

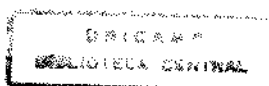
Frank-Rüdiger Schnell

**ANÁLISE DE FATORES DISCURSIVOS E SÓCIO-CULTURAIS
NA AQUISIÇÃO DE SEGUNDA LÍNGUA/LÍNGUA ESTRANGEIRA:
UMA CONTRIBUIÇÃO PARA O ENSINO DE ALEMÃO EM
EMPRESAS BRASILEIRAS**

Tese apresentada ao Curso de Linguística
Aplicada do Instituto de Estudos de
Linguagem da Universidade Estadual de
Campinas como requisito parcial para
obtenção do título de Mestre em
Linguística Aplicada.

Orientadora: Profa. Dra. Silvana Mabel
Serrani de Infante

Campinas
Unicamp
Instituto de Estudos de Linguagem
1997



715016

UNIDADE	BC
N.º CHAMADA:	7/UNICAMP
	Sch58a
V.	E.
TOMEG. CCY	30182
FACD.	281197
C	☐
D	☒
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	15/05/97
N.º CPD	

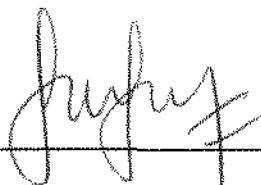
CM-00099017-3

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA
BIBLIOTECA IEL - UNICAMP

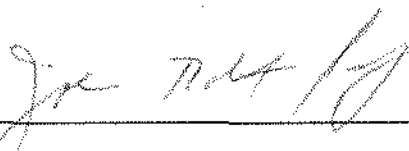
Sch58+ Schnell, Frank-Rüdiger
Análise de fatores discursivos e sócio-
culturais na aquisição de L2: uma contri-
buição para o ensino de alemão em empresas
brasileiras / Frank-Rüdiger Schnell. - -
Campinas, SP : [s.n.], 1997.

Orientador: Silvana Mabel S. de Infante
Dissertação (mestrado) - Universidade Es-
tadual de Campinas, Instituto de Estudos da
Linguagem.

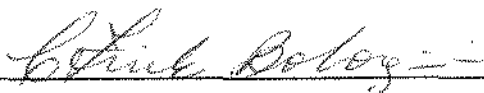
1. Aquisição da segunda linguagem. 2.
Pragmática. 3. Análise do discurso. 4. Lin-
guagem e cultura. I. Infante, Silvana Ma-
bel Serrani de. II. Universidade Estadual
de Campinas. Instituto de Estudos da Lin-
guagem. III. Título.



Prof. Dra. Silvana Mabel Serrani de Infante (orientadora)



Prof. Dr. John Robert Schmitz



Prof. Dra. Carmen Zink Bolognini

Prof. Dr. José Carlos Paes de Almeida Filho

Este exemplar é a redação final da tese
defendida por PEANT - RODRIGUE SCHMITZ

é aprovada pela Comissão Julgadora em
08 / 03 / 1997.

Ass. de SILVANA MABEL DE SERRANI - INFANTE

À Cristina

AGRADECIMENTOS

Agradeço, especialmente, à minha orientadora Profa. Dra. Silvana Mabel Serrani de Infante pelas numerosas horas de dedicação e de apoio para elaborar este estudo.

Agradeço aos alunos do último ano do curso de Economia da UNICAMP e aos do setor de economia da Universidade de Viena, Áustria, pela disponibilidade de responder aos questionários.

Agradeço aos gerentes da empresa Volkswagen/Wolfsburg/Alemanha, pela disponibilidade e dedicação de responder aos questionários.

Meus agradecimentos à Profa. Lúcia Liberalli Sarcinella da UNIMEP/Piracicaba pela dedicação e disponibilidade em revisar o português desta dissertação.

Agradecimentos especiais se dirigem aos meus pais e à Cristina pelo incentivo que me deram durante todo o processo de elaboração desta pesquisa.

Os meus agradecimentos se dirigem também ao CNPq pela bolsa de estudo, concedida durante o desenvolvimento da pesquisa.

SUMÁRIO

I. INTRODUÇÃO

1.1. Observações Preliminares	7
1.2. Objetivo do estudo: Representações e Linguagem como Elementos Fundamentais em Questões Transculturais nas empresas: o caso do Alemão	10
1.3. Contribuições de importância para o ensino de L2 (alemão) em indústrias: uma triagem de pesquisas da década de 80 até a atualidade	13
1.4. Relações entre discurso e ideologia: uma abordagem de questões transculturais na aprendizagem do alemão em empresas	24
1.5. Especificidade do ensino de línguas estrangeiras em empresas: a questão do tempo e do pragmaticismo	25

II. PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA

2.1. Por que mal-entendidos?: A visão de Thomas como um dos fundamentos da análise	27
2.2. Formação imaginária, condições de produção e formação discursiva	28

2.3. Ressonâncias discursivas em microcenas: concepções e metodologia do estudo	32
III. LIVROS DIDÁTICOS DE ALEMÃO NO BRASIL: ABORDAGEM DE TÓPICOS SÓCIO-CULTURAIS E DISCURSIVOS	
3.1. Livros escolhidos	35
3.2. Ilustrações extraídas do livro didático "Themen Neu 2"	40
3.3. Ilustrações extraídas do livro didático "Deutsch Aktiv Neu 1 B"	46
3.4. Ilustrações extraídas do livro didático "Wege"	52
IV. ANÁLISE DE RESSONÂNCIAS DISCURSIVAS DOS ENUNCIADORES BRASILEIROS E GERMÂNICOS	
4.1. Coleta de registros	61
4.2. Principais resultados correspondentes à análise das seqüências discursivas produzidas por enunciadores brasileiros e germânicos a partir de microcenas apresentadas	63
V. CONCLUSÕES	
5.1. Resultados a partir da análise discursiva das produções nas microcenas	117
5.2. Considerações finais	129
INDICE	134
APÊNDICE	135
BIBLIOGRAFIA	164

RESUMO

Este estudo procura explorar as representações transculturais através de enunciações de executivos alemães e brasileiros, visando trazer subsídios para uma proposta de ensino do alemão em empresas no Brasil, que propicie uma produção lingüístico-cultural adequada. A pesquisa focaliza a incidência de fatores sócio-culturais e discursivos na aprendizagem dessa língua por executivos brasileiros. Uma ênfase é dada ao estudo dos mal-entendidos, sejam eles baseados na interpretação imprecisa do interlocutor ou na falta de conhecimento suficiente da materialidade da língua. Abordamos as ligações entre a linguagem e a situação, e ao mesmo tempo apontamos subsídios para que, em cursos de alemão nas empresas, os alunos sejam munidos com conceitos que os conduzam à produção da linguagem apropriada. Para tanto, são analisadas ressonâncias em micro-cenas experimentais (Serrani-Infante 1994:82) e em livros didáticos de alemão utilizados no Brasil. As micro-cenas a serem focalizadas são as que, em campos discursivos empresariais, dizem respeito a: a) valores diferentes da cordialidade na sociabilidade e b) funcionamentos discursivos diferentes dos domínios público e privado. Um objetivo concomitante é, também, aprofundar o estudo de noções teóricas envolvidas nesta pesquisa, tais como: condições de produção, ressonância de significação e formações discursivas, avaliando sua relevância para a Lingüística Aplicada (LA, doravante) de perspectiva transdisciplinar.

Palavras-chaves: Representações transculturais; Condições de produção; Microcena; Ressonância de significação; Formação discursiva.

Capítulo I: Introdução

1.1. Observações Preliminares

A motivação para este presente estudo surgiu durante a minha atividade como professor de alemão em duas empresas multinacionais (Limeira e Piracicaba 1991 - 1994), onde dei aula para gerentes dos setores administrativo e financeiro. Apesar do grande interesse e esforço dos alunos para aprender a língua alemã, notei que certas ilustrações e diálogos apresentados nos livros didáticos¹ se evidenciaram como incompreensíveis para os alunos, em decorrência da falta de conhecimento suficiente sobre a cultura de chegada². Vejo este fator como medular e como base ampla da pesquisa, já que um dos pré-requisitos para uma formação profissional que inclua, também, a aprendizagem de línguas estrangeiras deve ser uma competência, cada vez maior, de comunicação e compreensão entre as culturas (Picht, In: Wierlacher 1994:148).

A minha preocupação, em primeiro lugar, fundamentou-se na análise dos enunciados apresentados nos livros didáticos, nos quais foi observada, com meus aprendizes-gerentes, uma certa superficialidade da abordagem da interrelação entre "o próprio" e "o estrangeiro"³, ou seja, de elementos que fazem

¹Themen 2 e Wege, respectivamente [ver análise dos livros didáticos (Cap. III e referências bibliográficas)].

²Como "cultura de chegada" entendemos um conjunto constituído por elementos sócio-linguístico-culturais que determinam a posição e lugar de sujeitos dentro de um outro país. Consequentemente a "cultura de partida" é aquela constituída por um conjunto de elementos sócio-linguístico-culturais que determinam a posição e lugar de sujeitos no país de origem.

³J. Authier (1995:66) na sua abordagem sobre a auto-representação do dizer e as concepções opostas do sujeito e do sentido diferencia na questão da "escolha dos exteriores teóricos a linha de fratura fundamental que passa entre (A) o sujeito de origem - o da psicologia e dos variantes "neuroniais" ou sociais - e (B) o sujeito de efeito - o da psicanálise, asujeitado ao inconsciente, ou das teorias do discurso, postulando a determinação histórica de um sentido não individual"...Sobre estas noções vide Cap. II: "Perspectiva teórico-metodológica".

parte da cultura de partida e de chegada. Descobrimos durante o nosso curso que, sem estes componentes, uma formação eficiente na aprendizagem de língua estrangeira (L2, doravante) seria inatingível e, portanto, uma pesquisa nesse sentido seria relevante. Observamos que a questão da interpretação entre culturas de partida e de chegada é um dos pontos que parecem ser cruciais da problemática das línguas estrangeiras e, por conseguinte, na comunicação intercultural e de comércio. As expressões comuns em L2 escondem as diversas interpretações conforme a cultura dos interlocutores.⁴

Estas concepções parecem-nos essenciais como ponte para o nosso estudo em relação a questões de interculturalidade, visando uma contribuição ao ensino/aprendizagem no campo empresarial e comercial. E como diz Ehlich (1995:4):

"Acima das fronteiras da constituição nacional a interculturalidade é influenciada pelas exigências impostas pelo mercado mundial e "empresas multinacionais" como pela interdependência internacional da generalização das relações do capital. Isto exige uma competência crescente em direção à interculturalidade, cujos fatores requerem uma análise cada vez mais ampla (p. ex.: da comunicação no comércio, entre outros). Os resultados devem ser aplicados no ensino de maneira que a interculturalidade tenha uma influência consciente na aprendizagem da língua estrangeira."⁵

⁴Isto também se confirmou num levantamento feito pela consultoria "JBP La Synergie Franco-Allemande" relativo à importância do papel dos conhecimentos de línguas estrangeiras em relação a problemas da interculturalidade na área de relações no comércio entre Alemanha e França. (In: Müller 1991:32).

⁵Quando os títulos se encontram em alemão, inglês ou francês nas referências bibliográficas, as traduções das citações são minhas.

Isto porque nunca na história ocorreu o intercâmbio de informações e homens no sentido transnacional e transcontinental tão rapidamente como hoje. Aumentou a intensidade das relações de comércio internacional tanto como a concorrência pela formação de blocos econômicos. Ao mesmo tempo, surgem novos meios tecnológicos, abrindo assim o caminho para possibilidades imprevistas de interrelações de informação. Através destes progressos e suas dependências e estruturas de poder interligadas se estende uma faixa de coletividade transnacional, pela qual se constrói, cada vez mais, uma cultura universal determinada por fundamentos de leis de mercado vigentes.

Mesmo assim, na formação atual de executivos, feita, principalmente, em países como França, Japão e Suécia, exige-se um domínio mais diversificado em linguas estrangeiras, além do inglês, com ênfase num conhecimento geral e numa cultura de relações internacionais. Porém, esta dimensão cultural de uma formação internacional fica, por enquanto, um mero postulado; procura-se uma solução através de programas de intercâmbio, cuja focalização temática se encontra ainda bastante implícita (Picht op.cit). Portanto, a busca de uma comunicação recíproca e de um desenvolvimento contínuo e significativo de um mundo interdependente devem partir de uma concepção onde a dignidade nacional e identidade cultural têm um papel cada vez mais essencial. Estes fatores fazem parte de discussões da atualidade e são um outro sintoma para a necessidade de reflexões futuras.

1.2. Objetivo do estudo: Representações e Linguagem como Elementos

Fundamentais em Questões Transculturais nas Empresas: o caso do Alemão

O foco deste estudo é a incidência de fatores sócio-culturais nas representações dos sujeitos-falantes-aprendizes de alemão como língua estrangeira em empresas brasileiras. Uma ênfase será dada ao estudo dos mal-entendidos, sejam eles baseados na interpretação inadequada do interlocutor e (ou) na falta de conhecimento suficiente da materialidade⁶ da língua. Conforme as abordagens de Heredia (1984:48), as representações são o que cada interlocutor se faz das intenções do outro, dos objetivos e dos tipos de comunicação, que podem levar aos mal-entendidos, conforme os falantes que não partilham os mesmos hábitos comunicativos, sistemas culturais ou status social⁷ e, também, não têm as mesmas experiências vividas, mas definem, em grande parte, a subjetividade da linguagem: uma ilusão (temporária ou permanente) de compreensão entre dois (ou mais) interlocutores. (op.cit.:50)⁸

Ocupar-no-emos dos chamados "fenômenos estranhos na comunicação entre falantes de culturas diferentes" (Donec 1994:4). Conforme Serrani-Infante (1997) o estranhamento fundamental é aquele que acontece, principalmente, em relação a nós mesmos, a partir da concepção de subjetividade como um

⁶Sob "materialidade da língua" entendemos aqui a gramática, o léxico e processos de produção da língua no seu aspecto apenas estrutural.

⁷Duas outras categorias de importância para este estudo se encontram em Thomas (1983:91): falhas pragma-linguísticas e sócio-pragmáticas. Para a análise destes termos vide Cap. II (Perspectiva teórico-metodológica).

⁸Uma outra definição sobre a tipologia dos mal-entendidos conforme sua origem é dada por Benveniste (1974; apud Heredia 1986:52) na distinção entre a semiótica (o signo) reconhecida e a semântica (o discurso) compreendida. A nossa análise se fundamenta na importância das condições de produção, as atitudes e representações dos sujeitos-aprendizes e efeitos de sentido no processo de produção em L2. (ver Cap. II.)

"estranho país de fronteiras e de alteridades incessantemente construídas e desconstruídas, a partir da concepção da linguagem como interdiscursividade heterogeneamente constituída, o estrangeiro está em nós, 'ele é a face de nossa identidade'" [Kristeva 1988]. Sob o ponto de vista de uma perspectiva discursiva, podemos dizer que estes fenômenos ocorrem através de representações (imaginárias) em processos discursivos entre os falantes das línguas em questão. Para tanto, visamos a pertinência de operar com a noção de condições de produção, isto é, o efeito das relações de lugar nas quais se acha inscrito o sujeito e a "situação" no sentido concreto e empírico do termo e portanto, o ambiente material e institucional, os papéis mais ou menos conscientemente colocados em jogo. As condições de produção determinariam "a situação vivida pelo sujeito" no sentido de variável subjetiva ("atitudes", "representações" etc.) inerentes a uma situação experimental. [Pêcheux/Fuchs (1975). In: Gadet/Hak 1993:171]. No nosso caso, em relação à concepção da identidade do sujeito-falante-aprendiz de alemão nas empresas, ela opera na dimensão da representação (imaginária) da unidade do locutor (ou interlocutor), enquanto *ego* que se apresenta como enunciador 'dono de seu dizer' em uma outra língua.

Nesta perspectiva, adotamos, para este estudo, a proposta **Análise de Ressonâncias discursivas em Microcenos Experimentais** (Serrani-Infante 1994:79) entre falantes brasileiros e germânicos ligados a empresas, utilizando como principal categoria de análise a de *ressonância discursiva de significação*. Nas ressonâncias analisamos aquelas *em torno de unidades específicas e em torno de modos de dizer*⁹. Os campos discursivos enfocados são as diferenças entre enunciadorees alemães e brasileiros quanto a: 1) valores

⁹Uma explicitação sobre estes termos será dada no Cap. II.

diferentes da cordialidade na sociabilidade e 2) Funcionamentos discursivos diferentes dos domínios público e privado.

Este estudo está dividido em seis capítulos: no primeiro ilustramos uma triagem introdutória geral sobre os motivos e a proposta básica desta pesquisa; no segundo capítulo apresentamos uma perspectiva teórico-metodológica, onde está exposta a nossa opção por um percurso transdisciplinar da Linguística Aplicada com a Análise do Discurso (formações imaginárias, condições de produção discursiva, formação discursiva) e a Pragmática. Neste capítulo expomos a proposta adotada de "Análise de Ressonâncias Discursivas em Micro-cenas Experimentais" que tem como ênfase a categoria principal de análise que são as ressonâncias discursivas de significação; no "Capítulo III" apresentamos quatro livros didáticos de alemão com seleção de exemplos, nos quais aparecem tópicos relativos aos objetivos da nossa pesquisa e descrevemos o tratamento dado aos mesmos, além de apontar observações críticas; no "Capítulo IV" é exposta uma análise das enunciações dadas por brasileiros e germânicos, membros que trabalham em empresas, a partir de seis micro-cenas; no "Capítulo V", o das conclusões, analisamos as ressonâncias predominantes nas formulações dos enunciadores brasileiros e germânicos; as considerações finais procuram fazer uma ponte entre a teoria da Análise de Discurso e os tópicos em questão e, portanto, dar uma contribuição para o ensino de alemão em empresas brasileiras.

1.3. Contribuições de importância para o ensino de L2 (alemão) em indústrias: uma triagem de pesquisas da década de 80 até a atualidade

De fato, só a partir da década de 80, têm-se intensificado, cada vez mais, as pesquisas sobre o ensino de segundas línguas em indústrias. Um dos trabalhos que gostaríamos de mencionar neste campo é o iniciado por Christ, Liebe e Schröder (1979:94). Estes autores enfatizaram o planejamento de aulas em língua estrangeira incluindo fatores, tais como formação da personalidade e interesses individuais dos alunos em relação ao que é relevante para suas profissões. Uma pesquisa feita por eles numa indústria na cidade de Augsburg, na Alemanha, relativa à importância de aprender línguas estrangeiras, revelou que uma parte dos alunos mostrou interesse na simulação de negociações de vendas e procedimentos de expedição com inclusão do uso de uma linguagem mais técnica para uma eficácia maior na aprendizagem da língua estrangeira. Para tanto, conforme os autores, deve-se dar importância para a implantação de cursos de língua estrangeira com finalidades empresariais, fundamentadas nos objetivos de aprendizagem conforme os objetivos da empresa.¹⁰ Uma outra parte dos aprendizes focalizou mais a linguagem informal de negócios, entre outros, para tirar o receio de usar a língua.¹¹

¹⁰ Levamos em conta a especificidade do ensino de línguas estrangeiras em empresas, e, portanto, dois elementos importantes: o tempo escasso dos executivos para aprender uma língua estrangeira e o pragmatismo, ou seja, a maneira de aprender, compreender e usar uma língua estrangeira com finalidades bem concretas.

¹¹ Uma pesquisa semelhante, realizada por Dubin/Olshtain (1987), aprofundou o fator da aquisição de LE através de diferentes valores de acordo com os objetivos dos indivíduos: entre outros aspectos, foi salientada a essencialidade da participação no processo de modernização estreitamente relacionado ao acesso à informação ao "know-how" internacional. (1987:11).

Um outro trabalho sobre estes fatores foi realizado por Freudenstein, Beneke e Pönisch (1981:30). Os autores descobriram que os alunos, além de aprender a língua alemã relacionada com suas áreas profissionais, se fazem perguntas básicas tais como:

- Como são "os outros" na vida comum?
- Observando-os, o que eu posso apreender a respeito deles?
- Posso, talvez, aprender atitudes diversas que me enriqueçam, através de concepções provenientes de outras culturas?

Os alunos, desta forma, se envolvem com os modelos culturais típicos do "outro" e sua realização lingüística, com o interesse de adquirir o conhecimento sobre as características sócio-lingüísticas.

No caso de língua estrangeira, foi realizada uma pesquisa por Hartig (1985:162-164) alegando que uma comunicação eficiente na língua materna deve ser fundamental para o desenvolvimento da habilidade comunicativa em língua estrangeira. Neste caso, considera um "language shift"¹² adequado como papel importante. Esta mudança é fundamentada na relação entre a estrutura da língua e o papel social. Isto é essencial, pois exige que o falante se adapte à mudança conforme a posição social, decorrente da modificação da língua adequada. O autor dá ênfase na inclusão do desenvolvimento de um biculturalismo parcial que, por si, requer a integração de características culturais diversas na personalidade do falante e amplia os conceitos dos indivíduos em

¹²Conforme a definição do "Longman Dictionary of Applied Linguistics" (1985) trata-se, aqui, da mudança ("shift") do uso de uma língua pelo uso de uma outra língua, que ocorre, principalmente, quando pessoas migram para um outro país, onde a língua predominantemente falada é diferente, como no caso de imigrantes nos E.U. e na Austrália, vindos de países, onde o inglês não é idioma oficial.

relação ao internacionalismo. Hartig conclui que o desenvolvimento de uma identificação parcial com a sociedade estrangeira abre não apenas a chance de aprender a língua mais depressa e eficazmente, mas também oferece possibilidades favoráveis para a solução de conflitos sociais dentro da própria sociedade.

Outros autores fizeram estudos sobre a interpretação das regras sociais e culturais de uma perspectiva comunicacional quanto aos conceitos de cultura e civilização:

"Cultura ou civilização, no sentido etnográfico mais amplo é um todo complexo que inclui conhecimento, crença, arte, moral, direito, costumes e quaisquer outras capacidades e hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade." (Tylor 1971; apud Damen 1987:73).

"Cultura é referente à montagem relativamente unificada de idéias simbólicas compartilhadas em associação com modelos sociais de ordem cultural." (Gudykunst & Kim 1984; apud Damen op.cit.).

Foram, principalmente, estas duas definições do termo "cultura" que fizeram com que Damen (1987:73) aprofundasse uma pesquisa feita com professores e alunos relativa à reflexão sobre valores culturais, modelos e crenças diferentes e compartilhados. Para tanto, o autor dá ênfase ao trabalho etnográfico-pragmático que ele define como "compilação" sistemática de materiais descritivos sobre um grupo cultural específico por mediação de um ou mais dos seus membros ("informantes"). Esta deve ser feita através de uma investigação de referências por aqueles que fazem as perguntas e pelos outros que dão as respostas. A pesquisa serviu como meio para desenvolver hipóteses transculturais válidas e

mais flexibilidade comunicativa em questões interculturais efetivas.¹³ O resultado mostrou que a falha para alcançar estas perspectivas se encontra na maneira de como adquirir um conhecimento sobre uma outra cultura, nos objetivos de professores e estudantes e nas muitas variáveis sócio-culturais externas que, desta forma, influenciam o processo entre ensino e aprendizagem.

Chareaudeau (1987:26) define "o cultural" como resultado de um conjunto de práticas sociais e de um conjunto de discursos construídos sobre estas práticas. Nesta relação, retoma duas concepções de importância: a primeira é que não é o discurso estereotipado de um país (apenas através de modos de dizer típicos, comuns nas enunciações dos sujeitos-falantes), mas o discurso de determinados grupos que o constituem. Da mesma forma salientam Siguan e Mackey (1989; apud Dabène 1994:23) sobre a aquisição da língua natural que não é apenas um meio de comunicação entre um grupo de pessoas que dividem a mesma língua natural: é, também, o símbolo visível daqueles que pertencem ao grupo que pode se tornar o símbolo da sua identidade. Portanto, devem ser consideradas certas características culturais de um conjunto social e suas formações discursivas e estes conceitos devem ser vistos dentro de um ângulo de pluralidade (lugar geográfico, classe social, idade, sexo, categorias sócio-profissionais etc.); na segunda concepção de Chareaudeau são as relações que se estabelecem entre as práticas sociais e os discursos que constroem representações.¹⁴ O autor aborda na sua pesquisa uma visão psicológico-social¹⁵, que depende do código cultural dos falantes. Dá um exemplo através de

¹³Na parte final deste capítulo daremos mais ênfase ao conceito de poder que opera no discurso entre os interlocutores e as relações de sentido no discurso empresarial.

¹⁴Sobre a instrução das representações no discurso veja-se Gadet/Hak (orgs.) (1993), Serrani (1993), Reuter/Schröder/Tiittula (1993) e Serrani-Infante (1994). Este tópico será retomado no Cap. II.

¹⁵Alptekin (1993) retomou este componente na análise sobre o desenvolvimento de uma nova identidade ("otherness") em relação ao culturalmente conhecido e não-conhecido.

um estudo feito com latino-americanos em relação aos franceses. Conforme a referência cultural do grupo que julga, os franceses podem ser "sujos" para uns, enquanto para outros prevalece o imaginário sobre a maneira de se vestir, produtos de beleza etc.¹⁶

Em questões de contrastes comportamentais no caso de encontros entre gerentes americanos e alemães, Friday (1989, In: Samovar/Porter 1994:274) alega que os americanos dão ênfase específica em simpatia e aproximação, fato que consideram um aspecto primordial de motivação para cooperar ou não cooperar com colegas. Isto ocorre naturalmente em diálogos quando o "feedback" direto lhes dá a reação esperada, indicando assim um senso de aceitação; em contrapartida, para os alemães o que prevalece é estabelecer um senso de credibilidade e posição na hierarquia, algo que os americanos procuram dissolver.

Outros pesquisadores, como Bardovi-Harlig K. et al. (1991:4), centralizaram seus estudos em modelos sociais, culturais e discursivos em inglês, sendo estes pragmaticamente adequados. Os falantes que não usam uma linguagem pragmaticamente adequada, parecem, conforme a autora, não-cooperativos, rudes ou ofensivos. Para tanto, são essenciais a descrição do uso dos atos da fala da comunidade da língua-alvo e uma abordagem que determina a competência pragmática em sala de aula. A exemplificação tem como base cumprimentos, que tem como objetivo sua aplicação culturalmente correta. Para a integração de uma linguagem pragmaticamente adequada em sala de aula, os autores fazem a seguinte proposta, através dos seguintes procedimentos (1991:5):

¹⁶Questões sobre as representações podem ser encontradas, também, em Brown (1990), na pesquisa sobre o "Inglês cosmopolitano" na abordagem de interpretações culturais entre as sociedades britânica, americana e australiana.

- 1) identificação do ato da fala (maneiras de aplicação da escrita e da conversação na língua alemã);
- 2) coleta de dados e sua descrição (observação de diálogos espontâneos, montagem de questionários para finalidades discursivas);
- 3) avaliação de materiais e textos (conforme autenticidade e representação dos atos da fala em vários tipos de conversação);
- 4) desenvolvimento de novos materiais (criação de atividades e materiais novos).

O funcionamento dos atos da fala na linguagem e cultura de partida é, conforme os autores, um fator imprescindível na discussão com os alunos, sendo este a base para comparações com a língua de chegada. Os autores concluem que no ensino de língua estrangeira é essencial a demonstração de fronteiras culturais¹⁷ e munir os alunos não apenas com aspectos estruturais, mas com questões sobre a pragmática também, ou seja, ensinar palavras adequadas num momento certo.

Uma temática semelhante, porém relacionada com aspectos comerciais, foi discutida pelo grupo de trabalho "Estudos Comerciais e a Língua Alemã" num artigo elaborado por Scharf (apud Müller 1991:496). O grupo discutiu, entre outros pontos, as normas de aprendizagem de uma língua estrangeira dentro da Comunidade Européia (CEE). Entre os elementos de importância abordados incluiu-se, como veremos a seguir:

¹⁷Os autores exemplificam isto focalizando atos de fala específicos como os diversos modos de dizer em situações de despedida. Para tanto, pediram aos seus alunos para gravarem chamadas telefônicas, conversas durante o jantar ou considerar recursos alternativos como rádio, televisão ou filmes e comparar os diferentes modos de dizer em situações de despedida, em contextos diferentes.

- uma apreciação do ambiente cultural, social e econômico dos países-membros da CEE;
- uma habilidade de comunicação efetiva na língua dos outros países-membros da CEE;
- um degrau de mobilidade cultural suficiente para viabilizar uma operação efetiva em, no mínimo, *um* outro país europeu.¹⁸

Em pesquisas sobre o ensino de alemão nas próprias empresas, como diz Bolten (1991:71), foi considerada apenas a ênfase de determinadas práticas, tais como a compreensão auditiva ou textual, sem aprofundamento em temáticas específicas, como, por exemplo, aspectos de interpretação na linguagem técnica. O autor salienta que, como resultado da análise, especificamente, de livros didáticos de alemão, pode-se afirmar que muitos deles são ultrapassados e inadequados para serem usados em empresas e no mercado internacional. Afirma que existe interesse em determinados países da Europa, localizados ao Norte e à Oeste, bem como no Brasil, Argentina, Grécia, E.U. e China na aprendizagem do alemão, enfatizando a cultura como prioridade para o estudo da língua-alvo. Este componente foi realçado também por Picht [1987; apud Reuter, Schröder e Tiittula (1991:94)], em artigo elaborado pelo autor, como veremos na seguinte citação:

"Em tempos de uma concorrência internacional, cada vez mais crescente, só se estabelece no mercado de negócios, quem consegue compreender a cultura e afetividade dos clientes, parceiros e concorrentes relacionando-as com interesses próprios."

¹⁸Normas extraídas do "BA European Business Studies Degree With Honours, German Language Option", University of Ulster 1985.

De forma implícita, os fatores cultura-afetividade-interesse próprios foram explorados pragmaticamente, como já salientamos, por Bardovi-Harlig K. et al. (op. cit.). Citamos, também, Koch (1984:25), num estudo anteriormente desenvolvido sobre a argumentação e linguagem em que a autora apresenta uma abordagem significativa das relações entre enunciado, enunciação e as representações dos interlocutores relativas às suas intenções persuasivas. Alega que a noção do sentido lingüístico deve ser entendida, principalmente, como a direção, as conclusões, o futuro discursivo, enfim, o alvo para onde o enunciado aponta (o mostrar). Dessa forma, a Pragmática, num sentido restrito, deve ser vista como o estudo da atividade inter-individual realizada no discurso onde a estrutura da significação em língua natural seria o conjunto de relações que se constituem na atividade da linguagem entre os indivíduos que a utilizam, atividade que se inscreve sistematicamente no interior da própria língua. Hurley (1992:259), na sua pesquisa sobre o ensino da pragmática¹⁹, prosódia e comunicação não-verbal, assevera que cada cultura tem suas normas relativas à sua aplicação, principalmente em vários tipos de expressões e estratégias conversacionais, como no uso de tonalidade, gestos, contatos com os olhos e outros elementos não-verbais de atos comunicativos.

Esta abordagem foi levada em conta também por Hall (1993:152) na sua explicitação sobre os recursos interacionais no estudo da prática oral. A seguir, sintetizaremos a visão da autora, à qual acrescentaremos nossa visão crítica desses tópicos:

¹⁹Uma abordagem sobre questões praga-lingüísticas e sócio-pragmáticas se encontra em Thomas (1983), Rehbein (1985), Redder/Rehbein (1987), White (1993) e mais recentemente em Ehlich (1995). Retomarei estas noções no Cap. II.

- 1) Contexto (situacional)²⁰: este componente considera condições temporais e espaciais, nas quais os membros do grupo interagem;
- 2) Participantes (Protagonistas: sujeitos atravessados por formações discursivas);
- 3) Finalidades através de funções sociais e cognitivas.
- 4) Seqüências dos atos da linguagem: a seqüência e agrupamento propício de idéias com explicitação das fórmulas lingüísticas e paralingüísticas²¹;
- 5) Ritmo (Entoação e velocidade): momentos adequados para fazer as enunciações;
- 6) Estruturas de participação (Relações de poder): os papéis e direitos dos participantes;
- 7) Conteúdo (Objeto do discurso/Efeitos de sentido e perlocucionais): a materialidade lingüística concomitante com o aspecto cultural²².

Todos estes recursos formam um conjunto de comportamentos que fornecem as dimensões das práticas orais. Para abordagens posteriores, os seguintes quatro elementos podem ser levados à discussão:

- a inclusão efetiva da prática oral em sala de aula;
- a metodologia pedagógica aplicada;
- a contribuição do desenvolvimento do estudo de práticas orais para a competência lingüística e sócio-cultural em sala de aula;
- a relação entre os processos de aprendizagem e as dimensões sócio-

²⁰Os itens entre parênteses acrescentam o nosso ponto de vista, resultado de uma discussão durante o curso "Tópicos em Segunda Língua I", administrado pela Profa. Silvana Serrani-Infante na UNICAMP em 1995.

²¹Reuter/Schröder/Tiitula (1991) na sua pesquisa sobre técnicas de conversação e diferenças culturais em negociações em indústrias propõem uma análise detalhada sobre este aspecto, principalmente em relação à seqüência das enunciações, ao modo de interação entre os interlocutores, à estrutura temática e ao tipo de diálogo. (1991:107).

²²Sobre esta questão ver também Günther (1993:308-313) na pesquisa sobre a organização discursiva entre negociantes ingleses e chineses.

culturais na linguagem oral.

O questionamento sobre estes componentes é muito profícuo para a relação entre a interação em termos dinâmicos e sócio-culturais.

