

- TRUZZI, Oswaldo. Etnias em convívio: o Barrio do Bom Retiro em São Paulo. *Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, n. 28, 2001.
- VALDEMAR, Carneiro Leão Neto. *A crise da imigração japonesa no Brasil (1930-1934): contornos diplomáticos*. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão, 1989.
- VANGELISTA, Chiara. *Le braccia per la fazenda*. Immigrati e "caipiras" nella formazione del mercato del lavoro paulista (1850-1930). Milano: Franco Angeli, 1982.
- VANGELISTA, Chiara. Traders and Workers: Sardinian Subjects in Argentina and Brazil. In: POZZETTA, George; RAMIREZ, Bruno (Org.). *The Italian Diaspora*. Migration Across the Globe. Toronto: Multicultural History Society of Ontario, 1992. p. 37-50.
- VANGELISTA, Chiara. *Dal vecchio al nuovo continente*. L'immigrazione in America Latina. Torino: Paravia-Sciptorium, 1997.
- VANGELISTA, Chiara. Terra e fronteira, história e memória: uma leitura de Sérgio Buarque de Holanda. *Rivista di Studi Portoghesi e Brasiliani*, Pisa-Roma, II, p. 71-90, 2000.
- VANGELISTA, Chiara. *Confini e Frontiere: conflitti e alleanze inter-etniche in America Meridionale sec. XVIII*. Torino: Il Segnalibro, 2001.
- VANGELISTA, Chiara. L'emigrazione ligure-piemontese nel Cono Sud all'inizio dell'Ottocento. In: FONDAZIONE CASA AMERICA (Org.). *Migrazioni liguri e italiane in America Latina e loro influenze culturali*. Roma, 2005. p. 37-52.
- VANGELISTA, Chiara. *Politica Tribale: Storia dei Bororo del Mato Grosso, Brasile*. Torino: Il Segnalibro, 2008. v. I: L'invasione (sec. XVIII e XIX); v. II: Le Alleanze (sec. XIX-XX).
- VENTURA, Roberto. "A nossa Vendaia": Canudos, o mito da Revolução Francesa e a formação de identidade cultural no Brasil (1897-1902). *Revista do Instituto de Estudos Brasileiros*, n. 31, p. 129-145, 1990.
- VILLA, Marco Antônio. *Canudos: o povo da terra*. São Paulo: Ática, 1995.
- VILLA, Marco Antônio. *Vida e morte no sertão*. História das secas no Nordeste nos séculos XIX e XX. São Paulo: Ática, 2000.
- VIOTTI DA COSTA, Emilia. Sobre as origens da República. In: _____. *Da monarquia à república: momentos decisivos*. São Paulo: Editora Unesp, 2007. p. 387-492.
- VIOTTI DA COSTA, Emilia. *Da monarquia à República: momentos decisivos*. São Paulo: Editora Unesp, 2007.
- VIOTTI DA COSTA, Emilia. *Da senzala à colônia*. São Paulo: Editora Unesp, 1998.
- WENSTEIN, Barbara. *A borracha na Amazônia: expansão e decadência (1850-1920)*. São Paulo: Hucitec/Edusp, 1993.
- ZOLI, Corrado. *Sud America*. Note ed impressioni di viaggio. Roma: SIAG, 1927.

Atitudes na sociolinguística

Aspectos teóricos e metodológicos

Göz Kaufmann

1. Introdução

A sociolinguística analisa o comportamento linguístico desde um ponto de vista sociológico. Entre fatores como idade, sexo e classe social, atitudes são consideradas importantes para explicar este comportamento. Superficialmente, por exemplo, poder-se-ia acreditar que uma língua minoritária não é mantida por falta de atitudes positivas para com essa língua. O que torna o trabalho com atitudes um pouco difícil é o fato de que, diferentemente da idade, do sexo e da classe social, a atitude é um conceito algo evasivo. A curta exposição a seguir baseia-se predominantemente em Kaufmann¹ e tenta dar a jovens pesquisadores brasileiros uma primeira introdução ao tema. Recomenda-se o estudo dos artigos pertinentes, por exemplo, Lasagabaster (2004), Vandermeeren (2005) e Garret (2005) no manual *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*.

No âmbito da sociolinguística, três pontos fundamentais devem ser discutidos com relação a atitudes:

- a) aspectos teóricos de atitudes;
- b) a relação entre atitudes e comportamento;
- c) problemas práticos no levantamento e na medição de atitudes.

2. Aspectos teóricos da atitude

A ciência que se ocupa com os *aspectos teóricos de atitudes* é a sociopsicologia. Na sociolinguística, atitudes são aplicadas para analisar fenômenos em relação ao comportamento linguístico, seja este comportamento vinculado a variantes específicas de uma variedade² ou às variedades em si (por exemplo, perda ou manutenção delas). A aplicação de um conceito alheio, contudo, sempre envolve o perigo de um entendimento não atual, seletivo ou até errado. Por conseguinte, é fundamental ter pelo menos um conhecimento básico do conceito na ciência original. Quasthoff³ descreve atitudes da seguinte maneira, modificando uma definição de Allport: “Uma atitude é um estado mental e neural de prontidão, organizado através da experiência, exercendo uma influência diretiva ou dinâmica sobre a resposta de um indivíduo a todos os objetos e situações aos quais está relacionada.”

