

2 Pressupostos teóricos

Através desta pesquisa, procuramos estudar os diferentes modos de recusa utilizados no Brasil e na China, bem como suas estratégias e os aspectos culturais e interculturais refletidos por elas. Para isto, nosso trabalho terá como base teórica os seguintes pressupostos:

- o interculturalismo, que estuda como uma determinada cultura é formada em um grupo de pessoa e como a mesma pode ser entendida por outros; e
- a sociologia linguística interacional, que focaliza na teoria de polidez e conceito de face nos dois países.

Além disso, apresentaremos brevemente algumas correntes da filosofia confuciana, que predomina, desde 3000 anos atrás, o pensamento e o comportamento do povo chinês.

2.1 Interculturalismo

Comumente, os alunos chineses – até todos os alunos – de PLE/PL2E começam seu primeiro contato com a língua portuguesa pelas letras e suas pronúncias. Parece-nos que a maioria das gramáticas ou livros didáticos dedicados ao ensino de português na China tem o primeiro capítulo relacionado à fonética e às 26 letras, como podemos observar na figura 1, página 21. Após dominarem como pronunciar cada letra, os aprendizes chineses seguem para os próximos passos: decorar palavras, decorar diálogos, formar frases conforme a gramática e assim por diante, até um dia conseguirem se comunicar nesta língua.

No entanto, aprender uma língua não é apenas estudar sistematicamente os aspectos gramaticais, como fonética, pronomes, substantivos, adjetivos, verbos, etc. É sabido que qualquer língua é manipulada pela cultura em que ela ocorre, e por isto, dificilmente os alunos conseguirão verdadeiramente dominar uma língua enquanto não conhecerem seus contextos culturais. No caso do Brasil, o português que se usa neste país tem características diferentes das línguas portuguesas da Europa e da África, marcadas por sua diversidade, flexibilidade, informalidade,

além de considerar que o povo que a usa é constituído por diversas origens e religiões.

De acordo com Meyer (2013:13),

Só a partir de uma abordagem interculturalista – sem abandonar o foco na forma, claro – se poderá contribuir de forma efetiva para um ensino eficaz de PL2E, aquele que permitirá que o aprendiz não apenas produza sentenças do português corretas, mas também adequadamente contextualizadas, e empregadas por um falante que se comporte socialmente de forma também correta.

Dessa forma, acreditamos ser fundamental ensinar o português para os alunos – mas não somente os chineses – com ênfase na competência intercultural e na comunicação intercultural.

字母

第一章 字母
LETRA

1.1 字母概述 *noções gerais*

语音音素用文字表达出来，即成字母。

《葡萄牙语正字法协定》(1990)规定，葡语有二十六个字母，它们是：a、b、c、d、e、f、g、h、i、j、k、l、m、n、o、p、q、r、s、t、u、v、w、x、y 和 z。

二十六个字母中，k、w、y 三个字母只在特殊场合被使用，如外来词或缩写词中：darwinismo (达尔文主义)；Pyongyang (平壤)；km (quilómetro 公里)。所以，以前的正字法协定曾规定葡萄牙语只有二十三个字母，外加三个外来字母。

葡萄牙语的每个字母都有自己的名称，而且有些字母的名称还不止是一个。《葡萄牙语正字法协定》(1990)在其附件一的字母表中提出了字母的规范名称，但同时说明并不排除有些字母的传统叫法。如根据传统，人们也把 w 称为“duplo vê”，把 y 称为“i grego”。

葡萄牙语字母的名称读法同它所代表的音素并不一定完全相符。如字母 o，名称读作 ó，发音可以是 [u]：médico (医生)、cozinha (厨房)。

葡萄牙语的每个字母都有小写和大写两种形式，如 a 和 A 代表同一个字母，a 是小写，A 是大写。

此外，葡萄牙语的字母也有印刷体和手写体之分。如 a 是一种印刷体小写形式，a 则通常是手写体小写形式。

葡萄牙语称字母表为 alfabeto 或 abecedário。前者来自希腊语，alfa 和 beta 是该语言头两个字母的名称；后者起源于拉丁语，取其字母表的前三个字母的名称而构成。

第一章

1.2 字母表 alfabeto

下面的字母表根据《葡萄牙语正字法协定》(1990)附件一上的字母表编排而成。

字母表 Alfabeto

印刷体		字母名称	印刷体		字母名称
小写	大写		小写	大写	
a	A	á	n	N	ene
b	B	bê	o	O	ó
c	C	cê	p	P	pê
d	D	dê	q	Q	quê
e	E	é	r	R	erre
f	F	efe	s	S	esse
g	G	gê, guê	t	T	tê
h	H	agá	u	U	u
i	I	i	v	V	vê
j	J	jota	w	W	dáblio
k	K	capa, cá	x	X	xis
l	L	ele	y	Y	ípsilon
m	M	eme	z	Z	zê

Figura 1 - Páginas retiradas da Gramática da Língua Portuguesa (Wang & Lu, 1999:3-4)

2.1.1 Os conceitos de cultura

A fim de adequar-se cultural e socialmente no contexto da língua alvo, no caso, o português do Brasil, é preciso os alunos construam uma identidade do falante nativo, isto é criarem o pensamento e comportarem-se conforme os costumes brasileiros. Em outras palavras, é necessário que eles desenvolvam a sensibilidade e a competência intercultural.

Antes de tudo, julgamos fundamental esclarecermos o nosso entendimento da cultura. Ao longo do processo de globalização, cada dia mais organizações multinacionais percebem que não é suficiente apenas entrar nos países alvo, levar seus funcionários, instalar novas filiais. De fato, para poder vender as marcas e os produtos de forma bem sucedida, é importante entenderem como se comunicar nestes países. Por isto, vários autores publicaram livros ou textos dedicados a esta questão. Entre eles, gostaríamos de destacar Brooks Peterson e Milton J. Bennett.

No livro *Cultural Intelligence - A Guide to Work with People from Other Cultures*, a cultura é conceituada por Peterson da seguinte forma:

Cultura é um conjunto relativamente estável de valores espirituais e crenças que são geralmente compartilhadas por um determinado grupo de pessoas de um país ou de uma região e o impacto notável que tais valores e crenças fazem no comportamento das pessoas e no ambiente em que elas vivem. (2004:17)

Pela definição acima entendemos que cultura é um conjunto estável de valores e crenças compartilhadas por um determinado grupo de pessoas e tem efeito direto no seu comportamento e no ambiente em que elas vivem. Dessa forma, cultura é apresentada como algo interior, ou seja, uma bagagem que está dentro de cada pessoa de forma predominante. É a forma como uma pessoa identifica-se com o ambiente exterior e pela qual ela é identificada com o ambiente ou com seu grupo.

Já para Bennett (1998:3), cultura é classificada em duas categorizações, a saber: cultura objetiva (*objective culture*) e cultura subjetiva (*subjective culture*). A cultura objetiva, também chamada como “Cultura em evidência”, com a letra maiúscula C

(*Culture writ large, with a capital C*), engloba arte, literatura, drama, música clássica, dança – os costumes e as instituições culturais em que os estrangeiros gostam de participar ou vivenciar pessoalmente quando começam a explorar um novo país. Além desses aspectos, a cultura objetiva poderia incluir ainda sistemas sociais, econômicos, políticos, e linguísticos – os tipos de temas incluídos geralmente em estudos de área ou nos cursos de História. Bennett (*ibid*) ressalta que, embora sendo informações valiosas, a cultura objetiva tem a utilidade limitada quando diz respeito às questões da comunicação intercultural que ocorre de maneira face a face – um estrangeiro pode saber perfeitamente a história de um certo país, mas não consegue se comunicar eficientemente com a pessoa daquela cultura –, ou seja, entender a cultura objetiva pode trazer conhecimentos, mas não necessariamente gera competências. É mais provável que se desenvolvam competências interculturais por compreender a cultura subjetiva – tanto da própria pessoa como dos demais.

