

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM LINGÜÍSTICA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: LINGÜÍSTICA APLICADA AO ENSINO DO PORTUGUÊS

PEDIDOS DE INFORMAÇÃO NO PORTUGUÊS

Por

MARIA INÊS CARDOSO DA SILVA MEYER

Sob orientação da

Drª SOLANGE A. LIRA

FLORIANÓPOLIS

1987

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do grau de

MESTRE EM LINGÜÍSTICA

e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em
Lingüística.

Solange de Azambuja Lira

Dr^a Solange A. Lira
Orientadora

M. Marta Furlanetto

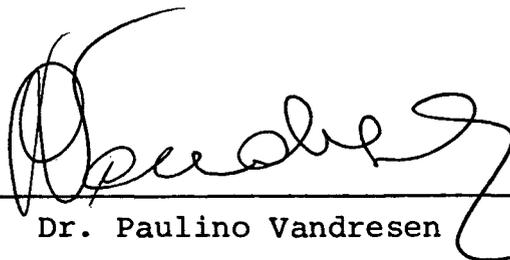
Dr^a Maria Marta Furlanetto
Coordenadora do Curso de Pós-
Graduação em Lingüística

BANCA EXAMINADORA:

Solange de Azambuja Lira

Dr^a Solange A. Lira

Dr^a Carmen Rosa Caldas-Coulthard



Dr. Paulino Vandresen

Para

Maria Eduarda e Maria Manoela
que me dão razão de sobra pa-
ra ir sempre em frente...

AGRADECIMENTOS

A minha orientadora Prof. Dr^a Solange A. Lira, pelo seu interesse e sua orientação eficiente, e mais ainda pela sua amizade e apoio constantes;

A minha família que me incentivou a concluir este trabalho;

Ao Programa de Pós-Graduação em Letras da UFSC, coordenação, professores e colegas de curso;

Ao CNPq;

A todos que me ajudaram direta e indiretamente a elaborar, sistematizar e concluir esta pesquisa;

E a Deus, por ter-me dado esta oportunidade,

Agradeço imensamente.

RESUMO

O propósito desta dissertação é analisar os Pedidos de Informação na Língua Portuguesa. A análise se baseia em dados naturais e elicitados. Os dados naturais foram colhidos em 4 situações diversas e os dados elicitados foram obtidos mediante entrevistas pautados em um álbum de recortes. A metodologia de pesquisa de campo para coleta de dados foi baseada no modelo de pesquisa sociolingüística desenvolvida por Dell Hymes (1964). O modelo utilizado para análise dos dados foi o de Blum-Kulka & Olshtain (1984). Os resultados da análise dos dados nos mostraram que os pedidos variam muito em sua estrutura, estando principalmente condicionados a fatores extra-lingüísticos. Desta maneira estudamos estas variações relacionando-as a 4 fatores: sexo, classe, situações e figuras. Os pedidos de informação mostraram-se fonte rica e inesgotável de dados para pesquisa devido ao fato de serem tema vasto e inexplorado na Língua Portuguesa.

ABSTRACT

The aim of this dissertation is to analyse Requests for Information in Portuguese. The analysis was based on natural and elicited data. Natural data was collected in four different situations and elicited data was collected through interviews based on pictures taken from magazines. The research for the field work methodology was based on Dell Hymes' model (1964). The model used for data's analysis was Blum Kulka & Olshtain's work (1984). The results revealed that requests for information vary in their structure, mainly related to extra-linguistic factors. The linguistic variations were studied through 4 factors: sex, schooling, situations and type of pictures. Requests for Information revealed to be a rich and inexhaustible resource for research due to their broad and unexploited field.

SUMÁRIO

RESUMO	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DAS TABELAS	xii
CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO	1
Notas referentes ao Capítulo I	6
CAPÍTULO II - METODOLOGIA	7
2.1. Dados Naturais	8
2.1.1. Situações	8
1) Ambiente Familiar	8
2) Portaria de Edifício Residencial	8
3) Secretaria do Departamento de Língua e Literatura Vernâculas da UFSC	8
4) Loja de Presentes e Lembranças	9
2.1.2. Informantes	9
2.1.3. Método de Coleta de Dados	9
2.1.4. Exemplo de Ficha de Coleta de Dados Natu- rais	10
2.1.5. Número de Pedidos	10
2.2. Dados Elicitados	11
2.2.1. Figuras	11
1) Motorista	11
2) Secretária	12
3) Executivo	12
4) Mulher	12
5) Casal	12
6) Casal de Idade	12

7) Aluna	12
8) Avó e Neta	13
2.2.2. Informantes	13
2.2.3. Entrevistas	13
2.2.4. Exemplo de Ficha de Coleta de Dados Elicita- dos	14
2.2.5. Orientação	15
2.2.6. Observador	16
2.2.7. Número de Dados	16
2.2.8. Amostragem	16
Notas referentes ao Capítulo II	18
CAPÍTULO III - PRESSUPOSTOS TEÓRICOS	19
3.1. Algumas Considerações sobre o Modelo de Brown & Le- vinson	21
3.2. Algumas Considerações sobre o modelo de Labov & Fanshel	23
3.3. Aspectos Principais do Modelo de Análise de Pedidos de Blum-Kulka & Olshtain	28
3.3.1. Definindo as unidades de análise	29
1) Termo de Endereçamento	29
2) Ato Principal	29
3) Adjunto(s) ao Ato Principal	29
3.3.2. Tipos de Estratégia	29
1) Nível Explícito	30
2) Nível Indireto	30
3) Nível Indireto-Não Convencional	30
3.3.3. Tipos de Estratégia segundo Modelo de Blum- Kulka & Olshtain	30
1) Modo Derivável	30

2) Performativo Explícito	31
3) Performativo Evasivo	31
4) Locução Derivável	31
5) Exposição de Objetivo	31
6) Fórmula Sugestiva Específica de Lingua- gem	31
7) Referências às Condições Preparatórias ..	31
8) Insinuação Forte	32
9) Insinuação Amena	32
Notas referentes ao Capítulo III	33
CAPÍTULO IV - ANÁLISE DOS DADOS	34
1. Termo de Endereçamento	37
1.1. Chamamento	37
1.2. Vocativo	38
1.3. Polidez	38
1.4. Cumprimento	39
1.5. Vocativo e Polidez	39
1.6. Outros	40
1.7. Sem Termo de Endereçamento	40
2. Ato Principal	41
2.1. Perspectiva do Pedido	42
2.1.1. Pedido Orientado ao Ouvinte	42
2.1.2. Pedido Orientado ao Falante	42
2.1.3. Pedido Orientado Concomitantemente ao Ou- vinte e Falante	43
2.1.4. Pedido Impessoal	43
2.2. Estratégias do Pedido	45
2.3. Elementos de Abrandamento	47
2.3.1. Elementos de Abrandamento Sintático	47

2.3.1.1. Interrogação	47
2.3.1.2. Negação	47
2.3.1.3. Passado	48
2.3.1.4. Oração com "se"	48
2.3.1.5. Futuro	49
2.3.2. Elementos de Abrandamento Não-Sintáticos.	49
2.3.2.1. Dispositivo de Consulta	49
2.3.2.2. Declaração Abrandada	49
2.3.2.3. Subterfúgio	50
2.3.2.4. Minimizador de Impacto	50
2.4. Elementos de Realce	52
2.4.1. Intensificadores	52
2.4.2. Expletivos	52
3. Adjuntos ao Ato Principal	53
3.1. Investigação de Disponibilidade	54
3.2. Pré-Comprometimento	54
3.3. Fundamentador	55
3.4. Elemento Adulador (adocicante)	55
3.5. Desarmador	56
3.6. Minimizador do 'custo'	56
4. Variáveis Extra-Linguísticas	57
4.1. Sexo	57
4.2. Escolaridade	62
4.3. Figura	66
4.4. Situação	69
Notas referentes ao Capítulo IV	72
 CAPÍTULO V - CONCLUSÃO	 73
 BIBLIOGRAFIA	 77

ANEXOS

Anexo I

Relação dos Pedidos Coletados Elicitada e Naturalmente. 82

Anexo II

Figuras Utilizadas no Álbum para Coleta de Dados Elicitados 101

ÍNDICE DAS TABELAS

Tabela I	- Estrutura dos Pedidos	36
Tabela II	- Termos de Endereçamento	40
Tabela III	- Perspectivas dos Pedidos	44
Tabela IV	- Estratégias dos Pedidos	45
Tabela V	- Elementos de Abrandamento	51
Tabela VI	- Elementos de Realce	53
Tabela VII	- Adjunto ao Ato Principal	56
Tabela VIII	- Sexo X Estruturas dos Pedidos	58
Tabela IX	- Sexo X Estratégias dos Pedidos	60
Tabela X	- Classe X Estruturas dos Pedidos	63
Tabela XI	- Classe X Estratégias dos Pedidos	65
Tabela XII	- Figura X Estruturas dos Pedidos	67
Tabela XIII	- Figura X Estratégias dos Pedidos	69
Tabela XIV	- Situação X Estruturas dos Pedidos	70
Tabela XV	- Situação X Estratégias dos Pedidos	71

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Um dos ramos mais atuais e inovadores da Lingüística é sem dúvida nenhuma a Análise do Discurso, que poderia ser definida como: "... a parte da Lingüística que determina as regras que comandam a produção de seqüências de frases estruturadas" (Dubois et al., 1973:50).

Uma grande parte da Análise do Discurso preocupa-se com o estudo dos atos de fala que podem ser entendidos como "ações executadas pela fala" (Labov & Fanshell, 1977:89).

Dentre os atos de fala temos pedidos de vários tipos como pedidos de informação, de confirmação, por atenção, de aprovação, de serviço etc...

Os pedidos são considerados atos de fala que ameaçam a 'face' dos participantes (Brown & Levinson, 1978)¹ e que por isso mesmo apresentam estruturas que refletem esta ameaça, sendo mais ou menos polidos. A polidez, por sua vez, depende da natureza do pedido, da situação de fala, do status social dos participantes etc., e reflete-se na estrutura dos pedidos.

Como o assunto é ainda inédito na Língua Portuguesa, e dada a grande diversificidade de tipos de pedidos que existem, escolhemos contribuir com descrições das interações linguísticas elicitadas e naturais de pedidos de informação.

Nosso interesse em pedidos de informação decorre de sua frequência no nosso dia-a-dia como por exemplo: pedidos de informação sobre a hora, sobre lugares, pessoas, tais quais os pedidos coletados por nós:²

Sit. 1-1/ FB 35 / Sabes que horas são?/

Sit. 1-15/ FM 60 / Que horas são, hein menina?/

Sit. 1-25/ MB 45 / Ai, vê as horas prá mim?/

Sit. 4-7 / FB 29 / Que horas tu voltas?/

Sit. 4-9 / FM 28 / Quanto tempo ainda falta?/

Sit. 1-12 / FM 35 / É aqui que funciona a Junta Comercial?/

Sit. 1-33 / MB 25 / Este edifício é o Solimar?/

Sit. 1-38 / MM 30 / O Sr. poderia me dar uma informação? Em qual apartamento mora o Mário?/

Sit. 2-36 / MM 30 / Boa tarde. Aqui é o Departamento de Língua Estrangeira?/

Sit. 4-24 / FB 30 / Você sabe aonde ele foi?/

Sit. 1-27 / MB 19 / É aqui que mora o Seu Da Nova?/

Sit. 2-6 / FM 35 / Bom dia. Sabe aonde posso encontrar a Professora Maria de Lurdes?/

Sit. 2-41 / MM 35 / Felício está aí?/

Sit. 3-40 / MM 21 / Ô!/O Guilherme tá aí?/

Fig. 1-I / FB 22 / Por favor, /pode me informar que horas tem?/

Fig. 1-XII/ MB 34/ Por gentileza/, que horas tem?/

- Fig. 2-I / FB 22 / Oi, / eu queria marcar um horário com o médico hoje. / Há possibilidade?/
- Fig. 2-IX/ FM 32 / Ô Sônia,/ que horas é que eu vou ser atendida?/
- Fig. 3-I/ FB 22 / Desculpa,/ podia me informar onde é a sala do Júlio?/
- Fig. 3-IX/ FM 32 / Ah, desculpe te incomodar, mas/ você poderia me dizer onde é que é a sala do Dr. Júlio?/
- Fig. 4-IV/ FB 40/ Esse caminho que tô caminhando é prá Jurerê?/
- Fig. 4-XX/ MM 29 /(assobia)/ Onde é que fica Jurerê?/
- Fig. 5-VI/ FM 52 Z/ Escuta,/ vocês não podiam me dar uma informação?/ Vocês sabem que horário chega o ônibus que vem de Curitiba,/ que eu tinha umas pessoas prá buscar aqui?/
- Fig. 6-IV/ FB 40 A / Moça,/ que horas tem?/
- Fig. 7-IX/ FM 32 / (sussurro)/ Ô Maria Zita,/ o professor já fez a chamada?/
- Fig. 8-VI/ FM 52 / D. Eulália,/ como é que vai a saúde da Maria Augusta. Ela está bem? Tá melhorzinha?/

Os pedidos variam muito em sua estrutura e cremos que esta variação está principalmente condicionada a fatores extra-lingüísticos principalmente ao contexto de situação e participante com todas as suas características: sexo, nível social, idade, grau de intimidade etc...

Coletamos os pedidos em diversas situações naturais e também elicitamos pedidos de informação com auxílio de um álbum

de gravuras para poder não somente controlar os fatores sociais de modo mais significativo como também verificar a intuição do falante quanto ao seu uso da língua.

Assim, nosso objetivo nesta dissertação é identificar e analisar os pedidos de informação (naturais e elicitados), com o intuito de verificar suas formas mais frequentes, descrever sua estrutura e explicar a ocorrência das estruturas diversas.

Entre as variáveis extra-lingüísticas pretendemos ver a influência do sexo e da escolaridade do falante, variáveis essas que mostraram ser muito importantes em outros estudos sócio-lingüísticos.³

Por ser um campo totalmente inexplorado na Língua Portuguesa, trabalhamos sem a possibilidade de examinarmos bibliografia relevante nesta língua.

Outra limitação nossa quanto a este trabalho, está ligada à sua profundidade. Por ser um assunto abrangente, como já foi dito, os pedidos de informação são atos de fala intrinsecamente ligados à aquisição e ao uso da linguagem, portanto ligados também ao inconsciente humano e aos automatismos pouco revelados a nós pela ciência.

Trabalharemos para a análise dos dados coletados, com o modelo de Blum-Kulka & Olshtain (1984), utilizando algumas vezes conceitos dos modelos de Labov & Fanshell (1977) e Brown & Levinson (1978).

Esta dissertação consiste de cinco capítulos.

Neste primeiro capítulo, estamos introduzindo a própria disposição e organização da tese, bem como o problema abordado, justificativa da escolha, objetivos geral e específicos e limitações encontradas.

No segundo capítulo, abordamos a metodologia de coleta de dados - naturais e elicitados. Descrevemos as situações, informantes, figuras escolhidas para a montagem do álbum e o questionário utilizado pelo observador-participante.

O terceiro capítulo aborda o suporte teórico básico utilizado para confirmar e direcionar nossas afirmações e descobertas acerca da estrutura dos Pedidos de Informação no Português falado.

O quarto capítulo é dedicado à análise dos dados - naturais e elicitados - quanto a sua estrutura e variações extralingüísticas.

O quinto e último capítulo contém as conclusões a que conseguimos chegar através de nossa análise dos dados, bem como sugestões para pesquisas e trabalhos de campo nesta área tão vasta e rica da Língua Portuguesa.

Notas referentes ao Capítulo I

¹Cf. Brown & Levinson (1978:63), "By 'face' we mean something quite specific again: our MP (model person) is endowed with two particular wants - roughly, the want to be unimpeded and the want to be approved of in certain respects."

²As situações são: nº 1 Portaria de edifício residencial,
nº 2 Secretaria do LLV,
nº 3 Loja de Lembranças e
nº 4 Ambiente Familiar.

As figuras estão descritas no capítulo II.

O primeiro número dos exemplos, representa o número do pedido natural (número cardinal) e pedido elicitado (número romano). O segundo número, a idade do informante.

MS - quer dizer: sexo masculino, escolaridade baixa;

MM - quer dizer: sexo masculino, escolaridade média;

FB - quer dizer: sexo feminino, escolaridade baixa;

FM - quer dizer: sexo feminino, escolaridade média.

Maiores detalhes no capítulo II - metodológico.

³Variáveis Lingüísticas tradicionais (Labov, 1977 e 1982; Duarte, 1986).

CAPÍTULO II

METODOLOGIA

Neste capítulo exploraremos a metodologia de pesquisa de campo para coleta de dados.