Ayzen⁴ afirma que “uma atitude é uma disposição para responder favoravelmente ou desfavoravelmente a um objeto, pessoa, instituição ou evento”. Entende-se, sem demais explicações, que atitudes vistas como disposições mentais são arraigadas na mente do indivíduo (“a resposta do indivíduo”). Por outro lado – e isso já se mostra no fato de que é a sociopsicologia que trabalha com atitudes –, atitudes não podem ser consideradas completamente isoladas de fenômenos no âmbito de grupos, por exemplo, normas sociais. Lasgabaster⁵ explica que

está além de qualquer dúvida que as atitudes são diretamente influenciadas por fatores ambientais excepcionalmente fortes como a família, o trabalho, a religião, amigos ou a educação, ao ponto de as pessoas tenderem a ajustar suas atitudes para se adequarem àquelas que são as predominantes nos grupos sociais a que se vinculam.

Por outro lado, normas sociais também podem ser analisadas como a fossilização das atitudes da maioria dos membros do grupo em questão.

Com relação à estrutura interna de atitudes, distinguem-se, tradicionalmente, três componentes: a componente cognitiva, refletindo convicções e crenças sobre o objeto da atitude; a componente afetiva, considerando a avaliação positiva ou negativa do objeto da atitude; e a componente conativa, na qual “crenças e valores emocionais relevantes são transformados em intenções comportamentais mais ou menos específicas”.⁶ Ayzen e Fishbein reduziram o conceito *atitude* à componente afetiva dizendo que

ao invés de tratar cognição, afeto e conação como três componentes da atitude, Fishbein e Ayzen preferem tratar esses três tipos de respostas tendenciais como construtos independentes nomeados, respectivamente, como crença, atitude e intenção.⁷

Lamentavelmente essa redução do conceito *atitude* não reduz o problema fundamental da distinção desses três (sub)conceitos. Ayzen⁸ escreve:

As implicações empíricas do modelo hierárquico de atitude podem ser descritas como a seguir. Dado que os três componentes refletem a mesma atitude subjacente, eles devem correlacionar-se uns com os outros em algum nível. Porém, no limite em que a distinção entre as categorias de respostas cognitivas, afetivas e conativas tem uma significância fisiológica, as medidas dos três componentes não devem ser completamente redundantes.

O questionário que Kaufmann⁹ aplicou em comunidades menonitas na América do Norte tentou, entre outras coisas, medir as atitudes para com a língua majoritária: nesta parte, a reação à afirmação “espanhol/inglês é uma língua muito útil para os menonitas aqui” foi vista como cognitiva; a resposta à pergunta “qual é a sua língua predileta?”, como afetiva; e as reações às afirmações “gostaria que se ensinasse (mais) espanhol/inglês na escola e “todas as mulheres menonitas deveriam saber espanhol/inglês”, como conativas.

A convicção de Deprez e Persoons,¹⁰ segundo a qual a componente conativa transforma crenças e emoções em “intenções comportamentais específicas”, pode servir como guia para o próximo ponto a ser tratado, a relação entre atitudes e comportamento.

3. A relação entre atitudes e comportamento

O primeiro ponto na *relação entre atitudes e comportamento* é que não faz sentido algum correlacionar atitudes gerais com um comportamento específico. Por exemplo, mesmo não gostando de pessoas dos Estados Unidos em geral, pode-se querer dominar o inglês estadunidense fluentemente, porque isso pode trazer vantagens importantes no trabalho (refletindo uma orientação instrumental, e não integrativa). Isto é, atitudes gerais para com um grupo não predizem necessariamente o comportamento específico

vinculado a indivíduos deste grupo ou a suas características. Citemos outro exemplo, desta vez de Ayzen e Fishbein:¹¹

Uma pessoa que desgoste fortemente de negros pode, entretanto, acreditar que a contratação deles levará a mais consequências positivas que negativas. Sua atitude em relação à contratação de negros será positiva, e ela pode assim ter a intenção de contratar negros e realmente fazê-lo.

Alegando uma inconseqüência no comportamento de uma pessoa racista, que apesar do seu desgosto por negros dá emprego a pessoas desta cor, deixa traspasar o fato de que é possível ser racista e capitalista ao mesmo tempo. Como racista, não se gosta de pessoas fisicamente diferentes de si, mas, como capitalista, a mesma pessoa pretende maximizar o seu lucro. E o desejo de maximizar o seu lucro pode induzir essa pessoa a pagar um salário baixo, que só será aceito por pessoas que são discriminadas. Por esta razão, neste exemplo não é oportuno perguntar pelas atitudes para com negros, mas é necessário perguntar pelas atitudes em relação a dar emprego a negros. Estas atitudes predirão melhor este comportamento específico. Ayzen e Fishbein¹² escrevem:

Como Thurstone, Doob e Campbell, nós assumimos a posição de que atitudes em relação a um objeto podem prever somente padrões gerais de comportamento; elas têm pouco valor se estivermos interessados em prever e compreender alguma ação particular em relação ao objeto. Para prever um único comportamento temos que avaliar a atitude do indivíduo em relação ao comportamento, e não sua atitude em relação à meta para a qual o seu comportamento é direcionado.