Estes elementos fizeram parte, também, de um estudo feito por Lits (1994) em relação à escrita, levando em conta o literário como meio da formação lingüística, social e pessoal. O autor pesquisou um corpus de narrativas e notícias, que foram tiradas em diferentes zonas da "francofonia" mostrando as potencialidades e os limites do percurso didático em classes de francês como primeira língua. Através de um patrimônio literário, os alunos tiveram a ocasião de atingir um universo imaginário, que serviu como base para a constituição da própria identidade coletiva do grupo sócio-cultural ao qual pertencem (1994:26). Foram analisadas, nesta pesquisa, as comparações entre as características lexicais, sociais e ideológicas, como das representações culturais e simbólicas dos textos.²³ O resultado levantado através de tarefas feitas pelos alunos mostrou a importância do trabalho do professor em relação às faixas culturais encontradas e seu trabalho relacionado com a heterogeneidade de suas classes como lugar de referência e de informação das diversas culturas observadas. Estas questões foram enfatizadas, em seguida, também por Mata Barreiro (1994:76) sobre a construção de novas representações mais complexas e finas das culturas em questão e por Gourmelin Berchoud (1994:79) sobre a compreensão dos contextos culturais e as representações dos sujeitos relativas à língua e ao espaço.

²³A tese do autor tem seu fundamento em artigos de Yerles P. (1992; apud Lits 1994:26) e de Yerles P./Lits M. (1992; apud Lits op.cit.) sobre a axiomática da base da didática da literatura francesa e por Dufays (1991; apud Lits op.cit.) sobre a questão dos estereótipos nas práticas escolares.

Schmitz (1994:214) no seu estudo sobre o termo "estratégia" faz o questionamento entre consciência e (não-)consciência na aplicação deste termo e a compatibilidade entre as de ensino (teaching strategies) e de aprendizagem (learning strategies). Examinou um estudo sobre o ensino de alemão como língua estrangeira em nível universitário nos Estados Unidos. Segundo uma pesquisa realizada nas aulas ministradas por Nyikos [in: Oxford et al. (1990); apud op.cit.:215], os alunos norte-americanos de alemão "aprenderam" a aprender pela visualização, levando a cabo tarefas sociais e imitando falantes nativos de diferentes maneiras. O autor alega que o estudo é altamente descritivo, mas não há exemplos concretos, fato que torna o estudo bastante vago. Poderia ser, a nosso ver, um ponto de partida para analisar as representações dos sujeitos em contexto cultural, conforme os estudos feitos por Chareaudeau (op.cit.) e Mata-Barreiro (op.cit.).

Para evidenciar a pertinência deste estudo na atual conjuntura brasileira citamos uma notícia publicada pelo jornalista H. Wahl no jornal austriaco *Oö. Nachrichten*:

"O Brasil acelera a fantasia. 160 milhões de habitantes como clientes futuros atraem os fabricantes de carro no país gigantesco. Na procura de mercados de expansão, os multinacionais puseram as suas esperanças prediletas na America do Sul. E a destinação no. 1 é o Brasil. Lá as indústrias automobilísticas estão disputando uma corrida empolgante para conseguir locais de produção e clientes." (*Oö. Nachrichten* 17/05/1996:8).

Vemos, neste comentário, mais um dado que condiz com o incremento de cursos de alemão no Brasil, nem sempre levando em conta os desenvolvimentos recentes das pesquisas das Ciências da Linguagem e da Linguística Aplicada.

1.4. Relações entre discurso e ideologia: uma abordagem de questões transculturais na aprendizagem do alemão em empresas

Consideramos necessário o estudo dos mal-entendidos linguístico-culturais entre alemães e brasileiros, pondo em relevo situações que evidenciem choques transculturais de executivos brasileiros aprendendo alemão. Como já salientamos anteriormente, levamos em conta, principalmente, a constituição do sujeito-falante, sua posição de enunciação e sua relação com aquilo que representa enquanto *ego*. Conforme Revuz (1987, 1991; apud Serrani-Infante 1997), no processo de aprendizagem de L2 opera a linguagem, a língua chamada materna como instrumento e a matéria de uma estruturação psíquica, termo entendido por Melman (1992; apud Serrani-Infante:op.cit.) como "tecido do inconsciente".²⁴ A partir desta perspectiva, podemos dizer que a constituição do sujeito se encontra dentro de uma rede cultural, social e, portanto, nacional, cujas estruturas linguísticas não se entendem meramente como códigos, mas enquanto símbolo de constituição subjetiva. As marcas formais das línguas ganham sentido ao se realizarem em processos discursivos, historicamente determinados, e determinantes na constituição do sujeito.

Visamos evidenciar as ligações entre a linguagem e a situação e ao mesmo tempo apontaremos subsídios para que, em cursos de alemão nas empresas, os

²⁴A língua que para cada um constitui a língua da estrutura simbólica fundamental. Aqui "simbólica" remete à distinção entre os registros imaginário, simbólico e real de Lacan.

alunos sejam munidos, como diz Holborow (1991:24), "com conceitos que vão guiá-los na produção da linguagem apropriada". Para tanto, o que nos interessa são os mecanismos enunciativos e as formas de assujeitamento ideológicos [Foucault (1969); apud Orlandi 1988:54] entre os falantes de empresas em questão. Como já foi exposto anteriormente, observamos que há uma relação entre o sujeito e seu dizer e, com isto, a sua definição ao mesmo tempo a si mesmo como "eu" e a um parceiro com "tu". A evidência de que estes são sujeitos, tal como a certeza da significação, como diz Orlandi (1988:88), são efeitos ideológicos elementares.²⁵

Para estudar os temas apontados serão analisadas ressonâncias em micro-cenas experimentais (Serrani-Infante 1994:82)²⁶ e em livros didáticos de alemão utilizados no Brasil. Escolhemos micro-cenas que, em tópicos discursivos empresariais das sociedades alemã e brasileira, dizem respeito a:

- 1) *Valores diferentes da cordialidade na sociabilidade;*
- 2) *Funcionamentos discursivos diferentes dos domínios público e privado.*²⁷

1.5. Especificidade do ensino de línguas estrangeiras em empresas: a questão do tempo e do pragmatismo

Além dos componentes analisados para nosso estudo não podemos desconsiderar a especificidade do ensino de línguas estrangeiras em empresas. Johns/Dudley (1991:298) propõem uma pesquisa cuidadosa de materiais pedagógicos e atividades para determinadas categorias de aprendizes dentro de

²⁵ Este assunto será mais desenvolvido no Cap. II.

²⁶ A proposta de análise será detalhada no próximo capítulo.

²⁷ Exemplificações destes campos serão expostas no Cap. III.

um contexto específico. Em relação ao inglês acadêmico, os autores salientam, entre outras, o do "Inglês para o Comércio". Além disso, fazem a seguinte distinção em relação às finalidades específicas na aprendizagem desta língua: a importância do conteúdo em relação a assuntos específicos, ocupações e atividades; ensinar uma linguagem adequada relativa a estas atividades: sintaxe, lexis, discurso, semântica e análise de discurso, mas, principalmente, a exigência de focalizar as necessidades e aquilo que é relevante para os aprendizes.

Consideramos os últimos dois elementos como essenciais, já que, como no caso dos executivos, o tempo disponível de aprender uma língua estrangeira é escasso. Portanto, as finalidades de apreender, compreender e usar uma língua devem ser bem concretas. No caso da língua alemã, existe uma outra problemática: ela não tem o mesmo grau de uso internacional como o inglês. Desta forma, os executivos optam pela aprendizagem de uma língua mais usada no comércio, mesmo para falar com seus colegas alemães. Porém, nas práticas profissionais crescentes concretas com a Alemanha e Áustria, a questão da língua alemã se coloca. Portanto, visamos trazer subsídios para esta problemática intercultural, e a nossa tarefa é propor caminhos para que haja uma maneira de aprendizagem mais significativa nas aulas de alemão em empresas no Brasil.

Capítulo II: Perspectiva Teórico-Metodológica

2.1. Por que mal-entendidos?: a visão de Thomas como um dos fundamentos da análise

Nossa opção metodológica é a de um percurso transdisciplinar da LA com a Análise do Discurso e alguns conceitos da Pragmática. Duas categorias de análise relevantes são: falhas pragma-lingüísticas e sócio-pragmáticas. Trata-se de dois termos usados por Thomas (1983:91):

a) o primeiro acontece quando

- a força pragmática²⁸

prevista pelo falante não-nativo para uma dada expressão é sistematicamente diferente da força mais frequentemente atribuída a ela pelos falantes nativos da língua;

b) o segundo, quando

- as estratégias dos atos de fala são inadequadamente transferidas da L1 para a L2; a falha sócio-pragmática (termo que a autora emprestou de G. Leech) diz respeito às diferentes percepções transculturais daquilo que constitui comportamento lingüístico adequado.²⁹

Além disso, a autora retoma o termo "transcultural" dizendo tratar-se de qualquer tipo de comunicação entre duas pessoas que, dentro de um determinado

²⁸ Distinção entre sentido (significado literal) e força (significados implícitos) conforme a abordagem de G. Leech (apud Thomas 1983:92).

²⁹ Estes conceitos foram retomados, como dissemos no capítulo anterior, por Johns/Dudley (op.cit.) em relação a dois fatores básicos no ensino de língua estrangeira: a avaliação das necessidades e a análise de discurso. Em relação ao primeiro fator, os autores revelam que esta tem aumentado consideravelmente, já que os planejadores de materiais didáticos se conscientizaram da complexidade dos meios pelos quais os indivíduos adquirem e usam a língua. Quanto ao segundo fator, os autores abordam a problemática da compreensão pelos alunos, os quais entendem cada palavra, mas falham em compreender os argumentos principais ou seja, as finalidades do discurso.

assunto, "não dividem o mesmo fundamento lingüístico e cultural". Uma importância, portanto, se encontra, basicamente, na consideração de uma "competência pragmática"³⁰, que se define em um ou mais níveis de conhecimento que podem incluir, também, competências sociais, gramaticais e psicolingüísticas (Thomas op.cit.:12).

2.2. Formações imaginárias, condições de produção e formação discursiva

Em relação às considerações anteriores, uma categoria, que no quadro conceitual da Análise de Discurso, a nosso ver, é relevante, é a de formações imaginárias. Conforme Pecheux e Fuchs [(1975); in: Gadet e Hak (1993:174)], elas dizem respeito à ilusão necessária da discursividade, que se representa da seguinte forma:

- 1) imagens simples do enunciador que ele faz dele mesmo, do destinatário e do objeto do discurso;
- 2) imagens simples do destinatário que ele faz dele mesmo, do locutor e do objeto do discurso;
- 3) imagens compostas que o locutor faz que o destinatário faça do locutor, que ele faça dele mesmo e que ele faça do objeto do discurso;
- 4) imagens compostas que o destinatário faz que o locutor faça do destinatário, que ele faça do locutor e que ele faça do objeto do discurso.

³⁰Termo analisado por Hymes (1972:281) na sua abordagem sobre questões da competência comunicativa.

Conforme os autores, a não-coincidência destas imagens levam os interlocutores a interpretações inadequadas na atividade de linguagem numa determinada situação de enunciação. Em outras palavras, eles não têm consciência dos elementos da produção da linguagem em L2.³¹ As formações imaginárias, portanto, são um componente inalienavelmente presente em todo material significativo [cf. Sercovich (1977); apud Serrani 1993:109], sendo uma ilusão necessária à existência da discursividade. Incorporam a noção da projeção de dados empíricos relativos às condições de produção. Nesta relação, os autores abordam as duas formas de esquecimentos - o número 1 e o número 2. Neste último, trata-se da ordem de enunciação, ou seja do ato de enunciar, das escolhas conscientes ou semi-conscientes, que correspondem ao ocultamento por parte do locutor da seleção lingüística que ele faz daquilo entre o que é dito e deixa de ser dito. O sujeito - protagonista da linguagem - como diz Orlandi (1987) "não é nem um sujeito absolutamente dono de si, nem um sujeito totalmente determinado pelo que lhe vem de fora".³² O sentido não existe em si, mas é determinado pelas posições ideológicas colocadas em jogo no processo sócio-histórico em que as palavras são produzidas. Em contrapartida, o esquecimento número 1 - inacessível ao sujeito por um funcionamento do tipo préconsciente/consciente - aparece constitutivo da subjetividade da língua, e é de natureza inconsciente, no sentido em que a ideologia é constitutivamente inconsciente dela mesma. O locutor acredita ser a fonte exclusiva do sentido de seus enunciados, esquecendo-se da existência das formações discursivas e ideológicas em que todo discurso sempre é produzido.

³¹Em outra ocasião, a referida autora (1990:47 e 51) "define" o discurso brasileiro como "sintoma", como um discurso que é constitutivo dos processos de significação que constitui o imaginário pelo qual se rege a sociedade brasileira, ou seja, "como ela nos significa." Em relação às diferentes falas intervêm ou "interdiscurso" do outro (europeu), fazendo a sociedade significar na história dos "seus" sentidos.

Um outro conceito fundamental é o de condições de produção discursiva [Pecheux 1969 (in: Gadet e Hak 1993:77)], que nos permite estudar:

- as relações de poder existentes entre as posições em confronto de um determinado campo dado;
- as relações de sentido.

O autor aponta que, no discurso entre dois interlocutores (A: destinador/ B: destinatário) não é primordial uma transmissão de informações entre A e B, mas, também, um "efeito de sentidos" entre os falantes A e B. Estes designam lugares determinados na estrutura de uma formação social, lugares "dos quais a Sociologia pode descrever o feixe de traços objetivos característicos". Esses traços estão, conforme os autores, representados - presentes, mas transformados - nos processos discursivos colocados em jogo. Portanto ocorre uma série de formações imaginárias que designam o lugar que A e B se atribuem cada um a si e ao outro, a imagem que eles se fazem de seu próprio lugar e do lugar do outro.

Outra concepção que tomamos como referência para o nosso estudo é a de Formação Discursiva (FD) [Maldier/Normand/Robin 1972³³ (apud: Serrani 1993:23)]. Estas autoras, na primeira etapa da AD, se referem a obras elaboradas por M. Foucault dizendo que o projeto deste filósofo "supõe a pesquisa de um conjunto de regras que definem as condições de possibilidade dos enunciados, os critérios de sua organização, as passagens de uma organização a outra", isto é, "partindo da definição do discurso como

³³ A revista *Langue Française*, publicada por estes autores em 1972, examinou as coincidências e distanciamentos das pesquisas provindas do campo da Linguística em relação a proposições de M. Foucault.

regularidade de uma prática, trata-se de pesquisar as regras de sua organização interna e as regras de sua articulação às outras práticas discursivas e as práticas não-discursivas". Enquanto Foucault omitia, na formação do enunciado, o problema da relação das sistematicidades lingüísticas às regras históricas de formação, encontra-se na linha de trabalho inaugurada em torno da obra por M. Pecheux 'Analyse automatique du discours', uma abordagem nesta direção tendo como um componente fundamental a Linguística para construir uma Análise de Discurso. A Formação Discursiva, noção discutida em trabalho anterior realizado por Haroche, Henry e Pecheux (1971; apud op.cit.:25), é essencial não apenas para a natureza das palavras empregadas, mas principalmente para a mudança do sentido destas palavras ao passar de uma formação discursiva a outra.

No segundo período de desenvolvimento da Análise de Discurso, a noção da Formação Discursiva é re-discutida à luz da noção de interdiscurso, que se refere à irrupção na análise, "do exterior específico" de uma FD, concebida como constitutivamente composta por elementos que provém de fora - isto é, de outras FD - e esses elementos fornecem-lhe suas evidências discursivas fundamentais (Pecheux 1988 e 1990; apud op.cit. 26). Assim, o procedimento de justaposição contrastada é abandonado para passar a enfatizar a análise da alteridade no "mesmo".³⁴ Este conceito da AD, a nosso ver, é muito profícuo para o estudo dos fatores sociais e culturais, e fundamental para trazer contribuições significativas para o estudo dos mal-entendidos lingüístico-culturais, referidos aos tópicos focalizados, entre alemães e brasileiros.

³⁴Nos desenvolvimentos mais recentes da AD, tem-se como eixo o papel estruturante do discurso outro que pode ser entendido como discurso de um outro (interlocutor/leitor), posto em cena pelo enunciador ou discurso do enunciador colocando-se em cena com o outro, ou como interdiscursividade que desestabiliza o lugar onde o ego se instala no dizer. (Serrani-Infante 1997)

2.3. *Ressonâncias discursivas em microcenos: concepção e metodologia do estudo*

Seguiremos, assim, a proposta denominada *Análise de Ressonâncias Discursivas em Microcenos Experimentais* (Serrani-Infante 1994:79). Nessa proposta uma das principais categorias de análise será a de *ressonâncias discursivas de significação*³⁵. Esta noção permite estudar paráfrases e outros mecanismos de repetição discursiva como um efeito de vibração semântica mútua entre as unidades que tende a construir a realidade imaginária de um sentido (Serrani 1993:47). Podemos dividir as ressonâncias em dois tipos básicos:

- *ressonâncias em torno de unidades específicas* (frases nominais, itens lexicais etc.);
- *ressonâncias em torno de modos de dizer* (efeitos de sentido produzidos pela repetição em nível interdiscursivo de construções sintático-enunciativas).

Para a noção de *microcenos* seguiremos O'Donnell (1986:126) que as define como "interlocuções, serviços e trabalhos que ocasionalmente relacionam pessoas de diferentes posições sociais". O corpus da pesquisa é do tipo *experimental*, porque, nesta proposta, procuramos analisar, a partir de microcenos relatadas por executivos alemães e brasileiros como protagonistas e

³⁵ A significação de uma sequência discursiva é analisada em relação às condições de exercício de função enunciativa e não ao sentido literal das palavras que a compõem. M. Foucault já tinha-se preocupado com esta noção anteriormente, isto é, rejeitar a concepção idealista de um sujeito livre, que exprimiria um sentido preexistente refletindo-o mecanicamente por meio da linguagem (Serrani 1993:23).

elaboradas num questionário³⁶, as seqüências discursivas dos enunciadores, ou seja, suas ressonâncias de significação.

Os procedimentos metodológicos são:

- a) Em primeiro momento, uma coleta empírica de vivências de imigrantes alemães no Brasil através de relatos e entrevistas feitas com executivos alemães - imigrantes e radicados há algum tempo no Brasil, e com executivos, gerentes e secretárias brasileiros com experiência de convivência com alemães no Brasil e na Alemanha.
- b) Em segundo momento, uma análise de livros didáticos de alemão como língua estrangeira, focalizando os tópicos apontados anteriormente.
- c) A elaboração de um questionário, a partir de a) e b), onde se encontram seis microcenas, a partir das quais deflagra-se uma coleta de formulações de enunciadores brasileiros e alemães, visando ter seqüências discursivas para serem analisadas.

Antes de apresentar as microcenas, são solicitadas as seguintes informações aos enunciadores:

- lugar de nascimento do entrevistado e outros nos quais viveu;
- país de origem;
- naturalidade e profissão dos pais;
- formação escolar.

Como dissemos anteriormente, os seguintes tópicos discursivos enfocados são as diferenças entre as sociedades alemã e brasileira quanto a:

³⁶O questionário se encontra no "Apêndice".

- Valores diferentes da cordialidade na sociabilidade;
- Funcionamentos discursivos diferentes dos domínios público e privado.

As respostas ao questionário constituem nosso corpus no qual realizamos:

- d) uma análise de ressonâncias discursivas de cunho qualitativo que indica o grau de incidência de cada tipo de ressonância. Nestas, são analisadas unidades específicas e os diversos modos de dizer dos enunciadores brasileiros e de língua alemã nas enunciações responsivas das microcenas. Uma ênfase será dada às marcas discursivas de cordialidade na sociabilidade e de representação no discurso dos domínios público e privado.

Capítulo III: Livros Didáticos de Alemão no Brasil: Abordagem de Tópicos Sócio-Culturais e Discursivos

3.1. Livros escolhidos

Este capítulo é uma análise de livros, enquanto material didático, através da seleção de exemplos, nos quais apareçam tópicos relativos ao objetivo de nossa pesquisa, descrever seu tratatamento e apontar observações críticas. Escolhemos quatro livros: Themen, 1984; Themen Neu, 1993; Deutsch Aktiv Neu, 1987; Wege, 1988, todos editados na Alemanha. O critério da escolha dependeu de um levantamento que fizemos em 14 escolas de línguas sobre o uso do livro didático nas cidades de Campinas, São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre. O resultado foi:

1) Themen Neu	27%
2) Themen	11%
3) Deutsch Aktiv Neu	11%
4) Wege	4% ³⁷

Respectivamente, focalizaremos os tópicos apontados no capítulo anterior, isto é, os valores diferentes da cordialidade na sociabilidade e os funcionamentos discursivos diferentes dos domínios público e privado, visando contribuições para o ensino de alemão em empresas.

³⁷ Além destes, das escolas pesquisadas, 15% são referentes a apostilas montadas pela própria escola e 4% referem-se a nove livros didáticos diferentes dos enfocados.

A seguir, veremos como os autores destes livros montaram as unidades. Interessa-nos, principalmente, observar a representação dos tópicos que focalizamos³⁸ na sociedade e cultura alemã e sua relação com outras culturas, dentro dos livros.

Lembremos a abordagem de autores que se ocupam, no escopo da Linguística Aplicada, de material didático, na linha comunicativa. Análises e reflexões importantes sobre a relação entre sociedade e cultura, relativas à pedagogia de ensino/aprendizagem de línguas, já foram feitas por Widdowson no final da década de 70 (1979). A partir do início da década de 80 a ênfase das pesquisas foi dada à competência comunicativa, destacando-se os componentes contextuais, sócio-linguísticos e estratégicos no ensino de línguas. Nesta linha encontramos os trabalhos de Canale & Swan (1980:4), Almeida-Filho (1986:2), e Dubin & Olshtain (1987:68), para mencionar alguns autores deste campo. A partir do início da década de 90 os pesquisadores ampliaram seus interesses em relação a uma "comunicação intercultural" que, a nosso ver, são as abordagens de Brown (op.cit:11) sobre os valores culturais compartilhados pelos falantes de uma mesma comunidade e de Dirven & Pütz (1993:152) sobre a competência da comunicação intercultural entre falantes nativos e não-nativos que merecem destaque nesta linha de pesquisa.³⁹

Pretendemos fazer, em primeiro momento, abordagens globais sobre os livros didáticos em questão e verificar o propósito dos autores em apresentar a língua-alvo conjuntamente com o ambiente sócio-cultural do país dos seus

³⁸Vide pag. 34 e 35 sobre o foco dos tópicos.

³⁹Essas observações sobre as abordagens comunicativas são para indicar uma linha, na qual se resenha um grupo de trabalhos sobre livros didáticos na Linguística Aplicada. Uma perspectiva, por nós adotada como já foi dito, é a de uma postura transdisciplinar com a Análise de Discurso e será esse escopo que seguiremos nas observações que se seguem.

falantes. Procuramos relacionar esta visão entre um e outro livro no tocante aos nossos tópicos de pesquisa. Escolhemos os livros de nível intermediário, pois neles - *Themen 2*, *Themen Neu 2*, *Deutsch Aktiv Neu 1B* e *Wege* - observamos uma ênfase maior direcionada à cultura da língua-alvo.

No livro "Themen 2", 1984, mas principalmente em "Themen Neu 2", 1993 (versão aperfeiçoada), há exemplos nos quais os enunciados evidenciam mais diferenças significativas em relação às construções conforme o lugar social dos protagonistas, essenciais para nossa análise. Encontramos fotos e desenhos no início de cada lição, seguidos por várias perguntas e supomos que estes elementos sirvam para levar o aprendiz a inferir o tema.⁴⁰ Todas as atividades relacionadas, por exemplo, com a educação escolar, diversão, trabalho etc., ou família e relações pessoais, sejam elas de leitura, de audição ou em forma de exercícios, são apresentadas em contextos alemães. Notamos um predomínio do ambiente público em seis das dez unidades, enquanto o restante focaliza ambientes privados. Uma das finalidades mais importantes dos autores para o processo de aprendizagem se encontra de forma diversificada entre um e outro livro: enquanto em "Themen 2" prevalecem a discussão sobre temas do cotidiano e o trabalho com textos que desenvolvem a língua como meio de expressões estéticas de ironia e humor, encontramos propiciada em "Themen Neu 2" a habilidade em comunicar-se *adequadamente* na linguagem oral e escrita e articular temas de interesse geral.

No livro "Deutsch Aktiv Neu 1B", 1987, encontram-se oito unidades que, à primeira vista, não abordam tópicos específicos. Através de perguntas,

⁴⁰Encontra-se em Apêndice uma descrição de capítulos dos livros didáticos e cópias xerográficas das páginas dos livros exemplificados.

exclamações, ou, às vezes, apenas um item lexical novo, é introduzida a unidade. As indicações gramaticais são dadas no final de cada página. Desta forma, a própria unidade se divide numa parte A (textos e tarefas comunicativas) e B (gramática e exercícios gramaticais). No índice do livro, os autores sintetizam esquematicamente as partes de cada unidade: noções, intenções e situações. Os autores procuram enfatizar a língua no tocante a ocorrências dentro de uma sociedade. Portanto, ela deve ser aprendida através das relações entre as pessoas. Esta finalidade dos autores nos dá a impressão de que o aluno possa não apenas aumentar seu próprio conhecimento geral, porém também alcançar uma outra visão do mundo. Não são apenas abordadas temáticas para "saber como se expressar na vida cotidiana", mas a relação entre compreensão e articulação e sua separação em diversas áreas comunicativas, condizente com novas formas e sequências de exercícios.

No livro "Wege", 1988, encontram-se 22 unidades, divididas em nove temáticas: "Num país estrangeiro: impressões, orientação, informações"; "Moradia e ambiente habitacional"; "Relações pessoais e interesse"; "Alimentação e fornecimento alimentício"; "Profissões e ambiente profissional"; "Saúde e doença"; "Cultura e tecnologia"; "Sistemas educacionais" e "Política e história". Os pontos principais da gramática são explicados em pequenos quadros. Os autores representam "a realidade da vida alemã" sob diversos ângulos. Encontramos gravações de textos nos quais estrangeiros contam as suas experiências na Alemanha; além disso, são apresentados textos pertencentes a uma pluralidade de discursos: ficção, discursos, entrevistas, anotações num diário e situações através de fotos e desenhos.

Em relação aos tópicos selecionados, a abordagem dos autores, a nosso ver, não leva em conta o interesse dos alunos em estabelecer relações entre língua, sociedade, cultura e as categorias como classe social, seu papel e suas construções que representam o lugar social. Bolognini (1996:180), na sua análise sobre o material didático de português como língua estrangeira, assevera que não são abordados os problemas nas relações de contato decorrentes de diferentes normas e diferentes gestos de interpretação. Estes, conforme a autora, se revelam através dos sujeitos que se constituem a partir de histórias diferentes. Nesse sentido, não se evidenciam discussões sobre situações de conflito nas relações de contato entre estrangeiros. No caso dos livros didáticos de alemão, em vários momentos, são mostradas pessoas de áreas profissionais diferentes que dão opinião sobre diversos assuntos; porém, uma indicação da ocupação nos parece insuficiente, pois desconsidera questões de classe social, por exemplo. São desconsideradas as relações entre as diversas enunciações, como no nosso caso, em indústrias multinacionais. E nosso trabalho procura responder perguntas como a seguinte: "Como se mostra, por exemplo, uma situação, num livro didático, onde diversos modos de comunicação e variações culturais se manifestam em estilos diferentes de negociação, e onde a sensibilidade quanto à diversidade cultural é essencial para negociações comerciais bem sucedidas?" (Hellweg et all. (1989), In: Samovar/Porter (1994:287)). A seguinte exploração visa a observar estes elementos, em livros didáticos de alemão utilizados no Brasil.

3.2. Ilustrações extraídas do livro didático "Themen Neu 2"

Exemplo 1: Lição 5; p. 61⁴¹

O assunto pode ser intitulado "Relações pessoais" evidenciadas numa abordagem anterior ao nosso exemplo que analisa uma moça e seu modo de pensar sobre seu namoro para achar *die beste Lösung* (a melhor solução) para ela. Consideramos o exemplo escolhido ilustrativo para observar o tratamento apresentado das relações pessoais. Os autores abordam esta questão através de construções, que um aprendiz poderia caracterizar como simpatia e antipatia. Estas se dividem em dois exemplos, (A e B) nos quais são feitos os seguintes questionamentos:

Exemplo A:

Was gefaellt Ihnen bei anderen Leuten? Quais as características que

Was gefaellt Ihnen nicht? você gosta em outras pessoas?

Quais você não gosta?

Essas construções representam dizeres homogêneos que nos dão a impressão de estarem, os enunciadores, numa festa. Da mesma forma, as enunciações, a seguir, são mostradas num quadro com setas. Trata-se de enunciados "num vácuo" social e, portanto, são desvinculadas dos locutores.

⁴¹ Vide "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", página 147.

<i>Ich hasse es, wenn jemand zuviel redet.</i>	Detesto quando alguém fala demais.
<i>Unhöfliche Leute kann ich nicht leiden.</i>	Não gosto de pessoas não-cordiais.
<i>Ich mag lustige Leute.</i>	Gosto de pessoas alegres.
<i>Mir gefaellt es, wenn jemand Humor hat.</i>	Eu gosto quando alguém é bem-humorado.

O léxico apresenta itens, como, por exemplo, *oft schlechte Laune haben* ("estar frequentemente mal-humorado"), *zuviel Alkohol trinken* ("beber álcool demais"), *dauernd über Geld sprechen* ("falar sempre sobre dinheiro") etc., ou adjetivos caracterizando cordialidade/não-cordialidade, como, por exemplo, *agressiv* ("agressivo"), *freundlich* ("gentil"), *langweilig* ("entediante"), *ehrlich* ("honesto") etc., no entanto, todos desvinculados dos locutores.

Também no exemplo B, a seguir, notamos duas construções representando dizeres homogêneos de dois interlocutores (um senhor e uma senhora simples, de classe média) em relação a lugar e classe social. As duas enunciações:

<i>Mein Nachbar versucht, mich immer zu ärgern.</i>	Meu vizinho sempre procura me aborrecer.
<i>Mein Freund hat nie Lust, mit mir zu tanzen.</i>	Meu namorado nunca sente vontade de dançar comigo.

são desvinculadas entre um e outro interlocutor como as outras enunciações apresentadas de modo sintático-estrutural. (por exemplo: *Mein | Kollege | vergisst immer, | mir | zu helfen/zu reden*: "Meu colega sempre se esquece de

me ajudar/ de falar comigo", ou *Meine | Kollegin | versucht | meistens | mich zu ärgern/sich zu entschuldigen*: "Minha colega, muitas vezes, procura me aborrecer/ pedir desculpas", etc.).

Procuramos condizer a descrição de traços deste exemplo com a microcena 6 ("Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva")⁴², que diz respeito a construções que caracterizam o tratamento entre uma executiva e um porteiro de uma empresa, em relação aos modos de dizer, que podem ser definidos por um aprendiz como cordiais/não-cordiais, expostos pelos enunciadores no questionário. Consideramos, também, os papéis entre homem e mulher nos exemplos, principalmente, a apresentação ilustrativa do que poderíamos chamar de uma representação de papel discriminado da mulher no livro.

Exemplo 2: Lição 7, p. 91⁴³

Notamos que os autores analisam o assunto "Viagens" a partir de vários prismas, por exemplo, através de entrevistas, estatísticas e um levantamento sobre experiências em trabalhar no exterior. A nossa atenção se dirige a uma reportagem com a seguinte introdução:

Mal im Ausland arbeiten - eine tolle Erfahrung!

Viele möchten gern mal im Ausland arbeiten, doch nur wenige haben den Mut, es zu tun. Schliesslich muss man seine Stelle und seine Wohnung kündigen und verliert Freunde aus den Augen. Wir haben uns mit drei Frauen unterhalten, die vor dem Abenteuer Ausland keine Angst hatten.

⁴²Em relação à exemplificação desta microcena vide "Capítulo IV", página 103, e "Apêndice do Questionário", página 138.

⁴³Vide "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", página 148.

("Trabalhar, uma vez, no exterior - uma experiência maravilhosa!

Muitos querem trabalhar no exterior, porém poucos têm a coragem de fazê-lo. Enfim, deve-se pedir demissão de seu emprego e romper o contrato de aluguel, além de perder de vista os amigos. Nós conversamos com três mulheres que não tiveram medo de ir ao exterior.")⁴⁴

São apresentadas três jovens alemãs que contam suas experiências no exterior. Observamos que as três são mulheres com menos de trinta anos de idade (24, 26 e 28 anos). Para nossa análise escolhemos, como sequências discursivas de referência, as compostas pelas seguintes formulações dos enunciadores, apresentadas no livro:

Protagonista 1): Frauke Künzel (24 anos):

Sie fuhr mit tausend Mark in ihrer Tasche nach Südfrankreich. Zuerst wohnte sie in der Jugendherberge und wusste nicht, wie sie einen Job finden sollte. Doch sie hatte Glueck. Sie lernte einen Bistrosbesitzer kennen und fragte ihn, ob er einen Job für sie hätte. Er hatte. 2500 Mark netto verdiente sie als Bedienung.

("Ela foi para o sul da França com mil marcos no bolso. Primeiro, morou no albergue para juventude e não sabia como achar um serviço. Mas teve sorte. Conheceu o proprietário de um bar e perguntou se havia um serviço para ela. Ele tinha. Ganhou 2500 Marcos líquidos como garçoneite.")

⁴⁴ As traduções deste exemplo, entre aspas, são nossas.

Protagonista 2): Ulrike Schaubach (26 anos):

Weil sie sich für Mode interessierte, suchte sie sich einen Job in einer Boutique. Zuerst war sie nur Verkäuferin, heute ist sie Geschäftsführerin. "Eine interessante und gutbezahlte Stelle, die mir viel Freiheit lässt".

("Por motivos de interesse para a moda, procurou um serviço numa butique. Antes era apenas vendedora, hoje é gerente. 'Um serviço bem-pago e interessante, que me dá muita liberdade.' ")

Protagonista 3): Simone Dahms (28 anos):

Schliesslich fuhr sie nach London, um dort ihr Glück zu versuchen. Mit Erfolg. In einer Buchhandlung wurde sie genommen, als Angestellte, nicht als Lehrling. Heute ist sie Abteilungsleiterin.