Para coletarmos os dados, escolhemos como teoria metodológica a ser empregada a Etnografia da Fala, método iniciado por Dell Hymes¹ aonde o observador-participante coleta, analisa e formula conclusões a partir de dados reunidos por ele próprio.

Como trabalhamos sob o princípio de que os atos da fala são governados por regras relativas ao uso da língua, que variam de comunidade lingüística para outra comunidade lingüística e de uma situação para outra situação diversa, - vamos optar pela coleta de dados de duas maneiras distintas para enriquecer nosso corpus. Estas duas maneiras são: 2.1 Observação Espontânea (dados naturais) e 2.2 Através de Elicitação (dados elicitados). Na observação espontânea os dados são aleatórios porque não é possível controlar idade, sexo, nível sócio-econômico etc. ... Nos dados elicitados conseguimos controlar estas variáveis.

2.1. Dados Naturais

2.1.1. Situações

Os dados colhidos naturalmente vieram de quatro locais diversos. Estes foram:

1) Ambiente Familiar:

Consideramos como 'ambiente familiar' não um, mas alguns lugares: casa da observadora, casa da mãe da observadora, casa da sua sogra, casa de uma vizinha e casa de uma cunhada.

Os dados foram colhidos principalmente em reuniões de fim-de-semana e na hora das refeições.

2) Portaria de Edifício Residencial:

A portaria escolhida foi a do edifício aonde mora a observadora. Nesta portaria temos o 'porteiro eletrônico'. Os pedidos na sua maioria são dirigidos ao 'Jair' (zelador) e se devem ao fato de que ele está sempre na entrada do edifício nas horas de maior movimento.

3) Secretaria do Departamento de Língua e Literatura Vernâculas da Universidade Federal de Santa Catarina:

A Secretaria funciona numa sala ampla, aonde a porta principal está sempre aberta para um corredor. Ainda há uma outra porta interna que dá para a sala do Chefe do Departamento. A sala da secretaria é portanto uma sala de grande afluência de pessoas. É nela que estão: o livro-ponto, a bandeja do cafezinho e os escaninhos dos professores do departamento. Por isso tudo que foi mencionado, esta pode ser considerada uma sala 'rica' para coleta de dados. O fácil acesso e a posição estratégi-

ca que ela ocupa ajudaram, ou melhor, influenciaram nossa escolha.

4) Loja de Presentes e Lembranças:

É uma loja pequena, situada no centro da cidade de Florianópolis, que vende utilidades para casa (cerâmicas, peças de madeira, artesanatos em geral).

Este foi o único local em que não fui observadora-participante. O material foi coletado por uma colega de mestrado², que seguiu a mesma metodologia por nós empregada.

2.1.2. Informantes

Como estávamos colhendo pedidos através de observação natural, não podíamos fazer uma 'escolha' de informantes. O número de informantes masculinos X número de informantes femininos é aleatório, bem como seu nível de escolaridade. Vale ressaltar aqui que os pedidos feitos por pessoas menores de 18 anos foram ignorados como um critério seletivo.

2.1.3. Método de Coleta de Dados

Para coletar os dados naturais não usamos gravador para que a observação não sofresse nenhuma forma de intervenção. A cada novo pedido de informação íamos anotando-o com todo cuidado, não menosprezando nenhum detalhe. Como este é um processo muito rápido de acontecer e por vezes difícil de ser anotado na íntegra, montamos uma ficha para agilizar a coleta de dados.

2.1.4. Exemplo da Ficha de Coleta de Dados Naturais

1. Data:
2. Local:
3. Hora:
4. Observador:
5. Informante:
 - 5.1. Sexo:
 - 5.2. Idade Aproximada:
 - 5.3. Nível Escolar:
 - 5.4. Vestuário:
 - 5.5. Nível Sócio-econômico:
6. Contexto Situacional:
7. Pedido de Informação:
 - 7.1. Começo:
 - 7.2. Corpo do Pedido:
 - 7.3. Fim:
8. Observações:

Esta ficha ajudou muito na coleta de dados pela presteza com que as informações foram transferidas para o papel logo após terem ocorrido.

2.1.5. Número de Pedidos

Em cada local foram coletados por nós o total de 50 pedidos. No total ficamos com 200 pedidos naturais de informação.

2.2. Dados Elicitados

Os dados colhidos através de elicitação partiram de uma necessidade de haver um parâmetro entre a linguagem natural - aquela que falamos espontaneamente - e a linguagem 'pensada' - aquela que performamos ao estarmos diante de situações experimentais.

Nossa estratégia de coleta de dados elicitados partiu de uma leitura do trabalho de Silva (1982), que utilizou um álbum de fotografias para que os informantes ficassem mais à vontade e ela pudesse levantar os dados que queria obter.³

Nós optamos por utilizar fotografias retiradas de revistas de circulação nacional para evitar um número muito grande de fotos, já que queríamos trabalhar com 20 informantes.

Para a escolha das fotos, tentamos escolher situações mais formais e situações menos formais. Outra preocupação ou critério de escolha foi a de termos pessoas mais idosas e pessoas jovens nas gravuras para quem o falante direciona seu pedido de informação.

Os locais aonde aconteceram as cenas são os mais diversos: pic-nic, escritório, rua etc... Para se poder ter uma idéia do que foram estas gravuras passamos a descrevê-las abaixo:

2.2.1. Figuras

- 1) Motorista de táxi com idade por volta dos 45 anos, encostado no seu automóvel (placa de Táxi bem visível) e com relógio de pulso.

- 2) Secretária de mais ou menos 25 anos; toda vestida de branco, sentada à uma escrivaninha tendo uma pequena central PABX à sua frente, bloco de notas e caneta.
- 3) Sala de escritório. Vê-se um executivo em primeiro plano. Deve ter uns 30 anos e está de terno. Está visivelmente ocupado com papéis, caneta e máquina de calcular.
- 4) Jovem de 25 anos, passeia pela beira da praia com sua bicicleta. Está de shorts, camiseta e mochila nas costas.
- 5) Esta figura vale para o informante fazer duas perguntas - uma para o rapaz e outra para a moça. A gravura mostra um casal de 20, 25 anos de jeans e camiseta. Eles estão sentados num banco, sorriem e estão com sacolas de viagem a seus pés.
- 6) Esta figura também vale para duas perguntas. Ela também mostra um casal (na faixa de 60, 65 anos). Ambos têm cabelos brancos e estão numa mesa ao ar livre, cheia de pratos apetitosos e suco. A gravura sugere um pic-nic. Ao seu lado estão duas crianças que podemos pensar ser seus netos. Podemos notar relógios no pulso dos dois idosos.
- 7) O ambiente é uma sala de aula. Há uma moça em primeiro plano escreve no seu caderno. Também vemos outros alunos escrevendo nos seus cadernos e sentados nas suas carteiras.

- 8) Esta gravura mostra uma senhora de uns 65 anos, a avó, dando papinha para a neta que está sentada em uma cadeirinha alta e deve ter uns 2 aninhos.

2.2.2. Informantes

Como os dados elicitados foram obtidos através de uma entrevista com os informantes, nos foi possível ter um controle da população-alvo. Selecionamos os informantes de acordo com alguns critérios. O primeiro deles foi a idade - nunca inferior a 21 anos, a fim de estarmos tratando apenas com adultos. Outro critério foi sexo. Entrevistamos 10 homens e 10 mulheres. O nível sócio-econômico foi outro critério escolhido por nós. Ele foi medido através da escolaridade do informante. Se era estudante universitário ou possuía diploma de curso superior, era considerado pertencente à classe média. Se o informante não preenchia as qualificações anteriores era então considerado classe baixa. Estes fatores são demonstrados pela literatura sócio-lingüística como importantes na variação lingüística. Os informantes ficaram assim distribuídos:

- 10 informantes de nível sócio-econômico (escolaridade) baixo: 5 homens e 5 mulheres.
- 10 informantes de nível sócio-econômico (escolaridade) médio: 5 homens e 5 mulheres.

2.2.3. Entrevistas

Uma vez escolhidos os informantes e as gravuras com as quais montamos o álbum, formulamos uma história para cada uma

das gravuras.

Para coleta dos pedidos utilizamos o gravador seguindo os conselhos de Labov⁴, isto é, dizendo aos informantes que a entrevista seria gravada. O que obviamente omitimos de todos os informantes foi o tópico que estávamos estudando - pedidos de informação.

Depois de um primeiro contato com o informante no qual falávamos rapidamente sobre o trabalho e sobre o uso do gravador, completávamos uma ficha com dados sobre o informante dizendo a ele/a que para a pesquisa só usaríamos as suas iniciais. Esta precaução foi no sentido de evitar qualquer inibição por parte do informante em relação aos seus erros.

2.2.4. Exemplo da Ficha de Coleta de Dados Elicitados

1. Informante nº:
2. Iniciais do Nome:
3. Sexo:
4. Nível Sócio-Econômico (escolaridade):
5. Idade Aproximada:
6. Escolaridade (até que ano cursou):
7. Profissão:
8. Local de Nascimento:
9. Local da Entrevista:
10. Relacionamento com a Pesquisadora:
11. Observações:

Após preenchimento da ficha, começávamos a dar orientação, folheando as páginas do álbum; gravador ligado e a esperança de

contar com o maior número de pedidos de informação.

2.2.5. Orientação

Figura 1: Este é um motorista de táxi. Ele está rindo porque vê a luta de um transeunte com o seu cachorro. O homem quer continuar sua caminhada e o cachorro quer ir para o lado contrário. Por isso ele está rindo. Você está passando pela rua, está atrasado e quer saber as horas. Nota que ele tem relógio no pulso.

Figura 2: Você está com uma dor muito forte. Vai ao consultório do seu médico tentar uma consulta para hoje. Pergunte à secretária.

Figura 3: Você está procurando pelo Dr. Júlio, seu amigo, no local de trabalho dele. Ao entrar na porta de um escritório que você julgava ser o do Dr. Júlio, você depara com um outro executivo que você não conhece. Certifique-se aonde é o escritório que você procura.

Figura 4: Você não conhece bem as praias de Florianópolis e está tentando ir de Canasvieiras à Jurerê. Como este caminho você nunca fez antes sozinho/a, você quer confirmar a direção certa com alguém. A praia está deserta. Nisso você vê uma moça pedalando sua bicicleta. Pergunta à ela.

Figura 5: Você foi buscar um parente seu na rodoviária. Ele vem de Curitiba, mas você não sabe o horário cor

reto do Ônibus. Pergunte a ele. Pergunte a ela.

Figura 6: Num pic-nic festivo você precisa saber as horas. Pergunte a este senhor. Pergunte a esta senhora.

Figura 7: Quando você chegou na sala a aula já tinha começado. Pergunte à sua amiga, a Maria Lúcia, sobre a chamada.

Figura 8: A filhinha de sua vizinha, a Maria Augusta esteve muito gripada. Esta é a Vó dela. Você quer saber da saúde da neta.

2.2.6. Observador

Para todas as entrevistas eu mesma fui a entrevistadora-observadora para evitar discrepância na coleta de dados.

2.2.7. Número de Dados

Com 10 gravuras (2 delas valiam duas perguntas) e 20 informantes, chegamos a um número de 200 pedidos elicitados.

2.2.8. Amostragem

A fim de testarmos a viabilidade e eficácia de nosso álbum, fizemos antes um pré-teste com 2 pessoas. Uma mulher, 34 anos, classe baixa e um homem, 30 anos de classe média. Após a amostragem as figuras foram mantidas, mas as histórias direcio-

navam muito a pergunta, o pedido de informação. Trocamos então todas as histórias para o pedido ser indiretamente solicitado. Estas duas pessoas não foram entrevistadas novamente, pois utilizamos as mesmas figuras.

Notas referentes ao Capítulo II

¹Dell Hymes, 1964.

²Christa I. Kahmann colheu estes dados para o trabalho final do curso - Sociolinguística I, mais tarde publicado (1986).

³Silva (1982), utilizou um álbum com fotografias tiradas por ela mesma de pessoas conhecidas dos informantes.

⁴Cf. Labov 1972, 1981.

CAPÍTULO III

PRESSUPOSTOS TEÓRICOS

Como é amplamente sabido, dentre os atos de fala direti-
vos, se acham os pedidos.¹ Estes são, de uma maneira ou de ou-
tra, um meio eficaz de persuadir alguém a alterar seu comporta-
mento e/ou opinião a nosso favor.

O fato de, ao examinarmos apenas esses atos de fala com
extremo cuidado, podermos extrair fatos importantes não só so-
bre a estrutura sintático-semântica dos mesmos, mas também so-
bre os aspectos sócio-culturais, etnográficos, e talvez até
psicológicos que eles possam espelhar.

Segundo Labov & Fanshell (1977:59),

Um ato de fala é uma ação executada por meio de pala-
vras. A ação é o que é pretendido naquilo que expres-
sa o que o falante tencionava afetar o outro, fazê-
lo responder.²

Já Blum-Kulka & Olshtain dizem que

... a unidade de análise é a seqüência de expressões
enunciadas pelo informante, de modo que afeta ou tem
a realização do ato de fala, objeto de estudo (1984:
200).

Dentre todos os tipos de pedidos, escolhemos trabalhar com os pedidos de informação que segundo Fanshell & Labov (1977), estão abrigados numa categoria mais abrangente: pedidos 'de ação'. Além dos pedidos de informação, os pedidos 'de ação', também incluem: pedidos de confirmação, pedidos de atenção, pedidos de permissão etc...

Uma das primeiras observações que se pode fazer em relação aos pedidos de informação e suas pré-condições está intimamente ligado ao falante (A) e ao ouvinte (B). A diferença de status, tarefas, responsabilidades, idade, sexo e nível sócio-econômico entre A e B irão refletir não só na estrutura sintático-semântica dos pedidos mas também nos aspectos sócio-culturais, etnográficos que eles possam espelhar.

Os pedidos ocorrem de acordo com regras de produção e interpretação que relacionam a fala com as ações desempenhadas pelos falantes e ouvintes.

A análise dos padrões de realização dos pedidos, seqüências lingüísticas produzidas e suas variações foi baseado no modelo proposto por Blum-Kulka & Olshtain (1984).

De uma maneira ampla, os elementos da língua são combinados pelos falantes de forma que determinem diferentes estratégias de realização do ato de pedir. Um enunciado pode representar mais de um ato de fala simultaneamente.

Segundo Labov & Fanshell (1977), as ações mais abstratas são interpretadas e identificadas através de outros fatores, dentro de uma hierarquia. Dentro dela, um ato de fala que ao nível do enunciado é um pedido, pode ser identificado pelo ouvinte não só como um pedido, mas também como uma mitigação, um desafio, uma resistência, uma ordem - além de tê-lo como um pedido.

3.1. Algumas Considerações sobre o Modelo de Brown & Levinson (1978)

Brown & Levinson propõem princípios universais para explicar as estratégias de formação dos pedidos e também para explicar a presença de polidez como estratégia nas interações verbais.

Para os autores, as estratégias lingüísticas da polidez são caminhos para satisfazerem os fins comunicativos que vão proteger a 'face', num sistema de raciocínio prático e racional.

O conceito de 'face', é um conceito derivado de Goffman (1967). Segundo Brown & Levinson podemos dizer que ela é a base para outros pressupostos teóricos utilizados por eles no seu modelo. 'Face' é a imagem pública que a pessoa modelo deseja proclamar para si mesma. Geralmente, os autores afirmam, que a pessoa coopera (e assume a cooperação uma da outra) para manterem a 'face' e serem aprovadas na interação. Esta cooperação deriva dos princípios cooperativos de Grice (1975:45-46). Ela está baseada na mútua vulnerabilidade que a 'face' pode ter.

Face Positiva: desejo da pessoa modelo de ter sua interação aprovada por outros falantes.

Face Negativa: desejo da pessoa modelo de ter liberdade na interação, ou melhor, de estar certa que sua interação será efetivamente completada.

Outro conceito que é básico para o modelo de Brown & Levinson é o de Pessoa Modelo. Pessoa Modelo é qualquer falante de uma língua natural, com intenções de articular uma interação preocupando-se com os meios e os fins a atingir nesta in-

teração. Este processo pode ser chamado de racionalidade.

Alguns tipos de atos porém, colocam em risco a imagem pública da pessoa modelo e são contornados pelo uso das formas de polidez, no sentido de atenuar os possíveis atritos nas interações verbais. Dentre os atos ameaçadores da face, estão os pedidos.³ Estes atos vão contra os desejos do falante e/ou do ouvinte. Eles podem ameaçar a face 'positiva' ou 'negativa' da pessoa.

Brown & Levinson propõem 3 eixos básicos para explicar como a pessoa modelo calcula o 'risco' de um ato ameaçador da face (FTA), e forma então um ato de fala (1978:79).

