

239420

## OS ATOS DE FALA-IMPOSITIVOS IRÔNICOS

Jair Antonio de Oliveira  
Universidade Federal do Paraná

### RESUMO

A teoria dos atos de fala constitui um instrumento analítico eficaz para a sistematização das diferentes funções da ironia. Partindo das definições tradicionais em que tem sido tratada e usando os atos de fala impositivos como exemplo, este artigo demonstra esta possibilidade. Nosso objetivo é estabelecer uma tipologia segura para a descrição do intrigante fenômeno chamado "ironia verbal".

---

**Jair Antonio de Oliveira** – É jornalista, professor do Departamento de Comunicação Social da Universidade Federal do Paraná. Pós-Graduado em nível de especialização em Filosofia da Educação (PUC/PR) e Linguística de Língua Portuguesa (Tuiuti). Atualmente desenvolve dissertação de mestrado sobre a 'Ironia Verbal' no curso de Pós-Graduação em Letras da UFPR.

## 1. INTRODUÇÃO

Tradicionalmente a ironia tem sido estudada em dois caminhos diferentes. Em muitos casos é considerada como um mecanismo retórico que consiste em implicar o oposto do que é dito literalmente (dizendo P o ironista quer dizer ~P); ou, com um caráter mais amplo, desde que tome como base um significado diferente do que é dito literalmente.

As análises que seguem esses caminhos partem de um antigo paradigma proposto por Quintiliano<sup>1</sup> de que o ironista pretende transmitir outra coisa do que aquilo que ele realmente diz.

Estudos recentes da ironia verbal feitos por KAUFER, SPERBER e WILSON<sup>2</sup> têm procurado demonstrar que as improvisações feitas sobre a definição de Quintiliano permanecem vagas, pois não apresentam condições suficientes ou mesmo necessárias para a produção e compreensão do efeito irônico.

Ao contrário do que afirmam os estudiosos mencionados anteriormente, entendemos que os enfoques tradicionais em que tem sido estudada a ironia verbal podem apresentar condições suficientes para a produção, compreensão e descrição do efeito irônico a partir da utilização da teoria dos atos de fala como base.

Partimos do pressuposto de que para cada classe de atos de fala há uma realização irônica distinta e usamos os atos de fala impositivos como exemplos para demonstrar a viabilidade de se estabelecer uma tipologia para a descrição do fenômeno chamado "ironia verbal".

## 2. A IRONIA E OS ATOS DE FALA IMPOSITIVOS

Segundo SEARLE (1984, p. 33-34), podem ser distinguidas cinco classes básicas de atos de fala: assertivos, diretivos, comissivos, expressivos e declarativos.

Os atos de fala **diretivos** dividem-se em duas subclasses: **impositivos e não-impositivos**.

HAVERKATE (1979, p. 33) define os atos de fala impositivos como os que são executados pelo falante a fim de influenciar o comportamento do ouvinte para que o segundo realize a ação sugerida direta ou indiretamente pela proposição em benefício do primeiro.

A categoria fundamental dos atos de fala impositivos são as **solicitações, ordens e apelos**. A diferença com os não-impositivos está no fato de que neste caso o ouvinte é primeiramente levado a executar a ação em seu próprio benefício (**instruções, avisos e conselhos**). As duas categorias podem ser executadas de modo irônico.

A ironia impositiva é associada a um estado de coisas a ser executado no futuro, de modo que o significado oposto envolvido refere-se à ação descrita pelo conteúdo proposicional do enunciado.

Considere:

(1) *Compre mais fardas!*

Dito por alguém que pretende criticar o comportamento do licitante por comprar fardas

super-faturadas.

Ao enunciar (1), o falante implica que a afirmativa impositiva tem que ser interpretada em termos de sua correspondência impositiva negativa, como:

(2) *Não compre mais fardas!*

Do que se segue o seguinte esquema aplicável aos atos de fala impositivos irônicos:

se um falante ironicamente ordena ao ouvinte: 'faça x', o ouvinte é levado a inferir do contexto ou situação do enunciado que o falante pretende ordená-lo: 'não faça x'.