("Enfim, foi para Londres para procurar sua sorte lá. Com sucesso. Foi contratada numa livraria, como funcionária, não como aprendiz. Hoje é gerente de departamento."

Notamos a construção da representação do lugar social das enunciantoras através dos seguintes itens: *tausend Mark* ("Mil marcos"), *Job* ("emprego"), *Glück* ("sorte"), *2500 Mark* ("2500 marcos"), *Verkäuferin - Geschäftsführerin* ("vendedora - gerente"), *gutbezahlte Stelle* ("serviço bem-pago"), *Erfolg* (sucesso), *Angestellte - Abteilungsleiterin* (funcionária - gerente de departamento). Percebemos a representação de posições de liderança no trabalho, ou seja, o lugar da enunciação do sempre bem-sucedido e líder para os protagonistas. O nosso objetivo é analisar as enunciações, obtidas como resposta ao questionário, em relação à microcena 4 ("Lidando com motivos de uma

demissão")⁴⁵ e articulá-las com a representação das alemães no texto do livro didático.

Exemplo 3: Lição 10, p. 125-128⁴⁶

São ilustradas obras literárias da Alemanha, principalmente um best-seller, *Herbstmilch, Lebenserinnerungen einer Bäuerin* ("Leite de outono - memórias de uma fazendeira") da autora Anna Wimschneider. Em duas páginas são citados momentos importantes da sua vida. São mostradas as relações pessoais dentro de casa e no campo em várias ocasiões: *Vater* ("pai") - *Mutter* ("mãe") - *Grossvater* ("avô") - oito crianças e mais no final: *Schwiegertochter* ("nora") - *Schwiegermutter* ("sogra").

A nosso ver, a ilustração da estratificação social é insatisfatória. O que chama mais a atenção é o papel da liderança dentro de casa e a descrição das suas responsabilidades. Observamos a recorrência do termo *Arbeit* (trabalho) em todos os parágrafos, deixando ao leitor a impressão que todos os alemães são sempre trabalhadores.

Notamos as construções em direção ao imaginário das posições sociais da protagonista, ilustradas como: *arm* ("pobre"), como fazendeira antigamente, e *reich* ("rico"), como escritora hoje. Além disso, notamos enunciações do bem-sucedido (...*hatte in ihrem Leben grosse Armut erlebt. Durch das Buch und den Film verdiente sie sehr viel Geld* ("...sofreu muito pela sua pobreza. Pelo livro e filme ganhava muito dinheiro." (p. 128)). Procuramos relacionar as construções

⁴⁵Para a exemplificação desta microcena vide "Capítulo IV", página 86 e "Apêndice do Questionário", página 137.

⁴⁶Vide "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", página 149-152.

com as da micro-cena 6 ("Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva")⁴⁷ e observar as seqüências discursivas dos sujeitos-enunciadores do seu ponto de vista ideológico.

3.3. Ilustrações extraídas do livro didático "Deutsch Aktiv Neu 1 B"

Exemplo a): Lição 9A/ p. 8⁴⁸

A ilustração do exemplo é introdutória no livro e dá o rumo para as exemplificações seguintes. Mostra uma senhora jovem e uma senhora de idade média (desenhados) ao lado de um carro com placa francesa. Pelos gestos dos dois protagonistas observamos que o senhor quer sair de carro da sua propriedade, mas está impedido pelo carro que foi estacionado em frente. Veremos, a seguir, as enunciações dos interlocutores, evidenciadas através de dois diálogos. (A (Senhor), B (Senhora)), no momento em que a senhora está chegando:

Diálogo 1:

A: *Können Sie nicht lesen?*

A Senhora não sabe ler?

B: *Wie bitte?*

Como?

A: *Warum parken Sie vor meiner Einfahrt?*

Por que a Senhora
estacionou o carro em
frente da garagem?

Hier dürfen Sie nicht parken!

A Senhora não pode
estacionar o carro aqui!

⁴⁷A microcena é apresentada no "Capítulo IV", página 103 e no "Apêndice do Questionário", página 138.

⁴⁸Vide "Apêndice de exemplos dos livros didáticos", página 154.

<i>Da ist doch das Schild!</i>	Tem a placa ali!
B: <i>Es tut mir ja auch leid!</i>	Peço desculpas!
<i>Das habe ich doch nicht gesehen!</i>	Sinceramente, não vi!
<i>Warum sind Sie so unhöflich?</i>	Porque o Senhor é tão rude?
<i>Ja, ja, schon gut!</i>	Sim, sim, tudo bem!

Diálogo 2:

A: <i>Hier dürfen Sie nicht parken!</i>	Aqui a Senhora não pode estacionar o carro!
B: <i>Wie bitte?</i>	Como?
A: <i>Das ist meine Einfahrt.</i>	Esta é a minha entrada.
<i>Ich kann hier nicht raus.</i>	Não consigo sair daqui.
<i>Ich warte schon eine Stunde.</i>	Faz uma hora que estou esperando.
B: <i>Ich komme aus Frankreich.</i>	Sou da França.
<i>Entschuldigen Sie! Das habe ich nicht gesehen.</i>	Desculpe-me! Não vi isto.
<i>Oh, das tut mir leid.</i>	Sinto muito.
<i>Ich fahre sofort weg!</i>	Já vou sair!

Enquanto no primeiro diálogo as enunciações nos parecem ser mais diretas e, portanto, menos cordiais, por parte do senhor, encontramos modos de dizer mais amenizados no segundo diálogo. Notamos, apesar destas enunciações, na segunda opção, as construções do senhor, que podem ser definidas como preconceituosas por um aprendiz, em relação à (a uma) mulher e a tentativa da senhora de justificar a sua falha em estacionar o carro num lugar inadequado.

Além disso, o que chama a nossa atenção é que os autores escolheram uma mulher estrangeira para fazer a transgressão. A solução do problema é evidenciada apenas no segundo diálogo através da enunciação (*Ich fahre sofort weg!* (Já vou sair!)), mesmo assim deixando ao aprendiz a impressão de que as mulheres são vistas como infratoras. Além disso, os diálogos não se mostram como se fossem verdadeiros, já que as enunciações dos dois protagonistas são apresentadas como opcionais e não se sabe em quais situações elas podem ser usadas. Uma outra questão a ser levantada é a fluência do alemão nas enunciações da mulher, apresentada pelos autores, e convém verificar a posição da interlocutora na situação. As expressões importantes do diálogo são ilustradas no final da página, desvinculadas dos enunciadores. O nosso objetivo é relacionar as seqüências discursivas da microcena 6 ("Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva")⁴⁹ no questionário com as enunciações dos interlocutores deste exemplo.

Exemplo b): Lição 12 A, p. 62/63⁵⁰

Visamos evidenciar este exemplo, porque a abordagem dos autores procura mostrar o funcionamento das construções com modalização, principalmente, as relativas ao efeito de obrigatoriedade: *müssen* ("dever"), de permissão: *können* ("poder"), e de vontade: *wollen* ("wollen"). Escolhemos os exemplos número 2 e *Übung 4* ("Exercício 4"), para observar a discursividade de uma senhora (cliente) e um senhor (vendedor), de idade média, apresentados num desenho. As enunciações dos dois protagonistas se mostram da seguinte forma (A: cliente; B: vendedor):

⁴⁹Vide "Capítulo IV", página 103 e "Apêndice do Questionário", página 138.

⁵⁰Vide "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", páginas 155 e 156.

A: <i>Der Pullover hat einen Fehler!</i>	A blusa tem um defeito!
B: <i>Warum haben Sie nicht aufgepasst?</i>	Porque a Senhora não prestou atenção?
A: <i>Ich will mein Geld zurückhaben!</i>	Quero meu dinheiro de volta!
B: <i>Nein, das geht nicht!</i>	Não, isto não é possível!
A: <i>Sie müssen den Pullover zurücknehmen!</i>	O Senhor deve pegar a blusa de volta!
B: <i>Das kann ich nicht machen. Sie haben die Bluse gekauft!</i>	Não posso fazer isto. Foi a Senhora quem comprou a blusa!

Em seguida, os autores apresentam quatro itens sobre os direitos do consumidor. Citamos algumas enunciações:

1. *Der Verkäufer (das Geschäft) muss eine neue Ware zurücknehmen.....*
("O vendedor (a loja) deve pegar uma mercadoria nova de volta...")
2. *Der Verkäufer muss dem Kunden (Käufer) einen Preisnachlass (Rabatt) geben,.....* ("O vendedor deve dar um desconto ao cliente (comprador)...")
3. *Der Verkäufer muss dem Kunden eine neue Ware geben,.....* ("O vendedor deve dar ao cliente uma nova mercadoria...").
4. *Das Geschäft muss die neue Ware kostenlos reparieren,.....* ("A loja deve consertar a nova mercadoria gratis...").

Outros três exemplos são ilustrados, na página seguinte, em desenhos, todos com gestos semelhantes dos interlocutores. Neste caso, o aprendiz deve

preencher um espaço, deixado em branco, para completar a fala dos protagonistas.

Observamos as construções de dizeres homogêneos nos exemplos, em relação aos gestos do vendedor. Além disso, percebemos o uso do verbo de negação *Nein,.....nicht*, em dois momentos [*Nein, das geht nicht. Das kann ich nicht machen* ("Não, isto não é possível. Não posso fazer isto.")] As posições entre vendedor e cliente se mostram explicitamente através das representações dos interlocutores e os autores procuram a solução do problema através dos códigos legais para vendedor e consumidor. [uso predominante de *muss* ("deve")]. Isto nos leva a perguntar se este tipo de diálogo é culturalmente adequado em contextos da Alemanha de hoje. Sentimos uma certa superficialidade desta abordagem, e a apresentação do fator "globalizante" nos exemplos. Vemos com isto mais um dado que condiz com a importância de relacionar as enunciações dos protagonistas concomitantes com as sequências discursivas das microcenas número 1 ("Introdução de uma reunião para negociar uma peça"), e número 4 ("Lidando com motivos de uma demissão")⁵¹ para analisar os valores diferentes da cordialidade na sociabilidade entre os interlocutores.

Exemplo c): Lição 14 A, p. 96⁵²

"Como são os alemães" é o assunto deste exemplo para dar continuidade a abordagens anteriores, através de comentários de artigos de jornais. Depois de várias perguntas direcionadas ao aprendiz é apresentado um artigo sobre as

⁵¹Vide páginas 64 e 136 (microcena 1) e páginas 86 e 137 (microcena 4).

⁵²Para a ilustração deste exemplo vide página 157.

formas de tratamento entre pessoas. Veremos algumas enunciações do artigo *Übung 13* ("Exercício 13"), expostas a seguir:

Das Duzen wird immer beliebter

Stuttgart. "Sagen wir 'Du' zueinander?" Unter den Deutschen wird dieser Satz immer beliebter; immer mehr Menschen gehen vom steifen 'Sie' zum vertrauteren 'Du' über.

Nach Ansicht der Wissenschaftler bauen sich jüngere Menschen heute mit dem 'Du' schneller zwischenmenschliche Brücken: "So können wir leichter und besser miteinander umgehen", bekamen die Wissenschaftler oft zu hören.

("Stuttgart. Vamos nos tratar por "tu" ("você")? Esta frase se torna cada vez mais popular entre os alemães; cada vez mais pessoas trocam o "o Senhor", "a Senhora", rígido pelo "tu" ("você") mais íntimo." (linhas 1-6) .

"Conforme a opinião dos cientistas, as pessoas mais jovens, quando se tratam de "tu" ("você"), constroem pontes pessoais mais depressa: "Assim conseguimos nos tratar melhor", foi relatado aos cientistas."(linhas 26-32))

Veremos, posteriormente, no *Übung 14* ("exercício 14") um outro questionamento sobre esta temática através de um diálogo entre uma francesa e um alemão, numa ilustração caricaturesca. A enunciação é exposta por duas crianças, supostamente os filhos, carregados nas costas dos pais:

He, du!

Olá, você (tu)!

Os autores apresentam construções de dizeres homogêneos, do pronome pessoal "tu" ("você"), nos dois exemplos. A forma de tratamento através do *Sie* ("o Senhor"; "a Senhora") é abordada superficialmente, e não se sabe em quais

situações e ocasiões e para qual tipo de pessoa estas formas precisam ser usadas, algo que, no caso de relações pessoais entre funcionários de empresas, é muito importante, principalmente em questões de distância/não-distância entre interlocutores em ambiente de trabalho. Encontramos apenas um exemplo de abordagem superficial no artigo [*Nur die älteren Lehrkräfte sind öfter noch "Du-Muffel"*: Apenas as pessoas com mais idade não estão a favor de serem tratadas de "tu" ("você")]. As sequências discursivas dos enunciadores da microcena 2 ("Executivo que não compreende a descrição do uso da máquina")⁵³ poderão evidenciar as formas de tratamento, ou seja, o uso dos pronomes pessoais [*du* ("tu"; "você") e *Sie* ("o Senhor"; "a Senhora")] em empresas do Brasil e de países germânicos. Estas formas de tratamento também visam mostrar a caracterização da cordialidade entre os interlocutores nas empresas.

3.4. Ilustrações extraídas do livro didático "Wege"

Exemplo I: Lição 6; p. 67⁵⁴

O assunto é a moradia das pessoas, abordado através de exercícios de audição em diálogos entre proprietários e inquilinos e estatísticas sobre as formas habitacionais de estudantes. Escolhemos focalizar uma carta escrita por um proprietário para um inquilino, na qual esse avisa o aumento do preço de aluguel a partir de um determinado mês [*Januar* ("janeiro") 1986]. O propósito pedagógico dos autores diz respeito à elaboração textual de uma carta, explicando a sua estruturação. O nosso interesse é observar as marcas do discurso epistolar, principalmente quais construções podem ser caracterizadas

⁵³A microcena é exemplificada nas páginas 72 e 136.

⁵⁴Vide "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", página 159.

como cordial/não-cordial na introdução. Veremos, a seguir, as enunciações introdutórias do primeiro parágrafo da carta:

Bei Überprüfung unserer Buchungsunterlagen haben wir bedauerlicherweise feststellen müssen, dass Ihr Mietkonto einen Rückstand aufweist.

(es folgen Preisliste und Summe)

Überweisen Sie bitte diesen Betrag unter Angabe Ihrer Mieternummer unverzüglich auf das Ihnen mitgeteilte Bankkonto. Falls der ausgewiesene Betrag mit Ihren Unterlagen nicht übereinstimmt, setzen Sie sich sofort zwecks Klärung mit unserer Mietbuchhaltung in Verbindung.

Mit freundlichen Grüßen (Unterschrift)

("Durante o controle da nossa contabilidade lamentamos o dever de ter constatado, que a sua conta de aluguel apresenta atraso de pagamento. (continuam valores relacionados com aluguel e total).

Peço-lhe, de imediato, a transferência do valor do total com indicação de seu número de aluguel na conta bancária indicada. Caso o total referente não corresponda ao dos seus papéis, comunique, imediatamente, o departamento de contabilidade para aluguéis, para esclarecimento.

Atenciosamente (Assinatura)").

Notamos que o enunciador, no parágrafo de introdução, usa uma forma de tratamento de cordialidade através de um advérbio de compaixão [*bedauerlicherweise* ("lamentamos...") + verbo principal [*feststellen* ("constatar")]] + modalização de obrigatoriedade [*müssen* ("dever")]; da mesma forma, no último parágrafo, em *überweisen Sie, bitte* ("peço-lhe a transferência"), direcionado ao interlocutor. Observamos os advérbios temporais

unverzüglich ("de imediato") e *sofort* ("imediatamente"), em duas ocasiões da carta.

Os autores, também, nesta temática, abordam o domínio da cordialidade na sociabilidade, superficialmente. Não encontramos, na carta, enunciações suficientes para evidenciar construções predominantes que caracterizem a cordialidade no discurso epistolar. Levamos em conta a análise dos modos de dizer para verificar a relação com as seqüências discursivas dos enunciadores da microcena 3 ("Introdução de uma carta escrita por um fornecedor")⁵⁵ e para verificar a relação entre expressões que podem ser definidas como cordial/não-cordial por um aprendiz brasileiro.

Exemplo II: Lição 7, p. 71/72⁵⁶

Os autores introduzem atividades sobre a problemática de "Ruas e Praças", através de alguns itens lexicais, e um exercício de audição. A nossa atenção é voltada para a ilustração que discute os "Prós e contras do trânsito individual em cidades". Os autores conduzem a atividade através de cinco itens. O nosso interesse é voltado ao quinto item, onde se encontra uma variedade de enunciações argumentativas. Veremos algumas citações de importância para a nossa análise:

Sprechmittel ("Modos de enunciação"): *Redemittel* ("Recursos enunciativos"):

Seine Meinung zum Ausdruck bringen: Ich bin der Meinung, dass

⁵⁵A ilustração desta microcena se encontra nas páginas 79 e 137.

⁵⁶A ilustração deste exemplo é exposta em "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", páginas 160 e 161.

("expressar sua opinião")	("Sou da opinião de que")
<i>Seine Meinung begründen</i>	<i>Ich bin davon überzeugt, dass</i>
("argumentar")	("Tenho a convicção de que")
	Conjunções causais: <i>weil</i> , <i>wenn</i> ("porque, quando");
<i>Der Ansicht des Gegners widersprechen Das bezweifle ich.</i>	
("opor-se à opinião do interlocutor")	("Duvido disto.")
	<i>Unmöglich!</i>
	("Impossível!")
<i>dem Gegner etwas zugeben, aber relativisieren</i>	<i>Das stimmt zwar, aber</i> ("Isto está correto, mas")
("concordar com o interlocutor, porém relativizar")	<i>Sicher. Das mag stimmen, aber</i> ("Certo. Pode ser, mas")

A nossa crítica, em relação ao tipo de atividade, é o modo de sua elaboração. Não se sabe a que tipo de enunciador se dirigem as expressões, portanto se apresentam desvinculadas dos interlocutores. Notamos as construções em relação aos dizeres homogêneos dos enunciadores, principalmente através do pronome pessoal *ich* ("eu"), em primeira pessoa. Um aspecto positivo da atividade se dirige à nossa análise das seqüências discursivas dos enunciadores na microcena 5 ("Relações de linguagem verbal/não-verbal na sociabilidade no contexto empresarial")⁵⁷ sobre o funcionamento discursivo de uma funcionária em relação à sua colega grávida. Procuramos contribuir com os modos de dizer no questionário na comparação com os usados na atividade do livro, e sua aplicação relativa à caracterização dos domínios público e privado.

⁵⁷Para a exemplificação desta microcena vide "Capítulo IV", página 86 e "Apêndice do Questionário", página 138.

Exemplo III: Lição 11, p. 120⁵⁸:

A apresentação do assunto: "O que servir na mesa" diz respeito à variedade de comida e bebida na Alemanha. Notamos a ilustração de lugares como, por exemplo, o bandeirão para estudantes, e construções expostas por estudantes num exercício de audição.

Focalizamos, aqui, o diálogo, elaborado pelos autores, através da narrativa de um chinês, da sua experiência como hóspede - convidado para um jantar - na casa de alemães. Veremos algumas enunciações de importância, levando em conta as interlocuções dos alemães dentro da narrativa (C: chinês; A: alemão):

<i>C: Ich bin etwas früher von zu Hause aufgebrochen.</i>	Sai um pouco mais cedo de casa.
<i>Gott sei Dank!</i>	Graças a Deus!
<i>Die Deutschen legen sehr viel Wert auf Pünktlichkeit.</i>	Os alemães dão muito valor à pontualidade.
<i>Ich bin früh genug da. (1o parágrafo)</i>	Cheguei cedo.
<i>A: O Gott, Sie sind schon da!</i>	Meu Deus, o Senhor já chegou!
<i>Entschuldigen Sie, ich kann leider nicht weg, weil das Fleisch noch im Topf ist.</i>	Desculpe-me, não consigo sair do fogão, porque a carne ainda está cozinhando.
<i>(2o parágrafo)</i>	

⁵⁸Observe-se nas páginas 162 e 163 do "Apêndice de exemplos extraídos dos livros didáticos", que o diálogo por nós apresentado a seguir foi extraído do texto.

<i>Ich dachte, der Gast ist schon da.</i>	Pensei que o hóspede tivesse
<i>Ich muss schneller mit dem</i>	chegado. Preciso por a mesa
<i>Aufdecken fertig sein.</i>	mais depressa.
(5o parágrafo)	
<i>Herr Wu, darf ich Ihnen etwas zum</i>	Seu Wu, posso oferecer-lhe algo
<i>Trinken anbieten?</i>	para beber?
C: <i>Nein, danke.</i>	Não, obrigado.
(7o parágrafo)	
A: <i>Wer möchte noch etwas?</i>	Quem mais quer alguma coisa?
<i>Wie ist es mit Ihnen, Herr Wu?</i>	Que tal, Seu Wu?
<i>Möchten Sie noch etwas?</i>	O Senhor quer mais alguma coisa?
C: <i>Oh, nein danke.</i>	Não, obrigado.
(8o parágrafo)	
A: <i>Darf ich Ihnen noch etwas geben?</i>	Posso oferecer-lhe mais alguma coisa?
C: <i>Ach, nein, danke. Lieber warte ich</i>	Ah, não, obrigado. Melhor esperar
<i>auf die zweite Aufforderung.</i>	mais um convite.
(10o parágrafo)	
A: <i>Wollen Sie Kaffee?</i>	O Senhor aceita um café?
C: <i>Nein, danke.</i>	Não, obrigado.
<i>Aber ich bin froh, dass ich nichts</i>	Mas estou aliviado que não fiz
<i>Unhöfliches getan habe</i>	nada de errado.
(11o parágrafo)	

Nas primeiras intervenções observamos a perspectiva estereotipada do chinês em relação ao alemão: *Pünktlichkeit* ("Pontualidade"). Percebemos nas intervenções seguintes uma enunciação de desculpa: *Entschuldigen Sie....*

("Desculpe-me...."), e alguns verbos modalizados, apresentados em primeira pessoa: *Ich muss...*; *Darf ich.....?* ("Eu devo..."; "Eu posso...?"). Outras expressões com verbos de modalização encontramos no final do diálogo: *Möchten Sie....?* ("O Senhor gostaria...?") e *Wollen Sie.....?* ("O Senhor quer...?"), direcionado ao interlocutor.

Vemos nas construções dos dizeres do chinês a representação do sentido homogênea: *Nein, danke!* ("Não, obrigado"). A nosso ver, o chinês está representado de modo estereotipado e, por sua vez, se representa estereotipadamente aos alemães. Isto também diz respeito à enunciação conclusiva pelo protagonista: *Aber ich bin doch froh, dass ich nichts Unhöfliches getan habe* ("Mas estou aliviado que não fiz nada de errado"), no final do diálogo. Notamos os dizeres esterotipados do chinês e a nossa reflexão diz respeito a enunciações entre gerentes das duas culturas em situações de encontro e negociações. O nosso interesse visa mostrar onde a discursividade do enunciador do livro produz expressões que podem ser definidas como cordiais/não-cordiais por um aprendiz brasileiro. Consideramos as seqüências discursivas dos enunciadorees da microcena 1 ("Introdução de uma reunião para negociar uma peça")⁵⁹ como contribuição para esta atividade.

Conforme as observações apontadas nos exemplos selecionados dos livros didáticos, podemos concluir o seguinte:

a) Os quatro livros mostram a cultura alemã no sentido da constituição histórica diferente dos sujeitos e seus gestos de interpretação diferentes. Em relação aos aspectos discursivos e lingüístico-culturais os livros "Wege" e

⁵⁹Para a exemplificação vide "Capítulo IV", página 64 e "Apêndice do Questionário", página 136.

"Deutsch Aktiv Neu 1B" apresentam algumas situações e citações em relação aos nossos campos a serem pesquisados. Por outro lado, não podemos desconsiderar a relatividade dos aspectos culturais apresentados nos livros didáticos, isto é, a imagem que o alemão quer passar da sua cultura. Notamos que em situações de confronto a nosso ver o discurso dos sujeitos das duas sociedades é pouco frutífero para um aprendiz de alemão. Esta visão também foi confirmada por Bolognini (1996:178); a autora diz que "o que o material didático silencia são os problemas que ocorrem com os estrangeiros no país, ou até mesmo nas relações de contato entre estrangeiros e alemães. Os aprendizes de alemão como língua estrangeira são defrontados com diversas situações, nas quais os alemães estabelecem relações de contato entre si. A maneira pela qual o alemão atua quando ele se vê em uma relação de contato conversacional com um estrangeiro não é apresentada."

Isto nos leva a pensar em como, por exemplo, podemos mostrar a um gerente brasileiro que, conforme Scott (1981; apud Hellweg, op.cit.:289), um comerciante alemão é claro, firme e assertivo nas suas enunciações, e sacrosanto para aceitar outras possibilidades; e como se manifesta, conforme Graham e Herberger (1983; apud Hellweg, op.cit.:289), um negociante brasileiro, visto, conforme as normas americanas, como muito agressivo e mau ouvinte, que enuncia muitas vezes "não" e "você", desconsiderando táticas de silêncio, toques frequentes ou movimentos faciais. Os livros didáticos, na nossa visão, não mostram este perfil; pelo contrário, os gestos de interpretação e a produção dos efeitos de sentido são analisados a partir do imaginário do alemão.

b) Os elaboradores dos livros dão enfoque à cultura alemã e, apenas em algumas situações, se manifestam relações de contraste com pessoas de outros

países. Do nosso ponto de vista, são criadas, frequentemente, representações etnocentristas dentro do material didático, isto é, mostram o alemão em relação ao seu conhecimento, crenças, arte, costumes e outras capacidades e hábitos adquiridos por ele, porém como modelo de liderança. Isto na representação do sujeito-aprendiz pode criar imagens estereotipadas sobre a cultura de chegada que, às vezes, não condizem com a apresentação do brasileiro no seu sentido sócio-cultural-discursivo. Além disso, encontram-se algumas situações de discriminação, não apenas em relação aos estrangeiros, mas também em relação à posição da mulher dentro da sociedade alemã, principalmente nos livros "Themen 2" e "Themen Neu 2". Que discurso, por exemplo, um executivo brasileiro, visitando empresas em países de língua alemã, deve usar em encontros com colegas, gerentes ou funcionárias da mesma posição? Quais as formas de tratamento nas diversas situações e quais as enunciações usadas no momento da negociação de uma peça ou, após um convite, durante um almoço na casa da colega anfitriã alemã?

A nossa proposta implica no aprofundamento da compreensão, de efeitos de sentido em jogo nas interlocuções entre brasileiros e germânicos, visando à elaboração de uma proposta pedagógica que trabalhe junto com os aprendizes, dentro de uma visão intercultural mais frutífera. Não podemos uniformizar as formas de tratamento ou modos de dizer, mas compreender sua discursividade nos diversos domínios. Este elemento, para nós, é insatisfatória e nosso objetivo é, como veremos no capítulo seguinte, ligar as seqüências discursivas produzidas, pelos enunciadores, a partir de alguns exemplos selecionados dos livros, para ver as ressonâncias de significação dos dizeres dos sujeitos nos questionários.

Capítulo IV: Análise de ressonâncias discursivas dos enunciadores brasileiros e germânicos

4.1. Coleta dos registros:

O questionário foi distribuído a 27 enunciadores, sendo 16 estudantes universitários do último ano de Economia de uma Universidade Estadual de São Paulo e estagiários em empresas e a 11 enunciadores, sendo três estudantes universitários do departamento de economia da universidade de Viena/Áustria e oito gerentes da empresa Volkswagen em Wolfsburg/Alemanha. Fizemos um levantamento introdutório de: a) lugar de nascimento, b) país de origem, c) naturalidade e profissão dos pais e d) formação escolar.

Em relação aos enunciadores brasileiros, no primeiro item, a), 81% dos enunciadores nasceram no estado de São Paulo e 12% no Rio de Janeiro. Um enunciador já viveu na Bahia (Salvador - 3 anos) e um outro no exterior (Inglaterra - 1 ano e meio). Uma observação importante em relação ao levantamento feito no Brasil diz respeito a um dos enunciadores, que é de nacionalidade italiana. No caso das ressonâncias desta enunciadora resolvemos colocar um asterisco.

Em relação aos pais dos enunciadores, podemos ver que são de classe média-alta que possuem um cargo de importância em empresas (69%). No caso das mães uma parte (38%) trabalha na área educacional, uma outra (38%) dentro de casa.

Em relação aos enunciadores germânicos, no primeiro item, 25% nasceram na Áustria e 50% na Alemanha. Três falantes já viveram nos E.U.A., um viveu no Irã e no Japão, um na Europa Oriental e no Oriente Médio e um outro temporariamente na França.

Em relação aos pais destes enunciadores observamos que são de classe média. Notamos que, no caso dos austriacos, dois são funcionários e outros dois gerentes. No caso dos enunciadores alemães os pais são engenheiros, as outras áreas profissionais se distribuem entre técnico, carpinteiro e serralheiro. Dois enunciadores omitiram estes dados. No caso das mães três falantes mencionam que são donas de casa e uma outra operária na Volkswagen. Não encontramos estes dados nas respostas dos outros enunciadores. Vejamos a relação de todas as respostas:

4.2. Principais resultados correspondentes à análise das seqüências discursivas produzidas por enunciadores** brasileiros e germânicos a partir de microcen**a**s apresentadas:**

Microcena 1: "Introdução de uma reunião para negociar uma peça"⁶⁰

"Numa reunião entre dois executivos de países diferentes procura-se negociar o preço de uma peça de importância para uma determinada máquina. O empresário interessado na compra da peça é um cliente novo que conhecia a empresa apenas através de folhetos informativos sobre os componentes produzidos. Antes de abordar a questão do preço, as enunciações do visitante dizem respeito a outros assuntos."

Pergunta: Na sua cultura, você consideraria que é freqüente uma introdução deste tipo? Se você fosse anfitrião, quais poderiam ser suas intervenções?

a) Percebemos que 53% das formulações usadas pelos brasileiros, que reproduziremos a seguir, são mais categóricas no que se refere às ressonâncias de modos de dizer⁶¹ indiretos. Algumas enunciações são introduzidas com o advérbio "Sim", e (ou) "é comum". (1.2.; 1.3.; 1.5.; 1.9.; 1.11.). Outros enunciadores não usam este advérbio no início da seqüência discursiva. Mesmo assim, são afirmativas, apontando em direção de um diálogo introdutório sobre outros assuntos, como em 1.4, 1.9., 1.14. e 1.16.. Em algumas ilustrações em português podemos notar,

⁶⁰Vide também "Apêndice do Questionário", página 136.

⁶¹Queremo lembrar que o termo "modo de dizer" é usado para ver os efeitos de sentido produzidos pelos enunciadores brasileiros nas suas respostas e pô-las em contraste com as seqüências discursivas dos germânicos no seu sentido sintático-enunciativo. Como dissemos no Cap. II, a análise focaliza a diferença entre as ressonâncias de significação dos enunciadores.

também, conjunções como "no entanto, se", em 1.2. e "mas" em 1.9., para apontar relações condicionais (*se a conversa se alongasse...; se fosse anfitrião*, em 1.4.; *mas também seria necessário descobrir as atividades das empresa...* em 1.9.). Observemos as respostas:

1.2. *"Sim, é comum uma conversa mais informal antes da realização de um negócio. É também de interesse do vendedor tratar bem o novo cliente e dar mais informações sobre a empresa etc.. No entanto, se a conversa se alongasse ou fosse por caminhos que não interessam ao anfitrião, um corte sutil para que a conversa voltasse ao ponto seria comum."*

1.3. *"Sim. Pois ele ajuda a facilitar o contato com essa pessoa. Cria um vínculo mais afetivo, e não frio e puramente comercial. Faria intervenções sobre amenidades (futebol, rumos da economia etc.) para deixar o visitante mais à vontade."*

1.4. *"Acredito ser freqüente uma introdução sobre outros assuntos antes de chegar ao preço. Se fosse anfitrião, o vendedor mostraria a qualidade do preço, como foi feito, comparando com concorrentes, aceitação no mercado, ou seja, as vantagens que ele tem."*

1.5. *"Sim. Uma introdução assim é comum e as intervenções diriam respeito às atividades desenvolvidas pelas empresas, atuação no mercado, importância da peça em questão etc."*

1.9. *"É comum tratar de outros assuntos, mas também seria necessário descobrir sobre as atividades da empresa e como se enquadraria a outra empresa no processo produtivo."*

1.11. *"Sim. Minhas intervenções seriam a respeito da situação econômica do meu país, da situação da minha empresa nesta conjuntura, planos futuros para a empresa e coisas do tipo."*

1.14. *"Perguntar sobre a viagem, se já conhece o país e/ou a cidade, perguntar sobre o país de origem do hóspede e falar-lhe sobre a empresa em que trabalho."*

1.16. *"Incentivar as enunciações do visitante para "quebrar o gelo", ou seja, criar um clima mais amigável que favoreça as negociações."*

Outros enunciadores produzem formulações menos categóricas, onde a formação discursiva é marcada por ressonâncias de modos de dizer indiretos (40%). Notamos três enunciados afirmativos, na aplicação do advérbio "Sim" (1.1.; 1.7.; 1.13.). Duas enunciações, introduzidas com o verbo definido no futuro do pretérito, produzem um efeito de sentido de suposição do locutor (1.6.; 1.8.). Isto também encontramos na enunciação 1.10., onde o locutor, de origem italiana, evidencia tendências negativas em relação aos comentários sobre outros assuntos nesta reunião. Percebemos um direcionamento mais explícito em relação ao interlocutor (*intervenção...mais esclarecedora; abordar o real objetivo*). Vejamos:

1.1. *"Sim. Deixaria a conversa caminhar naturalmente à questão do preço."*

1.6. *"Procuraria dar referências sobre a empresa que represento e sobre o produto negociado, sempre procurando fazer-me paralelo aos assuntos abordados pelo cliente."*

1.7. *"Sim, considero comum. Perguntaria a respeito dos negócios em geral e das possibilidades da empresa do visitante."*

1.8. *"Direcionaria a conversa acerca de maiores informações sobre a empresa e a sua reação com países estrangeiros."*

1.10. *"Eu acho que não é freqüente. A minha intervenção poderia ser mais esclarecedora, para abordar o real objetivo que seria o preço."(*)*

1.13. *"Sim, deve-se conhecer a empresa bem antes de fechar um negócio com ela."*

Em 7% das respostas o enunciado do locutor apresenta formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer diretos. Isto se observa pelo modo de introduzir o diálogo. O locutor deixa de produzir características cordiais na sua enunciação, em relação ao cliente, e a proposta diz respeito a uma abordagem rápida da negociação:

1.15. *"Apresentar rapidamente a empresa e ir direto à negociação."*

Um locutor não respondeu.