Distância Social: é o que podemos chamar de distância percebida pelo falante/ouvinte no momento da interação. É uma dimensão simétrica que corresponde também ao grau de familiaridade ou intimidade entre locutor e interlocutor.

Poder: o poder relativo entre falante/ouvinte é uma dimensão assimétrica definida como o controle físico ou material de um sobre o outro que pode ser ou não autorizado por normas sociais e que também vai variar dependendo do tipo de interação.

Grau de Imposição: é o 'custo' que um pedido impõe ao interlocutor pelo tempo ou desgaste que o ato possa causar sobre o mesmo, ou ainda pelo valor do que é requisitado. Podemos dizer ainda que este eixo traduz o 'custo do pedido' (Brown & Levinson, 1978:79).

Estas considerações acerca do modelo de Brown & Levinson se devem ao fato de que são conceitos implícitos no modelo que adotamos para fazermos a análise dos pedidos (elicitados e naturais) por nós coletados.

3.2. Algumas Considerações sobre o Modelo de Labov & Fanshel

No conjunto de atos de fala, os pedidos ocupam um papel crucial para a análise conversacional. De acordo com Labov & Fanshel (1977:63), podemos dividir os pedidos em vários tipos: pedidos de ação, pedidos de informação, pedidos de confirmação, pedidos de atenção e pedidos de aprovação ou permissão. Labov & Fanshel ainda incluem duas outras categorias ao estudar pedidos. Estes podem ser mitigados (requerimentos, apelos e sugestões; ou 'agravados' (ordens, comandos e exigências) (ibid.).

Segundo Labov & Fanshel (ibid.) as regras de produção e interpretação dos pedidos em geral são formais, inconscientes, invariáveis e de caráter compulsório porque o falante A, ao fazer um pedido ao ouvinte B, não tem escolha ao interpretar uma dada ação, a não ser fazê-la da maneira aceita e interpretada por outros membros da sociedade.

Para termos uma idéia mais abrangente do que seriam os pedidos para Labov & Fanshel, vamos transcrever aqui a sua regra básica para pedidos:

REGRA BÁSICA PARA PEDIDOS

Se A se dirige a B no Imperativo, especificando uma ação X em tempo T_1 e B acredita que A acredita que:

1a. X deveria ser feito (por um propósito Y) -

Necessidade para ação.

b. B não fará a ação X ausência do pedido -

Necessidade para o pedido.

2. B tem a habilidade para fazer X (com o instrumento Z).

3. B tem a obrigação para fazer X (Ou está querendo fazê-lo).

4. A tem o direito de dizer a B para fazer X; então A é entendido como fazendo um pedido válido para ação (Labov & Fanshel, 1977:78).

Para uma maior compreensão da regra básica de pedidos de Labov & Fanshell devemos verificar minuciosamente os termos centrais que norteiam a regra.

1. A irá sempre ser usado em relação ao falante, aquele que faz o pedido.
2. B irá sempre indicar o ouvinte, a quem A dirige o pedido.
3. Imperativo. É visto como a forma básica das regras de pedidos. O modo imperativo indica um pedido de ação e determina a estratégia mais direta de produção deste ato de fala. Podemos ainda ter outros pedidos de ação ou outros tipos de pedidos que não contenham imperativos. Estes pedidos teriam expressões mitigantes que minimizam o impacto do pedido.

Ex.: Vê as horas prá mim?

| Você se importa de me informar as horas?

4. T_1 (Tempo) - O tempo é indispensável para a interpretação da ação requisitada. Mesmo assim temos pedidos que não especificam o tempo exato para a ação ser executada. Contudo a ausência da expressão temporal não invalida o pedido se as outras pré-condições foram preenchidas. A ausência da expressão temporal é interpretada como o tempo da elocução T_0 , (significando agora), ou 'sempre', ou ainda 'logo que for possível'.
5. 'B acredita que A acredita' - Esta regra refere-se às crenças de B sobre as crenças de A. O que se quer dizer

aqui é que a ação de B depende se ele acredita ou não nas intenções de A. Sabemos também que A, ao fazer um pedido a B, deve ter condições de predizer a atitude que B tomará ao ouvir seu pedido. Essas crenças de A, B, e as que cada um tem sobre o outro são um conhecimento partilhado por fatos sociais acessíveis a ambos.

Essas afirmações podem formar um conjunto recursivo num jogo infindável de combinações:

- B acredita que A acredita...
- A acredita que B acredita que A acredita...
- B acredita que A acredita que B acredita que...
- B não acredita que A acredita que...

6. 'Pedido válido para ação' - Neste tópico Labov & Fanshel estão se referindo às condições que validam um pedido. Essas condições estão inseridas nos fatos sociais (implícitos ou explícitos) que são do conhecimento dos falantes de uma comunidade lingüística. Eles mencionam que Gordon & Lakoff apresentam as regras para pedidos como 'condições de sinceridade' e que o que eles chamam de 'pedido válido para ação' é quase o mesmo, só que Labov & Fanshel enfatizam mais a natureza objetiva dos fatos sociais do que o primeiro, que também tem relação com o estado psicológico das pessoas envolvidas.
7. Mitigação e Agravamento: Nos pedidos indiretos os falantes modificam o enfoque do pedido, não utilizando o imperativo e sim enfocando uma ou outra condição para que o pedido seja considerado válido. Referências a direitos e obrigações são considerados agravantes e as referências às necessidades e habilidades são geralmente mitigantes.

Ao estudarmos e analisarmos os pedidos de informação, notamos que estes têm uma íntima relação com os 'pedidos de ação'. Por exemplo: 'Me dê as chaves do carro' pode ser classificado como um pedido de ação. Já este outro pedido 'Pode me informar aonde estão as chaves do carro' é um pedido de informação. Para não incorreremos no erro de confundir um tipo de pedido com o outro, vamos listar aqui as pré-condições que Labov & Fanshel (1977:89) enumeram para que um 'Pedido de Informação' ocorra:

1. O tempo (T_1) é usualmente idêntico ao tempo da frase (T_0) de modo que o mecanismo que envolve afirmativas e perguntas sobre tempo é posto de lado.

2. A necessidade para a ação ser realizada é quase sempre assinalada pelo ato de fazer a própria pergunta. Entretanto, existem muitas questões nas quais é óbvio que A já tem a informação. Quando é evidente que A tem a informação, e que não há necessidade imediata desta informação, a frase é então ouvida como um dos diferentes atos da fala, dependendo das outras condições que prevaleçam. Este tipo de ato da fala é o 'Pedido de (Exibição)', comum em situações escolares, aonde o pedido é feito para B mostrar se ele tem ou não a informação e se esta informação pedida já faz parte do conhecimento de B. Existem ainda uma variedade de perguntas retóricas, aonde nenhuma informação está sendo solicitada.

3. Em muitos tipos de informação estamos lidando com 'free goods' (termo criado por Erving Goffman), aonde a obrigação de responder é constante e geral e de baixo custo para o ouvinte.

4. "Na grande maioria dos pedidos de informação, o direito de A (falante), pedir a informação é geral e constante" (Labov & Fanshel, 1977:89).

Podemos então, partindo destes pré-requisitos e informações gerais sobre os pedidos de informação, formular uma regra base para estes:

PARA EXISTIR UM PEDIDO DE INFORMAÇÃO:

"Se A dirigir a B um pedido imperativo de informação I, ou uma interrogativa relacionada na I, e B não acredita que A acredita que:

- a. A tem a I
- b. B não tem a I

Então A está realmente fazendo um pedido de informação válido" (Labov & Fanshel, 1977:89).

Esta regra, segundo Labov & Fanshel ainda exclui dois casos especiais:

- 1) Quando A obviamente sabe a resposta e não necessita a informação, e
- 2) Quando A sabe que B não tem a informação e sabe também que não pode obtê-la dele.

Segundo Labov & Fanshel, estes dois casos especiais acima citados podem ocorrer numa variedade de formas que podem ser: perguntas retóricas, perguntas-testes, perguntas para 'colher verde' etc.

A regra para pedidos em geral é obviamente bem mais ampla do que esta para os pedidos de informação, mas a segunda não pode ser utilizada sem a primeira pois devemos verificar primeiramente se as pré-condições da regra básica foram atendidas - se o ato de fala é um pedido - para então classificá-lo como um pedido de informação.

Nas interações sociais o ouvinte não inspeciona todas as

pré-condições da regra básica dos pedidos para verificar que o ato de fala é um pedido em si. Assim que uma das pré-condições existir, tornando válido o pedido e eliminando a hipótese deste ser um pedido de ação, então a frase interrogativa pode ser tratada como um pedido de informação.

Estas considerações sobre o modelo de Labov & Fanshel se devem ao fato que foi através do estudo de seus pressupostos teóricos que delimitamos o pedido de informação dos demais pedidos e passamos então a coletá-los e analisá-los.

3.3. Aspectos Principais do Modelo de Análise de Pedidos de Blum-Kulka & Olshtain (1984)

No modelo de Blum-Kulka & Olshtain, a análise dos dados foi feita com oito línguas diferentes. Dois atos da fala foram pesquisados: pedidos e 'desculpas'. Nas oito línguas foram coletados dados com falantes nativos e falantes de 2ª língua. Três objetivos principais tem o projeto:

- a) estabelecer padrões de realização dos dois atos da fala por falantes nativos em relação a diferentes contextos sociais. Preocupação com a variedade situacional;
- b) estabelecer as semelhanças e diferenças na realização lingüística dos padrões de pedidos e 'desculpas' nas oito línguas estudadas. Preocupação com a variedade entre as diferentes culturas;
- c) estabelecer semelhanças e diferenças entre realizações de nativos e não-nativos dentro dos mesmos contextos sociais. Preocupação com variações individuais entre realizações lingüísticas de nativos e não-nativos.

A análise dos dados foi procedida através de uma avaliação independente de cada pedido em relação a um certo número de dimensões. Estas dimensões recebem definições operacionais apresentadas na forma de um esquema de codificação: um para pedidos e outro para 'desculpas' (1984:199).

Uma vez tendo de maneira breve e suscinta falado sobre o projeto de Blum-Kulka & Olshtain, vamos agora concentrar nossa atenção somente no seu modelo de análise dos pedidos.

3.3.1. Definindo as Unidades de Análise⁴

Para poderem analisar os pedidos como atos de fala, Blum-Kulka & Olshtain (1984:200) dividiram os pedidos em três segmentos:⁵

3.3.1.1. Termo de Endereçamento: a quem e como o falante se dirige ao fazer o pedido.

3.3.1.2. Ato Principal: é o pedido em si, é o núcleo do pedido.

3.3.1.3. Adjunto(s) ao Ato Principal: auxiliares da articulação do pedido, podendo minimizar o pedido em si, ou agravá-lo.

Exemplo:

Ei moço, poderia me dizer que horas são? Tô atrasada.

1

2

3

3.3.2. Tipos de Estratégia

Blum-Kulka & Olshtain (1984:201) citam que houve várias tentativas em trabalhos teóricos e empíricos para tentar clas-

sificar as estratégias utilizadas para formar uma escala lingüisticamente válida de diretividade. Blum-Kulka & Olshtain citam alguns desses estudiosos: (Searle, 1975e 1979; Ervin-Tripp, 1976; House & Kasper, 1981 e Blum-Kulka, 1984).

Segundo os autores, existem três níveis mais abrangentes de diretividade que podem ser universalmente manifestados nas estratégias de pedidos:

3.3.2.1. A mais direta, ao nível explícito: são realizadas por pedidos sintaticamente assim marcados como imperativos, performativos e performativo mitigado.⁶

3.3.2.2. Nível Indireto Convencional: procedimentos que realizam o ato da fala pela referência a condições contextuais necessárias para a sua realização.

3.3.2.3. Nível Indireto Não-Convencional: aqui a estratégia para realizar o ato de fala está relacionada à pistas que o falante usa para que o ouvinte tome consciência do seu pedido.

Partindo destes três níveis, Blum-Kulka & Olshtain organizaram uma escala de indiretividade, formada por nove subníveis que elas chamam de 'tipos de estratégia' que vão da mais direta à mais indireta. Estes são:⁷

3.3.3. Estratégias Segundo Modelo de Blum-Kulka & Olshtain

1. Modo Derivável:

O tom do verbo da frase, marca a sua força ilocucionária e

e o transforma em pedido.⁸

2) Performativo Explícito:

A força ilocucionária da sentença está explicitamente marcada pelo falante.

Ex.: Eu estou te pedindo para não parares o carro aqui.⁹

3) Performativo Evasivo:

Sentenças que envolvem nominalmente a força ilocucionária.

Ex.: Dá pra eu perguntar uma coisa? Aonde é que se compra dessa bexiga?

4) Locução Derivável:

O ponto ilocucionário está derivado diretamente do significado semântico da locução.

Ex.: Aonde está o dinheiro?

5) Exposição de Objetivo:

A sentença expressa a intenção do falante, seus desejos e sentimentos, obrigando o ouvinte a fazer X.

Ex.: Eu quero saber aonde é que é a praia de Jurerê?

6) Fórmula Sugestiva Específica de Linguagem:

A sentença contém uma sugestão para X. Estes pedidos podem ser considerados como informativo-confirmativos.

Ex.: Aqui não tinha um senhor que consertava jóia?

7) Referências às Condições Preparatórias:

A sentença contém referência às condições preparatórias (habilitação ou desejo, a possibilidade de ver o ato realizado).

Ex.: É a secretária do Dr. Roberto? Eu gostaria de saber se ainda tem horário para hoje?

8) Insinuação Forte:

Aqui a sentença contém referência parcial ao objeto ou elementos necessários para a implementação do ato.

9) Insinuação Amena:

São sentenças sutis, que não fazem referência ao pedido propriamente dito.

Ex.: O Professor Quirino? (intonação e aceno de cabeça denotando interesse em receber resposta).

Notas referentes ao Capítulo III

¹Cf. Coulthard, (1977).

²Os originais em Inglês serão todos traduzidos por mim para facilitar a leitura do trabalho.

³Cf. Brown & Levinson (1978:75).

⁴As definições dos conceitos e unidades de análise pertinentes ao modelo de Blum-Kulka & Olshtain estão melhor desenvolvidas no Capítulo IV, de análise dos dados.

⁵Os três segmentos estão subdivididos e melhor trabalhados no capítulo seguinte.

⁶Cf. Austin (1962) e Fraser (1975).

⁷Mesma definição e outros exemplos no Capítulo IV.

⁸Geralmente nos pedidos em geral esta estratégia é manifestada pelo Imperativo e no português pelo presente com função de imperativo. Deste modo não ocorre em pedidos de informação.

⁹Este exemplo é do artigo de Blum-Kulka & Olshtain pois não houve ocorrência desta estratégia nos dados. Os demais exemplos são do nosso corpus.

CAPÍTULO IV

ANÁLISE DOS DADOS

Para analisarmos os dados naturais e elicitados vamos utilizar o modelo de Blum-Kulka & Olshtain (1984). Primeiramente iremos definir as unidades de análise para então apresentarmos as tabelas, análises e comentários.

Como já mencionamos anteriormente no capítulo de cunho teórico, Blum-Kulka & Olshtain dividem o pedido em três elementos:¹

- 1) Termos de Endereçamento,²
- 2) Ato Principal, e
- 3) Adjunto(s) ao Ato Principal.

Ao analisarmos os pedidos do português, notamos que estes podem ter as seguintes estruturas, formadas pela combinação dos elementos acima:

Estrutura a.: Formada somente pelo Ato Principal.

Estrutura b.: Formada pelo Termo de Endereçamento e Ato Principal.

Estrutura c.: Formada pelo Termo de Endereçamento, Ato Principal e Adjunto ao Ato Principal.

Estrutura d.: Formada pelo Ato Principal e Adjunto ao Ato Principal.

Vamos agora ver alguns exemplos das estruturas descritas acima.³

Exemplo da estrutura a.:

- elicitado:

Fig. 1 / V FB 35 / Que horas o Sr. tem?²

- natural:

Sit. 1 / 1 FB 35 / Sabes que horas são?²

Exemplo da estrutura b.:

- elicitado:

Fig. 1 / IV FB 40 / Moço,¹ que horas tem?²

- natural:

Sit. 1/ 18 FM 60 / Boa tarde.¹ É aqui que mora a Regina?²

Exemplo da estrutura c.:

- elicitado:

Fig. 2/ I FB 22 / Oi,¹ eu queria marcar um horário com o ²
médico hoje. / Há possibilidade?³

- natural:

Sit. 3 / 6 FM 25 / Bom dia,¹ vim trazer uns vidrinhos. / ³
Ela não tá aí?²

Exemplo da estrutura d.:

- elicitado:

Fig. 2 / VIII FM 22 / Eu queria marcar uma hora com o ³ médico. / Será que tem uma vaga ho-²je?/

- natural:

Sit. 4 / 21 FM 52 / Vou te pedir uma coisa. / Qual ³ é o ² nome da rua mesmo?/

Como se pode notar, o Ato Principal (2) como núcleo é imprescindível para a existência do pedido.

