

Sentenças explicativas e índices paralinguísticos como marcadores de atos de fala sinceros

Explanatory sentences and paralinguistic indexes as markers of sincere speech acts

Wagner Ferreira Lima¹

Resumo: O objetivo desta reflexão é evidenciar que sentenças explicativas e sinais paralinguísticos podem designar a sinceridade dos atos de fala trocados no contexto da conversação. Assim, para se obter apoio teórico e empírico a essa alegação, foi feita uma análise de alguns trabalhos filosóficos e psicológicos que tratam da questão da condição de sinceridade. Foi encontrado que, mais do que uma condição, como tradicionalmente abordada por Austin (1990) e Searle (1981), a noção de sinceridade deve ser tratada como um princípio. Com efeito, assim como uma norma social, ela regula as ações dos interlocutores e faz a busca pela honestidade do locutor uma conduta crítica na conversação. A reflexão conclui que devido a esse fato algumas sentenças explicativas e índices paralinguísticos funcionam como marcadores de sinceridade, seu emprego sendo justificado por esse princípio.

Palavras-chave: sentenças explicativas; índices paralinguísticos; princípio de sinceridade.

Abstract: The purpose of this reflection is to show that explanatory sentences and paralinguistic signs can designate the sincerity of the speech acts exchanged in the context of the conversation. Thus, in order to obtain theoretical and empirical support for this claim, an analysis was made of some philosophical and psychological works that deal with the question of the condition of sincerity. It was found that, more than a condition, as traditionally addressed by Austin (1990) and Searle (1981), the notion of sincerity must be treated as a principle. In effect, like a social norm, it regulates the actions of the interlocutors and makes the search for the honesty of the speaker a critical conduct in conversation. The reflection concludes that due to this fact, some explanatory sentences and paralinguistic indexes function as sincerity markers, their use being justified by this principle.

Keywords: explanatory sentences; paralinguistic indexes; principle of sincerity.

Introdução

Seja a seguinte situação: *Uma pessoa está sozinha tarde da noite em um ponto de ônibus. De repente, um desconhecido se aproxima andando rapidamente. Seu coração acelera. Como adivinhando o que se passa com ela, o passante faz um ar amigável e diz: “Você tem horas? Esqueci meu relógio!” Prontamente ela o responde. Então ele sai tão rapidamente quanto chegou. “Estou salvo(a)!” , pensa ela. Segundos depois o ônibus chega.*

¹ Professor Assistente do Departamento de Letras Vernáculas e Clássicas da Universidade Estadual de Londrina (UEL). Doutor em Letras pela Universidade Estadual Paulista Júlio Mesquita Filho (UNESP). E-mail: wagner.wagnerlima.lima@gmail.com. ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0505-4668>

Isso poderia ser uma ficção trivial se não fosse pela constatação de que a segunda sentença na fala do desconhecido indica a sinceridade da enunciação da primeira e, por extensão, a honestidade do locutor como um todo. Sem ela o protagonista dessa breve narrativa certamente continuaria desconfiando do passante. Sustentamos que esse enunciado constitui uma forma de “sentença explicativa”² que, ao chamar atenção para as condições de sinceridade, revela a pressão de regras tácitas da conversação.

Nossa sugestão é que, conquanto raras, sentenças explicativas podem informar a presença de um “princípio de sinceridade”. Como tal, este explicaria não apenas a presença dessas classes de sentenças, mas também a conduta de busca da audiência por outros marcadores, como os sinais paralinguísticos (entonação e expressão facial, para mencionarmos só dois).

Assim, abordando a discussão sobre os atos de fala no domínio do pragmatismo filosófico, pretendemos aduzir razões a favor da nossa hipótese. Esta não é inédita, pois encontramos sugestões semelhantes em Green (2009) e em pesquisas sobre comunicação multimodal em Mehu (2015). Essas pesquisas compartilham a suposição de que ao enunciar os sujeitos sinalizam qualidades afetivas de si, e que tais sinais produzidos em uma modalidade sensorial (p.ex., sons da vocais) precisam ser honestos para dar lugar a uma resposta apropriada da parte da audiência.