^{62b)} Observamos diferenças nas sequências discursivas em alemão nesta microcena, em relação às ilustrações anteriores. 64% das

⁶²O texto apresentado aos enunciadores germânicos foi:

Während einer Sitzung versuchen zwei Industrielle verschiedener Länder den Preis eines wichtigen Einbaustücks für eine Maschine auszuhandeln. Der am Kauf dieses Stücks interessierte Industrielle ist ein neuer Kunde, der den Betrieb nur anhand von Prospekten der erzeugten Geräte her kannte. Bevor die beiden Gesprächspartner auf die eigentliche Preisfrage eingehen, spricht der vermeintliche Käufer über andere Angelegenheiten.

Frage: Ist es in Ihrer Kultur üblich, eine solche Sitzung in dieser Form zu beginnen? Wenn Sie der vermeintliche Käufer wären, wie würden Sie in die Rede des Käufers eingreifen?

formulações são mais categóricas, com ressonâncias de modos de dizer indiretos. As enunciações são afirmativas e são usadas expressões como: *durchaus üblich* ("bem comum") (1.VIII.), *grundsätzlich....üblich* ("basicamente..... comum") (1.IX.) e *Ja, es ist üblich* ("Sim, é comum") (1.XII.). Estes termos, como vimos anteriormente, foram omitidos por alguns enunciadores brasileiros. Notamos a introdução da enunciação de um dos falantes com o termo *Vorurteil: Die Deutschen kommen gleich zur Sache* ("Preconceito: Os alemães iniciam o assunto na hora") (1.V.). As repostas são reproduzidas da seguinte forma:

⁶³1.V. *"Vorurteil: Die Deutschen kommen gleich zur Sache. Erst allgemeines Gespräch, aber relativ kurz. Ich würde den Kunden erst ausreden lassen und ihn dann fragen was ich für ihn tun kann."* (Preconceito: Os alemães iniciam o assunto na hora. Primeiro conversa geral, mas razoavelmente curta. Deixaria o cliente terminar de falar e iria perguntar-lhe o que poderia fazer para ele.)

1.VII. *"In unserer Kultur ist die Eröffnung eines geschäftlichen Gespräches nicht üblich. Dennoch würde ich auf das Gespräch des Käufers voll eingehen."* (Na nossa cultura, não é comum a introdução de uma conversa comercial. No entanto, iria me envolver plenamente na conversa do comprador.)

1.VIII. *"Zum Beginn von Verhandlungen dieser Art ist es **durchaus üblich**, ein Einführungsgespräch allgemeiner Art zu führen, sowohl vom Verkäufer als auch vom Käufer."* (No início de negociações deste tipo é

⁶³Decidimos pôr em negrito as enunciações em alemão a serem destacadas. As traduções são sublinhadas. Na hora da análise estes termos são colocados entre aspas.

bem comum ter uma conversa introdutória de modo geral, tanto pelo vendedor como pelo comprador.)

1.IX. *"Grundsätzlich sind 'formal talks' (Anreise, erste Eindrücke, Familie usw.) üblich. Dann.... auf das Ziel der Kaufverhandlungen hinarbeiten, Unklarheiten erfragen, Unternehmen zeigen usw.. Ziel ist es, einen zufriedenen neuen Kunden zu gewinnen."* (Basicamente são os 'formal talks' que são comuns. Depois.... trabalhar com as negociações da compra, esclarecimentos, mostrar a empresa etc.. O objetivo é ganhar um cliente novo e satisfeito.)

1.X. *"Ich würde zunächst nicht eingreifen, weil solche Vorgespräche auch dazu dienen, ein gewisses Vertrauensverhältnis aufzubauen und das finde ich sehr wichtig."* (No começo não iria interferir, porque estas conversas servem para criar uma certa relação de confiança e isto acho muito importante.)

1.XI. *"In unserer Kultur kommt man sehr schnell zur Sache nach einer kurzen Einleitung, die auch persönlicher Art sein kann. Bei einem ersten Kontakt, wie hier erläutert, spricht man auch über andere (meist betriebliche) Angelegenheiten. Interventionen z.B.: 'Möchten Sie, bevor wir die vertraglichen Aspekte diskutieren, mehr über die Firma und deren Struktur erfahren?' (evtl. eine Führung)."* (Na nossa cultura chega-se rapidamente ao assunto após uma breve introdução que pode ser de modo pessoal. No primeiro contato, como foi relatado aqui, fala-se também sobre outros assuntos (principalmente de empresa). Intervenções, por exemplo: "O Senhor quer saber mais sobre a empresa antes de discutir os aspectos do contrato?" (talvez mostrar a empresa)).

1.XII. "*Ja, es ist üblich. In die Rede des Kunden würde man nicht eingreifen. Nur bei zu langem Gespräch.*" (Sim. é comum. Não se iria interferir na fala do cliente, apenas em conversas mais longas.)

Percebemos marcas amenizadoras quando os locutores apresentam um verbo no futuro do pretérito, para construir, no discurso, o efeito de suposição do locutor como: em 1.VII., 1.X. e 1.XI.; quando os locutores iriam considerar as enunciações do cliente como: em 1.VII., para se familiarizar, de imediato, com o cliente: [*würde ich auf das Gespräch des Käufers voll eingehen* ("iria me envolver plenamente na conversa do comprador"); em 1.X., para criar uma relação de confiança [*würde zunächst nicht eingreifen* ("no começo não iria interferir"); *ein gewisses Vertrauensverhältnis aufbauen* ("criar uma certa relação de confiança")]; e em 1.XI., quando este enunciador apresenta uma abordagem do assunto mais rápida, porém pessoal [*In unserer Kultur kommt man sehr schnell zur Sache..., ...persönlicher Art* ("na nossa cultura chega-se rapidamente ao assunto", "...de modo pessoal")].

Algumas enunciações apresentam formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer indiretos (18%). Estas marcas se evidenciam em 40% dos alemães. Predomina o uso do advérbio *Garnicht* ("De modo algum") (1.II.; 1.VI.) nas enunciações em alemão. Vejamos:

1.II. "*Garnicht, würde ebenfalls über andere Angelegenheiten sprechen.*" (De modo algum, falaria, também, sobre outros assuntos.)

1.VI. "*Garnicht - allmählich auf die Sache zurückkommen, ggf. über Technik des Landes, Betrieb.....* ." (De modo algum - voltar ao assunto aos poucos, eventualmente sobre a tecnologia do país, empresa.....)

Observamos que nas formulações em alemão o objeto do discurso está menos exposto, pelo uso do termo *Angelegenheit (Sache)* ("assunto"). Este se explicita nas construções em português, pela aplicação das expressões "empresa" e "preço", determinando a finalidade dos locutores.

7% das ressonâncias dos modos de dizer mais diretos dos locutores germânicos, se constituem através das seguintes unidades: em 1.I.: *sofort über den Preis sprechen* ("falar sobre o preço na hora"), e em 1.IV: *Käufer interessiert sich nur für das Produkt* ("comprador está apenas interessado no produto"). As formulações são menos categóricas, introduzidas pelo advérbio *Nein* ("Não"). Observemos as respostas:

1.I. "*Nein. Käufer würde sofort über den Preis sprechen.*" (Não, comprador falaria, na hora, sobre o preço.)

1.IV. "*Nein. Käufer interessiert sich nur für Produkt.*" (Não, comprador está apenas interessado no produto.)

Os dois enunciados mostram marcas explícitas, em relação ao diálogo, que aborda o preço ou o produto imediatamente. Isto um aprendiz brasileiro de empresas poderia caracterizar como menos cordial. E como já analisamos anteriormente: apenas um locutor brasileiro, (1.15.), evidencia uma finalidade mais explícita em relação à negociação, porém este, também, não iria iniciar o diálogo com a apresentação do preço da peça

(ou da peça) em questão. Isto significa que, nos enunciados dos locutores das duas culturas, se materializa, de modo diferente na intradiscursividade, uma interdiscursividade, com pontos semânticos de acordo.

Microcena 2: "Executivo que não compreende a placa que descreve o uso da máquina"⁶⁴

"Um executivo, em visita a uma empresa em um outro país, queria manipular uma determinada máquina. O visitante procura entender as instruções indicadas numa placa afixada ao lado da máquina. Como tem alguma dificuldade em relação aos termos na língua estrangeira, pede a uma pessoa de outro departamento, que está passando pelo local, para ajudá-lo, dizendo na língua-alvo:

Por favor! Não estou conseguindo entender....."

Pergunta: Se esta pergunta fosse feita a um funcionário de uma empresa do seu país, o que, você pensa, este iria responder?

a) 44% das enunciações evidenciam formulações mais categóricas, com preponderância de ressonâncias de modos de dizer indiretos. Predominam expressões com uso do verbo principal "ajudar", antecipado pelos verbos "dispor" e "tentar" no futuro do pretérito (2.2.; 2.11.;2.13.;2.16.), produzindo, assim, um efeito de sentido de suposição. Vejamos isto na seguinte exemplificação:

2.1. *"Não sei se o funcionário compreenderia a língua do visitante.*

Em caso positivo, ele explicaria a mensagem sem dificuldades."

⁶⁴Vide também "Apêndice do Questionário", página 136

2.2. *"Se a pessoa do outro departamento percebeu que a empresária estava tentando mexer na máquina, ela iria tentar ajudá-lo."*

2.9. *"Acredito que o funcionário iria prestar esclarecimento à pessoa justamente quanto ao funcionamento da máquina."*

2.11. *"No meu país provavelmente o funcionário tentaria ajudar o visitante na manipulação da máquina."*

2.12. *"Penso que este funcionário, se pudesse, explicaria o que estivesse sendo solicitado. Se não pudesse fazê-lo, talvez chamasse o seu superior."*

2.13. *"Provavelmente ele iria perceber que a pessoa estava com dificuldade para entender as instruções e se disporia a ajudá-la."*

2.16. *"Considerando que o funcionário que recebe o visitante estrangeiro tende a ser solícito, penso que tentaria ajudar ao visitante e esclarecer suas dúvidas."*

Em algumas enunciações o locutor usa, apenas, o verbo no futuro do pretérito (2.1. e 2.9.). Isto, também, encontramos no enunciado 2.12.: a construção apresenta relações condicionais na estruturação, e notamos que todas estas expressões constroem o efeito de suposição. Em 2.12. o enunciador apresenta duas opções situacionais, sendo as duas na modalização de possibilidade, afirmativa e negativa. Observamos que a finalidade é de ajuda.

Nos seguintes enunciados foram produzidas formulações menos categóricas, com predominância de ressonâncias com modos de dizer indiretos (2.3.; 2.7.; 2.8.; 2.10.; 2.14.) (31%). Observemos:

2.3. *"Sim. E se não soubesse, indicaria uma pessoa que soubesse a respeito daquela máquina."*

2.7. *"Sim, porém dependeria do funcionário. Penso que alguns funcionários se sentiriam inseguros e até intimidados em conversar com um estrangeiro."*

2.8. *"Iria atender prontamente à pergunta do visitante."*

2.10. *"O funcionário perguntaria o que não estaria entendendo para poder ajudá-lo." (*)*

2.14. *"Tentaria ajudá-lo sem maiores verbalizações no manuseio da máquina."*

Percebemos na enunciação do locutor em 2.7., que uma das pré-condições de ajudar depende do funcionário. Neste caso, a nosso ver, o enunciado: "alguns funcionários se sentiriam inseguros...", em relação ao interlocutor, mostra uma marca de insegurança "social", na qual se evidenciam características de hierarquia. As enunciações 2.3. e 2.7. evidenciam hipóteses, produzindo o efeito de sentido de presunção. O enunciado do locutor em 2.10., de origem italiana, se constitui pela modalização do verbo "poder". O efeito de sentido, no discurso, é de possibilidade, como forma de atender o interlocutor. Observamos em todas as expressões que a finalidade é de ajuda.

Observamos em outros 6% dos enunciados formulações mais categóricas, onde ressoam modos de dizer diretos. Observemos:

2.6. *"Provavelmente o funcionário iria se assustar com a dificuldade lingüística do visitante e dizer que ele não é o responsável pela máquina."*

O locutor aponta um direcionamento argumentativo de não-responsabilidade pela máquina, por motivos de conhecimento insuficiente da língua do estrangeiro. Dependendo do dizer, tom e gestualidade do funcionário, esta construção poderia ser caracterizada como não cordial pelo estrangeiro.

Em outros 19% se evidenciam formulações menos categóricas, onde ressoam modos de dizer diretos. A reprodução destas enunciações se apresenta da seguinte forma:

2.4. *"É uma máquina difícil de operar. Só o especialista pode manuseá-la."*

2.5. *"Não consegue entender o que? A placa ou o funcionamento?"*

2.15. *"Leia as instruções para a manipulação da máquina!"*

Na seqüência discursiva do enunciador em 2.15., percebemos que o verbo principal "ler" se encontra no imperativo e não são oferecidas mais opções ao interlocutor. As expressões em 2.4. e 2.5., pouco amenizadoras, no entanto, apontam apoio em relação ao interlocutor (manuseio através de um especialista; entendimento da placa ou do funcionamento).

⁶⁵b) Observamos, diferentemente dos enunciadores brasileiros, que os germânicos formulam seqüências nas quais predominam ressonâncias diferentes do modo de ajuda. As formulações, que reproduziremos a seguir, são mais categóricas, e ressoam modos de dizer indiretos. (27%). O foco desta perspectiva se encontra no item *erklären* ("explicar") ou *Erklärung* ("explicação") (2.IX.; 2.X; 2.XI.), que, como apontamos anteriormente, se materializa através de expressões com marcas diferentes de apoio. Observemos:

2.IX. *"Es ist ungewöhnlich, in einem fremden Betrieb unbekannte Maschinen bedienen zu wollen!(?). Wenn, was üblich ist, der Gast begleitet wird, kann (und wird) die Erklärung/Hilfestellung gegeben werden."* (É incomum querer-se operar uma máquina desconhecida numa empresa que não se conhece!(?). Se o visitante for acompanhado, o que é comum, pode ser (e será) dada a explicação/ajuda).

2.X.: *"Ich würde ihn zunächst fragen, was genau er nicht versteht. Dann würde ich es ihm erklären, natürlich vorausgesetzt, ich wäre kompetent dafür. Wenn nicht, würde ich versuchen, ihn an einen kompetenten Mann zu verweisen."* (Iria perguntar-lhe o que na verdade não entendeu. Depois iria explicar-lhe, supondo, logicamente, que eu fosse competente para fazê-lo. Senão iria tentar indicar um homem competente.)

⁶⁵ A microcena em alemão foi apresentada assim:

Ein Betriebsleiter, zu Besuch in einem Betrieb im Ausland, möchte eine bestimmte Maschine betätigen. Dabei versucht der Besucher, die Bedienungsanleitung auf einem an der Maschine angebrachten Schild zu verstehen. Da er gewisse Schwierigkeiten in bezug auf gewisse Wörter in der Fremdsprache hat, bittet er jemanden aus einer anderen Abteilung, der zufällig vorbeigeht, ihm zu helfen, wobei er folgendes sagt:

"Bitte.....Ich kann das nicht verstehen...."

Frage: Wenn dieser Satz an einen Angestellten eines Betriebes in Ihrem Land gerichtet werden würde, was glauben Sie, würde dieser antworten?

2.XI.: *"Ich versuche, es Ihnen zu erklären". Wenn nötig, in Englisch, und wenn die entsprechende Sachkenntnis nicht vorhanden sein sollte, würde der Angestellte an jemanden aus der betroffenen Fachabteilung verweisen, der weiterhelfen kann.*" ("Vou tentar explicar para o Senhor". Se for necessário, em inglês, e se não tiver o conhecimento da área correspondente, o funcionário vai indicar alguém do próprio departamento, que vai poder ajudar).

55% dos enunciados apresentam formulações menos categóricas, apontando ressonância de modos de dizer indiretos. Os enunciadores 2.II. e 2.VI. se dirigem diretamente ao interlocutor, enquanto as outras seqüências discursivas mostram marcas explicativas, todas com tendências de apoio ao cliente. Observamos a materialização do termo *helfen* ("ajudar") em: locução adjetiva *behilflich* ("de ajuda") (2.II.), futuro do pretérito *würde erklären* ("iria explicar") (2.5.), como atributivo de um verbo *versuche,...zu erklären* ("tento...explicar") (2.VI.; 2.XI.), ou em caso de condicionalidade na modalização *können* ("poder") + verbo principal: *wenn man helfen kann,...* ("se puder ajudar") (2.XII.). Vejamos as enunciações:

2.II. *"Wie kann ich Ihnen behilflich sein."* (Como posso ajudá-lo.)

2.IV.: *"Es kommt auf die Situation an: normalerweise schon."*
(Depende da situação: normalmente sim).

2.V.: *"Die meisten würden helfen und erklären, manche würden fragen, was er hier zu suchen habe."* (A maioria iria ajudar e explicar, alguns iriam perguntar, o que está fazendo aí ?)

2.VI.: *"Ja, Moment, ich versuche es Ihnen zu erklären."* (Sim, um momento, vou tentar explicar para o Senhor.)

2.VII.: *"Auf jeden Fall dem Interessenten helfen. Entweder selbst oder einen Dolmetscher einschalten."* (Em todo caso, ajudar o interessado. Ou ajuda minha, ou através de um intérprete.)

2.XII.: *"Man fragt nach, wo die Schwierigkeiten liegen, wenn man helfen kann, hilft man."* (Pergunta-se, onde há dificuldades, se puder ajudar, se ajuda.)

A formulação 2.IX. apresenta marcas que um aprendiz brasileiro poderia caracterizar como cordial, através dos itens substantivados *Erklärung* ("explicação") e *Hilfestellung* ("ajuda") numa construção hipotética (*Wenn.....begleitet wird, kann.....gegeben werden*: "Se.....for acompanhado, pode ser.....dado"). Podemos dizer que, neste caso, os modos de dizer são parecidos com os dos brasileiros.

Notamos formulações mais categóricas no enunciado 2.VIII., (9%), onde ressoam modos de dizer mais diretos. Na enunciação 2.I. o locutor não evidencia quando e em que situação se ajuda o interlocutor. Vejamos:

2.VIII. *"Informationsbesuche in einem Betrieb sind nur in Begleitung eines werkseitigen Fachmanns möglich. Dieser ist auch in der Lage, alle Fragen zu beantworten."* (Visitas informativas numa empresa são só possíveis enquanto acompanhadas por um especialista da empresa. Este, também, é capaz de responder a todas as perguntas.)

2.I. *"Situationsabhängig: es wird geholfen, sonst nicht."* (Depende da situação: ajuda-se, senão não).

No primeiro destes enunciados, 2.VIII., se produz o efeito de sentido de possibilidade sob condição da presença de um especialista. No segundo, 2.VII., o locutor deixa vago o modo de ajuda. São produzidas formulações menos categóricas, com ressonância de um modo de dizer direto. (9% das formulações apresentadas).

Contrastando os enunciados dos germânicos desta microcena com os dos brasileiros, observamos, que os brasileiros produzem mais formulações mais categóricas (44% em relação a 27% dos germânicos). Estes últimos produzem mais formulações menos categóricas (55% em relação a 31% dos brasileiros), com as duas categorias em direção de ressonâncias de modos de dizer diretos. Isto mostra que a produção de sentidos entre as duas culturas se materializa por construções constitutivamente heterogêneas e contraditórias, que se evidenciam através de pontos semânticos de aliança.

Microcena 3: "Introdução de uma carta, escrita por um fornecedor de matéria prima"⁶⁶

"Uma carta comercial, escrita por um fornecedor do exterior conhecido de uma indústria de máquinas para a produção de chocolate foi analisada pelo gerente de departamento de compras e vendas da mesma empresa. Na carta era apresentada uma peça recém-lancada. No primeiro parágrafo o gerente encontrou o seguinte texto:

⁶⁶Vide também "Apêndice do Questionário", página 137.

Prezado cliente,

A peça LX 300 vem se desempenhando cada vez melhor nas máquinas TZ 200 e, sendo o preço razoável em relação a outros existentes no mercado, gostaríamos de fazer aos Senhores a seguinte proposta:.....'
(continuam preços e prazos de pagamento)."

Pergunta: Em seu meio cultural, você considera comum o início de uma carta deste tipo?

a) Observamos que 53% das sequências discursivas , produzidas pelos brasileiros, se compõem de formulações mais categóricas, onde ressoam modos de dizer diretos. Estas explicitam construções condicionais, com efeitos de sentido de suposição (3.2.; 3.4.). Nas outras enunciações predomina a negativa: os locutores exprimem isto, através do advérbio 'Não' (3.5.; 3.6.; 3.8.; 3.9.; 3.14.; 3.16.). Vejamos:

3.2.: *"Tudo depende do tipo de relação que já existia entre as empresas. Se os departamentos das empresas têm intimidade suficiente para se corresponder de uma forma mais informal, tudo bem. Como a peça é nova, deveria haver mais cuidado para fazer a proposta."*

3.4.: *"Caso o fornecedor já seja conhecido pelo cliente, como é o caso acima, acredito ser comum este tipo de introdução. Se for desconhecido, não é o mesmo tipo de introdução que se encontra nas cartas comerciais."*

3.5. *"Não. Por não fornecer indicações precisas de que a peça realmente é melhor ou de preço mais razoável (comparação c/ concorrentes). Deve caber ao gerente julgar esse quesito."*

3.6. *"Não. Na verdade há uma série de procedimentos formais que precedem o assunto central a ser abordado, tais como apresentação, descrições da firma, dos produtos por ela fabricados etc.."*

3.8. *"Não. Seria mais razoável uma introdução para depois se atingir o objetivo da carta, embora não seja de todo estranho uma introdução como a apresentada."*

3.9. *"Não, pois ela carrega um conteúdo muito formal e técnico. Na verdade, ela deveria detalhar, num linguajar mais coloquial, as vantagens da determinada peça."*

3.14. *"Não. O usual é fazer alguma introdução acerca da empresa fabricante, sua experiência, qualidade e tempo de operação."*

3.16. *"Não. Apesar da saudável objetividade da carta, o brasileiro tende a ser mais formal. Cartas com este início soam como sendo uma 'oferta boa demais para ser verdade' "*

A maioria destas enunciações indica a falta de direcionamento em relação à própria peça (3.5.: *não fornecer indicações precisas de que a peça realmente é melhor...*; 3.9.: *detalhar....as vantagens da determinada peça*) ou à empresa (3.6.: *procedimentos.....tais como apresentação, descrições da firma, dos produtos por ela fabricados etc.*; 3.14.: *alguma introdução acerca da empresa*). Em 3.8. o locutor propõe uma introdução direcionada ao objetivo da carta.

Formulações menos categóricas, onde ressoam modos de dizer indiretos, são expostas por 27% dos brasileiros. Dois enunciados (3.3.; 3.11.) são afirmativos, onde os locutores argumentam com esta introdução da carta. Em 3.13. a enunciação é negativa. Observamos que nas três

construções manifestam-se efeitos de suposição (3.3.: *apenas complementar*; 3.11.: *na minha opinião,.....são comuns*; 3.13.: *deveria se apresentar*). Em 3.7. se manifesta, na sequência discursiva deste locutor, um efeito de sentido dubitativo (*Não tenho muita certeza, mas acho que não*). Vejamos:

3.3.: "*Sim. Apenas complementar com mais dados sobre o desempenho da peça.*"

3.7.: "*Não tenho muita certeza, mas acho que não, pois parece dar uma autonomia excessiva ao fornecedor.*"

3.11.: "*Sim. Na minha opinião, cartas com esse início são comuns no Brasil.*"

3.13. "*Não. A empresa deveria-se apresentar formalmente e depois abordar o assunto (no caso, a nova máquina).*"

Um enunciado, 3.1., é constituído por formulações mais categóricas, com ressonâncias de modos de dizer diretos (7%). Este locutor evidencia modos muito diretos de introduzir a peça. Ilustremos isto a seguir:

3.1. "*Não. Introduz o assunto de maneira muito direta, além da estranheza da expressão 'vem se desempenhando'.*"

As frases em 3.10. e 3.15. são curtas, evidenciando formulações menos categóricas, onde ressoam modos de dizer bem diretos. Vejamos:

3.10. "*Não.*" (*)

3.15. "*Não.*"

Apresentam-se negações explícitas, onde os locutores aplicam apenas o advérbio "Não", sem comentário.

6% não responderam.

^{67b)} A diferença nas enunciações apresentadas pelos germânicos se evidencia pela tendência das formulações mais categóricas (apenas 27% em relação a 53% dos brasileiros). Predominam ressonâncias de modos de dizer indiretos e explicativos. Vejamos:

3.VI. *"Ja, aber zuwenig Information über das Produkt. Die Vorteile des Produktes, 'zugeschnitten', auf den Käufer, müssten vorausgearbeitet werden."* (Sim, mas há pouca informação sobre o produto. As vantagens do produto, 'adequadas' ao comprador, deveriam ser pré-elaboradas.)

3.VII. *"Zunächst einmal Dank für das Interesse an unseren Produkten aussprechen. Dann aber mit dem oben genannten Satz fortfahren."* (Antes de mais nada, agradecer pelo interesse em nossos produtos. Depois continuar com a oração mencionada acima.)

⁶⁷ A tradução em alemão desta microcena foi apresentada aos enunciadores da seguinte forma: Ein Geschäftsbrief, der von einem Lieferanten aus dem Ausland an einen Betrieb für Maschinenherstellung für die Produktion von Schokolade verfasst wurde, wird dem Leiter der Import-Export Abteilung weitergegeben. In diesem Brief wurde ein kürzlich erschienenenes Produkt vorgestellt. Im ersten Absatz fand der Angestellte folgenden Text vor:

"Sehr geehrter Kunde!

Das Stück LX 300 hat sich in letzter Zeit immer besser auf die Maschinen TZ 200 eingestellt. Durch den angemessenen Preis im Vergleich zu anderen auf dem Markt existierenden Maschinen hätten wir Ihnen folgenden Vorschlag gemacht..... (es folgen Preise und Zahlungsfristen)". "

Frage: Halten Sie es in Ihrer Kultur für üblich, dass ein Geschäftsbrief am Beginn so verfasst werden könnte?

3.XI. *"Generell ja, eventuell würde der Inhalt des ersten Satzes exakter gefasst. Der Vorteil des eigenen Herstellteiles in Gebrauch mit der angesprochenen Maschine würde mehr herausgestellt werden."* (Geralmente sim, eventualmente o conteúdo da primeira frase seria mais exato. Seria mais enfatizada a vantagem da própria peça em uso com relação à máquina mencionada.)

Em 3.VI. o enunciado é afirmativo através do advérbio *Ja* ("Sim"), concomitante com a conjunção *aber* ("mas"), para apontar relações condicionais. Observamos que o efeito de sentido desta sequência discursiva é de suposição; o locutor aplica o verbo modalizado *müssen* ("dever"), de obrigatoriedade. A enunciação mostra marcas amenizadoras pela expressão *Vorteile des Produkts "zugeschnitten" auf den Käufer* ("vantagens dos produtos 'adequadas' ao comprador"). Isto também se manifesta na enunciação 3.XI., onde o germânico focaliza "a vantagem da própria peça" (*Vorteil des eigenen Herstellteiles*). Ressoam marcas de agradecimento explicitamente na enunciação 3.VII.: *Dank für das Interesse* ("agradecer pelo interesse."), algo não encontrado nos enunciados dos brasileiros.

55% das respostas germânicas evidenciam formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer indiretos. Observemos:

3.I. *"Ja."* (Sim)

3.II. *"Möglich, aber nicht üblich."* (Provável, mas não comum.)

3.IV. *"Ja."*

3.VIII. *"Ja."*

3.IX. "*Nein! Persönliche Anrede und förmliche Einleitung (Hinweis auf bestehende Geschäftsbeziehungen) sind üblich.*" (Não! Tratamentos pessoais e apresentação formal (indicação a relações comerciais existentes) são comuns.)

3.XII. "*Ja, es kann möglich sein.*" (Sim, pode ser possível.)

Três enunciados se explicitam na afirmativa, pela aplicação do advérbio 'Sim', sem comentário (3.I.; 3.IV.; 3.VIII.). Notamos marcas pessoais através dos itens *Persönliche Anreden.....sind üblich* ("tratamentos pessoais.....são comuns") (3.IX.). Duas construções manifestam efeitos de sentido de probabilidade (3.II.; 3.XII.).

Dois enunciados, 3.V. e 3.X., se constituem por formulações mais 3.V. ou menos 3.X. categóricas, respectivamente. Vejamos:

3.V. "*Wie kann sich ein Stück auf Maschinen einstellen? Sollen die Preise jetzt erhöht werden? Formulierung ist unklar und merkwürdig. Man würde erst noch einmal bezug auf das Produkt nehmen und den Nutzen für den Kunden beschreiben.*" (Como uma peça pode se desempenhar numa máquina? Precisa aumentar os preços? A formulação não está clara e é estranha. Primeiro, a conversa seria referente ao produto e às vantagens para o cliente.)

3.X. "*Nein, es ist zu wenig Information gegeben.*" (Não, não foi dada informação suficiente.)

Em 3.V. notamos marcas de estranhamento; isto, também se mostra na enunciação 3.X., onde o locutor alega a falta de informação, em relação à introdução da carta.

Observamos, como nas sequências discursivas produzidas a partir das microcenas anteriores, que a diferença entre as construções em português e em alemão não se evidencia tanto pela diferença entre as suas ressonâncias de modos de dizer diretos e indiretos, mas pela categorização das suas formulações. Isto, a nosso ver, se mostra como medular na construção dos efeitos de sentido entre os protagonistas desta microcena.

Microcena 4: "Lidando com motivos de uma demissão"⁶⁸

"Numa empresa foi contratada uma funcionária de um outro país. Um pouco antes da sua contratação tinha sido montada uma máquina e a nova funcionária foi escolhida para manejá-la. Apesar de ter passado nos testes de admissão, no momento de iniciar o trabalho efetivamente, parece ainda não conseguir fazê-lo. Após várias instruções, ela é mudada de setor, mas continua provocando prejuízo considerável à empresa. O gerente de produção, então, decidiu demiti-la.

Para justificar as suas falhas, a funcionária pediu uma conversa com seu chefe, quando lhe disse o seguinte:

"O Senhor me perdoe, mas estou sobrecarregada. Gosto de trabalhar aqui, mas minha filha está muito doente e meu marido desempregado."

Pergunta: Em seu meio cultural, o que o chefe de produção de uma empresa poderia responder à funcionária?

⁶⁸Vide também "Apêndice do Questionário", página 137.

a) Notamos, nas sequências discursivas dos brasileiros, que 19% manifestam formulações mais categóricas, onde ressoam modos de dizer mais amenizadores. Em 4.2., por exemplo, observamos a recusa da readmissão, porém com uma alternativa de uma chance para uma correção da falha. Percebemos uma tentativa de solidarizar-se com o interlocutor, como em "Sinto muito, mas..." em 4.7.. O enunciador apresenta construções com modalização de possibilidade com a estrutura: verbo "poder" no afirmativo + infinitivo (*poderia treiná-la*) que mostra marcas de sensibilidade relativa à funcionária. Ressoa a dificuldade pelo chefe em readmiti-la com a estrutura: pronome possessivo + agente determinante + verbo "poder" em negativo + infinitivo. Em 4.16. notamos, apesar do motivo da demissão, uma manifestação de compaixão na conjunção adversativa, iniciando-se com o termo "no entanto", expressão onde ressoa o efeito de compreensão pela *"tendência que está sendo superada."* Vejamos:

4.2. *"Sinto muito, mas seu desempenho não se mostrou satisfatório. Nós não podemos mantê-la, se você continuar assim'. Se o empresário se sensibilizar com os atos da funcionária, poderia treiná-la mais um pouco."*

4.7. *"Eu certamente responderia que sente muito a respeito do problema e que a empresa não pode parar devido a um problema pessoal."*

4.16. *"Responderia que foram dadas várias chances à funcionária, e que ela estava demitida por não corresponder às expectativas. No*

entanto, esta é uma tendência que está sendo superada, por diversos motivos."

Outros 19% dos enunciados apresentam formulações menos categóricas, das quais, nas construções de 4.8. e 4.11., (13%), ressoam modos de dizer mais amenizadores e de 4.1., (6%), menos amenizadores. Observemos:

4.8. *"Provavelmente ele daria uma segunda chance à funcionária, avisando-a de que ela estaria sob observação."*

4.11. *"O chefe, provavelmente, lhe diria que não poderia fazer nada a respeito e a demitiria."*

4.1. *"Tem certeza que este é o único ou principal motivo?"*

Uma manifestação de possibilidade inicia-se em 4.8. *"provavelmente"* e *"segunda chance"* sob o pressuposto de observação. O enunciador mostra uma tendência explícita de dar uma chance de readmissão. O efeito de sentido em 4.11. é de possibilidade, na construção: agente determinado + verbo poder/dever no negativo + infinitivo (*não poderia fazer*). Em 4.1. manifesta-se um modo de dizer de finalidade mais explícita do chefe em relação à funcionária: ou através da pergunta *"...único ou principal motivo?"*.