A tabela a seguir mostra a ocorrência das estruturas acima descritas e exemplificadas.

TABELA I

Estrutura dos Pedidos

	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
Estrutura a.	74 (0,37%)	122 (0,61%)	196 (0,49%)
Estrutura b.	107 (0,53%)	68 (0,34%)	175 (0,44%)
Estrutura c.	13 (0,07%)	3 (0,01%)	16 (0,04%)
Estrutura d.	6 (0,03%)	7 (0,04%)	13 (0,03%)
Nº total de Pedidos	200	200	400

Primeiramente temos o número de ocorrências de estruturas nos dados elicitados, depois nos naturais e finalmente o total de ocorrências destas estruturas nos 400 pedidos coletados. Podemos observar na tabela acima que os Dados Elicitados têm uma

tendência maior de opção pela estrutura b. (0,53%) ao passo que nos Dados Naturais a estrutura de maior predominância é a estrutura a. (0,61%). Isto confirma a hipótese de que naturalmente somos mais espontâneos e diretos ao formularmos um pedido de informação do que ao articularmos um pedido através de elicitación. A estrutura a. é a mais simples pois é constituída apenas do Ato Principal, na estrutura b., temos também o Termo de Endereçamento, que torna o pedido mais completo, polido e indireto.

O falante, ao articular um pedido elicitado, medita sobre o que iria dizer na situação X, tornando seu pedido portanto mais elaborado e indireto.

Agora que já exemplificamos as possíveis estruturas dos pedidos de informação no Português, vamos verificar minuciosamente cada um dos três elementos que alternadamente ou não, se combinam para formá-las.

1) Termo de Endereçamento

O Termo de Endereçamento pode ser considerado uma interpelação. É o primeiro termo que aparece no pedido, não sendo porém obrigatório. Sua função é chamar a atenção do ouvinte para o ato de fala que virá logo após. Ao analisarmos os 400 pedidos por nós coletados encontramos os seguintes tipos de Termo de Endereçamento:

- 1.1. Chamamento: Pode ser um simples 'psiu!' ou 'ei!', que utilizamos para chamar a atenção do ouvinte. Serve para notificar o ouvinte de que queremos a sua atenção, que estamos direcionando o ato da fala para ele.

Ex.: - elicitado:

Fig. 4 / II FB 22 / Ei,¹/ pode me informar onde
fica a praia de Jurerê?²/

- natural:

Sit. 1 / 31 MB 30 / Ei,¹/ você é o zelador?²/

1.2. Vocativo: É um caso que exprime a interpelação direta por meio de apelativos como por exemplo o nome das pessoas a quem endereçamos os pedidos.

Ex.: - elicitado:

Fig. 2 / VII FM 22 / Ô. Célia,¹/ o Dr. Zulmar tem
hora hoje?²/

- natural:

Sit. 2 / 28 MM 55 / Léa!¹/ Aonde estão as folhas
de ofício?²/

1.3. Polidez: São marcadores de polidez que introduzem o pedido com um chamamento de atenção como por exemplo: por favor; com licença; por obséquio etc... Notamos que várias vezes em que a polidez é o Termo de Endereçamento, esta pode estar no início do pedido e também após o seu núcleo - o Ato Principal.

Ex.: - elicitado: (ocorrendo antes do ato principal)

Fig. 1/ I FB 22 /Por favor,¹/pode me informar
que horas tem?²/

(ocorrendo após o ato principal)

Fig. 1/II FB 22/ Que horas tem,²/ por favor?¹/

- natural: (ocorrendo antes do ato principal)

Sit. 1/14 FM 35/ Com licença.¹/ Você poderia me in-²
formar as horas?/

(ocorrendo após o ato principal)

Sit. 2/32 MM 50/ Que horas são,²/ por favor?¹/

1.4. Cumprimento: Podendo ser classificado como um marca-
dor de polidez, porém resolvemos ter um desmembramen-
to específico seu devido a sua ocorrência.

Ex.: - elicitado:

Fig. 2/XIX MM 57 / Boa tarde,¹/ pode me² dizer
se ainda há vaga para hoje?/

- natural:

Sit. 2/36 MM 30/ Boa tarde.¹/ Aqui é o² Departamen-
to de Língua Estrangeira?/

1.5. Vocativo e Polidez: Vocativo e Marcador de Polidez
ocorrendo juntos como Termo de Endereçamento.

Ex.: - elicitado:

Fig. 1 /XVI MM 26/ Amigo,¹ por favor,²/ que ho-
ras são?/

- natural: (nenhuma ocorrência).

1.6. Outros: Existem ainda outras combinações possíveis como por exemplo: cumprimento e vocativo, que foram tão inexpressivos em termos de ocorrência, que ficaram unidos neste mesmo item na tabela.

Ex.: - elicitado:

Fig. 6/V FB 45 A/ Oi, ¹minha Sra./A Sra. ²pode-
ria ver as horas para mim?/

- natural:

Sit. 1/ 37 MM 35 /Oi Maria ¹Inês./Você ²viu se
a Isa passou por aqui?/

1.7. Sem Termos de Endereçamento: Colocamos este item na tabela para podermos ter uma idéia mais ampla sobre ocorrência e ausência do Termo de Endereçamento.

TABELA II

Termos de Endereçamento

	Dados elicitados	Dados Naturais	Totais
Chamamento	17 (0,08%)	11 (0,06%)	28 (0,07%)
Vocativo	43 (0,21%)	8 (0,04%)	51 (0,13%)
Polidez	28 (0,14%)	5 (0,02%)	33 (0,08%)
Cumprimento	9 (0,05%)	45 (0,23%)	54 (0,14%)
Vocativo e Polidez	5 (0,03%)	-	5 (0,01%)
Outros	12 (0,06%)	2 (0,01%)	14 (0,03%)
Sem Termo de Ender.	86 (0,43%)	129 (0,64%)	215 (0,54%)
Nº Total de Pedidos	200	200	400

A ocorrência maior é de ausência de Termo de Endereçamento, tanto nos dados elicitados quanto nos coletados em situação natural.

De acordo com a Tabela I isto é perfeitamente normal pois os tipos de estrutura que têm o Termo de Endereçamento são: b, e c. O total de estruturas b. e c. nos Dados Elicitados é 120. O total de estruturas b. e c. nos Dados Naturais é 71. Nos dados Elicitados temos uma maior ocorrência do Termo de Endereçamento (53%) (soma de todos os tipos de Termo de Endereçamento) do que ausência. Já os Dados Naturais têm uma ocorrência inversa - a ausência de Termo de Endereçamento (63%) é maior do que a soma de todos os tipos de Termo de Endereçamento encontrados (37%). Mais uma vez fica provada a hipótese de que se é mais polido e indireto em situações artificialmente criadas. Dentre os tipos de Termos de Endereçamento que temos, a ocorrência maior nos Dados Elicitados foi Vocativo (21%), seguida por Polidez (14%). As demais são irrelevantes do ponto de vista quantitativo. Nos Dados Naturais a predominância de Cumprimentos foi notada (23%) e bem significativa. Os outros não se destacaram quantitativamente. Outra peculiaridade que merece registro é o fato que 'Vocativo e Polidez' só ocorreu nos Dados Elicitados.

2) Ato Principal

Já foi mencionado que o Ato Principal é o núcleo do pedido, e portanto o único elemento obrigatório da estrutura deste. Podemos notar na Tabela I, que a estrutura a. é formada pelo Ato Principal sozinho. Nos dados elicitados, a estrutura a. apresenta (74) casos, (37%) dos pedidos. Nos dados naturais a estrutura a. apresenta (122) casos, (61%). Assim temos 198 pedidos formados apenas do Ato Principal. Portanto uma percenta-

- natural:

Sit. 2/ 6 FM 35/ ¹Bom dia./ ²Sabe aonde posso
encontrar a Professora Ma-
ria de Lurdes?/

2.1.3. Pedido Orientado concomitantemente ao Falante e ao Ouvinte:

Quando o pedido está direcionado a ambos: falante e ouvinte. As formas sintáticas utilizadas são: nós, nosso, nossa etc...

Ex.: - elicitado:

Fig. 7/IV FB 40/ ¹Minha amiga,/ ²a nossa pro-
fessora já fez a chamada?/

- natural:

Sit. 2/16 FM 18/ A que horas ²nós vamos embo-
ra hoje?/

2.1.4. Pedido Impessoal:

Quando o direcionamento do pedido é impessoal, podendo ser utilizados termos como: a gente, alguém etc...

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural:

Sit. 2/14 FM 40/Tudo bom gente'/ ²Tem algo
para mim?/

Creio que através dos exemplos acima damos uma pequena amostra dos tipos de perspectivas de pedido definidos por Blum-

Kulka & Olshtain. Vamos agora à tabela que mostra o número de ocorrência de cada um deles e nosso comentário sobre ela.

TABELA III
Perspectiva do Pedido

	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
Perspectiva do Ouvinte	131 (0,65%)	179 (0,89%)	310 (0,77%)
Perspectiva do Falante	68 (0,34%)	19 (0,09%)	87 (0,22%)
Perspectiva do Fal. e Ouv.	1 (0,01%)	1 (0,01%)	2 (0,01%)
Impessoal	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Total dos pedidos	200	200	400

Já era de se esperar que a Perspectiva de maior ocorrência nos pedidos de informação fosse a Perspectiva centrada no Ouvinte. Isto é dito baseado no fato de que os pedidos de informação estão situados entre os atos de fala diretivos, e que na maioria das vezes escolhemos a simplicidade direta de um pedido (centrado no ouvinte) do que a indiretividade da perspectiva centrada no falante e no ouvinte, na perspectiva impessoal ou mesmo na perspectiva centrada no falante. A perspectiva centrada no ouvinte contou com (65%) de ocorrência nos dados elicitados e (89%) nos dados naturais. Voltamos aí a confirmar a hipótese de que os dados elicitados são mais indiretos e mais polidos do que os naturais. A perspectiva centrada no falante nos dados elicitados (34%) também é significativa (para esta perspectiva as formas verbais são geralmente acompanhadas por modais e bem mais formais). A perspectiva falante-ouvinte é irrisória (uma ocorrência nos dados elicitados e uma também nos

dados naturais). A perspectiva impessoal sô ocorreu uma única vez nos dados naturais. Talvez em outras línguas como o Inglês, seja comum esta ocorrência. No Português é bem mais rara.

2.2. Estratégia do Pedido:

Como vimos no item 3.3.2 (p.29-30) do capítulo III, existem 9 tipos de estratégias para classificar um pedido. Utilizamos esta escala para classificar os pedidos de informação por nós coletados. Esta escala começa com a estratégia mais direta (nº 1) até a mais indireta (nº 9).

TABELA IV
Estratégias do Pedido

Tipos	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
Modo Derivável	-	-	-
Performativo Explícito	-	-	-
Performativo Evasivo	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Locução Derivável	98 (0,49%)	136 (0,68%)	234 (0,58%)
Exposição de Objetivo	10 (0,05%)	2 (0,01%)	12 (0,03%)
Fórmula Sugestiva	5 (0,02%)	1 (0,01%)	6 (0,01%)
Referência às Condições Prep.	86 (0,43%)	31 (0,15%)	117 (0,30%)
Insinuação Forte	1 (0,01%)	28 (0,14%)	29 (0,08%)
Insinuação Amena	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Total do nº de Pedidos	200	200	400

Os dados acima apresentados denotam uma freqüência maior em duas estratégias: Locução Derivável (0,57%) e Referências às Condições Preparatórias (0,30%). Podemos inferir portanto, que estes dois tipos de estratégias são representativas quanto aos

pedidos de informação. O tipo de estratégia Locução Derivável foi predominante entre os Dados Naturais (0,67%) enquanto que nos dados elicitados temos a locução derivável (0,49%) e Referências às Condições Preparatórias (0,43%). A maior ocorrência da estratégia Locução Derivável entre os dados naturais está coerente com a expectativa nossa de que os dados naturais têm uma certa tendência a serem mais diretos e sintaticamente menos complexos do que os dados elicitados. A outra estratégia significativa nos dados elicitados foi Referências às Condições Preparatórias, que tem um grau de complexidade bem mais elevado do que Locução Derivável, reafirmando o que se disse em relação a Locução Derivável e dados naturais acima.

A segunda estratégia não ocorreu nem junto aos dados elicitados ou junto aos dados naturais. Esta estratégia - Performativo Explícito, talvez seja muito direta para ocorrer junto aos pedidos de informação.

Outras estratégias como: Modo Derivável, Performativo Evasivo, Exposição de Objetivo, Fórmula Sugestiva Específica de Linguagem e Insinuação Amena tiveram uma frequência bem inexpressiva.

É válido acrescentar que as estratégias acima citadas como inexpressivas estão todas colocadas nos primeiros e últimos níveis da escala de estratégias de pedidos.

Há ainda uma estratégia que ficou colocada num nível intermediário entre as de maior ocorrência (3 e 7) e as de ocorrência irrelevante (1, 2, 5, 6 e 9). Estamos falando da análise feita quanto a estratégia 8 - Insinuação Forte que teve junto aos dados naturais uma certa significância (0,14%). Esta estratégia requer referência parcial ao objeto ou elementos ne-

cessários para a implementação do pedido. Isto justifica a sua frequência entre os dados naturais.

2.3. Elemento de Abrandamento:

Independentemente do tipo de estratégia do pedido, podemos ou não ter no Ato Principal um ou mais Elementos de Abrandamento. Estes são partículas mitigantes no ato de fala estudado. Dão um efeito 'suavizador' ao pedido articulado pelo falante (Blum-Kulka & Olshtain, 1984:203).

Os Elementos de Abrandamento podem ter muitas variações que se subdividem em dois grupos:

2.3.1. Elementos de Abrandamento Sintáticos:

2.3.1.1. Interrogação:

Quanto aos pedidos de informação no nosso corpus são todos eles interrogativos.⁵

2.3.1.2. Negação:

Podemos suavizar o pedido através de uma negação, deixando o ouvinte sensibilizado com a nossa delicadeza.

Ex.: - elicitado:

Fig. 3/IV FB 40/ Moço,¹/ o Sr. não² me informa
aonde é que 'tá o Dr. Jú-
lio?/

- natural:

Sit. 2/8 FM 60/ Olá,¹ tudo bem?/ Vocês não² viram a
D. Vanda por aqui?/

2.3.1.3. Passado:

Formalizando-se a pergunta no passado, ao invés de fazê-la no presente, estaremos também sintaticamente suavizando-a.

Ex.: - elicitado:

Fig. 2/VIII FM 22/ Eu queria marcar uma³ hora
com o médico./ Será que tem²
uma vaga hoje?/

- natural:

Sit. 2/43 MM 45/ Boa tarde. / Eu gostaria² de
falar com o chefe do departa-
mento./

2.3.1.4. Oração com 'se':

É também um artifício sintático utilizado para suavizar o pedido, embora mais direto e aparente.

Ex.: - elicitado:

Fig. 5/V FB 35 (AB)/ Dá licença,/ eu queria sa²
ber se o ônibus de Curi-
tiba já saiu?/

- natural:

Sit. 2/ 35 MM 40/ Visse se o Castelli² passou
por aqui, Léa?/

2.3.1.5. Futuro:⁶

Notamos em nossos dados, que o 'futuro' poderia aparecer também como 'suavizador'. Apesar de aparecer somente duas vezes e entre os dados naturais, achamos que seria de grande importância registrá-lo, tendo em mente estudos futuros.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural:

Sit. 1/ 49 MM 40/ ¹Jair, / quando é ²que vai ser a reunião do condomínio?/

2.3.2. Elementos de Abrandamento que não sejam Sintáticos:

2.3.2.1. Dispositivo de Consulta:

Elementos que envolvem o ouvinte de modo a convencê-lo a cooperar, a efetivar o pedido.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural: (não ocorreu).

2.3.2.2. Declaração Abrandada:

Elementos utilizados pelo falante para minimizar o custo da ação pedida. No português são encontrados como diminutivos, que diminuem o impacto e o custo do pedido.

Ex.: - elicitado:

Fig. 8/ I FB 22/ A Maria Augusta tá ²melhorzi-
nha?/

- natural:

Sit. 3/ 41 MM 30/ Quanto é que tá o ² vidrinho?/

2.3.2.3. Subterfúgio:

Elementos através dos quais o falante evita especificar o pedido ao fazê-lo. Ele evita nomear o verdadeiro pedido, referindo-se a outro aspecto contextual envolvido na sua 'performance'.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural:

Sit. 1/ 36 MM 40/ Bom dia./ Poderia me ¹ ² informar como posso encontrar o zelador?/

2.3.2.4. Minimizador de Impacto:

Elementos através dos quais o falante modula o impacto que seu pedido irá ter no ouvinte; assinalando a própria não-realização do pedido.

