

Pedidos em Português Europeu: uma análise das estratégias interacionais e da avaliação metapragmática de falantes nativos

Requests in European Portuguese: An Analysis of the Interactional Strategies and Metapragmatic Evaluation of Native Speakers

Maria Antonietta Rossi ¹

 DOI: 10.59306/memorare.v13e12026e50304

Resumo: No âmbito do projeto “O ato de fala do pedido na perspectiva da Pragmática contrastiva: uma abordagem plurilíngue e multicultural”, desenvolvido pelo Grupo de Pesquisa em Pragmática (inter)linguística, intercultural e cross-cultural (GPP), o presente trabalho analisa as estratégias interacionais utilizadas por falantes nativos de Português Europeu na formulação de pedidos em contextos conversacionais específicos. Os dados foram recolhidos por meio de Questionários de Percepção, baseados em quatro situações interacionais hipotéticas. A investigação centra-se, por um lado, na análise das escolhas linguísticas e conversacionais, identificando recorrências e padrões, e, por outro, no exame da competência metapragmática dos participantes. O estudo permite compreender de que modo as variáveis socioculturais influenciam a seleção de estratégias, cuja aplicação depende de parâmetros como Distância Social, Grau de Imposição e fatores macrossociais.

Palavras-chave: Competência metapragmática. Pedido. Português Europeu. Pragmática contrastiva. Questionários de Percepção.

Abstract: Within the project “The speech act of requesting from the perspective of contrastive pragmatics: a multilingual and multicultural approach”, developed by the Research Group in (inter)linguistic, intercultural and cross-cultural Pragmatics (GPP), this study analyses the interactional strategies employed by native speakers of European Portuguese in the formulation of requests in specific conversational contexts. Data were collected through Assessment Questionnaires based on four hypothetical interactional situations. The study focuses, on the one hand, on the analysis of linguistic and conversational choices, identifying recurring patterns, and, on the other, on the examination of participants’ metapragmatic competence. The findings contribute to understanding how sociocultural variables influence the selection of strategies, whose use depends on parameters such as Social Distance, Degree of Imposition and macrosocial factors.

Keywords: Assessment Questionnaires. Contrastive Pragmatics. European Portuguese. Metapragmatic competence. Request.

¹ Investigadora de Língua e Tradução Portuguesa na Università per Stranieri di Siena (Itália). Doutora em “História e cultura das viagens e da odepórica” na Università degli Studi della Tuscia di Viterbo (Itália). Email: rossi.mariaantonietta@unistrasi.it.

1 Considerações iniciais

Realizar um pedido, em qualquer idioma, significa saber selecionar específicos protocolos comunicativos e recursos verbais com a intenção de induzir o interlocutor a cumprir uma determinada ação, cuja formulação depende de múltiplos fatores social e culturalmente conotados. De facto, parâmetros contextuais, tais como a Distância Social (DS) e o Grau de Imposição (GI) (Brown; Levinson, 1987; Nickels, 2006), assim como as variáveis macrosociais, em particular idade, género, profissão e grau de escolarização, determinam a conduta conversacional de cada falante. Este, por sua vez, tenta ativar, de forma funcional, a própria competência pragmática para alcançar um particular fim comunicativo, observando convenções sociais e linguísticas finalizadas a preservar a face – positiva ou negativa – de quem participa no evento interativo (Goffman, 1967; Brown; Levinson, 1987).

Analisar como a cultura condiciona a formulação de um pedido e a seleção de estratégias de interação é o objetivo principal do “Grupo de Pesquisa em Pragmática (inter)linguística, intercultural e cross-cultural” (GPP)², fundado em 2013 na Universidade de São Paulo (USP) e coordenado pela pesquisadora Elisabetta Santoro. O grupo reúne investigadores de diferentes instituições brasileiras e estrangeiras para estudar, em perspetiva comparativa e cross-cultural, como os falantes de diferentes comunidades linguísticas estruturam este ato de fala ilocutório em função do contexto situacional e do tipo de relação entre os interaguintes.

Atualmente, a equipa está a desenvolver um projeto, em fase de conclusão, financiado pela FAPESP, intitulado “O ato de fala do pedido na perspetiva da Pragmática contrastiva: uma abordagem plurilíngue e multicultural”. Juntamente com outras investigadoras portuguesas, focámos o nosso interesse no exame das estratégias conversacionais aplicadas por locutores nativos de Português Europeu, ainda pouco aprofundado neste âmbito de investigação, comparando-as com aquelas empregadas em outras línguas em situações comunicativas semelhantes. O objetivo é identificar similaridades – ou dessemelhanças – na “escolha das estratégias linguísticas referentes à polidez positiva (mitigação da agressão à autoimagem) e à polidez negativa (mitigação da invasão ao território ou da sua exposição)” (Cunha; Oliveira, 2020, p. 141).

No âmbito deste projeto, o presente trabalho visa analisar como os falantes que dominam a norma padrão do português como língua materna e que residem atualmente em Portugal selecionam determinadas construções para formular o ato de fala do pedido em específicos contextos conversacionais, conforme dados autênticos recolhidos por meio de Questionários

² Disponível em: <https://it.gppragmatica-usp.com/>. Acesso em 11 jun. 2026.

de Percepção (QP), ou *Assessment Questionnaire* (Kádár; Haugh, 2013, p. 9), um instrumento de eliciação (Martínez-Flor; Usó-Juan, 2011, p. 49) elaborado e aplicado pelos membros do GPP.

O QP baseia-se na apresentação de quatro hipotéticas situações interacionais, de modo que cada informante possa escrever o que diria ao participar no evento comunicativo proposto e, na parte final, comentar as estratégias que decidiu empregar em perspetiva metapragmática. Nesta linha, os pedidos foram eliciados manipulando principalmente o *setting*, público ou privado, e as variáveis “Grau de Imposição” (GI) – “a relação de poder entre falante e ouvinte” (Oliveira, 2004, p. 278) – e “Distância Social” (DS) – o nível de “intimidade ou familiaridade” entre os interlocutores (Cunha; Oliveira, 2020, p. 141) –, de maneira que fossem representadas todas as possíveis combinações (Santoro, 2017). Estes cenários permitiram recolher um amplo leque de dados sobre os mecanismos adotados nas várias línguas para reduzir a força ilocucionária do pedido conforme a relação que intercorre entre os interatuantes.

O foco qualitativo desta investigação assenta, por um lado, na análise das escolhas linguísticas e conversacionais que os informantes empregaram ao formularem os pedidos de acordo com a situação comunicativa proposta, o que permite evidenciar recorrências e padrões de referência. Por outro, centra-se no exame da consciência metapragmática dos participantes, i.e. a capacidade de entender como o contexto situacional, culturalmente conotado, condiciona as escolhas linguísticas (Cortés Velásquez; Nuzzo, 2018, p. 109), facto que sobressai na parte final do questionário dedicada à avaliação das situações.

Esta fase da investigação consentirá verificar não apenas o que os informantes realmente conhecem da própria língua e cultura, mas como esta última influencia, de facto, a seleção de protocolos de polidez conversacional, “um dos valores socioculturais mais importantes que pode ser expresso por meio da linguagem” (Oliveira, 2004, p. 272).

2 Referencial teórico e metodologia

O objetivo do presente estudo consiste em analisar as estratégias e as construções frasais aplicadas na formulação de pedidos por indivíduos que dominam o Português Europeu como língua materna.

O nosso interesse foca-se, portanto, no pedido, ato de fala diretivo que, segundo a taxonomia proposta por Searle (1979), prejudica as faces dos participantes (positiva e negativa) no jogo interacional (Goffman, 1967; Grice, 1975; Lakoff, 1973; Brown; Levinson, 1987), cuja preservação depende da observância de particulares padrões de polidez conversacional.

Consoante Brown e Levinson (1987), trata-se de um Face-Threatening Act (FTA), um ato que ameaça a face negativa do interlocutor, ou seja, o desejo de cada indivíduo de que o próprio

agir não sofra invasões ou limitações, o que interferiria na sua liberdade de ação (Oliveira, 2004, p. 277; Cunha; Oliveira, 2020, p. 139). Dito isto, o emprego das normas de cortesia linguística é capital em pedidos porque permite proteger, por um lado, as faces dos participantes e, por outro, reduzir possíveis conflitos durante a interação (Lakoff, 1973; Oliveira, 2004, p. 275-276).