Nas sequências discursivas de 4.3., 4.4., e 4.5. as formulações são mais categóricas, com ressonâncias de modos de dizer mais especificadores, como em 4.3., 4.4. e 4.6. (19%), e menos especificadores, em (4.5.) (6%). Ilustremos isto, a seguir:

4.3. *"Sinto muito pela situação que está passando, mas é imprescindível seu bom desempenho na empresa já que acaba de ser admitida. Espero que isto não se repita."*

4.4. *"Sinto muito, mas a Senhora não foi capaz de realizar o serviço para o qual foi contratada. Tentamos ajudá-la em outro setor, mas mesmo assim não foi produtiva."*

4.6. *"Depende da cultura da firma e da postura pessoal do chefe. A resposta poderia ser um ato de indiferença (confirma-se a demissão) ou de compreensão."*

4.5. *"Poderia responder que compreendia a situação e daria um prazo maior de adaptação, mas a funcionária deveria se esforçar para separar a vida pessoal da profissional."*

Nos enunciados 4.3. e 4.4. notamos expressões, como *"Sinto muito pela situação..."* e *"Sinto muito, mas..."* e *"Tentamos ajudá-la, mas..."*, que produzem o efeito de sentido de compaixão. O locutor em 4.6. deixa vaga uma resposta explícita em relação ao interlocutor. Vemos aqui, também, a aplicação de modos de dizer mais especificadores, onde o efeito de sentido é produzido pela possibilidade de manter a funcionária na empresa: verbos "poder" e "dever" no futuro do pretérito (4.5.: *poderia responder; deveria se esforçar*). O efeito de sentido se constitui pelo contraste entre a compreensão da situação e a separação entre vida profissional e particular, indicado pela conjunção adversativa *"mas"*.

Em 37% dos enunciados evidenciam-se formulações menos categóricas. Ressoam modos de dizer mais especificadores (4.13.), no

restante menos especificadores. Notamos os efeitos de sentido de possibilidade/ obrigação, na construção: agente determinado + verbo poder/dever no negativo + infinitivo (4.13.: *não deveriam interferir*; 4.9.: *não podem interferir*; 4.15.: *não devem interferir*). Ilustremos estas enunciações, a seguir:

4.13. *"Os problemas pessoais não deveriam interferir na vida profissional da funcionária. Isto não seria um argumento válido."*

4.9. *"Que os seus problemas não podem interferir em seu trabalho."*

4.10. *"O problema real é que você não tem qualificação para trabalhar aqui." (*)*

4.12. *"Poderia chamar alguém do RH, responsável pelo setor onde ela trabalha."*

4.14. *"Es ist nicht mein Problem!"*

4.15. *"Os problemas particulares não devem interferir no meio profissional."*

Em 4.10. o enunciador produz, no discurso, um efeito de incompreensão:você não tem qualificação para trabalhar aqui (locutor de origem italiana). Isto, também, observamos em 4.14., onde o enunciador respondeu em alemão: *Es ist nicht mein Problem!* ("Não é meu problema!"). Em 4.12. a proposta é deixar a responsabilidade nas mãos de um outro departamento.

^{69b)} Em relação às seqüências discursivas, produzidas pelos enunciadores germânicos, vemos que, neles, há formulações mais

⁶⁹Esta microcena foi apresentada da seguinte forma em alemão:

In einem Betrieb wurde eine Ausländerin eingestellt. Einige Zeit vor ihrer Einstellung wurde eine Maschine aufgebaut und die neue Angestellte sollte diese nun betätigen. Trotz mehrerer vorangegangener Gespräche mit der Geschäftsführung vor ihrer Einstellung ist sie nicht fähig, diese korrekt zu bedienen. Nach mehreren Anweisungen wird sie in einem anderen Sektor eingesetzt, wo sie aber weiterhin kontinuierlich Fehler begeht. Der Leiter der Produktionsabteilung entschliesst sich daraufhin, sie zu entlassen.

Um ihre Fehler zu rechtfertigen, bittet sie um ein persönliches Gespräch mit ihrem Chef, bei dem sie ihm folgendes sagt:

"Ich bitte vielmals um Entschuldigung, aber ich bin überbelastet. Ich arbeite gerne hier, aber meine Tochter ist schwer krank und mein Mann arbeitslos".

Frage: Was könnte der Leiter der Produktionsabteilung des Betriebs der Angestellten als Antwort geben?

categorías, onde ressoam modos de dizer mais amenizadores, (4.VI.; 4.XI), e menos amenizadores (4.V.), (27%). Notamos construções evidenciando o efeito de sentido de compaixão em 4.VI.: *Es tut mir sehr leid* ("Sinto muito"). O enunciador em 4.XI. apresenta uma formulação, que se dirige diretamente à interlocutora, onde este pede uma descrição nitida do problema (...*dass er die Kündigung noch einmal überdenkt*;...*Voraussetzung 100%ige Arbeitsleistung*; "...que repensa a demissão";"... pressuposto desempenho no trabalho de 100 %"). Uma enunciação hipotética (9%) encontramos na formulação do enunciado em 4.V., menos amenizador, onde este evidencia três modos de dizer com finalidades mais explícitas. Conforme o objetivo do locutor, encontramos expressões com duas marcas de compreensibilidade e uma de não-compreensibilidade nesta sequência discursiva. Observemos:

:

4.VI. *"Es tut mir sehr leid, aber Ihre persönlichen Probleme dürfen Ihre Arbeitsfähigkeit nicht belasten. Ihre sehr schwierige Lage berücksichtigend, werden wir noch einen einwöchigen Versuch starten."*
(Sinto muito, mas os problemas pessoais da Senhora não devem interferir em seu desempenho no trabalho. Considerando sua situação bem difícil, vamos dar mais uma chance por uma semana.)

4.XI. *"Legen Sie mir Ihre persönliche Situation bitte genauer dar'. Danach kann es sein, dass er die Kündigung noch einmal überdenkt und zusammen mit der Frau eine Möglichkeit sucht, kurzfristig auf eine Lösung zu kommen. Voraussetzung für ihn ist eine 100%ige Arbeitsleistung."* ("Explique sua situação pessoal mais detalhadamente, por favor". Depois, pode ser que repense a demissão e procure uma possibilidade junto com a mulher para achar uma solução a curto prazo. Um pressuposto para ele deve ser um desempenho no trabalho de 100 %.)

4.V. *"Je nach Situation, Geschäftslage und Person a) Entlassung während der Probezeit; b) Ermahnung und Androhung der Entlassung im*

Wiederholungsfall. c) Freistellung und Wiedereinstellung, wenn Tochter wieder gesund." (Conforme a situação, situação econômica, e pessoa a) demissão durante a experiência; b) advertência e ameaça de demissão caso isto se repita; c) licença e readmissão, quando a filha estiver recuperada.)

Observamos construções com modalizações de obrigação, na negativa, na enunciação 4.VI.: *dürfen.....nicht belasten* ("não podem....interferir").

37% das seqüências discursivas em alemão se constituem de formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer mais amenizadores (4.II.; 4.X.; 4.XII.) e menos amenizadores (4.I.). Vejamos:

4.II. *"Vielleicht sollten Sie sich Urlaub nehmen."* (Talvez a Senhora deva tirar férias.)

4.X. *"Er sollte sich ein wenig einfühlsam geben und ihr eine weitere Chance geben."* (Ele deveria ser um pouco compreensível e dar-lhe mais uma chance.)

4.XII. *"Es wird bis zu einem gewissen Grad Rücksicht genommen. Die Probleme müssen sich aber bald legen."* (Há respeito até um certo ponto. Mas os problemas devem se resolver logo.)

4.I. *"Vielleicht. Ein weiterer Versuch, wenn sich nichts ändert - Entlassung."* (Talvez. Uma outra chance, se não mudar nada - demissão.)

Percebemos a modalização de possibilidade no enunciado 4.II.: *sollten...Urlaub nehmen* ("deve tirar férias"), onde a argumentação é para a manutenção da funcionária na empresa. Isto observamos, também, em 4.X., onde as construções mostram marcas de compreensibilidade: *ein*

wenig einfühlsam geben ("ser um pouco compreensível"). Isto se evidencia, também, na enunciação 4.XII., na qual, no entanto, a tendência é de efetuar a demissão: *...bis zu einem gewissen Grad Rücksicht genommen; Probleme müssen sich aber bald legen* ("....é respeitado até um certo ponto"; "problemas devem se resolver logo"). Expõem-se relações de condicionalidade em 4.I.: *wenn sich nichts ändert* ("se nada muda"), onde ressoa um modo de dizer menos amenizador pelo termo *Entlassung* ("demissão"), explicitamente.

18% das seqüências discursivas germânicas se constituem de formulações mais categóricas, com ressonâncias de modos de dizer menos especificadores (4.VII.; 4.IX.). Vejamos isto nas seguintes enunciações:

4.VII. *"Die Angestellte hätte vor der Einstellung Ihre Probleme schildern sollen, denn da war es noch möglich, eine andere Lösung zu finden."* (A funcionária devia ter relatado seus problemas antes da contratação, pois era ainda possível achar-se uma outra solução.)

4.IX. *"Verständnis ja, aber die Arbeitsleistung zum Einkommen muss stimmen. Wenn sich keine Lösung - siehe letzte Seite - im Rahmen eines Terminplanes finden lässt, wird Entlassung ausgesprochen."* (Compreensão sim, mas o desempenho no trabalho em relação ao salário deve estar certo. Quando não se acha solução - ver última página - dentro de um prazo, será efetuada a demissão.)

A demissão se evidencia explicitamente em 4.VII.: *hätte vor der Einstellung Ihre Probleme schildern sollen* ("devia ter relatado os seus problemas antes da contratação"). Na enunciação 4.IX., a construção do

locutor produz um efeito de sentido de suposição. Nesta, percebemos marcas de compreensibilidade, sob condição de um bom desempenho no trabalho: *Verständnis ja, aber Einkommen muss stimmen; wenn sich keine Lösung finden lässt, wird Entlassung ausgesprochen* ("compreensão sim, mas salário deve estar certo"; "Quando não se acha solução, será efetuada a demissão").

Nas seqüências 4.IV. e 4.VIII. observamos formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer menos especificadores (18%). Vejamos as respostas:

4.IV. *"Bei der heutigen Wirtschaftssituation Entlassung, sonst noch eine Chance."* (Na situação econômica de hoje demissão, senão mais uma chance.)

4.VIII. *"Wenn diese Arbeiterin sich in der Probezeit befindet, kann das Unternehmen die Entlassung aussprechen."* (Quando esta operária está em experiência, a empresa pode efetuar a demissão.)

Na construção de 4.IV. notamos que a demissão da funcionária se efetuará conforme a situação econômica da empresa explicitamente, e não conforme o problema particular da funcionária. Isto, também, encontramos em 4.VIII.: *Wenn diese Arbeiterin.....sich befindet* ("Quando esta operária está....."). :

A distinção entre as seqüências discursivas de brasileiros e germânicos nesta microcena, se evidencia pela ressonância dos seus modos de dizer. Ressoam, por exemplo, mais modos de dizer menos

especificadores em português, nas formulações menos categóricas (31% em relação a 18% dos germânicos). Em contrapartida, ressoam modos de dizer mais amenizadores em alemão nesta categoria de formulações (28% em relação a 13% em português). Estas tendências mostram novamente, que as construções dos diversos efeitos de sentido se evidenciam como essenciais na discursividade dos sujeitos-executivos das duas sociedades.

Microcena 5: "Emprego de gestualidade em relação a uma secretária grávida"⁷⁰

"Uma secretária grávida realiza seu serviço numa empresa de componentes para automóveis. A funcionária está bem familiarizada com o ambiente de trabalho e tem um bom relacionamento com os colegas.

Uma certa manhã chega no escritório e é recebida por uma colega de seu departamento, que lhe põe a mão na barriga dizendo o seguinte:

'Como já está grande!' ."

Pergunta: Esta situação seria freqüente em um contexto empresarial na sua cultura? Comente!

a) Nas enunciações em português, a partir desta microcena, observamos, que são produzidas, basicamente, formulações mais categóricas, onde ressoam modos de dizer amenizadores (44%). Predomina a aplicação do advérbio *Sim* (5.2.; 5.4.; 5.5.; 5.6.; 5.8.; 5.9.; 5.12.), de um adjetivo predicativo através do termo *...é comum* (5.4.; 5.5.) e a oração predicativa *acho que sim* (5.12.). As enunciações foram reproduzidas da seguinte forma:

⁷⁰Vide também "Apêndice do Questionário", página 138.

5.2. *"Sim. Se os colegas de trabalho se conhecem bem e têm intimidade suficiente, é muito normal. Mesmo sem muita intimidade, isto é um tipo de aproximação comum, considerada uma preocupação carinhosa de colega."*

5.4. *"Sim. Na minha cultura é comum a relação menos formal entre os colegas de trabalho. Não há problema algum neste tipo de relação pessoal, mesmo dentro de uma empresa, desde que já se conheçam há algum tempo."*

5.5. *"Sim, É uma situação comum em ambientes de trabalho, onde predomina o bom relacionamento, e inclusive, parece ser bem recebida pela futura mamãe."*

5.6. *"Sim. Os latinos e, principalmente, os brasileiros preferem introduzir um ambiente familiar no trabalho com relativa proximidade entre as pessoas; daí a possibilidade de tal ocorrência."*

5.8. *"Sim. Não acredito que haja algum vestígio de invasão de privacidade no comentário da funcionária, e questões pessoais são perfeitamente plausíveis em um contexto empresarial na cultura brasileira."*

5.9. *"Esta situação não pode ser descartada totalmente. Já quanto à sua normalidade dependeria do ambiente e da seção em que a funcionária trabalha."*

5.12. *"Acho que sim, porque é frequente o estabelecimento de laços de amizade entre pessoas que passam a maior parte do dia trabalhando."*

Observamos que muitas das formulações argumentam na direção da proximidade. Preponderam expressões como: *aproximação comum*; *preocupação carinhosa* (5.2.) - *relação menos formal* (5.4.) - *bom relacionamento* (5.5.) - *ambiente familiar no trabalho com relativa proximidade entre as pessoas* (5.6.) - *questões pessoais.....plausíveis* (5.8.) - *comportamento "próximo"* (5.11.) - *laços de amizade entre as pessoas* (5.12.). Em 5.9. se manifestam efeitos de suposição no discurso dos locutores. Observamos marcas de incerteza quanto a esta ocorrência em relação à secretária. Além disso, ocorre uma modalização de possibilidade na construção: agente determinado + verbo 'poder' no negativo + verbo auxiliar no infinitivo + verbo no particípio do pretérito, seguido por aspectos do ambiente na empresa (*não pode ser descartado*).

Em outras seqüências discursivas manifestam-se formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer amenizadores (44%). Todas estas construções se ilustram na afirmativa, onde a maioria dos locutores aplica o advérbio *Sim* (5.3.; 5.11.; 5.13.; 5.14.; 5.15.) e (ou) *é frequente* (5.16.), e (ou) *é comum* (5.17.). Vejamos:

5.3. "*Sim, pois o relacionamento amigável entre os funcionários é saudável e mantém o bom humor no ambiente de trabalho.*"

5.7. "*Penso que é muito frequente. Acredito que seja algo compatível com o nível de informalidade aceito pela sociedade.*"

5.11. "*Sim. É comum o comportamento "próximo", ou seja, comportamentos deste tipo na minha cultura.*"

5.13. "*Sim. Isto seria muito frequente dado o comportamento extrovertido, alegre e responsivo do povo brasileiro.*"

5.14. "*Ja, natürlich.*" ("Sim, claro.")

5.15. "*Sim, pois a cultura de meu país é bem menos rígida. Aqui o povo é mais aberto.*"

5.16. "*Sim, é freqüente, em função da personalidade expansiva e amigável do brasileiro.*"

Nestes enunciados, também encontramos expressões produzindo o efeito de sentido de proximidade: *relacionamento amigável entre os funcionários* (5.3.); *nível de informalidade* (5.7); *comportamento extrovertido, alegre e responsivo* (5.13.), além de modos de dizer informais, enunciados pelos locutores: *povo mais aberto* (5.15.) - *personalidade expansiva e amigável* (5.16.). A sequência discursiva (5.14.) se encontra num alemão breve e explícito, *Ja, natürlich* ("Sim, claro"). Supomos que o enunciador, talvez, se sinta representado num contexto empresarial alemão, onde o código lingüístico se encontra em língua alemã, mas a discursividade é brasileira⁷¹.

Um enunciado, 5.1., se compõe por expressões mais categóricas (6%) onde ressoam modos de dizer mais especificadores. Vejamos:

5.1. "*Talvez. Depende mais do tamanho da empresa. Quanto maior a empresa, e quanto mais qualificados os funcionários do setor em questão, menor a chance desta ocorrência. Não depende tanto da cultura.*"

⁷¹No caso deste enunciador entendemos a aplicação de um modo de dizer mais direto em alemão, enquanto numa enunciação deste tipo em português, a nosso ver, aparecem marcas discursivas mais amenizadoras.

Esta sequência discursiva mostra, primordialmente, o tamanho da empresa mais do que o fator cultural, onde a marca de ressonância se evidencia através de um advérbio de intensidade (*talvez*).

Uma outra enunciação evidencia formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer mais especificadores (6%). Observemos:

5.10. "*Acho que não*, se verificaria esta situação só se as duas vivessem uma amizade fora do trabalho." (*)

A construção é negativa, o sentido argumentativo evidencia marcas de incerteza em relação a esta microcena na empresa. Observamos que a enunciação é do locutor de origem italiana.

^{72b)} Observamos que, em contraste aos enunciadores brasileiros, 73% das enunciações em alemão manifestam formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer mais amenizadores (5.II.; 5.IV.; 5.V.; 5.VI.; 5.IX.; 5.XI.; 5.XII.), ou menos amenizadores, (5.VIII.), em relação a esta microcena. Alguns locutores aplicam os adjetivos predicativos *möglich* ("possível") em 5.II. e 5.VI. e *durchaus denkbar* ("bem possível"), (5.V.), para construir, nos seus discursos, um sentido de suposição. Notamos que estes enunciadores usam, principalmente, o termo (*gutes*)

⁷²A microcena foi apresentada em alemão da seguinte forma:

Eine schwangere Sekretärin arbeitet in einer Firma für Autoersatzteile. Die Angestellte ist mit ihrer Arbeitsumgebung vertraut und hat ein gutes Verhältnis zu ihren Kollegen. Eines Morgens kommt sie ins Büro und wird von einer Kollegin ihrer Abteilung aufgehalten, die ihre Hand auf den Bauch der Schwangeren legt und dabei folgendes sagt:

"Na, der ist ja schon ganz schön gross! "

Frage: Ist so eine Situation in einem Betrieb in ihrer Kultur üblich? Geben Sie bitte einen kurzen Kommentar dazu ab!

persönliches Verhältnis ("relação pessoal") (5.II., 5.V. e 5.VI.), ou como no enunciado 5.VIII., *in einzelnen Fällen* ("em alguns casos"), indicando a produção de um sentido argumentativo de proximidade limitada. Isto, também, observamos em 5.XII.: *wenn es die Kollegin gestattet* ("se a colega permite"). O enunciador, nesta construção, produz o efeito de sentido de suposição. Reproduzamos as enunciações:

5.II. *"Bei gutem Verhältnis möglich."* (Caso haja bom relacionamento, é possível.)

5.IV. *"Berührung des Bauches unüblich. Sonst aber schon in persönlichen Gesprächen."* (Contato com a barriga incomum. Em outros casos sim, mas só em conversas pessoais.)

5.V. *"Bei gutem persönlichem Verhältnis durchaus denkbar."* (Quando há bom relacionamento pessoal, é bem possível.)

5.VI. *"Bei einem guten persönlichen Verhältnis ist diese Äusserung möglich."* (Quando há bom relacionamento pessoal, esta enunciação é possível.)

5.IX. *"Nein, kann aber in Abteilungen mit freundschaftlichem Umgang vorkommen."* (Não, mas pode ocorrer em departamentos, onde o ambiente é de amizade.)

5.XI. *"Diese Situation ist nicht üblich, da sie nicht selbstverständlich auftritt. Aber diese Situation kann sehr gut vorkommen, wenn sich die Kolleginnen gut verstehen. Es kann auch sein, dass eine Kollegin vorher fragt, ob sie den Bauch anfassen darf."* (Esta situação não é comum, já que ela não parece ser natural. Mas esta situação pode ocorrer muito bem, quando as colegas se dão bem. Também pode ser que uma colega pergunte antes se pode por a mão na barriga.)

5.XII. *"Ja, es ist nichts dagegen einzuwenden, wenn es die Kollegin gestattet."* (Sim, não tem nada contra, se a colega permite.)

5.VIII. *"Ist unüblich, kann in einzelnen Fällen vorkommen, wird jedoch betrieblich geahndet."* (É incomum, pode acontecer em alguns casos, porém será analisado pela empresa.)

Observamos o uso da adjetivação pelo termo *nicht üblich* ("incomum") (5.XI.), produzindo um efeito de distância em relação à funcionária grávida: *Es kann auch sein, dass...; ...ob sie den Bauch anfassen darf.* ("Também pode ser que...; ...se pode pôr a mão na barriga"). Além disso, neste enunciado o efeito de sentido é de possibilidade através da modalização do verbo *können* ("poder") em terceira pessoa + verbo no infinitivo. Isto encontramos, também, na formulação de 5.IV. através da conjunção *aber* (mas), relativa à ocorrência nesta microcena "só em conversas pessoais" (*nur in persönlichen Gesprächen*). Em 5.VIII., apesar das marcas discursivas de improbabilidade da ocorrência, o locutor argumenta sobre a relação entre a protagonista e seus colegas. (5.VIII.: *...unüblich...;kann in einzelnen Fällen vorkommen...* ("...incomum..."; "...pode acontecer em alguns casos...").

Em um enunciado 5.X. ressoam modos de dizer especificadores (9%). Observemos:

5.X. *"Nein, weil jeder nur an sich selbst denkt. Leider nimmt keiner Teil am Glück oder Unglück eines anderen, obwohl man tagtäglich zusammen arbeitet. Hier herrscht die Devise: jeder ist sich selbst der Nächste."* (Não, porque cada um pensa só em si mesmo. Infelizmente,

ninguém compartilha a felicidade ou infelicidade com o outro, embora você trabalhe dia a dia juntos. Aqui prevalece o ditado: cada um é seu próprio próximo.)

Observamos que as formulações são mais categóricas onde a construção se apresenta na negativa explicitamente, pelo uso do advérbio *Nein* ("Não").

Nas enunciações 5.VII. e 5.I. notamos expressões menos categóricas (18%): na primeira, (5.VII.), ressoam modos de dizer mais especificadores; na outra, (5.I.), ressoam construções menos especificadoras. Observemos:

5.VII. *"Diese Äusserung ist nur im eng vertrauten Kreis möglich."*
(Esta enunciação só é possível em ambiente bem familiar.)

5.I. *"Nein, Berührung des Bauches unüblich."* (Não, contato com a barriga é incomum.)

Os enunciadores em português e em alemão evidenciam, nesta microcena, uma diferença significativa em relação às suas expressões. Enquanto ressoam modos de dizer mais amenizadores em expressões mais categóricas (44% das enunciações em português; índice não encontrado nas em alemão), estas evidenciam uma tendência maior destas ressonâncias em formulações menos categóricas (73% em relação a 44% das expressões em português). Observamos aqui, que a discursividade entre enunciadores brasileiros e germânicos se constitui por ressonâncias

de modos de dizer semelhantes, mas seus efeitos de sentido se diferenciam pelo modo de construir as expressões no sentido sintático-enunciativo.

Microcena 6: "Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva"⁷³

"Uma executiva, numa viagem de negócios no exterior, vai se encontrar com um colega numa empresa que está trabalhando extraordinariamente em um dia de feriado. Vendo que a empresa não está funcionando, estacionou seu carro em frente de uma garagem da indústria. No portal há um aviso que indica que é proibido estacionar ali. Quando volta, algum tempo depois, é recebida pelo porteiro que lhe pede para retirar seu automóvel."

Pergunta: Se esta situação acontecesse na sua cultura, quais poderiam ser as palavras do porteiro?

a) Nas enunciações em português encontramos formulações mais categóricas (63%), onde ressoam modos de dizer indiretos, que se evidenciam pelas expressões denotativas "*por favor*" ou "*por gentileza*" em 6.4.: *Por favor, retire....*, 6.12.: *A Senhora poderia, por favor....*, 6.13.: *Por gentileza, queira retirar....*, e 6.15.: *Remova o veículo, por favor...*. Observamos que estas enunciações se dirigem diretamente ao interlocutor. Em uma construção, 6.12., foi produzido o efeito de sentido de agradecimento em relação à interlocutora que se evidencia pelo advérbio *Obrigado*. Em outras enunciações os locutores produziram um efeito de sentido de sutileza, como em 6.2.: *...pedirão com educação....*, e 6.6.: *...tenderá a ser educada....*, ou amigável, como em 6.11.: *...o porteiro*

⁷³Vide também "Apêndice do Questionário", página 138.

seria amigável..., ou formal, como em 6.16.: *...o porteiro tende a ser extremamente formal e submisso...*, ou comportamental, como em 6.9.: *...o comportamento do porteiro dependeria do seu estado de humor...*.
Vejamos os enunciados:

6.1. *"Mais uma vez, depende da empresa. Pode variar de 'A Senhora não sabe ler, não?' e aponta a placa; até 'a Senhora poderia fazer a gentileza de estacionar em outra vaga?'."*

6.2. *"Isso varia muito, mas normalmente essas pessoas pedirão com educação para que o veículo seja retirado, embora a empresa esteja fechada."*

6.4. *"Por favor, retire seu carro do local onde está estacionado. São ordens que recebo e nenhum carro deve parar aqui em frente do portão."*

6.6. *"Dependerá da distância sócio-econômica que separa a senhora e o porteiro, quanto maior esta distância, mais o porteiro tenderá a ser 'educado'."*

6.9. *"Sinceramente, o comportamento do porteiro dependeria do seu estado de humor, pois não há uma regra fixa em casos como este. Ele tanto pode ser seco e rigoroso como cordial e compreensivo."*

6.11. *"Provavelmente, o porteiro seria amigável, já que a empresa não estava funcionando e, portanto, o portão não estava sendo utilizado."*

6.12. *"A Senhora poderia, por favor, estacionar seu carro em outro lugar? Eu estou apenas cumprindo as ordens que me foram dadas. Obrigado."*

6.13. *"Por gentileza, queira retirar seu carro deste local, pois, como se pode ver pela placa, é proibido estacionar."*

6.15. *"A Senhora não viu que este não é um local possível de estacionamento? Remova o veículo, por favor."*

6.16. *"Solicitar. O porteiro tende a ser extremamente formal e submisso, apesar de estar coberto de razão."*

Notamos em algumas sequências discursivas a produção do efeito de sentido de suposição, como em 6.1.: *...depende da empresa...*; 6.2.: *isso varia muito...*; 6.6.: *dependerá da distância sócio-econômica...*; 6.9.: *...dependeria do estado de humor...* e 6.11.: *...o porteiro seria amigável.*

O exemplo 6.3. evidencia formulações menos categóricas (6%). Observamos a aplicação da expressão denotativa *por favor*, na solicitação do porteiro em relação à executiva. Ressoam, portanto, modos de dizer indiretos. Vejamos:

6.3. *A Sra. não sabe ler? Por favor, retire o seu carro dessa vaga. É proibido estacionar nessa vaga.*

Observamos a sequência discursiva do enunciador 6.10., de origem italiana, que evidencia uma construção, na qual o comentário argumentativo apresenta duas opções, em relação a esta ocorrência na empresa. A reprodução do enunciado se apresenta da seguinte forma:

6.10. 1) *O porteiro perguntaria se tivesse lido o aviso no portal, e pediria para tirar o carro.*

2) *Não falaria nada e chamaria alguém para tirar o carro. (*)*

Notamos que as formulações são mais categóricas, onde ressoam modos de dizer mais diretos. (6%)

Nos enunciados 6.5., 6.7., 6.8. e 6.14. (este último em alemão), (25%), encontramos formulações menos categóricas. Ressoam modos de dizer diretos, onde são produzidos efeitos de sentido de insensibilidade. Observemos isto nas seguintes enunciações:

6.5. *"Moça, aqui é garagem, não pode estacionar aqui. Apesar de ser feriado existem funcionários trabalhando e se utilizando da garagem!"*

6.7. *"Você não vê que é proibido estacionar aqui?"*

6.8. *"Tire já o carro do estacionamento, é proibido!!!"*

6.14. *"Kannst du nicht lesen? Parkieren ist hier verboten." (Você não sabe ler? Estacionar o carro é proibido, aqui.)*

O enunciador 6.14. se manifestou em alemão, na aplicação inadequada do pronome pessoal *du* ("você") em relação à interlocutora e do item lexical *parkieren* em vez de *parken* ("estacionar"). O modo, de como o enunciador constroi esta expressão mostra que ele não tem conhecimento suficiente da materialidade da língua.

^{74b)} Diferentemente dos brasileiros, evidenciam-se, nas seqüências discursivas dos germânicos, 18% de formulações mais categóricas, onde ressoam modos de dizer indiretos. Vejamos as respostas:

⁷⁴Esta microcena foi apresentada aos enunciadores germânicos da seguinte forma::
*Eine Managerin, auf Geschäftsreise im Ausland, trifft sich mit einem Kollegen, , der zufällig an einem Feiertag Überstunden einlegt. Im Betrieb selbst arbeitet an diesem Tag sonst niemand, also entschliesst sich die Besucherin, ihr Auto vor der Betriebsgarage abzustellen. Am Tor ist ein 'Ausfahrt freihalten' -Schild angebracht. Als sie einige Zeit später zum Auto zurückkommt, wird sie vom Betriebsaufseher gebeten, ihr Auto vom Garagentor zu entfernen.
 Frage: Würde diese Situation in Ihrer Kultur vorkommen, was würde der Betriebsauseher sagen?*

6.V. "*Könnte* vorkommen; abhängig vom Betriebsaufseher. Er *könnte* sagen: - *Könnten* Sie bitte die Einfahrt freimachen? Ich bin dafür verantwortlich; - *Können* Sie nicht lesen?; - *Machen* Sie das zu Hause auch?" (Pode acontecer; depende do porteiro. Ele poderia dizer: - A Senhora poderia liberar a entrada? Eu sou reponsável por isto; - A Senhora não sabe ler?; - A Senhora faz isto em casa também?)

6.XI. "*Diese Situation kann vorkommen, ist aber sehr spekulativ. Der Aufseher würde dann auf den nächsten freien Platz verweisen, auf den die Frau ausweichen kann.*" (Esta situação pode acontecer, mas é muito especulativo. O porteiro iria, então, indicar o próximo estacionamento livre, para onde a senhora poderia se dirigir.)

Em 6.V. evidenciam-se construções através da modalização: agente indeterminado + verbo modal na interrogativa + infinitivo (*Könnte vorkommen*: "pode acontecer"; ...*könnte sagen*...: "poderia dizer"; *Könnten Sie...freimachen?*: "A Senhora poderia liberar...?"; *Können Sie...lesen?*: "A Senhora...sabe ler?); e em 6.XI., através da indicação ao próximo estacionamento livre (...*auf den nächsten freien Platz verweisen*...: "...indicar o próximo estacionamento livre; *wo sie auf... ausweichen kann*...; *würde sehr höflich darauf hinweisen*...: "...indicar isto com muita cordialidade"; "para onde poderia-se dirigir"). Nas construções de 6.V. mostra-se o efeito de sentido de um tratamento formal, *Sie* ("O Senhor"; "a Senhora"), em duas hipóteses apontadas pelo enunciador.

Nos exemplos 6.I., 6.II. e 6.XII., (28%), as formulações são menos categóricas. Duas das seqüências discursivas se dirigem diretamente ao

interlocutor. Na outra as marcas explicativas indicam a produção de efeitos de apoio em relação à executiva. Observemos:

6.I. *"Ja, fahren Sie **bitte** weg!"* (Sim, por favor, retire seu carro!)

6.II. *"Ja, **bitte** stellen Sie Ihr Fahrzeug auf den dafür vorgesehenen Parkplatz ab!"* (Sim, por favor, ponha seu carro no respectivo estacionamento!).

6.XII. *"Ja, es würde vorkommen. Der Betriebsaufseher würde **sehr höflich** darauf **hinweisen**."* (Sim, isto iria acontecer. O porteiro da empresa iria indicar isto com muita cordialidade.)

Percebemos que em todos os enunciados ressoam modos de dizer indiretos.

Em 6.VI. e 6.IX., (18%), percebemos que as formulações são mais categóricas, onde ressoam modos de dizer diretos. Observemos:

6.VI. *"Unter der Voraussetzung, dass das Garagentor am Feiertag nicht geöffnet werden muss, würde der Pförtner, Werkschutzmann nichts einwenden bzw. darauf hinweisen, dass das Fahrzeug vor Arbeitsbeginn weggefahren werden muss."* (Sob o pressuposto, que o portal da garagem não precisa ser aberto num feriado, o porteiro não teria nada contra, apenas iria indicar que o veículo deve ser retirado antes do expediente.)

6.IX. *"Auf dem Betriebshof gelten auch die Regeln und die Regeln für den öffentlichen Strassenverkehr. In dieser Situation wird einem Gast gegenüber sicher auf das Parkverbot hingewiesen und gebeten, dies zukünftig zu beachten."* (No terreno da empresa valem, também, as regras

e as regras para o trânsito público. Nesta situação, em relação ao cliente, indica-se a proibição de estacionar o carro e o pedido de respeitá-la futuramente.)

