à qual deu o nome de “Performativo” (do inglês *to perform*), que é o contrário do que ele chamou de “Constativo”⁹ (a visão anterior da linguagem, a que constata, descreve), abalou as estruturas do que se conhecia sobre a linguagem.

A propósito, o constativo, tal como significa seu nome, tem como função constatar, descrever e relatar o que “ocorre” (na concepção ordinária do termo). Isto é, são enunciados que, a depender do estado de coisas ao qual se referem, podem ser classificados como verdadeiros ou falsos (conforme a fundamentação da Lei do terceiro excluído da Lógica, sem uma terceira opção).

Com a noção de performativo, criou-se uma ideia contrária à possibilidade de dar um valor de *verdade* (somente) aos enunciados, podendo-se agora falar em condições de *satisfação*. Se olharmos atentamente a um performativo, por exemplo, uma previsão, poderemos perceber que, mesmo que alguém que a tenha feito erre acerca do fato que viria a se suceder segundo o que ele disse, não podemos negar que a previsão fora feita. Ora, isso quer dizer que não nos cabe, não parece adequado, neste caso, julgar o que foi dito como uma “falsidade”, porque alguém precisava ter proferido primeiro e ter “dado” *realidade* à previsão como um fato no mundo, cuja origem só pode ter sido essa, para ser

⁹ Traduzido como “constatativo” em Austin, 1990.

avaliada de alguma forma posteriormente. Ou seja, a enunciação já precisava ser verdadeira (enquanto um fato verdadeiro que ocorreu no mundo) para que pudéssemos falar algo acerca dela depois (se seu conteúdo proposicional corresponde ou não aos fatos do mundo, por exemplo). Portanto, o que passa a importar a partir daí não é se a enunciação ocorreu ou não, mas quais foram as consequências de sua manifestação no mundo. Nesta situação, dizemos que a previsão foi *infeliz*, falha, improdutiva, vã, mas *nunca* falsa (embora seu conteúdo proposicional possa ser obviamente falso. Nesse caso, o locutor não *satisfaz* a previsão que fez).

O ato de discurso é composto por várias etapas (embora não temporalmente espaçadas), que vão desde o próprio meio de enunciação (locução) à intenção de ação do locutor (ilocução), até os efeitos que tal discurso provoca no interlocutor (perlocução). No que concerne à intenção, o objetivo do locutor, o chamamos de *Ato Ilocucionário*, o qual possui uma *Força Ilocucionária* que delimita um ou mais dos *cinco* tipos gerais de atos ilocucionários possíveis e será esta a etapa que realmente nos interessa para a compreensão da noção de atos de discurso (ilocucionários) indiretos.

Formalmente, o ato ilocucionário é dado por “F(P)”, onde “F” é sua força *constitutiva* e “P” é o conteúdo proposicional relevante sobre o qual o locutor age *através* do ato. Um ato ilocucionário possui certas *condições de realização* (condições que o locutor deve preencher para realizar determinado ato pretendido) e certas *condições de satisfação* (condições que devem ser obtidas no mundo para que o objetivo do locutor ao realizar um ato seja alcançado). Na obra de Searle e Daniel Vanderveken, *Foundations of Illocutionary Logic* (1985), encontramos a estrutura de um ato ilocucionário no capítulo 2, item III, p.12. Ele é composto por sete componentes básicos¹⁰ que constituem suas condições de realização:

1. *Objetivo ilocucionário*: é o objetivo *principal* do locutor ao enunciar algo. Ex.: se alguém quer prometer, se põe num compromisso com alguém.

¹⁰ No original: “1. Illocutionary Point”, “2. Mode of Achievement of the illocutionary point”, “3. The Degree of strength of the illocutionary point”, “4. Propositional content conditions”, “5. Preparatory conditions”, “6. Sincerity conditions”, “7. The degree of strength of sincerity conditions”. No *Meaning and Speech Acts* (1990, p.103), Daniel Vanderveken atualiza essa quantidade para seis, pois unifica os componentes 3 e 7 em um único chamado “grau de força”.

2. *Modo de atingir o objetivo ilocucionário*: define o modo como o locutor pretende realizar seu objetivo. Ex.: alguém pode conseguir que outro lhe faça um favor tanto implorando como pedindo.
3. *Grau de força do objetivo ilocucionário*: é a capacidade de um ato enunciado alcançar o objetivo pretendido. Ex.: “implorar” tem maior nível que “pedir”. É interessante notar que quem implora, ao mesmo tempo está pedindo, mas não o contrário.
4. *Condições sobre o conteúdo proposicional*: define o tipo de conteúdo sobre o qual pode versar o ato. Ex.: não se pode fazer uma previsão sobre o passado e nem declarar agora uma biblioteca como “inaugurada” ano que vem.
5. *Condições preparatórias*: define o que deve estar pressuposto para que o ato possa ser realizado. Ex.: é necessário que a pessoa que fará o batismo de uma criança tenha algum título de autoridade adequada.
6. *Condições de sinceridade*: define que estado psicológico está sendo *expresso* durante a realização de um ato. Ex.: quem faz uma afirmação está expressando sua crença de que o conteúdo proposicional é o caso (mesmo que não creia realmente, o que caracteriza o que chamamos de “mentira”).
7. *Grau de força das condições de sinceridade*: o grau de força do objetivo ilocucionário está intimamente ligado com o quanto o locutor *deseja* atingir seu objetivo. Ex.: quem implora deseja mais que certa coisa aconteça do que quem apenas pede.

