



## A TEORIA DA POLIDEZ E O QUADRO “ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”

Marina Chiara LEGROSKI<sup>1</sup>  
Sandi Patricia POSSEBAM<sup>2</sup>

**RESUMO:** Esta pesquisa analisa a produção de enunciados com a temática humorística no quadro “Entrevista com o especialista”, na perspectiva da Teoria da Polidez. Para isso, realizamos uma pesquisa qualitativa, que utilizou como procedimentos metodológicos a transcrição e organização dos enunciados pertinentes das entrevistas de um padeiro e um filósofo com a apresentadora do programa *Lady Night*. Para a análise das informações, utiliza-se a Teoria da Polidez (BROWN; LEVINSON, 1987), como suporte para compreender o processo de argumentação e de preservação da face na interação da apresentadora, do entrevistado e da plateia e os processos demandados pelo sistema inferencial. Esta pesquisa demonstra que a interação da apresentadora está interligada à face positiva do público, atacando a face negativa dos entrevistados em função de provocar o riso na plateia, porém estes ataques não correspondem a tentativas de ofensa, mas a uma estratégia usada para alcançar o efeito humorístico.

**PALAVRAS-CHAVE:** Pragmática. Análise da conversação. Teoria da Polidez.

### LA TEORÍA DE LA CORTESÍA Y EL CUADRO “ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA”

**RESUMEN:** Esta investigación analiza la producción de declaraciones con un tema humorístico en la tabla "Entrevista con el especialista", desde la perspectiva de la Teoría de la cortesía. Para ello, realizamos una investigación cualitativa, que utilizó como procedimientos metodológicos la transcripción y organización de las declaraciones relevantes de las entrevistas de un panadero y un filósofo con la presentadora del programa *Lady Night*. Para el análisis de la información, se utiliza la Teoría de la cortesía (BROWN; LEVINSON, 1987), como soporte para comprender el proceso de argumentación y preservación de la imagen en la interacción del presentador, el entrevistado y la audiencia y los procesos exigidos por el sistema inferencial. Esta investigación demuestra que la interacción del presentador está vinculada a la imagen positiva de la audiencia, atacando la imagen negativa de los entrevistados para provocar risas en la audiencia, sin embargo, estos ataques no corresponden a intentos de ofensa, sino a una estrategia utilizada para lograr el efecto humorístico.

**PALABRAS CLAVE:** Pragmática. Análisis de la conversación. Teoría de la cortesía.

---

1 Doutora em Letras pela Universidade Federal do Paraná. Docente Adjunta do Departamento de Estudos da Linguagem da Universidade Estadual de Ponta Grossa – PR. Endereço eletrônico: <marinalegroski@gmail.com>.

2 Graduada do Curso de Letras Português / Espanhol pela Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG). Endereço eletrônico: <sandipossebam@gmail.com>.

## INTRODUÇÃO

Este estudo se encontra entre os interessados pela investigação do processo de interação, no qual os participantes de uma comunicação colocam em prática algumas normas linguísticas que regem as interações e que devem ser compartilhadas pelos envolvidos para que o objetivo comunicativo da interação possa se cumprir.

Sendo assim, partiremos dos estudos da Pragmática, a qual investiga o funcionamento da língua como um objeto social, por meio das atribuições de intenção emitidas nas sentenças proferidas.

Desta maneira, todos os envolvidos em uma interação devem possuir o mesmo propósito comunicativo para interpretar as sentenças da maneira adequada e, com isso, suprir as necessidades da comunicação vigente, do contrário, a comunicação não será efetiva pelo descumprimento do Princípio da Cooperação.

Neste trabalho, analisaremos, especificamente, interações presentes em entrevistas realizadas no quadro “Entrevista com o especialista”, apresentado pela atriz, apresentadora e comedianta Tatá Werneck<sup>3</sup> em seu programa televisivo.

Este quadro consiste em trazer especialistas de uma determinada área a fim de entrevistá-los sobre sua profissão, em uma entrevista que nunca sai como o esperado para o gênero em questão. Neste quadro, a apresentadora, ao invés de performar uma entrevista da forma em que estamos acostumados, interpelando seu interlocutor, aguardando suas respostas e interagindo com elas, se ocupa de fazer perguntas que se sobrepõem, sem esperar pelas respostas e, quase sempre, constrói humor com “trocadilhos” em relação à profissão dos entrevistados e a assuntos correlatos, ou que se tornam correlatos pela sua construção textual. Assim, ela constrói enunciados inesperados, o que gera humor para seus

---

<sup>3</sup> Disponível em: [https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck\\_e537723](https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck_e537723). Acesso em: 20 dez. 2019.

espectadores. Nesse sentido, Tatá Werneck mobiliza uma série de estratégias de conversação, tais como estratégias de argumentação e de Polidez Linguística no decorrer da interação.

Com este estudo, objetiva-se analisar a produção de humor na interação entre o convidado e a apresentadora dentro da Pragmática, especialmente dentro da Teoria da Polidez. Assim, procuraremos investigar como se dá a comunicação entre a apresentadora e seus convidados e quais efeitos essa comunicação gera, uma vez que parece haver uma maior participação verbal dela e somente o riso como resposta de seus interlocutores, como se a entrevista seguisse mesmo sem uma resposta discursiva dos entrevistados.

Em virtude desta percepção, poderemos obter um panorama em relação à presença de enunciados utilizados em uma interação face a face para provocar o riso em seus ouvintes. Se, por um lado, observarmos o Princípio de Cooperação e as máximas conversacionais, poderemos entender como essa incongruência se dá pelo processo de produção de implicaturas. Se, por outro, enquadrarmos estes dados na Teoria da Polidez, poderemos entender se o humor vem do fato de as perguntas serem algum tipo de ato de ameaça à face (AAF's), tanto positiva quanto negativa, dos entrevistados<sup>4</sup>. Assim, busca-se entender o processo de polidez presente nas falas e compreender o processo de argumentação e de preservação da face na interação.

Para isso, será necessária a realização de um estudo sobre as noções de face, polidez e impolidez e uma aplicação destas para a análise do *corpus*, a fim de obter um maior aprofundamento sobre a Teoria da Polidez e também avaliar como as emoções se expressam no discurso em relação à Teoria de face e im/polidez.

---

4 “a) atos que ameaçam a face positiva do ouvinte: desaprovação, críticas, insultos, acusações, “raising taboo topics” (levantando temas tabu); b) atos que ameaçam a face negativa do ouvinte: pedidos, ordens, sugestões, conselhos, avisos; c) atos que ameaçam a face positiva do falante: pedidos de desculpa, humilhação, confissão; d) atos que ameaçam a face negativa do falante: aceitação de ofertas e de agradecimentos (OLIVEIRA, 2004, p. 277 – grifo da autora).

Para esta análise, portanto, faremos recortes de alguns autores como Brown e Levinson (1987), Grice (1975/82), Dascal (1982), Fiorin (2007), Plaza Pinto (2012), entre outros, que servirão de apoio para que se compreenda alguns fatores presentes nestes discursos e que podem vir a prejudicar a interação, através de interpretações adversas às que se pretendia que seu interlocutor inferisse sobre os dados.

## REFERENCIAL TEÓRICO

Apesar do enfoque dado às Máximas Conversacionais e ao Princípio da Cooperação, Grice (1975) afirma que há outras categorias de máximas e submáximas a serem consideradas em uma interação qualquer. O enfoque com que trataremos ao Princípio da Cooperação e a Máxima de Polidez se deve a sua aplicabilidade nesta pesquisa, pois o enquadramento dos dados se dará por meio destas teorias.

Grice (1982) afirma que além das quatro máximas anteriormente citadas “Há, naturalmente, toda sorte de outras máximas (de caráter estético, social ou moral), tais como ‘Seja polido’, que são também normalmente observadas pelos participantes de uma conversação, e estas máximas também podem gerar implicaturas não-convencionais.” (GRICE, 1982, p. 88).

A Máxima de Polidez, de acordo com Lakoff (1973), se dividiria em duas regras da pragmática: “a) seja claro e b) seja polido.” Apesar disso, compreende-se que ser polido prevalece sobre ser claro, uma vez que a “Polidez se sobrepõe: é considerado mais importante evitar conflito do que alcançar clareza. Isso faz sentido uma vez que na maioria das conversações informais a comunicação de ideias é secundária à reafirmação e reforço das relações.” (LAKOFF, 1973, p. 297-298)<sup>5</sup>

---

5 “Politeness usually supercedes: it is considered more important to avoid offense than to achieve clarity. This makes sense, since in most informal conversations, actual communication of ideas is secondary to reaffirming and strengthening of relationships”. (LAKOFF, 1973, p. 297 – 298. Tradução nossa)

Desta forma, compreende-se que a Máxima de Polidez deve ser utilizada para evitar que ocorram conflitos decorrentes das interações interpessoais, uma vez que as pessoas possuem a capacidade de estabelecer estratégias para preservar ambas as faces ao se comunicarem.

