

# O acto ilocutório de oferta em português

Carla Aurélia de Almeida

0. Neste estudo, proponho-me analisar a estruturação e o funcionamento do acto ilocutório de *oferta* em português tal como ele aparece num *corpus* de produções discursivas espontâneas retiradas do quotidiano<sup>1</sup>.

Procurarei, em 1., apresentar a configuração básica do acto em referência, resenhando também com brevidade, propostas de caracterização disponíveis.

Passarei depois, em 2., a analisar aspectos que julgo centrais da organização e do funcionamento discursivo do acto ilocutório em estudo. Atenderei, em particular às dimensões sequenciais e interactivas agregadas à realização do acto de oferta tal como ele me surge actualizado no *corpus* recolhido.

Não deixarei, entretanto, de juntar alguns elementos descritivos respeitantes ao acto de convite, que apresenta aspectos similares ao acto de oferta.

## 1. Configuração básica do acto ilocutório de oferta

### 1.1. A oferta como acto comissivo

É bem conhecida a caracterização que John Searle faz do acto de *promessa* (Searle (1969), 1972). Essa caracterização (*idem*: 105) apresenta-se do seguinte modo:

<sup>1</sup> Retomo neste trabalho, com algumas modificações, os Capítulos 3 e 4, devidamente entrosados, de Almeida, Carla Aurélia de, 1996, onde figura, em anexo, o *corpus* referenciado. Mantenho aqui a numeração originária das diferentes situações de interacção que utilizo como exemplos, bem como as seguintes convenções de transcrição: - = Pausa curta; -- = Pausa média; --- = Pausa longa; V = Prolongamento da Vogal.

## PROMESSA

Condições/Regras	
Conteúdo proposicional:	Acto futuro Q de L.
Preparatórias:	(a) L acredita que A prefere a realização de Q por L à sua não realização; (b) Não é óbvio nem para L nem para A que L fará Q no decurso normal dos acontecimentos.
Sinceridade:	L tem a intenção de fazer Q.
Essencial:	Vale como o assumir, por parte de L, da obrigação de fazer Q.

## Quadro 1

Como também é sabido, estes traços são retomados, no essencial, na configuração dos *actos commissivos* no quadro da tipologia básica dos actos de discurso que J. Searle avança em 1979 (Searle (1979), 1982).

É inequívoco que a *oferta* se inscreve plenamente nos actos commissivos, partilhando com a promessa não só a orientação presente-futuro do estado de coisas correspondente ao conteúdo proposicional, como também a presença de uma dimensão avaliativa positiva<sup>2</sup> sobre tal conteúdo e ainda a assunção por parte do locutor de um *compromisso*.

Esta caracterização genérica dos commissivos vale não apenas para a sua realização directa, como também para a sua realização indirecta.

Interessa referenciar, ainda que de modo breve, as soluções mais correntes para a realização indirecta dos actos commissivos que J. Searle regista (cf. Searle, 1975: 80-81, tradução própria):

<sup>2</sup> Para além da *promessa* e da *oferta*, inscreve-se também nos commissivos o acto de *ameaça*. Importa reter que este se aparta daqueles primeiros imediatamente por uma dimensão avaliativa respeitante ao conteúdo proposicional: na promessa e na oferta tem lugar uma avaliação positiva (que converge com a condição preparatória: o locutor acredita que o alocutário prefere a realização de Q por L à sua não realização); na ameaça, intervém uma avaliação negativa (que se associa à seguinte condição preparatória: o locutor acredita que o alocutário não quer a realização de Q pelo locutor).

## I. Frases que dizem respeito às condições preparatórias:

## A. Que o locutor seja capaz de realizar o acto:

- (i) Posso ajudá-lo?
- (ii) Eu posso fazer isso por ti.
- (iii) Eu poderia procurá-lo.
- (iv) Poderia ser-lhe útil?

## B. Que o alocutário queira que o locutor realize o acto:

- (i) Quer que eu a ajude?
- (ii) Quer que eu saia, Sofia?
- (iii) Não gostaria que eu lhe trouxesse mais flores na próxima vez que eu cá voltar?
- (iv) Preferes que eu venha na terça-feira?

## II. Frases que dizem respeito à condição de sinceridade:

- (i) Eu tenho a intenção de fazer isso por ti.
- (ii) Eu espero consertá-lo na próxima semana.

## III. Frases que dizem respeito à condição de conteúdo proposicional:

- (i) Eu farei isso por ti.
- (ii) Eu vou entregar-te isto na próxima vez que passes por cá.
- (iii) Dou-te já o dinheiro?

## IV. Frases que dizem respeito ao desejo ou ao acordo do locutor em fazer Q:

- (i) Eu espero poder ajudar na medida das minhas possibilidades.
- (ii) Eu estarei disponível para o fazer (se tu quiseres).

## V. Frases que dizem respeito às (outras) razões que o locutor tem para fazer Q:

- (i) Eu acho que é melhor deixá-la sozinha.
- (ii) Não achas que seria melhor se eu te ajudasse?
- (iii) Tu precisas de mim, Zé.

Anoto ainda que Searle regista que o acto de oferta pode ser realizado por *frases hipotéticas* (*idem*: 81). Nestes casos, a proposição dependente diz respeito quer a uma das condições preparatórias, quer à

presença de razões para fazer Q, como se pode ver pelos seguintes exemplos extraídos de Searle (*idem*, tradução própria):

- (i) Se desejar receber informações complementares, diga-me.
- (ii) Se puder ser-lhe útil, eu ficarei muito feliz por poder ajudá-lo.
- (iii) Se precisar da minha ajuda, telefone para o meu escritório.
- (iv) Se for melhor que eu venha na quarta-feira, diga-me.

Como se depreende das observações que precedem, J. Searle não estuda em particular o acto de oferta. A primeira caracterização específica de tal acto deve-se a Eddy Roulet (Roulet, E., 1977).

Na esteira dos trabalhos de J. Searle, nomeadamente de Searle, J. 1975, E. Roulet apresenta do seguinte modo a caracterização do acto de oferta:

#### OFERTA

Tipos de condições	
I.	L é capaz de realizar Q;
II.	L está disposto a realizar Q;
III.	L acredita que A deseja que L realize Q;
IV.	A permite a L realizar Q;
V.	Q é útil a A;
VI.	L predica uma acção futura Q de L.

Quadro 2

Passo a ilustrar brevemente o esquema apresentado:

1. uma asserção da condição I:
  - (i) Eu posso ajudar-te.
2. uma asserção da condição II:
  - (ii) Eu estou disponível para te ajudar.
3. uma pergunta sobre a condição III:
  - (i) Queres que eu te ajude?
4. uma pergunta sobre a condição IV:
  - (i) E se eu te ajudasse, tens alguma objecção?
  - (ii) E se eu te ajudasse, vês algum incómodo nisso?

- (iii) Permites-me que eu te ajude?
  - (iv) Posso ajudar-te?
5. uma pergunta sobre a condição V:
    - (i) Não seria melhor que eu te ajudasse?
    - (ii) Posso ser útil em alguma coisa?
  6. uma asserção da condição VI:
    - (i) Eu ajudar-te-ei.
    - (ii) Vou ajudar-te.

Confrontando esta formulação com a que propõe J. Searle para a promessa (ou os comissivos em geral), verifica-se que E. Roulet introduz diferentes matizes próprios do acto de oferta, nomeadamente ao nível da condição II, IV e V.

Depois de caracterizar o acto de oferta nos termos apresentados, E. Roulet demora-se na análise dos modos da sua realização indirecta. Em sintonia com aquela caracterização, E. Roulet reformula aquele quadro, do seguinte modo (*idem*: 536):

#### ESQUEMA GLOBAL DAS REALIZAÇÕES INDIRECTAS DO ACTO DE OFERTA

ASSERÇÃO	(L, A, CAPACIDADE (L, F))	→ OFERTA (L, A, F)
PERGUNTA	(Q, A, DESEJAR (L, F))	→ OFERTA (L, A, F)
PERGUNTA	(L, A, PERMITIR (A, L, F))	→ OFERTA (L, A, F)
ASSERÇÃO	(L, A, FUTURO (F))	→ OFERTA (L, A, F)
PERGUNTA	(L, A, ÚTIL (F, A))	→ OFERTA (L, A, F)
ASSERÇÃO	(L, A, DISPONÍVEL (L, F))	→ OFERTA (L, A, F)

Quadro 3

Verifica-se, assim, que, em todas estas formas de realizar o acto de oferta de modo indirecto, o locutor predica um acto futuro que ele mesmo terá de realizar (o locutor fica na obrigação de realizar Q – condição essencial de Searle). Por outro lado, as realizações indirectas dos actos de discurso apresentam um certo número de restrições, tais como: o locutor pode fazer uma asserção (mas não uma pergunta) do que diz respeito aos seus conhecimentos e fazer uma pergunta (mas não uma asserção) sobre o que releva da sua crença a respeito do alocutário (em particular a sua tábua de valores).

Como assinala E. Roulet, este princípio, aplicado às seis condições intrínsecas do acto de oferta, permite retirar generalizações pertinentes. Com efeito, o locutor conhece, no momento em que realiza o acto de oferta, as suas capacidades (condição I), a sua disponibilidade (condição II) e sabe que fará eventualmente Q (condição VI); o acto pode então ser realizado através da asserção de um destes “saberes”. Em contrapartida, o locutor ainda não sabe, apenas pode supor o que o alocutário deseja (condição III), permite (condição IV) e o que lhe é útil (condição V); ele não pode afirmar estas “crenças”, mas apenas pode questioná-las (*idem*: 537).

Como se nota, a forma afirmativa está assim ligada aos enunciados que exprimem os conhecimentos do locutor e a forma interrogativa reporta-se aos enunciados que relevam das suas crenças a respeito do alocutário.

O uso da interrogação é mais frequente do que o da asserção na medida em que a oferta é um acto onde a dimensão de negociação (ou de “contrato”) com o alocutário é bastante acentuada.

E. Roulet constata que o acto de oferta apresenta mais possibilidades de realização indirecta do que o acto de promessa (*idem*: 536) e propõe como explicação o facto de o locutor escolher a forma indirecta de um acto de discurso para introduzir um acto não solicitado pelo alocutário, “(...) en priant d’excuser par avance, cette intrusion” (*idem*: 537).

Entre as realizações indirectas do acto de oferta são, sem dúvida, maioritárias as que se matizam em enunciados interrogativos com valor de pergunta centrada sobre os desejos ou disposições volitivas do alocutário.

Tal coaduna-se perfeitamente com os aspectos já antes focados, nomeadamente com o cariz *negocial* deste acto.

Esta mesma dimensão permite destacar um outro traço diferenciador entre *oferta* e *promessa*: o acto de oferta não pode ser realizado através de uma asserção da parte do locutor que tenha como conteúdo proposicional os desejos do alocutário enquanto que o acto de promessa pode ser realizado desse modo.

Deborah Schiffrin (1995) explica esse facto com base no conhecimento que o locutor tem acerca do que o alocutário quer (condição preparatória), permitindo ver que o locutor de um acto de promessa passa imediatamente a um estado de compromisso e o locutor de um

acto de oferta precisa de reduzir a sua incerteza a propósito dos desejos do alocutário, passando de um estado de não-compromisso (estado 1, 2 e 3) a um estado de compromisso (estado 4), como se pode ver pelo seguinte esquema<sup>3</sup> (*idem*: 73):

	Estado 1	Estado 2	Estado 3	Estado 4
<i>Promessa</i>				
Conhecimento (condição preparatória)	L acredita que A quer Q	→	→	→
Compromisso (condição essencial)	L compromete-se a fazer Q	→	→	→
<i>Oferta</i>				
Conhecimento (condição preparatória)	L não sabe se A quer Q	L procura saber se A quer Q	L sabe que A quer Q	
Compromisso (condição essencial)	∅	∅	∅	L compromete-se a fazer Q

Legenda: ∅ ausência de compromisso → passagem de um estado 1 a um estado 4

Quadro 4

Esta proposta de análise da *oferta* pode ser ilustrada com a seguinte situação:

(1) [Situação 108]

- B, amigo de A, encontra-se a estudar em casa deste último:
- A1 – Queres uma fatia de bolo de chocolate?
- B1 – Pode ser...
- A2 – Vou-te dar...
- B2 – Obrigado.

A intervenção de A1 constitui, sem dúvida, um acto de oferta. Este realiza-se de modo indirecto através de uma interrogação/pergunta sobre os desejos de B. Tal testemunha que A1 não sabe se o alocutário (B) quer uma fatia de bolo (estado 1), tentando, pela pergunta, ficar a saber

<sup>3</sup> O esquema aqui apresentado reproduz, com algumas adaptações, o de Schiffrin (1995: 73).

(estado 2). De acordo com D. Schiffrin, é este o mecanismo subjacente às ofertas – o mesmo que explica a própria realização corrente do acto de oferta por enunciados interrogativos com o valor literal de pergunta.

A intervenção de B1 indica que B interpretou o enunciado A1 como uma oferta, reagindo com uma aceitação. Esta aceitação implícita necessariamente que B *deseja* que A realize Q (atingindo-se, assim, o estado 3 do esquema de D. Schiffrin). Tal cria as condições para que A, na terceira intervenção, explicita o compromisso (implicitamente contido em A1) de que irá realizar o acto futuro Q (estado 4).

O constrangimento de o locutor tentar saber os desejos do alocutário é muito forte na nossa sociedade e isto por razões sociais e interaccionais: quando o locutor usufrui de um objecto que também beneficia o alocutário, o locutor é constrangido a oferecê-lo sob pena de ser considerado indelicado (regra da cortesia); se o locutor e o alocutário são amigos, aquele tem a obrigação de procurar saber os desejos e necessidades deste último.

### 1.2. A oferta como acto ilocutório condicional

Em J. Searle (1992), a oferta é caracterizada como um *acto ilocutório condicional*: “An offer differs from an ordinary promise in that an offer is a conditional promise, and the form of the conditional is that the promise takes effect only if it is explicitly accepted by the hearer. Thus, I am obligated by my offer to you only if you accept the offer. Offers are commissives, but they are conditional commissives, and the condition is of a very special kind, namely, conditional on acceptance by the hearer” (*idem*: 10).

J. Searle pretende destacar que a realização efectiva do acto de oferta envolve uma participação activa da parte do alocutário.

Importa sublinhar que tal perspectiva – que aponta inequivocamente para a consideração de dimensões sequenciais e interactivas – havia já sido tomada antes por alguns autores, que chegam mesmo a congregar o acto de oferta no seio de grupos (ou famílias) particulares de actos configurados a partir da verificação de que eles suscitam de modo forte uma participação activa da parte do alocutário.

Assim, para Michael Hancher (1979), a oferta, o convite e a aposta constituem actos *directivos commissivos*, apresentando um carácter

híbrido, pois combinam “(...) directive with commissive illocutionary force” (*idem*: 6).

A dimensão comissiva corresponde claramente ao estabelecimento de um compromisso da parte do locutor; a dimensão directiva, por sua vez, residirá na circunstância de aqueles actos envolverem um apelo ao alocutário no sentido de este ratificar a intenção do locutor de os realizar/concretizar.

Distinguindo *actos unilaterais* e *actos cooperativos*, M. Hancher cataloga a oferta, o convite e a aposta como “‘precooperative’ illocutionary acts” nos seguintes termos: “(...) (1) *unilateral* illocutionary acts have both commissive and directive force: for example, *inviting*, *offering*, *bidding*, formal *challenging*. These all look forward to some act by the hearer, illocutionary in structure if not in substance, which will respond to the original speech act so as to give rise to (2) a *cooperative illocutionary act* involving more than one agent, such as a *gift* (whether of goods or of hospitality); (...), a *sale*, or a *contract* (including a contract to duel). To mark the teleological connection between these two classes, the first class, commissive directives, could be called ‘precooperative’ illocutionary acts” (Hancher, 1979: 8).