Para diminuir este problema, Ayzen e Fishbein¹³ formularam o seu *princípio de compatibilidade*, dizendo que “para se obter uma correspondência entre medidas comportamentais e tradicionais de atitudes em relação a metas, o critério comportamental também deverá ser generalizado para elementos ligados à ação, ao contexto e ao tempo”. Em certo sentido estamos voltando ao problema de Ayzen¹⁴ mencionado anteriormente, ou seja, o de separar cognitivamente conceitos fortemente vinculados de uma forma que faça sentido, pois se existir uma correlação perfeita entre a atitude para com um objeto e o comportamento generalizado com relação a este objeto, basta observar o comportamento. Muitas vezes encontra-se

exatamente este procedimento nas pesquisas sociolinguísticas. Como é difícil ou até mesmo impossível medir atitudes diretamente, sendo elas disposições mentais,¹⁵ baseamo-nos, frequentemente, na observação do comportamento relevante. Vandermeeren¹⁶ escreve que “devido à ligação direta entre atitude e comportamento linguístico, ações em relação a uma dada língua servem como indicadores da atitude em relação ao uso dessa língua”. Broermann¹⁷ confirma esta posição dizendo que “a dimensão conativa é considerada como idêntica com o uso linguístico tencionado, sendo uma possível manifestação de atitude linguística”. Broermann¹⁸ chega a levar esta ideia ao extremo quando alega que “o fato de que respostas a questões medindo a mesma variável (uso linguístico/dimensão conativa de atitudes linguísticas) sob pontos de vista diferentes são correlacionadas pode ser visto como um sinal da confiabilidade das respostas”.

Neste ponto parece existir certa confusão com respeito ao objetivo das pesquisas sociolinguísticas. Mesmo que a confiabilidade dos nossos dados e dos nossos resultados seja muito importante, ela não deveria ser o nosso alvo principal. Quando um pesquisador investiga a correlação entre atitudes e comportamento, ele não quer que os dois conceitos sejam idênticos, isto é redundante. Muito pelo contrário, ele quer explicar por que eles, frequentemente, não são idênticos; ou, colocado de forma mais dramática: para que fim falamos sobre o vínculo entre atitudes e comportamento, se as duas entidades são estatisticamente idênticas. Lasagabaster¹⁹ mostra que a realidade é diferente. Ele escreve:

Apesar de normalmente se assumir que as atitudes preveem o comportamento social (...) parece haver uma lacuna entre o que as pessoas dizem (suas atitudes expressas) e o que elas fazem (seu comportamento de fato), mesmo assim, o conhecimento sobre nossas atitudes deve ajudar outros a preverem nosso comportamento.

A incoerência entre as atitudes expressas e o comportamento constatado nesta citação é diferente da incoerência entre o objeto de atitudes gerais e o comportamento específico mencionado acima, pois a incoerência aqui pode nos levar a conclusões interessantes sobre o funcionamento sociopsicológico de comunidades linguísticas. Uma possível explicação para o “gap” (a lacuna) mencionado por Lasagabaster encontra-se no conflito entre os indivíduos e os grupos sociais aos quais pertencem. Kaufmann,²⁰

por exemplo, mostra que atitudes individuais só podem influenciar o comportamento linguístico (neste caso, a competência em e o uso de diferentes línguas) caso não haja normas sociais fortes que inibam a aplicação de atitudes individuais. Sendo assim, mesmo que existam correlações fortes e significativas entre as atitudes e o comportamento linguístico no grupo total dos menonitas entrevistados no México,²¹ este resultado não é válido para todos os subgrupos. Os menonitas conservadores,²² por exemplo, não mostram muitas correlações fortes e significativas, porque neste grupo há normas que explicitamente proíbem a aquisição do espanhol. O motivo dessas normas é que tal aquisição facilitaria o contato com o mundo dos mexicanos, ou seja, com o mundo fora da própria comunidade, algo que, por diversos motivos, não é considerado adequado pelos menonitas conservadores. Estas normas sociais, porém, não são compartilhadas por todos estes menonitas. Alguns deles lamentam o fato de terem nascido no México e passado toda a sua vida lá sem poderem se comunicar sequer com os seus conterrâneos, ou seja, com os mexicanos. Nos Estados Unidos, a situação da *sample* total é, ao mesmo tempo, parecida e diferente da dos menonitas conservadores no México. É parecida porque, como no México, os menonitas no Texas não mostram correlações fortes e significativas entre atitudes e comportamento linguístico.²³ É diferente, porque, neste caso, a falta de correlações não se deve às normas sociais dos menonitas, mas ao fato de os texanos nativos exercerem muita pressão linguística sobre os menonitas – o que os mexicanos, por diversos motivos, não fazem no México – e, conseqüentemente, os menonitas no Texas têm que aprender o inglês, mesmo que preferissem não fazê-lo. Isso, novamente, significa que o comportamento linguístico na língua majoritária não é influenciado tanto pelas atitudes individuais, mas por normas sociais. Outra diferença quanto à situação no México é que a pressão assimilatória nos Estados Unidos não proíbe a aquisição da língua majoritária, mas induz os menonitas a esta aquisição. Porém, nos Estados Unidos também há um subgrupo que se comporta de forma diferente, desistindo de uma assimilação linguística total. Os homens jovens²⁴ não abrem mão das suas atitudes, parte deles simplesmente nega-se a aprender o inglês com muita fluência; uma postura que fecha bem com os resultados comparáveis das pesquisas de Labov.²⁵

Le Page e Tabouret-Keller²⁶ chegam às mesmas convicções com relação ao vínculo entre atitudes e comportamento linguístico; eles escrevem que “devemos tentar consistentemente distinguir na evidência

como as pessoas pensam que deveriam se comportar [normas sociais; GK], como elas dizem que se comportam [uma opinião provavelmente influenciada tanto por normas sociais quanto por atitudes; GK], e como o seu comportamento é observado por outrem [comportamento real, GK]”. Lasagabaster²⁷ reforça a possibilidade de uma falta de correlação entre atitudes e comportamento citando Oskamp: “A conclusão a se chegar é a de que uma atitude não é um comportamento, mas antes uma preparação para um comportamento, uma predisposição a responder de uma forma particular ao objeto da atitude.” E, como já mostramos, esta preparação pode ser afetada por outros fatores, por exemplo, por normas sociais. Vandermeeren²⁸ menciona o mesmo fato:

A força da relação entre atitudes linguísticas e suas manifestações é moderada por variáveis situacionais. Conseqüentemente, uma mesma atitude pode levar a manifestações que parecem inconsistentes umas com as outras devido ao impacto da mudança de variáveis contextuais.