De facto, Leech (1983) classifica este enunciado como um ato de tipo competitivo, cuja força ilocucionária determina a escolha de específicas estratégias pragmáticas. Entre estas, destaca-se a mitigação (Caffi, 1999), que visa “amenizar o grau de agressividade” do ato (Cunha; Oliveira, 2020, p. 147), resolução que evita o desequilíbrio entre as faces e que garante, por conseguinte, “o bom fluxo da interação” (Oliveira, 2004, p. 278).

Para levar a cabo este trabalho de investigação baseamo-nos nas orientações teóricas, em primeiro lugar, da Pragmática conversacional (Brown; Levinson, 1987; Lakoff, 1973; Leech, 1983; Crystal, 1997; Mariottini, 2007) – área da Linguística que estuda o uso efetivo de um idioma por parte dos seus falantes. Esta abordagem considera, por um lado, o forte vínculo que existe entre a polidez conversacional e a linguagem, e, por outro, as escolhas linguísticas aplicadas no momento em que ocorre a comunicação para manter “relações de cordialidade durante o decorrer de toda interação verbal” (Oliveira, 2004, p. 286).

Completa o nosso quadro referencial a Teoria dos atos de fala (Austin, 1962; Searle, 1979), que observa os contextos reais de comunicação, onde o código linguístico se emprega não apenas para veicular conteúdos, mas também para “regular as relações sociais” (Oliveira, 2004, p. 272), segundo o princípio de cooperação griciano.

Com base neste posicionamento teórico, apresentamos uma análise qualitativa dos dados recolhidos por meio do Questionário de Perceção, instrumento que permite reunir informações de natureza tanto linguística como metapragmática, na medida em que se trata de um método de carácter introspectivo, que favorece o acesso à perspectiva êmica dos participantes (Kádár; Haugh, 2013, p. 9).

Como antecipado na parte introdutória, o QP elaborado pelo GPP analisa o comportamento pragmático dos entrevistados em quatro hipotéticas circunstâncias comunicativas. O questionário em apreço divide-se em duas partes. Na primeira, o informante deve escrever o que diria nas situações propostas, formulando um pedido. Na segunda, deve avaliar as situações e as respostas dadas por meio de perguntas fechadas e abertas (Benine; Santoro, 2022). Esta fase permite-lhe refletir, de forma crítica e explícita, sobre as estratégias conversacionais aplicadas.

Dito isto, o exame dos dados recolhidos permitirá encontrar, inicialmente, os padrões e as recorrências que caracterizam a estruturação dos pedidos em PE conforme o Grau de

Imposição e de Distância Social, variáveis culturais que influenciam notavelmente a escolha de determinadas construções linguísticas. Tais elementos são identificados consoante os critérios da taxonomia *data-driven* elaborada pelo GPP, inspirada no trabalho de Blum-Kulka e colaboradores (1989), mas adaptada, a partir dos dados, com o propósito de atender às especificidades dos *corpora* estudados³ (Santoro; Porcellato, 2020, p. 58).

A seguir, procuramos elucidar o motivo da recorrência destas estruturas. Para isso, pomos em evidência como as variáveis independentes, GI e DS, influenciam a formulação do enunciado, reduzindo a respetiva força ilocucionária.

Finalmente, as nossas hipóteses serão confirmadas – ou desmentidas – pelos dados recolhidos através da segunda parte do questionário, dedicada à avaliação metapragmática dos hipotéticos cenários comunicativos. Esta fase permitirá verificar, com efeito, como os parâmetros contextuais e os elementos macrossociais condicionam o informante ao elicitar um pedido em PE.

O QP, tal como a maior parte dos instrumentos adotados pelo GPP⁴, assenta na recolha de dados escritos. Esta metodologia não permite registar os traços típicos da comunicação oral, tal como a instantaneidade. Isso ocorre porque os informantes respondem às perguntas tendo o tempo necessário para pensarem na formulação do pedido, às vezes cancelando ou reescrevendo totalmente a solicitação (Santoro, 2017, p. 186). Apesar disto, o QP permite não apenas manipular as variáveis contextuais, mas aceder igualmente a um número muito vasto de informantes, resultado que seria difícil conseguir por meio de gravações em formato áudio ou vídeo.

Partilhando o que sustenta Santoro (2017, p. 186), podemos afirmar que a quantidade elevada de informações, em múltiplas línguas, aumenta o grau de interpretabilidade. Isso deve-se ao facto de dispormos de um variado leque de elementos para verificar se as variações recolhidas dependem dos fatores contextuais. Além disso, este tipo de recolha, expansível e replicável ao longo do tempo (Santoro, 2017, p. 186), consente identificar mais facilmente recorrências e similaridades na conduta comunicativa dos informantes. Isso permite teorizar, por consequência, a manifestação de certos fenómenos discursivos relacionados com determinados esquemas culturais (Santoro; Porcellato, 2020, p. 57).

³ Para aprofundamentos quanto à taxonomia e à tipologia de etiquetas adotadas pelo GPP, remete-se o leitor ao seguinte contributo: SANTORO, E.; SILVA, L. A.; KULIKOWSKI, M. Z. Estudar pedidos na perspectiva da Pragmática cross-cultural. In: SANTORO, E.; SILVA, L. A.; KULIKOWSKI, M. Z. (org.). *Estudos em Pragmáticas: atos de fala em português, italiano, espanhol e inglês*. São Paulo: FFLCH/USP, 2021, p. 24-30.

⁴ Os instrumentos que o GPP decidiu empregar, para recolher os dados, são os seguintes: a) *Written Discourse Completion Task* (WDCT), b) *Multiple Choice Discourse Completion Task* (MCDCT), c) Questionários de Perceção (QP), d) *Think Aloud Protocol* (TAP), e) *Role Plays/Real Plays* (RP e ReP) e f) Entrevistas Retrospectivas (ER).

Em súmula, o QP é um instrumento que propicia a investigação no âmbito da pragmática, em perspectiva interlingu stica e cross-cultural. Ele permite analisar, de facto, em que medida o informante considera as circunstâncias comunicativas propostas como verossímeis e correspondentes ao que ocorre realmente na própria língua e cultura. Ademais, consente examinar como os fatores relacionados com a DS e com a GI interv m na formulação do pedido.

Para estudar estes parâmetros, o GPP utiliza uma escala Likert com uma pontuação de 1 a 5. Esta permite que os informantes selecionem uma resposta não baseada em uma rejeição ou em uma aceitação categórica (Veenstra; Katsos, 2018), já que possui itens âncora, ou seja, frases associadas a um ponto tanto menor, que estabelece uma base, como maior, que fixa, pelo contrário, um limite.

O questionário em apreço é divulgado online através do Google Form⁵, instrumento que o GPP privilegiou porque faculta a observação dos resultados registados de maneira simples e rápida, graças à criação automática de gráficos e de um sumário de todas as respostas (Santoro, 2017, p. 186). O modelo de QP está composto por quatro partes: depois das instruções iniciais, segue a descrição das quatro situações comunicativas, retiradas do *Written Discourse Completion Task* (WDCT), que, pelo contrário, propõe ao informante oito cenários interativos. O entrevistado é convidado a formular o pedido mais apropriado para cada circunstância, imaginando o hipotético interlocutor a quem está a dirigir a solicitação. Sucessivamente, o participante deve responder a seis perguntas fechadas de múltipla escolha e a uma aberta para avaliar, em perspectiva metapragmática, cada situação. Nesta fase, ele raciocina de forma crítica sobre como os aspetos macrossociais – por exemplo, idade e g nero do interlocutor – e as variáveis contextuais – DS e GI – influíram na escolha de fórmulas e de estruturas linguísticas. Depois desta tarefa de reflexão cognitiva, foi acrescentado um espaço para eventuais comentários sobre as situações avançadas e o questionário em geral. Finalmente, o informante deve responder a algumas perguntas sobre os próprios aspetos macrossociais, como g nero, idade, cidade de nascimento, profissão, região de origem, cidade de residência, escolaridade e língua(s) materna(s).

O quadro a seguir ilustra uma breve síntese das circunstâncias comunicativas propostas no QP em PE, assim como o objeto (ou causa) do pedido e o valor do GI e da DS:

Quadro 1: Situações comunicativas do QP em PE

⁵ Disponível em: <https://docs.google.com/forms/d/1bbUhXxtwQg1K1nOFPnzai4dPZvOHcAWI0h-ud8DU/>. Acesso em: 27 mar. 2026.