Esses componentes são necessários para entendermos quais são as condições de realização e de satisfação do ato ilocucionário. Embora todo ato se trate de uma *tentativa* com sucesso, ele pode ser realizado *com defeito* (por ex., quando um locutor crê que o conteúdo de sua promessa é de benefício de seu interlocutor, mas não é) ou pode ser *fracassado* (por ex. quando um locutor tenta demitir um funcionário de uma empresa por meio da declaração “eu declaro você demitido desta empresa” sem ter a autoridade necessária para tal). Um ato realizado *sem defeito* é, por exemplo, quando alguém faz uma promessa preenchendo as seguintes condições: é necessário que essa pessoa atenda às condições preparatórias de que possa realizar a ação com a qual se comprometeu e seja de benefício ao interlocutor; atenda às condições de sinceridade de que tem a intenção de cumprir a promessa; e que atenda às condições de conteúdo proposicional de que se trata

de uma ação futura. Tendo cumprido sua promessa (i.e., se os eventos futuros ocorreram *por causa* de sua promessa e não por outro motivo), dizemos que sua promessa foi realizada sem defeito e foi *satisfeita*. Esse ato é um ato *plenamente feliz*.

Portanto se essa pessoa diz “prometo ir ao cinema contigo amanhã” (ela realizou o objetivo ilocucionário compromissivo, de força compromissiva), desde que ela consiga comunicar isso de alguma forma, o ato foi *realizado* (ela *tentou* realizar algo para o interlocutor, *já se pondo* em um compromisso com ele). Essa pessoa o fez com o “grau = //prometer//” (o qual é menor que “grau = //jurar//”, por exemplo, pois este põe o locutor em um compromisso com a condição preparatória adicional de que ele arrisca a perda de um valor que lhe é importante, como “juro pela minha mãe” etc.) e isso caracteriza um modo de atingir “modo (//prometer//)”. Entretanto, o ato só será *satisfeito* se de fato a promessa for cumprida, i.e., se os eventos futuros do conteúdo da promessa foram cumpridos *em razão das ações do locutor* a favor desse desfecho (no caso, de ir ao cinema com o interlocutor amanhã).

O fato de o locutor não ter porventura conseguido cumprir o que prometeu *não quer dizer* que ele estava sendo *insincero* sobre sua capacidade ou intenção de cumpri-la. Isso também *não quer dizer* que o locutor enunciou “nada”. O interlocutor poderia dizer: “você prometeu, mas não cumpriu. Isso não foi uma promessa! Foi como *se* você estivesse calado”. Searle defende que o ato é definido *no instante* em que o locutor *decide* o que pretende realizar e esse instante é um momento fixo e *real* do mundo (o Realismo Ingênuo de Searle). Se ele for acusado de mentiroso, isso não retirará a sinceridade *preexistente* que havia em sua intenção, ainda que isso revele um problema epistemológico acerca da seguinte pergunta: como *podemos saber* que ele foi sincero? Como não somos oniscientes, dizemos que só o locutor saberá e devemos esperar que evidências *acessíveis* contribuam para a elucidação desse fato.

Searle, em *Expression and Meaning* (1979), apresentará a taxonomia dos tipos de atos ilocucionários e os objetivos que podemos realizar. Para ele, esse número se exaure em *cinco*. Ele crê que na prática dificilmente teríamos algum tipo de ato que não se enquadre nessa classificação.

Para entender bem essa classificação, porém, é necessária antes a noção de *Direção de ajuste* [*Direction of fit*] (SEARLE, VANDERVEKEN, 1985, p.92). Há quatro direções na relação entre o discurso e o mundo (os objetos da realidade): 1. *Linguagem-*

mundo: quando *descrevemos* o mundo como ele é, isto é, quando o conteúdo da enunciação se ajusta ao mundo; 2. *Mundo-linguagem*: quando o mundo deve se adequar ao conteúdo do que foi enunciado; 3. *Dupla-direção*: quando a enunciação, nas condições adequadas, *transforma* e ao mesmo tempo *descreve* o mundo como ele é; 4. *Direção nula*: quando a enunciação é *irrelevante* à constituição do mundo e apenas expressa um estado psicológico em relação a ele.

A propósito, tais direções de ajuste são, na verdade, fundamentadas em um âmbito ainda mais fundamental que o dos próprios atos de discurso. Searle, apesar de ter escrito sua obra *Speech Acts* em 1969, notou apenas depois (1983) que o funcionamento dos atos de discurso se baseava em uma propriedade mental mais primitiva, a qual chamou de *intencionalidade* (palavra que também nomeia a obra na qual ele disserta sobre tal propriedade, *Intentionality*, 1983). A intencionalidade se trata de nossa capacidade *direcional*, a qual relaciona *estados mentais* a objetos e estados de coisas do mundo. Como o nome já diz, é naturalmente a partir dessa direcionalidade que se fundam as direções de ajuste entre estados mentais e as coisas e, quando alguém tem a intenção de realizar um ato ilocucionário e expressar um desses estados (ex., uma afirmação é uma expressão de uma *crença* na verdade do conteúdo proposicional expresso, ou uma ordem que expressa o *desejo* de que o interlocutor realize uma ação futura ao locutor, ou uma promessa que expressa uma *intenção* de realizar um curso futuro de ações a favor de seu interlocutor), as direções de ajuste dos estados mentais são “transferidas” aos atos ilocucionários realizados.

Nicholas Fotion (2021) menciona na *Encyclopedia Britannica* dois conceitos muito importantes presentes na teoria de Searle no que diz respeito às faculdades da mente e sua relação com o mundo. São eles o *Network* [rede] e o *Background* [pano de fundo]: “Segundo Searle, atos de discurso não funcionam isolados. Eles estão inseridos numa ‘rede’ de crenças inarticuladas e outros estados mentais de dentro de capacidades de pano de fundo”¹¹ (FOTION, 2021, sobre a pesquisa “John Searle”). Em outras palavras, a rede conecta os vários conceitos que usamos de modo a permitir entendermos, por exemplo, que se alguém nos convida para ir a um restaurante, essa pessoa sabe que só vão aos restaurantes aqueles que sabem o que significa ter fome, realizar uma refeição, sentar-se

¹¹ No original: “According to Searle, speech acts do not function in isolation. They are embedded within a ‘Network’ of unarticulated beliefs and other mental states and within a ‘Background’ of capacities”.