Ex.: - elicitado:

Fig. 2/ IV FB 26/ Moça,/ tem ficha ¹ ² ainda pro Doutor Paulo?/

- natural:

Sit. 2/ 3 MB 20/ Oi!/ Tem café ¹ ² ainda?/

TABELA V
Elementos de Abrandamento

	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
<u>Sintáticos:</u>			
Negação	1 (0,01%)	3 (0,02%)	4 (0,01%)
Passado	49 (0,24%)	16 (0,08%)	65 (0,16%)
Oração com 'se'	3 (0,02%)	8 (0,04%)	11 (0,03%)
Futuro	-	2 (0,01%)	2 (0,01%)
<u>Não-Sintáticos:</u>			
Dispositivo de Consulta	-	-	-
Declaração Abrandada	8 (0,04%)	7 (0,03%)	15 (0,04%)
Subterfúgio	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Minimizador de Impacto	8 (0,04%)	16 (0,08%)	24 (0,06%)
Nenhum Elemento	131 (0,65%)	147 (0,73%)	278 (0,69%)
Total de Pedidos	200	200	400

Nos dados elicitados o passado (49 ocorrências - (0,25%)), aparece como Elemento de Abrandamento mais comum. Já nos dados naturais o passado, em número bem menor (16 ocorrências - (0,08%)), divide com minimizador de impacto (16 ocorrências - (0,08%)) o maior número de ocorrências. O número bem significativo de ocorrências do elemento de abrandamento - passado, enfatiza o número de pedidos em que a mitigação foi necessária, tornando o pedido menos direto, marcando-os com este elemento de abrandamento sintático.

Há uma maior ocorrência de Elementos de Abrandamento Sintáticos (89) do que a ocorrência de Elementos de Abrandamento Não-Sintáticos (40).

O fato mais significativo, entretanto, é que do total de pedidos analisados, 278 (70%) não possuem Elemento de Abrandamento. Destes, (147) são pedidos naturais e (131) pedidos elicitados. Podemos concluir que os pedidos analisados - naturais e elicitados - são bem diretos, não necessitando portanto de nenhum elemento de abrandamento ou seja, de mitigação.

Esta tabela vem provar mais uma vez que os pedidos de informação no Português são em sua maior parte mais diretos, menos mitigados.

2.4. Elemento de Realce:

É o quarto e último componente do Ato Principal. Agindo contrariamente aos Elementos de Abrandamento, que diminuem ou suavizam o impacto que o pedido provoca no falante; os Elementos de Realce têm a função de agravar o pedido ou o impacto que este provoca através de modificações internas. Estes podem ser:

2.4.1. Intensificadores:

Elementos através dos quais o falante intensifica a realidade.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural:

2

Sit. 2/ / Onde é a sala de estudos da Pós,
hein?/

2.4.2. Expletivos:

São Intensificadores Lexicais através dos quais o falante expressa explicitamente a sua atitude emo-

cional negativa.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural: (não ocorreu).

TABELA VI
Elementos de Realce

	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
Intensificadores	-	25 (0,13%)	25 (0,06%)
Expletivos	-	-	-

Os elementos de realce apresentam uma freqüência pouco significativa nos pedidos analisados (0,06%) do total. Os Intensificadores têm uma ocorrência de (0,13%), enquanto que os Expletivos não ocorreram nem uma vez. A ocorrência dos Intensificadores citada acima está entre os dados dos pedidos naturais. Nos dados elicitados os elementos de realce não aparecem uma única vez. Como foi definido acima, estes têm a função de agravar o pedido, e estão intrinsecamente relacionados ao comportamento, ao efeito emocional que este provocará no ouvinte; podendo então desta forma explicar o porque da sua ausência nos dados elicitados.

3) Adjuntos ao Ato Principal

São o terceiro componente do pedido, aqueles que permitem a existência das estruturas apresentadas no início deste capítulo (estruturas c e d). Os Adjuntos ao Ato Principal são modificadores externos que apóiam ou reforçam o Ato Principal, o contrário dos Elementos de Realce e Elementos de Abrandamento

que são modificações internas do Ato Principal. Indiretamente portanto, estes elementos modificam o Ato Principal. Tratam-se de modificações que não afetam as expressões do Ato Principal, mas o contexto que este se encontra encaixado, modificando indiretamente a força ilocucionária.

Os modificadores adjuntos ao ato principal estão divididos em 6 tipos que apresentamos abaixo:

3.1. Investigação de Disponibilidade:

O falante introduz, adiante ou após seu pedido, um adjunto de Investigação de Disponibilidade para checar se as pré-condições para que seu pedido seja efetivado existem.

Ex.: - elicitado:

Fig. 2/ X FB 22/ Oi/¹, eu queria marcar um ² horário com o médico hoje./ Há possibilida³de?/

- natural:

Sit. 2/ 43 MM 45/ Boa tarde.¹/ Eu gostaria de falar² com o chefe do departamento.³/ Ele está?/

3.2. Pré-Comprometimento:

O falante inicia ou termina o pedido com uma frase que com promete o ouvinte em relação ao pedido que está fazendo.

Ex.: - elicitado:

Fig. 1/ II FB 22/ Boa tarde,¹/ poderia me informar...² se, se... dava/prá arrumar uma hora³rinha/prá mim fazer uma consulta hoje?/

Neste caso temos o adjunto inserido no ato principal.

- natural:

Sit. 1/ 10 FB 20/ Dá prá eu perguntar uma coisa?³/
Aonde é que se compra dessa bexi-²-
ga?/

3.3. Fundamentador:

O falante indica uma(s) razão(ões) ou fundamento, para haver o pedido. Podemos considerar este adjunto como uma justificativa para o pedido que o falante quer ver respondido.

Ex.: - elicitado:

Fig. 3/ XII MB 34/ Ô amigo,¹ desculpe,³ pensei que
fosse o Júlio./ Aonde é a sala²
do Júlio?/

- natural:

Sit. 3/ 6 FM 25/ Bom dia,¹ vim trazer uns vidri-³-
nhos./ Ela não tá aí?²/

3.4. Elemento Adulador (adocicante):

Através de uma exagerada apreciação da habilidade do ouvinte para realizar o pedido, o falante diminui a imposição deste ao utilizar-se deste recurso.

Ex.: - elicitado:

Fig. 6/ XIII MB 26/ Com licença,¹ o nobre casal/³ po-
deria me informar a hora?²/

Igualmente ao exemplo elicitado no tipo de adjunto Pré-Comprometimento, o adjunto aqui também está inserido no ato principal.

- natural: (não ocorreu).

3.5. Desarmador:

O falante elimina a possibilidade de uma recusa através deste tipo de adjunto.

Ex.: - elicitado:

Fig. 3/ IX FM 32/ Ah, desculpe te incomodar,³ mas
você poderia me dizer aonde é que²
é a sala do Dr. Júlio?/

- natural: (não ocorreu).

3.6. Minimizador do 'custo':

O falante indica considerações ao 'custo' do pedido em que está envolvendo o ouvinte.

Ex.: - elicitado: (não ocorreu).

- natural: (não ocorreu).

TABELA VII

Adjuntos ao Ato Principal

	Dados Elicitados	Dados Naturais	Totais
Investigação de Disponibilidade	2 (0,01%)	3 (0,02%)	5 (0,01%)
Pré-Comprometimento	2 (0,01%)	3 (0,02%)	5 (0,01%)
Fundamentador	12 (0,06%)	4 (0,02%)	16 (0,04%)
Elemento Adulador	2 (0,01%)	-	-
Desarmador	1 (0,01%)	-	1 (0,00%)
Minimizador do 'custo'	-	-	-

Nos dados elicitados o Fundamentador aparece mais vezes, (12), o que significa uma percentagem de 0,06%. Os demais adjuntos têm uma ocorrência bem insignificante em termos numéri-

cos. Nos dados naturais temos um total de 10 adjuntos ao ato principal se somarmos as ocorrências dos 3 primeiros tipos de adjuntos de nossa tabela.

Esta tabela pouco expressiva confirma os dados tabulados na tabela I - Estruturas; pois nela notamos que as estruturas c e d (os dois tipos que têm adjuntos) são também as menos frequentes.

Além de trabalharmos quanto as estruturas e elementos formadores dos Pedidos de Informação no Português, ficamos também interessados sobremaneira quanto a possibilidade de haver condicionamentos não só devido ao contexto de situação - natural e elicitada - mas também em relação às estruturas dos pedidos em virtude da escolaridade e sexo dos falantes - variáveis extra-lingüísticas tradicionais.⁷

4) Variáveis Extra-Lingüísticas

4.1. Sexo

De acordo com a literatura sócio-lingüística; as mulheres são as que apresentam um comportamento lingüístico mais tradicional. Queremos dizer que a literatura imputa às mulheres um linguajar mais polido, mais próximo da norma. Este fato se deve à educação que a própria mulher recebe: mais cheio de regras de boas maneiras; tendo o seu próprio lexis reduzido "ao que uma moça deve e pode falar".

Nossa hipótese é a de que os pedidos (elicitados ou naturais) articulados pelas mulheres-informantes irão ter uma clara tendência à polidez, indiretividade e rebuscamento lingüístico.

A seguir temos a tabela mostrando a relação entre sexo e estrutura do pedido.

TABELA VIII
Sexo X Estruturas de Pedidos

8.1. Dados Elicitados:

	Homens	Mulheres
estrutura a.	44 (0,44%)	30 (0,30%)
estrutura b.	48 (0,48%)	59 (0,59%)
estrutura c.	6 (0,06%)	7 (0,07%)
estrutura d.	2 (0,02%)	4 (0,04%)
Total	100	100

8.2. Dados Naturais:

	Homens	Mulheres
estrutura a.	56 (0,61%)	66 (0,61%)
estrutura b.	32 (0,35%)	36 (0,33%)
estrutura c.	2 (0,02%)	1 (0,01%)
estrutura d.	2 (0,02%)	5 (0,05%)
Total	92	108

8.3. Total (Dados Naturais e Elicitados):

	Homens	Mulheres	Total
estrutura a.	100 (0,052%)	96 (0,46%)	196 (0,49%)
estrutura b.	80 (0,42%)	95 (0,46%)	175 (0,44%)
estrutura c.	8 (0,04%)	8 (0,04%)	16 (0,04%)
estrutura d.	4 (0,02%)	9 (0,04%)	13 (0,03%)
Total	192	208	400

Comparando os dados obtidos entre os dois sexos na estrutura mais direta - estrutura a. - notamos que as mulheres fizeram um uso menor do que os homens nesta estrutura. Isto pode ser

um indício para a comprovação da nossa hipótese de que as mulheres têm um comportamento lingüístico mais polido do que os homens.

Ao analisarmos os dados naturais e os elicitados, notamos que tanto os homens quanto as mulheres foram mais elaborados em seus pedidos nos dados elicitados do que nos dados naturais. Isto confirma a hipótese de que espontaneamente somos mais diretos (tanto homens quanto mulheres).

As estruturas c e d tanto para os homens quanto para as mulheres tiveram uma ocorrência inexpressiva. Esta observação nos leva a afirmar que nem nos dados naturais nem nos elicitados nossos informantes lançaram mão de estruturas mais complexas e completas. As mulheres utilizaram (0,08%) destas e os homens (0,06%).

As mulheres, na soma dos dados (8.3), tiveram quase que um empate ao utilizarem as estratégias a e b (46%) igualmente.

Nos homens houve um maior uso da estrutura a (52%), enquanto que a estrutura b, um pouco mais polida, teve (42%) do total.

Podemos concluir que de acordo com as percentagens das estruturas a e b, as mulheres são mais diretas, polidas do que os homens ao formular seus pedidos de informação.

A freqüência das estruturas c e d são também um fator importante que confirmam o que foi dito acima. Na soma destas estruturas, os homens tiveram 12 ocorrências, o que dá uma percentagem de (0,06%). As mulheres tiveram 17 ocorrências, (0,09%) do total. O maior número de estruturas mais complexas ficou mais uma vez com as mulheres, confirmando a teoria delas serem mais polidas ao fazerem os pedidos.

TABELA IX
Sexo X Estratégias dos Pedidos

9.1	Dados Elicitados		Dados Naturais	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
Estratégia 1	-	-	-	-
Estratégia 2	-	-	-	-
Estratégia 3	-	-	-	1 (0,01%)
Estratégia 4	50 (0,50%)	48 (0,48%)	55 (0,61%)	81 (0,75%)
Estratégia 5	2 (0,02%)	8 (0,08%)	1 (0,01%)	1 (0,01%)
Estratégia 6	2 (0,02%)	3 (0,03%)	-	1 (0,01%)
Estratégia 7	45 (0,45%)	41 (0,41%)	15 (0,17%)	16 (0,14%)
Estratégia 8	1 (0,01%)	-	19 (0,21%)	9 (0,08%)
Estratégia 9	-	-	-	1 (0,01%)
Total	100	100	92	108

9.2. Total Dados Elicitados e Naturais:

	Homens	Mulheres	Total
Estratégia 1	-	-	-
Estratégia 2	-	-	-
Estratégia 3	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Estratégia 4	106 (0,55%)	129 (0,62%)	234 (0,58%)
Estratégia 5	3 (0,02%)	9 (0,04%)	12 (0,03%)
Estratégia 6	2 (0,01%)	4 (0,02%)	6 (0,01%)
Estratégia 7	60 (0,31%)	57 (0,27%)	117 (0,30%)
Estratégia 8	20 (0,11%)	9 (0,04%)	29 (0,08%)
Estratégia 9	-	1 (0,01%)	1 (0,00%)
Total	192	208	400

Independente de sexo, a estratégia com maior número de ocorrências foi a de número 4. Esta estratégia, Locução Derivável, é uma das mais diretas dentre todas as estratégias; sendo superada em termos de diretividade pelas estratégias 1, 2 e 3 que foram insignificamente representadas.

A segunda estratégia com maior número de ocorrências foi a de número 7, Referências às Condições Preparatórias, que ao inverso da número 4, é uma das mais elaboradas e indiretas da tabela das estratégias. Estatisticamente falando, a estratégia número 4 teve uma ocorrência de (0,55%) entre os informantes masculinos e (0,60%) entre os informantes femininos. Na estratégia número 7, tivemos uma percentagem de (0,31%) entre os homens e (0,27%) entre as mulheres.

As demais estratégias foram insignificamente representadas em termos de ocorrência. Seria bom mencionar a frequência da estratégia de número 8, que teve uma frequência total de (0,07%), ficando pois em terceiro lugar.

Analisando os resultados obtidos nesta tabela verificamos que apesar de ambos os sexos terem priorizado as estratégias 4 e 7, existe uma diferença entre as percentagens finais. (55%) dos homens escolheu a estratégia 4 contra (60%) das mulheres. Sendo esta estratégia uma das mais diretas, concluímos que, contra todas as expectativas e verificações feitas em tabelas anteriores, as mulheres foram mais diretas que os homens.

A estratégia 7 só nos confirma o que foi dito no parágrafo anterior. (31%) dos homens utilizou esta estratégia que é considerada bem indireta e formal, contra (27%) das mulheres.

Comparando os dados elicitados e os dados naturais, verificamos que tanto os homens quanto as mulheres foram bem mais

formais e indiretos, utilizando a estratégia número 7 nos dados elicitados. Em contrapartida, entre os pedidos naturais, a preferência tanto masculina quanto feminina recaiu sobre a estratégia 4, confirmando posições anteriores.

4.2. Escolaridade

Nos trabalhos de sociolinguística elaborados no Brasil, a escolaridade tem sido usada como parâmetro para classe social. Geralmente o nível de escolaridade corresponde ao nível sócio-econômico (Scherre, 1978; Votre, 1978 e Duarte, 1986).

Em nosso trabalho, como já foi dito no capítulo metodológico, consideramos da classe média, as pessoas que possuem diploma universitário ou as que estão cursando a universidade. As demais pessoas ficaram enquadradas entre as de classe baixa. Portanto o critério para diferenciar as pessoas de classe média e as de classe baixa foi a escolaridade.