Leech (1983, p. 82) afirma que o “[...] princípio de polidez tem um papel regulador maior do que esse: manter o equilíbrio social e as relações amigáveis, o que nos permite presumir que nossos interlocutores estão sendo cooperativos<sup>6</sup>.”

De acordo com esta função da Polidez Linguística, Lakoff (1973, p. 298, tradução nossa) formula três submáximas de Polidez relacionadas ao grau de proximidade entre os falantes, poder de decisão e o bem-estar durante a interação.

não imponha (refere-se ao grau de proximidade entre os interlocutores e é usada em situações formais/impessoais); b) dê opções (dê liberdade para o interlocutor tomar decisões, é usada em situações informais); c) faça o ouvinte se sentir bem (sugere aproximação entre os interlocutores e é usada em situações de intimidade). (LAKOFF, 1973, p. 298, tradução nossa)

Brown e Levinson (1987), baseando-se no Princípio de Cooperação, desenvolvem a Teoria da Polidez aprimorando a noção de face, primeiramente citada por Goffman (1967). A noção de face corresponde à imagem pública dos interactantes envolvidos em uma situação de fala, ou seja, de acordo com as interações estabelecidas, podem ocorrer alterações em sua autoimagem pública.

Para Goffman (1967, p. 5, tradução nossa)<sup>7</sup>, a “face” também pode ser definida como “um valor social positivo que uma pessoa reclama para si mesma através daquilo que os

---

6 “[...] has the function of regulating what we say so that it contributes to some assumed illocutionary or discursive goal(s). It could be argued that the PP [politeness principle] has a higher regulative role than this: to maintain the social equilibrium and the friendly relations which enable us to assume that our interlocutors are being cooperative.” (LEECH, 1983, p. 82). Tradução nossa.

7 “The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social.” (GOFFMAN, 1967, p. 5). Tradução nossa.

outros presumem ser a linha tomada por ela durante um contato específico. Face é a imagem do eu delineada em termos de atributos sociais aprovados [...]”.

Segundo Brown e Levinson (1987), a face pode ser perdida, mantida e realçada, consistindo em dois aspectos “a) *face negativa*: contestação de territórios, reserva pessoal, direito a não distração, ou seja, liberdade de ação e de imposição; b) *face positiva*: auto-imagem ou personalidade (incluindo o desejo que essa auto-imagem seja apreciada e aprovada) clamada pelos interactantes<sup>8</sup>.” (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 311).

Sendo assim, podemos afirmar que a face negativa corresponde à liberdade de ação que o falante possui para satisfazer os seus desejos, sem receber imposições do outro. Já a face positiva consiste em uma imagem que o falante cria de si na tentativa de ser aceito pelo outro e alcançar a valorização social.

Quando um ouvinte se encontra em uma situação em que alguém com poder social superior ao seu realiza um pedido, suas faces entram em conflito, uma vez que, ao mesmo tempo que deseja agradar, para ser aceito pelo outro e alcançar a valorização social (face positiva), também necessita desejar preservar sua liberdade de ação (face negativa). A fim de evitar estas ameaças, existem (sub)máximas de polidez: não se imponha e dê opções ao interlocutor.

De acordo com Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 80), “[...] a perda da face é uma falha simbólica que tentamos evitar, na medida do possível, a nós mesmos e aos outros”. Sendo assim, Brown e Levinson (p. 143), afirmam que “[...] Quanto mais esforço um falante despende no trabalho de preservar a face, mais ele será visto como alguém que tenta satisfazer as necessidades de face do ouvinte.”<sup>9</sup>

---

8 “(a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction, i.e. freedom of action and freedom from imposition; (b) positive face: the positive face consistent self-image or ‘personality’ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants.” (BROWN e LEVINSON, 1987, p. 311, tradução nossa)

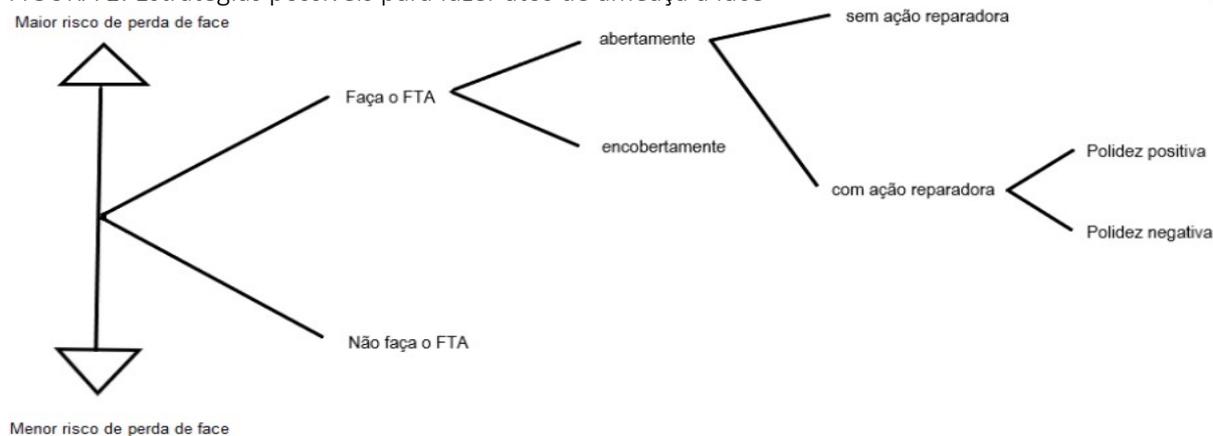
9 “[...] The more *effort* a speaker expends in face-preserving work, the more he will be seen as trying to satisfy H's face wants.”

Para Brown e Levinson (1987), em toda modalidade de interação, os falantes estão expostos a atos de fala (AUSTIN, 1962) que são intrinsecamente ameaçadores à face, uma vez que os atos de fala podem conter ameaças à face dos envolvidos em uma determinada interação. Estes atos são chamados de atos de ameaça à face (*Face Threatening Act – FTA's*) e o seu grau de ameaça à face depende de fatores contextuais.

Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 80), na tentativa de garantir a proteção da face dos interactantes, ressaltam a implementação de estratégias de polidez capazes de atenuar os FTA's como “um meio de conciliar o mútuo desejo de preservação das faces, com o fato de que a maioria dos atos de fala são potencialmente ameaçados para uma dessas faces”.

Na FIGURA 1, podemos observar um esquema das estratégias de polidez proposto por Brown e Levinson (1987, p. 60-69).

FIGURA 1: Estratégias possíveis para fazer atos de ameaça a face<sup>10</sup>



Fonte: Adaptado de Brown e Levinson (1987, p. 316)

De acordo com Pinto (2012, p. 67), vale ressaltar que “os atos de fala são muitas vezes de efeito ambíguo, podendo expressar tanto uma promessa quanto uma ameaça, e

10 “Possible strategies for doing FTA’s.” (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 60 – 69)

assim por diante.” Assim, ao produzirem atos de fala, os falantes podem ser voluntária ou involuntariamente submetidos a ameaças às suas faces.

Para Brown e Levinson (1987, p. 65)<sup>11</sup>, atos de ameaça à face (FTA's) se distinguem de acordo com dois parâmetros básicos: “(1) cuja face está sendo ameaçada (do orador ou do destinatário), e (2) Que tipo de face está sendo ameaçado (positiva ou negativa)”.

Kerbrat-Orecchioni (2006, p. 79), em conformidade com a distinção dos atos de fala de Brown e Levinson (1987) diferenciam os:

[...] atos que ameaçam a face negativa do emissor, como é o caso da promessa, da oferta; atos que ameaçam a face positiva do emissor, como a confissão, a autocrítica o pedido de desculpas; · atos que ameaçam a face negativa do receptor que podem se manifestar por atos verbais e não verbais, dentre os atos verbais estão, por exemplo, as perguntas indiscretas, inoportunas ou “diretivos”, enquadram-se aqui a ordem, a interpelação, a proibição ou conselho. atos que ameaçam a face positiva do receptor são atos que colocam em risco o desejo de ser admirado, apreciado do outro, como a reprovação, a crítica, a zombaria, a ridicularização entre outros. (KERBRAT-ORECCHIONI, 2006, p. 79)

Os principais elementos que podem ocasionar um ato de ameaça à face são “A distância social entre os interlocutores, as relações de poder entre falante e ouvinte, ou seja, o grau de imposição que um pode exercer sobre o outro e as imposições culturais e situacionais no que tange a serviços e produtos, ou seja, como cada cultura percebe o valor de imposição de um AAF.<sup>12</sup>” (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 319).