O último ponto a ser frisado com relação ao vínculo entre atitudes e comportamento é a direção de uma possível influência. Na maior parte dos casos, crê-se – muitas vezes sem prova alguma – que as atitudes influenciam o comportamento. Se gosto dos mexicanos, vou aprender espanhol melhor do que se não gosto deles. Mas, por outro lado, se já domino o espanhol, posso entrar em contato mais facilmente com mexicanos, e isso pode influenciar fortemente a minha atitude para com eles. Isso porque um grande número de contatos aumenta o meu conhecimento sobre mexicanos (cf. a componente cognitiva das atitudes). Lasagabaster e Huguet²⁹ sublinham este fato:

Morgan (1993) afirma que as atitudes de aprendizes a uma língua estrangeira e sua cultura são cruciais para o sucesso da aprendizagem, apesar de resultados de pesquisa também demonstrarem que sucesso linguístico pode acarretar mais atitudes positivas.

De qualquer forma, como Gardner e Clément (1990) enfatizam, há uma ampla discussão sobre a questão da sequência causa/efeito quando se analisa a relação entre atitudes e motivação versus aprendizagem de língua. A razão para isso pode ser encontrada na natureza dos dados, que é em sua maior parte correlacional, tornando difícil se chegar a conclusões sobre o que é causa e o que é efeito.

4. Problemas práticos no levantamento e na medição de atitudes

Vandermeeren³⁰ menciona outros problemas com relação a atitudes:

(...) ambos os sociopsicólogos e sociolinguistas devem encarar o fato de que a quantificação de atitudes ainda acarreta problemas conceituais e metodológicos. O próprio conceito de atitude e, em especial, a relação entre atitude e comportamento são sem dúvida questões controversas.

Já falamos sobre os problemas mencionados na segunda parte deste texto (veja a seção 3). Aqui nos concentraremos em perguntas da metodologia que são vinculadas aos *problemas práticos no levantamento e na medição de atitudes*. Grosso modo, podemos distinguir três complexos que podem ser representados pelas seguintes perguntas: 1. Com quem trabalharemos? 2. Com que método mediremos atitudes? 3. Que atitudes mediremos?

4.1. Com quem trabalhar?

Na sociopsicologia é comum o trabalho com estudantes universitários utilizando métodos e questionários de uma complexidade considerável.³¹ Este tipo de pesquisa traz vantagens e desvantagens. A maior vantagem do trabalho com estudantes consiste na possibilidade de se poderem medir todos os pontos importantes para uma pesquisa com um alto grau de refinamento. Assim, podem-se analisar assuntos complexos sem a preocupação com perguntas como: será que os meus informantes entenderão as perguntas na forma como eu quero que as entendam (claro, este problema de vez em quando também pode aparecer com estudantes), ou ainda mais básico, será que os meus informantes sabem ler e escrever? Além disso, o costume cada vez mais frequente (e no meu entender muito problemático) de se pagar em dinheiro pelos “serviços” prestados pelos informantes³² faz com que se possa exigir mais deles, porque, sendo pagos, não nos fazem um favor e, por conseguinte, podemos usar mais do seu tempo. A desvantagem dessa aproximação dos nossos interesses científicos é que não se (pode) sabe(r) se os resultados – obtidos de pessoas com perfil de estudante e em uma situação que, muitas vezes, lembra mais um laboratório das ciências exatas do que a vida real – são representativos para essa vida real; uma vida que nos interessa como sociolinguistas e na qual, normalmente, não se podem controlar fatores inoportunos.

Na sociolinguística queremos, frequentemente, saber algo sobre a fala de pessoas que não gozam de um prestígio social muito grande e que nem podem sonhar com a possibilidade de fazer um curso universitário. Para eles, muitas vezes, já o formato de um questionário ou de uma entrevista científica é desconhecido e não entendem por que uma pessoa erudita (não que utilizassem necessariamente esta palavra) possa se interessar por seus falares; falares que os próprios falantes, muitas vezes, consideram errados e sem valor.³³ Ryan *et al.* escrevem:³⁴

Uma outra prioridade é nos libertarmos da segurança dos estudos que enfocam informantes letrados, de aspecto familiar, de classe média. (...) Esse ponto deve se tornar amplamente claro para nós em nosso trabalho com cegos e mais especialmente com idosos da classe trabalhadora para os quais o formato questionário é particularmente inadequado.