A cultura subjetiva, por sua vez, é a parte menos óbvia da cultura, que também é chamada pelo autor como cultura não evidente com o *c* minúsculo (*culture writ small*). Este tipo de cultura refere-se às características psicológicas que definem um grupo de pessoas – o pensamento e comportamento cotidianos delas – ao invés de costumes criados por elas. Uma boa definição para a cultura subjetiva pode ser os padrões de crenças, comportamentos e valores aprendidos e compartilhados por um determinado grupo de pessoas que interagem entre si.

Meyer, com o fim de ilustrar vividamente os dois tipos de cultura classificados por Bennett, utiliza a analogia do *iceberg*:

Para diferenciar cultura objetiva e cultura subjetiva, vamos considerar metaforicamente que a cultura equivale a um iceberg: embora tenhamos a propensão a achar que o iceberg flutua, sendo composto apenas daquilo que se pode enxergar, ele na verdade tem a maior parte da sua constituição escondida dentro da água. Assim também acontece com a cultura: tendemos a entender cultura como aquilo que se percebe sensorialmente, o que se vê o que se toca – a língua, a música, a arquitetura, a culinária etc. Mas há todo um conjunto de fatores invisíveis a um olhar menos atento que são tão ou mais importantes do que esses: os valores e crenças, a moralidade, a religiosidade, os comportamentos etc. (2013:15).

Um bom exemplo dessa metáfora é a figura seguinte:

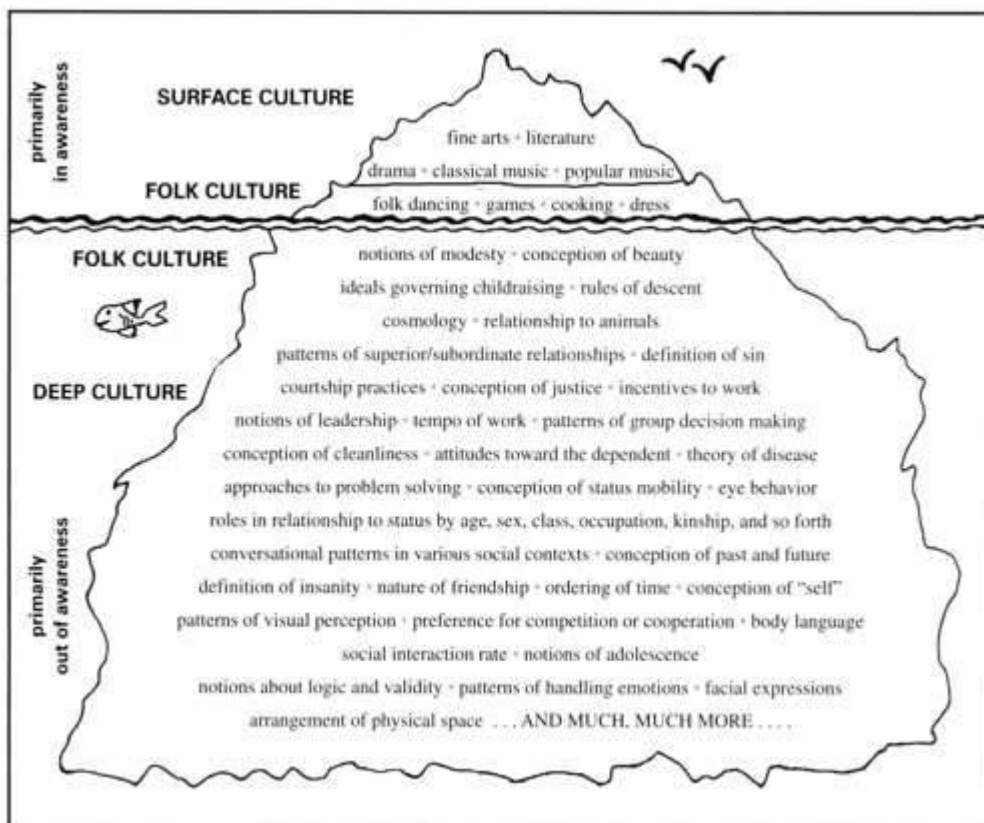


Figura 2 - O iceberg cultural.

Fonte: <http://www.cyc-net.org/images/iceberg.jpg>. Acesso em: 07 dez. 2015.

Pensando no ensino de PLE/PL2E para chineses, julgamos fundamental os alunos terem conhecimento tanto da cultura objetiva/visível quanto da subjetiva/invisível. E, sem dúvida, a parte escondida debaixo da água – a cultura subjetiva – deve ser nossa ênfase durante o processo de ensino-aprendizagem a fim de que os alunos possam conhecer as crenças, valores, padrão de comportamentos linguísticos e não linguísticos do país alvo, e dessa forma, desenvolverem a sensibilidade e competência intercultural.

2.1.2

O modelo de estilos culturais de Lewis

É sabido que cada cultura tem suas próprias peculiaridades devido a diversos aspectos como história, clima, geografia, formação étnica do povo, entre outros. No

caso do Brasil e China, este é conhecido por sua história, literatura, artes, etc. e, aquele se destaca pela gastronomia, diversidade religiosa, cordialidade do povo, etc. Em outras palavras, os brasileiros e os chineses possuem duas identidades diferentes que são marcadas pelos diversos traços culturais de cada país. Como percebe Silva (2011:82 *apud* Cecilio, 2013:92):

A identidade e a diferença se traduzem, assim, em declarações sobre quem pertence e sobre quem não pertence, sobre quem está incluído e quem está excluído. Afirmar a identidade significa demarcar fronteiras, significa fazer distinções entre o que fica dentro e o que fica fora. A identidade está sempre ligada a uma forte separação entre “nós” e “eles”.

Nesta perspectiva, foi criado por Lewis (2006) um modelo de classificação de cultura, segundo o qual a cultura é categorizada em três grupos: a cultura multiativa (*multi-active culture*), a cultura reativa (*reactive culture*) e a cultura linear-ativa (*linear-active culture*). O autor desenha um triângulo no qual cada tipo de cultura é representada por um ponto triangular, e nas linhas laterais encontram-se 24 países representativos, conforme a figura abaixo:

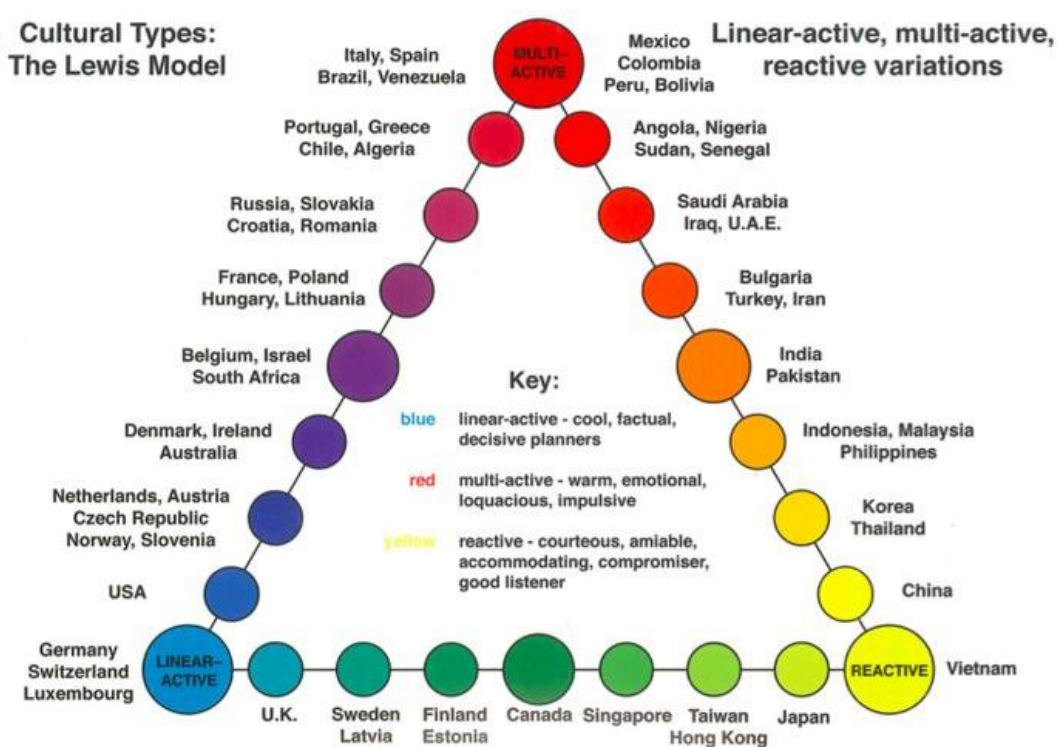


Figura 3: Modelo de categorização de culturas de Lewis

Fonte: <https://www.pinterest.com/pin/222294931583459036/>. Acesso em: 06 jan. 2016.