---

11 “(1) Whose face is being threatened (the speakers or the addressees), and (2) Which type of face is being threatened (positive or negative face)”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 65)

12 “The ‘social distance’ (D) of S and H (a symmetric relation); The relative ‘power’ (P) of S and H (na asymmetric relation); The absolute ranking (R) of impositions in the particular culture.”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 319, tradução nossa)

Com o intuito de evitar conflitos gerados pela presença de elementos capazes de ocasionar ameaças à face dos envolvidos em uma interação como os citados anteriormente, há a necessidade da criação de estratégias de Polidez, a fim de proteger as faces dos falantes.

Como estratégias de Polidez Positiva, Brown e Levinson (1987, p. 322,), sugerem que o falante:

1. Perceba o outro. Mostre-se interessado pelos desejos e necessidades do outro.
2. Exagere o interesse, a aprovação e a simpatia pelo outro.
3. Intensifique o interesse pelo outro.
4. Use marcas de identidade de grupo “Amor”.
5. Procure acordo.
6. Evite desacordo.
7. Pressuponha, declare pontos em comum.
8. Faça piadas.
9. Explícite e pressuponha os conhecimentos sobre os desejos do outro.
10. Ofereça, prometa.
11. Seja otimista.
12. Inclua o ouvinte e o falante na atividade.
13. Dê ou peça razões, explicações.
14. Simule ou explícite reciprocidade.
15. Dê presentes ao ouvinte<sup>13</sup>. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa)

Como estratégias de Polidez Negativa, Brown e Levinson (1987, p. 322) recomendam:

1. Seja convencionalmente indireto (pedido em forma de pergunta).
2. Questione, atenuar (futuro do pretérito: ‘poderia’).
3. Seja pessimista.
4. Minimize a imposição.
5. Mostre respeito.
6. Peça desculpas.
7. Impessoalize o falante e o ouvinte. Evite os pronomes ‘eu’ e ‘você’.
8. Declare o FTA como uma regra geral.
9. Nominalize.
10. Demonstre que está assumindo o débito com o interlocutor<sup>14</sup>. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa)

---

13 “1. Notice, attend to H (his/her interests, wants, needs, goods). 2. Exaggerate (interest, approval, sympathy with H). 3. Intensify interest to H. 4. Use in-group identity markers. 5. Seek agreement. 6. Avoid disagreement. 7. Presuppose / raise / assert common ground. 8. Joke. 9. Assert or presuppose S’s knowledge of and concern for H’s wants. 10. Offer promise. 11. Be optimistic. 12. Include both S and H in the activity. 13. Give (or ask for) reasons. 14. Assume or assert reciprocity. 15. Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation)”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa)

14 “Be direct/conventionally indirect. 2. Question, hedge. 3. Be pessimistic. 4. Minimize the size of imposition on H. 5. Give deference. 6. Apologise. 7. Impersonalise S and H: avoid pronouns ‘I’ and ‘you’. 8. State the FTA as a general rule. 9. Nominalise. 10. Go on record as incurring a debt, or as not indenting H”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 322, tradução nossa)

Por fim, como estratégias de Indiretividade, que permitem que o falante faça o FTA, porém deixando que o ouvinte decida como interpretá-lo, Brown e Levinson (1978) aconselham que o falante:

1. Faça insinuações.
2. Dê pistas de associação.
3. Pressuponha.
4. Diminua a importância.
5. Exagere, aumente a importância.
6. Use tautologias.
7. Use contradições.
8. Seja irônico.
9. Use metáforas.
10. Faça perguntas retóricas.
11. Seja ambíguo.
12. Seja vago.
13. Hipergeneralize.
14. Desloque o ouvinte.
15. Seja incompleto, use elipse<sup>15</sup>. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 323, tradução nossa)

Brown e Levinson (1987, p. 320) formulam uma fórmula capaz de calcular as variáveis que podem influenciar na escolha das estratégias. Desta forma, o falante deve avaliar a quantidade de trabalho de face requerido ( $W$ ) para determinar um FTA ( $x$ ), essa igualdade corresponde a distância social ( $D$ ) entre o falante ( $F$ ) e o ouvinte ( $O$ ), somado ao poder relativo ( $P$ ) e somado também ao grau de imposição ao risco ( $R$ ) de determinado ato. Essas variáveis podem ser observadas na seguinte fórmula:

$$Wx = D (F,O) + P (F,O) + Rx.$$

Olhando para os nossos dados, então, também podemos notar como há atos de ameaça à face positiva do entrevistado feitos pela apresentadora, inclusive alguns deles feitos sem qualquer estratégia de atenuação. É o caso que vemos no exemplo a seguir:

#### ANÁLISE DO CORPUS “PADEIRO – ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA – LADY NIGHT”

O primeiro vídeo a ser analisado é o da entrevista realizada com um padeiro na data de 24 de julho de 2019. O vídeo possui a duração de nove minutos e dezenove segundos.

---

15 “1. Give hints/clues. 2. Give association clues. 3. Presuppose. 4. Understate. 5. Overstate. 6. Use tautologies. 7. Use contradictions. 8. Be ironic. 9. Use metaphors. 10. Use rhetorical questions. 11. Be ambiguous. 12. Be vague. 13. Over generalize. 14. Displace H. 15. Be incomplete, use ellipsis”. (BROWN; LEVINSON, 1987, p. 323, tradução nossa)

(01)

Entrevistadora: Tá muito legal né, a gente pode ficar aqui a nossa vida né?

Padeiro: Sim.

Entrevistadora: Claro que não, senhor. Eu tenho bastantes coisas para fazer ainda.

A partir da fala da entrevistadora (“a gente pode ficar aqui a nossa vida”), gera-se uma implicatura de que o proferimento foi um convite (“vamos ficar mais tempo fazendo isso?”), tanto que a resposta do entrevistado confirma que ele entendeu este proferimento como um convite, pois responde positivamente. Neste momento, a apresentadora reage como se ele não devesse ter aceitado o convite e responde sem qualquer estratégia linguística para dirimir o conflito e preservar sua face positiva ou mitigar o eventual dano causado à face negativa do entrevistado (“claro que não”). É possível, inclusive, que o riso seja gerado pela incongruência na preservação da imagem da própria apresentadora, que não se utiliza de estratégias para evitar o mal entendido causado por ela própria.

Outro trecho que consideramos digno de nota é o que se segue:

(02)

Entrevistadora: [...] E se pintar um clima certo, o senhor libera o brioche? Nós estamos falando de brolha, tá? Tamo falando de quem já liberou e adora.

Além disso, a utilização de trocadilhos claramente tem como objetivo fazer parecer que ela não está fugindo do assunto da entrevista, quando na verdade está fazendo perguntas que atacam a face negativa do entrevistado. A apresentadora ataca a face negativa do entrevistado quando, ao mesmo tempo em que está fazendo perguntas que supostamente aludem ao tema da entrevista, faz trocadilhos relacionados com temas inusitados em momentos que o entrevistado está desprevenido, muitas vezes, sem tempo de reação às ameaças. Desta forma, o entrevistado fica obrigado a ceder a zona de segurança de sua face



negativa para que a apresentadora possa realizar seus trocadilhos e causar humor em seus espectadores e na plateia.

Após a explicação do que ela quis dizer, o padeiro responde que nunca liberou, mas que talvez se liberasse, poderia gostar, por exemplo, no carnaval, citado como o período em que esse fato mais ocorre. No entanto, tanto a entrevistadora quanto o entrevistado citam a diversidade de maneira irônica, mesmo sabendo que isso poderia ser extremamente ameaçador à face dos ouvintes do público LGBT. Contudo, ao fazer uma pergunta que passa a ser entendida como sendo de cunho sexual, a apresentadora está ostensivamente atacando a face negativa do entrevistado que, na tentativa de preservar a sua autonomia, responde de maneira ostensiva (“eu nunca liberei”), mas mitiga o ataque à face que seu proferimento poderia ter causado, e passa a tratar a pergunta de forma mais respeitosa (“é uma possibilidade, né?”):

(03)

Padeiro: (Risos) É, eu nunca liberei, vai que libera e gosta né?

Entrevistadora: É uma possibilidade né?

Padeiro: É uma possibilidade né? Imagina, a diversidade.

Mais adiante, temos um diálogo que parece estar retomando o que foi enunciado sobre brioche, mas agora relacionando os termos “brioche” e “brioco”, pelo efeito de sonoridade que permeia os dois vocábulos.

(04) Entrevistadora: [...] Se eles têm fome, que comam briocos. De onde veio essa frase?

Plateia: (Risos)

Padeiro: Essa frase é da Maria Antonieta né? Antes de comerem o brioco dela lá.



Neste momento, o entrevistado deixa claro então que tinha começado a entender a forma com que a entrevista iria suceder. A partir daí, a apresentadora aumenta o nível de humor em suas perguntas, começando com o enunciado:

(05)

[...] Fui pedir um delivery e confundi pão australiano com pau australiano e agora tem um loiro maravilhoso, jovem, pelado na minha sala. Qual a melhor maneira de comê-lo?