à mesa, dinheiro etc. Por outro lado, o pano de fundo é um conceito mais problemático, como diz Daniel Barbiero (2004) no *Dictionary of Philosophy of Mind*, no verbete “Background, the”. Searle precisou definir, para evitar a regressão infinita de que “representamos as representações” para compreendê-las, um plano *não representacional* (supondo que essa negação já não seja uma representação; e outra regressão surgiria. Por isso é problemático) no qual temos uma dimensão *profunda* e outra dimensão *local*. Na profunda, a mente humana deve ser capaz de executar habilidades *inatas* e *universais* (aí estaria a falta de representação) como andar, comer e o simples enxergar para não esbarrar nas coisas. Na dimensão local, a mente humana deve ser capaz de identificar alguns objetos e comportamentos quase que naturalmente reconhecíveis em uma determinada cultura ou sociedade minimamente definida (como saber que o garfo serve para levar a comida do prato à boca). Sem esses elementos primários da mente, não seríamos capazes de realizar qualquer tipo de ato de discurso, direto ou indireto, e, por isso, Searle defende a primazia da mente sobre a linguagem.

De volta à classificação, temos os *Assertivos*: que descrevem o mundo e apresentam razões para isso e possuem, portanto, a direção de ajuste 1. Ex.: afirmar, asserir, descrever etc.; os *Diretivos*: cuja função é fazer com que o outro realize algo de desejo ou ordem do locutor e possuem, portanto, a direção de ajuste 2 no que diz respeito ao *interlocutor* (as ações deste devem se adequar ao conteúdo da enunciação). Ex.: comandar, pedir, rezar etc.; os *Compromissivos*: os quais comprometem o locutor a um certo curso futuro de suas ações e possuem, portanto, a direção de ajuste 2 no que diz respeito ao *locutor* (as ações deste devem se adequar ao conteúdo da enunciação). Ex.: prometer, consentir, ameaçar etc.; os *Declaratórios*: permitem que nas condições adequadas possamos *definir* um traço do mundo, o que automaticamente o descreve, e possuem, portanto, a direção de ajuste 3. Ex.: declarar, nomear, indicar etc. Por último, temos os *Expressivos*, os quais meramente expressam um estado psicológico relativo a um certo estado de coisas *pressuposto*, não adicionando (como nos Diretivos, Compromissivos e Declaratórios) ou retirando (como nos Assertivos) qualquer aspecto no (do) mundo e possuem, portanto, a direção 4. Ex.: desculpar-se, agradecer, congratular etc.

Com isso em mente, podemos visualizar o porquê de haver apenas cinco tipos de objetivos ilocucionários: como só há quatro formas de interagir com o mundo por meio

da linguagem e considerando o fato de que os diretivos e compromissivos diferem apenas pelo fato de que a ação futura do conteúdo proposicional deva ser realizada respectivamente pelo interlocutor e pelo locutor, contando como dois tipos de objetivos, temos 3 (assertivos, declarações, expressivos) + 2 (diretivos, compromissivos) = 5 formas de realizar uma ação por meio da linguagem.

Sabendo disso, temos condições de realizar todos os tipos de ato ilocucionário *diretamente*, isto é, quando temos a *intenção* de realizar cada uma dessas ações e utilizamos *literalmente* os chamados *verbos performativos* (como os dos exemplos dados acima) para tal. É válido lembrar que mais de um verbo desse tipo é capaz de atender ao *mesmo* objetivo do locutor. Por exemplo, quem assere ou descreve, pratica o mesmo ato assertivo, mas o primeiro possui um *grau de força* maior que o segundo. Embora se trate do mesmo objetivo, se o locutor tiver boas evidências para optar por assere no lugar de apenas descrever, ele terá sua tentativa de ação com uma maior *eficiência* e maior poder de *convencimento*, isto é, um maior grau de força do objetivo ilocucionário.

3 Da relação entre as teorias vistas

Há, porém, um modo de realizar atos ilocucionários de forma *indireta*. Isto é, por enunciar (realizar) uma coisa, estávamos querendo na verdade realizar outra. Se nos lembrarmos bem, essa é exatamente a definição de implicatura de Grice que vimos anteriormente. A principal dificuldade disso, o que torna o estudo bastante curioso, é *como é possível* que o interlocutor entenda que o que o locutor disse *não foi* o que “realmente” foi dito. É necessário que a informação tenha sido passada de alguma forma, ou a conversação seria impossível.

Márcio Galvão, em seu pequeno artigo “Atos de fala indiretos e implicaturas conversacionais” (2007, p.1), destaca o método sugerido por Grice, “cuja força está justamente na reconstrução dos elementos implícitos e usos indiretos da linguagem (...) que estão fora do alcance de qualquer análise puramente semântica ou sintática”. Destaca também que, do ponto de vista da teoria proposta por Austin, “quase todo o uso da linguagem é indireto (não explícito)” (GALVÃO, 2007, p.3) e que, embora tenhamos a nosso dispor os verbos performativos explícitos, onde há a *coincidência* entre dizer o

verbo e realizar o ato, como em “prometer” e “nomear”, há certamente modos não explícitos (indiretos) de se expressar.

A seguir, veremos o exemplo clássico de ato indireto que Searle traz no segundo capítulo do *Expression and Meaning* (1979, p.73):

Locutor: Vamos para o cinema hoje?

Interlocutor: Terei que estudar para a prova.

1. Foi feita uma proposta e a resposta foi que ele tem que estudar; 2. O interlocutor está cooperando com a conversa; 3. Uma resposta relevante (cooperativa) seria: aceitar ou rejeitar; 4. A resposta, porém, não assumiu essa forma; 5. Provavelmente o interlocutor quis dizer outra coisa; 6. Estudar deve tomar o mesmo tempo que ir ao cinema; 7. Portanto, ele não pode realizar os dois ao mesmo tempo; 8. Para aceitar uma proposta, o interlocutor deve crer que pode cumprir o compromisso; 9. O interlocutor supõe que não poderá cumprir em virtude do estudo para a prova; 10. Logo, ele deve mesmo ter recusado a proposta.