De acordo com o autor, as pessoas do grupo multiativo, por exemplo, os brasileiros, são muito flexíveis. Eles não se interessam em cumprir tarefas conforme o horário agendado ou fazer as coisas de forma pontual, uma vez que os multiativos consideram a realidade – o que está acontecendo no momento da interação – mais importante do que o compromisso anteriormente marcado. Além disso, este tipo de pessoa não gosta de deixar a conversa não acabada por achar que completar a comunicação interpessoal é o melhor investimento do tempo. Conforme a Figura 3, a cultura multiativa é representada por países como Brasil, Itália, França, Espanha, etc.

Já as pessoas que pertencem ao grupo ativo-linear, como a própria nomenclatura sugere, ao contrário das multiativas, costumam realizar uma tarefa a cada vez porque acham que dessa forma são mais eficientes, e assim, conseguem mais coisas feitas dentro de um determinado tempo. Sob este fato, quando os indivíduos desses dois grupos se cruzam no trabalho, incômodo e irritação ocorrem de forma constante, a não ser que um lado se adapte aos hábitos e costumes do outro. Os países representativos da cultura ativa-linear são Alemanha, Reino Unido, Suíça, entre outros.

Por fim, Lewis apresenta a cultura reativa, também nomeada como cultura de escutar (*listening culture*). Segundo o autor (*ibid*), os membros desse grupo raramente tomam iniciativas ou começam uma discussão com os interlocutores, pois preferem escutar primeiro a opinião dos outros, e depois reagem e/ou formulam as próprias ideias conforme o que foi escutado antes. Para Lewis, a cultura reativa é encontrada em países como China, Cingapura, Coreia, Turquia e Finlândia. As pessoas desses países são os melhores ouvintes do mundo, visto que elas se concentram o máximo possível no que os interactantes estão dizendo sem deixarem suas imaginações livres – o que é bem difícil para os latinos – e não costumam interromper a fala dos outros enquanto o discurso ou a apresentação está em curso. Quando o interlocutor termina

suas palavras, os reativos tendem não responder imediatamente, visto que, para eles, um devido período de silêncio demonstra o respeito sobre a importância do que foi dito pelo interlocutor. De fato, as pessoas reativas não apenas contam com uma boa tolerância pelo silêncio, como também consideram-no significativo, até um comportamento elegante que faz uma parte essencial da comunicação cotidiana. Além disso, os reativos têm por característica marcante ser introvertidos – eles desconfiam dos usos excessivos de enunciação, e conseqüentemente atribuem mais peso e valores à comunicação não verbal, que é feita por uma sutil linguagem corporal – diferentemente dos gestos do jeito latino e do africano. Lewis (*ibid*:36) ressalta que a cultura reativa é centrada no contexto, ou seja, os interlocutores, ao conversarem entre si, assumem a ideia de que os outros já tenham uma quantidade considerável de conhecimento acumulado. Para o autor, os japoneses, chineses e finlandeses satisfazem-se por expressarem seu pensamento pela metade da fala e esperam que os interactantes compreendam por si mesmos a outra metade não revelada.

Para resumir as características de cada tipo de cultura, Lewis apresenta a tabela a seguir:

<i>Linear-ativa</i>	<i>Multiativa</i>	<i>Reativa</i>
Introvertido	Extrovertido	Introvertido
Paciente	Impaciente	Paciente
Quieto	Falador	Silencioso
Preocupado somente com a própria vida	Curioso	Respeitoso
Gosta de preservar sua privacidade	Gregário	Bom ouvinte
Planeia metodicamente com antecedência	Planeia somente de forma geral	Observa os princípios gerais
Realiza uma tarefa por vez	Realiza várias tarefas por vez	De acordo com o costume do interlocutor
Trabalha nos horários previamente agendados	Trabalha em qualquer horário	Trabalha nos horários flexíveis
Pontual	Não pontual	Pontual
Segue rigorosamente a agenda ou a programação	Programação impreviável	De acordo com a programação do interlocutor
Concentra-se nos fatos	Julga os fatos reais	Palavras ditas são

reais		promessas
Orientado pelo trabalho	Orientado pelas relações interpessoais	Orientado pelas relações interpessoais
Não emocional	Emocional	Atencioso de forma quieta
Trabalha dentro do departamento	Envolve todos os departamentos	Considera todos os departamentos
Aceita relutantemente ajudas	Busca ajudas	Preserva a face dos outros
Rápido com ligações	Fala por horas nas ligações	Resume bem
Não gosta de perder a face	Procura pretextos prontos	Não pode perder a face
Confronta com os fatos lógicos	Confronta emocionalmente	Evita confrontos
Linguagem corporal limitada	Linguagem corporal frequentemente usada	Linguagem corporal sutis
Raramente interrompe o interlocutor	Frequentemente interrompe o interlocutor	Não interrompe o interlocutor
Separa a vida social e a vida profissional	Mistura a vida social e a vida profissional	Conecta a vida social com a vida profissional

Tabela 1: Características das culturas ativa-linear, multiativa e reativa (Lewis, 2006:33-34)

Voltando ao modelo triangular de Lewis, observamos que o Brasil e a China estão ocupando os dois pontos do triângulo – multiativo e reativo, respectivamente –, o que significa que eles são dois países bem diferentes, com particularidades típicas de cada grupo. No entanto, por outro lado, esses dois países compartilham o mesmo eixo lateral do modelo, ou seja, eles podem se beneficiar de suas similaridades em termos dos traços comuns de ambas as culturas; por exemplo, tanto os brasileiros quanto os chineses são orientados para a relação interpessoal, sempre buscando preservar as faces um ao outro (noção que será apresentada no item 2.2.1), bem como preferem evitar confrontos cara a cara. Essas semelhanças são ratificadas pelos dados de nosso *corpus*, como veremos no capítulo 4.

2.2 Sociologia linguística interacional

2.2.1 A noção de face segundo Goffman

Geralmente, nosso contato cotidiano com os outros envolve encontros sociais, nos quais os indivíduos se comunicam verbal ou não verbalmente. Tal comunicação interpessoal pode provocar, quer seja de forma consciente, quer seja de maneira inconsciente, a ameaça à face, que é segundo Goffman (1972:5), o valor social positivo que uma pessoa efetivamente reclama para si mesma, através daquilo que os outros presumem ser a linha por ela tomada durante um contato específico. Em outras palavras, face é a imagem de *self* delineada em termos de atributos sociais aprovados. Esta imagem costuma ser compartilhada quando o indivíduo está com um bom desempenho em público (*ibid*:5).

A face de um interlocutor no jogo interativo pode ser dada, preservada, ameaçada ou perdida, dependendo das reações e julgamentos dos outros participantes na conversa. Para Goffman (*ibid*:14), durante o processo comunicativo, uma pessoa assume dois pontos de vista ao mesmo tempo:

- (1) a defesa: a atitude orientada para salvar a própria face; e
- (2) a proteção: a ação com intuito de preservar a face dos outros.