Deveria ter ficado claro, então, que temos que adequar a complexidade (e talvez o tamanho!) dos nossos questionários ao perfil dos nossos informantes. Isso nos leva a certo paradoxo: nos laboratórios universitários podemos trabalhar contextos controlados com questionários refinados, enquanto em muitas das nossas pesquisas no mundo real só podemos aplicar questionários menos detalhados para entender contextos não controláveis e, conseqüentemente, mais complexos. E em alguns casos nem trabalhar com questionários simples é possível, há grupos e pessoas “para os quais o formato questionário é totalmente inadequado”.³⁵ Para trabalhar com tais grupos talvez valha a pena abrir mão da possibilidade de aplicar testes estatísticos e utilizar exclusiva, ou pelo menos paralelamente, métodos qualitativos.³⁶

Outra dificuldade na pesquisa de campo pode ser causada pela origem, sexo e idade do entrevistador. O fato de eu ser alemão me ajudou bastante na aproximação dos menonitas, já que eles sentiam certo vínculo emocional comigo, porque vim da “pátria” dos seus antepassados. Por outro lado, o fato de eu ser um homem jovem (29 anos no momento da pesquisa de campo) fez com que, especialmente entre os menonitas mais conservadores, não fosse considerado adequado ou até mesmo possível que eu ficasse uma hora a sós com uma mulher jovem. Sendo assim, em alguns casos o pai ou o marido da entrevistada ficava no mesmo quarto pondo seriamente em risco o sucesso da entrevista. Começavam a responder às

perguntas ou influenciavam a informante em suas respostas com olhares ou sons. Simplesmente não entendiam por que não era suficiente que as perguntas fossem feitas somente a eles, pois, no seu entender, as opiniões das mulheres não deveriam se distinguir muito das suas. E é claro, sob essas condições, as respostas das mulheres realmente não se distinguiram muito!

4.2. Com que método medir atitudes?

Geralmente, distinguem-se dois métodos no levantamento de atitudes: medidas implícitas (indiretas) ou explícitas (diretas). As medidas explícitas tentam averiguar diretamente a atitude do informante para com o objeto em questão: Os informantes, por exemplo, deveriam se posicionar numa *Likert Scale* (com 5 ou 7 pontos bipolares, normalmente verbalizados de *concordo fortemente* até *discordo fortemente*)³⁷ com relação a afirmações como “penso que para mim COMER DOCES é [ruim-bom, tolo-sábio, desagradável-gradável, negativo-positivo (...)].”³⁸ Nesse exemplo, pode-se imaginar que as reações dos informantes a estas afirmações sejam verdadeiras, porque a maior parte dos seres humanos gosta de um docinho de vez em quando e, portanto, existe pouca preocupação com sanções (claro que no caso de obesos este quadro pode mudar rapidamente). Em áreas mais sensíveis, porém, métodos diretos perdem em confiabilidade:³⁹

Kolde (...) abraça a posição de que atitudes em relação a línguas e grupos de falantes estão frequentemente encobertas por tabus e que, dessa forma, os problemas metodológicos acarretados pelos meios diretos de mensuração de atitudes linguísticas são provavelmente maiores do que aqueles que surgem quando se confrontam os informantes com perguntas comparativamente menos agressivas sobre a frequência de uso de suas próprias línguas.⁴⁰

É um fato constatado que as pessoas mentem para não parecerem preconceituosas, o que leva os pesquisadores a discutirem se devem considerar as atitudes expressas ou o comportamento como o indicador mais válido para as reais atitudes de um dado indivíduo (...)⁴¹

Concluindo, quando se investiga um domínio sensível, os respondentes podem – consciente ou inconscientemente – relatar incorretamente o seu comportamento; porém, em relação a comportamentos relativamente pouco sensíveis, há uma considerável consistência entre os autorrelatos e medidas mais objetivas dos mesmos.⁴²

Nota-se que, tanto nos casos de medir atitudes para com objetos controversos como no caso de avaliar um comportamento sensível reportado

por informantes, não é recomendável utilizar medidas explícitas (um dos testes indiretos mais famosos é o chamado *F-Scale* de Adorno *et al.*, 1950). E também não podemos medir o uso da língua como representante das atitudes (veja seção 3) se o objetivo da nossa pesquisa é exatamente avaliar o vínculo entre atitudes e comportamento linguístico. Nestes casos temos que aplicar medidas implícitas. Normalmente, estas medidas trabalham com associações por parte dos informantes. Conner *et al.*,⁴³ por exemplo, usam o *Implicit Association Test*, no qual os informantes têm que associar atributos como *bom*, *agradável* ou *feio* aos objetos da sua pesquisa, neste caso produtos como *Snickers* e *Kit Kat*.⁴⁴ Na área da sociolinguística, o mais famoso método nesses moldes é a *Matched Guise Technique* desenvolvida por Lambert no Canadá. Garret escreve:⁴⁵

Abordagens indiretas para a pesquisa de atitudes envolvem a prática de técnicas mais sutis (até mesmo enganadoras) do que as perguntas diretas. Questões éticas relacionadas a tais práticas são normalmente tratadas subsequentemente através do seu esclarecimento aos informantes. Apesar de existir um número de estratégias que se enquadra dentro dessa prática (...), a abordagem indireta na pesquisa de atitudes linguísticas é geralmente vista como sinônimo da *Matched Guise Technique* (MGT), desenvolvida no fim dos anos 1950 por Lambert e seus colegas no Canadá (...).

A *Matched Guise Technique* levanta as atitudes para com diferentes línguas ou variedades de uma língua usando como estímulo duas (ou mais) leituras de um texto idêntico gravado por uma pessoa bi ou multilíngue. Os informantes escutam a gravação e, depois disso, têm que qualificar os falantes das duas versões usando um *Semantic Differential* com pares de adjetivos como *simpático-antipático* ou *inteligente-não inteligente*.⁴⁶ Como o falante e, conseqüentemente, sua voz são os mesmos em todas as leituras, as diferenças na avaliação deveriam refletir as atitudes dos informantes para com as diferentes línguas/variedades. Neste sentido, o método é indireto, porque os informantes acham que avaliam as pessoas, mas, na verdade, avaliam as línguas/variedades que escutam.