Porque inexiste uma garantia prévia da honestidade desses sinais, o destinatário pode contar com pistas do contexto, pertencentes a modalidades sensoriais outras, tais como gestos, postura entonação etc.; para se certificar da sinceridade dos sinais. Isso torna a comunicação um fenômeno multimodal.

A novidade de nossa reflexão em relação aos trabalhos ora mencionados está no modo como nós consideramos a sinceridade: uma forma de princípio interacional. Como pretendemos demonstrar, tal princípio pode ser definido como a presunção de que as contribuições dos interlocutores são sinceras. Essa crença tem o efeito de regular o engajamento dos falantes com a interação verbal.

Assim, tendo por objetivo evidenciar que sentenças explicativas e pistas paralinguísticas podem funcionar como marcadores de sinceridade na conversação,

² É possível inclusive inferir uma conjunção explicativa (“pois”) ligando as duas sentenças.

vamos aduzir argumentos que sustentem nossa alegação de alguns trabalhos do pragmatismo, como Austin, Searle e Green, e da psicologia, como Mehu.

Na primeira seção, apresentamos o esclarecimento de Austin sobre as sentenças performativas e como elas são reguladas pelas circunstâncias de proferimento. apresentamos também a proposta de Searle, que continua o debate de Austin; e enfatizamos o conceito de condição de sinceridade. Na próxima seção, abordamos a visão de Green (2009), que defende ser a sinceridade regulada por normas sociais; entre outras coisas, porque sua violação supõe sanções sociais.

Na seção seguinte, expomos a hipótese de Henrich (2009), segundo a qual ações extralinguísticas são buscadas pelos aprendizes sociais para aprimorar a credibilidade dos locutores que passam ensinamentos culturais. Ele chama essas ações de “displays aprimorando credibilidade” (DAC). Para nós, as sentenças explicativas, bem como sinais paralinguísticos, são instanciações de DAC que ocorrem no domínio da conversação.

Finalmente, a última seção, antes de “considerações finais”, faz uma síntese dessas considerações, procurando demonstrar em que sentido a conduta dos interlocutores de buscar a credibilidade das enunciações é expressão do postulado “princípio de sinceridade”. A seção “Considerações finais” encerra assim esta discussão com proposta para reflexões futuras.

Significação funcional dos atos de fala

Segundo o pragmatismo filosófico, os falantes usam a linguagem para fazer coisas, como mudar as crenças do interlocutor. Essa concepção pragmática dos atos de fala começou a ser formalizada por Austin (1990) e, posteriormente, desenvolvida por Searle (1985; 1981) e outros seguidores. O propósito de Austin era oferecer uma teoria capaz de explicar a noção wittgensteiniana de significado como uso.

Ele consegue isso ao evidenciar analiticamente que algumas sentenças declarativas *prima facie*, tais como “Está quente hoje”, são na realidade, conforme as circunstâncias interacionais, performativas, “Você poderia abrir a janela”. Nesse caso, o falante *faz* um “pedido”, o de abrir a janela; e fá-lo de forma indireta.

Um ato de fala é uma ação realizada por meio de “sentença performativa” ou “proferimento performativo”. Austin (1990) esclarece a noção de performativo como se segue:

Evidentemente que este nome [performativo] é derivado do verbo inglês *to perform*, verbo correlato do substantivo ‘ação’, e indica que ao se emitir o proferimento está-se realizando uma ação, não sendo, conseqüentemente, considerado um mero equivalente a dizer algo. (AUSTIN, 1990, p. 25)

Austin (1990) esclarece ainda que as ações comunicativas são de três ordens, a saber: (1) a ação de produzir o proferimento (*utterance*), o “ato locucionário”; (2) a ação de fazer algo com a linguagem (asserir, pedir, prometer, ordenar etc.), o “ato ilocucionário” ou “força ilocucionária”; e, finalmente, (3) o efeito desses atos anteriores sobre o ouvinte, o “ato perlocucionário” (crer; responder; recusar; obedecer etc.). Com pequenas mudanças, essa classificação é mantida por seus sucessores. (A seguir, por razões de simplicidade terminológica, vamos usar os termos “atos de fala” e “ato/força ilocucionário(a)” alternadamente, como significando basicamente o mesmo fenômeno.)