Podemos ressaltar nesta fala de Tatá Werneck o tom de humor, quando ela diz trocar a palavra “pão” por “pau” (o que é um trocadilho que envolve a sonoridade de duas palavras parecidas, mas com significados bastante distintos). Mesmo com a grande diferença entre os dois ‘cardápios’, o *delivery* atende seu pedido e realiza a entrega de um ‘pau australiano’ em sua casa. Em seguida, a apresentadora ainda pergunta qual a melhor forma de comê-lo, claramente não se referindo ao sentido literal, mas sim o sentido sexual da palavra. O entrevistado não responde.

Em seguida temos mais duas perguntas:

(06)

E um grande ator, que brilha pelo mundo, mas engorda, seria um Rodrigo Santoro? E Fernanda Pães Leme, o que fazemos com essa marca?

Neste segmento, temos a presença de um trocadilho que envolve a sonoridade do nome do ator Rodrigo Santoro, transformando-o em Rotrigo para efeito de humor. A apresentadora troca o “d” pelo “t”, transformando seu nome em Rotrigo, para relacionar com a temática do quadro, a fim de supor que se algum outro ator fosse famoso como ele, brilhasse pelo mundo, porém engordasse, poderíamos chamá-lo de Rotrigo Santoro, retomando a ideia de que tudo o que contém trigo pode engordar os seres humanos.



No mesmo segmento, a apresentadora realiza um trocadilho com o sobrenome da atriz Fernanda Paes Leme, transformando “Paes” em “Pães” com a finalidade de utilizar a sonoridade entre as duas palavras para criar uma nova marca de pão.

Em seguida, o padeiro, que havia entrado na brincadeira, respondeu a segunda pergunta dizendo para passar manteiga, se referindo a ter que passar manteiga na suposta marca de pão que Tatá havia inventado com o nome da atriz. A apresentadora, ao ouvir que ele tinha sugerido passar manteiga na mulher, infere de que se trata também de um proferimento com cunho sexual implicitado (poderia estar remetendo ao uso de algum outro tipo de lubrificante).

Outra possibilidade que pode estar interligada com a expressão ‘passar manteiga’ pode ser a cena clássica de um filme chamado “O último tango em Paris” no qual, literalmente, o ator usa manteiga para um ato sexual. É uma cena famosa de estupro, e recentemente a atriz revelou que não tinha conhecimento de que seria da maneira como foi. Neste sentido, provavelmente retomando este contexto, a apresentadora argumenta que o entrevistado só deve passar manteiga com a autorização da mulher em questão, Fernanda Paes Leme, como podemos constatar a seguir.

(07)

Com a autorização dela.

Com isso, ele concorda com ela de que a mulher precisa deixar ele passar a manteiga para que ele passe, não fazendo mais do que a sua obrigação, segundo a apresentadora. Novamente, o que vemos é a apresentadora atacando a face positiva do entrevistado: ao supor que ele conceberia desempenhar tal ato sem a autorização da mulher em questão, tenta projetá-lo como alguém de moral questionável.



Em seguida, a apresentadora percebe na fala dele que ele sempre concorda com ela em tudo, então ela afirma que os homens devem respeitar o desejo das mulheres, retomando o que havia sido dito em relação a manteiga, uma vez que se a mulher diz não é não.

(08)

É isso, e concordando com a mulher sempre.

Depois disso, retomando o período histórico que o Brasil estava vivendo na época em que o vídeo foi publicado, que era por volta do primeiro semestre de 2019, no início da posse de Jair Bolsonaro à presidência, Damares Alves, nova ministra da Mulher, Família e Direitos Humanos, afirmou que meninos vestem azul e meninas vestem rosa, fato que gerou muita polêmica e que Tatá aproveitou da simpatia do entrevistado para lhe perguntar, com o objetivo de atacar Damares publicamente (ANEXO 1):

(09) Meninos vestem o quê?

A essa pergunta, o entrevistado responde que os meninos vestem a cor que quiserem, simbolizando sua concordância com Tatá de que, independente do sexo, as pessoas podem usar a cor que elas preferirem. Com isso, ambos parecem começar a construir um diálogo preservando as faces, buscando entendimento e apreciação mútua ao que está sendo dito.

Em seguida, ela relembra a piada do padeiro, que é conhecida por muitas pessoas pelo seu caráter pejorativo de que as mulheres trairiam seus maridos com o padeiro:

(10)

Quando uma criança nasce diferente do pai dizem que é filho do padeiro. O senhor fica bolado ou lisonjeado com essa brincadeira idiota?

O entrevistado neste caso, apenas dá risada devido à grande quantidade de perguntas que havia sido submetido. Nesta etapa da entrevista também se tem a impressão



de que quando ele percebe que ela não o deixa falar, é como se ele achasse que ela violou o próprio Princípio de Cooperação e então também para de tentar cooperar. Ou, sob outra perspectiva, a única estratégia de mitigar a exposição e os consequentes ataques à sua face seria o silêncio.

(11)

Entrevistadora: Como que é feito o pão de queijo? Pão e queijo, sem aditivos, sem negócio, nada de adicionais.

Padeiro: Pior que o pão...

(Risos)

Entrevistadora: E custa 57 reais a dúzia do pão.

(Risos)

Em seguida, a apresentadora realiza outro trocadilho sonoro, trocando a palavra “pônei” por “paunei”, recebendo como resposta apenas o riso da plateia, mas não uma resposta discursiva do entrevistado.

(12)

Entrevistadora: Já montou num pão como se fosse um cavalinho e saiu trotando e falando: – Mamãe, mamãe, venha ver o meu paunei.

Plateia: (Risos)

Mais adiante, a apresentadora sugere que façam uma novela, nomeando-a de "explode croissant", remetendo a implicação sonora com a novela chamada "Explode Coração".

(13)

Entrevistadora: E vamos fazer uma nova novela então numa padaria?

Padeiro: Vamo.

Entrevistadora: Explode croissant.

Plateia: (Risos)

Novamente, após um silêncio, o entrevistado busca mostrar conciliação com a face positiva da entrevistadora, concordando com ela. Para finalizar a entrevista, a apresentadora



aparenta cometer uma ameaça direta à face negativa do entrevistado por meio dos trocadilhos, ao perguntar para ele se ele é ‘miolo mole’, tentando remeter a um pão que está cru e por isso ficou com o miolo mole. Mas logo percebe que este trocadilho pode ter sugerido uma possível disfunção cerebral do seu interlocutor e contorna a situação afirmando que o agrediu por descuido, pois não estava se referindo a ele, mas sim fazendo um trocadilho em função de causar humor na plateia.

(14)

Entrevistadora: E panetone Ramos? Comente com fios de ovos. O senhor é meio miolo mole? Sacanagem. Eu te agredi de bobeira, por que eu te amo tanto. (Pausa) Não, de verdade, o senhor é um pão.

Sendo assim, percebe-se que os trocadilhos que ameaçam diretamente a face do interlocutor, e ela própria vai encerrando a entrevista conduzindo os enunciados a determinada pacificação, apreciando o interlocutor, esperando que isso compense os ataques à face.

Desta forma, quando a apresentadora encerra a entrevista, podemos perceber que as violações de máximas conversacionais e das máximas da Polidez são estratégias que ela utiliza para tentar se preservar de ameaças à sua própria face, uma vez que ela precisa atacar a face do entrevistado para causar o humor em seus espectadores e desse modo defender a sua face de humorista.

#### ANÁLISE DO CORPUS “FILÓSOFO– ENTREVISTA COM O ESPECIALISTA – LADY NIGHT”

O presente *corpus* tem especificidades que talvez não tenham sido encontradas em outras entrevistas, uma vez que nas outras era somente a apresentadora que cometia FTA’s (atos ameaçadores da face), mas, logo no início deste vídeo, percebemos que a reação do entrevistado não é silêncio nem riso. Desde a primeira ameaça, ele demonstra que está defendendo sua face, o que deixa a apresentadora em uma posição que requer que ela o ameace cada vez mais para que

essa interação não ameace a face dela, ou seja, que ela não perca o apreço e identificação com a plateia e possa continuar a entrevista sem prejuízo do efeito humorístico.

(15)

Entrevistadora: [...] Na filosofia o quanto o pensamento, o quanto é maconha?

Plateia: (Risos)

Filósofo: Pensamento o tempo todo, o que você usa para pensar aí é problema seu.