Estas duas orientações apresentadas acima revelam uma expectativa social de que, durante uma determinada comunicação, os membros devem preocupar-se tanto com o auto-respeito quanto com a consideração para com os sentimentos dos outros. De acordo com o autor (*ibid*:11), o efeito das regras de auto-respeito e consideração é o resultado de o indivíduo tender a conduzir-se durante o encontro a fim de preservar sua própria face e a face dos seus interlocutores na interação. Por isto, para que uma comunicação ocorra de forma distensa, é necessário um estado em que todos os participantes aceitam temporariamente a linha estabelecida pelos outros, ou seja, um acordo de superfície (*surface agreement*). A fim de chegar a tal acordo, Goffman apresenta a noção de trabalho de figuração (*face-work*), termo que designa todas as

ações consistentes com a proteção de face.

Na verdade, todos os membros de cada sociedade devem ter a consciência deste trabalho de figuração, além de algumas experiências em uso. Quando o indivíduo tem o conhecimento da elaboração e manutenção da face, ele é considerado por Goffman como uma pessoa socialmente qualificada, diplomática e que possui *savoir-fair*¹. (*ibid*:13).

Como mencionado no Capítulo 1, a recusa é um ato de fala que revela o desinteresse e descortesia da pessoa que a enuncia. Dessa forma, a face de seu interlocutor é inevitavelmente ameaçada pela negação. Então de que forma pode neutralizar a ameaça, quais estratégias podem ser aproveitadas para diminuir o efeito negativo serão apresentados no próximo item.

2.2.2 Teorias de polidez de Brown e Levinson

Inspirados na noção de face elaborada por Goffman (1972), Brown e Levinson (1987) criam e apresentam os conceitos de face positiva e face negativa.

De acordo com estes autores (*ibid*:61-62), a face positiva relaciona-se a nosso desejo de ser amado, apreciado e bem aceito pelos outros. Já a face negativa refere-se ao conjunto de territórios do “eu”, por exemplo, o território corporal, espacial, temporal ou simbólico. Mais precisamente, a face negativa é o desejo de mantermos nossa liberdade e individualidade respeitadas e de não sermos impedidos de realizar o que não nos interessa e, por isto, não pretendemos fazer.

Em um jogo de interação, tanto a face positiva quanto a negativa podem ser ameaçadas quer seja pelo próprio locutor, quer seja pelos interlocutores. Assim, Brown e Levinson (doravante como B&L) explicam que existem quatro situações de ato de ameaça (1987):

¹ Termo em francês utilizado pelo autor, que significa “saber fazer” em português. No caso de nosso estudo, tal expressão quer dizer o locutor deve saber preservar a própria face e a face alheia.

a) atos ameaçadores da face positiva do emissor: desculpar-se; reconhecer os próprios defeitos; pronunciar auto-críticas; etc. Fica claro que esses comportamentos expõem a imagem de *self* do falante no risco de não ser valorizada pelos interactantes.

b) atos ameaçadores da face negativa do emissor: assumir promessas; assumir as responsabilidades alheias ou qualquer outro comportamento que faça com que o território do “eu” possa ser lesado.

c) atos ameaçadores da face positiva do destinatário: (quando o ouvinte) receber críticas negativas, desaprovações, acusações, reclamações, entre outros atos vexatórios que são contra sua imagem de *self*.

d) atos ameaçadores da face negativa do destinatário: (quando o falante) dar ordens, pedidos, sugestões, alertas e, em alguns casos, as enunciações de admiração ou elogios. Estes comportamentos linguísticos podem impedir que o interactante tenha a liberdade total de tomar a decisão.

Para B&L (1987), a imagem social é vulnerável, e por isso se utilizam recursos para suavizar o efeito ameaçador. Esses recursos – ou como discutidas em nosso estudo, – essas estratégias são divididas em quatro categorias, conforme podemos observar a seguir:

1) Estratégias de Direto ao ponto²

O uso desta estratégia está em conformidade com a teoria de Máximas Conversacionais de Grice (Grice, 1975 *apud* B&L, 1987:94-95), que tem como objetivo alcançar a maior eficiência em uma comunicação. Encontra-se abaixo uma apresentação breve dos princípios de Grice:

Tabela 2: Máximas Conversacionais de Grice

² Tradução livre nossa do termo “bald-on-record”.

i. Máxima de qualidade	Ser sincero, sempre falar a verdade.
ii. Máxima de quantidade	Proporcionar informações conforme solicitado, não dar mais nem menos.
iii. Máxima de relevância	Ser relevante.
iv. Máxima de modo	Ser claro, evitar ambiguidade e obscuridade.

(Grice, 1975 *apud* B&L, 1987:94-95)

Ao utilizar a estratégia de direto ao ponto, o falante não se preocupa com a proteção da face alheia, visto que seu objetivo primário da comunicação é expressar-se com a máxima eficiência. Alguns exemplos deste caso são:

Tabela 3: Estratégias de direto ao ponto

Situações	Exemplo
Situações de grande urgência	Socorro!
Situações de crise	Carro! Saia da f
Intenção de ser grosseiro	Suma da minha frente!
Ordem emitida do poder superior ao inferior	Me entregue agora!

(Marcotulio & Souza)

2) Estratégias de polidez positiva

A estratégia de polidez positiva é direcionada a salvar a face positiva do interlocutor. Ao lançar mão desse recurso, o falante fica atento aos desejos do ouvinte expostos na interação. Esta estratégia pode ocorrer nas ocasiões como:

Tabela 4: Estratégias de polidez positiva

Situa ções	Exemplo
Exagerar na simpatia/interesse/aprova ção	Nossa, que lindo seu filho. Ele é um anjo.
Procurar acordo em comum e evitar discordância	Voc ê tem toda a razão.
Manifestar aten ção ao ouvinte	Est á muito quente! Voc ê quer uma água?

(Marcotulio & Souza)

3) Estratégias de polidez negativa

A estratégia de polidez negativa ocorre quando o falante presume que seu ato de enuncia ção possa invadir o território do “eu” do ouvinte e impor-lhe restri ções. Sendo assim, de modo a minimizar o efeito de imposi ção, o locutor tende a manter a liberdade de a ção dos interactantes através dos recursos de polidez negativa. Em alguns casos, esta estratégia tamb ém é utilizada para marcar a dist ância social ou para estabelecer a formalidade entre os interlocutores. Veremos alguns exemplos a seguir:

Tabela 5: Estratégias de polidez negativa

Situa ções	Exemplo
Ser convencionalmente indireto	Por acaso, ser á que voc ê saberia me dizer onde é o banco?
Mostrar respeito	Temos a honra de convidar Vossa

	Senhoria para nossa formatura.
Marcar a distância social	(Enuncição dirigida ao porteiro). Bom dia, seu Sergio!

(Marcotulio & Souza)

4) Estratégias de indiretividade ³

Denominada *off record* por B&L, a estratégia de indiretividade refere-se às formas indiretas utilizadas pelo falante com intuito de expressar suas intenções sem assumir as possíveis responsabilidades futuras. Por outro lado, o locutor pode também lançar mão das artes de indiretividade através de ironias ou piadas em um contexto específico.

Tabela 6: Estratégias de indiretividade

Situações	Exemplo
Dar pistas	Está muito abafado no quarto, não está? → Vamos abrir a janela?
Dizer ambiguidades	Recusar com o sorriso silencioso.
Dizer de maneira irônica	Tenho tem muita coisa pra fazer... → Agostinho não quer dar carona.

(Marcotulio & Souza)

De acordo com B&L (1996 *apud* Gripp:24) também existem fatores que interferem na escolha das estratégias, tais como poder, distância social e teor de risco. Dependendo de cada situação, os interlocutores aproveitam diferentes recursos

³ Tradução livre nossa do termo “off-record”.

levando em consideração o grau de polidez naquele contexto específico.

2.2.3

Os conceitos de Polidez e face na China de acordo com Gu

Povos criados em culturas diferentes possuem noção diferenciada do que é bem visto/aceito em cada sociedade, no caso de nossa pesquisa, a questão de polidez discutida nos itens anteriores. Para B&L (1978), ser polido é demonstrar a sensibilização para o desejo de manter a face – nossa imagem pública – preservada perante os outros (*face wants*). Baseando neste desejo, os autores elaboram os conceitos de face positiva & negativa e, respectivamente, as estratégias de polidez positiva & negativa.

