

042

A NEGOCIAÇÃO POR SENTIDO NA INTERAÇÃO EM SALA DE AULA DE LÍNGUA ESTRANGEIRA: UMA PRÁTICA NEM SEMPRE OBRIGATÓRIA. *Patrícia C. Pereira, Caroline S. de Abreu, Marília S. Lima*
(Departamento de Línguas Modernas, Instituto de Letras, UFRGS)

O presente trabalho consiste em uma análise da negociação por sentido e o papel que ela desempenha no processo de aquisição de uma língua estrangeira em ambiente de sala de aula através da interação. Nesta comunicação serão apresentados os resultados desta pesquisa, a qual faz parte do Projeto do PPG-Letras/UFRGS “Aquisição de Língua Estrangeira em Sala de Aula” (ALESA), conjugados ao aparato teórico sugerido pela bibliografia especializada. A pesquisa qualitativa desenvolvida em uma sala de aula de inglês como língua estrangeira nos moldes etnográficos teve os dados da dinâmica desenvolvida entre os participantes colhidos através de gravação em vídeo e em áudio. O resultados demonstraram que a negociação por sentido não é uma prática obrigatória diante das instâncias de não-compreensão e mal-entendidos, como indicam os estudos de Pica (1994), Gass e Varonis (1991) e Long (1985). No estudo de Foster (1998), por exemplo, fica evidente que, ao se depararem com problemas de compreensão, os aprendizes nem sempre utilizam a estratégia da negociação. Ao invés, eles podem ficar em silêncio, deixando que o termo não compreendido se esclareça no contexto da interação, ou ignoram e seguem adiante. Outros fatores observados por Tsui (1996), num estudo sobre as causas das reticências apresentadas pelos aprendizes de uma L2, apontam para questões culturais e emocionais que também geram a não negociação. (CNPq – PIBIC, FAPERGS)