Nesta interação, a apresentadora ameaça a face negativa do entrevistado ao perguntar o quanto da filosofia é pensamento e o quanto é maconha, insinuando que os filósofos utilizem esta droga enquanto trabalham. Seu objetivo enquanto portadora da face que necessita fazer com que a plateia ria após essa pergunta é se conectar com as expectativas da plateia, considerando que grande parte das pessoas pensem que os filósofos utilizam de meios ilícitos para aprofundarem suas reflexões. Por sua vez, o filósofo aciona sua face positiva, atacando a face positiva da entrevistadora, afirmando que o pensamento está o tempo todo na filosofia, mas que o que cada um usa para pensar, o que sugere também o uso de maconha, é de sua responsabilidade. Assim, ele defende a apreciação positiva à sua imagem (uma vez que o uso de drogas é considerado um tabu social e, comumente, o usuário de drogas é avaliado negativamente).

Mais adiante, no diálogo, podemos observar que a ameaça segue se consolidando por parte da apresentadora no momento em que ela pergunta se ao término de um curso de filosofia se entende que não se deve entender ou então deve retornar aos estudos por que teve dúvidas em algum assunto que não estudou, insinuando que os estudos de um filósofo não chegariam a lugar algum.

(16)

Entrevistadora: Então filosofia é você entender que não deve entender.



Filósofo: Começa assim.

Entrevistadora: E quando você entende você para de estudar, você se forma ou você começa a pesquisar de novo por que você teve dúvidas sobre tentar essa coisa do estudo que você não estudou?

Na sequência, a apresentadora questiona o entrevistado sobre quantas horas por dia ele passa olhando para o horizonte com cara reflexiva, com o objetivo de atacar a face positiva do mesmo, insinuando que seu trabalho seja fazer nada. No entanto, o que ocorre é a retribuição da ameaça por meio da contestação de não ter um espelho no horizonte para mostrar se a cara está reflexiva.

(17)

Entrevistadora: [...] Quantas horas por dia você passa olhando para o horizonte com cara reflexiva?

Filósofo: Eu não tenho espelho no horizonte para ver se eu tô com cara reflexiva.

Neste enunciado, podemos perceber que a apresentadora insiste em ameaçar a face negativa do entrevistado, a fim de que o mesmo neutralize as suas ameaças para que ela possa cumprir o papel de causar humor nos espectadores do programa, o que parece que ocorre na medida que ela não deixa ele responder às suas perguntas instantâneas sobre a função da filosofia.

(18)

Entrevistadora: Ah, agora se faz de desentendido e vai pesquisar a vida inteira até descobrir uma resposta que não teve... Você existe? Me prove. Reprovado.

Nesta entrevista, nota-se que há um conflito maior entre as faces que estão interagindo, uma vez que as duas expressam ideais controversos e fazem um debate sobre os trocadilhos e o assunto da entrevista. Percebe-se que a face positiva da apresentadora é a que apresenta maior apoio da plateia, que aparenta aprovar o debate entre ela e o entrevistado,



uma vez que a apresentadora cria o conflito de faces a fim de provocar humor e por outro lado, o entrevistado quer vencer o debate de ideias, preservando sua face positiva e buscando apreciação por estar fazendo seu trabalho de filósofo mesmo naquele instante.

Assim, a apresentadora provoca mais risos com seus proferimentos na plateia do que o entrevistado, o que o coloca em desvantagem e por este motivo, a sua credibilidade vai aos poucos dissipando, o que faz com que seus proferimentos fiquem menos ofensivos para a face da entrevistadora e ele comece a rir junto com a plateia.

Nesta entrevista, o entrevistado acaba resistindo mais que os das demais entrevistas analisadas. No início, o filósofo resiste respondendo às ameaças da apresentadora com ataques de volta, chegando a desestabilizá-la, porém, no decorrer da entrevista, ela recupera a interação com a plateia e começa atingir a face interagente com mais intensidade, fazendo com que o entrevistado não tenha como responder, o que causa a diminuição dos atos de ameaça deste. Isto causou mais humor na plateia, sendo assim, podemos concluir que quanto maior o grau de agressividade que a apresentadora utiliza com seus entrevistados, maior é o nível de humor causado na plateia.

#### CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em virtude dos fatos mencionados, é possível concluir que a presente pesquisa permitiu mapear a produção de alguns enunciados condizentes com a temática humorística dentro do gênero entrevista televisiva e analisá-los na perspectiva do Princípio da Cooperação e da Teoria da Polidez.

Sendo assim, a análise da interação que ocorre durante a entrevista demandou de um olhar tanto para as respostas dos entrevistados, quanto para a plateia também, na medida em que, muitas vezes, o riso é causado na plateia e não no entrevistado.

A análise dos enunciados demonstra que a interação da apresentadora, muitas vezes, ocorre por meio de trocadilhos e prova que ela liga a sua face positiva com a face positiva do público, atacando a face negativa do entrevistado, em função de provocar o riso na plateia.

Desta forma, com base na análise realizada no *corpus*, observou-se a presença de perguntas não convencionais na entrevista, com temas que não são do campo de atuação do convidado, mas são trocadilhos, a fim de retornar ao efeito humorístico do programa. A utilização de trocadilhos claramente tem como objetivo fazer parecer que ela não está fugindo do assunto da entrevista, quando na verdade está fazendo perguntas que atacam a face do entrevistado.

A apresentadora ataca a face negativa do entrevistado quando, ao mesmo tempo em que está fazendo perguntas que possuem um significado aliado ao tema da entrevista, faz trocadilhos relacionados com temas inusitados em momentos que o entrevistado está desprevenido, muitas vezes, sem tempo de reação às ameaças. Desta forma, o entrevistado fica obrigado a ceder a zona de segurança de sua face negativa para que a apresentadora possa realizar seus trocadilhos e causar humor em seus espectadores e na plateia.

Sendo assim, tornou-se possível a obtenção de um panorama em relação a presença de atos de ameaça à face na interação de Tatá Werneck para compreender o processo de argumentação usado pelos interactantes e as estratégias de preservação da face na interação durante o programa.

Quanto à compreensão do processo de argumentação e preservação da face na interação, percebe-se um ponto interessante de análise, uma vez que parece haver maior participação verbal da parte de Tatá Werneck, pois a apresentadora não deixa os convidados responderem algumas perguntas, arrematando o turno de fala e partindo para a próxima, tendo somente o riso como resposta de seus interlocutores, em que se segue com a entrevista sem obter uma resposta discursiva.



Desta forma, não são os entrevistados que violam as Máximas Conversacionais, mas, sim, a própria apresentadora, que, ao fazê-lo, no lugar de fala dos entrevistados, acaba por ameaçar a face negativa deles, que é um ponto positivo para a produção de humor na plateia.

No entanto, nem todos os exemplos de violação de máximas são humorísticos, assim, podemos afirmar que somente a violação de máximas durante a entrevista não causa o efeito humorístico desejado pela apresentadora, mas a maior parte dos enunciados que ameaçam a face dos entrevistados parece causar humor, podendo ser este um novo problema a ser averiguado mais adiante em outra oportunidade para dar continuidade a esta pesquisa.

#### REFERÊNCIAS

BROWN, P.; LEVINSON, S.. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

DASCAL, Marcelo (Org.). *Fundamentos metodológicos da linguística*. São Paulo: Campinas, 1982.

GOFFMAN, E.. *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Anchor Books, 1967.

GRICE, P.. Lógica e Conversação. In: DASCAL, M. (Org.) *Fundamentos Metodológicos da Linguística*. São Paulo: Campinas, 1982.

GRICE, H.. P. Logic and conversation. In: COLE, P.; MORGAN, J. *Pragmatics (Syntax and semantics)*. Nova York: Academic Press, 1975.

LAKOFF, R.. *The logic of politeness: or, minding your p's and q's*. Chicago: Chicago Linguistic Society. 1973.

LEECH, G. *Principles of pragmatics*. London: Longman, 1983.

OLIVEIRA, R. P. de; BASSO, R. M.. *Arquitetura da Conversação: Teoria das Implicaturas*. São Paulo: Parábola Editorial, 2014.



OLIVEIRA, T. P. de.. *Polidez e linguagem: perspectivas*. Goiás: Revista Signótica, 2004.

PINTO, J. P.. Pragmática. In: MUSSALIM, F.; BENTES, A. C. (Orgs.). *Introdução à linguística: domínios e fronteiras*. São Paulo: Cortez, 2012.

WERNECK, Tatá. *Purebreak*, 2019. Disponível em: <[https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck\\_e537723](https://www.purebreak.com.br/famosos/tata-werneck_e537723)>. Acesso em: 20 dez. 2019.

WERNECK, Tatá. *Padeiro – Entrevista com o Especialista – Lady Night*. (9m19s). Disponível em: <<https://youtu.be/RgvDIT59jbs>>. Acesso em: 20 dez. 2019.

WERNECK, Tatá. *Filósofo – Entrevista com o Especialista – Lady Night*. (10m24s). Disponível em: <<https://youtu.be/vzclvrzI13E>>. Acesso em: 20 dez. 2019.