TABELA X
Classe X Estruturas dos Pedidos

10.1. Dados Elicitados e Naturais:

	Dados Elicitados		Dados Naturais	
	Média	Baixa	Média	Baixa
estrutura a.	38 (0,38%)	36 (0,36%)	92 (0,59%)	30 (0,68%)
estrutura b.	49 (0,49%)	58 (0,58%)	56 (0,36%)	12 (0,27%)
estrutura c.	8 (0,08%)	5 (0,05%)	3 (0,02%)	-
estrutura d.	5 (0,05%)	1 (0,01%)	5 (0,03%)	2 (0,05%)
Total	100	100	156	44

10.2. Total:

	Classe Média	Classe Baixa	Total
estrutura a.	130 (0,51%)	66 (0,46%)	196 (0,49%)
estrutura b.	105 (0,41%)	70 (0,49%)	175 (0,44%)
estrutura c.	11 (0,04%)	5 (0,03%)	16 (0,04%)
estrutura d.	10 (0,04%)	3 (0,02%)	13 (0,03%)
Total	256	144	400

A classe média, notadamente nos dados elicitados, optou pela estratégia b., (0,49%); enquanto que nos dados elicitados optou pela estratégia a., (0,58%).

Esta afirmação anterior referente às estratégias mais ocorrentes para a classe média nos indica que elicitamente utilizaram uma forma mais indireta e complexa do que nos dados naturalmente coletados.

A classe baixa também teve um maior número de pedidos elicitados na estratégia b., (0,58%); número superior ao mesmo dado para a classe média. Isto nos leva a afirmar que quando o

falante fala naturalmente ele é mais espontâneo, mais direto, utiliza com mais freqüência a estratégia a., seja ele da classe média ou baixa.

Já com referência aos dados elicitados, tanto na classe baixa quanto na classe média, os falantes são mais polidos, utilizam com mais freqüência a estrutura b., que tem Termo de Endereçamento antes do Ato Principal.

Nos dados naturais, a classe baixa obteve um número bem significativo de ocorrência de estrutura a., (0,68%). Número maior do que a percentagem dos dados naturais da classe média (0,58%).

As estruturas c. e d. foram muito pouco expressivas em termos de quantidade, apesar da classe média ter tido um maior número de pedidos em ambas. Para a estrutura c., a classe média teve (0,04%) do total de ocorrências, enquanto que a classe baixa para a mesma estrutura teve (0,03%). Já na estrutura d., a classe média teve novamente (0,04%) do total de ocorrências contra apenas (0,02%) de ocorrências na classe baixa.

No total entre os pedidos naturais e os elicitados, a classe média teve uma predominância pela estrutura a., (0,51%); enquanto que na classe baixa predominou a estrutura b., (0,49%).

Apesar da classe média ter um número um pouco maior (0,51%) de ocorrências na estrutura a. do que a classe baixa, (0,46%); notamos que esta diferença não é significativa. Na estrutura b., a classe baixa teve (0,49%) de ocorrências contra (0,41%) da classe média. Poderíamos explicar este fato relacionando-o com a especificidade desta estrutura.

A estrutura b. é formada pelo Termo de Endereçamento e também pelo Ato Principal. O Termo de Endereçamento como já foi

visto neste capítulo, pode ter mais de uma figuração tais como: polidez, chamamento, vocativo etc... Portanto os dados não mostram que a classe baixa é mais polida e sim que esta quando se dirige a alguém gosta de chamar a atenção do ouvinte, para estar certo de que vai ser ouvido/atendido.

TABELA XI
Classe X Estratégias dos Pedidos

	Dados Elicitados		Dados Naturais	
	Classe Média	Classe Baixa	Classe Média	Classe Baixa
Estratégia 1	-	-	-	-
Estratégia 2	-	-	-	-
Estratégia 3	-	-	-	1 (0,01%)
Estratégia 4	44 (0,44%)	54 (0,54%)	115 (0,74%)	26 (0,61%)
Estratégia 5	3 (0,03%)	7 (0,07%)	2 (0,01%)	-
Estratégia 6	4 (0,04%)	1 (0,01%)	1 (0,006%)	-
Estratégia 7	49 (0,49%)	37 (0,37%)	24 (0,15%)	7 (0,16%)
Estratégia 8	-	1 (0,01%)	13 (0,08%)	10 (0,23%)
Estratégia 9	-	-	1 (0,006%)	-
Total	100	100	156	44

Nos dados elicítados a classe média ficou dividida entre as estratégias 4 (0,44%) e 7 (0,49%). A classe baixa, também nos dados elicítados ficou com maior número de pedidos divididos entre as mesmas estratégias: 4 e 7. A diferença entre esta ocorrência e os dados elicítados da classe média é que na classe baixa a diferença entre a ocorrência da estratégia 4 (0,54%) e a estratégia 7 (0,37%) foi bem maior do que a diferença entre essas mesmas estratégias da classe média, dados elicítados. As

demais estratégias ocorridas entre os dados elicitados (classes média e baixa) foram insignificantes em termos numéricos.

Nos dados naturais houve uma forte predominância da estratégia 4 para as duas classes. A ocorrência para a classe média foi de (0,74%), e para a classe baixa (0,61%). Isto prova que em contextos naturais ambas as classes preferem a estratégia mais direta, com menos recursos lingüísticos e extra-lingüísticos. A segunda estratégia de maior ocorrência nos dados naturais foi a de número 7; porém com uma incidência bem menor do que a de número 4. Para a classe média a estratégia 7 obteve (0,15%) do total e para a classe baixa (0,16%). Quase iguais em percentagem. A estratégia de número 8, que nos dados elicitados teve ocorrência insignificante, nos dados naturais teve número mencionável: (0,08%) de ocorrência para a classe média e (0,23%) de ocorrência para a classe baixa.

4.3. Figura

As figuras utilizadas por nós no álbum utilizado para fazer a entrevista e obter os dados elicitados são sem dúvida nenhuma um outro fator extra-lingüístico importante que serve porém apenas para análise dos dados elicitados.

TABELA XII

Figura X Estrutura dos Pedidos

Figura:	1	2	3	4	5	5	6	6	7	8
estrutura a.	6 (30%)	6 (30%)	5 (25%)	6 (30%)	11 (55%)	11 (55%)	8 (40%)	8 (40%)	6 (30%)	7 (35%)
estrutura b.	14 (70%)	10 (50%)	10 (50%)	10 (50%)	8 (40%)	8 (40%)	10 (50%)	10 (50%)	14 (70%)	13 (65%)
estrutura c.	-	1 (5%)	2 (10%)	4 (20%)	1 (5%)	1 (5%)	2 (10%)	2 (10%)	-	-
estrutura d.	-	3 (15%)	3 (15%)	-	-	-	-	-	-	-
Total		20	20	20	20	20	20	20	20	20

As figuras que envolveram maior número de estruturas foram sem dúvida nenhuma as figuras 2 e 3. A figura 2 é a que a pessoa quer marcar uma hora de emergência num consultório médico. A figura 3 é a que a pessoa entra num escritório de um executivo, interrompendo-o pensando que fosse o escritório de um amigo. Sem dúvida nenhuma esta tabela comprova que quanto mais exige do falante, o pedido mais polido e indireto será. Estes dois utilizam todas as estruturas (a, b, c e d). A estrutura c também está presente nos pedidos relativos às figuras (4, 5 e 6). As demais figuras utilizam apenas as estruturas a e b. Estas são portanto as mais diretas. As perguntas relativas à figura 5 têm o maior grau de diretividade de todas - (55%) de ocorrência da estrutura a, que é a mais direta. Esta figura mostra um casal bem jovem ao qual se deve fazer a pergunta. A pergunta é relativa ao horário do ônibus que vem de Curitiba. Ela não demanda muito esforço por parte do ouvinte.

Menos esforço ainda nos pedem as perguntas relativas às figuras 1 e 6. Todas as duas são para pedir as horas. Apesar de serem perguntas mais simples, não têm o grau de diretividade da de nº 5. Podemos afirmar que enquanto na figura 5 temos um casal de jovens, na figura 4 temos um motorista de meia idade e na figura 6 um casal de idosos. A idade do ouvinte é sem dúvida nenhuma um fator de indiretividade na escolha de estruturas para o pedido de informação.

TABELA XIII

Figura X Estratégias dos Pedidos

Figura:	1	2	3	4	5	5	6	6	7	8
Est. 1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Est. 2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Est. 3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Est. 4	16	10	3	5	8	8	6	5	18	19
Est. 5	-	3	1	4	1	1	-	-	-	-
Est. 6	-	1	4	-	-	-	-	-	-	-
Est. 7	8	6	11	9	10	10	14	15	2	1
Est. 8	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Est. 9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Confirmando dados de tabelas anteriores, estes dados elicitados também tiveram uma predominância pelas estruturas 4 e 7. Os dados novamente aqui evidenciam a figura 5 como uma das mais diretas, evidenciando através da escolha pela estratégia 4, das mais diretas, uma espontaneidade bem grande. Estas são as perguntas das figuras 1, 2, 7 e 8. Podemos afirmar isto ao verificarmos o número bem grande de estruturas 4 (bem diretas) nestas figuras.

4.4. Situação

Outra variável extra-lingüística que analisamos foi a situação e sua relação com estrutura e estratégia. Sem dúvida nenhuma a situação é um poderoso dado extra-lingüístico mensurável para os pedidos colhidos naturalmente.

Dependendo da situação, os pedidos poderão vir a ser mais

diretos ou indiretos.

TABELA IV
Situação X Estruturas dos Pedidos

Situações:	Portaria	Secretaria	Loja	Amb. Familiar
Estrutura a.	21 (0,42%)	24 (0,48%)	35 (0,70%)	42 (0,84%)
Estrutura b.	25 (0,50%)	25 (0,50%)	13 (0,26%)	5 (0,10%)
Estrutura c.	1 (0,02%)	1 (0,02%)	1 (0,02%)	-
Estrutura d.	3 (0,06%)	-	1 (0,02%)	3 (0,06%)
Total	50	50	50	50

Como era de se esperar a situação mais informal, que mais utilizou-se da estrutura a. foi a situação Ambiente Familiar. Notamos que (0,84%) dos pedidos ficou com a estrutura a. no Ambiente Familiar. Isto está muito correto se pensarmos que com as pessoas íntimas da casa não temos necessidade de procurarmos uma estrutura mais complexa.

A situação que foi mais informal depois do Ambiente Familiar foi a Loja de lembranças. Aqui também temos uma explicação muito convincente. Quando estamos numa loja somos o mais direto possíveis com nossos pedidos de informação pois este é um local próprio para fazê-los. (0,70%) de estrutura a., a mais direta.

A Secretaria e a Portaria do edifício dividem (com uma leve tendência para a Secretaria ser mais informal), o terceiro e último lugar, tornando-se portanto as situações mais exigentes em termos de formalidade do pedido. (0,48%) dos pedidos da Secretaria tiveram estrutura a., enquanto que (0,42%) dos pedidos da Portaria também tiveram estrutura a.

TABELA XV
Situação X Estratégia

Situação:	Portaria	Secretaria	Loja	Amb. Familiar
Est. 1	-	-	-	-
Est. 2	-	-	-	-
Est. 3	1 (0,01%)	-	-	-
Est. 4	21 (0,43%)	25 (0,50%)	46 (0,92%)	44 (0,88%)
Est. 5	-	2 (0,04%)	-	-
Est. 6	-	-	1 (0,02%)	-
Est. 7	13 (0,26%)	13 (0,26%)	-	5 (0,10%)
Est. 8	15 (0,30%)	9 (0,18%)	3 (0,06%)	1 (0,02%)
Est. 9	-	1 (0,02%)	-	-
Total	50	50	50	50

Ao analisarmos a tabela acima confirmamos o que foi dito e visto na tabela anterior (situação X estrutura). As situações que mais favorecem os pedidos mais diretos são: loja de lembrança e ambiente familiar. Como já foi dito na análise da tabela anterior estas duas situações são propícias aos pedidos diretos. No ambiente familiar pela intimidade e ausência consequente de formalismos. Na loja pela própria necessidade de sabermos preços, cor ou forma do que desejamos comprar.

A secretaria e a portaria continuam juntas quanto a indiretividade, sendo que a secretaria é um pouco mais propícia aos pedidos mais informais ainda do que a portaria. A análise desta tabela, portanto, confirma a análise da tabela anterior.

Notas referentes ao Capítulo IV

¹Cf. Blum-Kuka & Olshtain (1984:200).

²Traduzimos os termos utilizados no modelo para facilitar a legibilidade de nosso trabalho.

³Os exemplos dados têm barras / / para separar os elementos que os compõem. Os números (1, 2 e 3) estão relacionados com: 1 - Termo de Endereçamento; 2 - Ato Principal e 3 - Adju(n)to(s) ao Ato Principal.

⁴Cf. Blum-Kulka & Olshtain (1984:200-203).

⁵Blum-Kulka & Olshtain estavam trabalhando não só com pedidos de informação. Elas trabalhavam com todos os tipos de pedido. (Blum-Kulka & Olshtain, 1984:211). Por isso talvez no seu modelo apareça a interrogação como variação; enquanto que em relação aos pedidos de informação eles são imprescindíveis.

⁶O futuro foi contribuição nossa para o modelo já que as autoras não o incluíram entre os elementos de abrandamento encontrados por elas.

⁷Cf. Labov (1972 e 1981).

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES

Os pedidos de informação mostraram-se uma fonte rica e inesgotável de dados para pesquisa. Através de nossas coletas de dados observamos que inúmeras vezes durante o dia e em situações diversas nos encontramos em posição de persuadir alguém a alterar seu comportamento em nosso favor, utilizando os atos de fala diretivos, dentre os quais se acham os pedidos.

Nossa intenção ao coletarmos pedidos naturais e elicitados era de conseguir dados para poder haver comparação entre a língua falada espontaneamente e aquela que o falante pensa que usa (repensada). Nossa análise posterior destes dados confirmou nossa expectativa de que os pedidos variam muito em sua estrutura e a variação está principalmente condicionada por fatores extra-lingüísticos, principalmente o contexto de situação e participante com todas as suas características: sexo, nível social, idade, grau de intimidade com o falante etc... A intuição do falante nem sempre está verdadeiramente relacionada com o 'uso' que se faz da língua.

Para a coleta de dados escolhemos 4 situações (dados naturais) e 10 gravuras (dados elicitados). Os dados por nós obtidos mostraram que nossa escolha foi acertada, trazendo inúmeros pedidos de informação para compor o nosso corpus.

Dentre os dados naturais, a situação que propiciou uma maioria de pedidos mais diretos (formados apenas pelo ato principal) foi sem dúvida nenhuma o ambiente familiar.

A segunda situação em termos de pedidos mais diretos foi a loja de lembranças. Esta descoberta confirmou o que foi dito por Labov & Fanshel quanto às situações e variações quanto a diretividade ou indiretividade dos pedidos. O ambiente familiar é propício aos pedidos diretos pela intimidade que falante e ouvinte têm. Na loja de lembranças podemos afirmar que é local normalmente procurado para fazerem-se pedidos em relação aos artigos ali expostos.

Os outros dois lugares que serviram de fundo para a coleta de dados naturais: portaria de edifício residencial e secretaria do Departamento de Língua e Literatura Vernáculas não se mostraram tão propícios aos pedidos diretos como os outros dois lugares citados acima.

O álbum de recortes se mostrou um instrumento eficaz para a coleta de dados elicitados. A escolha de gravuras bem como a escolha de situações para a coleta de dados naturais confirmaram ser variáveis extra-lingüísticos marcantes.

Dentre os pedidos elicitados aqueles que foram mais indiretos foram aqueles relativos às figuras 2 e 3. Eles eram para marcar uma hora de emergência num consultório médico e o outro para pedir uma informação para um executivo depois de ter aberto sua sala por engano. Ambas situações exigem uma maior indi-

retividade por parte do falante, relacionado ao 'custo' que o pedido exige do ouvinte. Quanto mais o falante vai tirar o ouvinte de seus afazeres ao fazer um pedido, mais ele vai usar atenuantes para fazer com que o ouvinte seja sensibilizado e coopere dando a resposta desejada.

A figura 6 foi também uma fonte para pedidos mais mitigados. Apesar do tipo de pedido - saber as horas - ser do tipo que classificamos de 'free goods', notamos que houve um grau bem elevado de indiretividade nela. A explicação é a seguinte: as pessoas da gravura são bem idosas (na faixa dos 70 anos); portanto não é só o tipo de pedido ou a situação que vão determinar o grau de mitigação ou indiretividade de um pedido. Existem muitos outros condicionantes.

Além de analisarmos as figuras e as situações como dados para medir as variáveis extra-lingüísticas, também fizemos um estudo com as variáveis sexo e nível sócio-econômico.

Quanto a variável sexo nossas hipóteses foram confirmadas quanto a tendência que o sexo feminino tem à indiretividade, polidez, rebuscamento lingüístico devido a própria educação que a mulher recebe, incentivando o seu linguajar para ser o mais formal possível. Também observamos que tanto os homens quanto as mulheres foram mais elaborados em seus pedidos elicitados. Portanto somos mais polidos artificialmente do que no uso comum e natural que fazemos da língua.