Situação	Situação comunicativa (PE)	Objeto/causa do pedido	DS	GI
1	Está na rua, porque se vai encontrar com um amigo estrangeiro que está a chegar de uma longa viagem e que ficará hospedado em sua casa. Por causa de um imprevisto, vai atrasar-se e precisa de o avisar. O seu telemóvel, por algum motivo, não está a fazer chamadas nem a mandar mensagens, e não há telefones por perto. Um senhor passa com um telemóvel na mão. O que é que lhe diz?	Telemóvel/celular	+	+
2	Acabou de entrar na casa de um(a) amigo(a) e está com sede. O que é que lhe diz?	Sede	-	-
3	Acabou de entrar na casa de um(a) amigo(a) e está completamente encharcado/a, devido à chuva torrencial. O(a) amigo(a) não oferece nada para que se possa secar, mas pretende evitar apanhar uma constipação. O que é que lhe diz?	Temporal	-	+
4	Foi convidada/o para um evento social num restaurante e está sentada/o à mesa ao lado de um senhor que não conhecia até então. Durante a refeição, quer beber água, mas não alcança a garrafa, que está mais perto dele. O que é que lhe diz?	Garrafa	+	+

Fonte: Elaborado pela autora

Como pode ser observado na breve descrição, explicitam-se os elementos situacionais que permitem ao informante definir, mentalmente, não apenas o lugar e o contexto interativo, mas também a idade do interlocutor, o tipo de relação que intercorre entre os dois participantes e a necessidade que leva o entrevistado a formular o pedido. No que diz respeito à idade do interlocutor, supõe-se, como ilustra Santoro (2017, p. 186), que o locutor a possa relacionar com a própria. Quanto ao tipo de relação, verifica-se uma elevada DS se o interlocutor for uma pessoa desconhecida (situações 1 e 4), mas baixa se for, pelo contrário, um amigo (situações 2 e 3). A partir destas variáveis contextuais, o informante seleciona as estratégias mais apropriadas para eliciar o enunciado conforme as normas de polidez conversacional.

Acrescenta-se que, ao elaborar a síntese de cada cenário, pensada para permitir respostas sem a necessidade de assumir uma identidade, idade ou posição social distinta da própria (Santoro, 2017, p. 186), o GPP optou por não utilizar instruções construídas com o verbo “pedir”. Em vez disso, decidiu utilizar uma estrutura interrogativa mais genérica (Santoro, 2017, p. 186): “O que é que lhe diz?”. Esta opção respeita, no caso do QP em PE, os padrões linguísticos desta norma para compor a pergunta, estruturada com a fórmula “O que é que”, e a forma de tratamento formal na terceira pessoa do singular. Trata-se de um estratagema aplicado de modo a encorajar o informante a utilizar o discurso direto na resposta, tal como aconteceria na vida real.

Mostramos, a seguir, 8 respostas para cada situação comunicativa, extraídas do *corpus* em PE. Nelas, pomos em relevo as estratégias conversacionais e as recorrências linguísticas que se

manifestam ao estruturar o pedido, cuja escolha é fortemente condicionada, como se verá, pelas variáveis contextuais. Completa o estudo dos exemplos selecionados a análise quer das informações respeitantes à avaliação das respostas e das situações, quer de alguns comentários interessantes. Estes confirmarão as nossas hipóteses de interpretação dos dados.

3 Análise dos dados

Passando à análise dos dados recolhidos através do QP, o *corpus* que temos à disposição para o PE recolhia, até 27 de março de 2026, 108 respostas registadas em 2025.

Para ter um quadro sociolinguístico de referência dos informantes que participaram neste estudo, observemos, primeiramente, algumas informações de tipo macrosocial tais como idade, género, cidade de residência, nível de escolaridade e profissão:

Tabela 1: Falantes nativos de Português Europeu - Aspetos macrosociais

Categoria	Subcategoria	f	%
Idade	18–25	57	52,8
	26–30	6	5,6
	31–40	20	18,5
	41–50	8	7,4
	51–60	11	11,1
	> 60	5	4,6
Género	Feminino	83	76,9
	Masculino	24	22,2
	Não especificado	1	0,9
Região	Norte	51	47,2
	Centro	25	23,1
	Grande Lisboa	30	27,8
	Alentejo	1	0,9
	Algarve	0	0
	Arquipélago dos Açores	1	0,9
Escolaridade	Ensino básico	1	0,9
	Ensino secundário	25	23,1
	CTeSP/Licenciatura	40	37
	Pós-graduação/Mestrado/Doutoramento/Pós-doutoramento	42	38,9
Profissão	Estudante	57	52,8
	Professor/a	9	8,3
	Advogado/a	4	3,7

Fonte: Elaborado pela autora

Com base nestes resultados, nota-se que a maior parte dos participantes pertence à faixa etária 18–25 anos (57), é de género feminino (83) e reside no Norte (51), na capital Lisboa (30) e no Centro (25) de Portugal. No que diz respeito ao nível de escolaridade, a maioria possui um título de pós-graduação (42) ou um Curso Técnico Superior Profissional ou Licenciatura (40). Quanto à profissão, entre as opções disponíveis, grande parte dos entrevistados declarou ser estudante (57), professor (9) ou advogado (4).

Passando, agora, ao estudo qualitativo dos dados, podemos observar, nas respostas registadas, a recorrência de estruturas constantes, aplicadas para elicitare o pedido conforme o *setting*, o GI e a DS e catalogadas com base na taxonomia *data-driven* elaborada pelo GPP (Santoro; Silva; Kulikowski, 2021, p. 24-30). Nesta investigação, as etiquetas utilizadas para classificar os componentes dos pedidos analisados são os seguintes: ap1 (ato principal direto), ap2 (ato principal convencionalmente indireto), pp1 (perspetiva na primeira pessoa singular), pp2 (perspetiva na segunda singular ou plural), TF (tratamento formal), TI (tratamento informal), DS (distância social), GI (grau de imposição), mms1 (modificador morfossintático de deslocamento verbal), mms2 (modificador morfossintático com verbo modal o equivalente), mms4 (modificador morfossintático de negação ou fórmula dubitativa), ml1 (minimizadores ou indeterminadores lexicais), ml2 (duvidadores lexicais), ml3 (reforçadores lexicais), ml4 (escolhas lexicais atenuantes), md1 (marcador de vínculo e empatia), md2 (marcador de cortesia), as1 (ato de suporte de apelo), as3 (ato de suporte de tipo minimizador), as4 (ato de suporte de tipo preparador), as5 (ato de suporte de tipo justificativa), as9 (ato de suporte de agradecimento) e as10 (ato de suporte de reconhecimento do custo do pedido).

3.1 Situação 1: Telemóvel

Quanto à situação 1 (“telemóvel”), caracterizada por uma alta DS e um elevado GI, os participantes recorreram principalmente a um ato principal convencionalmente indireto (ap2). Tal ocorre porque o informante deve pedir a uma pessoa desconhecida, pela rua, que lhe empreste o telemóvel para fazer uma chamada urgente, uma vez que o próprio não está a funcionar. Como mostram os exemplos seguintes, esta estratégia é predominante:

(1a) Peço desculpa, seria possível utilizar o seu telemóvel para fazer uma chamada muito importante? O meu telemóvel não está a funcionar no momento.

(1b) Desculpe, o meu telemóvel não está a fazer chamadas nem a mandar mensagens. Será que me podia emprestar o seu telemóvel para telefonar a um amigo, por favor.

(1c) Desculpe, acha que posso usar o seu telemóvel muito rapidamente só para avisar um amigo meu que me vou atrasar? Ele não é de cá e o meu telemóvel deu o berro.

(1d) Desculpe, estou sem bateria, precisava de ligar a um amigo para o avisar que vou chegar atrasada. Será que me podia emprestar o seu telemóvel para lhe ligar?

(1e) Desculpe, fiquei sem telemóvel. Por acaso deixava-me fazer uma chamada?

(1f) Olhe desculpe, preciso de contactar um amigo e o meu telemóvel não está a funcionar. Seria possível emprestar-me o seu? Será rápido.

(1g) Peço desculpa, posso pedir-lhe um favor? Preciso de ligar a um amigo meu e não tenho como contactá-lo. Seria possível emprestar-me o seu telemóvel para fazê-lo? Muito obrigada.