## ANEXOS

### ANEXO 1

*Corpus*: Padeiro- Entrevista com Especialista- Lady Night

Data da entrevista: 24 de julho de 2019

Entrevistadora: Doutor?! (Aperto de mãos)

Padeiro: Tudo bom?

Entrevistadora: Ih, tô apaixonada.

(Risos)

Entrevistadora: Tu és?

Padeiro: Sou padeiro.

Entrevistadora: Tu és, ele é.

(Risos)

Padeiro: Ele é.

Entrevistadora: Sacanagem.

Padeiro: Sim.

Entrevistadora: O que você toma no café da manhã, se a hora do pão depende do pão que você faz para você mesmo?

Padeiro: Eu como meu pão. Eu sou...

Entrevistadora: Mas daí você acorda antes de você mesmo, pra você dar o pão para você mesmo?

Padeiro: Não, es..esse pão ele dura muito tempo em temperatura ambiente.

Entrevistadora: Mas em temperatura ambiente, você põe em cima da mesa e daí meus gatos cagam em cima do pão.

Padeiro: Pão de fermento natural.

Entrevistadora: Ah, isso a gente...



Padeiro: Ele vai durar muito tempo.

Entrevistadora: Mas aí... por isso que o pão vem duro em um dia?

Padeiro: O pão com aditivo químico. O pão com, como é feito a 6.000 anos, que o fermento natural.

Entrevistadora: Você faz seis mil anos antes o pão?

Padeiro: Seis mil anos antes.

(Risos)

Entrevistadora: Onde se ganha o pão se come o pão? Comente.

Padeiro: Sou meu maior cliente.

Entrevistadora: Mas aí você não fica na falência não gente? Endividado?

Padeiro: Não, não é só fazer um pouquinho a mais. (Risos)

Entrevistadora: Aí você faz a mais e você compra de você. É tipo o Chaves: Olá, o suco de uva, tamarindo. Onde está o churros?

(Risos)

Entrevistadora: Obrigada Chaves. Você faz Chaves você com você mesmo. Quantos milhões uma padaria lucra ao mês só dando bala de troco?

Padeiro: Depende da padaria e depende da bala que tá dando de troco né?

Entrevistadora: Não, não é MD (fazendo referência ao ecstasy)

(Risos)

Padeiro: Não, aí...

Entrevistadora: Que bala você dá? Não tem troco, toma uma balinha, toma uma balinha, você ganha 1.500,00 e 12.000,00 otários caindo neste grande golpe antigo.

(Risos)

Entrevistadora: Você tem 0,5 lá?

Padeiro: Não, eu arredondo o preço, que é mais fácil.

Entrevistadora: Aí seu pão custa quanto? Cinquenta reais?

Padeiro: Meu pão custa, um pão de 600 gramas, custa vinte reais.

Entrevistadora: VINTE REAIS? Um pão de 600 gramas?

Padeiro: Um pão que leva dois dias para ser feito, então.

Entrevistadora: E eu levo um ano para conseguir vinte reais e o senhor me cobra 600 mil um pão. O seu sonho é acordar às cinco da tarde?

Padeiro: Você consegue se organizar e trabalhar a hora que (vo)cê quiser.

Entrevistadora: Não, mas aí você desculpa, é SBT, gravou uma temporada, termina em 10 anos.

(Risos)

Entrevistadora: E todo mundo tá de folga desde 92, não é?

Padeiro: O pão congelado, se você restaurar ele com vapor no forno ninguém vai dizer que ele foi restaurado.

Entrevistadora: Cara, demora mais restaurando um pão do que fazendo um pão fresco pra gente?

(Risos)

Entrevistadora: Pão rústico, preço contemporâneo. Comente.

Padeiro: Demora mais tempo para ser feito, né? É...

Entrevistadora: Então é pão velho né? Não é pão rústico.

Padeiro: As pessoas querem o artesanal, mas querem rápido, padronizado e em quantidade.

Entrevistadora: Eu só queria um pão.

Padeiro: Então...

(Risos)

Padeiro: Então...



Entrevistadora: Eu exijo comer um pão só, caramba, como é difícil comer um pão.

Padeiro: Eu trouxe um pão.

Entrevistadora: Quando (vo)cê ri, eu vejo todos os seus dentes. Tá ótimo!

Padeiro: Tá? (Risos)

Entrevistadora: Pão integral, alguém ainda cai nessa jogada? Opção saudável ou apenas lavagem de dinheiro?

Padeiro: A farinha integral, hoje em dia, ela é uma farinha branca, refinada, acrescida de farelo.

Entrevistadora: Não, mas você pega pão, assim, restinho de pão, aí foda-se, você leva, dá para essa filha da puta aí esse pão, aí faz só assim com a mão, origami de pão.

Padeiro: Não, não isso não.

(Risos)

Entrevistadora: Pão sem glúten, o senhor chora?

Padeiro: Essa onda de que o glúten é um vilão, isso é uma bobagem.

Entrevistadora: Pão in... não incha-nos?

Padeiro: Não, se o glúten for, passar por um processo enzimático e for fermentado corretamente em vinte e quatro horas.

Entrevistadora: Quem é que vai fazer eu pegar o pão e passar por um processo enzimático o pão?

Padeiro: O padeiro.

Entrevistadora: Mas se o senhor não tá fazendo nem o pão que não é sem glúten.

(Risos)

Entrevistadora: O senhor pega de um outro dia.

Padeiro: Junto com o surgimento do fermento biológico, o fermento industrializado, aparece na mesma época isso.

Entrevistadora: Mas isso é pão ou Dráuzio Varela?

Padeiro: Isso é... é um pouco de Dráuzio Varela também.

Entrevistadora: Mas e o pãozinho normal, o pãozinho francês, quero comer o pãozinho?

Padeiro: Ah, esse daí tem aditivo.

Entrevistadora: Vinte reais?

Padeiro: Não é não, aí é dezessete reais o quilo.

Entrevistadora: Dezessete reais um pãozinho normal?

Padeiro: Não, o quilo, o quilo.

Entrevistadora: Quem que vai aguentar comer um quilo do pão?

Padeiro: Pois é.

Entrevistadora: Aí, você só vende por quilo? Atacado do pão

Padeiro: Tem que levar pra família.

Entrevistadora: Mas se o pão é em forma porque estou gorda?

Padeiro: Olha, teoricamente o pão não engorda.

Entrevistadora: A resposta é você não está gorda, você está grávida.

(Risos)

Entrevistadora: A resposta era essa, a resposta era essa, obrigada.

Padeiro: Você não está gorda, você está grávida.

Entrevistadora: E qual o segredo para ser um ídolo das massas? Comente.

Padeiro: Vender num preço justo.

(Pausa e risos)

Entrevistadora: Que contradição né?

Padeiro: Não é?



Entrevistadora: Fazer um preço justo, 20 reais o bolinho. Aliás, no céu tem pão?

Padeiro: Olha, provavelmente tem.

Entrevistadora: E morreu.

(Risos)

Padeiro: Tá lá.

Entrevistadora: A envergadura do baguete varia de acordo com o padeiro? Comente.

(Risos)

Entrevistadora: Quais são as possíveis envergaduras?

Padeiro: Olha, tem de 45, de 60.

Entrevistadora: Que isso? Eu tenho um metro e cinquenta.

(Risos)

Padeiro: Pois é. Pode fazer o que chama em Portugal de cacetinho, que é um torno de 20 cm.

Entrevistadora: Mas 20 cm já é um excelente bisnagão.

Padeiro: Aqui no Brasil, lá em Portugal...

Entrevistadora: Menina, vou comprar minha passagem.

(Risos)

Entrevistadora: Acabei de pedir aqui pela internet. O senhor costuma besuntar o forinho antes de introduzir a baguete?

Padeiro: (Risos) Não, eu dou um vapor só.

Entrevistadora: Um vapor?

(Risos)

Padeiro: Um vapor de água.

Entrevistadora: Não, mas a gente tá falando de quê? A gente tá falando de pão?

Padeiro: De pão.

Entrevistadora: Ah, não, não. E se pintar um clima certo, o senhor libera o brioche?

(Risos)

Entrevistadora: Nós estamos falando de brolha, tá? Tamo falando de quem já liberou e adora.

Padeiro: (Risos) É, eu nunca liberei, vai que libera e gosta né?

Entrevistadora: É uma possibilidade né?

Padeiro: É uma possibilidade né? Imagina, a diversidade.

Entrevistadora: Carnaval, tamo falando de carnaval.

Padeiro: Isso, viva a diversidade né?

Entrevistadora: É, maravilhoso!

Entrevistadora: (cantarolando em ritmo sedutor) Sacanagem. E quem é o senhor na fila do pão? Justifique sua resposta com o lamento de Marcelo Camelo.

Padeiro: Eu prefiro ser um pão duro.