Quanto a variável nível sócio-econômico (escolaridade). Tanto a classe média quanto a classe baixa nos dados elicitados foi mais polida do que nos dados naturais. Nos dados elicitados a preferência foi pela estrutura b.; mais elaborada, enquanto que nos dados naturais a preferência foi pela estrutura a., marca-

da somente pelo Ato Principal - o núcleo do pedido.

Tendo em vista o fator tempo que nos persegue durante a elaboração de uma dissertação e também o tema escolhido - pedidos de informação - ser tão vasto e inexplorado no português falado, sentimos que vários aspectos não foram por nós explorados, deixando assim vários pontos a descoberto. Do ponto de vista sintático, gostaríamos de ressaltar nossa contribuição para o modelo de Blum-Kulka & Olshtain que se mostrou um instrumento seguro e eficaz. A contribuição é quanto aos elementos de abrandamento, aos quais acrescentamos o 'futuro' por ser um elemento significativamente presente em nossos dados.

Nosso interesse primordial era quanto a estrutura geral dos pedidos. Para um trabalho futuro necessitamos o auxílio de um computador. Poderemos cruzar as variáveis de outras maneiras e não só relacioná-las com estrutura e estratégia dos pedidos. Isto certamente nos dará material para uma tese de doutorado - o que foi inclusive sugerido pelos membros da banca.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- AUSTIN, J.L. How to do things with words. Harvard Univ. William James Lectures 1955; Oxford, 1962.
- BLUM-KULKA, S. & OLSHTAIN, S. Request and Apologies. A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns, (CCSARP). Hebrew University, Jerusalém, Tel - Aviv University, 1984.
- COULTHARD, R.M. An Introduction to Discourse Analysis. London, Longman, 1977.
- DUARTE, M.E.L. Variação e sintaxe: clítico acusativo, pronome lexical e categoria vazia no português do Brasil. PUC-SP. Dissertação de Mestrado, 1986.
- DUBOIS, J. et al. Dicionário de lingüística. São Paulo, Cultrix, 1973.
- ERVIN-TRIPP, S. Is Sybil There? The Structure of American English Directives. Language in Society, 5:25-66, 1976.
- FERGUSON, C.A. The Structure and Use of Politeness Formulas. Language in Society, 5:137-151, 1976.

- FRASER, B. Hedged Performatives. In Cole M. Morgan (eds.).
Sintaxe and Semantics. Vol.3, Speech Acts. New York, Academic
Press, 1975.
- GOODY, E.M. (ed.). Questions and Politeness. Strategies in
Social Interaction. Cambridge, Cambridge University Press,
1978.
- GRICE, P. Logic and Conversation. In: COLE, P. and MORGAN (ed.).
Syntax and Semantics, vol. 3, 1975.
- GUMPERZ and HYMES (eds.). Directions in Sociolinguistics. The
Ethnography of Communication. New York, Halt, Rinehart and
Winston, 1972.
- KAHMANN, Christa I. Formas de despedida no português. Signo,
Vol. II - setembro de 1986 - Santa Cruz do Sul - RGS, Faculda-
des Integradas.
- HYMES, D. Foundations in Sociolinguistics: An Ethnographic
Approach. Philadelphia, University of Pennsylvania Press,
1974.
- HYMES, D. Language in Culture and Society. New York, 1964.
- LABOV, W. Sociolinguistics Patterns. Philadelphia University
of Pennsylvania Press, 1982.
- LABOV, W. Field Methods of the project on linguistic change and
variation. Working Papers in Sociolinguistic. Nº 81, Austin,
Tx. Southwest Educational Development Laboratory, 1981.
- LABOV, W. & FANSHEL, D. Therapeutic Discourse - Psychoteraphy as
Conversation. New York, Academic Press, 1977.
- LABOV, W. 'The transformation of experience in narrative syntax'.
In: LABOV, W. Language in the Inner City: Studies in the Black
English Vernacular. Philadelphia, University of Pennsylvania P.,
1972.

LEVINSON, S. Pragmatics, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

LIRA, S. de A. Nominal and Pronominal and Zero subject in Brazilian Portuguese. Tese de doutoramento. University of Pennsylvania, Philadelphia, 1982.

OLIVEIRA E SILVA, G.M. Estudo da regularidade na variação no português do Rio de Janeiro. Tese de doutorado. Rio de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1972.

SANKOFF, David & Gillian. Sample Survey Methods and Computed Assisted Analysis in the Study of Grammatical Variation, University of Montreal, 1971.

SCHERRE, M.M.P. A regra de concordância de número no sintagma nominal em português. PUC-RS, Dissertação de mestrado, 1978.

SEARLE, J.R. Speech Acts. Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

VOTRE, S. Aspectos da variação fonológica na fala do Rio de Janeiro. Rio, Mobral, 1978.

A N E X O S

A N E X O 1

RELAÇÃO DOS PEDIDOS ANALISADOS

1. Coletados Elicitadamente

Figura 1:

- | | | | |
|-------|----|----|---|
| I | FB | 22 | Por favor, pode me informar que horas tem? |
| II | FB | 22 | Que horas tem, por favor? |
| III | FB | 40 | Moço, que horas tem? |
| IV | FB | 26 | O Sr. poderia me informar que horas tem? |
| V | FB | 35 | Que horas o Sr. tem? |
| VI | FM | 52 | Por favor, o Sr. poderia me informar que horas são? |
| VII | FM | 22 | O Sr. sabe que horas são? |
| VIII | FM | 22 | Que horas são, por favor? |
| IX | FM | 32 | Ô moço, que horas são? |
| X | FM | 25 | Que horas são? |
| XI | MB | 29 | Por favor, poderia me informar as horas? |
| XII | MB | 34 | Por gentileza, que horas tem? |
| XIII | MB | 26 | Ô moço, por favor, podia me informar a hora? |
| XIV | MB | 36 | Que horas tem? |
| XV | MB | 25 | Que horas são? |
| XVI | MM | 26 | Amigo, por favor, que horas são? |
| XVII | MM | 35 | O Sr. tem horas, por obséquio? |
| XVIII | MM | 23 | O Sr. pode me informar as horas? |
| XIX | MM | 57 | O Sr. pode me dizer que horas são? |
| XX | MM | 29 | Que horas são, por favor? |

Figura 2:

- | | | | |
|----|----|----|---|
| I | FB | 22 | Oi, eu queria marcar um horário com o médico hoje.
Há possibilidade? |
| II | FB | 22 | Boa tarde, poderia me informar... se, se... dava |

prá arrumar uma horinha prá mim fazer uma consulta prá hoje?

- III FB 26 Moça, tem ficha ainda pro Doutor Paulo?
- IV FB 40 Moça, tem ficha?
- V FB 35 Tem vaga para o médico para as 4 horas?
- VI FM 52 Querida, eu queria saber se o médico ainda tem horário prá hoje, prá ele me atender.
- VII FM 22 Ô Célia, o Dr. Zulmar tem hora hoje?
- VIII FM 22 Eu queria marcar uma hora com o médico. Será que tem uma vaga hoje?
- IX FM 32 Ô Sônia, que horas é que eu vou ser atendida?
- X FM 25 Quanto tempo ainda para a minha consulta?
- XI MB 29 É, por favor, ainda tem ficha pro Doutor Amorim?
- XII MB 34 Por favor, tem ficha ainda hoje, aí?
- XIII MB 26 Teria condições de marcar uma consulta prá agora?
- XIV MB 36 Tem ficha prá hoje?
- XV MB 25 Tem alguma hora vaga?
- XVI MM 26 A srta. poderia arranjar uma hora, prá mim, hoje?
- XVII MM 35 É a secretária do Dr. Roberto? Eu gostaria de saber se ainda tem horário prá hoje?
- XVIII MM 23 Tem hora vaga hoje aí?
- XIX MM 57 Boa tarde, pode me dizer se ainda há vaga para hoje?
- XX MM 29 A Senhorita poderia perguntar quanto tempo vai demorar ainda, porque eu tenho um compromisso?

Figura 3:

- I FB 22 Desculpa, podia me informar onde é a sala do Júlio?
- II FB 22 Ô... Tesão, dá prá informar aonde fica o escri-

- tório do Júlio?
- III FB 26 Poderia me informar aonde o Júlio está?
- IV FB 40 Moço, o Sr. não me informa aonde é que tá o Dr. Júlio?
- V FB 35 Desculpe, entrei na porta errada. Qual a porta do Professor Júlio?
- VI FM 52 Escuta, eu acho que eu me enganei. Eu vim atrás do Seu Júlio e não é essa a sala. O Sr. poderia me informar aonde é que fica?
- VII FM 22 Esta é a sala do Dr. Júlio?
- VIII FM 22 O Júlio trabalha aqui?
- IX FM 32 Ah, desculpe te incomodar, mas você poderia me dizer aonde é que é a sala do Dr. Júlio?
- X FM 25 Onde é a sala do Dr. Júlio, por favor?
- XI MB 29 É... por favor, podia me informar a sala do Dr. Júlio?
- XII MB 34 Ô amigo, desculpe, pensei que fosse o Júlio. Aonde que é a sala do Júlio?
- XIII MB 26 Ô moço, podia dizer aonde tá o Dr. Júlio?
- XIV MB 36 É a sala do Seu Júlio?
- XV MB 25 É..., quero saber aonde é que é a sala do Júlio?
- XVI MM 26 Ô amigo, desculpe. Me deram a informação errada. Onde é que é a sala do Júlio?
- XVII MM 35 Desculpe-me. Eu gostaria de falar com meu amigo Júlio. Saberá onde encontrá-lo?
- XVIII MM 23 Esse aqui não é o escritório do Dr. Júlio?
- XIX MM 57 Por favor, pode me informar aonde é a sala do Júlio?
- XX MM 29 Com licença, poderia me informar aonde fica a sala do Dr. Júlio?

Figura 4:

- I FB 22 Por favor, o caminho certo prá Jurerê?
- II FB 22 Ei, pode me informar onde fica a praia de Jurerê?
- III FB 26 Moça, a Sra. poderia me informar se eu estou indo no caminho certo que eu queria ir prá Jurerê?
- IV FB 40 Esse caminho que tô caminhando é prá Jurerê?
- V FB 35 Ei moça, aonde é que fica o caminho prá Jurerê?
- VI FM 52 Ah, escuta. Eu queria ir prá Jurerê, mas eu tô desconfiada que eu tô perdida. Tu podias me informar, por favor, como é que a gente faz para chegar até lá?
- VII FM 22 Ei moça, esse é o caminho que vai prá Jurerê?
- VIII FM 22 Essa estrada vai prá Jurerê?
- IX FM 32 Por gentileza, podias me dizer se é esse mesmo o caminho prá Jurerê?
- X FM 25 Ei, Jurerê é prá lá?
- XI MB 29 Ô moça, por favor, eu tô no caminho certo prá praia de Jurerê?
- XII MB 34 Moça, não sei se eu tô perdido. Aonde é que fica a rua pra ir prá Jurerê, a estrada ou uma coisa assim.
- XIII MB 26 Ô moça, podia me informar se eu estou no caminho certo de Jurerê aos Ingleses?
- XIV MB 36 Quantos quilômetros faltam prá chegá em Jurerê?
- XV MB 25 Eu quero saber aonde é que é a praia de Jurerê?
- XVI MM 26 Ei menina! (gritando) Podias me informar onde é que fica Canasvieiras direitinho porque me informaram errado?
- XVII MM 35 Oi broto, você poderia me dizer onde é que é a praia de Jurerê?

- XVIII MM 23 Sabe me dizer se Jurerê fica prá esse lado?
- XIX MM 57 Você pode me informar se esse é o caminho para Canasvieiras?
- XX MM 29 (assobia) Onde é que fica Jurerê?

Figura 5:

Nesta figura tínhamos um casal, e o direcionamento dado foi fazer 2 perguntas: uma para ele e outra para ela. A, indica a pergunta feita para ela, e B, a pergunta feita para ele. Houveram casos em que alguns informantes fizeram pergunta idêntica para ele e para ela. Estas são identificadas por AB, e foram computadas duas vezes. Ainda tivemos perguntas feitas no plural (direcionadas para os dois), identificadas por um Z, também com putadas duplamente.

- I FB 22 (AB) Podia me informar se o ônibus que vem de Curitiba tá no horário?
- II FB 22 (Z) Será que os... podem informar se está no horário, o ônibus?
- III FB 26 (A) Moça, poderia me informar se já chegou o ônibus de Curitiba?
- (B) Moço, já chegou o ônibus de Curitiba?
- IV FB 40 (A) Moça, o ônibus de Curitiba já veio, tá atrasado?
- (B) Moço, o ônibus de Curitiba já veio, tá atrasado?
- V FB 35 (AB) Dá licença, eu queria saber se o ônibus de Curitiba já saiu?
- VI FM 52 (Z) Escuta, vocês podiam me dar uma informação? Vocês sabem que horário chega o ônibus que vem de Curitiba, 'que eu tinha umas pessoas prá bus-

car aqui?

VII FM 22 (A) Tu não sabes se o ônibus de Curitiba tá no horário?

(B) Ei, podias me informar se o ônibus de Curitiba tá no horário?

VIII FM 22 (A) O horário do ônibus, o ônibus de Curitiba já chegou no horário das 3 horas?

(B) Sabe se o ônibus de Curitiba já chegou do horário das 3 horas?

IX FM 32 (A) ,Ah, ô moça, por gentileza. Sabes dizer se já chegou o ônibus que vinha de Curitiba?

(B) Ô moço, (é a mesma coisa), podias me dizer se já chegou o ônibus que vinha de Curitiba?

X FM 25 (A) Que horas chega o ônibus de Curitiba?

(B) Que horas chega o ônibus de Curitiba, moço?

XI MB 29 (AB) É, por favor, que hora que chega o ônibus de Curitiba?

XII MB 34 (A) Qual é o horário do ônibus de Curitiba?

(B) Amigo, que hora que é o horário do ônibus de Curitiba?

XIII MB 26 (Z) Podia me informar se o pessoal que estava prá chegar,... o horário do ônibus,... já chegaram ou não?

XIV MB 36 (AB) Que horas chega o ônibus de Curitiba?

XV MB 25 (AB) É,... o ônibus já chegou?

XVI MM 26 (A) Ei, moça, que horas chega o ônibus lá de Curitiba?

(B) Ei, amigo, que horas chega o ônibus lá de Curitiba?

XVII MM 35 (Z) Vocês poderiam me dizer se o ônibus de Curi-

tiba está no horário?

- XVIII MM 23 (Z) Vocês sabem a que horas chega o ônibus de Curitiba?
- XIX MM 57 (Z) Será que vocês sabem qual é o horário do ônibus para Curitiba?
- XX MM 29 (AB) Sabe se o ônibus de Curitiba já chegou?

Figura 6:

Nesta figura também tínhamos um canal, portanto deveriam fazer, nesta figura, duas perguntas. Como na figura anterior, A indica a pergunta feita para a Sra. da gravura e B a pergunta feita para o Sr. AB indica as perguntas feitas identicamente para ele e para ela; finalmente o Z indicando perguntas feitas no plural. Estas últimas foram computadas 2 vezes.

- I FB 22 (Z) Boa tarde, podia me informar que horas tem?
- II FB 22 (A) Boa tarde Senhora, pode me informar as horas?
(B) Boa tarde Senhor, pode me informar as horas?
- III FB 26 (A) Ô moça, quer me informar que horas tem?
(B) Moço, quer me informar que horas tem?
- IV FB 40 (A) Moça, que horas tem?
(B) Ô moço, o Sr. quer me informar que horas tem?
- V FB 35 (A) Oi minha Sra. A Sra. poderia ver as horas para mim?
(B) Oi meu Sr. O Sr. poderia ver que horas tem?
- VI FM 52 (Z) Ai, 'tô sem relógio. Os Senhores poderiam me informar que horas são?
- VII FM 22 (A) A Sra. podia me informar que horas tem?
(B) O Sr. podia me informar que horas tem?
- VIII FM 22 (A) Por favor, a Sra. tem horas aí?
(B) Por favor, o Sr. tem horas?

- IX FM 32 (A) Por favor, será que a Sra. poderia me dar as horas?
(B) Por favor, será que o Sr. poderia me dar as horas?
- X FM 25 (Z) Com licença, que horas são, por favor?
- XI MB 29 (Z) Podia me informar as horas?
- XII MB 34 (Z) Tem horas aí?
- XIII MB 26 (Z) Com licença, o nobre casal poderia me informar a hora?
- XIV MB 36 (Z) Que horas tem?
- XV MB 25 (A) Que horas são?
(B) Que horas são?
- XVI MM 26 (A) A Sra. poderia me informar as horas?
(B) O Sr. poderia me informar as horas?
- XVII MM 35 (Z) Vocês poderiam me dizer que horas são?
- XVIII MM 23 (A) Com licença, a Sra. podia me informar as horas?
(B) Com licença, o Sr. podia me informar as horas?
- XIX MM 57 (A) A Sra. pode me informar que horas são?
(B) O Sr. pode me informar que horas são?
- XX MM 29 (A) Por favor, a Sra. pode me informar as horas?
(B) Por favor, o Sr. pode me informar as horas?