Notamos a produção do efeito de sentido de obrigatoriedade em 6.VI. (...*das Fahrzeug vor Arbeitsbeginn weggefahren werden muss.*: "o veículo deve ser retirado antes do expediente"). Na enunciação 6.IX., notamos uma construção, onde ressoam efeitos de rigidez e ordem pelo termo *Regeln* ("regras") para o trânsito dentro do terreno da empresa. Isto um aprendiz-executivo brasileiro poderia caracterizar como não-cordial. O enunciador ameniza sua construção pelo "pedido" (*gebeten*) de respeitar a proibição de estacionar o carro futuramente.⁷⁵

36% dos locutores produziram formulações menos categóricas, com ressonâncias de modos de dizer diretos explicitamente. Ilustraremos, isto a seguir:

6.IV. "*Ja, fahren Sie weg!*" (Sim, retire o seu carro!)

6.VII. "*Entfernen Sie das Auto vor dem Garagenter!*" (Retire seu carro do portão da garagem!)

6.VIII. "*Hier ist Parkverbot!*" (Aqui é proibido estacionar!)

6.X. "*Aber ja, diese Situationen gibt es täglich. Hier würde man sie vermutlich abschleppen lassen.*" (Pois sim. Esta situação existe diariamente. Aqui o carro dela seria provavelmente guinchado.)

⁷⁵Encontramos uma observação pessoal pelo enunciador alemão (IX) no final do questionário, onde evidencia as respostas pessoais, compartilhadas com a maioria dos colegas de ambiente profissional. Porém isto, conforme o germânico, não exclui outros modos de dizer possíveis.

Observamos que as construções não são formais, produzindo um efeito de indelicadeza no discurso do porteiro. Neste caso, a tendência destas seqüências discursivas é próxima à dos brasileiros.

A diferença entre as seqüências discursivas, produzidas a partir desta microcena, é exposta pelo número das formulações mais categóricas, produzidas pelos protagonistas. Vemos, por exemplo, que mais formulações mais categóricas são apresentadas em português do que pelos enunciadore-falantes de alemão (63% a 18%). Estes, em contraste, evidenciam mais formulações menos categóricas, de abruptão (36% a 25%). Isto significa que as diversas formações discursivas dos protagonistas, colocadas em jogo, neste caso dos enunciadore brasileiros e germânicos, se evidenciam pelas representações dos sujeitos, cujas construções produzem diversos efeitos de sentido em processos discursivos das duas sociedades.

Apresentaremos, a seguir, uma tabela que sintetiza, o que acabamos de expor, sobre a representação, no discurso, dos sujeitos e os efeitos de sentido produzidos nos seus modos de dizer. A análise nos dá os subsídios relevantes para o próximo capítulo, que será o das conclusões, onde expomos as diversas formações discursivas, caracterizando os valores da cordialidade na sociabilidade e a discursividade diferente nos domínios público e privado.

TABELA DAS MICROCENAS

Microcena 1: "Introdução de uma reunião para negociar uma
peça"*Enunciados dos brasileiros*

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (53%): (1.2.; 1.3.; 1.4.; 1.5.; 1.9.; 1.11.; 1.14.; 1.16.)	- indiretos
- menos categóricas (40%): (1.1.; 1.6.; 1.7.; 1.8.; 1.10.; 1.13.)	- indiretos
- menos categóricas (7%): (1.15.)	- diretos

Enunciados dos germânicos

- mais categóricas (64%): (1.V.; 1.VII.; 1.VIII.; 1.IX.; 1.X.; 1.XI.; 1.XII.)	- indiretos
- menos categóricas (18%): (1.II.; 1.VI.)	- indiretos
- menos categóricas (18%): (1.I.; 1.IV.)	- diretos

Microcena 2: "Empresário que não compreende a placa que descreve o uso da máquina"

Enunciados dos brasileiros

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (44%): (2.1.; 2.2.; 2.9.; 2.11.; 2.12.; 2.13.; 2.16.)	- indiretos
- menos categóricas (31%): (2.3.; 2.7.; 2.8.; 2.10.; 2.14.)	- indiretos
- mais categóricas (6%): (2.6.)	- diretos
- menos categóricas (19%): (2.4. (+) ⁷⁶ ; 2.5. (+); 2.15. (+))	- diretos

Enunciados dos germânicos

- mais categóricas (27%): (2.IX.; 2.X.; 2.XI. (+))	- indiretos
- menos categóricas (55%): (2.II. (+); 2.IV.; 2.V.; 2.VI. (+); 2.VII.; 2.XII.)	- indiretos
- mais categóricas (9%): (2.VIII.)	- diretos
- menos categóricas (9%): (2.I.)	- diretos

⁷⁶Nas formulações, marcadas com (+), o enunciador se põe no lugar do protagonista da microcena. Seleccionamos estas, com maior peso analítico que as outras, com marcas explicativas.

**Microcena 3: "Introdução de uma carta, escrita por um
fornecedor de matéria prima"**

Enunciados dos brasileiros

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (53%): (3.2.; 3.4.; 3.5.; 3.6.; 3.8.; 3.9.; 3.14.; 3.16.)	- indiretos
- menos categóricas (27%): (3.3.; 3.7.; 3.11.; 3.13.)	- indiretos
- mais categóricas (7%): (3.1.)	- diretos
- menos categóricas (13%): (3.10.; 3.15.)	- diretos

Enunciados dos germânicos

- mais categóricas (27%): (3.VI.; 3.VII.; 3.XI.)	- indiretos
- menos categóricas (55%): (3.I.; 3.II.; 3.IV.; 3.VIII.; 3.IX.; 3.XII.)	- indiretos
- mais categóricas (9%): (3.V.)	- diretos
- menos categóricas (9%): (3.X.)	- diretos

Microcena 4: "Lidando com motivos de uma demissão"

Enunciados dos brasileiros

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (19%): (4.2. (+); 4.7.; 4.16.)	- amenizadores
- menos categóricas (19%): (4.1. (+); 4.8.; 4.11.)	- amenizadores
- mais categóricas (25%): (4.3. (+); 4.4.; 4.5.; 4.6.)	- especificadores
- menos categóricas (37%): (4.9.; 4.10. (+); 4.12.; 4.13.; 4.14. (+); 4.15. (+))	- especificadores

Enunciados dos germânicos

- mais categóricas (27%): (4.V.; 4.VI.; 4.XI. (+))	- amenizadores
- menos categóricas (37%): (4.I.; 4.II. (+); 4.X.; 4.XII.)	- amenizadores
- mais categóricas (18%): (4.VII.; 4.IX.)	- especificadores
- menos categóricas (18%): (4.VIII.; 4.IV.)	- especificadores

**Microcena 5: "Relação linguagem verbal/não verbal na
sociabilidade em contexto profissional"**

Enunciados dos brasileiros

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (44%): (5.2.; 5.4.; 5.5.; 5.6.; 5.8.; 5.9.; 5.12.)	- amenizadores
- menos categóricas (44%): (5.3.; 5.7.; 5.11.; 5.13.; 5.14.; 5.15.; 5.16.)	- amenizadores
- mais categóricas (6%): (5.1.)	- especificadores
- menos categóricas (6%): (5.10.)	- especificadores

Enunciados dos germânicos

- menos categóricas (73%): (5.II.; 5.IV.; 5.V.; 5.VI.; 5.VIII.; 5.IX.; 5.XI.; 5.XII.)	- amenizadores
- mais categóricas (9%): (5.X.)	- especificadores
- menos categóricas (18%): (5.I.; 5.VII.)	- especificadores

Microcena 6: "Modos de solicitação de um porteiro a um executiva"

Enunciados dos brasileiros

<u>Formulações</u>	<u>Ressonâncias de modos de dizer</u>
- mais categóricas (63%): (6.1. (+); 6.2.; 6.4. (+); 6.6.; 6.9.; 6.11.; 6.12 (+); 6.13.(+); 6.15. (+); 6.16.)	- indiretos
- menos categóricas (6%): (6.3. (+))	- indiretos
- mais categóricas (6%): (6.10)	- diretos
- menos categóricas (25%): (6.5.; 6.7.; 6.8.; 6.14.)	- diretos

Enunciados dos germânicos

- mais categóricas (18%): (6.V.; 6.X.)	- indiretos
- menos categóricas (28%): (6.I (+); 6.II. (+); 6.XII.)	- indiretos
- mais categóricas (18%): (6.VI.; 6.IX.)	- diretos
- menos categóricas (36%): (6.IV. (+); 6.VII (+); 6.VIII (+); 6.X.)	- diretos

Cap. V: Conclusões

5.1. Resultados a partir da análise discursiva das produções nas microcenas

Para introduzir as conclusões a partir da análise exposta no capítulo anterior, voltamos a dizer que a pesquisa sobre as ressonâncias discursivas é proposta como meio para desenvolver hipóteses sobre relações translingüístico-culturais, visando a contribuir para o ensino/aprendizagem de línguas, neste caso de alemão, predominantemente no caso específico do ensino em empresas brasileiras. Para tanto, procuraremos pôr em relevo, agora, as ressonâncias preponderantes nos diferentes grupos de enunciadores e relacioná-las com uma reflexão sobre os tópicos focalizados: a) representação, no discurso, de valores diferentes da cordialidade na sociabilidade e b) da representação, no discurso, dos domínios público e privado.

Com referência à tabela apresentada anteriormente, observamos que os enunciadores produzem formulações que constituem ressonâncias de modos de dizer indiretos e diretos, ou amenizadores e especificadores, configurando formações discursivas (FD). Estas, conforme Serrani-Infante (op.cit. 1994), são "condensações de regularidades enunciativas no processo - constitutivamente heterogêneo e contraditório - na produção de sentidos e pelo discurso, em diferentes domínios de saber". Trabalhamos com as FD de **transição** e de **abruptão**, que se evidenciam nas microcenas número 1: "Introdução de uma reunião para negociar uma peça; número 2: "Executivo que não compreende a placa que descreve a

máquina"; número 3: "Introdução de uma carta escrita por um fornecedor de matéria prima"; e número 6: "Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva". Nas formações discursivas marcadas por *transições* predominam enunciados com marcas amenizadoras, coordenadas explicativas, construções condicionais na afirmativa e negativa, e frases longas, mais ou menos categóricas. No grau mais marcado por transições, os enunciados produzidos poderiam ser caracterizados como cordiais pelo interlocutor. Nas formações discursivas, marcadas por *abrupções* evidenciam-se construções com indeterminação de agente e frases curtas, mais ou menos categóricas. No grau mais marcado de abrupção, os enunciados produzidos poderiam ser caracterizados como não-cordiais pelo interlocutor. Observemos, a seguir, as tendências destas formações discursivas dos enunciadores, em português e em alemão, nestas microcenas:

Na microcena 1 sobre a "introdução de uma reunião para negociar uma peça" observamos tendências significativas em relação aos argumentos com formulações menos categóricas (40% dos brasileiros; 18% dos germânicos) onde ressoam modos de dizer indiretos, de transição. Observamos que a maioria das seqüências discursivas, produzidas pelos brasileiros, neste caso, se encontra na afirmativa (prepondera o advérbio "Sim"), argumentando em direção da freqüência de uma introdução que aborda outros assuntos antes da negociação. Em contrapartida, os germânicos evidenciam argumentos mais diretos, porém amenizadores. As enunciações são negativas [*Garnicht* ("de modo algum")], no entanto, percebemos um efeito de contradição, produzido numa das construções germânicas (1.II.), quanto à freqüência da microcena. O enunciador aplica

o advérbio *Garnicht* ("de modo algum"), contudo "falaria também de outros assuntos" (*würde ebenfalls über andere Angelegenheiten sprechen*).

Como salientamos na exposição teórico-metodológica, a nossa pesquisa visou às representações (imaginárias) e sua evidência nas condições de produção. Como dizem Revuz (1991), Serrani-Infante (1996) e Bolognini (1996) neste tópico, no processo de aprendizagem de L2 opera a língua materna, onde o sujeito encontra sua fonte histórico-cultural constituída. Este fator, na nossa pesquisa, se mostrou como fundamental na relação entre o sujeito e seu dizer e sua definição de si mesmo como "eu" em contraste a um parceiro como "tu", que não apenas evidencia uma transmissão de informações entre os falantes, mas os diversos efeitos de sentido em questão.

Criticamos a deficiência destes implícitos em alguns exemplos dos livros didáticos. Portanto, as formulações dos enunciadores dos questionários constituíram uma ponte fundamental para obter os subsídios relevantes para a produção de uma proposta didática que leva em conta estas observações. Voltamos a dizer que os dizeres dos enunciadores argumentam em direção de construções, onde ressoam formações discursivas de transição e de abrupção, que podem ser caracterizadas como cordiais ou não-cordiais pelos interlocutores. Lembremo-nos do exemplo da representação do chinês como hóspede na casa dos alemães ("Exemplo III, Lição 11, p. 120", de "Wege") e suas enunciações homogeneizadas e do "Exemplo b, Lição 12 A, p. 62/63" de "Deutsch Aktiv Neu 1B", onde vemos a representação de enunciações ríspidas entre uma senhora (cliente)

e um senhor (vendedor) sobre o defeito da blusa. A partir das observações em relação aos contrastes discursivos entre as enunciações em português e em alemão nesta microcena, podemos concluir que se materializam nos dizeres⁷⁷ efeitos de sentido de aliança, produzidos em torno de construções em que o sentido se configura por transições. Fica evidente, portanto, que a discursividade não pode ser abordada somente através de estereótipos, muitas vezes apresentados nos livros didáticos, mas através da consideração de formações discursivas que se põem em relevo nas diversas enunciações entre as sociedades.

Na microcena 2 ("Executivo que não compreende a placa que descreve o uso da máquina"), notamos que a diferença entre as enunciações em português e em alemão se explicita na representação das formulações mais ou menos categóricas, em direção da ressonância de formações discursivas de transição. Enquanto os brasileiros tendem a produzir mais formulações mais categóricas (44% dos brasileiros em relação a 27% dos germânicos), estes últimos apresentam uma tendência de expor mais formulações menos categóricas (55% dos germânicos; 31% dos brasileiros). Os enunciados dos brasileiros se diferenciam dos dos germânicos apenas pelo uso do termo "ajuda", explicitado nas formulações mais categóricas pelos brasileiros. Esta expressão é aplicada mais nas formulações menos categóricas, pela materialização do termo (*helfen* ("ajudar"), *beihilflich* (adjetivo de *helfen* - "de ajuda"). Observamos que os resultados das tendências de formações discursivas de abrupção, entre brasileiros e

⁷⁷ Estes apontam diferenças nas formulações menos categóricas, na afirmativa e negativa.

germânicos são parecidas. Isto, também, se apresentou na microcena número 1.⁷⁸

Vejamos como um importante teórico das Ciências Sociais, Buarque de Hollanda (1988:109), diz respeito ao homem cordial brasileiro. Entre outros comentários, o autor relata que, para conquistar um freguês, o executivo precisa fazer do colega brasileiro um amigo. Backa (in: Redder/Rehbein 1987:67) se refere a concepções da pragmática circunstancial ou instrumental, citando um exemplo sobre diálogos entre peritos e clientes estrangeiros na Alemanha. Para diminuir os mal-entendidos entre os dois enunciadore, os peritos, para mostrar boa vontade em tratar bem o seu cliente, precisam evidenciar muita sensibilidade para compreendê-lo. Portanto, o estudo sobre a argumentação das formulações em relação às ressonâncias das diversas formações discursivas é proficuo no que se refere aos interlocutores estrangeiros que não preenchem as mesmas perspectivas e também não se adaptam "às normas alemãs".

Na observação da abordagem sobre as formas de tratamento, "Exemplo c): Lição 14 A, p. 96", de "Deutsch Aktiv Neu 1B", podemos, portanto, concluir que o foco deve se dirigir ao tipo de enunciador e às situações nas quais os interlocutores se enquadram. A partir dos resultados da nossa análise observamos que apenas três enunciadore germânicos evidenciam as formas de tratamento nas suas construções explicitamente, quando se dirigem diretamente ao interlocutor [2.II.: *Wie kann ich Ihnen behilflich sein?* ("Como posso ajudá-lo?"); 2.VI.: *Ja, Moment, ich*

⁷⁸Vide "Tabela das microcenas", página 111.

versuche es Ihnen zu erklären. ("Sim, um momento, vou tentar explicar para o Senhor."); 2.XI: *Ich versuche es Ihnen zu erklären.* ("Vou tentar explicar para o Senhor.")]. Os argumentos nas formulações dos brasileiros são menos categóricos, em direção às ressonâncias de formações discursivas mais abruptas. Nestas, os enunciadores aplicam o pronome "Você", pronome de tratamento (2.5.: "Não consegue entender o que..?"; 2.15.: "Leia as instruções para a manipulação da máquina!"). Estas construções poderiam ser caracterizadas como não-cordiais para um germânico, enquanto os enunciados alemães podem ser caracterizados como cordiais para um brasileiro. Esta tendência evidencia que a produção de sentidos não se materializa por construções homogêneas, mas pela heterogeneidade das formações discursivas entre os enunciadores, nuance ausente na ilustração deste exemplo no livro didático.

Na microcena 3 ("Introdução de uma carta, escrita por um fornecedor de matéria prima"), a diferença entre as sequências discursivas em português e em alemão se evidencia entre as formulações, com ressonâncias dos modos de dizer indiretos, de transição. Observamos que 55% são mais categóricas em português, índice que apenas se apresenta com 27% nas construções em alemão. Estas, em contrapartida, ilustram argumentos com formulações menos categóricas (55% contra 27% das construções em português). A maioria das enunciações brasileiras, com formulações mais categóricas, se apresenta na negativa, que, em contrapartida, é explicitada na afirmativa, em argumentos com formulações menos categóricas, produzidos pelos germânicos, em relação a uma introdução, como a apresentada na referida microcena.

Podemos concluir que, em relação ao discurso epistolar, ilustrado no "Exemplo I, Lição 6, p. 67", de "Wege", os enunciadores brasileiros evidenciam uma tendência de argumentos dando uma atenção maior à peça e à empresa (3.6.: "apresentação, descrição da firma"; 3.13.: "A empresa deve se apresentar formalmente"; 3.14.: "introdução acerca da empresa"), enquanto os germânicos, nas suas construções tendem a dar mais atenção ao cliente [3.VI.: *Vorteile des Produkts, "zugeschnitten" auf den Käufer* ("vantagens do produto, 'adequadas' ao comprador"); 3.VII.: *Dank für das Interesse* ("agradecer pelo interesse"); 3.XI.: *Persönliche Anrede und förmliche Einleitung* ("tratamentos pessoais e introdução formal")], na introdução de uma carta comercial. Observamos que os efeitos de sentido se produzem através das diversas formações discursivas, que definem quais construções podem ser caracterizadas como cordiais/não-cordiais na introdução de uma carta comercial, como a apresentada no livro didático. Portanto, a exemplificação do livro não pode ser levada em conta como exemplo medular para as demais cartas e seu discurso epistolar, por apresentar uma visão esterotipada.

Na microcena 6 ("Modos de solicitação de um porteiro a uma executiva"), as diferenças entre enunciações em português e em alemão se evidenciam pelas formulações mais categóricas (63% nas construções em português; 18% nas construções em alemão), todas em relação às ressonâncias de modos de dizer indiretos, de transição. Os brasileiros produzem, em contrapartida, menos formulações menos categóricas (6% em contraste a 28% nas construções germânicas). Predominam enunciações com expressões denotativas ("Por favor", "por gentileza"), explicitadas pelos brasileiros, quando os argumentos se direcionam

diretamente ao interlocutor. Os germânicos, neste caso, constroem suas enunciações através da modalização do verbo *können* ("poder"). Nas formulações menos categóricas, o termo "por favor" é aplicado por todos os interlocutores brasileiros e germânicos, cujas construções se direcionam diretamente ao interlocutor. As enunciações são diretas, mas amenizadas, em uma construção que pode ser caracterizada como cordial por um aprendiz brasileiro.

A partir da análise exposta, estas ressonâncias de modos de dizer indiretos, que configuram formações discursivas de transição, nos dão os subsídios relevantes para as exemplificações nos livros didáticos. Relembremo-nos que, no "Exemplo 1, Lição 5, p. 61", de "Themen Neu 2", a caracterização cordial/não-cordial é apresentada através de diversas enunciações, em algumas ilustrações desvinculadas dos protagonistas no exemplo. Não podemos nos esquecer de que as enunciações dos brasileiros e germânicos são condicionadas a representações (imaginárias), cujas construções colocam em jogo a posição da executiva e do porteiro na microcena número 6. Portanto, as enunciações apresentadas no livro não podem ser desvinculadas dos seus interlocutores, para mostrar as diversas formações discursivas e a posição social que representam.

Isto se evidencia, também, no "Exemplo 3, Lição 10, p. 125-128" de "Themen Neu 2", na representação da fazendeira e seu relacionamento com seus parentes. Neste caso, as enunciações se evidenciam na relação entre as posições de liderança no trabalho. Isto nos leva a concluir que a homogeneização destas posições no livro didático deve ser retrabalhada no que se refere a elementos que levem em conta classes sociais, o lugar das

enunciações dos protagonistas, as representações de cada um e suas diversas formações discursivas. Uma relação muito significativa podemos constituir entre o "Exemplo a, Lição 9A, p. 8", de "Deutsch Aktiv Neu 1 B", e as enunciações dos enunciadores alemães e brasileiros. Observamos que as construções que um aprendiz de alemão brasileiro pode caracterizar como cordial - neste caso, da senhora jovem e do senhor de idade, ilustradas no livro - dependem da posição dos sujeitos e das formações discursivas que cada um representa nesta situação, e das circunstâncias colocadas em jogo. Notamos que uma tendência em relação à discriminação da mulher pode ser observada pelos enunciadores brasileiros e germânicos: quatro enunciadores de cada cultura argumentam com formulações onde ressoam modos de dizer abruptos. Evidencia-se, também, que os enunciadores dos questionários, como nas outras microcenas, se colocam numa posição de representar um sujeito de uma determinada classe social que é de executivos, gerentes ou funcionários de empresas.

Nas microcenas número 4 ("Liderando com motivos de uma demissão"), e número 5 ("Relação linguagem verbal/não verbal na sociabilidade em contexto profissional") configuram-se dois outros tipos de FD que definimos da seguinte forma: FD marcada por **amalgama**, onde os enunciadores argumentam, nas suas construções no sentido de proximidade ao interlocutor e onde, no discurso, se produz o efeito de sentido de não separação dos domínios público e privado; e a outra, que chamamos de FD marcada por **diferenciação**⁷⁹. Nesta, os locutores argumentam quanto à distância em relação ao interlocutor. No grau mais

⁷⁹Esta definição dos tipos de FD está por nós sendo introduzida.

marcado da diferenciação, as enunciações apontam construções, que produzem o efeito de sentido de separação explícita entre os domínios público e privado. Observemos, a seguir, as tendências, a partir destas formações discursivas, dos brasileiros e germânicos nas microcenas:

Na microcena 4 ("Lidando com motivos de uma demissão"), a diferença mais significativa entre as seqüências discursivas dos brasileiros e dos alemães se mostrou na predominância das ressonâncias de modos de dizer menos especificadores, de diferenciação entre o público e o privado. Nos brasileiros preponderaram 37% deste tipo de formulação, uma tendência evidenciada por 18% dos germânicos. Enquanto as enunciações em português são explicitadas pelo uso da construção: agente determinado + verbo 'poder/dever' no negativo + infinitivo (4.13.: 4.9.; 4.15.), as em alemão evidenciam a condição da demissão/manutenção da protagonista-funcionária através de construções hipotéticas, diretas, conforme a situação econômica, e da duração da experiência profissional na empresa (4.IV.; 4.VIII.).

Algumas observações referentes a assuntos ideológicos foram feitas em relação a posições de liderança no trabalho, ou seja, o lugar da enunciação do sempre bem-sucedido e líder pelos protagonistas do "Exemplo 2, Lição 7, p. 91" do livro "Themen Neu 2". Percebemos no caso das construções dos locutores na representação do chefe em relação à sua funcionária, que a maioria dos enunciadores brasileiros evidencia tendências argumentativas relativas à demissão. Nas enunciações dos germânicos notamos que muitos dos argumentos produzem o efeito de sentido de compreensibilidade quanto ao problema da funcionária. Isto nos

evidência que, no caso dos alemães, nem sempre predominam dizeres nos quais se apresenta a tendência de assumir posições de liderança no trabalho. São enunciados itens como "compreensão" (*Verständnis*) e (ou) "chance" (*Chance*) ou "solução" (*Lösung*), (4.IV.; 4.VII.; 4.IX.; 4.X.), uma tendência que se evidencia explicitamente em apenas duas enunciações dos brasileiros, (4.6.; 4.8.). Por outro lado, notamos que os germânicos relacionam os argumentos que produzem um efeito de sentido de compreensão com aspectos econômicos e de trabalho. Isto evidencia que a discursividade entre o chefe e sua funcionária depende da representação de cada sujeito, conforme a situação e posição, e suas formações discursivas em jogo.

Na microcena 5 ("Relação linguagem verbal/não-verbal na solciabilidade em contexto profissional"), a diferença na discursividade entre enunciadores brasileiros e germânicos se evidencia pelas formulações mais ou menos categóricas, onde ressoam modos de dizer amenizadores que configuram formações discursivas, de amálgama, entre os domínios público e privado. Notamos que em 44% dos enunciadores brasileiros preponderam formulações mais categóricas. Tendências em direção desta argumentação não são representadas pelos germânicos. Estes, por outro lado, apresentam preponderâncias de formulações menos categóricas (73%), uma tendência superior às enunciações brasileiras (44%). Predominam enunciações na afirmativa, em português e as formulações produzem um sentido argumentativo em referência à proximidade. Nas enunciações em alemão, a afirmativa não é explícita; esta tende a produzir efeitos de possibilidade/não-possibilidade [*möglich* ("possível"); *unüblich* ("não-comum")] nesta microcena.

Em relação aos modos de enunciação e recursos enunciativos no "Exemplo II, Lição 7, p. 71" de "Wege" podemos concluir que as enunciações brasileiras nas predominâncias de formulações referentes a questões de distância/não-distância em relação à secretária grávida, nos domínios público e privado, tendem, nas suas construções, a evidenciar recursos enunciativo-explicativos em suas seqüências discursivas. (5.1.: "Talvez"; 5.3. e 5.15.: "pois"; 5.4.: "Não há problema"; 5.8.: "Não acredito que"; 5.10.: "Acho que não"; 5.12.: "Acho que sim"). Nos enunciados germânicos notamos que os enunciadores alemães, em contraste aos austríacos, têm tendência de produzir os recursos enunciativos mais explicitamente. (5.XI.: *Diese Situation kann...vorkommen; ist nicht üblich*: "Esta situação pode ocorrer, não é comum"; 5.XII.: *Es ist nichts dagegen einzuwenden*: "Não tem nada contra"). As formulações e o uso de recursos enunciativos se evidencia como essencial na produção dos diferentes sentidos entre as enunciações de uma e outra sociedade. Constituem um suporte nas exemplificações dos livros didáticos, porém não devem ser apenas apresentados, como neste exemplo, desvinculados dos protagonistas em seu lugar social. Como vemos, nesta microcena, apresentaram uma ponte importante para a categorização das formulações e sua direção às ressonâncias das formações discursivas, de amálgama, do público e privado.

Em relação à discursividade do enunciador de origem italiana podemos concluir que, mesmo se exprimindo em bom português, as suas seqüências discursivas diferem das demais em algumas microcenas: por exemplo, na primeira microcena, onde, apesar do efeito de incerteza, os

seus modos de dizer indiretos se apresentam mais explicitamente ao interlocutor, ou na microcena número 3, onde os modos de dizer são diretos, abruptos, na negativa, construindo explicitamente um efeito de sentido evidenciando discordância em relação à introdução da carta; na microcena número 4 e número 5, onde nas suas formulações ressoam modos de dizer especificadores, configurando FD de diferenciação entre o público e privado, e onde o efeito de sentido é de incompreensão (microcena número 4: em relação aos problemas particulares da funcionária, e número 5, onde o relacionamento dentro da proximidade à secretária grávida só ocorreria fora do trabalho). Concluimos que o discurso deste locutor está historicamente constituído pela sua origem europeia. Os efeitos de sentido configuram formações discursivas que determinam a discursividade a partir de um contexto europeu, a partir de sua posição como italiano numa conjuntura brasileira.

5.2. Considerações finais

Este estudo focalizou evidenciar a incidência de fatores discursivos e sócio-culturais na aquisição de segunda língua, visando a obter subsídios para o ensino de alemão em empresas brasileiras. Conforme o objetivo do nosso trabalho, uma ênfase foi dada aos mal-entendidos e analisamos as interpretações imprecisas do interlocutor, procurando, também, articular essas considerações às relativas ao conhecimento insuficiente da materialidade da língua. Tentamos descobrir os implícitos diferentes que trazem problemas nas denominadas interações entre falantes de língua portuguesa-brasileira e de língua alemã. Como foi assinalado, as seis microcenas foram apresentadas a enunciadores das duas sociedades, com

a finalidade de analisar marcas de formulações discursivas diferentes de exprimir cordialidade na sociabilidade e de representação dos domínios público e privado.

Observemos que, neste trabalho, a análise das formações discursivas pôs em relevo uma problemática medular no ensino de alemão em empresas: a língua vista, muitas vezes, a partir da sua materialidade, e menos em termos de discursividade. Portanto, a nosso ver, o discurso que caracteriza diferentes formações discursivas é fundamental. Ilustramos isso quanto à caracterização da cordialidade entre sujeitos/executivos/funcionários de empresas das duas sociedades e a diferenciação/não-diferenciação dos domínios público e privado no discurso.

A análise, que antecede esse capítulo final, permitiu evidenciar que as formações imaginárias [a ilusão necessária da discursividade, que se representa pelas imagens simples e compostas entre enunciadores e destinatários (conforme Pecheux *op.cit.* 1988; Serrani-Infante *op.cit.* 1993)], são a projeção de dados empíricos em relação às condições de produção dos sujeitos. Mostramos isto, por exemplo, na microcena número 3, onde o jogo de imagens determina as construções mais ou menos categóricas em ambas as sociedades, configurando formações discursivas de transição, caracterizando cordialidade; ou na microcena número 4, onde o jogo de imagens entre brasileiros e germânicos determina construções menos categóricas, no que se refere às formações discursivas de diferenciação, no caso dos enunciados em português, e em

referência às formações discursivas de amálgama, no caso dos enunciados em alemão, na representação do público e privado no discurso.

É, portanto, insuficiente ao aprendiz de L2, apenas apresentar as informações entre os protagonistas A e B, introduzidas em diversas situações nos livros didáticos; é preciso que se enfoque o efeito de sentido que designa os lugares determinados na estrutura de uma formação social. (Por exemplo, como na microcena 4, na representação dos sujeitos: chefe-funcionária, e as imagens que os enunciadores se fazem destes protagonistas do seu ponto de vista ideológico-social; como poderíamos observar, também, a origem e posição social dos próprios enunciadores, como analisamos na coleta de registros.)

Nossa proposta é que os aprendizes de língua alemã se sensibilizem em relação a estas concepções, e, assim, contribuam para um ensino/aprendizagem de alemão mais enriquecedor em empresas brasileiras. Além disso, a nossa intenção, neste estudo, era mostrar a ênfase da alteridade no "mesmo" (conforme Pêcheux, op.cit.1988), em processos discursivos entre sujeitos de diferentes sociedades. As ressonâncias discursivas e suas diversas significações nas microcenas nos concederam os subsídios fundamentais para esta análise. Observamos os diversos mecanismos enunciativos entre os falantes das duas sociedades no domínio da cordialidade na sociabilidade e na representação, no discurso, do público e privado. Concluímos que estes se evidenciam através de diversos efeitos de sentido, já que os sujeitos se constituem cultural, social, histórico e ideologicamente na aprendizagem de L2. Portanto, no ensino de língua estrangeira, deve-se estar atento para o

funcionamento de estereótipos sociais/culturais com determinados itens e modos de dizer, conforme a imagem que uma sociedade quer passar à outra, ou a imagem que o aprendiz se faz através de situações e enunciações usadas nos livros didáticos.

Esperamos que, neste sentido, esta pesquisa sobre a discursividade entre sujeitos falantes de empresas possa contribuir para uma compreensão lingüístico-discursiva mais ampla no seu sentido transcultural. Para os alunos brasileiros da língua alemã em empresas, certamente, isto ajudaria diminuir os mal-entendidos lingüístico-culturais, quanto aos seus colegas alemães, e contribuiria para compreender melhor, como diz Calligaris (1996:90), os "símbolos verbais", entre os dois falantes. Na aprendizagem de uma língua estrangeira, isto é fundamental num mundo onde os povos se aproximam e que se torna cada vez mais globalizado.

SUMMARY

This study tries to exploit transcultural representations by expressions between German and Brazilian managers, having in view subsidies for a proposal of the German teaching process in Brazilian industries that give an adequate cultural-linguistic production. The research focalizes the incidence of socio-cultural and discursive factors when Brazilian managers study this language. An emphasis is placed on the study of misunderstandings, based on unclear interpretations by the interlocutor or because sufficient knowledge of the language materiality is lacking. We approach the relation between language and situation, and at the same time we point out subsidies, so that in German language courses in industries students are supplied with concepts which lead them to the appropriate language production. Therefore, resonances in experimental microscenes (Serrani-Infante 1994:82) and in German textbooks used in Brazil are analyzed. The microscenes in the industrial field being focalized will refer to: a) different values of politeness in sociability and b) different discursive functions in the public and private sector. Another goal is also to deepen the study of theoretical notions involved in this research, i.e., production conditions, meaning resonances and discursive formations evaluating the relevance for Applied Linguistics in the sense of a transdisciplinary perspective.

Key-words: transcultural representations; production conditions; microscenes; meaning resonances; discursive formation

ÍNDICE

CULTURA

citações 15 - 17

FORMAÇÕES DISCURSIVAS, 117, 118, 125

MICROCENA, 32

PECHEUX, Michel, 27, 30, 130

RESSONÂNCIA DISCURSIVA

conceito, 11, 31, 61

THOMAS, Jenny, 27

APÊNDICE DO QUESTIONÁRIO

Prezado informante,

Sou mestrando no programa de Pós-Graduação do Departamento de Linguística Aplicada da UNICAMP. O seguinte questionário pertence à pesquisa que desenvolvo em relação a mal-entendidos na comunicação intercultural, focalizando o ambiente empresarial. Especificamente, estudo fatores sócio-culturais da língua alemã.