É evidente que essa análise é *idêntica* ao exemplo do ônibus supracitado. Percebamos que é na etapa 4 deste exemplo que o interlocutor (a partir de agora, o que fez a proposta), observando o PC, ao *supor* em 3 que o locutor estava sendo cooperativo, *percebe* que o locutor violou a máxima de *quantidade* e *relevância*, pois o ato ilocucionário que se esperava na resposta seria um do tipo *compromissivo* (o locutor iria se comprometer ou não em ir ao cinema, respectivamente, aceitando ou recusando), mas foi encontrado um do tipo *assertivo* (o locutor descreveu uma situação do mundo, a saber, que há uma prova que será aplicada a ele amanhã e é um fato que ele tenha que estudar), embora possamos também encará-lo com um do tipo *compromissivo* cujo compromisso é com *outra* atividade que não a de ir ao cinema com o interlocutor (de qualquer maneira, ainda estaria sendo irrelevante ao que o interlocutor esperava, além de que esse modo de ver caracterizaria uma petição de princípio, pois a questão que estamos analisando é justamente como uma afirmação se torna um compromisso e não podemos pressupor isso de antemão). Em 5 é dado início ao *cálculo* da implicatura. Em 6, o interlocutor percebe que há uma *razão*, exposta em uma afirmação, que impediria o locutor de aceitar a proposta e isto deverá ser razão suficiente para pressupor que, se há uma razão para

recusar e esta razão foi *posta em evidência* em uma mera afirmação, logo a recusa foi realmente o que foi dito (a *real* intenção do locutor).

Searle chama de *Ato primário* aquele que foi de fato a intenção do locutor, embora *implicitado* (no exemplo acima, o de recusa), e chama de *Ato secundário* aquele por meio do qual foi veiculado o ato primário com o significado literal das palavras e expressões utilizadas e, portanto, de forma *evidente* (no exemplo acima, o de afirmação). Torna-se então claro que é possível realizar um tipo de ato ilocucionário enunciando outro, mas é devido apenas aos elementos do *contexto* que o ato primário se faz compreendido. No exemplo dado há pouco do cinema, o interlocutor provavelmente tinha o conhecimento *contingente* (contexto específico) das obrigações escolares do locutor, o qual costuma cumpri-las; que o locutor normalmente estuda para provas por um longo período de tempo que ocupa o dia inteiro ou justamente a hora marcada de exibição do filme; também, o conhecimento *pleno* (contexto geral) de que seria fisicamente impossível estar em dois lugares ao mesmo tempo.

4 Alguns exemplos

Para concluir, veremos os exemplos mais famosos de atos de discurso indiretos com os quais lidamos diariamente sem nem mesmo percebermos a excentricidade da comunicação. Usaremos as noções de Grice e Searle e analisaremos em detalhes cada um deles. A principal característica desses atos é conseguir realizar um dos cinco tipos de atos ilocucionários na *forma de outro* desses cinco tipos. É importante não confundir isso com os atos que ocorrem *ao mesmo tempo*, como quando um ato de certo grau de força obviamente pressupõe todos os atos *de mesmo tipo* com níveis de grau inferiores a esse. O grau elevado de informalidade dos exemplos é proposital, uma vez que o objetivo deste trabalho é justamente lidar com os aspectos filosóficos da linguagem do cotidiano.

Separaremos aqui cinco grupos bastante comuns de tipos de atos que se “transformam” em outro de acordo com diversos propósitos do locutor. Será utilizado o símbolo “→” para representar essa transformação ou, de preferência, esse disfarce. São eles os das *Afirmações, Perguntas, Ordens, Promessas e Suposições*. Segundo Searle, a principal motivação para o locutor optar por esse disfarce é a tentativa de soar mais bem-educado, *polido*, principalmente quando se vai realizar um diretivo ou um insulto, para

conseguir certo *eufemismo* e não deixar tão evidente que o outro está lhe fazendo um favor ou lhe realizando um desejo, como se o interlocutor lhe devesse algo ou fosse alguma espécie de servente do locutor (o que soaria pejorativo).

Em todos os casos, os participantes da conversação observarão o PC e contando com a cooperação conversacional uns dos outros. Porém, é muito importante que se exponha o *momento exato* em que esse fenômeno ocorre, o que poderá soar um pouco repetitivo durante os exemplos. Analisemos primeiro o grupo das *Afirmações*:

Afirmações → *Insultos/Elogios*: um assertivo pode implicar um expressivo quando se usa a *ironia*, isto é, dizer uma coisa, mas querer dizer exatamente o *contrário*. Ex.: “O Mário é um Albert Einstein”, querendo dizer que ele é um completo oposto de um dos cientistas mais venerados e famosos da história. Esse exemplo também poderia ser usado como um elogio (e não seria irônico). O uso de *metáforas* também é uma forma comum de insultar ou elogiar de forma indireta. Ex.: “O Suedson é uma máquina” pode querer dizer que ele é “automático” e pouco expressivo sentimentalmente, assim como também querer dizer que trabalha muito e eficientemente sem reclamar.

Nesses dois casos, ocorre uma violação da máxima de *relevância* (categoria de Relação), quando o locutor *propositalmente* compara os sujeitos em questão com pessoas e objetos os quais *compartilham* alguma propriedade que deverá se tornar evidente ao interlocutor que observa o PC e tenta achar uma razão para o locutor ter “desviado” do assunto. Afinal, é óbvio que o Mário não é Albert Einstein, assim como uma pessoa não pode ser uma máquina. As principais características dessas menções *aparentemente* irrelevantes se tornam o *centro* das atenções, precisamente porque são irrelevantes, mas o interlocutor *supõe* que o locutor está sendo *cooperativo*. A decisão para o cálculo preciso vai depender de elementos do contexto.