Figura 7:

- I FB 22 (baixinho) Lúcia, o professor já fez a chamada?
- II FB 22 Maria Lúcia, o professor já fez a chamada? (cantado)
- III FB 26 Maria Lúcia a professora já fez a chamada?
- IV FB 40 Minha amiga, a nossa professora já fez a chamada?
- V FB 35 Maria Lúcia, já fizeram a chamada?

- VI FM 52 (tom baixo) Querida, a professora já fez a chamada?
- VII FM 22 Podias me informar se o professor já fez a chamada?
- VIII FM 22 Ela já chamou o meu nome?
- IX FM (sussuro) Ô Maria Zita, o professor já fez a chamada?
- X FM 25 (sussuro) Ela já fez a chamada?
- XI FM 29 Já foi feita a chamada?
- XII MB 34 Ô professora, já foi feita a chamada?
- XIII MB 26 Maria Lúcia, tu podia me dizer se o meu nome já foi chamado?
- XIV MB 36 Maria Lúcia, ele já fez a chamada?
- XV MB 25 (tom baixo) Maria Lúcia, a chamada já foi feita?
- XVI MM 26 Ô Maria Lúcia, já fizeram a chamada?
- XVII MM 35 Maria Lúcia, o professor já fez a chamada?
(tom baixo)
- XVIII MM 23 A professora já fez a chamada?
- XIX MM 57 (tom baixo) Escuta, o professor já fez a chamada?
- XX MM 29 (em tom baixo) Maria Lúcia, o professor já fez a chamada?

Figura 8:

- I FB 22 A Maria Augusta ?tá melhorzinha?
- II FB 22 D. Eunice, como 'tá a Maria Augusta? Melhorou?
- III FB 26 D. Eunice, a Maria Augusta está boa da gripe?
- IV FB 40 Vô, a Maria Augusta 'tá melhor'?
- V FB 35 Ô Dona Marta, a sua netinha está melhor?
- VI FM 52 D. Eulália, como é que vai a saúde da Maria Augusta. Ela está bem? Tá melhorzinha?
- VII FM 22 Ô Vô Nice, a Maria Augusta 'tá melhor da gripe'?

- VIII FM 22 Como é que vai a Maria Augusta? Já melhorou?
- IX FM 32 D. Eulália, a sua netinha já está melhor?
- X FM 25 Oi Dona Eulália, a Maria Augusta está melhor?
- XI MB 29 D. Eunice, a menina ?tá melhor'?
- XII MB 34 A Maria Augusta está melhor?
- XIII MB 26 D. Eunice, como é que está a Maria Augusta, já es
tá melhor do resfriado?
- XIV MB 36 É... Maria Augusta está melhor?
- XV MB 25 Sua neta está melhorzinha?
- XVI MM 26 D. Eunice, a Guta melhorou da gripe ou ela con-
tinha a mesma coisa?
- XVII MM 35 Oi D. Eunice. Eu gostaria de saber como é que vai
a netinha, a Maria Augusta. Melhorou?
- XVIII MM 23 D. Eulália a sua netinha já está melhor?
- XIX MM 57 Oi, como a Sra. vai? A sua netinha já está melhor?
- XX MM 29 D. Eulália, a Maria Augusta está melhor?

2. Coletados em Situações Naturais:

Situação 1:

(Portaria de Edifício Residencial).

- 1 FB 35 Sabes que horas são?
- 2 FB 30 Oi, visse a D. Carmem?
- 3 FB 30 Jair, visse a Vilma por aí?
- 4 FB 35 A Sra. tem roupa para mim passar hoje?
- 5 FB 18 Sabes que horas são?
- 6 FB 20 Jair, será que já são 11 horas? (zelador)
- 7 FB 20 Tem horas aí?
- 8 FB 30 Que horas são, Dona?
- 9 FB 30 Boa tarde. Sabe se estão precisando de faxineira
aqui?

- 10 FB 20 Dá prá eu perguntar uma coisa? (-Sim) Aonde é que se compra dessa bexiga?
- 11 FM 55 Ah, bom dia. Pode me informar qual o apartamento da Iolanda?
- 12 FM 35 Boa tarde! É aqui que funciona a Junta Comercial?
- 13 FM 25 Visse o Jair?
- 14 FM 35 Com licença. Você poderia me informar as horas?
- 15 FM 60 Que horas são, hein menina?
- 16 FM 50 Escuta aqui! Poderias me dizer quando vão continuar com a pintura?
- 17 FM 35 Boa tarde. Por acaso é nesse prédio que mora a D. Pina?
- 18 FM 60 Boa tarde. É aqui que mora a Regina?
- 19 FM 30 Bom dia! Você poderia me informar em que andar mora a Regina?
- 20 FM 20 Visse a Márcia?
- 21 FM 35 Já são 6 horas?
- 22 FM 40 Maria Inês, a D. Maria tem vindo? (faxineira)
- 23 FM 18 O que 'tás lendo'?
- 24 FM 25 Dá licença. É aí que mora a Simone?
- 25 MB 45 Ai, vê as horas prá mim?
- 26 MB 40 Tem horas aí...?
- 27 MB 19 É aqui que mora o Seu Da Nova? (síndico)
- 28 MB 25 Qual é o elevador de serviço?
- 29 MB 20 Bom dia. Aqui é o Solimar?
- 30 MB 40 É aqui que mora o Seu Da Nova?
- 31 MB 30 Ei, você é o zelador?
- 32 MB 30 Aqui é o edifício Solimar?
- 33 MB 25 Este edifício é o Solimar?
- 34 MB 25 ?tarde. É aqui que mora o Seu Da Nova?

- 35 MB 18 Oi. Seu Da Nova está?
- 36 MM 40 Bom dia. Poderia me informar como posso encontrar o zelador?
- 37 MM 35 Oi Maria Inês. Você viu se a Isa passou por aqui?
- 38 MM 30 O Sr. poderia me dar uma informação? Em qual apartamento mora o Mário?
- 39 MM 30 Visse o Jair por aí?
- 40 MM 50 Tem horas aí, Dona Maria Inês?
- 41 MM 20 Tem horas aí?
- 42 MM 50 Bom dia! É aqui que mora o Seu Políbio?
- 43 MM 50 Você viu se a minha mulher e as crianças já desceram?
- 44 MM 35 Olá! Será que você podia me informar se este é o Solimar?
- 45 MM 45 Ah, já chegou o Jornal do Brasil?
- 46 MM 20 Que horas são hein?
- 47 MM 50 Boa tarde. Poderia me informar se o Dr. Barzan mora neste edifício?
- 48 MM 50 Viu se o Diogo (neto) subiu com a minha mulher?
- 49 MM 40 Jair, quando é que vai ser a reunião do condomínio?
- 50 MM 40 É aqui que se chama o zelador? (portão eletrônico).

Situação 2:

(Secretaria do Departamento de Língua e Literatura Vernáculas da UFSC).

- 1 MB 40 Cadê minha cadeira?
- 2 MB 20 Posso ir embora ou tenho que esperar 5 horas?
- 3 MB 20 Oi! Tem café ainda?

- 4 MB 30 Dá licença. É aqui que o 'dotô' Marco trabalha?
- 5 MB 25 O chefe está aí?
- 6 FM 35 Bom dia. Sabe onde posso encontrar a Professora Maria de Lurdes?
- 7 FM 40 Oi! Tem alguma coisa para mim? (correspondência)
- 8 FM 60 Olá, tudo bem? Vocês não viram a D. Vanda por aqui?
- 9 FM 35 Tem correspondência D. Léa?
- 10 FM 25 Léa, é esse o escaninho da professora que chegou agora né?
- 11 FM 35 Conseguisses o cheque?
- 12 FM 35 Boa tarde Léa. Viu se o Adair já chegou?
- 13 FM 40 Dava prá você me informar o horário do Professor Castelli?
- 14 FM 40 Tudo bom gente? Tem algo para mim?
- 15 FM 20 Eu queria saber onde é o Departamento de Filosofia?
- 16 FM 18 A que horas nós vamos embora hoje?
- 17 FM 50 Bom dia Léa. Sabes me dizer se chegou alguma coisa no malote para mim?
- 18 FM 40 Pode me dizer que horas bate o sinal para o recreio?
- 19 FM 35 Bom dia. Pode me informar aonde posso encontrar o Professor Raul?
- 20 FM 30 Já foi definido o horário para a reunião amanhã?
- 21 FM 35 Boa tarde, é aqui a sala do Professor Felício?
- 22 FM 20 O Professor Newton está?
- 23 MM 35 D. Léa. (chamou 3 vezes) Quando é que este mimeógrafo estaria disponível para os alunos?
- 24 MM 40 O Professor Quirino? (intonação e aceno de cabe-

ça)

- 25 MM 50 Boa tarde. Pego onde?
- 26 MM 25 Tens horas aí?
- 27 MM 40 Oi Léa. Tem correspondência para mim hoje?
- 28 MM 55 Léa! Aonde estão as folhas de ofício?
- 29 MM 20 Onde é a sala de estudos da Pós, hein?
- 30 MM 40 Já chegou café?
- 31 MM 25 Já bateu o sinal?
- 32 MM 50 Que horas são, por favor?
- 33 MM 35 Ô menina, sabe se já rodaram o meu texto?
- 34 MM 50 Boa tarde. Pode me informar em que sala está havendo o colóquio?
- 35 MM 40 Visse se o Castelli passou por aqui, Léa?
- 36 MM 30 Boa tarde. Aqui é o Departamento de Língua Estrangeira?
- 37 MM 35 Boa tarde. Sabe se o Professor Castelli chegou?
- 38 MM 27 Ei, viu o 'Zé do mimeógrafo' por aí?
- 39 MM 45 Oi Léa. Já começou o colóquio?
- 40 MM 40 Sabe que horas é o colóquio?
- 41 MM 35 Felício está aí?
- 42 MM 35 Viram a nossa monitora hoje?
- 43 MM 45 Boa tarde. Eu gostaria de falar com o Chefe do Departamento. Ele está?
- 44 MM 40 Escuta, me diz uma coisa. Tens muita coisa pra bater?
- 45 MM 40 Boa tarde. É aqui o Departamento de Português?
- 46 MM 35 Oi, viu a Diva?
- 47 MM 40 Aonde é a sala do mimeógrafo?
- 48 MM 25 Aonde posso encontrar o Professor Castelli?
- 49 MM 35 É aqui a secretaria?

50 MM 27 Por favor, pode me arranjar o programa de português 1330?

Situação 3:

(Loja de Lembranças)

- 1 FM 25 Quanto que tá um desses?
- 2 FM 25 Bom dia. Vocês não têm anjo que se pendura na parede?
- 3 FM 35 Por acaso já chegou aquele papel prá cozinha?
- 4 FM 35 Quanto é que é este bauzinho aqui, hein?
- 5 FM 45 Qual é o preço deste? (bauzinho)
- 6 FM 25 Bom dia, vim trazer uns vidrinhos. Ela não tá aí?
- 7 FM 25 Vocês não têm aquela frutinha prá botar...? (aponta uma peça de madeira)
- 8 FM 35 Tem livrinho 'Minuto de Sabedoria'?
- 9 FM 45 Quanto que tá estes quadros aqui, ó?
- 10 FM 20 Oi. Ficou pronto o meu?
- 11 FM 20 Ai, onde é que tá o seu marido?
- 12 FM 30 Boa tarde. Vocês vendem tinta de porcelana?
- 13 FM 40 Tem pincel?
- 14 FM 35 Tem crucifixo?
- 15 FM 30 Esse é o 'preto velho'?
- 16 FM 30 Quanto é essa aqui ó? (caixinha)
- 17 FM 30 Quanto tá esse cisne?
- 18 FM 20 Quanto é o barril?
- 19 FM 50 Boa tarde. Quanto que tá agora? (pano de prato)
- 20 FM 45 Que preço sai 'os pano de prato'?
- 21 FM 40 Que preço a Sra. vende estas frutinhas?
- 22 FM 20 Quanto que tá este bauzinho?
- 23 FM 22 Este negocinho? (indica um vaso)

- 24 FM 30 Tem estampa?
- 25 FM 40 Que preço sai esta fruteira?
- 26 FM 60 Bom dia! Já fez meus bichinhos?
- 27 FM 45 Qual o preço desse? (anjo de gêsso)
- 28 FM 30 Quanto que tá este pratinho?
- 29 FM 40 A minha amiga disse que é aqui. Não sei se é aqui. Aqui, se a gente trouxer o vidro, vocês pintam?
- 30 FM 20 Oi. Amanhã por esta hora tá pronto?
- 31 FM 20 Esse é vidro?
- 32 FM 30 Oi. Escuta, aqui não tinha um senhor que conservava jóias?
- 33 FM 30 Oi. Quanto é?
- 34 FM 35 Boa tarde. Como é que tu 'quê' estes aqui?
- 35 FM 37 Prá quando a Sra. quer?
- 36 FM 30 Boa tarde. Quanto que tá 'estes vidros'?
- 37 MM 40 É sua esposa que compra pecinhas prá vender?
- 38 MM 30 Quanto é essa aqui?
- 39 MM 20 Veio sozinho?
- 40 MM 21 Ô! O Guilherme taí?
- 41 MM 30 Quanto é que tá o vidrinho?
- 42 MM 20 O 'capacete' apareceu por aí?
- 43 MM 50 A Senhora tem São Jorge?
- 44 MM 40 Este quadro aqui é prá vender?
- 45 FB 40 Vou dar uma olhadinha. Como é que sai isto aqui?
- 46 MB 30 Tua 'muié' não taí?
- 47 MB 40 Bom dia, bom dia! Já tem os vidrinhos?
- 48 MB 35 Troca prá mim? (dinheiro)
- 49 MB 50 Já pegou o vazio? (botijão de gás)
- 50 MB 45 Ele disse que é aqui?

Situação 4:

(Ambiente Familiar)

- 1 MM 31 Aonde é que tá meu blusão cinza?
- 2 FM 26 Que horas 'cê' volta?
- 3 FB 29 Aonde está o dinheiro?
- 4 MM 31 Não vais comer mesmo?
- 5 FM Queria, tens comido bem?
- 6 MM 24 É aqui que está?
- 7 FB 29 Que horas tu voltas?
- 8 MM 54 Esse filme já passou?
- 9 FM 28 Quanto tempo ainda falta?
- 10 MM 32 Onde tá a Veja?
- 11 FB 31 Eu queria saber sobre isso. Como é que funciona?
- 12 MM 24 Vais prá casa agora?
- 13 MM 35 Já acabou o filme?
- 14 FM 52 Que horas são?
- 15 MM 40 Vais lá agora?
- 16 FM 30 O aniversário é hoje?
- 17 FM 27 Posso perguntar uma coisa? Ele já pagou tudo?
- 18 FM 45 Vais na Lúcia hoje?
- 19 FM 21 Tá na hora?
- 20 FM 28 Quem era?
- 21 FM 52 Vou te pedir uma coisa. Qual é o nome da rua mes-
mo?
- 22 MM 31 Já são 6 horas?
- 23 MM 27 Compro o quê?
- 24 FB 30 Você sabe aonde ele foi?
- 25 FB 25 Que horas são, hein?
- 26 FM 44 Ô Xanda, quem ligou?
- 27 MM 54 Que... horas são?

- 28 FM 52 A que horas que é o aniversário?
- 29 MM 27 Quem telefonou prá mim?
- 30 FB 29 Onde estão as cadeiras novas?
- 31 MM 57 Quem foi ao jantar ontem?
- 32 MM 36 Maria Inês, onde estão os meus remédios?
- 33 MB 35 Você sabe o telefone da D. Dora?
- 34 FM 27 Mari, podes me dizer o nome do autor daquele li-
vro?
- 35 FM 54 Onde tá o açúcar?
- 36 MM 57 Onde está a Veja nova?
- 37 MM 24 Podes me dizer onde ela mora?
- 38 FM 36 Quem tá aí?
- 39 FM 21 Quanto foi?
- 40 MM 57 A Lu ainda tá aí?
- 41 FM 30 Que horas são, por favor?
- 42 MM 64 Não tem uma pimentinha?
- 43 FB 29 Fosse ao mercado hoje?
- 44 FM 26 Já chegou o Marcelo?
- 45 FB 30 Posso servir o jantar?
- 46 FB 25 Quem chegou?
- 47 MB 30 Vai ter alguém em casa a tarde?
- 48 FM 29 Tem horas aí?
- 49 FM 52 Querida, o Tony chegou?
- 50 FM 28 Tem sopa hoje?

A N E X O 2