As perguntas feitas são relacionadas a situações do cotidiano, porém com ênfase em eventos ocorridos em empresas. O informante não precisa se identificar. As respostas dadas serão mantidas completamente anônimas e serão utilizadas somente para minha dissertação de mestrado. Caso seja de seu interesse em conhecer os resultados da pesquisa, disponho-me a fornecê-los.

Agradeço antecipadamente pela disponibilidade.

Frank Schnell

Rua Dr. Júlio Prestes - 361

13417-790 Piracicaba - S.P.

e-mail: frs@merconet.com.br

Orientadora da tese: Profª. Dra. Silvana Serrani-Infante

Departamento de Linguística Aplicada

Instituto de Estudos da Linguagem

UNICAMP

Lugar de Nascimento e nos quais viveu:

Pais de origem:

Naturalidade e profissão dos pais:

Formação escolar:

1) Numa reunião entre dois executivos de países diferentes procura-se negociar o preço de uma peça de importância para uma determinada máquina. O empresário interessado na compra da peça é um cliente novo que conhecia a empresa apenas através de folhetos informativos sobre os componentes produzidos. Antes de abordar a questão do preço, as enunciações do visitante dizem respeito a outros assuntos.

Pergunta: Na sua cultura, você consideraria que é frequente uma introdução deste tipo? Se você fosse anfitrião, quais poderiam ser suas intervenções?

.....

.....

.....

.....

2) Um executivo, em visita a uma empresa em um outro país, queria manipular uma determinada máquina. O visitante procura entender as instruções indicadas numa placa afixada ao lado da máquina. Como tem alguma dificuldade em relação aos termos na língua estrangeira, pede a uma pessoa de outro departamento, que está passando pelo local, para ajudá-lo, dizendo na língua-alvo:

"Por favor! Não estou conseguindo entender....."

Pergunta: Se esta pergunta fosse feita a um funcionário de uma empresa do seu país, o que, você pensa, este iria responder?

.....

.....

.....

.....

3) Uma carta comercial, escrita por um fornecedor do exterior conhecido de uma indústria de máquinas para a produção de chocolate foi analisada pelo gerente de departamento de compras e vendas da mesma empresa. Na carta era apresentada uma peça recém-lancada. No primeiro parágrafo o gerente encontrou o seguinte texto:

Prezado cliente,

A peça LX 300 vem se desempenhando cada vez melhor nas máquinas TZ 200 e sendo o preço razoável em relação a outros existentes no mercado gostaríamos de fazer aos Senhores a seguinte proposta:' (continuam preços e prazos de pagamento).

Pergunta: Em seu meio cultural, você considera comum o início de uma carta deste tipo ?

.....

.....

.....

.....

4) Numa empresa foi contratada uma funcionária de um outro país. Um pouco antes da sua contratação tinha sido montada uma máquina e a nova funcionária foi escolhida para manejá-la. Apesar de ter passado nos testes de admissão, no momento de iniciar o trabalho efetivamente, parece ainda não conseguir fazê-lo. Após várias instruções, ela é mudada de setor, mas continua provocando prejuízo considerável à empresa. O gerente de produção, então, decidiu demiti-la.

Para justificar as suas falhas a funcionária pediu uma conversa com seu chefe, quando lhe disse o seguinte:

"O Senhor me perdoe, mas estou sobrecarregada. Gosto de trabalhar aqui mas minha filha está muito doente e meu marido desempregado."

Pergunta: Em seu meio cultural, o que o chefe de produção de uma empresa poderia responder à funcionária?

.....

.....

.....

.....

5) Uma secretária grávida realiza seu serviço numa empresa de componentes para automóveis. A funcionária está bem familiarizada com o ambiente de trabalho e tem um bom relacionamento com os colegas.

Uma certa manhã chega no escritório e é recebida por uma colega de seu departamento, que lhe põe a mão na barriga dizendo o seguinte:

"Como já está grande!"

Pergunta: Esta situação seria frequente em um contexto empresarial na sua cultura? Comente!

.....

.....

.....

.....

.....

6) Uma executiva, numa viagem de negócios no exterior, vai se encontrar com um colega numa empresa que está trabalhando extraordinariamente em um dia de feriado. Vendo que a empresa não estava funcionando, estacionou seu carro em frente de uma garagem da indústria. No portal há um aviso que indica que é proibido estacionar ali. Quando volta, algum tempo depois, é recebida pelo porteiro que lhe pede para retirar seu automóvel.

Pergunta: Se esta situação acontecesse na sua cultura, quais poderiam ser as palavras do porteiro?

.....

.....

.....

.....

APÊNDICE DE CAPÍTULOS DOS LIVROS DIDÁTICOS

Themen 2

1. Aparência e personalidade

Descrever pessoas

Impressão subjetiva

Encontro

Tolerância e preconceito

2. Escola, formação, profissão

Profissões sonhadas

Sistema escolar

Escolha profissional

Desemprego entre os jovens

Formação profissional

Procura de empregos

3. Diversão e televisão

Programa de televisão

Crianças e televisão

Canções

Artistas de rua

4. Indústria, trabalho e economia

Comparar carros

Raiva do carro

Produção de carros

Salário de empregador e empregado

Sindicatos

5. Família e relações pessoais

De que você gosta no outro

Pais e crianças

Educação antigamente e hoje

6. Natureza e ambiente

Themen Neu 2

1. Aparência e personalidade

Descrever pessoas

Impressão subjetiva

Roupa, Tolerância e Preconceitos

2. Escola, formação, profissão

Profissões sonhadas

Satisfação com a profissão

Sistema escolar

Escolha profissional

Chances profissionais

Procura de empregos

Curriculo

3. Diversão e televisão

Programa de televisão

Programa de conselhos no rádio

Canções

Artistas de rua

4. Indústria, trabalho e economia

Raiva do carro

Produção de carros

Profissões em torno do carro

Plantão de trabalho

5. Família e relações pessoais

Problemas durante a vida de casado

Pais e crianças

Educação antigamente e hoje

6. Natureza e ambiente

Tipos de paisagem
Tempo
Geografia da República Federal
da Alemanha

Floresta

Proteção ambiental

*7. Alemães no exterior
e estrangeiros na República
Federal da Alemanha*

Férias

Aventuras de viagem

Jogo: viagem p/ a lua

Passeio p/ a Turquia

Emigrantes

8. Notícias e política

Notícias

Os partidos na República Federal
da Alemanha

Sistema eleitoral

Reunificação

9. Pessoas idosas

Onde deixar os avós?

Encontro entre idosos

Seguro de aposentadoria

O que fazem os aposentados?

10. Ler livros

Caixa de rimas

Lírica

Descrição de livros

Tipos de paisagem

Tempo

Geografia da Alemanha

Proteção ambiental

O monte de lixo

*7. Alemães no exterior
e estrangeiros na Alemanha*

Preparativos p/ as férias

Aventuras de viagem

Jogo: viagem p/ o deserto

Trabalhar no exterior

Os estrangeiros nos vêem assim

Emigrantes

8. Notícias e política

Notícias

Os partidos na Alemanha

Os dois países alemães entre
1949-1990

Reunificação

9. Pessoas idosas

Onde deixar os avós?

Asilos

População idosa

O que fazem os aposentados?

"Bodas de ferro"

Avós de aluguel

10. Ler livros

Caixa de rimas

Lírica

Descrição de livros

"Leite de outono"

Deutsch Aktiv Neu 1B***Cap. 9*****Noções:**

Obrigação, necessidade, dependência:
 poder, não poder, Estado, disposição:
 bebado sem direito de dirigir;
 possibilidade, impossibilidade
 objetivo, finalidade: querer, não querer;

Intenções:

Acusar, desculpar-se, advertir,
 desaconselhar, convencer, supor, alegar
 duvidar;

Situações:

estacionar erradamente após a visita de
 um restaurante

Cap. 10:**Noções:**

Tempo e relações temporais: narrativas,
 eventos no pretérito (narrativas, contas de
 fada , currículo)

Cap. 11:**Noções:**

Qualidade: marcas e características,
 avaliações de quadros, roupas, artigos
 de consumo, móveis, moradias e pessoas
 Intenções: Opiniões/ pedir opiniões; gostos
 expressar desgostos; descrever e avaliar
 coisas; objetos e moradias conforme
 tamanho, forma, cor e função; descrever
 homens conforme a aparência e caracter;
 adquirir informações sobre a oferta de
 alugueis (fiança, condomínio, situação etc.)
 Situações:
 em frente de um quadro abstrato, em frente de

Wege***L 1-4*****Temáticas:**

Num país estrangeiro;
 Impressões, orientação
 informação

L 5-7**Temáticas:**

Morar, moradia, ambiente
 habitacional

L 8-10**Temáticas:**

Relações pessoais
 Simpatia e interesse

L 11-12**Temáticas:**

Alimentação e
 fornecimento alimentício

L 13-15**Temáticas:**

Profissões e mundo de
 trabalho

L 16-17**Temáticas:**

S  de e doença

L 18-19**Temáticas:**

Cultura e tecnologia
L 20-21

Temáticas:

Sistemas educacionais
L 22

Temáticas:

Política e história

uma vitrina; no guarda volumes; no local de
serviço de utilidade pública; numa boutique;
leitura de anúncios matrimoniais; visita no
apartamento novo; procurar um quarto/
apartamento;

Cap. 12

Noções:

Relações lógicas: condições (condicionalidade);
razão/motivo (causalidade); finalidade;
limites/consequências inesperadas (concessividade);

Intenções:

Explicar relações lógicas; corrigir mal-entendidos;
reclamar sobre mercadoria defeituosa - rejeitar
uma reclamação;

Situações:

leitura coletiva de jornais; reclamação na loja;
acidente de trânsito

Cap. 13

Noções:

Obrigação/necessidade/dependência: ações/reações
em relação a pedidos, ordens, instruções

Qualidade: qualidades de produtos e máquinas

Espaço: movimento/direção - estado;

Intenções:

Pedidos, pedir, ordenar, aconselhar, instruir,
explicar (serviços, instruções de ação, receitas,
manuais, indicações de trânsito);

Situações:

Chefe - empregados no trabalho; chefe de cozinha
no trabalho; representante de máquinas de xerox
afrente de um público de leigos; comunicado
do ministro de transportes para motoristas/viajantes;

Cap. 14

Nocões:

Comparação (Semelhanças - diferenças) em relação
à qualidade: características, qualidades, avaliações

(físicos e mentais): homens, alemães - franceses;

homens - mulheres;

no quantitativo: área, habitantes etc. dos países
com idioma alemão;

Intenções:

Expressar, argumentar, justificar, relativizar e
corrigir admiração e preferência;

Cap. 15:

Noções:

Identidade: expressa-se através da roupa,
da aparência, da língua, da maneira de
agir das pessoas;

Qualidade: qualidade, características de clima,
tempo, roupa;

Quantidade: estatística em relação ao crescimento
da população na Alemanha e em relação à expansão
da língua alemã no exterior;

Intenções:

Convicção, suposição, dúvida, desconhecimento
em relação a pessoas e modo de agir, expressar
condições de tempo;

Situações:

Antes, durante e após uma festa; duas pessoas
observam um estranho/conhecido na rua; partida
para uma viagem de férias; hóspedes estrangeiros
de visita;

Cap. 16:

Noções:

Revisão: Identidade, qualidade: retrato de Steffi Graf;

Relações com o tempo: julgado após 400.000 km
de andar sem carteira de motorista;

Características, avaliações: Porquê não alemão?,

Associação para proteção de crianças;

Quantidade, comparação: comida e bebida

**APÊNDICE DE EXEMPLOS EXTRAÍDOS DOS LIVROS
DIDÁTICOS**

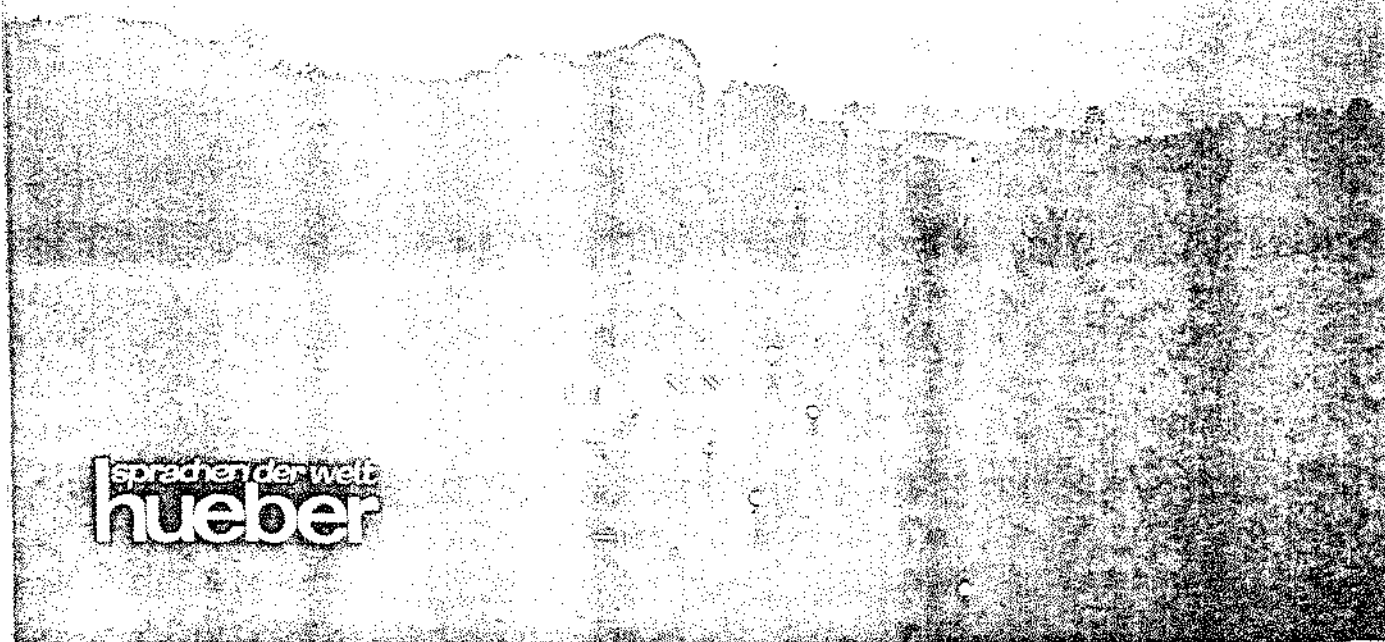
146

Themen neu

Lehrwerk für
Deutsch als
Fremdsprache

2

Kursbuch



Isprachen der welt
hueber

2. Was gefällt Ihnen bei anderen Leuten? Was gefällt Ihnen nicht?

Ich hasse es, wenn jemand zuviel redet.

Unhöfliche Leute kann ich nicht leiden.

Ich mag lustige Leute.

Mir gefällt es, wenn jemand Humor hat.

Tiere mögen oft schlechte Laune haben
zuviel Alkohol trinken
dauerdend über Geld sprechen
Kinder mögen gut aussehen
rauchen

aggressiv dumm freundlich doof
dick langweilig ehrlich pünktlich
intelligent neugierig höflich laut ...



3. Wie finden Sie Ihre Freunde, Ihre Bekannten, Ihre...? Was gefällt Ihnen? Was gefällt Ihnen nicht?



Mein Nachbar versucht immer, mich zu ärgern.



Mein Freund hat nie Lust, mit mir tanzen zu gehen.

Mein Kollege	vergißt	immer,	mir	zu helfen./ zu reden.
Meine Kollegin	versucht	meistens,	mich	zu ärgern./ zu entschuldigen.
Chef(in)		oft,	sich	zu unterhalten./ anzurufen.
Nachbar(in)		manchmal,	sich mit mir	zu gehen./ einzuladen.
Freund(in)		...	mit mir	zu flirten./ zu machen.
Schwester	hat	selten	essen/tanzen	zu kritisieren./ zu kochen.
Bruder	nie	Lust,	eine Pause	zu ...
Lehrer(in)	...	Zeit,	über Politik	aufzuräumen.
	hilft mir	nie,	die Wohnung	...
		selten,	...	



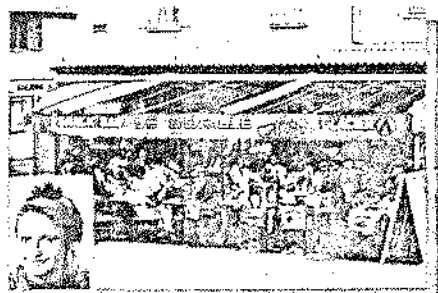
Reportage

Mal im Ausland arbeiten – eine tolle Erfahrung!

Viele möchten gern mal im Ausland arbeiten, doch nur wenige haben auch den Mut, es zu tun. Schließlich muß man seine Stelle und seine Wohnung kündigen und verliert Freunde aus den Augen. Wir haben uns mit drei Frauen unterhalten, die vor dem Abenteuer Ausland keine Angst hatten.

Die Gründe, warum man mal im Ausland arbeiten möchte, sind verschieden: Manche tun es, weil sie sich im Urlaub in eine Stadt oder ein Land verliebt haben, manche, um eine Fremdsprache zu lernen, andere, um im Beruf Karriere zu machen oder um einfach mal ein Abenteuer zu erleben.

Das war auch das Motiv von Frauke Künzel, 24. „Ich fand mein Leben in Deutschland langweilig und wollte einfach raus“, erzählt sie. Sie fuhr mit tausend Mark in ihrer Tasche nach Südfrankreich. Zuerst wohnte sie

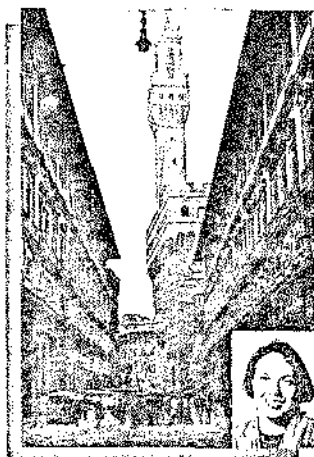


in der Jugendherberge und wußte nicht, wie sie einen Job finden sollte. Doch sie hatte Glück. Sie lernte einen Bistrosbesitzer kennen und fragte ihn, ob er einen Job für

sie hätte. Er hatte, 2500 Mark netto verdiente sie als Bedienung. Die Gäste nannten sie „glacier“ – auf deutsch „Eisberg“. „Ich konnte wenig Französisch und war deshalb sehr kühl, um meine Scheu vor den Leuten zu verstecken“, erklärte sie uns. Doch nach ein paar Wochen war alles anders: „Ich lernte Französisch und fand Kontakt zu den Leuten.“ Vor einem Jahr ist Frauke Künzel zurückgekommen, aber eine Stelle hat sie noch nicht gefunden. Trotzdem empfiehlt sie jedem einen Job im Ausland: „Man wird viel selbständiger, und das finde ich sehr wichtig. Außerdem weiß ich jetzt, was ‚savoir vivre‘ bedeutet: Es ist besser, man arbeitet, um zu leben, als daß man lebt, um zu arbeiten, wie in Deutschland!“, sagt Frauke Künzel.

Ulrike Schuback, 26, wollte eigentlich nach Italien, um dort Theaterwissenschaft zu studieren. Doch nach

einem Jahr hatte sie keine Lust mehr. Weil sie sich für Mode interessierte, suchte sie sich einen Job in einer Boutique. Zuerst war sie nur Verkäuferin, heute ist sie Geschäftsführerin. „Eine interessante und gutbezahlte Stelle, die mir viel Freiheit läßt. Trotzdem haben es Frauen in Deutschland viel leichter, sowohl im Beruf als auch im Privatleben. In Italien bestimmen die Männer fast alles“, sagt Ulrike Schuback. Aber sie liebt Italien noch immer: „Italiener sind viel herzlicher als Deutsche. Auch hier gibt es Regeln und Gesetze, aber die nimmt man nicht so ernst. Das macht das Leben viel leichter.“



Für Simone Dahms, 28, ist London eine zweite Heimat geworden. Nach dem Studium wollte sie Buchhändlerin werden, aber es gab keine Stelle für sie. „Man sagte mir, daß ich für den Beruf zu alt und überqualifiziert bin“, erzählt Simone Dahms. Schließlich fuhr sie nach London, um dort ihr Glück zu versuchen. Mit Erfolg. In einer kleinen Buchhandlung wurde sie genommen, als Angestellte, nicht als Lehrling. Heute ist sie Abteilungsleiterin. „Meine Freunde in Deutschland reagierten typisch deutsch: ‚Wie hast du das geschafft, du hast den Beruf doch nicht gelernt?‘, fragten sie mich“, erzählt Simone Dahms. „In England ist eben das Können wichtiger als Zeugnisse“, war ihre Antwort.



Schwierigkeiten hat sie noch mit der etwas kühlen Art der Engländer. Die Leute, mit denen sie oft zusammen ist, sind zwar sehr nett und freundlich, „aber so richtige offene und herzliche Freundschaften findet man kaum“, meint Simone Dahms.



Anna Wimschneider



Anna Wimschneider (1899-1983) war eine österreichische Schriftstellerin. Sie ist bekannt für ihren Roman 'Herbstmilch', der 1989 veröffentlicht wurde. Der Roman erzählt die Lebensgeschichte einer Bäuerin in der Steiermark. Anna Wimschneider war eine Pionierin der feministischen Literatur in Österreich. Sie war auch eine Aktivistin und hat sich für die Rechte der Frauen eingesetzt. Ihr Werk 'Herbstmilch' ist ein autobiographischer Roman, der die Lebensgeschichte einer Bäuerin erzählt. Der Roman ist in drei Teile unterteilt: 'Die Kindheit', 'Die Jugend' und 'Die Ehe'. Der Roman ist ein Bestseller und hat viele Preise gewonnen.

HERBST MILCH

Lebenserinnerungen
einer
Bäuerin



Bestseller

April 1989

BELLETRISTIK

- | | | |
|----|--|------|
| 1 | Wimschneider: Herbstmilch
Piper: 22 Mark | (1) |
| 2 | Allende: Eva Luna
Suhrkamp: 38 Mark | (2) |
| 3 | Danella: Das Hotel im Park
Hoffmann und Campe: 39,80 Mark | (4) |
| 4 | King: Schwarz
Heyne: 19,80 Mark | (3) |
| 5 | Süskind: Das Parfum
Diogenes: 29,80 Mark | (6) |
| 6 | Mehta: Die Maharani
Droemer: 39,80 Mark | (5) |
| 7 | Groult: Salz auf unserer Haut
Droemer: 34 Mark | (9) |
| 8 | Lessing: Das fünfte Kind
Hoffmann und Campe: 29,80 Mark | (7) |
| 9 | Sheldon: Die Mühlen Gottes
Planvalet: 39,80 Mark | (11) |
| 10 | Bradley: Die Feuer von Troia
Krüger: 48 Mark | (8) |



150



Hektar: ein Hektar =
10 000 m²

Bub: Junge (bayerisch)

Badewandl: Badewanne
(bayerisch)

rocheln: laut und
schwer atmen
Bettstadl: Kinderbett
(bayerisch)

Dirndtsarbeit: Arbeit für
Mädchen
Dirndl: Mädchen
(bayerisch)
eine runterhauen: ins
Gesicht schlagen
Rohrmudel.
Dampfnudel: bayeri-
sche Mehlspeise

Dämpfer: Kochtopf
(bayerisch)
Kanapee: Möbel, auf
dem man sitzen und lie-
gen kann

Sau: weibliches
Schwein

flicken: kaputte
Kleidung reparieren

Im Landkreis Rottal-Inn steht an einem leichten Osthang ein Bauernhof mit neun Hektar Grund. Drinnen wohnten Vater und Mutter und der Großvater, das war Mutters Vater, und dazu noch acht Kinder. Franz war der älteste, dann kam der Mchl, der Hans und ich, das erste Mädchen, nach mir Resl, Alfons, Sepp und Schorsch und später dann noch ein Bub. (...)

Einmal spielten wir auch so schön und lustig und liefen alle rund ums Haus. Da kam bei der Haustüre die Fanny heraus mit unserem Badewandl und schüttete nahe beim Haus viel Blut aus. ... Sie sagte, das ist von der Mutter. ... Die Mutter lag im Bett, sie hatte den Mund offen und ihre Brust hob und senkte sich in einem Röcheln. Im Bettstadl lag ein kleines Kind und schrie, was nur rausging. Wir Kinder durften zur Mutter ans Bett gehen und jedes einen Finger ihrer Hand nehmen.

(...)

Es war gerade Sommer, meine Mutter ist am 21. Juli 1927 gestorben.

(...)

Es kam die Ernte, und die meiste Arbeit war da die Feldarbeit, und jeder hatte es satt, immer wieder zu helfen. Da dachte der Vater, ich muß mir selber helfen. Es blieb ihm nichts anderes übrig, als die Kinder arbeiten zu lassen.

(...)

Es dauerte nicht lange, da sagten die Buben, im Haus ist alles deine Arbeit, das ist Dirndtsarbeit. Nach der Schule kam die Meieredermutter, um mir das Kochen beizubringen. In meinem Beisein sagte der Vater zu ihr, wenn sich's das Dirndl nicht merkt, haust du ihr eine runter, da merkt sie es sich am schnellsten. An Sonntagen lernte sie mir das meiste, da war keine Schule. Mit neun Jahren konnte ich schon Rohrmudeln, Dampfnudeln, Apfelstrudel, Fischgerichte und viele andere Dinge kochen.

(...)

Milch und Kartoffeln und Brot gehörten zu unserer Hauptnahrung. Abends, wenn ich nicht mehr richtig kochen konnte, weil wir oft von früh bis vier Uhr nachmittags Schule hatten und dann erst in der Abenddämmerung heimkamen, da haben wir für die Schweine einen großen Dämpfer Kartoffeln gekocht. Die kleinen Kinder konnten kaum erwarten, bis er fertig war, schliefen dann aber doch auf dem Kanapee oder auf der harten Bank ein. Wir mußten sie dann zum Essen wecken. Weil wir so viel Hunger hatten, haben wir so viele Kartoffeln gegessen, daß für die Schweine nicht genug übrigblieb. Da hat der Vater geschimpft. Der Hans hat einmal 15 Kartoffeln gegessen, da hat der Vater gesagt, (...) friß nicht so viel, es bleibt ja nichts mehr für die Sau.

(...)

Hosen wurden jeden Tag zerrissen. Da zwang mich mein Vater, bis um zehn Uhr abends zu nähen und zu flicken, wenn alle ande-

ren schon im Bett lagen. Auch er ging zu Bett. Wenn es mir dann gar zu viel wurde, ging ich in die Speisekammer, machte die Tür ganz auf und stellte mich hinter die aufgeschlagene Tür. Da konnte ich mich verstecken und weinte mich aus. Ich weinte so bitterlich, daß meine Schürze ganz naß wurde. Mir fiel dann immer ein, daß wir keine Mutter mehr haben. Warum ist gerade unsere Mutter gestorben, wo wir doch so viele Kinder sind.

(...)

Es kam das Jahr 1939, und manche Leute redeten vom Krieg. An einem Sonntag fragte mich Albert, ob ich seine Frau werden will. Ich konnte es anfangs gar nicht recht glauben. Dann hielt er bei meinem Vater um mich an. Da war es nun nicht mehr so leicht für den Vater, denn mit mir verlor er eine Arbeitskraft, und meine Schwester konnte mich nicht so leicht ersetzen.

(...)

Am 25 Juli 1939 wurde an Albert der Hof übergeben. Am 18. August war die standesamtliche und am 19. die kirchliche Trauung.

(...)

In einer halben Stunde war alles vorbei, und wir waren Mann und Frau. Wir zogen unsere schönen Kleider aus und fingen die Arbeit an. Das Essen war wie an anderen Tagen auch. Ein Hochzeitsfoto wurde nicht gemacht.

(...)

Wie wir geheiratet haben, waren wir so arm, das kann sich heute niemand vorstellen. Das mußte man schon von klein an gewöhnt sein, sonst hätte man das nicht ausgehalten.

(...)

Es war noch Erntezeit, (...), da kam mit der Post der Einberufungsbefehl für meinen Mann. (...) Daß mein Mann in der ganzen Gemeinde der erste und einzige war, der einrücken mußte, hat mich sehr geärgert. Nur weil meine vier alten Leute keine Nazis waren! Alle anderen jungen Männer waren lange Zeit noch daheim.

(...)

Meine Schwiegermutter sagte, jetzt wo dein Mann nicht mehr hier ist, mußt du bei mir in der Kammer schlafen, du bist noch jung, und es könnte einer zu dir kommen. Mir war es gleich, ich war am Abend sowieso müde, daß ich nur schlafen wollte. Daher zog ich in ihre Kammer.

Um zwei Uhr morgens mußte ich aufstehen, um zusammen mit der Magd mit der Sense Gras zum Heuen zu mähen. Um sechs Uhr war die Stallarbeit dran, dann das Futtereinbringen für das Vieh, im Haus alles herrichten und wieder hinaus auf die Wiese. Ich mußte nur laufen. Die Schwiegermutter stand unter der Tür und sagte, lauf Dirndl, warum bist du Bäuerin geworden? Sie aber tat nichts.

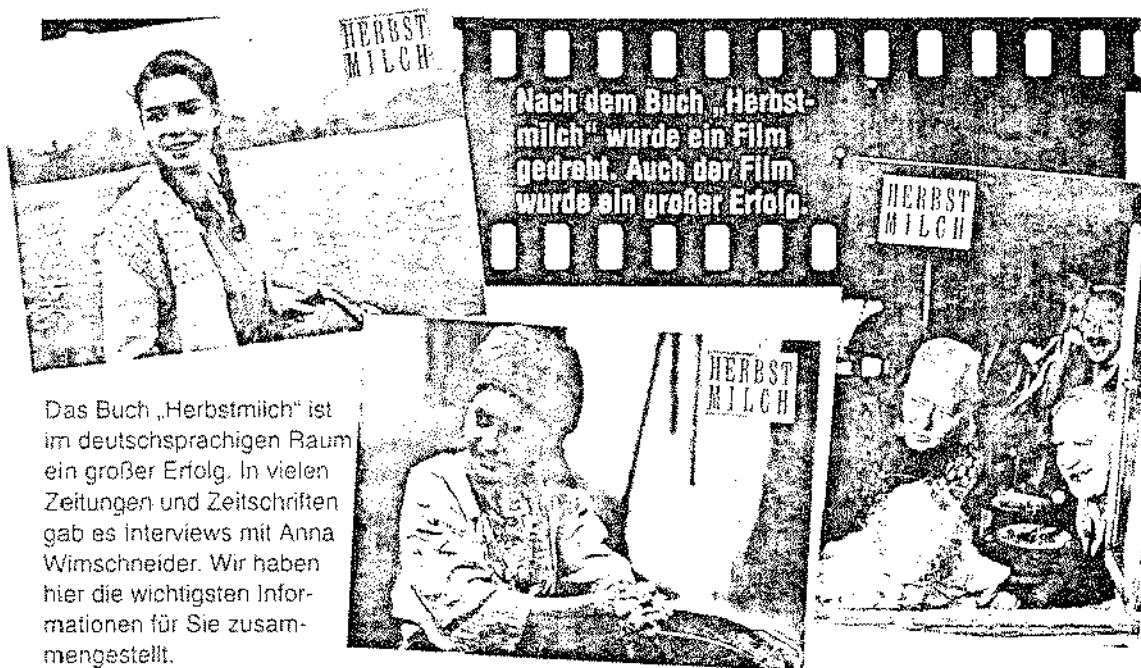
Speisekammer: kleiner, kühler Raum für Lebensmittel

um eine Frau anhalten: um Erlaubnis für die Heirat bitten

Trauung: Hochzeit

Einberufungsbefehl: Befehl, Soldat zu werden
einrücken: zum Militär gehen
Nazis: Nationalsozialisten

Magd: weibliche Arbeiterin auf einem Bauernhof (früher)
Sense: altes Werkzeug zum Gras schneiden



Das Buch „Herbstmilch“ ist im deutschsprachigen Raum ein großer Erfolg. In vielen Zeitungen und Zeitschriften gab es Interviews mit Anna Wimschneider. Wir haben hier die wichtigsten Informationen für Sie zusammengestellt.

Was bedeutet der Titel des Buches?

Herbstmilch ist eine Suppe aus saurer Milch, Mehl und Wasser. Sie war früher ein häufiges Frühstück für arme Bauernfamilien in Bayern.

Las Anna Wimschneider gerne Bücher?

Außer der Bibel hat sie in ihrem Leben kaum etwas gelesen – noch nicht einmal ihr eigenes Buch.

Warum hat Anna Wimschneider ihre Lebenserinnerungen aufgeschrieben?

Anna Wimschneider hatte drei Töchter, die jetzt erwachsen sind und in München leben. Die Töchter baten die Mutter oft, ihre Lebenserinnerungen aufzuschreiben, weil sie wissen wollten, wie Annas schwere Kindheit und Jugend wirklich war. Als sie schon über sechzig Jahre alt war, war Anna lange Zeit schwer krank. Da setzte sie sich an ihren Küchentisch und schrieb zwei Wochen lang ihre Lebensgeschichte für ihre Kinder auf – dabei saß ihre Katze auf ihrem Schoß.

Wieso wurde aus dem privaten Manuskript ein Buch?

Nur durch Zufall. Annas zweite Tochter Christine ist mit einem Arzt verheiratet. Eines Tages kam ein Kollege zu Besuch und las Annas Lebensbericht. Er gefiel ihm so gut, daß er ihn dem Verleger Piper zu lesen gab, mit dem er befreundet ist.

Was veränderte sich für Anna Wimschneider durch den großen Erfolg ihres Buches?