É óbvio que a interpretação de enunciados irônicos, que implicam o oposto do que é dito literalmente, depende em grande parte do conhecimento compartilhado entre falante e ouvinte da situação do enunciado.

Há casos de impositivos em que a interpretação irônica não pode ser explicitada por uma paráfrase contendo o significado oposto do predicado ou pela negação do conteúdo proposicional. Nesses enunciados, a origem da ironia tem que ser procurada ao nível da força **ilocutória**.<sup>3</sup>

Por exemplo:

(3) *Você poderia me dar uma bicicleta?*

(4) *Você poderia me dar um emprego?*

Antes de mais nada consideremos que, quanto à realização formal, é costumeiro se fazer uma distinção entre atos de fala impositivos diretos e indiretos. Tanto (3) quanto (4) são atos de fala indiretos<sup>4</sup>.

Agora, como um ato de fala indireto como (3) recebe uma interpretação irônica e (4), também um ato de fala indireto não? Ambos são múltiplos atos de fala devido ao fato de que eles servem para desempenhar mais de um ato ilocutório ao mesmo tempo. O falante pede uma informação e faz uma solicitação – demonstrada pela referência a uma ação futura por parte do ouvinte. O ouvinte pode reagir a ambos: responder inicialmente à pergunta e de acordo com sua resposta concordar ou não com a solicitação.

Tanto (3) quanto (4) tornam explícita uma das pré-condições inerentes ao desempenho dos atos de fala impositivos: a pré-condição referente à habilidade do ouvinte para realizar o ato que o falante lhe pede.

A resposta, para o enunciado (3) receber uma interpretação irônica e (4) não, pode ser dada em termos de uma das 'Condições de Felicidade' chamada **sinceridade**.<sup>5</sup> No caso dos impositivos, a sinceridade é definida em termos do desejo do falante de que o seu interlocutor execute o ato especificado pela proposição.

Vamos imaginar que (3) e (4) foram ditos ao ministro X, responsável por licitações super-faturadas que resultaram na compra de bicicletas. No enunciado (3), o falante é sincero ao desejar que o ministro realize a ação indicada. É insincero, entretanto, no que diz respeito ao ponto ilocutório da questão, uma vez que ele pressupõe saber a resposta. Isto é, sabe que o seu interlocutor se calará. Ao ser insincero, viola a correspondente condição de felicidade, derivando daí a interpretação irônica de (3).

No caso de (4), de uma interpretação normal, pode ser inferido que o falante é sincero em

realizar o ato interrogativo e o ato solicitativo. O falante quer sinceramente que o ministro realize o ato solicitado e, em consideração à questão, ele sinceramente deseja que o ministro responda à pergunta, desde que a resposta afirmativa ou negativa revele a intenção do ministro em cooperar ou não com o falante.

Em determinados casos, como em (4), há a utilização da polidez convencional para reduzir os riscos dos interlocutores sofrerem alguma espécie de agressão. Em (3) é diferente. O comportamento indesejável do ministro X incomoda o falante levando-o a utilizar o termo 'poderia' não no sentido convencional, mas de uma forma incidental, uma forma simulada de polidez que leva e traz consigo uma ameaça em potencial. O tradicional critério de significar alguma coisa diferente do que diz é explorado pelo falante a fim de transmitir ironicamente sentimentos negativos em direção ao ouvinte. LEECH (1980, p. 14-15) diz:

*If you decide to violate the politeness maxims, do so indirectly in a way which enables the hearer to arrive at the offensive point of your remark by means of implicatures.*

Também, a ironia impositiva pode ser expressa fazendo referência a duas outras pré-condições subjacentes à execução dos atos de fala: a evidência e a racionalidade. A racionalidade refere-se à competência do falante para justificar a execução do ato impositivo. Esta justificativa geralmente toma a forma de um enunciado indireto. O uso de interrogativas – uma estratégia retórica – explicita a pré-condição da racionalidade.