Por sua vez, Bernard Conein (1986) refere que uma oferta “(...) est une activité qui implique un échange social requérant deux participants, et également un certain type d’énoncé appelant une réplique” (*idem*: 112).

Segundo este autor, a oferta insere-se numa família de actos que exigem, para se consumarem, a participação explícita do alocutário: “(...) les compliments et les félicitations, les invitations, les offres et les demandes semblent pouvoir être analysées de la même façon” (*idem*). Todos estes actos exigem o acto de *réplica* como interpretação do seu valor ilocutório: “L’identification de l’acte accompli est conditionnée par l’ensemble des échanges effectivement produits (...)” (*idem*: 111).

B. Conein considera, na linha de J. Searle, que as ofertas, tal como os convites, se assemelham às perguntas, dado que um enunciado, produzido por L, com um valor ilocutório primário de oferta ou de convite exige um grupo de classes alternativas de enunciados realizados por A: ou a sua aceitação ou a sua recusa (“par adjacente”) (*idem*).

O facto de os actos de *oferta* e de *convite* se realizarem quase sempre de modo indirecto, atesta, defende ainda o mesmo autor, o carácter necessário do recurso à *réplica* como constitutiva de *oferecer* e de *convidar* (*idem*: 115-116).

Também Judy Davidson (1984) e Hanneke Houtkoop-Steenstra (1987) analisam o acto de oferta numa perspectiva similar à que vem sendo considerada. Estas autoras estudam a organização sequencial da conversação, isto é, o modo como as acções implicam sequências preferidas, sequências não preferidas e as sequências que se ligam a cada um dos tipos referidos: geralmente, às sequências preferidas ligam-se outras sequências de avaliação e/ou reconhecimento da aceitação; às sequências não preferidas ligam-se sequências de justificação da recusa.

Judy Davidson (1984) insere o acto de *oferta* no conjunto dos actos de *convite*, *pedido* e *proposta* dado o facto de estes actos estabelecerem sequencialmente, como mencionei anteriormente, ou uma aceitação ou uma recusa: "(...) invitations, offers, requests, and proposals (...) have been grouped together for consideration because of their *sequential features*" (*idem*: 125).

H. Houtkoop-Steenstra, por seu lado, utilizando um *corpus* de conversações telefónicas, analisa um conjunto de acções que apresentam a mesma organização preferencial. Segundo ela, os *pedidos*, os *convites* e as *ofertas* são acções que têm em comum o facto de o locutor solicitar ao alocutário que concorde com a realização da actividade em discussão e/ou negociação e denomina-as de "proposals": "(...) I will speak of 'proposals' as a general category of conversational actions which all have in common that the recipient is asked to commit himself to the execution of an action: collaborating in bringing the present conversation to a close, passing on a piece of information to another person (...), accepting an offer, etc." (*idem*: 6).

Propondo-se analisar apenas as sequências de "proposta" ("proposals")-aceitação, esta autora chega à conclusão de que as "propostas" ("proposals") de *realização imediata* têm uma estrutura tripla e as de *realização remota* apresentam uma sequência de cinco partes (*idem*: 47-49).

As "propostas" de realização imediata são constituídas por um par adjacente e uma sequência de fecho através da qual o primeiro locutor reconhece a aceitação, como se pode ver pelo seguinte esquema:

---

"Proposta"/ oferta de realização imediata

---

- |     |   |
|-----|---|
| L1: | sequência iniciativa de oferta<br>(i) Queres um café?                     |
| L2: | resposta-aceitação<br>(ii) Quero, obrigado.                               |
| L1: | sequência de fecho e de reconhecimento<br>(iii) O.K.! Eu vou fazer-te um. |
- 

As "propostas" de realização remota, por seu lado, apresentam-se como uma sequência de cinco partes que consiste em "(...) two adjacently positioned adjacency pairs plus a fifth and sequence-closing utterance (...)" (*idem*: 2):

---

"Proposta"/ convite de realização remota

---

- |     |   |
|-----|---|
| L1: | sequência iniciativa de convite<br>(i) Vem cá a casa. |
| L2: | resposta-aceitação<br>(ii) O.K.                       |
| L1: | pedido de confirmação<br>(iii) Está bem, então?       |
| L2: | confirmação<br>(iv) Eu estarei aí em quinze minutos.  |
| L1: | reconhecimento da aceitação<br>(v) Então até já!      |
- 

Deste modo, para H. Houtkoop-Steenstra, os actos de proposta, convite e oferta inserem-se numa classe geral denominada, como referi anteriormente, "proposal" e tais actos estabelecem como sequência preferida a sua aceitação: "A proposal, together with its acceptance, will be considered to be a social action produced collaboratively and interactively in the conversation" (*idem*: 1).

### 1.3. Uma visão integrada oferta-pedido

Num trabalho a vários títulos interessante, Keith Mitchell (1981) analisa o acto de oferta em confronto com o de pedido, levantando três traços comuns a estes dois actos ilocutórios: 1.<sup>a</sup>) ambos os actos ilocutórios

dizem respeito à realização de uma acção futura Q; 2.<sup>o</sup>) ambos apresentam uma clara dimensão negocial; 3.<sup>o</sup>) ambos envolvem uma dimensão volitiva que diz respeito aos dois participantes da interacção verbal (*idem*: 108-109).

De acordo com K. Mitchell, existem nos actos de oferta e de pedido dois tipos de volição diferentes: no acto de oferta, o locutor revela a sua *disponibilidade* ("volição neutra") para realizar Q no futuro e, no acto de pedido, o locutor demonstra a sua *vontade* ("volição positiva") de que o alocutário realize a acção futura Q; em ambos os actos, o locutor procura saber e/ou *negociar*<sup>4</sup>, respectivamente, a vontade e a disponibilidade do alocutário (*idem*). Assim, segundo este autor, estes dois tipos de volição diferentes permitem não só caracterizar estes actos de discurso, mas também explicar as estruturas gramaticais dos actos em questão (*idem*).

Deste modo, segundo K. Mitchell, "Whether we are making a request or an offer we are concerned with resolving possible differences between our own volitional attitude and that of our addressee with regard to some future action. In both cases we know our own volitional attitude, but we are not sure what our partners attitude is" (*idem*: 108). Assim, "(...) a fully explicit request or offer typically consists of a declaration by the speaker of his volitional attitude towards the future action in question together with an elicitation from the addressee of his volitional attitude to the same potential action" (*idem*).

Nestes termos, o acto de *oferta* comportará o complexo

EU ESTOU DISPONÍVEL + TU QUERES?

enquanto que o acto de *pedido* englobará as dimensões

EU QUERO + TU PODES?

Importa fazer duas observações:

- Estas dimensões podem não ter realização directa na superfície discursiva – mas estão subjacentes às diversas realizações concretas dos actos em análise; em qualquer deles haverá que reconhecer um *complexo ilocutório*, em que se objectiva um diálogo implícito;
- A realização concreta dessas mesmas dimensões é bastante diversificada – dando ocasião a modos diferenciados (directos e indirectos) de concretização dos actos em apreço.

A análise desenhada por K. Mitchell conduz a uma descrição integrada, sem dúvida consistente, de realizações de *pedidos* e *ofertas* – nomeadamente, *pedidos de autorização* e *ofertas de autorização*<sup>5</sup>. No todo, resulta um microsistema que passo a representar e a ilustrar:

		ATTITUDE	VOLITIVA
		EU quero, TU estás disponível?	EU estou disponível, TU queres?
C O N T E Ú D O	Acto futuro do locutor [EU]	<b>- Pedido de autorização</b> Ex.: (i) <i>Gostaria de abrir a janela.</i> (ii) <i>Posso abrir a janela?</i> (iii) <i>Importas-te que eu abra a janela?</i>	<b>- Oferta</b> Ex.: (i) <i>Eu vou abrir-te a janela. Queres?</i> (ii) <i>Eu posso abrir-te a janela, se tu quiseres.</i> (iii) <i>Queres que eu te abra a janela?</i>
	Acto futuro do alocutário [TU]	<b>- Pedido</b> Ex.: (i) <i>Abres a janela, por favor.</i> (ii) <i>Podes abrir a janela?</i> (iii) <i>Se não te importas, abres a janela?</i> (iv) <i>Gostaria que abrisses a janela.</i>	<b>- Oferta de autorização</b> Ex.: (i) <i>Eu não me importo que tu abras a janela.</i> (ii) <i>Podes abrir a janela, se quiseres.</i> (iii) <i>Queres abrir a janela? Eu não me importo...</i> (iv) <i>Abre a janela, se quiseres.</i>

Quadro 5

<sup>4</sup> Keith Mitchell estabelece a distinção entre "negotiatory speech act" e "non-negotiatory speech act": "A negotiatory speech act is one where the speaker invites the addressee to participate with him in making a decision, one where the speaker gives the addressee a 'say' in the matter under consideration. A non-negotiatory act is one where the speaker makes a unilateral decision without consulting the addressee" (1981: 108).

<sup>5</sup> Para além destes actos, K. Mitchell integra ainda no mesmo quadro descritivo os seguintes: "imposing obligation", "imposing prohibition", "granting exemption", "granting permission" e "giving advice" (*idem*, 1981: 117-118).

Este quadro demonstra que o pedido e a oferta são actos *conversos* na medida em que estabelecem uma relação de oposição semântica que tem por base uma “inversão de relação” (Keith Mitchell, *idem*). Ora, em virtude da definição lógica da relação conversa, se R é uma relação de dois lugares e R' é a sua conversa, podemos substituir R' por R e, simultaneamente, transpor os termos da relação para obter uma equivalência:

$$R(x, y) = R'(y, x).$$

Assim, “Eu quero, tu estás disponível (*para tu*) fazer(es) x” (pedido) ≡ “Eu estou disponível, tu queres que eu faça x” (oferta).

Deste modo, compreende-se que o pedido de autorização e a oferta de autorização estabeleçam igualmente este tipo de relação semântica, a qual tem por base não só os predicados de volição (que permitem a expressão de diferentes atitudes volitivas), mas também o agente de realização dos actos (locutor/alocutário).

Por outro lado, na medida em que o locutor consulta o alocutário (“estás disponível?” / “tu queres?”) durante o processo de realização de uma acção que os envolve, podemos afirmar que tais actos ilocutórios se baseiam na *negociação* e, como tal, constituem actos não-impositivos.

#### 1.4. O conteúdo proposicional do acto de oferta

Faz parte do universo de saberes supostamente partilhados pelos interlocutores a tábua de valores, isto é, um sistema de referências e de avaliação do mundo que permite aos participantes da interacção avaliar positivamente ou negativamente os conteúdos das suas produções discursivas (Fonseca, J., 1992: 316).

Tendo em conta que o estado de coisas representado no conteúdo proposicional dos actos com o valor ilocutório de oferta é positivamente avaliado e considerando que este acto tem também a função de *regular as acções* (Casteleiro, João Malaca, *et al.*, 1988: 129)<sup>6</sup> e de consolidar as relações interpessoais dos interactantes (constituindo uma espécie de “potlatch” que consolida a paz e a amizade entre os actores sociais<sup>7</sup>), é largamente previsível levantar o conteúdo proposicional do acto de oferta.

Com base no *corpus* utilizado neste estudo, apresento esquematicamente os conteúdos proposicionais mais correntes:

<sup>6</sup> De acordo com Malaca Casteleiro *et al.*, os actos de oferta, convite, promessa e ameaça têm por função “orientar a realização de acções” e distinguem-se de outros actos com funções comunicativas gerais distintas, a saber: *informações, avaliações, atitudes e sentimentos, regulação da comunicação e convenções sociais* (1988: 129).

<sup>7</sup> Cf. a este propósito o estudo de Marcel Mauss (1988). Cf. também Catherine Kerbrat-Orecchioni (1992: 172).

#### OFERTA

Conteúdo proposicional:	<L oferecer boleia a A> <L oferecer bebidas a A> <L oferecer um lugar no autocarro a A> <L oferecer um lugar para A se sentar> <L oferecer ajuda a A> <L oferecer dinheiro emprestado a A> <L oferecer flores a A> <L oferecer presentes a A> <L oferecer uma informação a A> <L oferecer tempo para falar a A> <L oferecer-se para fazer alguma coisa> <sup>8</sup>
-------------------------	--

#### 1.5. Reflexões complementares

Tendo por base a distinção de P. Brown e S. Levinson (1978) entre *delicadeza positiva* (estratégias de valorização da imagem dos falantes) e *delicadeza negativa* (estratégias de evitação da ameaça potencial dos actos), verifica-se que o acto de oferta é um acto intrinsecamente marcado por delicadeza positiva orientada para a face positiva do alocutário.

Observe-se, no entanto, que tal delicadeza está também orientada para a face negativa<sup>9</sup> do alocutário pois, como se viu anteriormente, trata-se de um acto não solicitado pelo alocutário. Com efeito, como aponta C. Kerbrat-Orecchioni, o acto de oferta não deixa de ser uma imposição não só por se tratar de um acto não solicitado pelo alocutário, mas também pelo facto de este último ficar, de certo modo, constrangido – e/ou dominado simbolicamente (Bourdieu, 1994) – pelo locutor da oferta a revelar gratidão com actos de agradecimento e com acções futuras (cf. a noção de “potlatch”)<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> O estado de coisas expresso no conteúdo proposicional de ofertas deste tipo diz respeito às ofertas de serviços próprios dos quadros institucionais característicos dos locais de trabalho: a escola, a loja, a lavandaria, a livraria e a biblioteca (ver *corpus* já referenciado).

<sup>9</sup> A noção de “Face Threatening Acts” (ou FTA) de Brown e Levinson diz respeito ao facto de os actos realizados no decorrer da interacção serem susceptíveis de vir a ameaçar a face “negativa” (o território) ou “positiva” (o narcisismo) de L1 ou de L2. Cf. a seguinte afirmação de Kerbrat-Orecchioni: “À la suite de Goffman, Brown et Levinson partent de l'hypothèse que tout individu, dans l'interaction sociale, tient avant tout à sauver la face; ils distinguent la 'face négative', qui est le besoin (...) de défendre le territoire de son moi, et la 'face positive', c'est-à-dire le besoin d'être reconnu et apprécié par autrui. En principe, il est de l'intérêt de chacun des interlocuteurs de maintenir la face de l'autre, afin de ne pas mettre en danger la sienne propre” (*idem*, 1986a: 229).

<sup>10</sup> Irei analisar também situações de interacção em que a realização do acto de oferta é interpretada pelo alocutário como ameaçadora da sua face positiva, cf. ponto 2.4.5.

Compreende-se deste modo que este acto exija um adequado trabalho de figuração, tentando o locutor da oferta minimizar os custos e os méritos do acto para exaltar os méritos e/ou valor simbólico do alocutário, enquanto este último procura minimizar os seus méritos e salientar os custos e o valor simbólico do acto em análise.

Este trabalho de figuração percorre largamente as interacções em que se concretiza um acto de oferta, projectando nelas dimensões matizadas de cortesia/delicadeza, nomeadamente da parte do alocutário que faz regularmente acompanhar a aceitação da oferta de manifestações explícitas de delicadeza positiva para com a face positiva do locutor<sup>11</sup>.

## 2. Estruturação e funcionamento discursivo do acto de oferta

### 2.1. O par adjacente oferta-aceitação

É sabido que a oferta abre um espaço interactivo, suscitando uma intervenção reactiva ou de *aceitação* ou de *recusa*.