Entrevistadora: Não, isso a gente percebeu devido a seus preços né? Fermentação natural é o nome de uma banda de reggae? Comente.

Padeiro: Fermentação natural...

Entrevistadora: Bacana né? Gostou? É o nosso trabalho aqui.

(Risos)

Entrevistadora: Obrigada. Se eles têm fome, que comam briocos. De onde veio essa frase?

Padeiro: (Risos) Essa frase é da Maria Antonieta né? Antes de comerem o brioco dela lá.



Entrevistadora: Não, quem começou bem pra caralho. Essa frase é da Maria Antonieta, antes de comerem o brioco. Fui pedir um delivery confundi pão australiano com pau australiano e agora tem um loiro maravilhoso, jovem, pelado na minha sala. Qual a melhor maneira de comê-lo?

(Risos)

Entrevistadora: E um grande ator, que brilha pelo mundo, mas engorda, seria um Rodrigo Santoro?

(Risos)

Entrevistadora: E Fernanda Pães Leme, o que fazemos com essa marca?

Padeiro: Passa manteiga.

(Risos)

Entrevistadora: Com a autorização dela.

Padeiro: Ah, se ela deixar óbvio.

Entrevistadora: Claro, sim, sim.

Padeiro: Não passarão.

Entrevistadora: Não passarão, adorei, gostei. Não, gostei não. Não faz mal que a sua obrigação.

Padeiro: É isso, é isso.

Entrevistadora: É isso, e concordando com a mulher sempre.

Padeiro: Não é não.

Entrevistadora: Não é não.

Padeiro: É isso.

Entrevistadora: Mas se eu sou mulher e falo uma coisa, é sim.

Padeiro: É sim sempre.

Entrevistadora: E se eu disser não?

Padeiro: Não é não e sim é sim, é isso.

Entrevistadora: Meninos vestem o quê?

Padeiro: Meninos vestem a cor que quiser.

(Aplausos)

Entrevistadora: Quando uma criança nasce diferente do pai dizem que é filho do padeiro. O senhor fica bolado ou lisonjeado com essa brincadeira idiota?

Padeiro: Que eu saiba tenho uma filha só.

(Risos)

Entrevistadora: Que eu saiba é foda.

(Risos)

Padeiro: É por que o homem as vezes pode ter surpresa.

Entrevistadora: Que eu saiba, que dia é hoje? Não, quer saber, é uma. Que eu saiba é só uma.

Padeiro: É, o homem as vezes pode ter surpresa e a mulher não.

Entrevistadora: O homem pode ter surpresa e a mulher... Não.

Padeiro: Nesse sentido sim.

Entrevistadora: Não, mas se eu falei que não?

Padeiro: Se você falou que não, é não.

Entrevistadora: Debulhar o trigo, recolher cada bagado.

Padeiro: Deixa eu fazer, vou fazer o back in voco.

Entrevistadora: Como que é feito o pão de queijo? Pão e queijo, sem aditivos, sem negócio, nada de adicionais.

Padeiro: Pior que o pão...

(Risos)

Entrevistadora: E custa 57 reais a dúzia do pão.



(Risos)

Entrevistadora: Já montou num pão como se fosse um cavalinho e saiu trotando e falando:- Mamãe, mamãe, venha ver o meu paunei.

(Risos)

Entrevistadora: Você não multiplica pães, não?

Padeiro: Não ainda não.

Entrevistadora: Não faz milagre ainda não?

Padeiro: Ainda não.

Entrevistadora: Mas o senhor está gostando? Por favor não se abata, é só focar-se nas perguntas.

(Risos)

Padeiro: Tem vários trocadilhos que eu vou anotar depois.

Entrevistadora: Tá muito legal né, a gente pode ficar aqui a nossa vida né?

Padeiro: Sim

Entrevistadora: Claro que não, senhor. Eu tenho bastantes coisas para fazer ainda. Um pãozinho cheio de ritmo é um croassamba?

(Risos)

Entrevistadora: E vamos fazer uma nova novela então numa padaria?

Padeiro: Vamo.

Entrevistadora: Explode croissant.

(Risos)

Entrevistadora: Entendeu? as vezes a gente faz umas coisas assim também. Qual o número de camadas ideal para uma massa folhada?

Padeiro: 700, 900 camadas.

Entrevistadora: Manteiga, diabete, massa... manteiga, diabete, hemograma, massa.

Padeiro: Manteiga, diabete, ataque cardíaca, é, é...

Entrevistadora: Entendi. E um pão que não cresce mesmo com muito fermento é um Peter pão?

(Risos)

Entrevistadora: Não, não precisa fingir não.

Padeiro: Não, é boa, é boa.

Entrevistadora: Não precisa...

Padeiro: Os trocadilhos são bons.

Entrevistadora: Gostou?

Padeiro: Os trocadilhos são bons, gostei.

(Pausa)

Entrevistadora: Vamo continuar, tá?

Padeiro: Vambora.

Entrevistadora: O senhor aprecia as músicas de Pão McCartney?

(Risos)

Entrevistadora: E panetone Ramos? Comente com fios de ovos. O senhor é meio miolo mole? Sacanagem. Eu te agredi de bobeira, por que eu te amo tanto. (Pausa) Não, de verdade, o senhor é um pão.

Padeiro: Obrigado.

Entrevistadora: Posso te lambuzar com margarina? Sacanagem, eu vou ser mais madura agora.

(Risos)

Entrevistadora: Parei de pagar o aluguel de uma padaria e estou investindo na ingestão de água, farinha, sal, fermento e duas horas depois eu cago um lindo pãozinho. Tá servido?



(Risos)

Entrevistadora: O senhor esconde o catupiry dentro do pão de queijo? Eu sou um pão, (deita sobre a mesa) por onde entra o catupiry? Sacanagem. Eu padaria, tu padaria, nós...

Padeiro: Padaríamos.

Entrevistadora: Não, padaria não é verbo, senhor. Padaria não é verbo.

(Risos)

Entrevistadora: Tem uma coisa lúdica no seu trabalho, de todo dia ver uma pessoa que acorda de manhã, fala cara vou comprar um pãozinho, o senhor vai lá e mete a facada de vinte reais no cara que era um sonhador.

Muito obrigada, senhor. Muito obrigada.

## ANEXO 2

*Corpus*: Filósofo- Entrevista com Especialista- Lady Night.

Data da entrevista: 29 de jul. de 2019

Entrevistadora: Doutor?...

Filósofo: Fernando Santoro.

Entrevistadora: Talita Werneck. (ela faz uma elevação da voz e se aproxima do entrevistado)

Filósofo: Muito prazer.

Entrevistadora: Prazer é todo meu, simpatia, hein?

Filósofo: Obrigado.

Entrevistadora: Simpatia boa. (pausa) Era isso só, acabou.

(Risos)

Filósofo: Obrigado, tchau.

Entrevistadora: Tô zuando. O senhor é?

Filósofo: Filósofo Dionisíaco.

Entrevistadora: Vamo fuma um cigarrinho pra gente poder...

Filósofo: Não, cigarro eu nem fumo.

Entrevistadora: Não, nem eu, em nenhum momento. Na filosofia o quanto o pensamento, o quanto é maconha?

(Risos)

Filósofo: Pensamento o tempo todo, o que você usa para pensar aí é problema seu.

Entrevistadora: Agressividade com a grávida? (Risos) Pensar o quê?

Filósofo: Hum, a questão não é o quê, é como e até onde.

Entrevistadora: Não...

Filósofo: Muito...

Entrevistadora: Como: pela vagina, até onde: hora no parto.

(Risos)

Filósofo: O mais fundo possível.

Entrevistadora: Que isso senhor? (Risos) não mais por exemplo... (Música de sedução) Não, perai, que isso senhor?

(Risos)

Filósofo: Já?

Entrevistadora: Já... (ironicamente)

Filósofo: Eu pensei que era no final.

Entrevistadora: Não, é a qualquer hora...



Filósofo: Ah...

Entrevistadora: A Grécia é o berço da filosofia, comente e justifique o beijo grego com um belo biquinho.

Filósofo: Pode ser agora não precisa nem ter sido antes.

Entrevistadora: Mas aí eu já começo a não entender nada e já começa a barrar uma terapia aqui no telefone...

Oi! Quero ir hoje...

Filósofo: Não, mas quando você está entendendo tudo você não está dentro da filosofia.

Entrevistadora: Então filosofia é você entender que não deve entender.

Filósofo: Começa assim.

Entrevistadora: E quando você entende você para de estudar, você se forma ou você começa a pesquisar de novo por que você teve dúvidas sobre tentar essa coisa do estudo que você não estudou?

Filósofo: É...

Entrevistadora: É a minha dúvida.

Filósofo: Platão diz que você está estudando filosofia pra aprender a morrer.

Entrevistadora: Platão fala um monte de merda.