Por exemplo:

(5) *Você tem que comprar guarda-chuvas em uma loja que vende panelas?*

Por meio desta estratégia retórica o falante simula não ter conhecimento do procedimento administrativo licitatório prescrevendo que o comprador deve sempre procurar as casas especializadas no ramo.

Um efeito irônico é realizado porque, pela formulação da interrogação, o falante simula não excluir a possibilidade de que o ouvinte tem uma razão – administrativamente inaceitável – para comprar em tal lugar, embora, na realidade, ele saiba que o ouvinte não pode ter tal motivo. Em consequência, a interrogação explícita serve para implicar uma ordem e uma reprovação ao mesmo tempo.

Em relação à pré-condição de evidência, os falantes podem formulá-la com a intenção de transmitir ironicamente uma ordem ou uma solicitação. Por exemplo:

(6) *Ah, você já cancelou a licitação das bicicletas?*

Esta interrogação será interpretada como uma ordem ou uma solicitação para que o ouvinte cancele a licitação, quando é óbvio, para ambos, que o ouvinte não está totalmente engajado neste propósito. O que acontece neste caso é que o falante, ao explicitar a pré-condição de evidência, viola a condição de sinceridade do ato de fala interrogativo ao pedir uma informação já conhecida dele no momento de falar.

Em suma: a realização irônica dos atos de fala impositivos pode ser adequadamente descrita

dentro da estrutura dos dois critérios tradicionais:

- a) o critério do oposto do que se diz aplicado para a oposição entre impositivos negativos e afirmativos;
- b) o critério de significar alguma coisa diferente do que se diz aplicado para impositivos indiretos que têm a forma de questões retóricas. Aqui, o falante torna explícita uma das pré-condições inerentes ao desempenho dos atos de fala impositivos, particularmente a **habilidade, racionalidade e a evidência**. Agindo assim, o falante formalmente executa um tipo de fala X, associando-o, por implicação, com outro tipo de ato de fala Y.

## NOTAS

1. Reitor latino do séc. I. Autor de 'Instituição Oratória', em que combate a tendência de seus contemporâneos a fazerem da eloquência ofício de jurisconsulto ou advogado.
2. 'Understanding ironic communication' e 'Irony and the Use-Mention distinction', publicado em 1981.
3. Illocutório ou ilocucionário. Na terminologia de J.L. Austin, é todo ato de fala que realiza ou tende a realizar a ação nomeada. Assim, a frase "Prometo não recomeçar mais" realiza ao mesmo tempo o ato de "prometer". Todo enunciado, praticamente, pode ser, de um modo ou de outro, considerado como illocutório.
4. Segundo Searle, uma sentença que contenha um indicador de força illocutória para uma espécie de ato illocutório, pode ser enunciada para executar outro tipo de ato illocutório.
5. Termo introduzido por Austin. Segundo ele, há uma tipologia de condições que os performativos devem encontrar para serem bem sucedidos ou felizes. Chamou essas condições de 'Condições de Felicidade' (preparatórias, sinceridade e essenciais).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- HAVERKATE, H. A speech act analysis of irony. *Journal of Pragmatics*, v.14, 1990.
- KAUFFER, S. Understanding ironic communication. *Journal of Pragmatics*, v.5, 1981.
- LEECH, G.N. *Language and tact*. Amsterdam : Benjamins, 1980. (Pragmatics and Beyond Series).
- SEARLE, J.R. A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, v. 5, p. 1-23, 1976.
- SPERBER, D. and D. Wilson. Irony and the Use-Mention Distinction. In : P.Cole ed. , *Radical Pragmatics*, Academic Press , 1981.