A primeira solução – a *aceitação* – constitui a *sequência preferida*, perfazendo-se, assim, o par adjacente *oferta-aceitação* como unidade conversacional coesa.

A segunda solução – a *recusa* – aparece como sequência marcada, ocasionando alguns aspectos particulares no desenvolvimento das interacções (nomeadamente, fenómenos de hesitação, ocorrência de um segmento justificativo...).

Habitualmente, o par *oferta-aceitação* não ocorre em 'estado puro'. A dinâmica das trocas dialogais ocasiona a presença de elementos complementares que preparam o sucesso da oferta, acautelam o seu desenvolvimento adequado – testemunhando cálculos estratégicos, dimensões de *acomodação intersubjectiva* e elementos de cortesia (positiva).

<sup>11</sup> Estes princípios de cortesia que obrigam o locutor a agradecer a oferta são aprendidos ao longo do processo de socialização da criança, como se pode ver pela seguinte situação:

C é mãe de B (criança de 6 anos). A vê B e diz:  
A1 – Queres um rebuçado? Toma.  
(B recebe o rebuçado em silêncio.)  
C1 – Como é que se diz?  
B1 – Obrigado.

Por outro lado, e como já acima apontei (1.5.), a intervenção reactiva a um acto de oferta envolve quase regularmente um momento complementar de *agradecimento* que se acompanha não raro de manifestações explícitas de apreço – aspectos que, por sua vez, trazem à interacção novos e matizados desenvolvimentos.

### 2.2. O primeiro membro do par oferta-aceitação

1. O acto de oferta quase nunca se realiza de modo directo. Tal é também confirmado no *corpus* que reuni.

Cabem, porém, aqui algumas observações.

No domínio das transacções comerciais, ocorre com frequência o uso performativo de *oferecer*<sup>12</sup>. Trata-se, porém, de uma área específica que, de resto, não corresponde à *oferta* como acto ilocutório que aqui me ocupa.

Fora desta zona particular, o verbo *oferecer* ocorre no *corpus* não exactamente como performativo, antes como *anúncio de oferta*:

#### (2) [Situação 7]

A1 – Hoje oferecemos uma bebida a cada cliente.

É também o que acontece na Situação 23 num contexto particular – a oferta é fortemente suscitada por uma intervenção em que o locutor assinala, mais do que um desejo, uma *carência* (“A1 – Precisava de comprar uma carteira nova (...)”), que se apresenta como de satisfação difícil ou impossível (“A1 – (...) mas não tenho dinheiro.”):

#### (3) [Situação 23]

A1 – Precisava de comprar uma carteira nova, mas não tenho dinheiro.

B1 – Eu ofereço-te uma.

Importa, entretanto, anotar que em algumas situações, talvez tendencialmente formais, e quase sempre em comunicação escrita (e à distância), encontramos com naturalidade o verbo *oferecer* usado como performativo em mensagens que se acompanham do objecto ‘oferecido’:

– “Ofereço-te esta fotografia como lembrança dos bons velhos tempos”.

<sup>12</sup> Cf. Situações 36, 37 e 38 do *corpus*.

Também nas interacções verbais do quotidiano surge frequentemente o verbo *dar*, como sinónimo de *oferecer*.

O mesmo verbo *dar* aparece também introduzido por *querer*, de resto actualizado no Imperfeito do Indicativo em que o valor temporal é *desactualizado*, obtendo um efeito de cortesia/delicadeza:

(4) [Situação 20]

A1 – Senhor B, nós queríamos dar-lhe esta pequena lembrança (muito pequena mesmo) como prova da nossa amizade e para agradecer tudo o que tem feito por nós.

Não raro, nalgumas situações, o locutor opta por perspectivar a oferta do ângulo do receptor/destinatário, servindo-se do verbo *receber* (converso, como se sabe, de *dar* ou *oferecer*<sup>13</sup>) ou do verbo *aceitar* (que, como se nota, corresponde ao segundo membro do par *oferecer-aceitar*). Nestes casos, estes verbos são actualizados no Imperativo, e frequentemente, em situações mais formais, surgem modalizados por *querer*:

“*Recebe* esta pequena lembrança...”

“*Queira receber* esta pequena lembrança...”

“*Aceite* este pequeno presente da parte de...”

“*Queira aceitar*...”

2. Entre as realizações indirectas do acto de oferta, predominam nos exemplos do *corpus* recolhido as que se moldam em enunciados interrogativos. Tais enunciados interrogativos tomam por objecto condições típicas do exercício do acto de oferta. Em particular, aplicam-se à dimensão volitiva envolvida, como se viu antes, do ângulo do receptor, no acto em estudo. Esta dimensão volitiva é interrogada através de “*queres...?*”:

(5) [Situação 2]

A1 – Queres boleia?

(6) [Situação 4]

A1 – Queres um café?

(7) [Situação 55]

B2 – Queres que eu te leve a casa?

(8) [Situação 95]

B2 – Queres que eu fale com ela?

Muitas outras situações do *corpus* apresentam sequências iniciativas de oferta semelhantes.

Outras vezes, tais enunciados interrogativos utilizam o já atrás referenciado (e comentado) verbo *aceitar*:

(9) [Situação 28]

A2 – (...) Aceitas um café?

(10) [Situação 94 – b]

A8 – Aceitas ficar com o meu lugar lá?

(11) [Situação 79]

A5 – (...) Vou fazer aqui uma oferta que não podes recusar: nós os três pagamos a tua parte. Aceitas?

Os enunciados interrogativos podem também utilizar elementos do próprio conteúdo proposicional do acto de oferta:

(12) [Situação 104]

A1 – Olá, tomas um café?

(13) [Situação 109]

A1 – Vai um café?

(14) [Situação 7]

A6 – Então, que bebida vamos tomar?

Verifica-se, ainda, que os enunciados interrogativos por que se realiza o acto de oferta remetem também para aspectos ligados à percepção por parte do locutor de “*dificuldade*” ou “*carência*” da parte do alocutário:

(15) [Situação 41]

A1 – Posso ser-lhe útil? Posso ajudá-la?

(16) [Situação 42]

A1 – Posso ajudá-la?

<sup>13</sup> A relação conversiva dos predicados *oferecer* e *receber* é claramente indicada pela estrutura argumental de cada um deles: *oferecer* apresenta três argumentos com os papéis temáticos X Agente/Fonte, Y Tema, Z Alvo enquanto que *receber* apresenta a estrutura X Alvo, Y Tema, Z Agente/Fonte.

(17) [Situação 11]

A1 – Queres que eu te ajude a ver as faltas?

(18) [Situação 28]

B1 – Precisas de apoio?

(19) [Situação 14]

A1 – Precisas de ajuda?

Observo que a dimensão interrogativa pode surgir moldada em enunciados condicionais (que comportam, sem dúvida, uma interrogação indirecta):

(20) [Situação 28]

B3 – (...) Se precisares de alguma coisa, tens o meu número de telefone.

(21) [Situação 26 – a)]

B2 – (...) Sempre que precisar de mim, diga!

(22) [Situação 12 ]

A1 – Se houver alguma coisa em que eu possa ajudar, telefona. Não hesites!

(23) [Situação 27 ]

A1 – Eu forneço-lhe as informações que procura, se quiser.

(24) [Situação 29 ]

A4 – Se quiseres, não me custa nada.

Torna-se patente pelos exemplos que estas condicionais aludem a condições do exercício do acto de oferta, que ficam, assim, marcadas por dimensões de cortesia/delicadeza. É, de resto, ao serviço da manifestação de cortesia que estão estas condicionais: elas não assinalam, na verdade, que a oferta é dependente da verificação do estado de coisas que denotam<sup>14</sup>.

Não me demorarei em observações complementares sobre a modalidade em análise de realização indirecta do acto de oferta. Em 1.1., referi, na linha de J. Searle e de E. Roulet, que o acto de oferta se realiza de modo indirecto através de enunciados interrogativos que incidem sobre as condições III, IV e V.

Não deixarei, no entanto, de acrescentar duas notas.

Em primeiro lugar, os modos de realização indirecta do acto de oferta referenciados e ilustrados constituem fórmulas largamente convencionais, marcadas por cortesia, de concretização desse mesmo acto. Trata-se, assim, de realizações indirectas que representam pontos de chegada de um processo de *convencionalização de uso* (Morgan, 1978: 261). A ocorrência insistente destes modos de realização faz, seguramente, perder de vista o seu carácter originariamente derivado. No fundo, tal uso insistente como que 'curto-circuita' a dimensão de implicação (implicatura conversacional) que aquelas fórmulas em rigor comportam (*idem*: 274).

Em segundo lugar, ter-se-á presente que, ao interrogar (directa ou indirectamente) o locutor sobre estados de desejo ou de carência, o locutor implica inequivocamente a sua disponibilidade para satisfazer ou colmatar esses mesmos estados. De resto, é nisso mesmo que, tipicamente, consiste a oferta.

Tais considerações confluem, como seguramente já se concluiu, com a proposta de K. Mitchell (1981), segundo a qual se poderá reconhecer no acto de oferta um complexo ilocutório representado em

“EU POSSO + TU QUERES?”<sup>15</sup>

3. O *corpus* utilizado testemunha ainda outras modalidades de realização indirecta do acto de oferta. Entre elas, contam-se as que se vazam em enunciados assertivos, em que o locutor manifesta a sua *disponibilidade* ou mesmo *vontade* de realizar no futuro Q:

(25) [Situação 15]

A1 – Amanhã eu posso ajudar-te nos exercícios de Matemática.

(26) [Situação 29]

A3 – Eu posso passar-te o trabalho no meu computador.

(27) [Situação 97]

B1 – Eu posso fazer-te um.

(28) [Situação 44]<sup>16</sup>

B1 – Eu não me importo de ser delegado.

<sup>15</sup> Cf. 1.3.

<sup>16</sup> A este propósito, cf. também a intervenção B2 da Situação 23 e a intervenção B3 da Situação 43 do *corpus* referenciado anteriormente.

<sup>14</sup> No ponto 2.4.4. analisarei mais detalhadamente enunciados condicionais deste tipo e de outros.

Outros enunciados assertivos denotam explicitamente a oferta, tratando-se, assim, de uma asserção do conteúdo proposicional:

(29) [Situação 25]

A1 – Eu pago-te o café.

(30) [Situação 26 – a)]

A1 – Tenho uma coisa para lhe dizer que lhe vai interessar!

(31) [Situação 9]

A3 – Eu tiro [as fotocópias] então.

(32) [Situação 10]

A2 – Eu faço isso.

### 2.3. O segundo membro do par *oferta-aceitação*.

#### A organização preferencial da oferta

Já acima ficou referenciado que a *aceitação* é a sequência preferida da oferta.

1. Muitas vezes, a aceitação é feita de modo imediato:

(33) [Situação 2]

B1 – Quero, obrigado.

(34) [Situação 6]

C1 – Eu aceito.

(35) [Situação 9]

B1 – Está bem, obrigado.

Como se verifica, a aceitação compreende muito regularmente um agradecimento. Acontece mesmo que a formulação do agradecimento substitui muito correntemente a declaração de aceitação, valendo também por ela.

Como já antes aponte, a manifestação explícita de agradecimento é uma estratégia de delicadeza positiva para com a face positiva do locutor que realizou o acto de oferta, constituindo uma forma de retribuir simbolicamente a generosidade do acto.

Deste modo, compreende-se que as realizações de agradecimento sejam frequentemente reforçadas: confrontar, por exemplo, enunciados como “*Muito* obrigado!” (B2, Situação 11), “Ficava *muito* agradecida” (B1, Situação 10), “Obrigado. *Muito* obrigado (...)” (B2, Situação 20).

2. Habitualmente, porém, a aceitação não é tão simples nem neutra: dá antes ocasião não apenas, como se viu, ao agradecimento, mas também à manifestação de *apreço* por *quem* oferece e pelo *objecto* da oferta e ainda à expressão de atitudes de *modéstia*<sup>17</sup> (real ou convencional/ritual), em que L2 protesta, com maior ou menor ênfase, o seu não merecimento das generosidades de L1 ou em que focaliza os *custos* – e os correspondentes *méritos* – que a oferta envolve.

As dimensões acabadas de referenciar projectam, por sua vez, produções específicas da parte de L1, em particular aquelas em que L1 *minimiza* o *mérito* ou os *custos* do seu acto para exaltar o valor simbólico de L2 enquanto que este último *minimiza* o seu valor simbólico para enaltecer o acto de L1, elogiando o mérito e acentuando os custos do acto de oferta.

É inequívoco que em todos os aspectos focados intervêm dimensões de cortesia. Por outro lado, fica claro que a articulação *oferta-aceitação* surge matizada ou é expandida por movimentos discursivos intermédios e complementares, quase nunca se reduzindo à estrutura binária de base.

Passo de seguida a ilustrar e a comentar o que ficou referenciado.

Tomo, por exemplo, a Situação 20:

(36) [Situação 20]

B é empregado do café onde A e C costumam estudar. No Natal, A e C quiseram oferecer-lhe um presente para agradecer toda a disponibilidade que B demonstrou todo o ano para com eles:

A1 – Senhor B, nós queríamos dar-lhe esta pequena lembrança (muito pequena mesmo) como prova da nossa amizade e para agradecer tudo o que tem feito por nós.

B1 – Para que é que se estiveram a incomodar?

<sup>17</sup> Segundo Kerbrat-Orecchioni “(...) la loi de modestie (...) veut qu'on ne laisse pas exalter excessivement sa propre face positive – et *a fortiori*, qu'on ne l'exalte pas soi-même” (1986a: 234). Segundo a mesma autora, a lei da modéstia exerce na nossa sociedade uma pressão extremamente forte em todos os comportamentos interacionais (1986b: 1-53).

C1 – Não é incómodo nenhum. Pedimos-lhe que aceite este pequeno presente que é dado com muito carinho.

B2 – Obrigado. Muito obrigado. Foram gastar dinheiro! Não era preciso isto.

A2 – Era, sim. É uma prenda muito pequenina, mas tem um valor simbólico muito grande...

B3 – Vamos lá ver o que temos aqui! Mas não precisavam...

A3 – Espero que goste.

B4 – Ah! É muito bonito! Gosto muito! Dê cá um abraço. (...) E você também homem!

Nas intervenções B1, B2 e B3, o locutor insiste nos custos que o acto de oferta envolveu ao mesmo tempo que manifesta o seu não merecimento, revelando uma atitude de modéstia (real ou meramente convencional).

A intervenção B4, por sua vez, assinala um explícito apreço pelo 'objecto' recebido. Necessariamente, esta manifestação de apreço estende-se, embora de modo implícito, ao agente da oferta.

Na intervenção A1, o locutor minimiza o presente que oferece a B com lexemas como "pequena", "lembrança", reforçando até essa minimização com a expressão "muito pequena mesmo". Ao mesmo tempo, o locutor (A) assinala o merecimento do destinatário da oferta, inscrevendo nesta uma dimensão de retribuição por 'benefícios' já recebidos. O locutor A invoca assim uma sua 'dívida' para com o alocutário que deseja ver saldada com a oferta.

O locutor C (C1) junta-se à produção discursiva de A, insistindo na ausência de "custos" particulares do acto em curso e reiterando a oferta.

A2 reforça, de novo, a minimização do presente com a expressão "(...) uma prenda muito pequenina (...)", cujo verdadeiro significado deve ser encontrado no valor simbólico do gesto que, na sua perspectiva, compensa a modéstia material do objecto oferecido.

A interacção remata com um acto de elogio (delicadeza positiva) que, como acima referi, constitui uma manifestação de apreço: "É muito bonito!".