A *Matched Guise Technique* requer muita preparação e, por isso, mais uma vez é difícil de ser levada a cabo na pesquisa de campo. Por isso, Kaufmann,⁴⁷ por exemplo, usou um método mais simples, aproveitando-se de Giles e Powesland,⁴⁸ que provaram que se pode trabalhar com um

Semantic Differential sem estímulo auditivo. Os resultados dos dois métodos mostram pouca diferença. Kaufmann usou as seguintes qualidades:

- | | | | |
|------------------------|-----------------|--------------------------|----------------------|
| 1) religioso | 2) materialista | 3) amável | 4) disposto a ajudar |
| 5) trabalhador | 6) corrupto | 7) egoísta | 8) orgulhoso |
| 9) gostar da família | 10) culto | 11) honesto | 12) tradicional |
| 13) limpo | 14) inteligente | 15) gostar da disciplina | 16) econômico |
| 17) digno de confiança | 18) cortês | 19) fino | |

Como os menonitas moram nos dois lados da fronteira entre o México e os Estados Unidos, Kaufmann pediu que eles respondessem às seguintes perguntas: quem é mais religioso/materialista/amável etc. – os mexicanos ou os estadunidenses? Para mexicanos e estadunidenses, a pergunta era: quem é mais religioso/materialista/amável etc. – os mexicanos/estadunidenses ou os menonitas? Com essa técnica os informantes foram forçados a se posicionar (claro, também podiam dizer que não havia diferença). Para se aproximar ainda mais da realidade, Kaufmann⁴⁹ também pediu aos informantes que eles indicassem, entre as qualidades (semi) positivas (ou seja, sem *materialista*, *corrupto* e *egoísta*), quais eram as cinco mais importantes em suas vidas. Segundo a frequência das indicações em cada grupo, as qualidades entraram com diferentes pesos na soma final, representando mais fielmente as atitudes desses grupos.

Mesmo com esse tipo de refinamento, as pesquisas na sociolinguística poucas vezes chegam ao nível da sociopsicologia, na qual se trabalha com um grande número de testes para poder definir detalhadamente a formação de atitudes e o vínculo entre atitudes e comportamento. Para ilustrar este nível, seguem algumas citações pertinentes do artigo de Conner *et al.* (2007):

Em relação às previsões comportamentais, assume-se que as atitudes implícitas influenciam respostas descritas como automáticas, espontâneas, implícitas, ou não controladas; enquanto assume-se que as atitudes explícitas influenciam as respostas descritas como não automáticas, deliberadas, explícitas ou controladas (*idem*: 1728).

Dado que o NFC mais alto [Need for Cognition; GK] é associado com atitudes mais fortes e que atitudes mais fortes são mais preditivas de comportamentos (...), uma implicação é que o NFC mais alto deve moderar a relação entre atitudes e comportamento (*idem*: 1729).

Nossos dados sugerem que quando comportamentos tornam-se mais habituais (SRHI mais alto [Self Reported Habit Index; GK]) para um indivíduo, eles se tornam mais previsíveis através de medidas implícitas de atitudes. Ao contrário,

para medidas explícitas de atitudes, essas medidas tornam-se mais importantes na determinação de comportamentos para indivíduos que tendem a se engajar em reflexões (alto NFC) (*idem*: 1737).

É claro, a este nível de elaboração nunca chegaremos trabalhando com pessoas fora do âmbito da universidade e dos laboratórios e, lamentavelmente, também é claro que é difícil dizer se os resultados da sociopsicologia podem ser transferidos para a vida real dos nossos informantes.

4.3. Quais atitudes medir?

Moyer⁵⁰ faz a seguinte pergunta quanto ao sotaque de bilíngues nos Estados Unidos: “Há alguma diferença aparente entre atitudes em relação à língua alvo e atitudes em relação à cultura da língua alvo quando se trata de sotaque em uma segunda língua?”

Já mencionamos acima a possibilidade de pessoas gostarem de uma língua (ou acharem que essa língua é importante) sem gostarem do grupo que usa essa língua. Em tal caso é possível que os aprendizes dessa língua não façam questão de imitar o sotaque nativo simplesmente por não quererem se identificar com os falantes nativos, senão somente se comunicar numa língua que tenha prestígio, ou seja, um *overt prestige* (cf. também a distinção entre uma orientação integrativa e uma orientação instrumental no contexto da aprendizagem de línguas estrangeiras).⁵¹ Nas nossas pesquisas, conseqüentemente, temos que distinguir entre atitudes para com línguas e atitudes para com comunidades linguísticas, pois muitas vezes estas atitudes não coincidem. Bangeni e Kapp⁵² citam Woolard neste contexto: “Woolard (...) argumenta que ‘ideologias linguísticas raramente têm a ver somente com a língua, elas estão socialmente situadas e ligadas a questões de poder e identidade nas sociedades’.”