Porém, em verdade, segundo Ho (1976:867), a China é o país onde a noção de face se originou. Este termo foi uma tradução literal das palavras *liǎn* (脸) ou *mǐ àn zǐ* (面子), que significam a parte anterior da cabeça, ou seja, o rosto. Entretanto, o estudo científico em relação à polidez no campo linguístico apenas se iniciou no fim do século XX. Na década de 80, Gu Yueguo, professor da *Beijing Foreign Studies University*, com base na história e cultura tradicional da China e nas características específicas da comunicação cotidiana de seu povo, contribuiu para o estudo da polidez no país. Para isto, Gu rastreia a origem da noção específica de polidez definida pela cultura chinesa, bem como formula uma série diferente das Máximas, que, segundo o autor, é mais pertinente à sociedade chinesa.

Gu (1990:243) acredita que há quatro aspectos fundamentais relacionados à noção de polidez chinesa, que é escrita como *lǐ mào* (礼貌) em mandarim, a saber:

- Respeito (尊重);
- Modéstia (谦逊);
- Cordialidade na atitude (态度热情); e
- Elegância (文雅).

Aqui, o respeito refere-se tanto ao auto-respeito ao próprio falante como à admiração e apreciação à face dos ouvintes. Quanto à modéstia, chamada também como auto-depreciação, é um dos traços morais mais importantes da cultura do país e que qualifica o estatuto social e o nível de cultura de um indivíduo. Já a cordialidade na atitude diz respeito à demonstração de simpatia, gentileza, compaixão e hospitalidade aos outros. Por fim, a elegância relaciona-se ao como uma pessoa deve comportar-se para ser socialmente bem vista.

Além dos quatro aspectos, Gu desenvolve, partindo dos princípios pragmáticos – Máximas de cortesia de Leech (1983 *apud* Gu, 1990:243-245), uma série de critérios de polidez conforme as condições específicas da China. Encontra-se abaixo a tabela das máximas de Leech:

Tabela 7: Máximas de Leech⁴

1. Máxima do tato	O falante minimiza o custo e maximiza o benefício do outro.
2. Máxima da generosidade	O falante minimiza o benefício de si próprio e maximiza a vantagem dos outros.
3. Máxima do elogio	O falante minimiza a restrição e maximiza o elogio do outro.
4. Máxima da modéstia	O falante minimiza o orgulho de si próprio e maximiza a crítica a si próprio.
5. Máxima da concordância	O falante minimiza a discordância e maximiza a concordância entre os locutores.
6. Máxima da simpatia	O falante minimiza a antipatia e maximiza a simpatia aos outros.

(Huang, 2008:96)

⁴ Tradução livre nossa.

Para Gu (1990), a razão principal de adotar os princípios de cortesia de Leech como a base de sua teoria é que a concepção chinesa de polidez lhe parece, de certa maneira, moralizada, e assim sendo, mais apropriada para analisar os aspectos da questão em termos de máximas. Gu (1992:11-14) formula cinco critérios de máximas a respeito da polidez chinesa, que apresentamos a seguir:

2.2.3.1

Máxima da auto-depreciação 贬己尊人准则

Esta máxima consiste em duas submáximas: (a) o falante denigre a si mesmo da maior forma possível (lembramo-nos que denegrir os outros é visto como impolido e rude pela cultura chinesa), e; (b) o falante elogia os outros de maneira máxima possível (na China, elogiar a si mesmo é considerado arrogante e egocêntrico).

Tal princípio absorve as noções do respeito e da modéstia, algo semelhante aos princípios de máxima de elogio e de modéstia de Leech, porém a teoria de Gu é mais abrangente e é elaborada especificamente conforme a cultura chinesa, sobretudo quando diz respeito à auto-depreciação. Por exemplo, na ocasião de uma reunião formal, é comum os chineses apresentarem seu cartão de visita com duas mãos, e recebem-no com um leve rebaixamento de cabeça e/ou de tronco de corpo para mostrar o respeito e admiração aos outros. Quando apresenta os membros da família, o chinês utiliza sempre formas de tratamento formulaicas que demonstram a modéstia do falante, tais como “filho de cachorro (犬子)” que significa meu filho, “pequena filha” (小女) que quer dizer minha filha, entre outros. Por outro lado, para chamar os filhos dos outros, é importante utilizar os tratamentos polidos como “seu filho precioso” (令公子) e “sua filha amada/sua filha de ouro” (令媛 / 令千金). De acordo com Gu (*ibid*:15), a máxima de auto-depreciação é uma especificidade da cultura chinesa. Sob a orientação de tal princípio, quando o chinês recebe um elogio, a primeira reação dele é o rejeitar ou negar, confessando os próprios defeitos. Isso causaria grandes constrangimentos e estranhamento aos estrangeiros, pois achariam

que o interlocutor chinês é grosseiro e mal educado.

2.2.3.2

Máxima do tratamento 称呼准则

Esta máxima tem como base as noções do respeito e da cordialidade na atitude. De acordo com Gu (1990:248), dirigir-se a um interlocutor não é simplesmente chamar sua atenção pelo pronunciamento de sons, mas deve achar uma forma de tratamento apropriada. O princípio inclui também dois aspectos: (a) o reconhecimento do falante pelo papel desempenhado pelos ouvintes ou pelo seu estatuto social, e; (b) como o falante define a relação social com os interactantes em um determinado contexto. Tal definição auxiliará estabelecer ou manter os laços sociais, reforçar a solidariedade e controlar a intimidade/distância entre os interlocutores. Para o autor (*ibid*:249), a escolha incorreta da forma de tratamento é uma demonstração de indelicadeza ou o sinal de ruptura das ordens sociais pré-estabelecidas. Na China, é polido e recomendável o aluno chamar seu professor de forma “professor + sobrenome” como Professor Wang (王老师), mas não como no Brasil, onde chama-o diretamente com o nome. Também não é aceito na China um aluno do ensino fundamental chamar sua professora de “tia”, o que é comum no Brasil. No caso de reforço de intimidade, é comum – ou, de certa maneira, obrigatório – que a nora e o genro tratem os sogros como pai/mãe (爸妈).

2.2.3.3

Máxima da elegância 文雅准则

O princípio da elegância é um critério semelhante à máxima do tato e da simpatia de Leech, que se baseia em todas as quatro noções chinesas de polidez: respeito, modéstia, cordialidade na atitude e elegância. Conforme esta máxima, o falante deve: (a) utilizar sempre a linguagem polida e evitar os termos impolidos e

ofensivos, como palavras, e; (b) expressar-se o quanto mais possível com indiretividade e utilizar o quanto menos possível a diretividade. Comparando com as estratégias de polidez de B&L (1987), entendemos que na cultura chinesa é recomendável o uso da estratégia de indiretividade e a evitação da de direto ao ponto. Por exemplo, os chineses geralmente se referem ao fenômeno da morte aproveitando as expressões cristalizadas como “foi embora” (走了) ou “desligou/despediu-se do mundo” (逝世).

2.2.3.4

Máxima da concordância 求同准则

Esta máxima diz respeito a um acordo comum estabelecido entre os interlocutores. Leech apresenta também a máxima da concordância, porém para este, o empenho para chegar a um acordo comum é envidado unilateralmente, isto é apenas o falante ficará atento à minimização da discordância e maximização da concordância entre os locutores. Já para Gu, ambas as partes na interação devem empregar-se com esforço para satisfazer os requisitos dos outros. Entretanto, vale lembrar que, tanto para Leech quanto para Gu, a máxima da concordância tem como objetivo manter a situação harmônica e conseqüentemente, preservar as faces um do outro.