(1h) Desculpe, posso usar o seu telemóvel para fazer uma chamada?

A partir destes exemplos, depreende-se que o ap2, caracterizado por propostas, pela verificação de condições e por expressões de necessidade, prevalece em relação ao ap1, que, pelo contrário, é formulado por meio de imperativos, verbos performativos e perguntas diretas.

Com efeito, os informantes preferiram, para pedir emprestado o telemóvel a uma pessoa desconhecida pela rua, um objeto pessoal e privado, o ato convencionalmente indireto. A sua força ilocutória é minimizada através de estratégias de atenuação e de cortesia negativa, que o locutor decide empregar para conseguir o sucesso comunicativo (Briz, 2013, p. 284). Isso ocorre porque o falante está ciente de que, através da solicitação, coloca o interlocutor numa situação incómoda, ao “invadir” o território do outro e ao interferir na sua liberdade de ação. Por conseguinte, ao elicitar o enunciado, os informantes adotaram fórmulas específicas para preservar as faces de ambos os interlocutores (Briz, 2013, p. 284) e necessárias para que o pedido seja satisfeito, apesar da elevada DS e do alto GI.

Observando as respostas selecionadas, recorre com frequência, como estratégia de autoproteção da face e de cortesia negativa, a justificativa (as5), ato de suporte que explicita a razão ou finalidade pela qual é realizado o pedido. Trata-se de uma estrutura que se emprega nas situações conversacionais em que a relação entre o locutor e o alocutário é caracterizada por um alto grau de DS (Santoro, 2017, p. 202), circunstância que implica o uso do tratamento formal (TF) e da perspetiva orientada para o interlocutor (pp2). A justificativa requer, ainda, o emprego de preparadores (as4), como “estou sem bateria” ou “fiquei sem telemóvel”, elementos que anunciam imediatamente o pedido, de modo a limitar a possibilidade de recusa. Esta é uma estratégia que o informante aplica porque está consciente do elevado custo da sua solicitação.

Como salta à vista, é frequente o uso, em abertura do enunciado, das fórmulas “Desculpe”, “Peço desculpa” e “Olhe desculpe” como atos de suporte quer de apelo (as1), quer de reconhecimento do custo do pedido (as10) (“Posso pedir-lhe um favor?”). Os atos de apelo servem para estabelecer um primeiro contacto com o interlocutor, que o falante desconhece, enquanto os atos de reconhecimento revelam que o informante está consciente de que está a solicitar algo que ameaça a face negativa do interlocutor.

Destaque-se que o ato de suporte de agradecimento (as9) – “Muito obrigada” - aparece de forma esporádica nas respostas recolhidas, provavelmente porque o questionário escrito não prevê o turno do interlocutor (Santoro, 2017, p. 202).

Nesta linha, notamos também que, apesar do alto GI e da elevada DS, raramente aparece nos dados o marcador ritual de cortesia “por favor” (md2). A nosso ver, isso ocorre pela sua redundância num pedido estruturado com múltiplas estratégias de mitigação.

Nesta situação sobressai um amplo emprego de modificadores morfossintáticos de deslocamento verbal (mms1), tal como “seria possível”, “podia” e “precisava”, com os quais o falante realiza um “afastamento” que desfocaliza o eixo temporal. O objetivo é formular o enunciado de modo mais suave (Santoro; Silva; Kulikowski, 2021, p. 27) e evitar um possível conflito na interação (Oliveira, 2004, p. 283).

Nota-se ainda o uso de modificadores morfossintáticos de negação ou de fórmula dubitativa (mms4), tal como “será que”, uma construção com função de verificação ou confirmação que reduz a força ilocutória do ato de fala. O locutor recorre a este recurso porque duvida da possibilidade de que o pedido possa ser cumprido.

Esta dúvida justifica, na nossa opinião, o uso de reforçadores lexicais (ml3), como “muito rapidamente”, “precisava” e “preciso de”, que enfatizam a importância e a urgência do ato de fala. Do mesmo modo, surgem duvidadores lexicais (ml2), como “por acaso” e “acha que”, que transmitem a incerteza quanto à efetiva realização do pedido, reduzindo, desta forma, a expectativa.

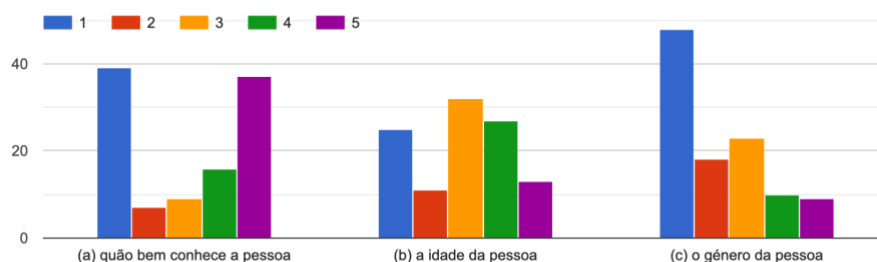
Outra estratégia de mitigação que aparece com assiduidade é o uso de modificadores lexicais (ml4) como “deixava-me fazer”. Trata-se de fórmulas atenuantes, menos diretas, selecionadas para diminuir a força ilocutória do pedido, considerando o elevado grau de distanciamento do locutor em relação ao interlocutor.

Observa-se também o uso de minimizadores (as3), como “será rápido”. A sua função consiste em diminuir o esforço associado ao cumprimento do pedido, estratégia utilizada porque o locutor está consciente do custo da própria solicitação.

As escolhas conversacionais ilustradas são obviamente influenciadas pelo elevado GI e pela elevada DS que intercorre entre os interlocutores, cuja influência emerge na parte final do questionário dedicada à reflexão metapragmática das situações propostas e das respostas dadas. Como mostram os seguintes gráficos disponibilizados pelo Google Forms, esta relação torna-se evidente.

Gráfico 1: Relação entre variáveis sociais e formulação do pedido (situação 1)

A.3 Pense na pessoa com a qual imaginou interagir. Use a escala de 1 (pouco) a 5 (muito) para indicar o quão estes três aspetos influenciaram o seu pedido:

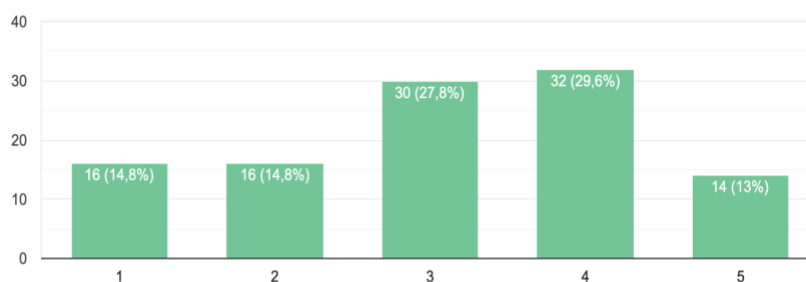


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 2: Grau de dificuldade (situação 1)

A.5 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, aquilo que pediu?

108 risposte

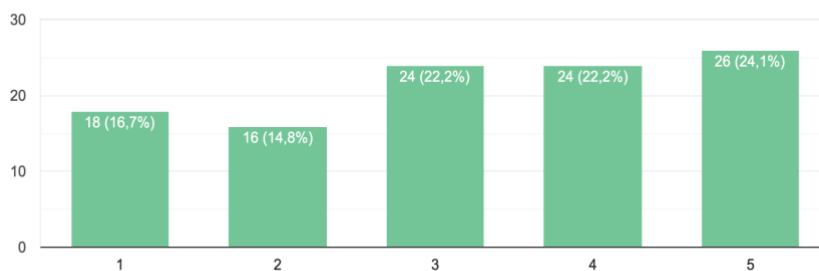


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 3: Relação entre DS e formulação do pedido (situação 1)

A.6 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, a relação com a pessoa com a qual imaginou interagir?

108 risposte



Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Para 37 informantes, a DS influenciou a estruturação do pedido, enquanto idade e género do interlocutor pouco contribuíram na escolha das estratégias aplicadas. De facto, a maior parte dos participantes considera este ato de fala difícil de cumprir. Assim, 26 informantes responderam que a relação com a pessoa com a qual imaginaram interagir, um desconhecido pela rua, condicionou a escolha de determinadas fórmulas de polidez conversacional.