Espero que estes comentários possam ajudar a jovens pesquisadores brasileiros na preparação das suas pesquisas sociolinguísticas; e espero mesmo que na maior parte deste ensaio tenha enumerado possíveis problemas no trabalho com atitudes. Não fiz isso para desanimá-los, mas para sensibilizá-los. No Brasil, trabalha-se cada vez mais com o conceito de atitudes – um fato que não surpreende em um país com tanta variação no português falado e tantas línguas indígenas e de imigrantes –, mas nota-se que publicações relacionadas ao contexto brasileiro como a de

Alkmim (1998) ainda são relativamente raras. Afortunadamente, existe um número crescente de dissertações, entre elas: Denise Porto Cardoso, *Atitudes linguísticas e avaliação subjetivas de alguns dialetos brasileiros* (1989); Maria Nilse Schneider, *Atitudes e concepções linguísticas e sua relação com as práticas sociais de professores em comunidades bilingües alemão-português do Rio Grande do Sul* (2007); e Lúcia Furtado de Mendonça Cyranka, *Atitudes linguísticas de alunos de escolas públicas de Juiz de Fora, MG* (2007).

Notas

- ¹ Kaufmann, 1997, capítulo 2.2.
- ² Cf. Labov, 1972, p. 213.
- ³ Quasthoff, 1987, p. 786.
- ⁴ Ayzén, 1988, p. 4.
- ⁵ Lasagabaster, 2004, p. 399.
- ⁶ Deprez/Persoons, 1987, p. 126.
- ⁷ Ayzén, 1988, p. 32.
- ⁸ Ayzén, 1988, p. 21.
- ⁹ Kaufmann, 1997, p. 224-225.
- ¹⁰ Deprez; Persoons, 1987, p. 126.
- ¹¹ Ayzén; Fishbein, 1980, p. 8.
- ¹² Ayzén; Fishbein, 1980, p. 27.
- ¹³ Ayzén; Fishbein, 1980, p. 89.
- ¹⁴ Ayzén, 1988, p. 21.
- ¹⁵ Cf. Lasagabaster, 2004, p. 399.
- ¹⁶ Vandermeeren, 2005, p. 1319.
- ¹⁷ Broermann, 2007, p. 134; cf. também Ayzén, 1988, p. 2.
- ¹⁸ Broermann, 2007, p. 156.
- ¹⁹ Lasagabaster, 2004, p. 401.
- ²⁰ Kaufmann, 1997, capítulo 6.4.
- ²¹ Kaufmann, 1997, p. 260.
- ²² Kaufmann, 1997, p. 293.
- ²³ Kaufmann, 1997, p. 260.
- ²⁴ Kaufmann, 1997, p. 278.
- ²⁵ Labov, 2001, p. 297; "retreat of lower working class males from a female-dominated change"; cf. também Bourdieu, 1991, p. 50 e 95.
- ²⁶ Le Page; Tabouret-Keller, 1985, p. 207; cf. também Broermann, 2007, p. 134.

- ²⁷ Lasagabaster, 2004, p. 401.
- ²⁸ Vandermeeren, 2005, p. 1321.
- ²⁹ Lasagabaster, 2004, p. 403 e Hugué, 2006, p. 414; cf. também Broermann, 2007, p. 131 e o modelo cíclico de Gardner, 1985, p. 147.
- ³⁰ Vandermeeren, 2005, p. 1326.
- ³¹ Cf. Martin *et al.*, 2007, p. 46 e Conner *et al.*, 2007, p. 1730.
- ³² Cf. Conner *et al.*, 2007, p. 1730.
- ³³ Cf. Labov, 1966, p. 448, Kaufmann, 2001, p. 75-79 e Kaufmann, 2002, p. 159-162.
- ³⁴ Ryan *et al.*, 1988, p. 1076.
- ³⁵ Ryan *et al.*, 1988, p. 1076.
- ³⁶ Cf. Garret, 2005, p. 1257-1258.
- ³⁷ Cf. Garret, 2005, p. 1255.
- ³⁸ Conner *et al.*, 2007, p. 1730.
- ³⁹ Cf. para um resumo de possíveis problemas, Garret, 2005, p. 1254.
- ⁴⁰ Vandermeeren, 2005, p. 1323.
- ⁴¹ Lasagabaster, 2004, p. 401.
- ⁴² Ayzén, 1988, p. 103.
- ⁴³ Conner *et al.*, 2007, p. 1730.
- ⁴⁴ Estas são duas guloseimas de chocolate muito comercializadas nos Estados Unidos. (Nota dos organizadores)
- ⁴⁵ Garret, 2005, p. 1252.
- ⁴⁶ Cf. Vandermeeren, 2005, p. 1322.
- ⁴⁷ Kaufmann, 1997, capítulo 5.3.2 e 6.3.2.3.
- ⁴⁸ Giles; Powesland, 1975, p. 29/30; cf. também Williams em Quasthoff, 1987, p. 793.
- ⁴⁹ Kaufmann, 1997, p. 102.
- ⁵⁰ Moyer, 2007, p. 505; cf. também Vandermeeren, 2005, p. 1323-1324 e Kaufmann, 1997, p. 25-26.
- ⁵¹ Gardner; Lambert, 1972, p. 3 e Broermann, 2007, p. 131 e 154.
- ⁵² Bangeni; Kapp, 2007, p. 258.

Referências

- ADORNO, Theodor W. *et al.* *The Authoritarian Personality*. New York: Harper, 1950.
- AYZEN, Icek. *Attitudes, Personality and Behavior*. Milton Keynes: Open University Press, 1988.
- AYZEN, Icek; FISHBEIN, Martin. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1980.

ALKMIM, Tânia Maria. Português de negros e escravos: atitudes e preconceitos históricos. *Estudos Portugueses e Africanos*, v. 31, p. 39-47, 1998.