2.2.3.5

Máxima do comportamento 德言行准则

Durante um processo comunicativo, a máxima do comportamento refere-se ao intuito do falante de (a) tentar minimizar o custo e maximizar a vantagem dos outros, e; (b) tentar exagerar o benefício ganho e demonstrar que não houve nenhum custo a si próprio (mesmo não sendo a verdade). É comum um chinês convidar o estrangeiro para jantar em sua casa, mas dizer-lhe que não preparou nada ou não tem bons pratos

e ainda pedir desculpas. Por én, quando o estrangeiro senta-se à mesa, ele descobre que o anfitrião está trazendo mais de dez pratos requintados da cozinha! Fica parecendo que tal crítico do comportamento viola a máxima da qualidade de Grice, segundo a qual devemos ser sinceros e sempre falamos a verdade. No entanto, a intenção da máxima do comportamento é de fato, revelar as noções chinesas da modéstia e da cordialidade na atitude.

2.3 Confucionismo

Há quatro coisas que o Mestre não faz de forma alguma: não é arbitrário, não é categórico, não é obstinado, não é egoísta. (Os Analectos: 278)

Zi Han:9.29

Nesta parte, procuramos apresentar brevemente o pensador mais conhecido na história da China, também a figura central da filosofia chinesa – o Mestre Confúcio – e algumas de suas crenças relevantes para a nossa pesquisa.

Acreditamos que é de importância fundamental fazer uma introdução devido à influência milenar e profunda da ideologia confucionista na cultura do país.

Os Analectos incorporaram-se à vida social na China como senso comum, de modo que mesmo chineses que nunca o leram conhecem seu conteúdo, seja por meio de anedotas incorporadas ao folclore nacional, seja por meio de provérbios que sintetizam o pensamento e as ideias de Confúcio. (Sinedino: XXII)

Com *Os Analectos*, podemos conhecer e entender a identidade e a mentalidade dos chineses, os valores e crenças principais deste povo, as tradições e as instituições da sociedade, como família, educação e governo, por exemplo. Em outras palavras, *Os Analectos* constituem a base da cultura chinesa. Por isto, abrimos esta seção dedicada especialmente à apresentação da filosofia clássica e dominante da China.

Gostaríamos de apontar que, em nosso estudo, todas as traduções das palavras e segmentos da obra *Os Analectos* são extraídas do livro *Os Analectos/Confúcio*;

tradução, comentários e notas de Sinedino⁵ (2012).

2.3.1

O próprio mestre

Confúcio foi transformado num símbolo, de modo que passou a ser visto como uma pessoa que “nasceu sabendo” ou que “não comete erros”, tendo sido consagrado como o “Rei Sem Coroa”. [...] Confúcio terminou se transformando numa lei moral a que todo chinês do sexo masculino permaneceu submetido, pelo menos na perspectiva da cultura ortodoxa e governamental chinesa. (Sinedino, *Analectos*, 2012: XXVII).

Confúcio (551-479 a. C.) ou, em inglês, *Confucius*, foi o pensador filósofo do período das Primaveras e Outonos da China arcaica (772-481 a.C.). Esta tradução tem como base a palavra chinesa Kong Fu Zi (孔夫子), que literalmente significa o venerável Mestre Kong. Nasceu no reino de Lu, hoje em dia a província *Shandong*, reconhecida, em homenagem ao Mestre, como a “terra santa” pelo povo chinês. Confúcio tornou-se órfão quando tinha três anos, fato que o obrigou a trabalhar desde jovem a fim de se sustentar; assim dos 19 aos 34 anos, Confúcio seguiu uma carreira burocrática em Lu, desempenhando diversos cargos humildes. Em 517 a. C., em função da guerra civil, o Mestre teve que sair de sua terra e partiu para uma viagem de treze anos pelos países vizinhos, buscando oportunidades de colocar em prática suas convicções políticas. Fracassando, retornou, aos 68 anos, a Lu com a ajuda dos seus discípulos. Os últimos anos do filósofo foram dedicados à orientação dos discípulos e à revisão e compilação de *Chun-Qiu* (春秋), uma das mais antigas crônicas históricas da China, incluída na lista dos *Cinco Clássicos Confucianos* (五经), que hoje se tornaram o manancial da cultura ortodoxa chinesa.

Curiosamente, o livro dos *Analectos* não é escrito pelo próprio Confúcio. Nos séculos seguintes, seus discípulos e seguidores reuniram os ensinamentos do Mestre, registraram-nos no livro e acabaram transformando o Confucionismo na ideologia

⁵ Giorgio Sinedino: é sinólogo, tradutor e desenvolve pesquisa sobre os pensamentos clássicos das Três Doutrinas (Confucionismo, Taoísmo, Budismo) chinesas. Desempenhou os cargos de Segundo-secretário e de Adido cultural na Embaixada do Brasil em Pequim de 2005 a 2011.

oficial do império.

Uma comparação interessante foi feita por Sinedino (*ibid*: XXIII) entre Jesus Cristo e Confúcio, lembrando que as duas figuras possuem uma história real e uma lenda, em que os mesmos são considerados imortais pela crença e culto. No caso do pensador chinês, “Confúcio é tratado como o exemplo vivo de ‘Sábio’ [...], foi construído como um roteiro de busca da perfeição humana que poderia, potencialmente, ser percorrido por todos”.

2.3.2 As crenças principais do Confucionismo

Como escrito por Shakespeare “há mil diferentes Hamlet para mil diferentes leitores”, Confucionismo também se trata de um conceito difícil de ser definido com exatidão. Devido às interrelações das chamadas Três Doutrinas, que incluem, além do Confucionismo, como também o budismo e o taoísmo, é comum, em especial, no mundo ocidental, considerar o Confucionismo como uma religião. Porém, como mencionado em cima, este é em verdade um ramo de filosofia, mas não uma doutrina religiosa. Podemos considerar Confúcio como algo semelhante ao grande filósofo grego Sócrates, que viveu 80 anos mais tarde que aquele. As ideias confucianas discutem principalmente as regras de como se tornar um *Jun Zi* (homem nobre), o modelo de perfeição na China antiga e, de alguma forma, também na China moderna. A obra aborda ainda as artes governamentais e os ritos aristocráticos da sociedade feudal.

Segundo Hofstede & Bond:

Os ensinamentos de Confúcio são lições nas éticas práticas sem nenhum conteúdo religioso; o Confucionismo não é uma religião mas sim uma série de normas pragmáticas da vida cotidiana, derivadas das observações do próprio mestre da história chinesa (2001:35).⁶

⁶ Tradução livre nossa do texto “Confucius’s teachings are lessons in practical ethics without any religious content; Confucianism is not a religion but a set of pragmatic rules for daily life, derived from

A outra justificativa que suporta que Confucionismo não se trata dos aspectos religiosos é a passagem 7.20 citada nos próprios *Analectos*: “O Mestre não fala sobre aberrações, bravura, insurgência e espíritos. (2012: 235)”. Conforme esta, identificamos quatro assuntos que Confúcio não tocava com seus discípulos, ou seja, os temas que o Confucionismo exclui de sua filosofia.

Apresentaremos, a seguir, as principais crenças confucianas registradas nos *Analectos*.

2.3.2.1

Ren (仁): Virtude humana

A estrutura do ideograma *Ren* na escrita chinesa é uma junção de dois caracteres, a saber: “人” e “二”, que, na China arcaica, se referenciam respectivamente a “pessoa(s)” e “igualdade”. Dessa forma, *Ren* para Confúcio é amar toda a humanidade, desejar sempre o bem-estar dos outros. Por outro lado, este termo também pode ser traduzido como humanidade, benevolência, amabilidade humana ou até mesmo compaixão. Um bom exemplo que justifica esta crença nos *Analectos* é o famoso ditado “Aquilo que não se quer para si próprio não deve ser feito aos outros. – *WeiLing Gong*:15.23” (Sinedino, *Analectos*: 484), que segundo o próprio Mestre, significa uma virtude de ouro que deve ser praticada a vida inteira por todos. Interpretando essa ideia de uma forma positiva, podemos traduzi-la com o famoso dito carioca “Gentileza gera gentileza”, que transmite a ideia de que devemos fazer ao outro o que se quer a si mesmo.

A crença *Ren* percorre-se em um total de impressionantes 109 vezes em toda obra *Analectos*, porém, há ainda um rolo⁷ especialmente dedicado por Confúcio a tratar esse valor. Citamos abaixo alguns exemplos:

- O Mestre disse: “As pessoas que não têm Humanidade não podem passar por privações por muito tempo, não podem manter-se alegres por um longo período.

what Confucius saw as the lessons of Chinese history.”