Além do esclarecimento sobre as diferentes formas pelas quais a noção de ato de fala deve ser entendida, Austin admite ainda que os performativos são governados por condições de felicidade, uma vez que as sentenças são reguladas pelas circunstâncias em que são proferidas. Condições de felicidades são as “circunstâncias adequadas” (AUSTIN, 1990, p. 30) que fazem com que um proferimento seja bem-sucedido em realizar uma ação.

Porque falhas em usar tais condições dão lugar ao malogro do ato, Austin (1990) propõe duas classes de infelicidades a que as ações verbais podem incorrer: desacertos e abusos. Desacertos decorrem do uso do procedimento em circunstâncias inadequadas e por agentes inapropriados: “atos pretendidos, mas nulos”: “más invocações” = “ato prejudicado”; “más execuções” = “ato prejudicado” (AUSTIN, 1990, p. 33).

Abusos, por seu turno, são infelicidades causadas por usar o procedimento sem ter o estado mental correspondente a ele. Um exemplo é executar um ato ilocucionário de promessa com a intenção de não a cumprir. Austin denominou essa forma de

abuso de insinceridade: “atos professados, mas vazios” (AUSTIN, 1990, p. 33). Aqui o ato viola a condição de sinceridade.

Mais tarde, Searle e Vanderveken (1985) vão formalizar essas condições em termos de regras lógicas (O leitor interessado pode consultar a íntegra da obra.). Searle afirma que falar uma língua é executar atos de fala de acordo com regras (SEARLE, 1981). Ele oferece a seguinte descrição formal de uma regra: “X conta como Y no contexto C”. De acordo com isso, as regras semânticas de uma sentença são derivadas de tais condições.

Por exemplo, na narrativa acima, o performativo “pedido” *conta* como uma “solicitação de horas” porque um número de condições foi satisfeito. Por isso, no final das contas, o ato foi feliz. A seguir vamos enfatizar o papel da condição de sinceridade.

Segundo Searle (1981, p. 86. Grifo no original): “Sempre que haja um estado psicológico especificado na condição de sinceridade, o desempenho do ato conta como uma *expressão* desse estado psicológico”. Ou seja, o ouvinte deriva a significação de que um ato de solicitar horas está solicitando horas, e não asseverando ou prometendo horas, porque o desempenho do ato requer a satisfação dessa condição.

Como Austin, Searle trata tais condições como um produto de convenção social. Um corolário disso é que os atos de fala cumprem as funções que cumprem porque foram socialmente acordados para isso. Contudo, a interação verbal cotidiana está repleta de exemplos de que muitos enunciados expressam estados mentais diferentes do que eles enunciam. Considere, nessa direção, o exemplo do “pedido para abertura da janela”, mencionado há pouco.

Com Green (2009), desafiamos essa explicação e alegamos que a convenção pode não ser nem necessária nem suficiente para explicar por que um performativo expressa o estado mental que ele existe para expressar. Logo, a explanação para as condições de sinceridade deve ser procurada em outro lugar. Green encontra isso nas normas sociais que governam a conversação, com que estamos totalmente de acordo.

Normas determinando sinceridade

Nesse tocante, Green (2009) alega que a credibilidade é um fator preponderante na atribuição de agência durante a conversação. Quem pode falar e ser ouvido é proporcional ao grau de confiança que ele goza na sociedade. Quanto mais crédito uma pessoa tiver, mais sua contribuição será considerada na interação.