Além disso, reportamos alguns comentários finais que confirmam a nossa hipótese inicial. Isto é, que a DS e o GI marcam fortemente a conduta pragmática na formulação de um pedido. Tal facto justifica a conspícua presença da indiretividade e de estratégias de cortesia negativa:

“Pessoalmente, não seria um pedido que faria a uma pessoa desconhecida (a um amigo ou conhecido, sim).

“Creio que seria uma situação incómoda, uma vez que um telemóvel é algo muito pessoal”.

3.2 Situação 2: Sede

Quanto ao cenário (“sede”), seleccionamos as seguintes respostas. Esta situação convida o informante a formular um pedido para solicitar algo para beber em casa de um amigo.

(2a) Posso beber água?

(2b) Tens um copo de água?

(2c) Estou com sede. Dás-me um copo de água por favor?

(2d) Olha podes dar-me água? Estou a morrer de sede.

(2e) Tenho sede. Tens água?

(2f) Arranjas-me um copo com água, por favor?

(2g) Estou a morrer com sede, posso beber água?

(2h) Estou cheia de sede, posso tirar um copo de água?

Para esta circunstância, registámos um valor equivalente entre pedidos de tipo ap1 e ap2. Trata-se de um resultado completamente diferente em comparação com a primeira situação.

O vínculo de amizade que aproxima os interlocutores determina uma relação simétrica, i.e. com reduzida DS. Esta variável, juntamente com o baixo GI, permite a formulação de perguntas quer diretas, quer convencionalmente indiretas. As perguntas diretas são realizadas mormente com verbos conjugados no presente do indicativo – “dás-me” e “arranjas-me” – e caracterizam-se por uma perspetiva orientada para o alocutário (pp2) e por um tratamento informal (TI).

As perguntas convencionalmente indiretas recorrem ao verbo “ter” – “tens” – e ao modal “poder”, conjugado na primeira e na segunda pessoa do singular do presente do indicativo – “posso” e “podes”. Este desenvolve também a função de modificador morfossintático (mm2), sendo amiúde empregado como estratégia de mitigação e de preservação da face, com o fim de solicitar autorização para realizar a ação.

No entanto, os participantes não recorrem a particulares rituais de cortesia conversacional. Isso ocorre porque, neste *setting* de natureza informal e coloquial, pedir um copo de água para satisfazer uma necessidade pessoal é um ato natural e simples. Por esta razão, nem sempre se verifica o emprego da justificativa (as5) para realçar a finalidade do pedido. De facto, esta estratégia é pouco assídua nas respostas recolhidas. Entre os exemplos registados, contam-se “estou com sede”, “estou a morrer de sede”, “tenho sede” e “estou cheia de sede”. Por conseguinte, sendo este tipo de solicitação fácil de realizar por causa da reduzida DS e do baixo GI, não é preciso utilizar estruturas atenuadoras para reduzir a força ilocucionária. Isso deve-se ao facto de o falante estar consciente de que o interlocutor irá cumprir, sem custo, o pedido.

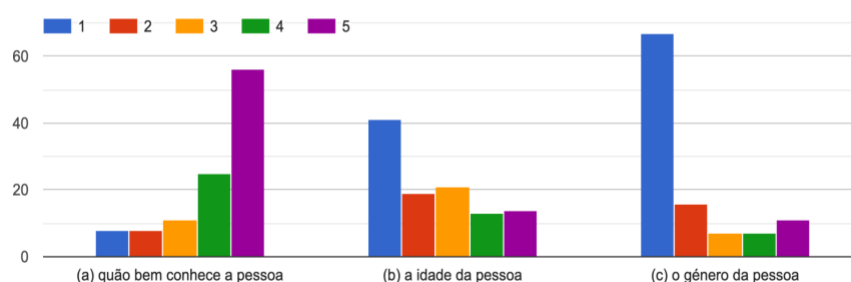
Apesar disto, nota-se que alguns informantes utilizaram quer o marcador ritual de cortesia (md2) “por favor”, quer o ato de suporte de apelo (as1) (“olha”). O marcador “por favor” é supostamente selecionado para obter a colaboração do interlocutor no jogo interacional, enquanto o ato de apelo é utilizado para estabelecer um contacto mais direto com o destinatário.

Também para este cenário comunicativo, o ato de suporte de agradecimento final (as9) manifesta-se raramente. Este elemento é pouco utilizado, uma vez que o questionário, como assinalado para a primeira situação, não prevê o turno do interlocutor.

A seleção das estratégias conversacionais analisadas é influenciada, como é manifesto, pelo baixo GI e pela reduzida DS que se estabelece entre os dois interlocutores. Esta condição emerge também na parte do QP que leva o entrevistado a refletir criticamente, a nível metapragmático, sobre as respostas dadas. Tal como demonstram os resultados dos gráficos seguintes, esta relação é claramente evidenciada.

Gráfico 4: Relação entre variáveis sociais e formulação do pedido (situação 2)

B.3 Pense na pessoa com a qual imaginou interagir. Use a escala de 1 (pouco) a 5 (muito) para indicar o quão estes três aspetos influenciaram o seu pedido:

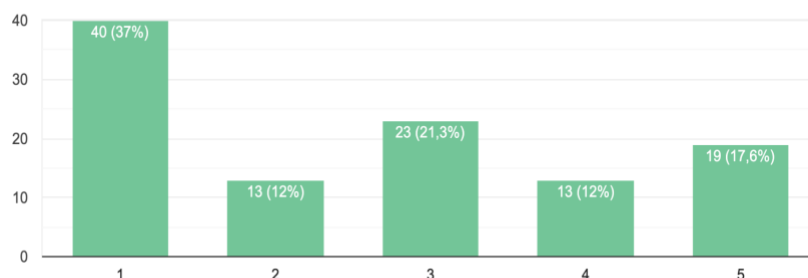


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWIoh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 5: Grau de dificuldade (situação 2)

B.5 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, aquilo que pediu?

108 risposte

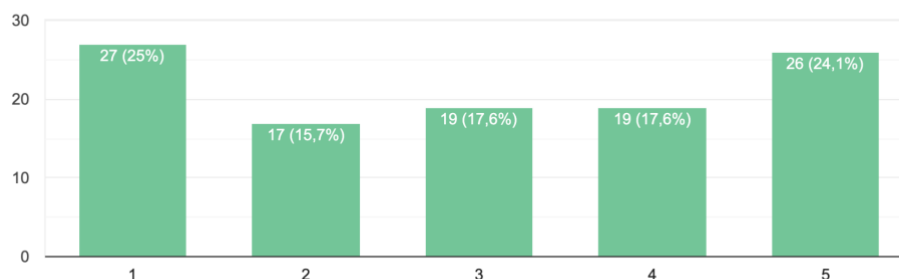


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 6: Relação entre DS e formulação do pedido (situação 2)

B.6 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, a relação com a pessoa com a qual imaginou interagir?

108 risposte



Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Consoante os dados ilustrados, a maior parte dos informantes (56) considera como parâmetro fundamental para formular o pedido o grau de DS, que determina a escolha de estratégias mais diretas, enquanto a idade e o género têm, mais uma vez, uma influência mínima.

Isto justifica que 40 participantes considerem fácil realizar este tipo de enunciado, enquanto 23 avaliam o grau de dificuldade como médio. Tal pode dever-se ao facto de pedir um copo de água em casa de um amigo, num contexto privado, implica, ainda assim, uma invasão da liberdade de ação do outro, apesar da proximidade social entre os interlocutores. Segundo 26 entrevistados, esta relação é um fator importante para exprimir o pedido de maneira apropriada.

Finalmente, apresentamos alguns comentários que confirmam as nossas hipóteses em relação à facilidade do pedido. Estas decorrem das variáveis contextuais e do emprego de estratégias mais diretas, que não requerem particulares rituais de polidez comunicativa para atenuar a força ilocucionária:

“Água não se nega a ninguém, é uma necessidade humana básica”.

“É uma situação bastante corriqueira e que não pressupõe resposta negativa”.

3.3 Situação 3: Temporal

Vejam, agora, algumas respostas dadas para o terceiro cenário comunicativo (“temporal”). Nesta situação, marcada por uma reduzida DS entre o locutor e o alocutário, o informante deve pedir a um(a) amigo(a) algo para se secar, uma vez que, por causa da chuva torrencial, está completamente encharcado. No entanto, o GI é, sem dúvida, mais elevado, porque este tipo de solicitação ameaça a liberdade de ação do interlocutor:

(3a) Achas que posso usar o secador ou uma toalha para me secar? Estou gelada e não quero ficar doente.