(Risos da plateia)

Filósofo: Vai o tempo todo, até o fim, até...

Entrevistadora: Aí...

Filósofo: Até a hora da morte...

Entrevistadora: Aí o Platão você vai me desculpar.

Filósofo: Até a hora que acaba.

Entrevistadora: Por que eu já fiquei com Platão e um... Há muito tempo que eu não falo com Platão, como é que ele tá, hein?

Filósofo: É, a gente tem que aprender a falar com os mortos.

Entrevistadora: Chico Xavier, aí não é filosofia, concorda?

Filósofo: Não.

(Risos da plateia)

(Os dois pronunciam palavras ao mesmo tempo)

Ambos: Tirésia todas as tragédias.

Entrevistadora: Tirésio é aquele cego?

Filósofo: Isso. Que tá no mundo dos mortos.

Entrevistadora: Ah, não, ele faleceu? Eh, caramba, não tive tempo de ir.

Filósofo: Mas dá pra falar com ele.

Entrevistadora: Mas eu não gostaria que me assustando um pouquinho sabia? (Risos da plateia) Quantas horas por dia você passa olhando para o horizonte com cara reflexiva?

Filósofo: Eu não tenho espelho no horizonte para ver se eu tô com cara reflexiva.

Entrevistadora: Ai meu Deus.

Filósofo: Mas até quando a gente tá dormindo sonha...

Entrevistadora: Mais isso o ser humano não faz?

Filósofo: É.

Entrevistadora: É mas daí tem que fazer faculdade?

Filósofo: Não.

(Risos da plateia)

Entrevistadora: Então, por que o senhor perdeu quatro ano da tua vida? Podia entrar num esquema de pirâmide bom, por que querer fazer filosofia.

Filósofo: Muito mais, muito mais, até o dia que você morrer.



Entrevistadora: Má pra ganhar quanto gente, (Risos da plateia) pra valer a pena isso?

Filósofo: Não necessariamente contado em reais, que reais não vale muita coisa, né?

Entrevistadora: Não, sim, tem dólar, vamo, vamo... O filósofo, ah não me julga com os olhares não. Êta...

Filósofo: Hum?

Entrevistadora: Ah, agora se faz de desentendido e vai pesquisa a vida inteira até descobrir uma resposta que não teve. (Risos da plateia) Você existe? Me prove. Reprovado. Sacanagem. (Risos da plateia) Bom então o que estamos fazendo aqui e o que Latino está fazendo aqui?

Filósofo: O latim e o grego....

Entrevistadora: Não, Latino, não é latim não (Risos da plateia), é Latino.

Filósofo: Ah, eu ouvi latim.

Entrevistadora: Latino vem de qual grego?

Filósofo: Vem do Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Lácio.

Entrevistadora: Laço.

Filósofo: Gente que mora no Lácio.

Entrevistadora: Onde é que fica esse continente?

Filósofo: Uma península europeia chamada Itália.

Entrevistadora: Por que que não falou Itália então? Pra gente economizar aqui... (Risos) dez minutos nosso. Vai acabar tua água em dois minutinhos.

Entrevistadora: Pergunta o que tem que fazer...

Filósofo: Bom, isso é um bom começo.

Entrevistadora: Você aceita então continuar só com perguntas essa entrevista?

Filósofo: O principal é que de alguma forma...

Entrevistadora: Perguntas.

Filósofo: Você faça uma pergunta...

Entrevistadora: Tenho uma perguntona bacana em cima disso.

Filósofo: Ham?

Entrevistadora: Que pergunta você fala sobre essa pergunta para ser questionador e fazer perguntas em cima da pergunta que eu te fiz.

Filósofo: Eu pergunto qual é a pergunta mais importante pra você.

Entrevistadora: E qual é a resposta que você me dá para a pergunta que você mesmo me fez, a qual te perguntei antes que você tivesse dito que eu tinha que te perguntar uma coisa?

Filósofo: Que eu tenho que continuar a responder...

Entrevistadora: Com perguntas.

Filósofo: Com perguntas. Perfeito.

Entrevistadora: E como faz continuar responder com perguntas se é uma entrevista?

Filósofo: Ah...

Entrevistadora: 1X0 maconheiro, O filósofos.

(Risos)

Entrevistadora: Eu quero assim pagar de inteligentona, quais as frases filosofofais que eu preciso decorar pra pow ser filósofa?

Filósofo: É... Bárbara Kassin.



Entrevistadora: Eu tenho que caçar ela por que eu não sei quem é.

Filósofo: Pode caçar.

Entrevistadora: Por exemplo, só sei que nada sei. Toda uma formação para chegar nessa conclusão...

Filósofo: Ele estava interpretando um oráculo.

Entrevistadora: Tarô.

Filósofo: E o que que o filósofo faz pra não se ferrar com a resposta...

Entrevistadora: Vê a carta que sai. Aí sai o enforcado não vai sair, saiu o namorado tem dúvida, saiu o sol tá ótimo.

(Risos da plateia)

Filósofo: A pergunta alguém sabe mais do que esse tal cara, o Sócrates...

Entrevistadora: O Google.

(Risos da plateia)

Filósofo: O Google também não sabe mais.

Entrevistadora: O Google é um dos maiores filósofos que tens.

Filósofo: Google é aquele número que tem incrivelmente grande...

Entrevistadora: Esse é dízima.

Filósofo: Dízima é um número incrivelmente.

Entrevistadora: Isso é Google.

(Risos da plateia)

Entrevistadora: Pegar a colher de doce leite, enfiar na geleia, pegar a mesma colher e passar de novo, isso é um mito?

(Pausa)

Entrevistadora: Vamo trazer a filosofia pra cá.

Filósofo: Um mito de Dioniso que a gente tava falando...

Entrevistadora: Sim. Nísio.

Filósofo: Dioniso. Dionísio é o deus.

Entrevistadora: E Dioniso?

Filósofo: Dioniso é um nome próprio que os gregos as vezes dão para aqueles que têm alguma coisa a ver com esse deus.

Entrevistadora: E o que eu falei?

(Risos da plateia)

Filósofo: Falou Dionísio.

Entrevistadora: E como é?

(Risos da plateia)

Filósofo: Dioniso.

Entrevistadora: E o que eu disse?

(Risos da plateia)

Filósofo: Você já disse.

Entrevistadora: Os fins justificam os meios é um belo lema para um surubão? (Risos da plateia) Comente. De quem é essa frase?

Filósofo: Não vou dizer que é Maquiavel não.

Entrevistadora: Mas fala, qual o problema?

(Falam juntos algumas frases que se tornam indecifráveis)

Entrevistadora: E pelo amor de Deus, o homem escreveu o negócio.

Filósofo: Ahhhh....



Entrevistadora: Pelo de Deus senhor, o homem escreveu livros pra caramba, brother.

Filósofo: Isso dizem que Maquiavel disse.

Entrevistadora: Ah, peraí, então o senhor questiona a Bíblia também?

Filósofo: Você só vai encontrar a verdade da Bíblia se você questionar...

Entrevistadora: Você só vai encontrar a verdade quando você aceitar Jesus, você não tá aceitando... (Risos da plateia) Isso tudo é falta de Deus.

Filósofo: Aos textos que a gente tem que perguntar. E quem que vai responder?

Entrevistadora: Você gostaria de escrever um texto?

Filósofo: Eu escrevo textos.

Entrevistadora: O senhor gostaria alguém chegasse e falasse não é dele? Você gostaria disso?

Filósofo: Eu gostaria que...

Entrevistadora: Ou o senhor faz com as pessoas o que não gosta que façam com o senhor?

Filósofo: Eu gostaria que perguntasse ao texto o que que...

Entrevistadora: O senhor não tem tinder não pra se divertir? (Risos) Um deiti platônico é aquele em que estouram sua caverna mas você termina a noite desiludida, comente.

Filósofo: Caverna é pra você sair e depois pra voltar.

Entrevistadora: Não, isso aí é alberg.

Filósofo: Você vai no dente? Da caverna?

Entrevistadora: Não é dente é deiti.

Filósofo: Denti?

Entrevistadora: Deiti. Dioniso.

Filósofo: Deite. (Risos da plateia) Deite.

Entrevistadora: Deite.

Filósofo: De deitar.

(Aplausos)

Entrevistadora: É deiti, é o cara, deite é o mito. Deiti, Dioniso. Dioniso, Deite. (Risos da plateia) Os estudiosos costumam desmerecer o período pré-socrático, mas ganhamos três copas do mundo nessa fase. Como o senhor explica isso? Comente.

Filósofo: Humm.

Entrevistadora: Se um aluno tirar zero numa prova de filosofia, ao questionar a nota ele pode levar dez? Comente.

Filósofo: Claro que pode.

Entrevistadora: Faculdadinha fácil hein? [...] (7:25)

---

Envio: Julho de 2020

Aceite: Novembro de 2020