Green encontra apoio empírico para sua alegação em pesquisas sobre conversação. Contudo, sua maior inspiração parece ter sido a biologia evolucionista da comunicação, especialmente nos trabalhos Maynard Smith e Harper (1995) e Zahavi (1993). Estudando os sistemas de sinalização nas espécies, Maynard Smith distingue entre “pista” e “sinal”, que Green (2009) parafraseia como segue:

Uma *pista* [*cue*] é qualquer característica de uma entidade que transmite informação (incluindo má informação) [...] Um *sinal* [*signal*] é uma pista que foi designada por sua capacidade para transmitir a informação que ela transmite. O desenho [*design*] em questão pode ser o resultado de seleção natural, seleção artificial, ou intenção consciente³. (GREEN, 2009, p. 150. Grifo no original)

Atos ilocucionários são, nessa direção, sinais que foram designados para expressar os estados mentais que eles expressam. Por exemplo, uma asserção expressa uma crença; uma promessa, uma intenção; e um pedido, um desejo ou querer (SEARLE, 1975). Contudo, segundo Green (2009), porque são convencionais, tais atos são tão-somente *expressivos* de estados psicológicos; podendo não os designar verdadeiramente.

Para explicar essa alegação, retornemos à biologia evolucionista da comunicação. estudos nesse campo revelaram que, sendo a trapaça uma possibilidade, a comunicação intra e interespecie é em geral confiável, i.e., livre de trapaças. Isso significa dizer que em média os sinais designam realmente aquilo que eles fazem. Dito de outra forma: Se todos tivessem a chance de enganar, a comunicação entraria em colapso e isso provocaria um desequilíbrio na natureza.

Dificultar a produção do sinal foi o meio encontrado pela natureza para inibir sinalização desonesta. Nessa direção, dois tipos de sinais são postulados, o “índice” e o “*handicap*” (ZAHAVI, 1993). Índice compreende uma classe de sinais cuja

³ “A *cue* is any feature of an entity that conveys information (including misinformation) [...] A *signal* is a cue that was designed for its ability to convey the information it does. The design in question may be the result of natural selection, artificial selection, or conscious intention”.

produção esbarra nas limitações do indivíduo. Por isso, torna-se difícil de ser falsificado.

Por exemplo, a marca das garras de um tigre no alto do tronco de uma árvore indica o seu tamanho a um tigre invasor e intimida seu oponente (GREEN, 2009). A não ser que admitamos que os tigres sejam capazes de subir em árvores para saltarem mais alto do que podem, esse sinal é um fidedigno da qualidade do animal.

O *handicap*, por seu turno, é um índice cuja produção impõe um custo adicional. No dizer de Green (2009), “sinais [...] que podem somente ser falsificados com grande dificuldade como um resultado de exigirem custos para serem produzidos são *handicaps*”⁴ (p. 151. Grifo no original). Um exemplo clássico é a ostentação da cauda do pavão, cuja manutenção requer alta queima calórica e maior exposição a predadores.

Disso podemos concluir que, como forma de sinalização, comunicação humana é para incluir sinais de *handicap*. De fato, ela inclui, como observou Green (2009); mas não como um efeito de convenção social. A razão está em que sinais convencionais, como os atos de fala, são “baratos” em termos de custos estratégicos.

Nesse sentido, Donath (2007) afirma que sinais convencionais se tornam custosos por pressão da norma social. Para Green (2009), o custo que a norma impõe à produção dos atos de fala é a credibilidade do locutor. Manter a credibilidade é o valor de face do investimento que o locutor faz ao executar atos ilocucionários honestos. Voltando ao nosso exemplo inicial, isso é a garantia de que enunciação do desconhecido *conte* como expressão de “solicitação de horas”.

Por outras palavras, o protagonista da narrativa presume que o locutor esteja instanciando a seguinte regra formulada por Green (2009), para dar conta da comunicação honesta através de atos de fala convencionais: “Alguém que produz S [sentença] é para estar na condição C; de outro modo ele está sujeito à perda de credibilidade”⁵ (p. 154).

Desse modo, Green (2009) demonstra que as condições de sinceridade dependem de normas sociais. A palavra de um locutor confiável tem mais peso que a

⁴ “Signals [...] that can only be faked with great difficulty as a result of being costly to produce are *handicaps*”.

⁵ “One who produces S is to be in condition C; otherwise she is subject to a loss of credibility”.

de um falante desonesto. Uma vez que a credibilidade impõe custos à enunciação, os atos de fala são notados como sinais *handicaps* e os falantes como locutores sinceros.