(3b) Podes emprestar uma toalha ou assim, só para me secar?

(3c) Amiga, tens alguma toalha que me emprestes para me secar? Não queria mesmo ficar constipada por causa desta chuva.

(3d) Tens uma toalha que me emprestes?

(3e) Importas-te de me emprestar uma toalha para me secar?

(3f) Posso ir à casa de banho para me secar?

(3g) Dás-me algo para me secar e uma roupa para trocar? Não quero ficar doente.

(3h) Por acaso consegues arranjar-me uma toalha e emprestar um secador para me secar um pouco?

Conforme as respostas recolhidas, registámos sobretudo pedidos convencionalmente indiretos, apesar da reduzida DS entre os interlocutores. As perguntas são formuladas com verbos conjugados sobretudo na segunda pessoa do singular do presente do indicativo – “tens”, “importas-te”, “dás-me”, “consegues” – e caracterizam-se por uma perspetiva orientada para o interlocutor (pp2) e por um tratamento informal (TI).

Os pedidos convencionalmente indiretos recorrem ao verbo “ter” – “tens” – e ao modal “poder” – “posso”, “podes”. Este último é utilizado com o valor de modificador morfossintático (mm2), funcionando como estratégia de preservação da face. Por um lado, permite expressar a importância da necessidade; por outro, serve para solicitar autorização ao alocutário para realizar a ação.

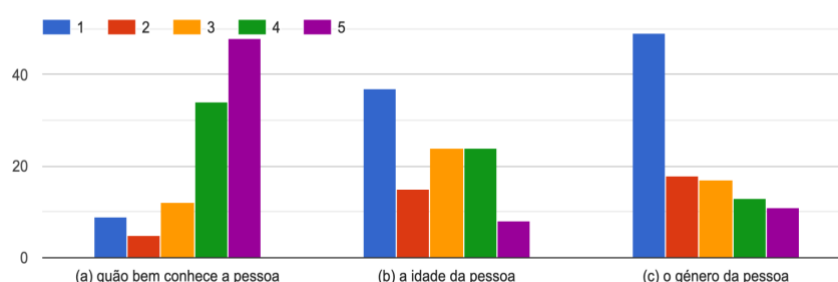
Considerando que tal tipologia de pedido, formulado para satisfazer uma necessidade urgente e pessoal, ameaça a face negativa do interlocutor, limitando a sua liberdade de ação na própria casa, recorrem com frequência várias estratégias de mitigação e estruturas rituais de cortesia. Entre estas, destaca-se o uso do ato de suporte da justificativa (as5), como “estou gelada e não quero ficar doente”, “não queria mesmo ficar constipada” e “não quero ficar doente”. Esta estratégia sublinha a urgência do pedido. Neste material, assinala-se ainda a presença do ato de suporte de apelo (as1), como “amiga”, utilizado para estabelecer um contacto mais direto com o interlocutor. Do mesmo modo, observa-se o reconhecimento do custo do pedido (as10), como “importas-te”, o que demonstra que o falante está consciente do valor da solicitação.

Notamos também como estratégias de atenuação, empregadas para amenizar a ameaça e garantir, portanto, o êxito comunicativo, o uso de modificadores lexicais, como duvidadores (ml2), por exemplo “achas que” e “por acaso”. Estes transmitem o sentido de dúvida a respeito da realização do ato de fala, reduzindo, destarte, as expectativas. Outro caso é o uso de minimizadores ou indeterminadores (ml1), como “só para me secar?” e “um pouco”. Estes expressam a ideia de minimização do esforço para realizar o pedido. Por fim, registam-se reforçadores lexicais (ml3), como “mesmo”, que enfatizam a urgência da solicitação.

O emprego das estratégias de polidez conversacional, em particular de mitigação, com função reparadora, depende do alto GI desta situação comunicativa. Este facto sobressai, com efeito, na parte do QP baseada na atividade de reflexão metapragmática sobre os pedidos elicitados. Tal como evidenciam os gráficos reportados, esta relação torna-se clara.

Gráfico 7: Relação entre variáveis sociais e formulação do pedido (situação 3)

C.3 Pense na pessoa com a qual imaginou interagir. Use a escala de 1 (pouco) a 5 (muito) para indicar o quão estes três aspetos influenciaram o seu pedido:

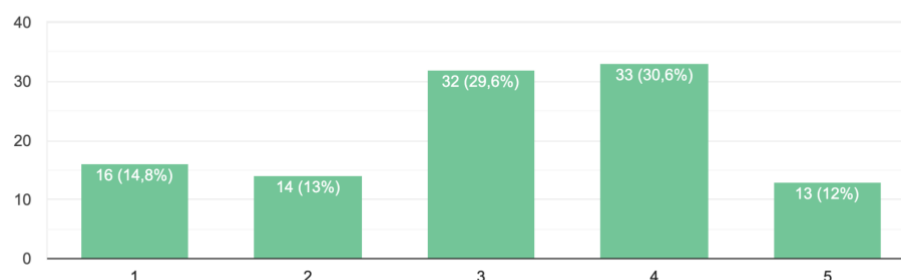


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 8: Grau de dificuldade (situação 3)

C.5 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, aquilo que pediu?

108 risposte

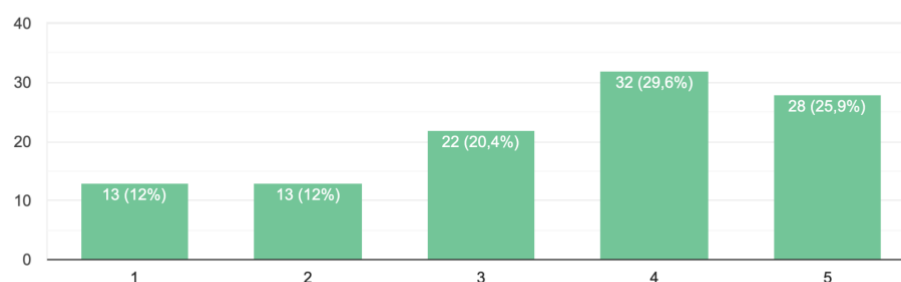


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 9: Relação entre DS e formulação do pedido (situação 3)

C.6 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, a relação com a pessoa com a qual imaginou interagir?

108 risposte



Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Como podemos observar, a maior parte dos informantes (48) considera fundamental o grau de DS para escolher as oportunas estruturas para formular o pedido, enquanto a idade e o género, mais uma vez, condicionam minimamente a conduta conversacional do locutor.

Acrescenta-se que, para os entrevistados, o grau de dificuldade da solicitação é médio/alto. A tipologia de relação que intercorre entre os interlocutores é também um parâmetro essencial a ter em conta. Esta circunstância é confirmada, com efeito, pelos comentários finais, dois dos quais apresentados seguidamente:

“A facilidade ou dificuldade do pedido também depende do grau de intimidade com a pessoa a quem tivesse de pedir a roupa”.

“Só faria este pedido se fosse a uma pessoa muitíssimo próxima”.

3.4 Situação 4: Garrafa

A quarta situação conversacional (“garrafa”) é caracterizada por um elevado GI e por uma elevada DS. Decorre num restaurante durante um evento social: no momento da refeição, o locutor deve pedir ao hipotético interlocutor, um senhor desconhecido, que lhe aproxime a garrafa de água para beber.

Observemos algumas respostas retiradas do nosso corpus de referência:

- (4a) Pode passar-me a garrafa de água, por favor?
- (4b) Desculpe, pode me chegar a garrafa de água, por favor? Obrigado.
- (4c) Será que me poderia passar a garrafa de água?
- (4d) Desculpe, pode-me passar a garrafa, por favor?
- (4e) Peço desculpa, posso pedir o favor de me passar a garrafa de água? Muito obrigada!
- (4f) O senhor poderia passar-me a água?
- (4g) Importa-se de me passar a garrafa de água por favor?
- (4h) Desculpe, pode passar-me a garrafa, se faz favor?