BANGENI, Bongsi; KAPP, Rochelle. Shifting Language Attitudes in a Linguistically Diverse Learning Environment in South Africa. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, v. 28, n. 4, p. 253-269, 2007.

BOURDIEU, Pierre. *Language & Symbolic Power*. Cambridge: Polity Press, 1991.

BROERMANN, Marianne. Language Attitudes among Minority Youth in Finland and Germany. *International Journal of the Sociology of Language*, 187/188, p. 129-160, 2007.

CONNER, Mark T. et al. Relations between Implicit and Explicit Measures of Attitudes and Measures of Behavior: Evidence of Moderation by Individual Difference Variables. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33/12, p. 1727-1740, 2007.

DEPREZ, Kas; PERSOONS, Yves. Attitude. In: AMMON, Ulrich; DITTMAR, Norbert; MATTHEIER, Klaus J. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. Berlin/New York: De Gruyter, 1987. p. 125-132. v. 1.

GARDNER, Robert C. *Social Psychology and Second Language Learning: The Role of Attitudes and Motivation*. Londres: Edward Arnold, 1985.

GARDNER, Robert C.; LAMBERT, Wallace E. *Attitudes and Motivation in Second-Language Learning*. Rowley: Newbury House Publishers, 1972.

GARRETT, Peter. Attitude Measurements. In: AMMON, Ulrich et al. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. 2. ed. Berlin/New York: De Gruyter, 2005. p. 1251-1260. v. 2.

GILES, Howard; POWESLAND, Peter F. *Speech Style and Social Evaluation*. New York/Londres: Academic Press, 1975.

HUGUET, Ángel. Attitudes and Motivation Versus Language Achievement in Cross-linguistic Settings. What is Cause and What Effect? *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, 27/5, p. 413-429, 2006.

KAUFMANN, Göz. *Varietätendynamik in Sprachkontaktsituationen: Attitüden und Sprachverhalten rußlanddeutscher Mennoniten in Mexiko und den USA*. Frankfurt/Main: Peter Lang Verlag, 1997.

KAUFMANN, Göz. A variação linguística e a escola – a variação linguística na escola. In: HAMMES, Wallney Joelmir; VETROMILLE-CASTRO, Rafael (Ed.). *Transformando a sala de aula, transformando o mundo: ensino e pesquisa em língua estrangeira*. Pelotas: Editora da Universidade Católica de Pelotas, 2001. p. 67-80.

KAUFMANN, Göz. A manutenção da língua: O futuro dos idiomas italiano e alemão no Rio Grande do Sul. In: GOETHE-INSTITUT PORTO ALEGRE (Ed.). *Paese Natio – Zweite Heimat – Terra Natal – Terra Nova: o futuro das tradições italiana e alemã no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Edições Est., 2002. p. 153-167.

LABOV, William. *The Social Stratification of English in New York City*. Washington: Center for Applied Linguistics, 1966.

LABOV, William. *Sociolinguistic Patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1972.

LABOV, William. *Principles of Linguistic Change: Social Factors*. Oxford/Malden: Blackwell Publishers, 2001.

LASAGABASTER, David. Attitude. In: AMMON, Ulrich et al. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. 2. ed. Berlin/New York: De Gruyter, 2004. p. 399-405. v. 1.

LE PAGE, Robert B.; TABOURET-KELLER, Andrée. *Acts of Identity: Creole-Based Approaches to Language and Ethnicity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

MARTIN, Robin; HEWSTONE, Miles; MARTIN, Pearl Y. Systematic and Heuristic Processing of Majority and Minority-Endorsed Messages: The Effects of Varying Outcome Relevance and Levels of Orientation on Attitude and Message Processing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33/1, p. 43-56, 2007.

MOYER, Alene. Do Language Attitudes Determine Accent? A Study of Bilinguals in the USA. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, 28/6, p. 502-518, 2007.

QUASTHOFF, Uta. Linguistic Prejudice/Stereotypes. In: AMMON, Ulrich; DITTMAR, Norbert; MATTHEIER, Klaus J. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. Berlin/New York: De Gruyter, 1987. p. 785-800. v. 1.

RYAN, Ellen B.; GILES, Howard; HEWSTONE, Miles. The Measurement of Language Attitudes. In: AMMON, Ulrich; DITTMAR, Norbert; MATTHEIER, Klaus J. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. Berlin/New York: De Gruyter, 1988. p. 1068-1081. v. 2.

VANDERMEEBEN, Sonja. Research on Language Attitudes. In: AMMON, Ulrich et al. (Ed.). *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. 2. ed. Berlin/New York: De Gruyter, 2005. p. 1318-1332. v. 2.

Heliana Mello
Cléo V. Altenhofen
Tommaso Raso
Organizadores

Os contatos linguísticos no Brasil

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
REITOR Clélio Campolina Diniz
VICE-REITORA Rocksane de Carvalho Norton

EDITORA UFMG
DIRETOR Wander Melo Miranda
VICE-DIRETOR Roberto Alexandre do Carmo Said

CONSELHO EDITORIAL
Wander Melo Miranda (PRESIDENTE)
Antônio Luiz Pinho Ribeiro
Flavio de Lemos Carsalade
Heloisa Maria Murgel Starling
Márcio Gomes Soares
Maria das Graças Santa Bárbara
Maria Helena Damasceno e Silva Megale
Roberto Alexandre do Carmo Said

Belo Horizonte
Editora UFMG
2011