No *corpus* em análise, existem outras manifestações por parte de L1 de minimização do mérito da oferta; refiro-me aqui ao enunciado A2 da Situação 12 – "Não incomodas nada. A sério, não custou nada. Telefona quando quiseres, não me incomodas." –, ao enunciado A2 da Situação 26 b) – "Não custou nada (...)" – e a A3 da Situação 49 – "Não dá trabalho nenhum!".

Observe-se, agora, a seguinte situação:

### (37) [Situação 10]

Durante uma reunião de avaliação, A, professor de Educação Física, não deu os PDs [aulas previstas e dadas] a B, Directora de Turma. A, como troca reparadora, oferece a sua ajuda para copiar os PDs em todas as fichas:

A1 – Queres que eu copie os PDs em todas as folhas?

B1 – Se não te importares? Ficava muito agradecida.

A2 – Eu faço isso.

B2 – Obrigado.

A3 – De nada.

A oferta acima apresentada tem a seguinte estrutura:

A1:	<L oferecer ajuda a A>
B1:	Aceitação + Agradecimento da oferta
A2:	Retoma/expansão da oferta
B2:	Agradecimento da oferta
A3:	Minimização da ajuda

A minimização da ajuda ("De nada.") constitui uma delicadeza positiva para com a face negativa de B, isto é, com esta minimização, A coopera com B e demonstra respeitar o princípio da modéstia. Assim, A evita que B tenha de agradecer por mais tempo um acto que beneficiou este último.

A Situação 104 apresenta uma sequência reactiva curiosa:

### (38) [Situação 104]

A é mãe de B. B vai a casa de A para lhe pedir um favor.

A1 – Olá, tomas um café?

B1 – Já está pronto?

A2 – Já.

B2 – Está bem. Eu vim cá, porque queria pedir-te um favor.

A3 – Diz.

B3 – Ajudas-me na mudança de casa?

A4 – Claro!

Depois de A1 realizar o acto de oferta (“Olá, tomas um café?”), B1 reage com um pedido de informação que visa saber os custos que o acto de oferta envolve (“Já está pronto?”). Como A2 refere que a oferta não representa nenhum incómodo para ele (o café já está pronto), B2 aceita sem agradecer. A não realização do acto de agradecimento explica-se não só pelo facto de a oferta se realizar no quadro familiar (relação mãe-filha), mas também dada a ausência de custos que o locutor A manifestou.

Ficou anotado em 1.5. que a oferta, se constitui uma acção que põe em foco, e valoriza, a face positiva do alocutário, não deixa de envolver ameaças à sua face negativa.

Isso mesmo é testemunhado imediatamente pelo agradecimento da parte do alocutário a que a oferta dá lugar ou suscita mesmo: tal agradecimento indicia por si só a ‘dívida’ em que o alocutário se vê envolvido.

Neste mesmo sentido deve ser também tomado o facto de o alocutário ser, perante uma oferta, fortemente convocado, como acima ficou anotado, a manifestações de apreço quer quanto ao locutor quer quanto ao ‘objecto’ oferecido. Os momentos de cortesia positiva que estes aspectos comportam encontram também, assim, uma base objectiva: eles são ditados pelas ameaças à face negativa do alocutário que a oferta acciona ou contém. Tais manifestações representarão, pois, um modo de assinalar a ‘dívida’ a que o alocutário fica sujeito.

Por outro lado, a ‘dívida’ contraída pelo alocutário abre uma expectativa no locutor de que haverá, em tempo oportuno, uma *retribuição* adequada.

Observe-se a seguinte situação:

(39) [Situação 25]

A e B são colegas de trabalho e vão tomar café antes de irem trabalhar:

A1 – Eu pago-te o café.

B1 – NÃO. NÃO. NEM PENSES!

A2 – Está calada!

B2 – NÃO! NÃO!

A3 – Depois pagas tu! Mas hoje sou eu que pago!

B3 – Está bem. Então, na próxima vez, sou eu a pagar!

A4 – Está muito bem! Ora quanto é?

(O empregado aproxima-se.)

B4 – Obrigado.

Em A1, o locutor A oferece-se para pagar o café e o locutor B, na segunda intervenção, recusa, com veemência, o acto de oferta. Esta recusa manifesta que um tal acto constitui uma clara ameaça à sua face negativa, pois, se B aceitar a oferta, contrai uma ‘dívida’ perante A. Daí que, na quarta intervenção, B continue a recusar a oferta de A.

O locutor da oferta em A3 explicita a expectativa de que o locutor B retribua a sua oferta em tempo futuro: “Depois pagas tu! (...)”. Perante esta expectativa de que a oferta de café será saldada por B no próximo encontro, B aceita a oferta e produz, por sua vez, um acto derivado de oferta a partir de um acto literal de asserção: “Então, na próxima vez, sou eu a pagar!” (B3).

A4 aceita a oferta futura de B (“Está muito bem! (...)”). Esta aceitação permite que A e B estabeleçam uma relação cooperativa e ritualizem os seus encontros futuros com base nas retribuições das ofertas realizadas por eles.

Esta dimensão da retribuição da oferta é de tal modo importante que a sua não realização pode mesmo estabelecer o conflito entre os interlocutores:

(40) [Situação 58]

A é empregada numa livraria. B e C são seus clientes habituais. A sabe que B casou há pouco tempo com C:

A12 – Mas até hoje ela não nos disse nada! E eu até já disse às minhas colegas que, se soubesse que ela não nos ia dar, eu não gastava tanto dinheiro. Comprava um mais baratinho como os que eu compro para o meu filho.

B12 – (riso) Não diga uma coisa dessas.

A13 – Mas eu também lhe disse ‘oh Senhora Doutora, o prometido é devido e a Senhora Doutora não nos prometeu um café, prometeu-nos um almoço!’ Ela ficou atrapalhada, como deve imaginar.

B13 – Coitada dela. Então, cheia de trabalho...

A14 – Mas ela também me conhece bem. Sabe que eu não tenho papas na língua.

Nesta situação, o locutor A encontra-se a falar de ofertas de presentes por ocasião de eventos festivos e produz um discurso relatado sobre um acontecimento que ameaçou fortemente a sua face positiva: A ofereceu a X um presente e X não apenas não retribuiu, mas também faltou ao compromisso estabelecido, modificando o conteúdo proposicional da oferta

inicialmente formulada – “oh Senhora Doutora, o prometido é devido e a Senhora Doutora não nos prometeu um café, prometeu-nos um almoço!”.

Esta situação comprova que o locutor que enuncia um acto de oferta fica comprometido a realizar o que é dito no conteúdo proposicional do acto e o alocutário fica constrangido a saldar a dívida contraída: o locutor A tinha a expectativa de que X saldaria a sua ‘dívida’ com uma oferta de um almoço; a não concretização desta retribuição leva a que A se arrependa (A12) do presente que lhe ofereceu<sup>18</sup>.

Como se vê, a ‘dívida’ contraída pelo alocutário cria a expectativa no locutor de que aquele irá retribuir uma oferta.

Poderá mesmo pensar-se que, sob este aspecto, as ofertas contêm em gérmen um elemento subversivo da ‘bondade’ da acção, servindo potencialmente à transacção de interesses ou mesmo à extorsão de favores. Tal subversão conduzirá, assim, a ofertas que rotularei de “interesseiras”<sup>19</sup>.

Uma observação final: ficou visto antes que muitas das realizações indirectas do acto de oferta se concretizam em enunciados interrogativos com valor literal de pergunta.

Importa referenciar que a reacção positiva (a aceitação) a essas ofertas apresenta um carácter compósito; por um lado, essa reacção positiva tem um valor literal de resposta – que, observe-se, activa por implicação a aceitação –, por outro lado, ela vale, por derivação ilocutória (implicatura conversacional), como aceitação:

(41) [Situação 4]

B está em casa de A a estudar:

A1 – *Queres* um café?

B1 – *Quero*, obrigado.

(42) [Situação 120]

A e B são amigos:

A1 – *Aceitas* um café?

B1 – *Aceito*, obrigado.

(43) [Situação 121]

A e B são amigos:

A1 – *Tomas* um café?

B1 – *Tomo*, obrigado.

Observe-se que algo de idêntico se passa na recusa da oferta:

(44) [Situação 122]

A e B são amigos:

A1 – *Queres* um café?

B1 – Não, obrigado. Agora não me apetece.

3. Ficou já devidamente referenciado que a *aceitação* constitui a sequência preferida da reacção a uma oferta.

Convirá, entretanto, observar que não raro encontramos actualizada uma *sequência não preferida* – a *recusa* da oferta.

Esta reacção é claramente ameaçadora da face positiva de L1. Daí que L2, numa tentativa de minimizar esta dimensão negativa, procure suavizar a *recusa*.

Entre os meios que estão ao serviço desta mitigação, contam-se em particular as *justificações* e também o *pedido de desculpas*, não raro combinado com aquelas.

Observe-se a seguinte situação:

(45) [Situação 123]

A e B são amigas:

A1 – Fiz um bolo de chocolate que é uma maravilha! Queres?

B1 – Desculpa lá, deve ser bom, mas ando a fazer dieta.

Perante a oferta realizada por A, B recusa não só pedindo desculpa, mas também justificando a recusa (B1).

As recusas justificadas permitem ao alocutário da oferta evitar a perda da face positiva do locutor, constituindo uma delicadeza negativa para com a face positiva deste último.

É possível estabelecer uma tipologia de justificações para recusar a oferta com base no conteúdo proposicional. De acordo com o *corpus* aqui utilizado, encontramos:

<sup>18</sup> A Situação 21 do meu *corpus* apresenta também um caso de retribuição de uma oferta considerada inadequadamente realizada pelo locutor A (“A2 – Então a minha cunhada não me deu um presente já usado!”).

<sup>19</sup> O *corpus* com que trabalho não contém situações deste tipo, mas elas são facilmente imagináveis. Ver, entretanto, na parte final de 2.4.5., a análise de uma situação similar.

## JUSTIFICAÇÃO

Conteúdo proposicional: <A não tem condições para aceitar Q >  
 <o acto futuro Q não é necessário>  
 <A prefere não fazer Q com L>  
 <A não aceita as razões para L realizar Q>  
 <A não sabe as razões para L fazer Q>  
 <Q tem demasiados custos para L>  
 <A não sabe se Q lhe é útil>

Perante as justificações das recusas de A, L reforça o acto de oferta com contra-argumentos. No *corpus* em referência, reconhecemos:

## CONTRA-ARGUMENTO

Conteúdo proposicional: <L dá condições a A para aceitar Q>  
 <L demonstra que o acto futuro Q é necessário>  
 <L dá novas razões para A aceitar Q>  
 <L dá razões para A aceitar Q>  
 <L minimiza os custos de Q>  
 <L demonstra que Q é útil a A>

Ilustro agora a esquematização acima introduzida com a análise de diversas situações de interacção.

A Situação 29 apresenta diversos movimentos de recusa da oferta seguidos de justificações:

## (46) [Situação 29]

B não gosta de A:

A1 – Já entregaste o trabalho de *Metodologia*?

B1 – Não. Ainda me falta passar o trabalho à máquina.

A2 – Não tens computador?

B2 – Não.

A3 – Eu posso passar-te o trabalho no meu computador.

B3 – Não, obrigado. Não é preciso.

A4 – Se quiseres, não me custa nada.

B4 – Não, não é necessário.

A5 – Anda lá, pá! Aceita!

B5 – Preferia fazer sozinho, eu gosto mais de trabalhar individualmente.

A6 – Ah, pronto! Tu é que sabes.

O locutor A, na quinta intervenção, realiza um acto derivado de oferta através de um acto literal de asserção. O locutor B responde, recusando a oferta: a sua recusa constitui um acto dominante apoiado por um acto subordinado de justificação. Em B3, o locutor apresenta como justificação 'a não necessidade' do acto.

Por sua vez, A contra-argumenta, apresentando como argumento a minimização ou mesmo ausência de custos com a realização da oferta numa tentativa de convencer B a aceitar um acto apresentado em benefício deste último (A4).

B4 constitui um acto literal de asserção que incide numa das condições de felicidade do acto de oferta – 'Q é útil a A' (cf. Roulet, 1977) – e tem o valor ilocutório de recusa.

A5 é uma retoma e/ou expansão da oferta formulada em A3 ("Anda lá, pá! Aceita!").

A resposta de B5 constitui uma justificação que implica um acto de recusa. Esta justificação tem um *efeito retroactivo* (Fonseca, J., 1996: 1) no discurso, permitindo verificar que todas as justificações invocadas pelo locutor B acabam por ser especificadas numa preferência: "Preferia fazer sozinho, eu gosto mais de trabalhar individualmente".

A6 calculou o valor ilocutório de recusa de B5 e dado o efeito retroactivo da resposta de B, A compreendeu a justificação final de B<sup>20</sup> e produz um acto de acordo que fecha a conversação.

Outras vezes, a recusa dá lugar à apresentação de justificações não tão simples, em que são invocados argumentos mais ou menos numerosos e pertinentes.

Tomo, por exemplo, a Situação 110:

## (47) [Situação 110]

A e B são amigos:

A1 – Tenho tanto que fazer. A mudança de casa então está a pôr-me louca!

B1 – Eu ajudo-te!

<sup>20</sup> Joaquim Fonseca afirma que um dos *traços constitutivos* do discurso dialogado é o "(...) *carácter duplamente referencial* de cada intervenção (...) – traço que testemunha a orientação mútua que se dá entre os interlocutores e que é condição indispensável na construção especificamente partilhada e co-gerida de um tal género de discurso" (*idem*, 1996: 91).

A2 – Não. Não é preciso.

B2 – A sério, não me custa nada.

A3 – Não, obrigado. Já há gente a mais a ajudar. Tenho a minha mãe, o meu pai e as minhas irmãs a dar uma ajudinha.

B3 – Está bem. Mas se precisares, conta comigo.

B1 implícita que A1 precisa de ajuda e realiza uma oferta de ajuda (“Eu ajudo-te!”). A2 recusa a oferta, invocando a ‘não necessidade’ de um tal acto. B2 reforça a oferta, referindo a ausência de custos e A3 agradece, mas recusa-a e apresenta como justificação a colaboração já conseguida de outras pessoas na tarefa em referência.

Como se vê, as recusas justificadas levam muitas vezes o locutor da oferta a reforçá-la. A situação seguinte mostra-o claramente (como, de resto, já a anterior):

(48) [Situação 94 – b)]

A7 – Tenho uma oferta para te fazer.

B7 – Sim.

A8 – Eu vou deixar a Escola Profissional. Aceitas ficar com o meu lugar lá?

B8 – Não sei.

A9 – Pensa bem.

B9 – Acho que não. Já tenho muita coisa para fazer, não posso fazer mais nada.

A10 – Pensa bem. Lá funciona por créditos. Tens de dar um determinado número de aulas e podes dá-las quando quiseres.

B10 – Sim, mas estou com muita coisa; tenho a Escola, o Instituto e o CESE. Não posso aceitar mais nada.

A11 – Não podes?

B11 – Não. Estou muito atrasada na escrita do trabalho.

Na Situação 94 – b), o locutor B, em face da oferta realizada em A8 e, após a insistência em A9, B9 produz uma recusa mitigada pelo verbo modal “achar” e justifica-a, invocando uma circunstância incompatível com o conteúdo proposicional da oferta. A justificação da recusa constitui uma forma de o locutor B minimizar a ameaça da face positiva do locutor A. Note-se também que, nesta situação de interacção, o locutor B é constringido continuamente a justificar a recusa da oferta nas intervenções B10 e B11 (cf. também a intervenção B14 do *corpus*) dada a retoma e/ou expansão da oferta realizada pelo locutor A (A8, A10, A11 e cf. ainda A14 do *corpus*).