Como para a primeira situação (“telemóvel”), nestes dados há mais atos convencionalmente indiretos do que diretos. Esta situação é igualmente determinada pela elevada DS e pelo elevado GI, porque o entrevistado deve pedir a um senhor desconhecido que lhe aproxime a garrafa de água durante a refeição. Trata-se, com efeito, de um contexto interativo que requer o emprego de estratégias de polidez linguística, de modo a que o alocutário possa cumprir a solicitação.

Neste caso, para satisfazer uma necessidade primária, i.e. beber água, os informantes preferiram formular perguntas convencionalmente indiretas, devido ao elevado grau das variáveis contextuais. Estas são estruturadas empregando principalmente o verbo modal “poder”, com tratamento formal (TF) e com uma perspetiva orientada mormente para o interlocutor (pp2) – “pode”, “poderia”. Este elemento funciona como modificador morfossintático (mm2) para destacar a importância do que se está a solicitar e, ao mesmo tempo, atenuar a força ilocutória do enunciado de modo a favorecer o cumprimento da ação por parte do interlocutor.

Uma vez que o locutor está a invadir o espaço do outro, aparecem com frequência fórmulas de polidez conversacional. De facto, nota-se o uso quer de marcadores rituais de cortesia (md2) – “por favor”, “se faz favor”, “peço desculpa”, “posso pedir o favor” –, quer de marcadores de vínculo/empatia (md1) – “O Senhor” – para aproximar o falante do interlocutor e incentivar a respetiva colaboração.

No que diz respeito às estratégias de mitigação aplicadas para minimizar o valor ilocucionário, os informantes optaram por utilizar o ato de suporte de reconhecimento do custo do pedido (as10) – “importa-se”. Este recurso permite mostrar que o falante está consciente do valor da solicitação. Por outro lado, raramente se manifesta o ato de suporte de agradecimento final (as9) – “obrigado”, “muito obrigada”–, supostamente porque, como nas situações anteriores, o questionário não prevê o turno do interlocutor.

Além disso, é frequente o ato de suporte de apelo (as1) – “desculpe”, “peço desculpa”. A sua função consiste, como vimos nas outras situações, em estabelecer uma maior proximidade entre os dois interlocutores antes da formulação do ato de fala.

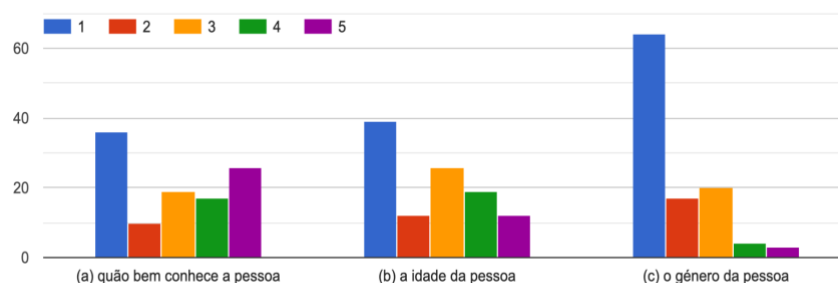
Observa-se também a presença de modificadores morfossintáticos de deslocamento verbal (mms1), tal como “poderia”, por meio dos quais o participante realiza o enunciado produzindo um distanciamento temporal, de modo a tornar o pedido menos impositivo. Há também modificadores morfossintáticos de negação ou de fórmula dubitativa (mms4), como “será que”, que o locutor utiliza porque duvida da possibilidade de que o pedido seja cumprido.

Finalmente, acrescentamos que, nas respostas registadas, raramente figura o ato de suporte da justificativa (as5), provavelmente porque esta estratégia resultaria redundante perante uma necessidade óbvia, i.e., o facto de não conseguir chegar à garrafa.

A seleção das estratégias conversacionais é influenciada, nestes casos, pelo elevado GI e pela elevada DS que caracterizam o contexto formal de interação. Tais dados emergem, de facto, na parte final do QP:

Gráfico 10: Relação entre variáveis sociais e formulação do pedido (situação 4)

D.3 Pense na pessoa com a qual imaginou interagir. Use a escala de 1 (pouco) a 5 (muito) para indicar o quão estes três aspetos influenciaram o seu pedido:

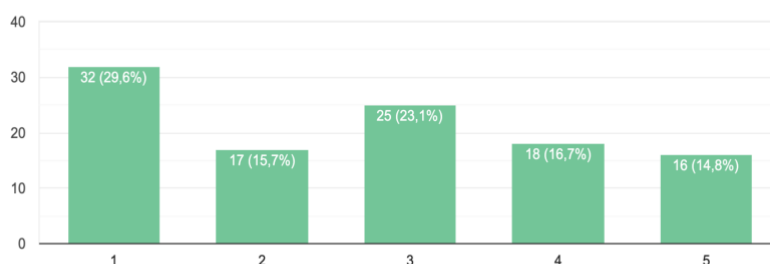


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFFPnzai4_dPZvOHcAWIoh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 11: Grau de dificuldade (situação 4)

D.5 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, aquilo que pediu?

108 risposte

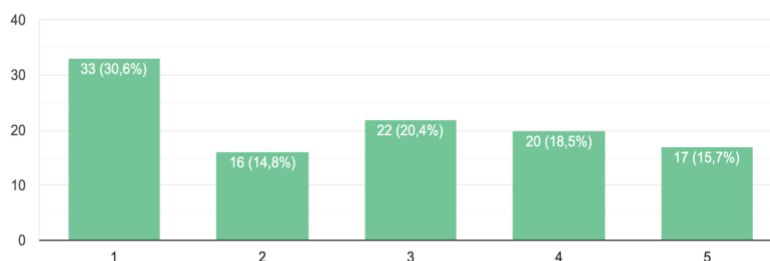


Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Gráfico 12: Relação entre DS e formulação do pedido (situação 4)

D.6 Pense, de novo, no grau de dificuldade que atribuiu a esse pedido. Que peso teve, na sua avaliação, a relação com a pessoa com a qual imaginou interagir?

108 risposte



Fonte: https://docs.google.com/forms/d/1bbUh_XxtwQg1_K1nOFPnzai4_dPZvOHcAWloh_ud8DU/edit#responses

Consoante os dados mostrados, a maior parte dos informantes (36) não considera importante o grau de DS para formular o pedido, enquanto 26 entrevistados opinam o contrário. Além disso, a idade e o género têm, novamente, uma influência mínima.

32 participantes não consideraram a tarefa difícil a cumprir, apesar da formalidade do contexto conversacional. Por outro lado, 33 não julgaram fortemente vinculante a DS ao estruturar o pedido. Tal pode dever-se ao facto de se tratar de uma simples solicitação, que não ameaça excessivamente a face negativa do interlocutor. Neste sentido, o falante procura apenas satisfazer uma necessidade óbvia, pelo que o pedido não deveria prever uma possível recusa.

Os comentários finais confirmam, de facto, o que acabámos de argumentar:

“Faria facilmente o pedido, de forma leve, porque é uma ação bastante simples num espaço compartilhado e perfeitamente social”.

“Acho que não deveria ser uma situação complicada, apesar de ser com um estranho. O pedido é bastante simples”.

5 Reflexões finais

Concluindo a análise dos dados recolhidos através do QP, podemos avançar que os falantes nativos de PE, que residem atualmente em Portugal e pertencem, mormente, à faixa etária compreendida entre os 18 e 25 anos, preferem recorrer a perguntas diretas ou convencionalmente indiretas para estruturar uma solicitação. A escolha destas estratégias depende do objeto do pedido, do GI e do tipo de DS que intercorre entre os participantes do jogo interativo.

Com base nos exemplos analisados e nas estratégias selecionadas pelos informantes para elicitare os 4 pedidos, notamos que, quanto maior for a DS, maior será, por conseguinte, o emprego da mitigação como ação reparadora. Esta permite que o interlocutor possa satisfazer o pedido.

De facto, nos cenários comunicativos em que o grau destas variáveis contextuais resulta elevado, tal como nas situações 1 (“telemóvel”) e 4 (“garrafa”), os participantes recorreram sobretudo ao ato convencionalmente indireto com fórmulas de atenuação. O objetivo é, por um lado, minimizar a força ilocucionária do pedido e, por outro, preservar as faces de ambos os interlocutores.

Nestes casos, os participantes selecionaram várias fórmulas de mitigação. Entre estas, destacam-se os marcadores rituais de cortesia (“por favor”, “peço desculpa”, “posso pedir o favor”), o emprego do ato de suporte de reconhecimento do custo do pedido (“importa-se”) e do ato de suporte de apelo (“desculpe”, “peço desculpa”, “olha”). A função deste último consiste em estabelecer um contacto mais direto com o interlocutor, uma vez que intercorre uma relação social assimétrica.