Mas credibilidade precisa ser conquistada a todo momento. É isso que algumas pesquisas sugerem ao examinarem ações extralinguísticas que correspondem a declarações proferidas. Assumimos que exista uma equivalência funcional entre essa classe de ações e os comentários seguindo proferimentos. Senão vejamos.

Marcadores de sinceridade

Força ilocucionária é evidência do estado psicológico que ela é designada a expressar por força das normas sociais. Mas existem outros fatores, também normativos, que podem levar o locutor a se expressar de forma honesta e a usar recursos expressivos mais explícitos. Tais fatores são os displays aprimorando credibilidade e os índices paralinguísticos.

Ambos funcionam como marcadores de sinceridade. E não raro a audiência tem em conta essas marcas para avaliar a sinceridade dos atos ilocucionários e *ipso facto* a honestidade do locutor. Começemos então pelo primeiro.

No campo da teoria da aprendizagem cultural, foi proposta uma hipótese sobre como o sistema cultural combate a dissimulação e o engano durante a transmissão de conhecimento. Trata-se da hipótese dos “Displays Aprimorando Credibilidade” (DAC)⁶ (HENRICH, 2009).

A ideia de Henrich (2009) é basicamente que a evolução cultural criou um “sistema imune” para a conduta de manipuladores maquiavélicos (HENRICH, 2009) que estejam na condição de modelos dos aprendizes culturais. Entende-se por “modelo” toda forma de influenciador cultural (celebridades, ídolos, religiosos, líderes etc.).

Assim, o sistema impede que esses modelos enganem seus seguidores (jovens aprendizes) em benefício próprio, colocando em risco a integridade do sistema cultural. No dizer de Henrich (2009), esse sistema imune “é projetado para avaliar o

⁶ “Credibility Enhancing Displays (CREDS)”

‘grau de crença ou comprometimento’ do modelo a uma crença simbolicamente comunicada usando displays ou ações do modelo”⁷ (p. 247).

A hipótese defende, então, que os aprendizes observam as ações extraverbais dos modelos e avaliam a congruência dessas ações com aquilo que os modelos professam em seus discursos.

Aprendizes culturais deveriam procurar por displays que são mais consistentes com a(s) representação(ões) expressa(s) e – mais importante ainda – procurar por ações que não seriam realizadas por um modelo que crecesse em algo diferente do que o modelo expressou simbolicamente⁸. (HENRICH, 2009, p. 247)

Essas ações suplementam as crenças expressas em atos de fala. Henrich (2009) denominou essas formas de ação “displays aprimorando credibilidade” (DAC). Elas são usadas pelos aprendizes para, mais acuradamente, avaliar a crença em ou o comprometimento do modelo com uma representação professada.

Dessa forma, DAC incrementam a percepção da honestidade e confiabilidade dos estados psicológicos expressos nesses atos. E eles permitem isso porque são sinais custosos, *handicaps*. Como tais, eles são difíceis de serem falsificados devido aos custos envolvidos.

As reflexões de Henrich (2009) sugerem que as normas de conversação não são suficientes para garantir as condições de sinceridade dos atos de fala. Uma evidência mais explícita é requerida, buscada na congruência da conduta do locutor. Por exemplo, a consistência entre um proferimento (p.ex., aconselhar) e as ações instrumentais correspondentes (agir de acordo com o conselho), os displays.

Longe de negar a efetividade de tais normas, a teoria dos DAC nos diz que o controle social sobre condutas enganosas vai além do domínio da conversação. Nossa hipótese é que, estando consciente dos efeitos da convenção em favorecer o engano, o locutor é capaz de antecipar possíveis desconfianças da parte do ouvinte, e empregar a estratégia dos DAC para dirimir as incertezas interacionais.

⁷ “[...] is designed to assess a potential model’s ‘degree of belief or commitment’ to a symbolically communicated belief using the model’s display or actions”.

⁸ “Cultural learners should look for displays that are most consistent with the expressed representation(s) and – more importantly – look for actions that would not be performed by a model believing something different from what the model expressed symbolically”.

É assim que as sentenças de comentário, como a proferida no exemplo inicial, podem cumprir uma função equivalente aos DAC. Elas funcionam como displays aprimorando a credibilidade dos atos de fala em um contexto de conversação. Ou seja, elas são evidências mais explícitas da honestidade do ato.