Atente-se também na seguinte situação:

(49) [Situação 124]

A e B são amigos:

A1 – Queres um bilhete para ver o filme “Missão Impossível”?

B1 – Para quando?

A2 – Hoje à noite.

B2 – Ó pá, não posso. Tenho de acordar cedo amanhã.

A3 – Anda lá, aceita o bilhete! É de graça e o filme é bom!

B3 – Está bem, pá. Eu aceito.

A1 constitui um acto literal de pergunta e um acto derivado de oferta. Perante a oferta de A, B2 recusa e justifica com base numa circunstância incompatível com o conteúdo proposicional do acto de oferta (“Tenho de acordar cedo amanhã”). Por sua vez, A reforça a oferta (“(...) aceita o bilhete!”) e contra-argumenta com dois argumentos que pretendem suscitar no outro uma avaliação mais criteriosa (“É de graça e o filme é bom!”). B3 concorda com os argumentos do locutor, validando-os.

Observe-se agora esta outra situação:

(50) [Situação 22]

A e B são namorados. A zanga-se com B e oferece-lhe um presente:

A1 – Recebe este pequeno presente.

B1 – Para que é que me ofereces isto?

A2 – Para fazermos as pazes. Sinto que estamos no bom caminho para começarmos de novo.

B2 – Não me venhas com essa conversa! Agora compras-me presentes para fingires que está tudo bem, que não se passou nada! Eu não quero um presente teu.

A3 – Desculpa ontem à noite. Não sei o que me deu!

B3 – Estou farta das tuas desculpas e dos teus presentes!

A4 – Eu prometo-te que não volta a acontecer! Eu... Não volta a acontecer! Dá-me mais uma hipótese! E depois... Decides o que queres fazer!

B4 – Está bem. Eu aceito o teu presente.

A5 – Adoro-te.

O locutor B, em virtude da relação interpessoal e da imagem que tem do locutor A, não aceita de imediato a oferta, solicitando em B1 uma justificação a A.

A2 justifica a sua oferta, referindo a finalidade última do seu acto e as expectativas que ele abre na relação com B ("Para fazermos as pazes. Sinto que estamos no bom caminho para começarmos de novo.").

B2 recusa a oferta, justificando com base na invocação de um acontecimento conflituoso que perturbou a sua relação.

A3 realiza um acto ilocutório de pedido de desculpa. B3 não aceita as desculpas de A. Só depois de A realizar um acto de promessa ("Eu prometo-te que não volta a acontecer!") que o compromete a realizar um acto futuro e de fazer um pedido ("Dá-me mais uma hipótese!") é que B4 aceita a oferta. Por fim, A5 realiza um acto ilocutório expressivo.

A situação 3 do *corpus* ilustra uma reacção curiosa de L1 perante a recusa de uma oferta:

(51) [Situação 3]

A tem um pacote de amêndoas na mão:

A1 – Queres uma amêndoa?

B1 – Não, obrigado. Eu não gosto de doces.

A2 – Ainda bem. Devia haver mais pessoas como tu. Mais ficava. (riso).

Como na nossa cultura é sinal de indelicadeza começar a comer sem antes oferecer à pessoa que se encontra connosco a conversar (regra de cortesia) e dada a relação de amizade entre A e B, A oferece uma amêndoa a B.

B1 recusa a oferta e, depois de agradecer, justifica-se ("Eu não gosto de doces.").

Dada a justificação de B, A2 não fica, assim, obrigado a fazer Q e congratula-se, em tom de brincadeira, com o facto de não estar constrangido a realizar o acto futuro Q.

Reacções deste tipo são, porém, excepcionais: o mais corrente, como se viu, é encontrarmos da parte de L1 uma retoma da oferta, não raro intensificada pela refutação das justificações avançadas.

A este propósito, convirá ter presente que a recusa justificada poderá constituir uma estratégia da parte de L2 no sentido de ocasionar justamente aquela retoma e intensificação da oferta:

(52) [Situação 12]

A e B são amigos; B conta todas as suas angústias a A:

A1 – Se houver alguma coisa em que eu possa ajudar, telefona. Não hesites!

B1 – Não, obrigado. Que maçada já te incomodei!

A2 – Não incomodas nada. A sério, não custou nada. Telefona quando quiseres, não me incomodas.

B2 – Está. Obrigado.

B1 constitui uma recusa justificada da oferta realizada em A1. Perante a justificação de B ("Que maçada já te incomodei!"), A2 refuta-a e retoma a oferta. Por fim, B2 acaba por aceitá-la.

Analisarei mais adiante (em 2.4.5.) alguns casos específicos de recusa de oferta.

Quero ainda observar que entre a aceitação e a recusa da oferta se situa o que tem sido denominado de *aceitação fraca* ("weak acceptance") (Davidson, 1984; Houtkoop-Steenstra, 1987).

A aceitação fraca é habitualmente uma estratégia desenvolvida por L2 para levar L1 a um reforço da oferta (*idem*):

(53) [Situação 111]

A e B são colegas da Faculdade. B faltou às aulas de Matemática e A sabe disso:

A1 – Queres que eu te empreste os meus apontamentos?

B1 – Ó pá, não sei.

A2 – Andas tão nervoso com o exame de Matemática. Anda lá, vamos estudar os dois.

B2 – Hum. É melhor não, eu com certeza não vou fazer o exame...

A3 – Porquê? Diz lá, qual é o teu problema?

B3 – Eu ainda não estudei quase nada. E vou atrapalhar o teu estudo.

A4 – Atrapalhas nada! Fazemos os exercícios os dois.

B4 – Não te prejudico?

A5 – Anda lá, pá. Deixa-te de coisas, pá. Não prejudicas nada.

B5 – Está bem, então.

B1 constitui uma forma de aceitação fraca da oferta realizada em A1. Como forma de lidar com a 'não aceitação' da oferta, A2 justifica-a. Na quarta intervenção, B2 hesita e recusa a oferta ("Hum. É melhor não,") e produz uma sequência de justificação da recusa ("eu com certeza não vou fazer o exame..."). A3 insiste com uma pergunta que incide sobre as razões da recusa, procurando analisar a dificuldade de B em aceitar a oferta. B3 responde à pergunta com uma nova justificação da recusa realizada em B2. A4, por sua vez, refuta as justificações de B3, reforçando a oferta.

Com a intervenção B4, o locutor B realiza um pedido de informação que incide sobre uma das condições preparatórias do acto de oferta: "o locutor está em condições de (está disponível para) realizar o acto futuro Q". Com a resposta de A5, o locutor B verifica que A está disponível para realizar Q e produz uma 'aceitação completa'.

Nesta situação, estão presentes os três tipos de reacções, da parte do locutor, às formas de aceitação fraca ("weak acceptance-forms") identificados por H. Houtkoop-Steenstra (1987: 88):

- a) Explicar por que razão a oferta foi feita (cf. a intervenção A2);
- b) Analisar a dificuldade potencial do locutário em aceitar a oferta e justificar por que é que ela surge (cf. a intervenção A3);
- c) Solicitar de novo uma aceitação completa (cf. a intervenção A5)<sup>21</sup>.

4. Interessa anotar que muitas vezes entre a oferta e a aceitação ou a recusa têm lugar trocas particulares – sequências inseridas<sup>22</sup>:

Repare-se na seguinte situação:

**(54)** [Situação 7]

A é empregado de café e B é seu cliente habitual:

A1 – Hoje oferecemos uma bebida a cada cliente.

B1 – Sim?!

A2 – É verdade!

B2 – E porquê? Aconteceu alguma coisa importante?

A3 – O filho do patrão vai ser doutor!

B3 – O quê? Ele já anda na Universidade?!

A4 – Não, mas vai andar!

B4 – Ai sim? Ele entrou na Universidade?

A5 – É verdade. Em Direito, na Católica.

B5 – Olha que bom! Temos de comemorar então!

A6 – Então, que bebida vamos tomar?

B6 – Pode ser um café.

A7 – Sim senhor!

(A serve B)

B7 – Obrigado.

Nesta situação, a asserção realizada em A1 tem como fim ilocutório responsabilizar e/ou comprometer o locutor pela verdade da proposição expressa, como é próprio dos actos assertivos. No entanto, o uso performativo de "oferecer" (nas primeiras pessoas do singular e do plural) denota elocuições com um traço de força ilocutória adicional que, neste exemplo, diz respeito aos interesses do locutor.

Para que B acredite na verdade da proposição proferida por A, B constrange A a conceder uma informação mais detalhada acerca da asserção proferida, mas é só na segunda vez da fala de B (B2) que A a justifica. Mas a B faltam mais conhecimentos para partilhar o mesmo universo de discurso com A e solicita mais informações acerca do tópico em análise – a entrada do filho do patrão de A na Universidade (B3 e B4). Só após a completude do tópico em questão (B5) é que A realiza um acto de oferta (A6), que B6 finalmente aceita, porque tem presente todas as informações que justificam a sua aceitação senão mesmo o constrangimento, em termos sociais, a realizar um acto que deve ser comemorado – a aceitação da bebida para comemorar e/ou brindar um acontecimento feliz.

Deste modo, a sequência B1-A2-B2-A3-B3-A4-B4-A5-B5 constitui uma sequência inserida que do ponto de vista informativo é essencial para que B aceite, na sexta vez de elocução, o acto de oferta.

Por outro lado, quando B6 aceita o acto de oferta, A7 avalia positivamente a sua resposta. B7 agradece o acto em seu próprio benefício e fecha a conversação. O fecho da conversação só se realizou depois

<sup>21</sup> Também as Situações 35, 50 e 51 do *corpus* apresentam formas de aceitação fraca orientadas para a aceitação, constituindo, assim, uma estratégia de L2 para levar L1 a retomar e a reforçar a oferta.

<sup>22</sup> Cf. Levinson (1983: 284-369).

de B efectuar um conjunto de perguntas (sequências inseridas) que justificam o primeiro enunciado da sequência (A1)<sup>23</sup>.

Também entre a intervenção de retoma da oferta por parte do primeiro locutor e a intervenção de agradecimento pode surgir uma sequência inserida, como se pode ver pela seguinte situação de interacção:

(55) [Situação 125]

A e B são amigos:

A1 – Queres um café?

B1 – Porquê? Tenho ar de sono?

A2 – Não. Pergunto apenas.

B2 – Quero.

A3 – Eu dou-te.

B3 – Obrigado.

Esta situação apresenta o seguinte esquema:

A1:	– Oferta <L oferecer uma bebida a A>
B1:	<input type="text"/>
A2:	→ Sequência inserida
B2:	– Aceitação
A3:	– Retoma/Expansão da oferta
B3:	– Agradecimento

Devo acrescentar que, antes do primeiro membro do par oferta-aceitação, ocorrem com frequência pré-sequências. Algumas dessas pré-sequências constituem pré-ofertas que preparam o desenvolvimento adequado do acto. Analisarei este tipo de sequências no ponto 2.4.3.

<sup>23</sup> H. Houtkoop-Steenstra (1987), na linha de S. Levinson (1983) e H. Sacks, refere que as sequências inseridas surgem para definir pré-requisitos indispensáveis ao sucesso da interacção (*idem*: 103). Cf. também a distinção entre *subsequências*, *sequências inseridas* e *pré-sequências* (*idem*: 102-107).

## 2.4. Alargamento e matização da análise

Nos números imediatamente anteriores, tive a oportunidade de analisar um conjunto de aspectos salientes na articulação oferta-aceitação.

Há, entretanto, outras dimensões que suscitam reflexão.

### 2.4.1. Ofertas seguidas de justificação

Repare-se na seguinte situação:

(56) [Situação 48]

A e B saem de uma festa de madrugada:

A1 – Vou para casa. A minha mãe deve estar preocupada.

B1 – Queres que eu te acompanhe?

A2 – Hum...

B2 – É tarde. Os cafés já fecharam e não há gente nas ruas.

A3 – Já que fazes questão, vamos lá!

B3 – Está bem, então?

A4 – Vamos! Tens razão.

B4 – Vamos lá.

Face à asserção A1, B1 realiza um acto de oferta. Vejamos o desenvolvimento discursivo a que B1 dá lugar.

A2 representa um momento de hesitação do destinatário da oferta. O segmento “Já que fazes questão” de A3 indicia que aquela hesitação se deve ao facto de A não ver razões que justifiquem a aceitação ou mesmo a própria oferta, plausivelmente pelos custos que ela envolve.

De qualquer modo, aquela hesitação ocasiona a invocação por parte de B de circunstâncias que podem ser tomadas como justificação da sua própria oferta ou como razões capazes de induzir à aceitação.

A reacção A3, nomeadamente pelo segmento já atrás referenciado “Já que fazes questão”, indica que A continua a não reconhecer como particularmente pertinente a oferta. O locutor A acaba, apesar disso, por aceitar.

Só depois da intervenção B3 – que tem ao mesmo tempo algo de pedido de confirmação e de insistência – é que A formula uma aceitação decidida, reconhecendo (“Tens razão.”) a pertinência da justificação desenvolvida antes por B.

## 2.4.2. Oferta como reacção a um pedido

Atente-se agora na seguinte situação:

(57) [Situação 55]

A e B são amigos e saem de casa de C à uma hora da manhã:

A1 – Queria perguntar-te uma coisa.

B1 – Sim?

A2 – É tarde e preciso de ir para casa.

B2 – Queres que eu te leve a casa?

A3 – Sim, era isso mesmo que eu te queria pedir.

O locutor A inicia a conversação com a “ projecção de uma acção” (A1)<sup>24</sup> seguida de uma asserção (A2). O interlocutor, por sua vez, a partir do “dito” (o qual permite traçar objectivamente as pressuposições e os subentendidos que podemos extrair dos enunciados) procede ao cálculo probabilístico do valor ilocutório do acto de fala A2. Assim, através de uma implicatura conversacional, B interpretou a asserção de A (A2) como tendo um valor ilocutório de “pedido” (acto derivado).

B2 constitui ao mesmo tempo o reconhecimento do pedido e a formulação relevante de uma oferta.

Esta oferta é, pois, claramente induzida pelo pedido. De resto, A3 confirma isso mesmo, acabando por explicitar a orientação discursiva de A2.

É oportuno assinalar que A1 aponta para um projecto *semântico-pragmático* (Fonseca, J., 1994: 118) que não tem concretização: aquela intervenção, em articulação com A2, cria a expectativa de que o locutor irá indagar das disponibilidades de B para dar satisfação a um desejo ou carência seus (‘ir para casa’). A pronta reacção (B2) como que curto-circuita a realização daquele projecto inicial.

Com efeito, segundo H. Houtkoop-Steenstra, quando “(...) the projected action is labeled as a ‘question’ (‘I’ve got a question’), and when the preface to the projected action contains the statement of a problem, this preface signals that the projected action is in fact not to be heard as a question but as a request” (Houtkoop-Steenstra, 1990: 113).

H. Houtkoop-Steenstra explica, na linha de H. Sacks<sup>25</sup> e de S. Levinson, que não raro os pedidos e os pré-pedidos têm como sequência preferida a realização de uma oferta<sup>26</sup>. Deste modo, o “(...) potential requester builds the sequence in such a way that he may not need to make the projected request” (*idem*, 1990: 115).

Ilustro o que foi dito com a seguinte situação:

(58) [Situação 100]

A e B são colegas de trabalho. A sabe que B tem carro e vai para o Porto:

A1 – Tens carro?

B1 – Tenho.

A2 – Vais para o Porto?

B2 – Vou. Queres que eu te leve?

A3 – Se não te importares, agradecia.

A1 precisa de ir para o Porto e faz parte do seu *conhecimento enciclopédico* que B tem carro e que costuma ir para o Porto. Deste modo, A1 constitui um *pré-pedido*, pois antes de pedir explicitamente boleia, A precisa de saber a condição 1 do acto de *pedido*: “o alocutário está em condições de realizar Q” (Searle, (1969)1972: 9).