Podemos, também, falar de uma mãe que, ao ouvir as reclamações do filho que a chama de “chata”, lhe responde que “chata é sua mãe!”. O filho, se for esperto o suficiente, notará que *aparentemente* a sua mãe insultou a si mesma ou, observando o PC e contando com a cooperação dela, poderia supor que a violação da máxima de *qualidade* está querendo dizer algo mais, pois ele não acredita que ela, respondendo irritada para ele, se ache chata. O enunciado da mãe pode ser traduzido em um insulto, ao chamar o

próprio filho de bastardo (afinal, ela insultou uma suposta outra mãe do menino, a qual não era ela).

Afirmção → *Sugestão*: um assertivo pode implicar um diretivo. Por exemplo, alguém pode dizer a um amigo, o qual está claramente com a barba demasiadamente cheia e desarrumada: “amigo, o barbeiro tem filhos para criar”. O interlocutor, observando o PC e supondo a cooperação do locutor, procurará uma razão para ele ter dito isso “do nada”. O locutor, inclusive, pode nem saber em que barbeiro o amigo costuma ir, muito menos se ele tem filhos. Apesar dessa violação da máxima de *qualidade*, uma vez que ele não tem evidências para dizer o que disse, o importante é notar que a violação de sua máxima de *relevância* despertará no interlocutor o que há de mais notável nesse enunciado: que alguém que tem filhos precisa de dinheiro para lhes dar de comer. Logo, seria interessante se pessoas com a barba em excesso fossem apará-la e pagar pelo serviço.

Também é possível fazer um pedido através de uma afirmação. Imaginemos um rapaz interessado em uma mulher em uma festa e, ao se aproximar dela, ele diz: “eu não sei seu nome”. A mulher, observando o PC e supondo a cooperação do rapaz, nota que ele, ao violar a máxima de *quantidade* ao trazer à conversa tamanha obviedade, está sugerindo (pedindo) que ela lhe diga o seu nome, como se o fato do rapaz não saber isso o incomodasse de tal maneira que ele precisou *expor*.

Afirmção → *Compromisso*: um assertivo pode implicar um compromissivo. Suponha um rapaz sem dinheiro pede para a vizinha o favor de ir lhe comprar pães. A vizinha aceita realizar o favor e o rapaz agradece. Em seguida, ela afirma: “Custará cinco reais”. O rapaz, ardilosamente, diz: “agradeço mais ainda”. Nesse caso, não foi intenção da vizinha oferecer-se para pagar pelos pães, mas o rapaz, abusando da boa vontade dela, fez parecer que sua afirmação “custará cinco reais” era uma *extensão* do favor o qual ela se comprometeu a fazer. O rapaz, observando o PC e supondo a cooperação dela, passa a *induzir* que a vizinha tenha violado a máxima de *quantidade*, e faz parecer que ela omitiu propositalmente que vai custar “a ele” cinco reais porque ela estava disposta a pagar. Chamamos esses casos, em que a implicatura ocorre sem intenção do locutor, de *mal-entendidos* (ainda que o interlocutor tenha “entendido” dessa maneira errada de propósito).

Alguém pode também dizer: “estou envergonhado do que fiz”. Quem se envergonha de algo ou lamenta, *não necessariamente* está dizendo que não voltará a fazer o que fez. Porém, um interlocutor, observando o PC e supondo a cooperação do locutor, poderá supor que a sua violação da máxima de *quantidade*, quando o locutor faz questão de adicionar ao seu enunciado a *expressão* de arrependimento, implícita que ele não só despreza o que fez, mas também diz que não voltará a fazer. Nesse caso, um expressivo (através de uma afirmação) se tornou um compromissivo.

Afirmação → *Acusação/Confissão*: um assertivo pode implicar um assertivo diferente (com condições sobre o conteúdo proposicional, grau de força do objetivo ilocucionário e grau de força das condições de sinceridade diferentes). Suponha duas crianças comentando sobre a possibilidade de colar na prova da escola. Uma delas afirma: “não dá para colar na prova com o professor Roberto na sala de aula”. A outra criança, observando o PC e contando com a cooperação do colega, pode acabar supondo que ele *já tentou* colar na prova com o professor Roberto na sala pelo menos uma vez. Isso se deve ao fato de que o locutor violou a máxima de *qualidade*, quando, em vez de demonstrar *dúvida* sobre a possibilidade de ter sucesso em colar, já que isso era o que estava sendo discutido, demonstrou “certeza”, pelo fato de ter afirmado e não perguntado, configurando uma confissão de sua parte (que é a acusação de si mesmo, mas com um grau de força das condições de sinceridade maior, uma vez que assumimos o pressuposto de que alguém sabe mais de si mesmo do que outros sabem dele). Ilustra a famosa expressão: “você não sabe nem mentir”.

Uma afirmação também pode implicar uma previsão. Suponha um grupo de amigos reunidos há poucas horas para o *réveillon*. Um deles pergunta a um amigo portando um relógio: “por favor, que horas são?”. O portador do relógio responde: “faltam quinze minutos”. O primeiro, observando o PC e contando que seu interlocutor esteja cooperando com a conversação, supõe que devem faltar quinze minutos para a meia-noite do dia 31 de dezembro. Isso ocorre porque o portador do relógio claramente violou a máxima de *quantidade* não dizendo para que hora faltam quinze minutos. Ou seja, o interlocutor entende (e prevê) que em quinze minutos será meia-noite, mesmo que não tenha essa informação literalmente.

Vamos agora ao grupo das *Perguntas*.

Pergunta → *Convite*: um diretivo pode se tornar um diretivo diferente (em condições sobre o conteúdo proposicional, grau de força do objetivo ilocucionário e grau de força das condições de sinceridade). Uma pergunta é um diretivo no sentido de que o locutor está solicitando que o seu interlocutor realize um desejo dele, a saber, que lhe dê alguma informação. Suponha que dois amigos estejam conversando e é um fato que um deles viaja para o exterior a cada seis meses, enquanto que o outro nunca entrou em um avião antes. O primeiro então pergunta ao outro, enquanto compra passagens de avião em um *site*: “você já viajou de avião?”. O segundo, observando o PC e contando com a cooperação do primeiro, supõe que a violação da máxima de *relevância* e *quantidade*, quando o primeiro traz à tona um fato óbvio aos dois (de que o interlocutor nunca viajou de avião) enquanto realiza uma ação que claramente é capaz de alterá-lo (comprando passagens) pode estar implicando que ele esteja convidando o outro para viajar de avião.