Quanto ao segundo marcador, os sinais paralinguísticos, observar os traços físicos de alguém durante a interação pode ser uma conduta de busca de sinceridade, como no caso relatado. Isso porque esses traços indicam as emoções do falante, que são formas de índices não obrigatoriamente custosos. Segundo Mehu (2015, p. 3):

A razão por que percipientes baseariam em dicas emocionais para tomar decisões sociais adaptativas é que essas dicas refletem processos psicobiológicos automáticos que são responsáveis para a produção de comportamento adaptativo que também pode ter implicações para a adaptação do percipiente⁹.

Graças ao caráter natural e intuitivo das emoções, os sinais que as expressam na linguagem (entonação e gesticulação) são difíceis de serem falsificados. Eles funcionam como índices a expressar com fidedignidade o estado psicológico do locutor.

Assim, quanto mais involuntários eles forem, mais confiáveis eles parecerão. A audiência presumindo isso usa esses índices para avaliar a conduta do locutor. Por essa razão, eles podem ser considerados, assim como os *handicaps*, formas específicas de DAC conversacional.

Em termos interacionais, uma das conclusões do exposto é que a conduta dos interlocutores se guia pela busca de sinceridade. O falante agindo para expressar honestidade e o ouvinte para evitar ser enganado. Isso sugere que talvez a sinceridade seja mais que uma condição. Ela seja mesmo um princípio de interação verbal.

Sinceridade como um princípio

⁹ “The reason why perceivers would rely on emotional cues to make adaptative social decisions is that these cues reflect automatic psychobiological processes that are responsible for the production of adaptative behavior that may also have implications for the perceiver’s adaptation”.

Depois de tudo, estamos em uma posição mais confortável para afirmar que a sinceridade dos atos ilocucionários constitui um princípio conversacional. Ela está além da significação dos atos de fala; vale dizer, no plano das normas sociais de interação verbal. Para deixar mais claro essa afirmação, voltemos a Searle (19981), quem traz uma distinção entre regras que governam os atos ilocucionários.

Ele discrimina entre regras constitutivas e regras normativas. Segundo ele, regras normativas “governam formas de comportamento pré-existentes ou que existem de modo independente” (SEARLE, 1981, p. 47). Por exemplo, as regras de cortesia regulam relações interpessoais que existem independentemente delas.

Já as regras constitutivas, por outro lado, “não governam meramente, elas criam ou definem novas formas de comportamento” (SEARLE, 1981, p. 48). Aqui entram as regras dos atos ilocucionários (asserção, promessa, pedido, aposta etc.). A exigência de sinceridade desses atos é, dessa maneira, uma classe de regras normativas; e não constitutivas como defendida inicialmente por Austin e Searle. Seu formato é do tipo: “Se Y faça X”, ou “Faça X”, senão está sujeito à perda de credibilidade.

Assumimos que além de tais propriedades normativas, existe mais uma que é crucial para tratarmos sinceridade como um princípio: Ela confere validade aos atos de fala. E, por extensão, ao assim fazer, ele valida outros princípios que também regulam esses atos, como, p.ex., as presunções de cooperação (GRICE, 1975) e polidez (BROWN; LEVINSON, 1987). “Se o locutor não está sendo honesto, por que devo agir com ele como se ele estivesse sendo racional e polido?”, poderia questionar o ouvinte e abandonar a conversação.

Esse não é o tipo de julgamento que alguém faz com respeito à violação das regras constitutivas das forças ilocucionárias. Mas sim com relação à transgressão de regras normativas de conduta interacional; e dependendo do caso até mesmo de conduta moral (pense em situações de mentira).

Voltando ao papel de tais princípios gerais, Grice logo observou que a conversação não acontece através de uma sucessão de considerações desconectadas. Se fosse assim, ela seria atividade irracional. Na realidade, a conversação conta com o reconhecimento dos participantes não apenas dos

propósitos compartilhados, como também dos movimentos conversacionais adequados em cada estágio.