A realização de um *pré-pedido* constitui uma forma de atenuar o carácter *directivo* (de orientação para a face negativa do alocutário) do *pedido*. Com efeito, o princípio da delicadeza, existente na competência

<sup>25</sup> Cf. Harvey Sacks: “(...) routinely with an item like cigars, if that pre-request has occurred, then what one should get is an offer:

A: What are those, cigars?

B: Yeah. You want one?

A: Sure” (1995: 691).

<sup>26</sup> Cf. H. Houtkoop-Steenstra: “(...) there is a preference for responding to the pre-requesting inquiry with an offer, or with the acceptance of the as-yet-unstated request” (*idem*, 1987: 65).

<sup>24</sup> H. Houtkoop-Steenstra desenvolve o raciocínio de Schegloff (1980) a propósito de “an action projection” que frequentemente “(...) prefaces the preface of the projected action, that is, it prefaces the pre-request, the pre-advice, etc. And so the action-projection functions as a ‘pre-pre’, as a preliminary to the preface. Schegloff states that a preface prepares for the final action by providing the topic of the projected action, that is, it leads up to the projected action” (*idem*: 113).

de comunicação dos interlocutores, contrange-os a procurar formas de atenuação da ameaça das faces, regulando assim a relação interpessoal<sup>27</sup>.

Deste modo, nesta situação, o acto de pré-pedido constitui uma forma de atenuar o carácter directivo (com orientação para a face negativa do alocutário) do pedido.

B1 interpreta A1 como uma mera pergunta. A2 realiza um acto derivado de pedido e B2 implica-o conversacionalmente (implicatura conversacional), realizando um acto indirecto de oferta. Um tal acto é em A3 agradecido (delicadeza positiva orientada para a face positiva de B)<sup>28</sup>.

### 2.4.3. Estratégias de preparação do sucesso da oferta

Por vezes, o locutor, antes de realizar o acto de oferta, efectua um verdadeiro 'questionário' sobre as condições preliminares do acto. Este questionário orienta-se para a verificação de que as condições típicas da oferta estão preenchidas, de modo a ocasionar a projecção desse acto com naturalidade e plausibilidade de sucesso.

Deste modo, não é descabida a denominação de "pré-ofertas" que H. Sacks (1995: 685-692) aplicou a este tipo de questionário.

Tomemos por exemplo a situação 105:

#### (59) [Situação 105]

A e B são amigos:

A1 – Gostas de morangos, não gostas?

B1 – Gosto.

A2 – E de Chantilly?

B2 – Gosto muito.

A3 – Então, vais provar o bolo que eu fiz.

B2 – Hum. Tem ar de ser bom!

<sup>27</sup> C. Kerbrat-Orecchioni afirma que "il est évident que la problématique de la politesse se localise non point au niveau du contenu informationnel qu'il s'agit de transmettre, mais au niveau de la relation qu'il s'agit de réguler" (1992: 159).

<sup>28</sup> O *corpus* em análise apresenta ofertas precedidas de pedidos (como as Situações 96 e 97) e também sequências de pré-pedidos seguidos de ofertas (cf. a Situação 99).

Antes de realizar o acto de oferta em A3, o locutor A procede a um "inquérito" sobre os desejos do alocutário B (A1 e A2).

Perante as respostas que vai fornecendo, B fica com reduzido ou mesmo nulo campo de manobra que lhe possibilite recusar a oferta. E é isso mesmo que o locutor pretende garantir, para assegurar o sucesso da oferta.

Atente-se também na seguinte situação de interacção que apresenta pré-ofertas para preparar a aceitação final do acto de oferta:

#### (60) [Situação 103]

A e B são amigos:

A1 – Logo à noite estás livre, não estás?

B1 – Estou...

A2 – E gostas de jazz, não gostas?

B2 – Gosto muito.

A3 – Então, ofereço-te um bilhete para um concerto de jazz, hoje à noite.

B3 – Hoje?

A4 – Sim. No Rivoli.

B4 – Está bem. Aceito.

A Situação 103 é, no que respeita à sua estruturação e desenvolvimento, muito próxima da anteriormente analisada.

A interacção é, na verdade, dominada por um acto de oferta que tem lugar num momento avançado – justamente a quinta intervenção (A3).

Como no caso anterior, as intervenções que precedem a oferta constituem pré-ofertas. Em particular, elas permitem ao locutor assegurar-se de que eventuais resistências ou mesmo fundamentos pertinentes para uma reacção negativa estão decididamente afastados. O locutor prepara, deste modo, o sucesso da sua oferta, evitando nomeadamente prejuízos para a sua face positiva.

É oportuno assinalar que tal indicia globalmente um conhecimento efectivo do par adjacente oferta – aceitação como unidade prototípica da conversação (Fonseca, J., 1994: 118) – sendo que este conhecimento permite ao locutor preparar o seu discurso na base de esquemas de acção previsíveis a partir daquele conhecimento<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> Segundo Joaquim Fonseca, o princípio de *pertinência condicional* que enforma a noção de par adjacente "(...) harmoniza-se com a ideia de *programação das acções*

## 2.4.4. Ofertas condicionais

1. Vimos antes (cf. 1.1.) que entre as realizações indirectas da oferta se contam “frases hipotéticas” (Searle, 1975: 81), sendo que tais condicionais comportam uma referência a dimensões do exercício adequado do acto:

- (i) Se precisar de alguma coisa, diga-me.
- (ii) Se desejar tomar algo, é só dizer.
- (iii) Se eu puder ser-lhe útil, será para mim uma honra poder ajudá-lo.
- (iv) Se o assado lhe fizer mal, diga-me que eu faço-lhe um prato de dieta.

Ficou também observado que tais condicionais conduzem a formulações marcadas por cortesia, em que o sentido condicional é seguramente convencional/ritual.

Convirá acrescentar que os segmentos condicionais deste tipo agregados à formulação de actos ilocutórios podem também fazer referência a outras condições desses actos – como a sua oportunidade, a sua pertinência, a sua razoabilidade. Exemplifico sumariamente:

- (v) Se achares oportuno, eu posso tratar do assunto pessoalmente.
- (vi) Se não visses nenhum inconveniente, trato do assunto amanhã.
- (vii) Se não tens nada contra, eu vou fazer-te o almoço.

2. Ao lado destas realizações surgem outras no domínio em estudo que conferem à oferta um carácter estritamente condicional.

Tomo, por exemplo, a Situação 74:

(61)

[Situação 74]

A e B são amigos:

A1 – Se tu me deres boleia, pago-te um café!

B1 – Está bem, vamos lá.

Nesta situação de interacção, o locutor A só realiza a oferta contida no segmento “q” (“(...) pago-te um café!”), se o locutor B concretizar o contido no segmento “se p” (“Se tu me deres boleia (...)”). Estamos assim perante uma transacção em que se verifica uma *troca* que é claramente aceite pelo locutor B (B1).

A Situação 112 apresenta também uma oferta condicional:

(62)

[Situação 112]

A e B são irmãs:

A1 – Ajudas-me a arrumar a casa?

B1 – Tenho tanto que fazer...

A2 – Hum.

B2 – Ajudo-te se depois me ajudares a fazer o jantar.

A3 – Está bem.

Nesta situação é o locutor B que estabelece as condições para realizar o pedido feito em A1 (“Ajudo-te se depois me ajudares a fazer o jantar.”). B2 aceita, assim, realizar a tarefa vazada no conteúdo proposicional do segmento “q” se o locutor A fizer a tarefa vazada no conteúdo proposicional do segmento “se p”. A enunciação deste último segmento comprova que a oferta é claramente condicional.

3. Regularmente, as ofertas condicionais vazam-se também num formato específico

*'p! e q'*

ou, mais exactamente,

*'p! e q+<sup>30</sup>'*

*conversacionais*, ou seja, com a noção de *esquemas de acção*, que integram em blocos prototípicos o desenvolvimento discursivo/convencional. À tal noção de *programação das acções conversacionais/esquemas de acção* se articulam naturalmente procedimentos interpretativos centrais, incluindo os de cariz antecipatório – na base dos quais, tanto como na base de um *princípio de racionalidade/ razoabilidade e de expectativas de normalidade* e (outras) *idealizações práticas*, se recortam estratégias de acção e cálculos sobre o desenrolar da actividade verbal” (*idem*, 1994: 118).

<sup>30</sup> O sinal + que aparece no presente esquema permite separá-lo de um outro, com que está relacionado, a saber,

*p! e/ ou q-*,

em que q- realiza um acto de ameaça (ver Fonseca, J., 1993).

Tais enunciados foram estudados por Joaquim Fonseca (1993: 149-179), um trabalho em que me inspiro directamente para analisar algumas dessas formulações presentes no *corpus* que utilizo neste trabalho.

Retomo aquele formato ‘p! e q+’: o segmento ‘p!’ dá expressão a *um acto directivo impositivo* com força ilocutória de ordem, e o segmento ‘q’ assinala um acto, avaliado como positivo (em benefício do alocutário) e tem o valor comunicativo de *oferta*.

Ponto básico no funcionamento dos enunciados vazados naquele formato é o que respeita ao seguinte: o locutor oferece q como tentativa de exercer sobre o alocutário um constrangimento forte no sentido de o levar a adoptar um certo comportamento futuro (Fonseca, J., 1993: 149). Por outro lado, tipicamente, estas formulações ocorrem como reformulação de uma ordem que em momento imediatamente anterior, não teve sucesso.

Atente-se na seguinte situação:

(63) [Situação 54]

A, mãe de B, quer que este se porte bem:

A1 – Porta-te bem!

B1 (continua a portar-se mal)

A2 – Porta-te bem e eu compro-te um gelado.

B2 – Compras? Prometes?

A3 – Compro, se te portares bem.

Em virtude do estatuto de autoridade que A exerce sobre B, A1 dá uma ordem (acto impositivo) ao alocutário para ele adoptar um comportamento futuro: portar-se bem.

O comportamento de B1 revela o não acatamento da ordem.

O locutor A, na segunda vez de elocução, resolve negociar com B o seu comportamento presente, evitando demonstrar a *assimetria* existente entre os direitos e deveres de cada um deles, como se pode verificar pela *doxa* existente no conhecimento compartilhado dos interactantes: “uma mãe tem o direito de dar ordens e de as ver cumpridas e um filho tem o dever de obedecer”<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> Cf. a seguinte afirmação de J. Fonseca: “Situações particularmente ilustrativas deste tipo de interacção desigual são, sem dúvida, as que correspondem ao quadro fami-

Neste quadro familiar (e em outros similares), enunciados do tipo em análise activam um conjunto de *topoi* organizados em torno das representações *prémio/recompensa* em oposição às de *castigo/punição* (*idem*: 154). Estes *topoi* permitem, aqui, que A realize uma sequência produzida em A2 com o seguinte funcionamento: se B cumprir a ordem realizada em ‘p’ (“Porta-te bem (...)), A oferecer-lhe-á o que disse no segmento ‘q’ (“(...) eu compro-te um gelado.”). O inverso também é verdadeiro.

É claro que para que o enunciado “p! e q+” tenha o efeito perlocutório de fazer cumprir o que é dito no conteúdo proposicional do segmento “p!”, os interlocutores têm de partilhar a mesma tábua de valores e um princípio de racionalidade, segundo o qual os actores sociais preferem o positivo ou vantajoso (+) ao negativo ou desvantajoso (–) (*idem*).

Note-se também que faz parte do universo de valores dos interlocutores que B aprecia ‘q’ e, por isso, cumprirá ‘p’. É de destacar, portanto, que nesta realização o acto de oferta é condicional: B só terá ‘q’ se fizer ‘p’ (cf. A3).

A2 constitui, assim, uma *reformulação* (dada a negociação de lugares de superioridade/inferioridade) da ordem realizada em A1; por outro lado, no todo da interacção está presente a ideia de que, em situações idênticas, A costuma realizar actos de oferta com o mesmo conteúdo proposicional; por conseguinte, q+ tem um efeito retroactivo de remeter para interacções anteriores existentes entre A e B. Esta circunstância não será, assim, alheia ao não cumprimento, por parte de B1, da ordem expressa por A1 – o que testemunha a presença de cálculos estratégicos da parte de B.

B2 tem o valor comunicativo de pedido de confirmação do acto de oferta e A3 apresenta o valor ilocutório de confirmação da oferta, que aparece inequivocamente como oferta condicional.

Esta interacção apresenta a seguinte estrutura:

liar (nomeadamente, no que tange às relações pais/filhos), ao quadro educacional (nomeadamente, no que respeita às relações professor/aluno, e também ao quadro jurídico (por exemplo, no que toca às relações juiz/réu) e policial (por exemplo, no que concerne às relações agente (presumível) infractor, ou, mais genericamente, a qualquer quadro institucional” (*idem*, 1993: 153).

A1:	Ordem
B1:	Não cumprimento da ordem
A2:	Reformulação da ordem + acto de oferta
B2:	Pedido de confirmação da oferta
A3:	Confirmação

#### 2.4.5. Ofertas atentatórias da face positiva de L2

De acordo com C. Kerbrat-Orecchioni, os locutores podem ser simultaneamente “rebaixados” e “exaltados” por um mesmo acto de discurso (*idem*, 1992: 98). Assim, segundo esta autora, qualquer acto pode ter uma formulação mais ou menos brutal ou, ao contrário, suavizada por procedimentos adequados ao trabalho de figuração.

Deste modo, o estatuto de um acto de discurso realizado depende ao mesmo tempo da sua formulação particular e da sua natureza intrínseca (*idem*).

Tendo em conta que o acto de oferta é intrinsecamente um acto não ameaçador, compreende-se que a sua realização típica constitui uma delicadeza positiva para com a face positiva do alocutário (cf. 1.5.).

No entanto, nas diferentes situações de comunicação e em virtude do estatuto de autoridade e das imagens dos locutores preexistentes ao discurso ou nele construídas, o acto de oferta apresenta diferentes tipos de realização de acordo com a maior ou menor ameaça das faces dos interlocutores.

Assim, em determinadas situações de comunicação, a oferta pode ser mais ameaçadora da face positiva de L2 (pondo em risco a necessidade que L2 tem de ser apreciado e bem visto socialmente), sem, contudo, deixar de constituir uma forma de L2 alargar o seu território (adquirindo bens).

Observe-se a seguinte situação:

#### (64) [Situação 16]

A e B têm uma relação de inimizade. B gastou todo o dinheiro que tinha no jogo e A sabe disso:

A1 – Queres que eu te leve a casa?

B1 – Não, obrigado. Não é preciso.

A2 – É preciso, é. Eu levo-te.

B2 – Queres humilhar-me, é?

A3 – Humilhar, eu? Porquê?

B3 – A oferecer-me BOLEIA para me dizeres que eu não tenho dinheiro NENHUM! NÃO! DISPENSO o teu acto de generosIDADE!

Nesta situação, o acto de oferta realizado em A1 é visto por B2 como ofensivo (ameaça da face positiva de L2) por força da relação de inimizade que A e B estabelecem e sobretudo pela situação de ‘inferioridade’ sentida por L2 por ter gasto todo o dinheiro no jogo. Daí que B recuse a oferta em B1.

Tal entendimento ofensivo da oferta é claramente explicitado por L2: perante a insistência (A2), B interroga os objectivos perlocutórios que A persegue – “Queres humilhar-me, é?”.

Com A3, o locutor A produz um enunciado interrogativo que tem o objectivo perlocutório de levar B a reconhecer que ele, A, não tem razões para o humilhar com um acto de oferta que tem sempre um valor positivo na tábua de valores dos actores sociais.