Também é possível realizar desafios com uma pergunta. Suponha duas pessoas discutindo e uma delas fala algo que não é de agrado da outra. O interlocutor então retruca: “o que você disse?” A primeira pessoa, observando o PC e contando com a cooperação da outra, vislumbrando um claro descontentamento na face dela, certamente não suporá que seu interlocutor não tenha ouvido o que ela disse. De fato, diante da violação da máxima de *qualidade*, a pessoa que se sentiu injuriada *finje* não ter ouvido o que ouviu, querendo dizer na verdade: “atreva-se a dizer novamente!”, isto é, um desafio.

Não podemos deixar de mencionar o exemplo mais famoso, a saber, quando uma pergunta se torna um pedido. Em uma mesa de restaurante, enquanto dois amigos comem juntos, um deles, que está longe do saleiro, então pergunta: “poderia passar o sal?”. O amigo, observando o PC e contando com a cooperação do outro, suporá que o outro *não está* perguntando se ele tem a *capacidade física* de estender o braço para alcançar o sal e passar para ele. O locutor, ao violar a máxima de *qualidade*, uma vez que sabia bem que o seu interlocutor era perfeitamente capaz de realizar o seu pedido, o lhe perguntou dessa maneira, não para saber a resposta, mas se o amigo poderia fazer o *favor* de passar o sal (quase como se não pudesse fazê-lo e, caso fizesse apesar disso, seria uma grande demonstração de gentileza, elogiando seu interlocutor).

Pergunta → *Ajuda*: um diretivo pode se tornar um compromissivo. Imagine duas amigas conversando e uma delas está lamentando sua situação financeira precária. Daí já podemos visualizar o caso interessante de um expressivo se tornando um diretivo, a saber, que uma expressão de insatisfação sobre algo pode ser um pedido de ajuda. Ao violar a máxima de *relevância*, alguém não teria falado sobre o assunto com outro alguém que não lhe pudesse ajudar (um desconhecido ou inimigo, por exemplo). Após isso, o interlocutor então faz a pergunta ao reclamante: “então, o seu problema é dinheiro?”. O reclamante, assim, eleva suas esperanças, pois observando o PC e contando com a cooperação da amiga, supõe que sua *compreensão* do problema financeiro exposta através de uma pergunta provavelmente indicaria que a amiga pretende ajudá-la. A violação da máxima de *quantidade* sugere que ela não ouviria a amiga e teria checado qual é o seu problema *realmente* (se a ouviu bem) com a pergunta se não tivesse a intenção de ajudar. Seria lamentável, porém, se quem fez a pergunta “seu problema é dinheiro?” completasse: “o meu também”.

A seguir, por questões de economia, veremos apenas um exemplo respectivamente aos grupos de *Ordem*, *Promessa* e *Suposição*.

Ordem → *Expressivo*: um diretivo pode implicitar um expressivo. Suponha que um general que tenha simpatizado muito com um certo batalhão que treinou enuncie em voz alta a seguinte ordem: “ordeno que vocês não morram em batalha!”. Trata-se de uma ordem que na verdade faz parte do desejo de todos cumprir, mas não se trata de uma questão de *escolha*, exatamente. Principalmente se o general tiver lágrimas nos olhos enquanto faz tal enunciação, ficará claro para o bravo batalhão que, enquanto observa o PC e conta com a cooperação do general e diante da violação da máxima de *modo*, realizar uma ordem cujo conteúdo proposicional e condições preparatórias não dizem exato (direto) respeito à competência do batalhão só pode estar querendo dizer que seu general deseja (e expressa esse desejo) que eles voltem vivos para casa.

Promessa → *Elogio*: um compromissivo pode se tornar um expressivo. Imagine alguém que acabou de lançar um livro e está convidando os amigos a lerem. Enquanto todos dirão que vão ler, um deles diz: “Que legal! Prometo a você que lerei”. O interlocutor, que observa o PC e conta com a cooperação do amigo, supõe que sua

violação da máxima de *quantidade*, ao *insistir* em usar a palavra “prometo” para dar ênfase a seu compromisso (pois é possível prometer não utilizando o performativo explícito, como fizeram os outros) funciona como um elogio ao seu trabalho.

Suposição → *Afirmção*: um assertivo pode se tornar um assertivo com maior grau de força do objetivo ilocucionário. Imagine que dois competidores estão jogando xadrez e um deles, prestes a realizar um *claro* xeque-mate, ainda assim diz para o outro: “acho que você perdeu”. A audiência, observando o PC e contando com a cooperação do competidor que enunciou, supõe que a violação da máxima de *qualidade*, quando o *quase* vencedor (que espera apenas o reconhecimento oficial da vitória caso tenha a intenção de vencer) demonstra dúvida do estado de coisas do mundo de que venceu em vez de certeza disso, quer dizer que ele só estava tentando ser educado diante do perdedor, o qual fez uma ótima partida.

Ainda poderíamos mencionar o curioso casos dos *Atos ilocucionários híbridos* [*hybrid illocutionary acts*], os quais, como diz Searle, são “eventos que podem, mas não precisam ser atos ilocucionários”¹² (SEARLE; VANDEVEKEN, 1985, p.181). Por exemplo, temos os atos de “avisar”, “prever” ou “lembrar-se”. Quando vemos nuvens negras se juntando cada vez mais no céu, isso pode se tratar de uma previsão de chuva, o que nos lembra de sair com um guarda-chuvas em mãos; a migração de certos pássaros, enquanto os vemos voando, faz uma previsão e nos avisa do inverno; certas superstições acreditam que a presença de uma borboleta que entra “acidentalmente” em uma casa prevê algum caso de morte na família; há até mesmo o caso de um construtor de um navio que disse que ele era indestrutível mas, ao vê-lo afundar, se vê “ofendido” pelas leis da Física (ou, se for religioso, por Deus).