⁷ Rolo: termo utilizado na China antiga para referir capitulo.

A pessoa Humana tranquiliza-se com a Humanidade, a pessoa sábia beneficia-se da Humanidade. – *Li Ren:4.2*”. (*Analectos*, 2012: 108).

- O Mestre disse: “Se alguém de fato almejar a Humanidade, não fará o mal. – *Li Ren:4.4*” (*Analectos*, 2012: 111)

Por fim, julgamos interessante e necessário mencionar o comentário de Sinedino em relação à ideia *Ren*. Segundo o autor (*ibid*, 2012:106), apesar de que o termo Humanidade seja constantemente interpretado como a capacidade de amar os outros, o amor nos *Analectos* não é o mesmo do amor romântico ou erótico como interpretado na sociedade ocidental. Por outro lado, esses sentidos do amor eram e, em certa medida, ainda são julgados pejorativamente na China. Sinedino chegou à conclusão de que:

a Humanidade é o ponto de convergência do que há de bem na existência social. Essa ideia de bem, contudo, em mais um ponto não corresponde à transcendentalidade do bem humano como se conhece no cristianismo. Na cultura chinesa, não há um conceito de Deus ou de realidade puramente inteligível operando para justificar a moralidade humana. A ideia de Humanidade tem como pressupostos a experiência humana, a tradição e a estrutura social chinesa, ainda que idealizadas pela ideia de Céu ou Príncipe. (*ibid*:107)

2.3.2.2

***Li* (禮): Ritos**

Se considerarmos *Ren* como a raiz da filosofia confucionista, podemos dizer então que *Li* é o caminho obrigatório para alcançar *Ren*.

Literalmente, *Li* pode ser traduzido como ritos ou etiquetas. O próprio ideograma em chinês tradicional⁸ é escrito como 禮, o qual é formado por três partes que significam cerimônia de oferenda a antepassados, pedras preciosas e vinhos. Ou seja, tal ideograma quer dizer uma reunião formal com ofertas como homenagem.

⁸ O chinês tradicional é um dos dois padrões de escrita da língua chinesa, sendo o outro o chinês simplificado. O termo "tradicional" é usado para distinguir os caracteres tradicionais do outro padrão de escrita do chinês — os caracteres chineses simplificados — criados pelo governo da República Popular da China a partir da década de 1950 para fomentar a alfabetização. WIKIPÉDIA, A Enciclopédia Livre. **Chinês Tradicional**. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Chin%C3%AAs_tradicional> Acesso em: 14 jun. 2015.

Entretanto, para Confúcio, *Li* é muito mais do que uma série de rituais. De fato, ele é um conjunto de regras de convivência social. Em relação a esta questão, Sinedino argumenta que *Li* foi criado com o processo civilizador cujos dois objetivos eram “internamente, garantir a estabilidade das relações sociais; externamente, dar identidade e coesão à civilização chinesa” (*ibid*, 2012:65). Dessa forma, *Li* tinha uma dimensão axiológica que cristalizava o que era apropriado em cada situação. “Os Ritos deveriam reger toda a vida social, desde antes do nascimento até depois da morte.” (*ibid*: 19) O autor compara *Li* com a lei nas sociedades contemporâneas, mas também salienta que *Li* vai muito além disso, visto que “a um só tempo, (os ritos) incutiam valores tradicionais e criavam indivíduos que somente se podem encontrar no Oriente confuciano.” (*ibid*: 65).

Dessa forma, podemos entender por que se diz é obrigatório aprender *Li* para atingir *Ren*: para alcançar o objetivo de ser uma pessoa humana, para ter humanidade e, por fim, para tornar-se o modelo de perfeição – *Jun Zi*, homem com nobreza. Ao longo desse caminho de busca da perfeição, o Mestre deu aos discípulos e seguidores alguns critérios concretos. Citaremos abaixo quatro deles para exemplificar:

- Sobre modéstia e respeito.
O Mestre entrou no Grande Templo Ancestral; a cada coisa [que via] perguntava [o que era]. Alguém disse: “E quem disse que esse filho do nobre de Zou⁹ entende de Ritos? Quando entra no Grande Templo Ancestral, pergunta sobre tudo!”. Ouvindo disso, o Mestre disse: “[É] isso [que determinam] os Ritos. – *Ba Yi*:3.15”. (Sinedino, *Analectos*, 2012: 85)
- Quanto à autodisciplina.
O Mestre disse: “O Homem Nobre detesta não ter capacidade, e não [o fato de] os outros não o compreendem. – *WeiLing Gong*:15.18”. (*ibid*, 2012: 481)

O Mestre disse: “Errar e não corrigir, eis o que se chama erro. – *WeiLing Gong*: 15.29”. (*ibid*, 2012: 489)
- Sobre não-revelação das emoções a outrem.
O Mestre disse: “[...] quando é alegre não há arrebatamento, quando melancólico não há pesar. – *Ba Yi*:3.20” (*ibid*, 2012: 91)

⁹ Zou é o nome da cidade onde o pai do Confúcio se tornou *Da Fu* – oficial do país da época.

- Em relação às artes de como manter relações interpessoais.
[...] O Mestre disse: “Do que já está feito, não se fala; uma vez ocorrido, não se dão conselhos; sobre o passado, não se deve lamentar. – *Ba Yi*:3.21”. (*ibid*, 2012: 92)

O Mestre disse: “Criticar duramente a si mesmo e levemente aos outros afasta o ódio [alheio]. – *Wei Ling Gong*: 15.14”. (*ibid*, 2012: 478)

2.3.2.3

He (和): Harmonia

He, ou harmonia, tem sido a filosofia dominante na China há mais de 2.500 anos. Apesar de este ideograma aparecer somente três vezes nos *Analectos*, podemos encontrar essa ideia em toda a obra. Zhu Xi, um dos principais comentaristas chineses do século XII, interpretou a harmonia como “agir de forma tranquila e sem afobação”, o que segundo Sinedino pode soar bastante arbitrário para os povos de outras culturas (*ibid*, 2012:91). Embora seja traduzido comumente como harmonia, o próprio ideograma 和 possui mais sentidos profundos na cultura chinesa. Veremos a seguir quais são eles:

2.3.2.3.1

Harmonia significa beleza e adequação

Mestre You disse: “Ao usarmos os Ritos, a Harmonia é o que há de mais precioso. Na Harmonia estava a beleza do Caminho dos Reis Ancestrais. [Todas as coisas,] grandes ou pequenas, têm seu ponto de partida na Harmonia. [...] – *Xue Er*: 1.12” (Sinedino, *Analectos*, 2012: 18-19).

Entendemos, em primeiro lugar, a harmonia como o padrão de beleza. O exemplo mais representante da ideia de que a harmonia significa equilíbrio e simetria é a construção da Cidade Proibida, o palácio imperial que se localiza na capital Beijing. Sendo o maior complexo palaciano do mundo, que consiste em quase mil edifícios, a Cidade Proibida foi construída com base na ideia de simetria extrema. Os palácios principais foram colocados na linha central da cidade e o pavilhão Zhong-He,

cujo nome chinês significa harmonia central, fica exatamente no centro geográfico da antiga cidade de Beijing. Não por acaso, os três palácios mais importantes da Cidade Proibida são nomeados com base da ideia de harmonia: Harmonia Suprema, Harmonia Central e Harmonia Preservada.