B explicita em B3 as razões do seu entendimento ofensivo da oferta, acusando A de falsa generosidade ou de uma generosidade ofensiva face à delicadeza da situação (“Dispensar o teu acto de generosidade.”).

Atente-se, agora, na seguinte situação:

#### (65) [Situação 15]

A e B são colegas de escola. B é mau aluno a Matemática e A é bom aluno:

A1 – Amanhã eu posso ajudar-te nos exercícios de Matemática.

B1 – Não PRECISO que tenham pena de mim!

A2 – Não é por pena. Só queria ajudar.

B2 – Eu não gosto que me ajudem! Eu não preciso de ninGUÉM.

Trata-se de uma situação idêntica à anterior: entendimento ofensivo da oferta de ajuda, que B atribui a uma motivação para ele inaceitável (“ter pena de”).

Em vão, A refuta a existência de tal motivação (“Não é por pena.”), explicitando que o seu gesto visa só ajudar...

De novo, B recusa a ajuda, pois interpreta-a como uma ameaça à sua face positiva, não só pelo facto de o outro manifestar pena dele, mas também pela circunstância de uma tal oferta denunciar uma carência (“não saber Matemática”). Esta carência é tanto mais atentatória da sua face positiva quanto o seu objecto é avaliado como negativo pela tábua de valores dos interactantes em presença: a *doxa* presente no seu conhecimento compartilhado estipula que “quem não sabe Matemática não é inteligente”.

Também ofertas do tipo das da Situação 18 constituem uma maior ameaça para a face positiva de L2:

(66) [Situação 18]

No autocarro, A, uma jovem rapariga, vê B, um senhor idoso:

A1 – Sente-se aqui.

B1 – Deixe-se estar, menina. Eu não sou assim tão VELHO!

A2 – Pronto.

B2 – Eu não sou velho. Eu estou farto de estar sentado, menina! Agora na reforma...  
(sorriso de A)

B1 interpreta a oferta de A1 como uma forma implícita de dizer que B está velho (o que é avaliado negativamente por este).

Como se vê, qualquer acto de oferta que sirva para demonstrar ao alocutário que ele não tem qualidades (físicas ou materiais) avaliadas positivamente por este último constitui uma grande ameaça para a sua face positiva<sup>32</sup>.

Noutras situações de comunicação, a oferta pode ameaçar mais fortemente a face positiva de L2 por força de um conteúdo proposicional por este considerado ilegítimo.

Observe-se a hipotética situação seguinte:

<sup>32</sup> Cf. também as Situações 25 e 33 do *corpus*. Na Situação 25, o locutor B vê a sua face positiva ameaçada com um pagamento do café, daí que recuse. Na Situação 33, o locutor B oferece a A tempo para falar no debate, mas esta oferta ameaça a face positiva de A (L2) porque demonstra que este último não sabe cumprir as regras da conversação.

(67)

A1 – Não caía bem uma viagem até ao Brasil? Olha que era pensão completa!  
(silêncio)

A2 – É um *penalty* a meu favor e estamos conversados!

B1 – Não. Nem pense! Eu não sou corrupto. Não sou nem nunca serei!

A1 oferece a B uma viagem. B não responde, porque A ainda não formulou as contrapartidas simbólicas ou materiais de um acto demasiado generoso. Assim, o silêncio de B corresponde a uma forma de ‘ainda não aceitação’. A2 faz uma asserção que constitui a segunda parte de uma sequência do tipo ‘p! e q+’: “Marca um *penalty* a meu favor e dou-te uma viagem até ao Brasil”.

Perante a ilegitimidade do conteúdo proposicional do acto de oferta realizado por A, B recusa a sequência representada em ‘p!’ e, por força do valor condicional de uma tal sequência (‘se queres q+, faz p!’), a sua recusa equivale à não aceitação do acto de oferta.

Trata-se inequivocamente de uma oferta subvertida por interesses de L1, conduzindo à extorsão de favores.

Como se viu, o carácter ofensivo da face positiva de L2 que marca a oferta em análise radica na avaliação negativa feita por L2 sobre o seu conteúdo proposicional.

Observe-se que tal oferta está inscrita numa *transacção* tentada por L1, que obteria largas contrapartidas.

Observe-se ainda que estão aqui envolvidas imagens deturpadas dos interlocutores. Mais do que a recusa de uma oferta, temos na intervenção B1 a correcção de uma imagem – ou a reposição da boa imagem de B.

## 2.5. Notas sobre o acto de convite

Há que reconhecer largas convergências entre o acto de oferta e o de convite<sup>33</sup>.

<sup>33</sup> M. Hancher (1979) reúne o acto de oferta e de convite no conjunto do que chama actos *directivos comissivos*, a tomar também como *actos pré-cooperativos*. Por sua vez, J. Davidson (1984) e H. Houtkoop-Steenstra (1987) referem a semelhança entre o acto de convite e o de oferta em termos de organização sequencial.

As observações que se seguem visam, em particular, assinalar que as semelhanças entre a oferta e o convite se situam

- a) ao nível da intervenção iniciativa e da intervenção reactiva;
- b) ao nível da organização preferencial;
- c) ao nível dos movimentos discursivos de cariz mais marcadamente interactivo.

Para além das semelhanças que analisarei de modo breve, convém anotar de imediato que muito regularmente o convite se desdobra em e/ou inclui uma oferta – o que, como se vê, assinala inequivocamente que também há um forte inter-relacionamento, mesmo sequencial, entre aqueles actos:

(68) [Situação 60]

A e B são colegas de trabalho:

A1 – Depois passe lá por casa para beber um copo, tomar um banho na piscina e tratar de uns negócios.

B1 – De uns negócios?! Comigo?

A2 – Sim.

B2 – Eu depois vejo. Vou pensar nisso.

A3 – Pense.

B3 – Vou pensar nisso. (acenando com a cabeça) Acho que sim, que vou passar por lá.

A1 realiza um acto derivado com o valor ilocutório de *convite*, cujo conteúdo proposicional representa três ofertas: ‘beber um copo’, ‘tomar um banho na piscina’ e ‘tratar de uns negócios’.

### 2.5.1. O primeiro membro do par adjacente *convite-aceitação*

1. O acto de convite realiza-se regularmente de modo indirecto. O *corpus* que reuni não apresenta ocorrências do verbo *convidar* actualizado como performativo.

No entanto, terei de fazer aqui algumas observações.

Em algumas situações, mais formais, e em comunicação escrita (cartões de convite para festas de anos, para casamentos, para exposições

de arte ou qualquer evento festivo, entre outros), encontramos o verbo *convidar* usado como performativo em mensagens do tipo:

– “*Convido-te para vires à minha festa de anos, no dia 20 de Maio pelas 15 horas, em minha casa.*”

2. Entre as realizações indirectas do acto de convite, predominam, nas interacções do *corpus* em análise, as que se concretizam em enunciados interrogativos. Tais enunciados interrogativos incidem sobre as condições de felicidade do acto e também sobre o seu conteúdo proposicional.

São frequentes as realizações indirectas do acto de convite através de um acto literal de pergunta sobre os desejos do alocutário:

(69) [Situação 62]

A1 – No sábado, nas festas da vila, queres ir ao XL às cinco horas?

(70) [Situação 66]

A1 – Queres ir a Caminha este fim-de-semana?

(71) [Situação 83]

A1 – Quer dançar?

(72) [Situação 88]<sup>34</sup>

A3 – Queres jantar comigo à luz das velas?

Muitas vezes, tais enunciados interrogativos apresentam a dimensão volitiva interrogada na forma negativa:

(73) [Situação 86]

B2 – Olha por falar nisso, não queres ir ver o jogo comigo logo à noite?

(74) [Situação 71]

A2 – Não queres vir almoçar comigo e com o teu pai?

<sup>34</sup> Cf. as intervenções A8 da Situação 81, A3 da Situação 84, A4 da Situação 85, A1 da Situação 89, A2 da Situação 113 e A1 da Situação 114 do *corpus* que apresentam sequências iniciativas semelhantes.

Observo ainda a ocorrência do verbo *gostar*, que tendencialmente activa uma dimensão volitiva. Anoto que muito correntemente tal verbo ocorre no Imperfeito do Indicativo ou no Condicional – tempo e modos *desactualizados* (*desactualização temporal e modal*), ao serviço da manifestação de cortesia:

(75) [Situação 76]

A1 – Gostaria de sair comigo?

Frequentemente, o locutor perspectiva o convite do ângulo do receptor, servindo-se do verbo *aceitar* (que, como se vê, corresponde ao segundo membro do par adjacente convite-aceitação):

(76) [Situação 92]

A2 – Aceitas vir jantar a minha casa hoje à noite?

(77) [Situação 116]

A1 – Aceitas ir à discoteca comigo?

3. Ocorrem também realizações indirectas do acto de convite através de enunciados assertivos e interrogativos que incidem em dimensões do próprio conteúdo proposicional do acto:

(78) [Situação 60]

A1 – Depois passe lá por casa para beber um copo, tomar um banho na piscina e tratar de uns negócios.

(79) [Situação 117]

A1 – Está convidada para o almoço de homenagem ao Dr. X.

(80) [Situação 119]

A1 – Passas lá por casa, logo à noite?

Outros enunciados assertivos dizem respeito às disponibilidades ou mesmos desejos do locutor do acto de convite:

(81) [Situação 63 – a]

A8 – Queria CONVIDAR-TE para o meu casamento!

(82) [Situação 59 – a]

B2 – Nós gostávamos que viesse ao nosso almoço. Vai ser um almoço simples com pouca gente, só amigos próximos e alguns familiares.

2.5.2. O segundo membro do par *convite-aceitação*. A organização preferencial do convite

Já ficou acima assinalado que a aceitação é a sequência preferida do convite.

1. Não raro, a aceitação é feita de modo imediato, nomeadamente, através de marcadores com valor literal de acordo, retoma afirmativa e abreviada do conteúdo proposicional ou ainda do verbo *aceitar*:

(83) [Situação 116]

B1 – Está bem, aceito.

(84) [Situação 71]

B2 – Está bem. Eu vou.

(85) [Situação 66]

B1 – Não era má ideia. Pode ser. (silêncio) Podíamos ir.

Regularmente, a aceitação de um convite compreende uma forma de agradecimento e, por vezes, a sua formulação substitui a declaração da aceitação, implicando-a:

(86) [Situação 63 – a]

B11 – Com muito gosto.

B13 – É uma honra.

2. Como o acto de convite constitui um acto em benefício do alocutário, este último é constringido a agradecer (delicadeza positiva).

Tomo, por exemplo, a Situação 117:

(87) [Situação 117]

A e B são colegas de trabalho:

A1 – Está convidada para o almoço de homenagem ao Dr. X.

B1 – Muito obrigado.

A2 – Pode vir?

B2 – Com muito gosto.

A3 – Pronto, então estamos combinadas.

B3 – Estamos e obrigado pelo convite. Fico muito lisonjeada por ter pensado em mim.

Nas intervenções B1, B2 e B3, o locutor agradece manifestando *apreço* não só por quem convida, mas também pelo 'objecto' do convite (a homenagem ao Dr. X). Estas manifestações de agradecimento da parte de B exprimem sobretudo uma atitude de *modéstia* ("Fico muito lisonjeada por ter pensado em mim") em face da generosidade e/ou consideração que A teve por ele ao realizar um tal acto cooperativo.

Um acto de convite empenha não só o locutor, mas também o alocutário. Compreende-se, pois, que frequentemente o locutor do acto de convite agradeça a aceitação do convite pelo alocutário:

**(88)** [Situação 115]

A1 – Obrigado por aceitar o meu convite.

Há, pois, habitualmente no desenvolvimento do acto de convite um duplo movimento de agradecimento: de um lado, L2 agradece o convite; do outro, L1 agradece o facto de o seu convite ter sido aceite.

3. A sequência não preferida do acto de convite é, como ficou atrás referido, a recusa. Constituindo uma clara ameaça para a face positiva do locutor do convite, o locutor da recusa é constrangido a minimizar esta dimensão negativa através dos seguintes meios, que podem ocorrer simultaneamente: o pedido de desculpa e as justificações. É justamente o que acontece na seguinte situação:

**(89)** [Situação 80]

A e B são colegas de trabalho. Durante as reuniões de avaliação é costume todos os colegas almoçarem em conjunto:

A1 – Não vens almoçar connosco?

B1 – Não, tenho de estudar.

A2 – Não me digas que vais aproveitar uma hora para estudar. Não almoças?

B2 – Almoço, mas tenho de estudar. Como qualquer coisa e estudo um bocadinho. Desculpem recusar o convite, mas...

A3 – Não, por amor de Deus. Tudo bem.

B3 – Até logo então.

A4 – Até logo.

B2 recusa o convite de A1 com uma justificação ("(...) mas tenho de estudar") e pede desculpa pela recusa ("Desculpem recusar o convite").

Não raro, o alocutário recusa o convite, justificando com base nos custos que este acto representa para o locutor. Esta recusa constitui muitas vezes uma estratégia do alocutário para levar o locutor a retomar e mesmo reforçar o convite.

Vejamos a este propósito a seguinte situação:

**(90)** [Situação 65]

A e B são amigas:

B2 – Não, então se vens a Gaia, vens cá jantar!

A3 – Não, não. Não queria incomodar. Não é preciso, estás cheia de trabalho. Vamos só tomar um café.

B3 – Não senhora. Vens cá jantar! Nós temos de jantar, não temos? Portanto, não dá trabalho nenhum! Vens cá comer a minha sopa.

A4 – Pronto, está bem. Mas antes de sair de casa do meu primo, eu telefono-te a dizer que vou para aí para tu estares a contar.

Nesta situação, o locutor A recusa o convite com base na invocação dos custos que este acto representa para o locutor B ("Não, não. Não queria incomodar. Não é preciso, estás cheia de trabalho. Vamos só tomar um café.") e só depois de o locutor A minimizar os custos de um tal acto (B3) é que A4 aceita o convite de B.

4. Entre a recusa e a aceitação surge a 'aceitação fraca'. Uma tal aceitação fraca obriga ou constrange o locutor do convite a retomá-lo e mesmo a reforçá-lo:

**(91)** [Situação 118]

A e B são amigas:

A1 – Queres vir à minha festa de anos?

B1 – Hum. Não sei.

A2 – Não sabes. Andá lá trazes também o teu namorado.

B2 – Está bem, então.

A1 tem o valor comunicativo de convite; B1 constitui uma forma de aceitação fraca. Face a esta reacção, A2 alarga o convite ao namorado de B. Este acrescento à proposta inicial pode ser visto como uma troca reparadora implicitamente solicitada pela forma de aceitação fraca de B. Tal é claramente indiciado pela aceitação pronta realizada em B2.

Convirá reparar no papel que desempenha B1 nesta interacção: em particular, essa intervenção conduz a que A realize a percepção de que o seu convite se apresentou a B como defectivo, quer por não incluir quem esperaria que incluísse quer por indiciar menor empenho da parte de A.

Situações deste tipo – particularmente aquelas em que o alocutário reconhece um menor empenho da parte do locutor – configuram o que já tem sido chamado de “convites fracos”. Como nota H. Houtkoop-Steenstra “(...) ‘weak invitations’ receive weak acceptances (...)” e o alocutário dos “convites fracos” “(...) may wait for the still missing next part, whether or not speaker intended to come up with such a next part” (1987: 96).

### 2.5.3. Alargamento e matização da análise

Consideremos a seguinte situação:

(92) [Situação 114]

A e B são amigos:

A1 – Queres vir à minha festa de anos?

B1 – Quando é?

A2 – No sábado à noite.

B2 – Com todo o gosto.