Anna Wimschneider hatte in ihrem Leben große Armut erlebt. Durch das Buch und den Film verdiente sie sehr viel Geld, aber sie blieb trotzdem eine einfache Bauersfrau. Sie wohnte mit ihrem Mann im gleichen Haus wie früher, mit den gleichen alten Möbeln. Für sich selbst gab sie nicht gerne Geld aus, aber Schenken machte ihr Freude. Ihr größtes Glück im Alter war, daß sie jetzt endlich so lange schlafen konnte, wie sie wollte.

Anna Wimschneider starb am 1. Januar 1993.

Deutsch *aktiv*

Neuner · Schierling · Schmidt · Wilms

Neu
Lehrbuch
1B



Langenscheidt





- ☐ Können Sie nicht lesen?
☒ Wie bitte?
☐ Warum parken Sie vor meiner Einfahrt?
 Hier dürfen Sie nicht parken!
 Da ist doch das Schild!



- ☐ Hier dürfen Sie nicht parken!
☒ Wie bitte?
☐ Das ist meine Einfahrt.
 Ich kann hier nicht raus.
 Ich warte schon eine Stunde.

Es tut mir ja auch leid!

Das habe ich doch
nicht gesehen!

Warum sind
Sie so
unhöflich?

Ja, ja, schon gut!

Ich komme aus
Frankreich.

Entschuldigen Sie!
Das habe ich
nicht gesehen.

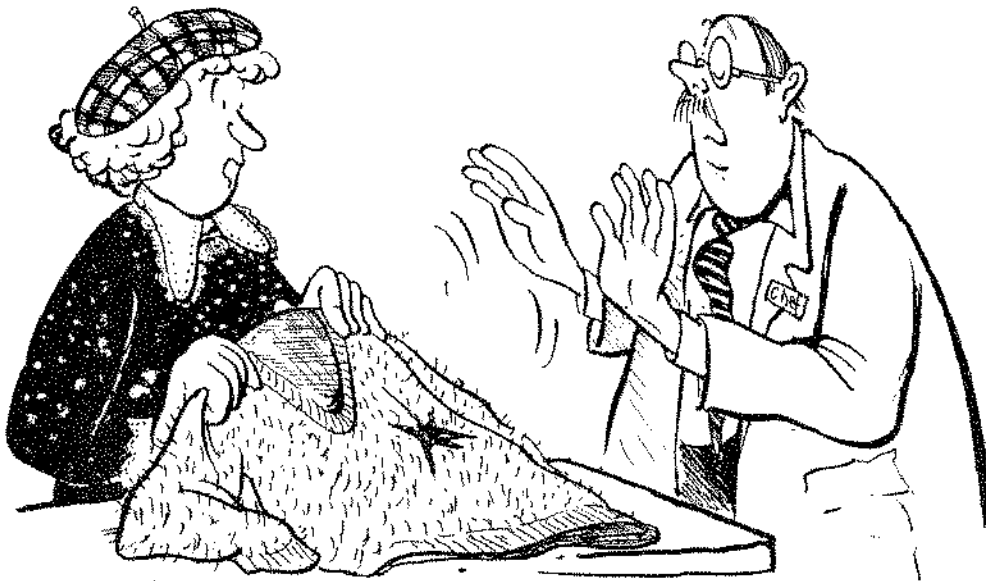
Ah, das tut mir leid.

Ich fahre
sofort weg!

B1.3

Können Sie nicht lesen?
 Hier dürfen Sie nicht parken!
 Ich kann hier nicht raus.

- Entschuldigen Sie!
- Das tut mir leid!
- Ich fahre sofort weg.
- Warum sind Sie so unhöflich?
- Wie bitte?



- ☐ Der Pullover hat einen Fehler! ☐ Warum haben Sie nicht aufgepaßt?
- ☐ Ich will mein Geld zurückhaben! ☐ Nein, das geht nicht!
- ☐ Sie müssen den Pullover zurücknehmen! ☐ Das kann ich nicht machen, Sie haben den Pullover gekauft.
- ☐

§§§ Recht im Alltag §§§

1. Der Verkäufer (das Geschäft) muß eine neue Ware zurücknehmen und das Geld bar zurückgeben, wenn die Ware einen Fehler hat.

ODER

2. Der Verkäufer muß dem Kunden (Käufer) einen Preisnachlaß (Rabatt) geben, wenn der Kunde die fehlerhafte Ware behalten will.

ODER

3. Der Verkäufer muß dem Kunden eine neue Ware geben, wenn die zuerst gekaufte neue Ware einen Fehler hat. Der Kunde muß dann die erste Ware zurückgeben.

ODER

4. Das Geschäft muß die neue Ware kostenlos reparieren, wenn der Kunde damit einverstanden ist.

Die Garantiezeit für eine Ware beträgt mit oder ohne Garantieschein immer 6 Monate.

U1 Was sagt der Text?

Ware zurücknehmen +
Geld bar zurückgeben

wenn die Ware einen Fehler hat.

Preisnachlaß geben

..... der Kunde

.....

.....

.....

.....



U2 Hören Sie den Dialog vom Tonband und machen Sie Notizen.



U3 Prüfen Sie die Fälle ①—③: Wer hat recht?

①

Herr A. hat ein Paar Schuhe gekauft. Er trägt sie jeden Tag; nach drei Wochen sind sie kaputt. Er geht zum Schuhgeschäft, aber der Verkäufer sagt: "Wenn die Ware einen Fehler hat, müssen Sie sie sofort zurückbringen. Jetzt ist es zu spät; Sie haben die Schuhe ja schon drei Wochen!"

②

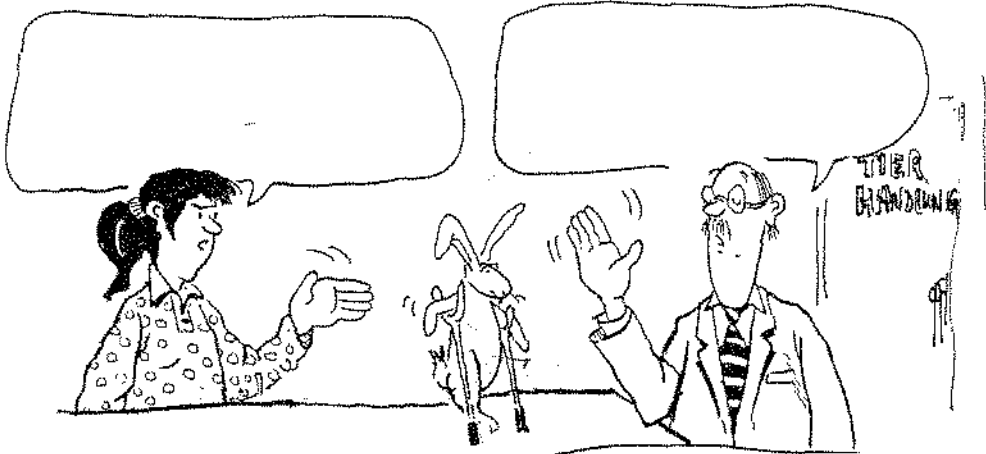
Herr und Frau B. haben einen Tisch und vier Stühle gekauft. Ein Stuhl geht schnell kaputt. Herr B. bringt ihn zur Firma zurück. Die repariert den Stuhl für DM 48.-- Herr B. will die Reparatur nicht bezahlen.

③

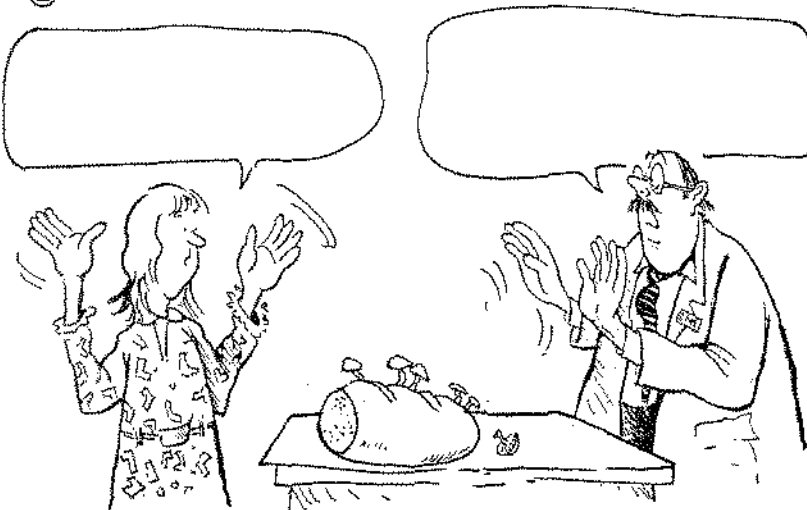
Frau C. hat seit zwei Monaten eine neue Schreibmaschine. Zwei Buchstaben funktionieren nicht. Ihr Freund will die Maschine reparieren, aber es geht nicht. Jetzt bringt Frau C. die Maschine zurück. Der Verkäufer sagt: "Sie dürfen die Maschine nicht selbst reparieren! Jetzt haben Sie sie kaputtgemacht. Ich kann Ihnen nicht helfen."

U4 Was sagen die Leute? Spielen Sie diese Szenen:

①



②



③



- e **U13** – Sagen Sie „du“ oder „Sie“ zu Ihren Mitschülern im Deutschkurs?
Warum „du“ – warum „Sie“?
– Gibt es in Ihrer Sprache einen Unterschied in der Anrede: „du“/„Sie“?
- Zu wem sagen Sie in Ihrer Sprache „du“, zu wem „Sie“?
– Wer „duzt“ sich jetzt häufiger als früher in der Bundesrepublik?
Lesen Sie im folgenden Text nach.

Das Duzen wird immer beliebter

Stuttgart (AZ) – „Sagen wir ‚Du‘ zueinander?“ Unter den Deutschen wird dieser Satz immer beliebter; immer mehr Menschen gehen vom steifen „Sie“ zum vertrauteren „Du“ über.

Der Tübinger Kulturwissenschaftler Hermann Bausinger, der dieses „Phänomen“ untersuchte, kam zu interessanten Ergebnissen: So empfinden die Studenten beispielsweise das „Du“ als Zeichen der Solidarität.

Mehr geduzt wird vor allem am Arbeitsplatz. Selbst in den Lehrerzimmern, in denen früher stets gesiezt

wurde, herrscht heute das „Du“ vor.

Nur die älteren Lehrkräfte sind oftmals noch „Du-Muffel“.

Lehrer, die überdies zugelassen haben, von ihren Schülern geduzt zu werden, ernteten zwar kaum Protest von den Eltern, um so mehr aber von den Schulämtern.

Nach Ansicht der Wissenschaftler bauen sich jüngere Menschen heute mit dem „Du“ schneller zwischenmenschliche Brücken: „So können wir leichter und besser miteinander umgehen“, bekamen die Wissenschaftler oft zu hören.

- U14** – Warum sagen Studenten und jüngere Leute „du“ zueinander?
– Wie klingt für Sie „du“ – wie klingt „Sie“?
- Sie möchten zu einem Deutschen gerne „du“ sagen. Wie fragen Sie, was sagen Sie?



Wege

Lehrbuch

158

Deutsch als Fremdsprache
Mittelstufe und
Studienvorbereitung

Hans Jürg Tetzeli
Gabriele Neuf-Münkel
Bernd Latour

Herausgegeben von
Dietrich Eggers



Max
Hueber
Verlag

D. Mahnung und Antwort

159

Maria Rosales wohnt in einer West-Berliner Altbauwohnung, deren Grundmieten gesetzlich geregelt sind. Ihr Vermieter hat ihr fristgerecht mitgeteilt, daß sie ab Januar 1986 eine höhere Miete zu zahlen hat. Eines Tages erhält sie folgenden Brief:

Name und Adresse des Absenders	Heiner Kunze Verwaltung Jebensstr. 15 1000 Berlin 12	Berlin, den 15.03.86	Ort und Datum
Name und Adresse des Empfängers	Frau Maria Rosales Bamberger Straße 27 1000 Berlin 12	Mieternummer: 005/018/41	Geschäfts- zeichen
Betreff	Mahnung		
Bezug	Unser Schreiben vom 30.11.1985 St/fe		Geschäfts- zeichen
Anrede	Sehr geehrte Frau Rosales!		
	Bei Überprüfung unserer Buchungsunterlagen haben wir bedauerlicherweise feststellen müssen, daß Ihr Mietkonto einen Rückstand aufweist.		
Text	Allgemeine Grundmieterhöhung 3 v.H. DM 13,20 monatlich, Januar - März	DM 39,60	Papier: weiß, unliniert, DIN A4;
Rand mindestens 2,5 cm	Klingel-Türöffner-Gegensprechanlage DM 7,60 monatlich, Januar - März	DM 22,80	
	Anschluß für Kabelfernsehen DM 6,00 monatlich, Dezember - März	DM 24,00	
		DM 86,40	
	Überweisen Sie bitte diesen Betrag unter Angabe Ihrer Mieternummer unverzüglich auf das Ihnen mitgeteilte Bankkonto. Falls der ausgewiesene Betrag mit Ihren Unterlagen nicht übereinstimmt, setzen Sie sich sofort zwecks Klärung mit unserer Mietbuchhaltung in Verbindung.		
Grußformel	Mit freundlichen Grüßen		
	i.A.		
Unter- schrift	<i>Heiner Kunze</i> Heiner Kunze Hausverwaltung		

5

Arbeiten Sie jetzt wieder in Gruppen.
Greifen Sie auf die Ergebnisse der Aufgabe 3 zurück.

Zu drei Punkten haben Sie nun Zusatzinformationen.

Halten Sie – mit Hilfe eines Stichwortzettels – Kurzvorträge über

1. Luftverschmutzung durch das Auto;
2. Lärmbelästigung;
3. Veränderung der Städte.

6

Wäre der Anhänger des Großstadtlebens, dessen Meinung Sie auf S. 55/56 kennengelernt haben, mit dieser Beurteilung des Individualverkehrs einverstanden? Können Sie sich vorstellen, welche Argumente diese Person vorbringen würde?

▷ AB S. 94–97



Loriot

An der Ampel ist der Kleinwagen eines Anfängers abgesoffen. Die Ampel zeigt Grün, dann Gelb, dann Rot, schließlich wieder Grün. Da der Wagen den Verkehr aufhält, tritt ein Polizist heran und fragt: „Haben wir denn keine Farbe, die Ihren Geschmack trifft?“

B. Diskussion: Pro und contra Individualverkehr in den Städten

1

Wenn Sie an einer Diskussion, die auf deutsch geführt wird, teilnehmen wollen, dann müssen Sie vorher möglichst viele Informationen zu dem gewählten Thema *in deutscher Sprache* sammeln und ordnen.

2

Sie haben in der Lektion 7 A wichtige Argumente gegen die Entwicklung des Individualverkehrs gehört.

Sammeln Sie nun – in der Gruppe – Argumente, die für eine Entwicklung des Individualverkehrs auch in den Städten sprechen.

3

Überlegen Sie, welche Position Sie einnehmen wollen (Pro/Contra?). Formulieren Sie ein Statement (vgl. dazu Lektion 5, S. 54).

4

Wenn die Statements vorgetragen sind, wird die eigentliche Diskussion in Gang kommen, d. h. Sie müssen versuchen, gegenüber Ihrem Gegner Ihre Behauptungen/Meinungen zu halten, Ihre Argumente zu verteidigen, u. U. neue Argumente bringen oder diese durch Beispiele erläutern, dem Gegner widersprechen, ihm einiges zugestehen, dieses aber relativieren.

Für diese wichtigen Sprechabsichten in einer Diskussion gibt es eine Fülle von Redemitteln. Wir können Ihnen hier nur einige nennen. Ergänzen Sie selbst.

Sprechabsichten	Redemittel
Seine Meinung/Überzeugung/Ansicht zum Ausdruck bringen	Ich bin der Meinung, daß ... Nach meiner Ansicht ... Ich bin davon überzeugt, daß ... Ich würde lieber ...
Seine Meinung begründen	Kausalkonjunktionen (z. B. weil, denn) Ich möchte das so begründen ... Ein ganz wichtiges Argument habe ich noch nicht genannt ... Hauptgrund ist für mich ...
Der Ansicht des Gegners widersprechen/seine Argumente abschwächen	Das bezweifle ich. Das halte ich für falsch. Hier bin ich anders informiert. Unmöglich! Das ist meiner Ansicht nach ein falscher Schluß. Doch!
Dem Gegner etwas zugeben, dies aber relativieren	Das stimmt zwar – aber ... In diesem Punkt haben Sie zwar recht, trotzdem ... Sicher. Das mag stimmen. Aber ...
Etwas näher erklären, durch Beispiele erläutern	Ich muß das genauer erklären. Ich möchte dies durch ein Beispiel veranschaulichen/belegen.
Jemanden unterbrechen	Moment mal! Entschuldigen Sie, daß ich unterbreche! Aber ... Wenn ich vielleicht etwas dazu sagen darf: ...
Darum bitten, zu Ende reden zu dürfen	Darf ich bitte meinen Gedanken zu Ende führen? Wenn Sie mich das bitte noch sagen lassen: ...

6

Zwei Mitglieder Ihrer Gruppe versuchen eine ca. fünfminütige Diskussion zum Thema *Individualverkehr in den Städten* zu führen.
Nehmen Sie diese Diskussion auf Band auf.

Der Lehrer spielt sie Ihnen mehrmals vor (u. U. in Abschnitten).

Nennen Sie Inhalt und Reihenfolge der Argumente/Gegenargumente.
Notieren Sie die Redemittel, die Sie hörend erkennen können.

Leseverstehen

Ich bin bei Herrn Herz zum Abendessen eingeladen, um halb acht. Weil ich zweimal umsteigen muß, bin ich etwas früher von zu Hause aufgebrochen. Die Umstiege sind sehr glatt gegangen, so daß ich schon Viertel nach sieben vor der Tür von Herrn Herz stehe. Gott sei Dank! Die Deutschen legen sehr viel Wert auf Pünktlichkeit. Ich bin früh genug da! Ich zupfe meinen Anzug zurecht und klinge. Niemand meldet sich. Wieso, denke ich, jemand muß doch zu Hause sein. Vielleicht hat es niemand gehört. Ich habe die Klingel nochmal gedrückt. Erst nach einer Weile kommt Frau Herz gestürzt und öffnet die Tür.

»O Gott, Sie sind schon da!« Sie reibt mit der eben abgelegten Schürze die Hände, »entschuldigen Sie, ich kann leider nicht weg, weil mein Fleisch noch im Topf ist. Kommen Sie bitte herein.« Als wir im Flur sind, kommt Herr Herz mit einem schweren Korb voller Getränke, Weine, Obst aus dem Keller herauf.

»Grüß Gott, Herr Wu, ich dachte, es dauert noch einige Zeit. Sie wohnen doch ziemlich weit... Ich kann Ihnen leider keine Hand geben, weil sie zu schmutzig ist.«

»Pa...« Ein Knall aus dem Wohnzimmer hat uns drei erschreckt. Herr und Frau Herz stürzen hintereinander ins Wohnzimmer. Da steht ihre Tochter verlegen vor Splittern einer Vase und sieht weinend die Scherben und Blumen, die kreuz und quer im Wasser auf dem Boden liegen.

»Ich dachte, der Gast ist schon da, ich muß schneller mit dem Aufdecken fertig sein, und dabei habe ich die Vase umgeworfen«, rechtfertigt sich die Tochter.

»Da hast du mir aber etwas Schönes eingebrockt.« Ich sehe den mit Mühe unterdrückten Ärger dem Gesicht von Frau Herz an. »Aber es läßt sich nichts ändern. Ach,



mein Gott, ich habe mein Fleisch völlig vergessen. Du, kümmere dich mal um den Gast, ich habe keine Zeit!« Mit diesen Worten ist Frau Herz in der Küche verschwunden.

»Ja, Herr Wu, was darf ich Ihnen zum Trinken anbieten?«

»Nein, danke.«

Das Essen ist köstlich. Gulasch mit Nudeln – eines meiner Lieblingsessen. Ich esse ganz gemütlich und möchte den guten Geschmack länger im Mund behalten. Aber trotzdem geht mein Gulasch rasch weg. Nach einer Weile fragt die Gastgeberin: »Wer möchte noch etwas? Wie ist es mit Ihnen, Herr Wu? Möchten Sie noch etwas?«

»Oh, nein, danke.« Es gehört sich bei uns zu Hause nicht, schon auf die erste Aufforderung zuzugreifen.

»Schade, ich dachte, es schmeckt Ihnen.«

»Ja, aber ich ...«

Anschließend kommt der Nachtisch – Erdbeeren mit Sahne. Hier in Deutschland schmecken die Erdbeeren viel besser als bei uns. Unsere Erdbeeren sind winzig und dazu noch sauer. Ich habe nur so viel genommen, wie es die Sitte bei uns erlaubt, und genieße den Duft und die Süße der Früchte. Ich werfe verstohlen einen Blick in die Erdbeeren-Schüssel.

»Darf ich Ihnen noch etwas geben?« fordert diesmal Herr Herz auf. »Ach ... nein, danke.« Lieber warte ich auf die zweite Aufforderung.

»Schade. Sie essen das wohl nicht sehr gern, oder?«

»Wie schade, daß Sie so wenig von all dem essen!« schließt sich Frau Herz ihrem Mann an. Im Nu ist die Schüssel leer.

Als wir auf dem Sofa sitzen, fragt die Gastgeberin: »Wollen Sie Kaffee?«

»Nein, danke.«

Halb hungrig, halb durstig habe ich mich nach Hause geschleppt. Aber ich bin doch froh, daß ich nichts Unhöfliches getan habe.

BIBLIOGRAFIA

- 1) ALMEIDA - FILHO J.C.P.. "Fundamentação e Crítica da Abordagem Comunicativa de Línguas". *Trabalhos em Linguística Aplicada*. Campinas, Unicamp, 1986.
- 2) ALPTEKIN C.. "Target-language culture in EFL materials". *ELT-Journal*. Vol. 47, n. 2, p. 136-143, April 1993.
- 3) AUFDERSTRASSE H. et al. *Themen 2 - Lehrwerk für Deutsch als Fremdsprache - Kursbuch*. Max Hueber Verlag, München, 1984.
- 4) AUFDERSTRASSE H. et al. *Themen Neu 2 - Lehrwerk für Deutsch als Fremdsprache - Kursbuch*. Max Hueber Verlag, München, 1993.
- 5) AUTHIER J.. *Ces mots qui ne vont pas de soi. Boucles reflexives e non-coïncidences du dire*. Larousse, Paris, 1995.
- 6) BA European Business Studies Degree with Honours. *German Language Option*. Coleraine (University of Ulster), 1985.
- 7) BACKA S.. "Interkulturelle Probleme in der Beratung - eine Fallstudie". In: Redder A./Rehbein J.. *OBST. Arbeiten zur interkulturellen Kommunikation*. p. 53 -67, Oktober 1987.
- 8) BARDOVI-HARLIG K. et al.. "Developing pragmatic awareness: closing the conversation". *ELT Journal*. Vol. 45, n. 1, p. 4-15, January 1991.
- 9) BOLOGNINI C.Z.. *O Lugar de Interlocução de Brasileiros e Alemães na História de suas Relações de Contato*. Tese de Doutorado, Campinas, Unicamp, 1996.
- 10) BOLTEN J.. "Fremdsprache Wirtschaftsdeutsch: Bestandsaufnahmen und Perspektiven". In: Müller B.D.. *Interkulturelle Wirtschaftskommunikation*. iudicium verlag, München, p. 71-92, 1991.

- 11) BROWN G.. "Cultural values: the interpretation of discourse". *ELT - Journal*. Vol. 44, n. 1, p. 11 - 17, January 1990.
- 12) BUARQUE DE HOLLANDA S. *Ratzes do Brasil*. Ed. José Olímpio, Rio de Janeiro, 1988.
- 13) CALLIGARIS C. *Hello Brasil!: notas de um psicanalista europeu viajando ao Brasil*. 4. ed., São Paulo, Escuta, 1996.
- 14) CANALE M./ SWAIN M.. "Theoretical Bases of communication approaches to second language teaching". *Applied Linguistics*. Vol. 1, n. 1, p. 1 - 47, Spring 1980.
- 15) CHAREAUDEAU P.. "L'interculturel: nouvelle mode ou pratique nouvelle". *Le Français dans le Monde*. no. special, p. 25 - 33, 1987.
- 16) CHRIST H./ LIEBE E./ SCHRÖDER K.. *Fremdsprachen im Handel und Industrie*. Ed. I & I, Universität Augsburg, 1979.
- 17) DABÈNE L.. *Repères sociolinguistiques pour l'enseignement des langues*. Hachette, p. 8 - 35, 1994.
- 18) DAMEN L.. *Cultural Learning: the Fifth Dimension in the Language Classroom*. Addison - Wesley. Reading, Mass, 1987.
- 19) DIRVEN R./PÜTZ M.. "Intercultural communication". In: *Language Teaching*. Vol. 26, n. 3, Cambridge University Press, p. 144 - 156, 1993.
- 20) DONEC P.C. "Verfremdung in der interkulturellen Kommunikation". In: *Deutsch als Fremdsprache*. No. 4, p. 221-226, 1994.
- 21) DUBIN F./ OLSHTAIN E.. *Course Design: Developing Programs and Materials for Language Learning*. Cambridge University Press, 1987.
- 22) EHLICH K.. "Interkulturelle Kommunikation". In: *HSK "Kontaktlinguistik"*. Berlin/New York: de Gruyter, 1995.

- 23) FREUDENSTEIN R. et al.. *Language Incorporated. Teaching Foreign Languages in Industry*. Pergamon Press/Max Hueber Verlag, 1981.
- 24) FRIDAY R.A.. "Contrasts in Discussion Behaviours of German and American Managers". In: *International Communication*. (orgs. L.A. Samovar/ R.E. Porter. Ed. Wadsworth. Publishing Belmont, California, p. 274 - 285, 1994.
- 25) GADET F./HAK T.. *Por uma análise automática do discurso*. Ed. da Unicamp, 2a ed., Campinas, 1993.
- 26) GOURMELIN-BERCHOUD M.J.. "Cartographie pour une traversée culturelle". *Études de Linguistique Appliquée*. Didier Erudition, Vol. 2, p. 78-86, Avril - Juin 1994.
- 27) GÜNTHER S.. "Pi Lao Zheng ("Müdigkeit im Kampf") - Zur Begegnung deutscher und chinesischer Gesprächsstile". In: Müller B.D.. *Interkulturelle Wirtschaftskommunikation*. iudicium verlag, München, p. 297 - 324, 1991.
- 28) HALL K.J.. "The role of oral practices in the accomplishment of our everyday lives: The sociocultural dimension of interaction with implications for the learning of another language". *Applied Linguistics*. Vol. 14/2, Oxford University Press, p. 145-166, June 1993.
- 29) HARTIG M.. *Soziolinguistik*. Germ. Lehrsammlung. Bd. 16, Bern/ Frankfurt a. M./N.Y., 1985.
- 30) HELLWEG A.S./SAMOVAR A.L./SKOW L.. "Cultural Variations in Negotiation Styles". In: *Intercultural Communication*. (orgs. L.A. Samovar/R.E. Porter), Ed. Wadsworth. Publishing Belmont, California, p. 286 - 295, 1994.

- 31) HEREDIA C. de.. "Intercompréhension et malentendus: Étude d'interactions entre étrangers et autochtones". In: *Langage*. G.R.A.L. et Université Paris V, p. 48 - 69, 1984.
- 32) HOLBOROW M.. "Linking language and situation: a course for advanced learners". *ELT-Journal*. Volume 45/1, January 1991.
- 33) HURLEY D.S.. "Issues in teaching Pragmatics, Prosody and Non-Verbal Communication". *Applied Linguistics*. Oxford University Press, Vol. 13, No. 3, p. 259-281, 1992.
- 34) HYMES D.. "On communicative competence". In: Pride J.B. & Holmes J. (eds.). *Sociolinguistics*. Harmondsworth. England: Penguin Books, 1972.
- 35) KOCH G.V.I.. *Argumentação e Linguagem*. São Paulo, Cortez, 1984
- 36) JOHNS M.M./DUDLEY-EVANS T.. "English for Specific Purposes: International in Scope, Specific in Purpose". *Tesol Quarterly*. Vol. 25, No. 2, Summer 1991.
- 37) LITS M.. "Approche interculturelle et identité narrative". *Études de Linguistique Appliquée*. Didier Erudition, Vol. 1, p. 25-38, Janvier - Mars 1994.
- 38) MATA BARREIRO C.. "Construire une compétence de lecture d'une culture autre: processus, parcours". *Études de Linguistique Appliquée*. Didier Erudition, Vol. 2, p. 73-77, Avril - Juin 1994.
- 39) MÜLLER B.D.. "Die Bedeutung der interkulturellen Kommunikation für die Wirtschaft". In: Müller B.D. (Hrsg.). *Interkulturelle Wirtschaftskommunikation*. iudicium verlag, München, p. 27 - 51, 1991.
- 40) MÜLLER B.D.. *Interkulturelle Wirtschaftskommunikation*. iudicium verlag, München, 1991.
- 41) NEUNER G. et al.. *Deutsch Aktiv Neu. Ein Lehrwerk für Erwachsene. Lehrbuch I B*. Langenscheid KG, Berlin/München, 1987.

- 42) O'DONNELL G.. "Privatizacion de lo público en Brasil: microescenas".
Nueva Sociedad. 104, 1989, pp. 105-110. 1989. (Edição brasileira do
artigo IN: Revista do CEBRAP, Novos Estudos, no. 22, p. 45, 1989.)
- 43) ORLANDI E.P.. *A linguagem e seu funcionamento*. Campinas, Pontes
Editores, 1987.
- 44) ORLANDI E.P.. *Discurso e Leitura*. Campinas, Ed. Unicamp, 1988.
- 45) ORLANDI E.P.. *Terra à Vista. Discurso do Confronto: Velho e Novo
Mundo*. Campinas, Ed. Unicamp, 1990.
- 46) PECHEUX M.. "Análise automática do discurso". In: F. Gadet et T. Hak
(orgs.). *Uma análise automática do discurso*. Campinas, Ed. da
Unicamp, 2a. ed, p. 61-162, 1993.
- 47) PECHEUX M./FUCHS C.. "A propósito da análise automática do discurso:
atualização e perspectivas". In: F. Gadet e T. Hak (orgs.). *Uma análise
automática do discurso*. Campinas, Ed. da Unicamp, 2a. ed., p. 163 -
252, 1993.
- 48) PICHT R.. "Internationale Beziehungen - Zukunftsperspektiven einer
interkulturellen Germanistik." In: Alois Wierlacher (Hrsg.). *Das
Fremde und das Eigene*. iik Bayreuth, p. 140 - 150, 1994.
- 49) PLATT J./RICHARDS J./WEBER H.. *Longman Dictionary of Applied
Linguistics*. Longman Group Limited, 1985.
- 50) REDDER A./REHBEIN J.. *Arbeiten zur Interkulturellen Kommunikation*.
Osnabrück. Osnabrücker Beiträge zur Sprachtheorie, 1987.
- 51) REHBEIN J.. (Ed.). *Interkulturelle Kommunikation*. Tübingen, 1985.
- 52) REUTER E./SCHRÖDER H./TIITTULA L.. "Zur Erforschung von
Kulturunterschieden in der internationalen Wirtschaftskommunikation".
In: Müller B.D.. *Internationale Wirtschaftskommunikation*.
judicium verlag. München, p. 93 - 121, 1991.

- 53) REVUZ C.. "La langue étrangère entre le désir d'un ailleur et le risque de l'exil". In: *Éducation Permanente* 107, pp. 23-25, 1991. (Edição brasileira do artigo, a sair, IN: I. Signorini (org.) *Lingua(gem) e Identidade*. Campinas: Ed. Mercado das Letras, no prelo.)
- 54) SCHARF W.. "Deutsche Wirtschaftskommunikation im Rahmen der European Business Studies". In: Müller B.D.. *Internationale Wirtschaftskommunikation*. iudicium verlag, München, p. 493-507, 1991.
- 55) SCHMITZ J.R.. "O termo estratégia: um conceito útil para a Linguística Aplicada?". *Alfa*. São Paulo, 38, p. 211-217, 1994.
- 56) SERRANI S.M. *A linguagem na Pesquisa Sociocultural: Um estudo na repetição na discursividade*. Campinas, Ed. Unicamp, 1993.
- 57) SERRANI-INFANTE S.. "Análise de ressonâncias discursivas em micro-cenas para estudo da identidade linguístico-cultural". *Trabalhos em Linguística Aplicada*. No 24, p. 79 - 90, Jul./Dez. 1994.
- 58) SERRANI-INFANTE S.. "Discurso e Aquisição de Segundas Línguas: Proposta AREDA de Abordagem". In: *Coleção Ensaio: O múltiplo território da Análise do Discurso*. Porto Alegre, no prelo.
- 59) SERRANI-INFANTE S.. "Formações Discursivas e Processos Identificatórios na Aquisição de Línguas". In: *Delta*. Vol.13, 1997.
- 60) TETZELI H.J. et al.. *Wege. Deutsch als Fremdsprache. Mittelstufe und Studienvorbereitung*. Max Hueber Verlag, München, 1988.
- 61) THOMAS J.. "Cross-Cultural Pragmatic Failure." *Applied Linguistics*. Vol. 4, n. 2, p. 91-112, 1983.
- 62) WAHL H.. *Brasilien beflügelt die Phantasie*. In: *Oö Nachrichten*. Wirtschaft, p. 8, 17/05/96.

- 63) WHITE R.. "Saying please: pragma-linguistic failure in English interaction". *ELT-Journal*. Vol. 47, n.3, p. 193-202, July 1993.
- 64) WIDDOWSON H.G.. *Explorations in Applied Linguistics*. Oxford University Press, 1979.
- 65) WIERLACHER A (Hg.). *Das Fremde und das Eigene*. iik Bayreuth, 1994.