Assim, os interlocutores agem em conformidade com o princípio da cooperação: “Faça sua contribuição conversacional tal como é requerida, no estágio em que ela ocorre, pelo propósito ou direção aceito da troca linguística com a qual você está engajado”¹⁰ (GRICE, 1975, p. 45). Esse princípio funciona como uma heurística para encontrar as implicaturas conversacionais.

Em outra vertente pragmática, Brown e Levinson (1987) sustentam que a conversação é governada por regras de polidez, cujo fim é a preservação das faces dos interlocutores. “Em geral as pessoas cooperam (e assumem a cooperação um do outro) em manter a face em interação, tal cooperação sendo baseada na vulnerabilidade mútua de face”¹¹ (BROWN; LEVINSON, 1999, p. 311).

No dizer desses autores, a cooperação é motivada pela necessidade social de manter as faces. Face é “a autoimagem pública que todo membro quer alegar a si mesmo”¹² (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 311). Assim, os interlocutores se comportam com respeito mútuo a fim de não ameaçarem a imagem pública que cada um tem de si mesmo.

A consequência lógica do exposto é que a presunção de sinceridade também deve ser considerada na explicação da conduta dos interlocutores. Vimos com Green (2009) que a sinceridade, sendo um *handicap*, confere credibilidade ao locutor; e com Henrich (2009) que credibilidade precisa ser aprimorada em ações extraverbais, os DAC.

Uma vez que as interações humanas são baseadas em confiança, e que em algum momento ela pode ser suspensa, as pessoas agem no sentido de confirmá-la. Isso se nota nas enunciações das sentenças.

Como vimos sustentando, o locutor presumindo esse princípio pode produzir um DAC linguístico: “Esta noite vai chover! Estava consultando o celular e apareceu a previsão do tempo.” A princípio, nenhuma racionalidade explica a ocorrência da

¹⁰ “Make your conversational contribution such as required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged”.

¹¹ “In general, people cooperate (and assume each other’s cooperation) in maintaining face in interaction, such cooperation being based on the mutual vulnerability of face”.

¹² “[...] the public self-image that every member wants to claim for himself [...]”

segunda sentença; nem tampouco a intenção do locutor em ser educado ou cortês. A sentença funciona como uma espécie de display a aprimorar a credibilidade do locutor.

Do lado do ouvinte, a busca pela sinceridade é ainda maior. Ele não apenas observa a ocorrência de tais sentenças, como também a presença de traços paralinguísticos, como entonação da fala e gesticulação facial. Como sugerido na narrativa com a qual iniciamos esta discussão, o protagonista interpretou a conduta do desconhecido fazendo inferências a partir das expressões físicas dele¹³: “...a pessoa faz um ar amigável...”

Ou seja, o desconhecido mediante sua feição sinalizou para o destinatário do enunciado que ele não representava ameaça. Mais ainda, que o verdadeiro propósito dele era obter as horas e nada mais. Essa intenção se faz manifesta através da sentença explicativa.

Em síntese, esses dados sugerem que, em última análise, a sinceridade dos atos de fala é buscada pelos interlocutores. Mais que uma condição, ela funciona como um princípio a regular a conduta interacional das pessoas. Esse fato explica algumas ações encontradas em contexto conversacional, como a ocorrência de sentenças explicativas e de índices paralinguísticos. Ambos são instâncias de displays aprimorando credibilidade. São marcadores de sinceridade dos atos ilocucionários e, por extensão, da honestidade do locutor.

Considerações finais

Na presente discussão alegamos que os interlocutores atuam no sentido de confirmar a confiança dos atos ilocucionários trocados no contexto da conversação. Evidências para essa alegação podem ser encontradas em estruturas que funcionam como marcadores de sinceridade, uma subclasse de sentenças-explicativas e uma subclasse de índices paralinguísticos (entonação e gestos manuais e faciais).

Isso justifica considerar a força da sinceridade como um princípio, mais que uma condição. Ela regula a conduta interacional dos interlocutores e não a significação de seus atos ilocucionários. Além disso, por ser uma forma de norma

¹³ Admitindo-se aqui a presença de um narrador onisciente, que sabe o que se passa em sua mente.

social, ela sanciona o comportamento dos falantes, premiando ou punindo as suas ações.