Perante o convite realizado em A1, o locutor B reage com uma pergunta que inicia uma sequência inserida que diz respeito às circunstâncias de realização desse acto (B1 – A2) e depois de estas estarem definidas, B2 aceita o convite.

Com a aceitação do convite, o locutor A fica assim comprometido a realizar o acto futuro Q: quem convida fica no dever de mais tarde responder às expectativas do convidado, respeitando as normas sociais que o levam a assumir o estatuto de “servidor” daquele que aceita o convite e fica no dever de realizar ofertas em benefício do alocutário.

Deste modo, a aceitação de um convite como o realizado em A1 compromete o locutor a receber bem o alocutário, mas também obriga este último a realizar uma acção conjunta com aquele: “(...) if I invite you to a party at my house, I am simultaneously offering you access to an event of which I am a sponsor and requesting access to your company at a future time (...)” (Schiffrin, 1995: 73).

Um convite representa, pois, um acto onde a *dimensão de contrato* com o alocutário leva a que locutor e alocutário procurem chegar a um acordo sobre uma *futura actividade conjunta*, a qual empenha os dois interactantes, como se pode ver pela seguinte situação de comunicação:

(93) [Situação 8]

A e B recebem C em sua casa para jantar:

A1 – Vou lavar a louça.

C1 – Eu ajudo.

A2 – Nem pensar! Deixe-se estar.

C2 – Não me custa nada!

A3 – Não, não. Hoje é a nossa convidada.

B1 – Deixe-se estar.

C3 – Não me custava nada.

A4 – Não, não. É um instante. E eu já estou habituada. Fique aqui a conversar com B que eu já venho.

C4 – Não, não. Eu acompanho-a. Nós vamos para a sua beira. Pelo menos ficamos a conversar todos no mesmo sítio.

Esta interacção surge num momento posterior à realização de um acto de convite (convite para jantar). A1 constitui uma asserção que teve como reacção a oferta de ajuda de C1. A2, sendo o locutor que convidou anteriormente C e em virtude de o código deontológico do exercício verbal estipular a obrigação de receber convenientemente os convidados, recusa a oferta.

Perante o reforço do acto de oferta em C2 (cujo conteúdo proposicional insiste na minimização dos custos), A3 justifica a recusa, precisamente

invocando esse mesmo código (“Hoje é a nossa convidada.”) e o locutor B corrobora a recusa de A3, dado o facto de ser também um anfitrião (B1).

A interacção termina com a realização de uma oferta alternativa à primeira (C4) que cria o consenso entre todos os interactantes: “(...) eu acompanho-a. Nós vamos para a sua beira. Pelo menos ficamos a conversar todos no mesmo sítio”.

Situação particular, de natureza eminentemente interactiva, é a que ilustra a seguinte intervenção:

(94) [Situação 63 – b]

B1 – Eu gostava de saber o que te hei-de dar. Tu não me levas a tua casa!

Neste caso o locutor realiza através de um acto literal de asserção, um acto derivado de lamentação pelo facto de o alocutário não realizar um convite. Deste modo, B1 constitui o solicitar implícito de um convite. Correntemente, tal traduz-se pela expressão “fazer-se convidado”.

A intervenção B1 da situação 113 é semelhante à anterior:

(95) [Situação 113]

B1 – Gosto muito de ir a tua casa.

Com esta intervenção, o locutor B explicita o desejo de que o locutor A realize um acto de convite. A sua intervenção constitui, assim, também a solicitação implícita de um convite.

As considerações acabadas de fazer permitem ilustrar o que acima ficou apontado: as largas convergências que se notam entre o acto de oferta e o acto de convite. Como a breve descrição apresentada mostra, tais convergências distribuem-se pelas dimensões e momentos centrais da estruturação, funcionamento e modalidades básicas de realização desses actos.

#### 2.5.4. Observações complementares sobre o acto de convite

Como se acabou de ver, o acto de convite e o acto de oferta apresentam marcadas semelhanças não só a nível das suas condições de execução (repare-se que tanto o convite como a oferta comprometem o locutor a fazer um acto futuro Q em benefício do alocutário<sup>35</sup>), mas também a nível da sua estrutura sequencial.

As semelhanças observadas não devem, porém, obscurecer algumas diferenças básicas que separam o convite da oferta.

O próprio J. Searle ((1979) 1982: 53) insere o acto de convite no seio da classe dos directivos, ao contrário do acto de oferta que foi integrado na classe dos comissivos. Na linha de J. Searle, direi que o locutor que convida tenta levar o alocutário a efectuar com ele (acto directivo) uma acção futura e o locutor que oferece diz ao alocutário que é do interesse dele permitir ao locutor realizar uma acção futura (acto comissivo).

Um traço que distinguirá o convite da oferta é o que respeita à orientação dos actos: o convite está mais orientado para o alocutário, tentando levá-lo a efectuar algo com o locutor, enquanto que a oferta, embora se oriente para o alocutário, incide mais sobre o papel e/ou compromisso do locutor.

### 3. Conclusão

Nas nossas representações quotidianas, o acto ilocutório de oferta estabelece entre os actores sociais uma relação cerimonial onde a parte de *jogo social* desempenha um importante papel.

Tal acto tem, assim, um valor social de troca, sendo uma actividade (social) que só se realiza dizendo, apresentando uma dimensão sequencial determinada pelo carácter susceptível de revisão e não estável dos papéis (B. Conein), o qual permite dar conta do dinamismo da interacção verbal, na qual todo o locutor procura agir (dizendo) sobre o alocutário.

Face a uma oferta, o alocutário fica sobre o domínio simbólico do locutor: ele fica na obrigação de receber e de restituir mais tarde, ‘pagando’ (simbolicamente) a ‘dádiva’ recebida.

Nestas condições, o código da oferta aparenta-se, como já tive ocasião de assinalar, ao do “potlatch”, pois as ofertas funcionam como meio de permuta social – este último profundamente enformado pelas regras de cortesia, pelos princípios que regulam a comunicação cooperativa e pelas normas sociais.

<sup>35</sup> Cf., a este propósito, a fábula “A raposa e a cegonha” de La Fontaine que constitui uma demonstração do modo como não se deve ‘receber’ alguém na sequência de um acto de convite.

## Referências bibliográficas

**Almeida, C. A.**

1996 – *O acto ilocutório de oferta em português. Organização e funcionamento em interações do quotidiano*, Porto, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, Dissertação de Mestrado em Linguística Portuguesa Descritiva (variante A).

**Atkinson, J. M.; Heritage, J. (eds.)**

1984 – *Structures of social action – studies in conversation analysis*, Cambridge/Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme/Cambridge University Press.

**Bourdieu, P.**

1982 – *Ce que parler veut dire: l'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard.

1994 – *Raisons pratiques, sur la théorie de l'action*, Paris, Seuil.

**Brown, P.; Levinson, S.**

1978 – “*Universals in language Use: Politeness phenomena*”, in Goody, E. (ed.), 1978, pp. 56-289.

**Casteleiro, J. M.; Meira, A.; Pascoal, J.**

1988 – *Nível limiar. Para o ensino/aprendizagem do português como língua segunda/língua estrangeira*, Lisboa, Ministério da Educação/ICALP.

**Cole, P.**

1978 – *Syntax and semantics, vol. 9, Pragmatics*, New York, Academic Press.

**Cole, P.; Morgan, J. L. (eds.)**

1975 – *Syntax and semantics 3: speech acts*, New York, Academic Press.

**Concin, Bernard**

1986 – “*Conversation et interaction sociale: analyse de séquences d'offre et d'invitation*”, «Langages», 81, pp. 111-120.

**Davidson, J.**

1984 – “*Subsequent versions of invitations, offers, requests, and proposals dealing with potential or actual rejection*”, in Atkinson, J. Maxwell, e Heritage, John (eds.), 1984, pp. 102-128.

**Drew, P.**

1984 – “*Speakers' reporting in invitation sequences*”, in Atkinson, J. Maxwell, e Heritage, John (eds.), 1984, pp. 129-151.

- Fonseca, J.**  
 1992 – *Linguística e texto/discurso. Teoria, descrição, aplicação*, Lisboa, Ministério da Educação/Instituto de Cultura e Língua Portuguesa.  
 1993 – “Pragmática dos enunciados vazados nas sequências ‘p! e q’ e ‘p! ou q’”, in Fonseca, J., 1993a, Porto, Coleção Linguística Porto Editora, n.º 1, pp. 149-172.  
 1993a – *Estudos de sintaxe-semântica e pragmática do português*, Porto, Coleção Linguística Porto Editora, n.º 1.  
 1994 – “Dimensão accional da linguagem e construção do discurso”, in Fonseca, J., 1994a, Porto, Coleção Linguística Porto Editora, n.º 5, pp. 105-131.  
 1994a – *Pragmática linguística. Introdução, teoria e descrição do português*, Porto, Coleção Linguística Porto Editora, n.º 5.  
 1996 – “O discurso de Corte na Aldeia de Rodrigues Lobo – o Diálogo I”, «Revista da Faculdade de Letras – Línguas e Literaturas», Porto, Vol. XIII, pp. 87-145 (agora também in Fonseca, J. (org.), 1997).
- Fonseca, J. (org.)**  
 1997 – *A organização e o funcionamento dos discursos. Estudos sobre o português*, Tomo I, Porto, Coleção Linguística Porto Editora, n.º 8.
- Giglioli, P. P. (ed.)**  
 1990 – *Language and social context*, Harmondsworth, Penguin Books.
- Goddy, E. (ed.)**  
 1978 – *Questions and politeness: strategies in social interaction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Goffman, E.**  
 1974 – *Les rites d’interaction*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- Hancher, M.**  
 1979 – “The classification of cooperative illocutionary acts”, «Language in society», Vol. 8, n.º 1, pp. 1-14.
- Houtkoop-Steenstra, H.**  
 1987 – *Establishing agreement. An analysis of proposal-acceptance sequences*, London, Mouton Publications.  
 1990 – “Accounting for proposals”, «Journal of pragmatics 14», n.º 1, pp. 111-124.  
 1991 – “Making arrangements: Five-part proposal-acceptance sequences in dutch telephone conversations”, in Verschueren, Jef and Bertuccelli-Papi, Marcella (ed.), 1991, pp. 357-366.
- Houtkoop-Steenstra, H.; Mazeland, H.**  
 1985 – “Turns and discourse units in everyday conversation”, «Journal of pragmatics 9», n.º 5, pp. 595-620.
- Kerbrat-Orecchioni, C.**  
 1980 – *L’énonciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris, Armand Colin.  
 1986a – *L’implicite*, Paris, Armand Colin.  
 1986b – “La description des échanges en analyse conversationnelle: l’exemple du compliment”, «DRLAV 36-37», pp. 1-53.
- 1990 – *Les interactions verbales*, I, Paris, Armand Colin.  
 1992 – *Les interactions verbales*, II, Paris, Armand Colin.  
 1994 – *Les interactions verbales*, III, Paris, Armand Colin.
- Levinson, S.**  
 1983 – *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mauss, M.**  
 1988 – *Ensaio sobre a dádiva*, Lisboa, Edições 70.
- Mitchell, K.**  
 1981 – “Illocutionary acts in a pedagogical description, the grammar of requests and offers”, in Richterich, R., Widdowson, H. G. (eds.), 1981, pp. 103-119.
- Morgan, J.**  
 1978 – “Two types of convention in indirect speech acts”, in Cole, P. (ed.), 1978, pp. 261-280.
- Richterich, R.; Widdowson, H. G. (eds.)**  
 1981 – *Description, présentation et enseignement des langues*, Paris, Hatier Credif.
- Roulet, E.**  
 1977 – “Étude des réalisations directes et indirectes de l’acte d’offre en français parlé”, «Studi italiani di Linguistica Teorica ed Applicata», VI-3, pp. 525-539.  
 1992 – “On the structure of conversation as negotiation”, in Searle, J., et al., 1992, pp. 91-99.
- Sacks, H.**  
 1995 – *Lectures on conversation*, Vols. I, II, Oxford/Cambridge, Blackwell Publishers.
- Schiffrin, D.**  
 1995 – *Approaches to discourse*, Oxford, Blackwell.
- Searle, J. R.**  
 (1969) 1972 – *Les actes de langage*, Paris, Hermann (tradução francesa de *Speech acts: an essay in the philosophy of language*, Cambridge, Cambridge University Press).  
 1975 – “Indirect speech acts”, in Cole, P., Morgan, J. L. (eds.), 1975, pp. 59-82.  
 (1979) 1982 – *Sens et expression*, Paris, Les Éditions de Minuit (tradução francesa de *Expressing and meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge, Cambridge University Press).  
 1992 – “Conversation”, in Searle et al., 1992, pp. 8-29.
- Searle, J. R.; et al.**  
 1992 – *(On) Searle on conversation*, Amsterdam, Benjamins.
- Verschueren, J.; Bertuccelli-Papi, M. (ed.)**  
 1991 – *The pragmatic perspective selected papers from the 1985 interactional pragmatics conference*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins Publishing Company.

# Nota bibliográfica

Os textos reunidos neste Volume têm a proveniência que abaixo se discrimina. A versão anterior desses textos foi objecto de modificações – umas vezes, meramente pontuais; outras vezes, mais profundas e alargadas. As indicações bibliográficas foram abreviadas e, em casos considerados relevantes, actualizadas.

■ Joaquim Fonseca

– “*Elogio do sucesso: a força da palavra / o poder do discurso*” – publicado em J. Fonseca, *Linguística e Texto/Discurso. Teoria, Descrição, Aplicação*. Lisboa (ICALP), 1992 (pp. 315-375).

■ Alexandra Guedes Pinto

– “*O Fruto Proibido: discurso, interdiscurso, argumentação*” – trabalho elaborado no âmbito do Seminário ‘Teoria Linguística do Texto’, regido por Joaquim Fonseca, do Mestrado em Linguística Portuguesa Descritiva, Faculdade de Letras do Porto, 1995.

■ Rui Ramos

– “*Os doze abutres: estrutura e funcionamento de um texto polémico*” – Capítulo 6 de *Aspectos da configuração do discurso de opinião na comunicação social*, Dissertação, orientada por Joaquim Fonseca, do Mestrado em Linguística Portuguesa Descritiva, apresentada, em Dezembro de 1996, à Faculdade de Letras do Porto; o texto original é aqui devidamente enquadrado por considerações introdutórias que remetem para outros segmentos da mesma dissertação.

■ Carla Aurélia de Almeida

– “*O acto ilocutório de oferta em português*” – Capítulos 3 e 4, abreviados e adequadamente integrados, de *O acto ilocutório de oferta em português. Organização e funcionamento em interações do quotidiano*, Dissertação, orientada por Joaquim Fonseca, do Mestrado em Linguística Portuguesa Descritiva, apresentada, em Dezembro de 1996, à Faculdade de Letras do Porto.

## Colecção Linguística Porto Editora

**1. Estudos de Sintaxe-Semântica e Pragmática do Português**

Joaquim Fonseca

**2. Gramática e Pragmática**

Estudos de Linguística Geral e de Linguística Aplicada ao Ensino do Português

Fernanda Irene Fonseca

**3. Desenvolvimento e Distúrbios da Linguagem**

Maria da Graça Lisboa Castro Pinto

**4. Pedagogia da Escrita - Perspectivas**

Fernanda Irene Fonseca (Org.), Aida Santos, Graciete Vilela, Isabel Margarida Duarte, Manuela Cabral, Odete Santos, Olívia Figueiredo

**5. Pragmática Linguística**

Introdução, Teoria e Descrição do Português

Joaquim Fonseca

**6. Tempo, Aspecto e Modalidade**

Estudos de Linguística Portuguesa

Maria Henriqueta Costa Campos