Nestas situações, registam-se ainda modificadores morfossintáticos de deslocamento verbal (“poderia”, “podia”), através dos quais o falante produz um “afastamento” temporal, de modo a suavizar o pedido. Igualmente, aparecem modificadores morfossintáticos de negação, com fórmula dubitativa ou hipotética, tal como “será que”. Esta é a estrutura mais frequente no corpus do PE, com função de verificação, já que o locutor parece duvidar da possibilidade de que o pedido seja cumprido, devido ao alto GI e à elevada DS.

Se bem que o ato convencionalmente indireto seja geralmente utilizado para elicitare um pedido em situações comunicativas em que as variáveis contextuais vinculam fortemente o emprego de determinadas fórmulas de polidez linguística, resulta da análise dos dados apresentada que este tipo de pergunta se utiliza também, com limitada mitigação, em cenários conversacionais com baixo nível de DS, mas com elevado GI. Nestes casos, o objetivo é suavizar

a força ilocucionária do enunciado, dado o carácter ameaçador do objeto do pedido. Isso reduz o possível impacto negativo no alocutário, apesar de este ser socialmente próximo do locutor.

A este propósito, sublinhamos que os informantes recorreram tanto ao ato direto como ao convencionalmente indireto na situação 2 (“sede”), caracterizada pela reduzida DS entre os interlocutores. O pedido direto é utilizado quando a solicitação visa satisfazer uma necessidade óbvia e primária, razão pela qual o locutor não prevê uma possível recusa. Pelo contrário, o ato convencionalmente indireto é empregado porque a solicitação pode representar, segundo alguns falantes, uma ameaça à face negativa do destinatário.

Nestes casos, a pergunta convencionalmente indireta é amiúde formulada através do verbo modal “poder” (“posso”, “podes”). Este funciona como modificador morfosintático, sendo utilizado para solicitar a autorização do interlocutor, um(a) amigo(a), para realizar a ação no seu território, tal como, por exemplo, buscar um copo de água na segunda situação ou utilizar a casa de banho para mudar de roupa na terceira.

Repara-se ainda que, nos pedidos convencionalmente indiretos, aparece com frequência a justificativa como ato de suporte, que é utilizada como estratégia de atenuação para reduzir a força ilocutória do enunciado. Desta forma, o locutor pode conseguir mais facilmente o que está a solicitar, tornando o pedido menos incisivo ou vinculativo. Pelo contrário, tal estrutura aparece minimamente nos atos diretos. Isto ocorre porque, consoante explicado anteriormente, os informantes a consideram redundante para expressar uma necessidade óbvia, tal como na segunda situação (“sede”).

Levando em conta as considerações supracitadas, podemos concluir que os falantes de PE preferem utilizar fórmulas de polidez conversacional, baseadas mormente na atenuação, quando a solicitação, por ameaçar a liberdade de ação, prevê uma possível recusa. Tal circunstância leva, por conseguinte, à estruturação de pedidos convencionalmente indiretos com fórmulas ritualizadas de cortesia, de forma a conseguir o êxito comunicativo.

Dito isto, é fundamental recolher ulteriores dados com o objetivo de identificar diferentes normas e convenções verbais partilhadas e aplicadas pelos falantes de PE para conter os conflitos nas relações interpessoais e garantir a negociação durante a interação. Estas ocorrências permitirão formar um corpus mais amplo, que poderá ser comparado, em perspetiva intercultural, com dados do Português Brasileiro, a fim de identificar semelhanças e diferenças em situações comunicativas similares no espaço lusófono.

Finalmente, este trabalho pode encorajar, inclusive, a organização de uma gramática da comunicação oral em PE, algo particularmente necessário, conforme salienta Duarte (2015, p. 59), para o ensino das estratégias conversacionais a estudantes estrangeiros.

Referências

- AUSTIN, J. L. *How to do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press, 1962.
- BENINE, A. B. G.; SANTORO, E. O ato de fala do pedido em português brasileiro e italiano: um estudo sobre a avaliação do contexto por parte dos falantes. *Revista de Italianística*, n. XLIV, p. 105–134, 2022.
- BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J.; KASPER, G. (org.). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 1989.
- BRIZ, A. A atenuação e os atenuadores: estratégias e táticas. *Linha d'Água*, v. 26, n. 2, p. 281–314, 2013.
- BROWN, P.; LEVINSON, S. C. *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- CAFFI, C. On mitigation. *Journal of Pragmatics*, n. 31, p. 881–909, 1999.
- CRYSTAL, D. *English as a global language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- CORTÉS VELÁSQUEZ, D. E.; NUZZO, E. Un'indagine sulla consapevolezza metapragmatica di parlanti plurilingui. In: DE MEO, A.; RASULO, M. (org.). *Usare le lingue seconde: comunicazione, tecnologia, disabilità, insegnamento*. Milano: Associazione Italiana di Linguistica Applicata, 2018. p. 99–111.
- CUNHA, G. X.; OLIVEIRA, A. L. A. M. Teorias de im/polidez linguística: revisitando o estado da arte para uma contribuição teórica sobre o tema. *Estudos da Língua(gem)*, v. 18, n. 2, p. 135–162, 2020.
- DUARTE, I. Textos orais: análise da conversa informal e ensino do português língua estrangeira. *Todas as Letras*, São Paulo, v. 17, n. 1, p. 56–72, 2015.
- GOFFMAN, E. *Interaction ritual: essays on face-to-face behaviour*. New York: Pantheon Books, 1967.
- GRICE, H. P. Logic and conversation. In: COLE, P. (org.). *Speech acts: syntax and semantics*. New York: Academic Press, 1975. p. 41–58.
- KÁDÁR, D. Z.; HAUGH, M. *Understanding politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.
- LAKOFF, R. What you can do with words: politeness, pragmatics and performatives. In: ROGERS, A.; WALL, B.; MURPHY, J. P. (org.). *Proceedings of the Texas Conference on performatives, presuppositions and implicatures*. Arlington: Center for Applied Linguistics, 1977. p. 94–120.
- LEECH, G. *Principles of pragmatics*. London: Longman, 1983.
- MARIOTTINI, L. *La cortesia*. Roma: Carocci, 2007.

MARTÍNEZ-FLOR, A.; USÓ-JUAN, E. Research methodologies in pragmatics: eliciting refusals to requests. *ELIA*, n. 11, p. 47–87, 2011.

NICKELS, E. L. Interlanguage pragmatics and the effects of setting. *Pragmatics and Language Learning*, v. 11, p. 253–276, 2006.

OLIVEIRA, T. P. Polidez e linguagem: perspectivas. *Signótica*, v. 16, n. 2, p. 271–288, 2004.

SANTORO, E. Richieste e attenuazione: un confronto tra italiano e portoghese brasileiro. *Normas*, v. 7, n. 2, p. 179–214, 2017.

SANTORO, E.; PORCELLATO, A. M. Língua, cultura e cognição: um estudo do ato de fala do pedido em italiano, português brasileiro, espanhol argentino e alemão. *PERcursos Linguísticos*, v. 10, n. 26, p. 49–71, 2020.

SANTORO, E.; SILVA, L. A.; KULIKOWSKI, M. Z. (org.). *Estudos em pragmáticas: atos de fala em português, italiano, espanhol e inglês*. São Paulo: FFLCH/USP, 2021.

SANTORO, E.; SILVA, L. A.; KULIKOWSKI, M. Z. Estudar pedidos na perspectiva da pragmática cross-cultural. In: SANTORO, E.; SILVA, L. A.; KULIKOWSKI, M. Z. (org.). *Estudos em pragmáticas: atos de fala em português, italiano, espanhol e inglês*. São Paulo: FFLCH/USP, 2021. p. 11–34.

SEARLE, J. *Speech acts*. Oxford: Cambridge University Press, 1979.

VEENSTRA, A.; HOLLEBRANDSE, B.; KATSOS, N. Why some children accept under-informative utterances. *Pragmatics & Cognition*, v. 24, n. 2, p. 297–313, 2018.

DATA DE ENVIO: 17 de abril de 2026 | DATA DE APROVAÇÃO: 30 de junho de 2026.