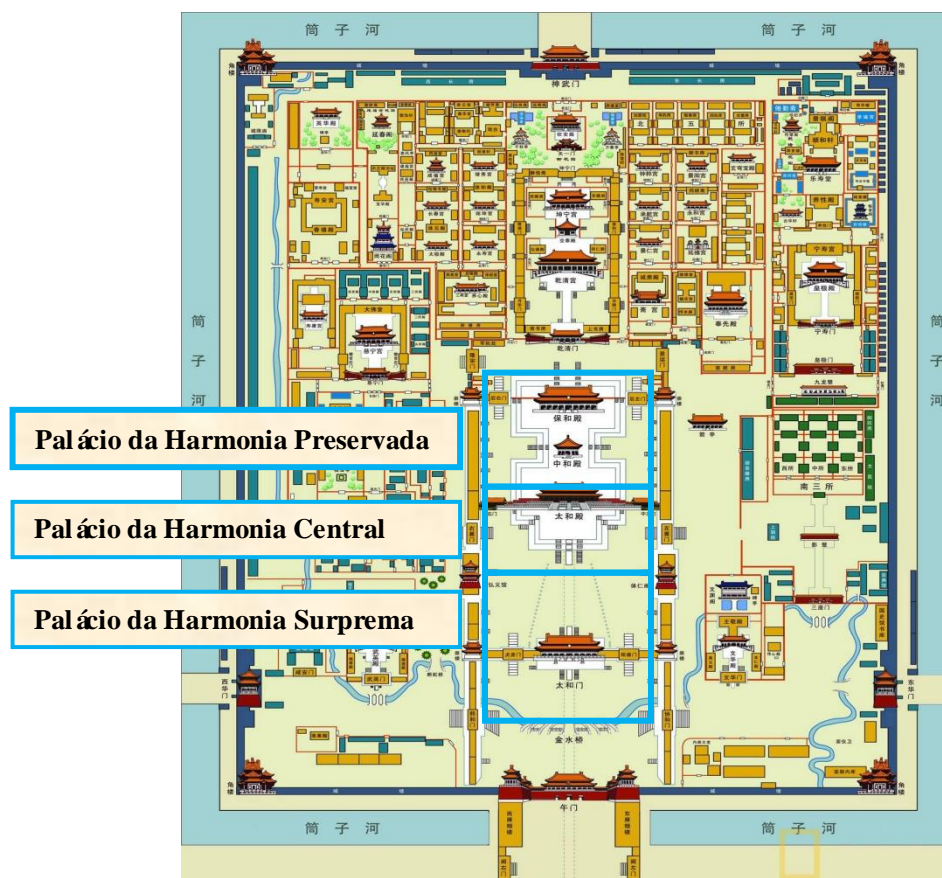


Figura 4: Mapa da Cidade Proibida

Fonte: <http://www.952z.com/news/ditu/48.htm>. Acesso em 17 de junho de 2015.

Além de ser o padrão de beleza da construção, harmonia é também a norma mais privilegiada nos comportamentos apropriados, no cotidiano do chinês. Sinedino (2012:20), em seu comentário da fala do Mestre You, faz a seguinte afirmação:

[...] os Ritos devem manter o equilíbrio nas diferentes relações sociais, nem criando excesso de formalidade nem pecando pela falta delas. Assim, pode se entender a Harmonia como um senso de prospecção entre as relações humanas e de adequação entre norma e modo de agir. Como agir conforme os Ritos é algo natural para o homem, a Harmonia é inseparável da etiqueta, das leis e das obrigações religiosas.

2.3.2.3.2

Harmonia quer dizer praticar o princípio de Justa Medida

O Mestre disse: “A Justa Medida como virtude não é suprema? [...] – *Yong Ye*: 6.27”. (Sinedino, *Analectos*, 2012: 208)

Desde a Dinastia Song (960-1279), Justa Medida (中庸) tem sido o princípio moral mais fundamental para a sociedade chinesa. No entanto, não é fácil encontrar uma definição adequada para este termo, pois tal princípio representa os vários lados da busca de ser um homem nobre e tudo o que é bom e desejável. Além disso, uma pessoa com justa medida é um indivíduo sábio que contribui com seu conhecimento em benefício da coletividade. Segundo o Mestre (*ibid*, 2012:413) “O Homem Nobre harmoniza, mas não contemporiza. O Homem Pequeno¹⁰ contemporiza, mas não harmoniza. – *Zi Lu*: 13.23”. Aqui, “harmonizar” e “contemporizar” têm algo em comum em seu significado, uma vez que os dois priorizam a coletividade e valorizam a não revelação da individualidade. De acordo com Sinedino (2012), “ambos exigem que o indivíduo não se contraponha abertamente ao grupo, não se distinga, não apresente ideias heterodoxas e não viole os bons costumes.” (*ibid*, 2012: 413)

Esta característica pode soar estranha para a cultura ocidental, em especial, para as sociedades que acreditam que todos são iguais perante a lei. Entretanto, isso não significa que os chineses são todos iguais, “o oriental esconde sua individualidade com cuidado, manifestando-a com mais sutileza do que de hábito.” (*ibid*, 2012:413)

Por outro lado, a moral de harmonia e a prática de Justa Medida também estão em foco na forma como os indivíduos convivem com si mesmos – a harmonia interna, e uns com os outros – a harmonia interpessoal. A filosofia confucionista atribui muito peso aos valores/comportamentos como modéstia, frugalidade, evitação de excesso e autocontrole, os quais auxiliam o homem nobre a manter um relacionamento harmonioso tanto interna como externamente na sociedade chinesa. Abaixo, apresentamos algumas falas nos *Analectos* em relação a essas ideias.

¹⁰ Pelo Mestre Confúcio, “Homem Pequeno” é o exato oposto de “Homem Nobre”, que é movido por interesses pessoais.

- O Mestre disse: “Alimentar-se com comida grosseira e beber água, dobrar o braço e usá-lo como traveseiro, também nisso há alegria. Fazer o que não é devido e tornar-se rico e de alta posição social, isso para mim são nuvens flutuando [no céu]. – *Shu'er: 7.15*”. (*ibid*, 2012: 229)

- Zigong perguntou: “Shi ou Shang, qual tem mais qualidades?”.
O Mestre disse: “Shi [peca por] excesso, Shang [peca por] falta”.
[Zigong] disse: “Então, quer dizer que Shi é o melhor?”.
O Mestre disse: “[Pecar por] excesso é o mesmo que [pecar por] falta. – Xian Jin: 11.15”.¹¹ (*ibid*, 2012: 339, **negrito nosso**)

- [...] Zizhang disse: “O que são as ‘cinco belezas’?”.
O Mestre respondeu: “O Homem Nobre é magnânimo, mas não desperdiça [suas posses]. Faz o povo trabalhar diligentemente, mas sem se cansar. Tem desejos, mas não cobiça. É magnífico, mas não arrogante. Tem autoridade, mas não é agressivo. – Yao yue: 20.2” (*ibid*, 2012: 594)

Tendo em vista o exposto nesta sessão, foi possível conhecer e entender brevemente as filosofias principais confucionistas, que ainda hoje incorporam-se aos valores ideológicos dos chineses como senso comum e boa virtude. Seguir o caminho pavimentado pelo Mestre Confúcio é a tentativa eterna da busca de tornar-se um *Jun Zi* (Homem Nobre). Confúcio em si é adepto por excelência desse caminho, modelo de perfeição de tudo que a cultura chinesa acreditava e ainda acredita.

Por fim, citamos uma descrição do temperamento do Mestre, o qual seus discípulos se esforçavam para imitar a fim de alcançar o equilíbrio, harmonia e, dessa forma, conseguir a Justa Medida.

O Mestre é ameno, mas grave; tem autoridade, mas não é agressivo; é cortês e sereno. – *Shu Er: 7.37*. (*ibid*, 2012: 251)

Através deste arcabouço teórico, apresentamos os pressupostos teóricos nos quais se fundamenta a pesquisa aqui desenvolvida. Com base nessas teorias que reúnem tanto a abordagem do mundo ocidental para com a noção de face e polidez como a abordagem oriunda da China em relação aos mesmos conceitos, buscamos

¹¹ Nessa passagem, o Confúcio critica que quer seja excesso, quer seja falta, nenhum dos dois se aproximam do ideal de harmonia e equilíbrio representado pela “Justa Medida”.

analisar, comparar e explicar, no capítulo 4, as estratégias de recusa às quais os brasileiros e os chineses costumam a se recorrer, bem como as diferenças e as semelhanças entre elas.