Em suma, trata-se daqueles atos que podem ser feitos por nós, seres linguísticos, mas também podem ser *percebidos* (interpretados) por nós a partir de fontes não conscientes (não linguísticas), como se nós os *personificássemos*. Apesar de serem atos ilocucionários diretos, parecem de certa forma indiretos, pois não foram “exatamente” (conscientemente) planejados, embora tenham se disfarçado em um evento natural e na

12 No original: “events that can be, but need not be, illocutionary acts”.

nossa tendência comum a enxergar uma causa racional para qualquer efeito (em geral, um padrão nos fenômenos) assim como uma cooperação na conversação.

Com isso, encerramos os exemplos. É óbvio que eles são incontáveis e essa classificação em cinco grupos é puramente *arbitrária*, com o intuito de apenas ilustrar alguns casos. O leitor atento poderá ter notado que os exemplos do grupo das *Afirmações*, assim como as violações da máxima de *relevância*, são os mais numerosos. Não à toa, a conversação ordinária tenta sempre *simplificar* o trabalho para a comunicação com sucesso e as formas menos custosas para se expressar serão sempre as mais triviais, que são a simples exposição de um pensamento (afirmação) sem muito rigor na checagem de sua veracidade ou estrita relevância com o assunto (violação das máximas de qualidade e relevância, respectivamente).

Conclusão

Esperamos ter demonstrado, como Grice queria, que a linguagem ordinária, apesar do nome, não implica em um sistema linguístico *vazio*, nem muito menos *ineficiente*. Ao contrário, nossa tendência em simplificar as coisas é tão grande que nem mesmo a Lógica Formal, a qual pretendia justamente seguir por esse caminho mais claro e evidente da simplificação, conseguiu lidar com todas as variáveis de um *constante* ímpeto para *reforma* da comunicação em prol da facilidade e cooperação. Com a ajuda da Teoria das Implicaturas de Grice, a qual parece ser a base para qualquer teoria dentro da Pragmática Linguística, tivemos boas condições de entender bem como funciona esse outro estudo muito importante dos Atos do Discurso Indiretos, o qual revela todos os detalhes que Grice não desenvolveu no seu curto artigo.

REFERÊNCIAS

AGOSTINHO, Santo. *Confissões; De magistro [Do mestre]*. 2. ed. Trad. de J. Oliveira Santos, S. J. e A. Ambrósio. São Paulo: Abril Cultural, 1980.

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

BARBIERO, D. Background, the. *Dictionary of Philosophy of Mind*. Disponível em: <https://sites.google.com/site/minddict/background-the>, 2004.

- FOTION, N. John Searle. *Encyclopedia Britannica*. Disponível em: <https://www.britannica.com/biography/John-Searle>, 2021.
- FREGE, G. The Thought. *Mind, New Series*, Oxford University Press/Mind Association, v. 65, n. 259, pp.289-311, 1956.
- GALVÃO, M. Atos de fala indiretos e implicaturas conversacionais. Disponível em: https://www.academia.edu/42733938/Atos_de_fala_indiretos_e_implicaturas_conversacionais, 2007.
- GRICE, H. P. Logic and Conversation. *William James Lectures*, delivered at Harvard University in 1967, and to be published by Harvard University Press. Copyright 1975 by H. P. Grice.
- LEVINSON, S. C. *Pragmática*. Tradução de Aníbal Mari e Luiz Carlos Borges. São Paulo: Martins Fontes - WMF, 2007.
- SEARLE, J. R. *Expression and Meaning*. New York: Cambridge University Press, 1979.
- SEARLE, J. R. *Intentionality*. New York: Cambridge University Press, 1983.
- SEARLE, J. R. *Mind, Language and Society*. New York: Basic Book – The Mastermind Series, 1998.
- SEARLE, J. R. *Speech Acts*. New York: Cambridge University Press, 1969.
- SEARLE, J. R.; VANDERVEKEN, D. *Foundations of Illocutionary Logic*. New York: Cambridge University Press, 1985.
- VANDERVEKEN, D. *Meaning and Speech Acts*. New York: Cambridge University Press, 1990.
- WITTGENSTEIN, L. *Philosophical Investigations*. Transl. G. E. M. Anscombe, P. M. S. Hacker and Jochim Schulte. Hoboken, New Jersey: Wiley-Blackwell, 2010.

Recebido em 24/05/2022

Aprovado em 02/12/2022

Declaração de disponibilidade de conteúdo

Os conteúdos subjacentes ao texto da pesquisa estão contidos no manuscrito.

Pareceres

Tendo em vista o compromisso assumido por *Bakhtiniana*. Revista de Estudos do Discurso com a Ciência Aberta, a revista publica somente os pareceres autorizados por todas as partes envolvidas.

Parecer I

No estudo, propõe-se colocar em relação as teorias da Implicatura, de P. Grice, e dos Atos de fala indiretos, de J. Searle, com o intuito de demonstrar as correlações existentes entre ambas. A proposta de P. Grice é contextualizada em um quadro no qual o idealismo lógico parecia viabilizar certa precisão sobre os fenômenos, mas também os simplificava demasiadamente – campo em relação ao qual teria estimulado o autor a buscar conciliar formalidade e naturalidade dos fenômenos. A proposta de J. Searle, por sua vez, é situada no desdobramento da reflexão austiana, indicando uma revisão da taxonomia inicialmente proposta. A partir desse quadro inicial, cada uma das perspectivas é revisitada de modo mais detalhado.

No item “1. A Teoria das Implicaturas”, a perspectiva é apresentada com base em um exemplo inicial hipotético. Elementos como “implicação”, “cooperação” e demais formas de engajamento são expostos na apresentação da noção de implicatura, correlacionando-a, em seguida, com o princípio cooperativo.