Sinceridade das enunciações deve merecer mais atenção por parte dos estudiosos da linguagem. Sobretudo porque estamos vivendo a era das “Fake News”. Além disso, há uma avenida de sugestões de estudos sobre o uso da prosódia na produção das chamadas mentiras prossociais¹⁴. (Para revisão, veja Fish, Rothermich e Pell (2017).)

Nesse sentido, as pesquisas devem ser na direção de identificar e estudar os marcadores de sinceridade, especialmente na linguagem midiática.

REFERÊNCIAS

- AUSTIN, John L. *Quando Dizer é Fazer. Palavras e Ação*. Trad. Danilo Marcondes de Souza Filho. Porto Alegre: Artes Médicas, 1990.
- BROWN, Penelope; LEVINSON, Stephen C. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press, 1987. p. 311-323.
- DONATH, Judith. *Signals, cues and meaning*. 2007. Disponível em: <https://smg.media.mit.edu/papers/Donath/SignalsTruthDesign/SignalsCuesAndMeaning.pdf> Acesso em 20 maio 2019.
- FISH, Karyn; ROTHERMICH, Kathrin; PELL, Marc D. The sound of (in) sincerity. *Journal of Pragmatics*, v. 121, p. 147-161, 2017. Disponível em: encurtador.com.br/diEPZ, acesso em 31 out. 2020.
- GREEN, Mitchell. Speech acts, the handicap principle and expression of psychological states. *Mind & Language*, v. 24, n. 2, p. 139-163, 2009.
- GRICE, Herbert P. Logic and conversation. In: *Speech acts*. Brill, 1975. p. 41-58. Disponível em: encurtador.com.br/alyEN, acesso em 31 out. 2020.
- HENRICH, Joseph. The evolution of costly display, cooperation and religion: credibility enhancing display and their implications for cultural evolution. *Evolution and Human Behavior*, v. 30, p. 244-260, 2009. Disponível em: encurtador.com.br/itxy3, acesso em: 31 out. 2020.
- LEVINE, Emma E.; SCHWEITZER, Maurice E. Prosocial lies: When deception breeds trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 126, p. 88-106, 2015. Disponível em: encurtador.com.br/dEPX4, acesso em 31 out. 2020.
- MEHU, Marc. The integration of emotional and symbolic components in multimodal communication. *Frontiers in Psychology*, v. 6, art. 961, p. 1-5, 2015. Disponível em: encurtador.com.br/gpz45, acesso em 31 out. 2020.

¹⁴ Segundo Levine e Schweitzer (2015), mentiras prossociais envolvem a transmissão de informações que enganam e beneficiam um alvo.

SEARLE, John R.; VANDERVEKEN, Daniel. Speech acts and illocutionary logic. In: VANDERVEKEN, Daniel (ed.). *Logic, Thought and Action*. Logic, Epistemology and the Unity of Science, v. 2. Springer: Dordrecht, 1985. p. 109-132.

SEARLE, John R. *Os Atos de Fala: Um Ensaio de Filosofia da Linguagem*, Trad. Carlos Vogt, Ana Cecília Maleronka, Balthazar Barbosa Filho, Maria Stela Gonçalves, Adail Ubirajara Sobral. Coimbra: Almedina, 1981.

SEARLE, John R. A taxonomy of illocutionary acts. In: GUNDERSON, K. (ed.) *Language, Mind, and Knowledge*, Vd. VII, Univ. of Minnesota Press, 1975, p. 1-29.

SMITH, Maynard J.; HARPER, David GC. Animal signals: models and terminology. *Journal of theoretical biology*, v. 177, n. 3, p. 305-311, 1995. Disponível em: encurtador.com.br/ckxD6, acesso em 31 out. 2020.

ZAHAVI, Amotz. The fallacy of conventional signaling. *Philosophical Transaction: Biological Sciences*, v. 340, n. 1292, p. 227-230, 1993. Disponível em: encurtador.com.br/nqFIZ, acesso em 31 out. 2020.

Recebido em: 01/11/2020

Aceito em: 07/03/2021