No item “2. Os Atos de Discurso Indiretos”, a proposta de J. Searle é apresentada como perspectiva cujos traços fundadores já se encontrariam presentes em Santo Agostinho, G. Frege e L. Wittgenstein, mas desenvolvida com maior precisão por J. Austin. Nesse quadro, são recuperadas as noções de “constativo” e de “performativo”, que remetem à primeira formulação da teoria, desdobrada na menção a “locução”, “ilocução” e “perlocução” e ao “ato ilocucionário” e à “força ilocucionária”. São ainda mencionadas as noções básicas relacionadas à perspectiva, presentes na obra de J. Searle e de D. Vanderveken. Nesse item, são apresentadas as reformulações propostas pelo próprio autor e também diálogos com outros desdobramentos da referida teoria.

Nesses dois primeiros itens do artigo, a discussão relativa a cada uma das perspectivas se baseia fundamentalmente nos autores, sem que haja uma explicitação do quadro de reflexões atuais que inclusive tornem relevante tal retomada. Sugere-se indicar minimamente essa repercussão atual das referidas perspectivas.

Já no item “3. Da relação entre as teorias vistas”, inicia-se a correlação entre as teorias apresentadas. Na primeira frase desse item, emprega-se o conectivo “porém”, por meio do qual se introduz um contraste com o final do item anterior. O desenvolvimento da correlação, no entanto, é bastante pontual, baseando-se em diálogo hipotético. Frente à densidade reflexiva proposta no texto, esse item se destaca por seu caráter sintético, tratando-se justamente aqui do que seria a contribuição original do artigo. Observe-se que uma apresentação das teorias já se encontra disponível em outros materiais bibliográficos. Apenas no item “4. Alguns exemplos”, exemplos de transformação de um tipo de ato em outro demonstram a sustentação no princípio conversacional formulado por Grice. É por meio desses exemplos que se busca consolidar a articulação teórica discutida. Para proceder a essa articulação, são postos em cenas vetores que remetem a ironia, metáforas – entradas teórico-metodológicas produtivas, presentes em diversos enquadramentos nos estudos discursivos. Assim, os gestos interpretativos que supõem colocar em interação as noções oriundas das teorias em análise se articulam e fundamentam acrescentando-se aspectos que são também relevantes em outros quadros teóricos. Sugerimos registrar no artigo essa interação. APROVADO COM RESTRIÇÕES [REVISADO]

Bruno Rêgo Deusdará Rodrigues - Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil; <https://orcid.org/0000-0003-0429-8580>; brunodeusdara@gmail.com

Parecer emitido em 29 de junho de 2022.

Parecer II

O artigo é altamente promissor e poderá ser julgado no mérito de forma mais detalhada. Antes, porém, é necessário que passe por uma correção gramatical em certo número de passagens. APROVADO COM RESTRIÇÕES [REVISADO]

Rodrigo Jungmann de Castro – Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, Recife, Pernambuco, Brasil; <https://orcid.org/0000-0002-0619-9693>; rjungmann9@gmail.com

Parecer emitido em 12 de setembro de 2022.

Parecer III

- O título está de acordo com o artigo que foi desenvolvido.
- O objetivo do/a autor/a é caracterizar as teorias de Searle e de Grice sobre atos de discurso (implicaturas) e mostrar como as duas se complementam. O objetivo foi atingido de pleno, proporcionando ao/à leitor/a a compreensão das teorias de Searle e de Grice.
- Como o objetivo do/a autor/a é contrastar as duas teorias, as fontes utilizadas foram as dos próprios autores estudados, não sendo necessária a indicação ou apoio de bibliografias de outra ordem. Portanto, a bibliografia utilizada está adequada ao propósito do artigo.
- O propósito do artigo é apresentar as duas teorias e contrastá-las. Não há uma abordagem crítica das teorias. O mérito do artigo está no modo como o/a autor/a esclarece as teorias, explicando em detalhes a teoria das implicaturas conversacionais e a teoria dos atos de fala desenvolvida por Searle, ilustrando os vários casos com exemplos criativos, levando o/a leitor/a à compreensão das duas teorias.
- O texto é desenvolvido de maneira clara, com correção gramatical e adequação à linguagem de trabalhos científicos. APROVADO

Carlos Augusto Sartori – Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil; <https://orcid.org/0000-0003-4108-9171>; carlos.augusto.sartori@gmail.com

Parecer emitido em 04 de outubro de 2022.

Parecer editorial

Solicitamos ao autor que atenda às observações dos pareceres I e II e reenvie o artigo para nova avaliação até 30-11-2022.

Parecer IV

O presente artigo já foi analisado anteriormente por pareceristas que formularam suas considerações, ressaltando o mérito da proposta de articulação teórica estabelecida. Houve avanços na revisão ortográfica. No entanto, não se procedeu à explicitação de vínculos atuais das reflexões, mantendo-se em relação direta com os autores em exame. O item 3 manteve-se o mais sintético, ainda que este seja o de maior contribuição do artigo. Entende-se que a manutenção desses aspectos é uma opção de autoria, diante da contribuição dos pareceristas. Considerando-se que houve aprovação no mérito, sugere-se publicar o artigo. APROVADO

Bruno Rêgo Deusdará Rodrigues - Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil; <https://orcid.org/0000-0003-0429-8580>; brunodeusdara@gmail.com

Parecer emitido em 28 de outubro de 2022.

Parecer V

O trabalho submetido foi condicionalmente rejeitado em sua primeira versão tão somente por razões formais. A versão corrigida logra cotejar de maneira hábil as abordagens sobre a conversação em perspectiva griceana e à luz da teoria dos atos de fala. Não direi que seja propriamente um trabalho de acentuada originalidade, mas deve se notar que preza pela extrema clareza e pelo didatismo. Nesse sentido contribui para a literatura disponível sobre o tema em língua portuguesa. Recomendo a publicação sem hesitações.
APROVADO

Rodrigo Jungmann de Castro – Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, Recife, Pernambuco, Brasil; <https://orcid.org/0000-0002-0619-9693>; rjungmann9@gmail.com

Parecer emitido em 04 de novembro de 2022.