

Marlene Vieira Agostinho Carvalho



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Cortesia e indireção: a expressão do pedido
em Português Europeu Contemporâneo.
Uma leitura das produções de alunos com
Português como L2.

Dissertação de Mestrado em
Linguística, na área de especialização
em Português Língua Estrangeira e
Língua Segunda, orientada pela
Doutora Ana Cristina Macário
Lopes, apresentada ao Departamento
de Línguas, Literaturas e Culturas da
Faculdade de Letras da Universidade
de Coimbra

Coimbra | 2013

Faculdade de Letras

**Cortesia e indireção: a expressão do pedido
em Português Europeu Contemporâneo.
Uma leitura das produções de alunos com
Português como L2.**

Ficha Técnica:

Tipo de trabalho	Dissertação de Mestrado
Título	Cortesia e indireção: a expressão do pedido em Português Europeu Contemporâneo. Uma leitura das produções de alunos com Português como L2.
Autor	Marlene Vieira Agostinho Carvalho
Orientador	Doutora Ana Cristina Macário Lopes
Júri	Presidente: Doutora Cristina Martins
	Vogais:
	1. Doutora Conceição Carapinha
	2. Doutora Ana Cristina Macário Lopes
Identificação do Curso	2.º Ciclo em Português Língua Estrangeira e Língua Segunda
Área científica	Linguística
Especialidade	Português Língua Estrangeira e Língua Segunda
Data da defesa	23 de outubro de 2013
Classificação	18 valores



As asas servem para voar

Ao longo da vida vamos desejando superar desafios e concretizar projetos que, por vezes, se deixam vencer por tormentos que nos tornam inseguros e incapazes de continuar o caminho...

Felizmente, à nossa volta, há sempre alguém que nos dá a mão e nos diz convictamente que havemos de conseguir. É a essas pessoas que entrego toda a minha gratidão.

Agradeço à Doutora Ana Cristina Macário Lopes pelo conselho, pela orientação sábia e, sobretudo, pelo apoio sereno com que me acompanhou e me motivou nas horas mais difíceis.

Agradeço às Doutoradas Conceição Carapinha, Cristina Martins, Isabel Santos e Isabel Poço Lopes pelo saber partilhado e pela motivação ao longo do primeiro ano de Mestrado.

Agradeço à Direção do Colégio do Sagrado Coração de Maria de Fátima pela possibilidade de realizar os primeiros trabalhos exploratórios no âmbito do curso, assim como aos meus colegas e aos meus queridos alunos pela colaboração e pelo alento.

Agradeço às minhas colegas de Mestrado pela amizade e pelo companheirismo que nos uniu ao longo da jornada.

Agradeço a todos os meus amigos e familiares que me motivaram na concretização deste trabalho.

Agradeço, em especial, ao meu Santiago, ao meu marido, aos meus pais e ao meu irmão, por todo o apoio que me deram, por acreditarem sempre no meu projeto e pelas horas que os privei da minha companhia.

Agradeço a Deus por ter chegado até aqui.

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo refletir sobre o modo como ocorre a aprendizagem dos atos de fala de uma língua não materna, nomeadamente o ato de pedir. Para tal, tomou-se como objeto de análise as estruturas linguísticas utilizadas pelos alunos estrangeiros de Português (PL2) na formulação de pedidos informais e formais, que foram recolhidas através de questionários escritos, aplicados em turmas do Curso anual de Língua e Cultura Portuguesa para estrangeiros, da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra, com diferentes níveis de proficiência.

O corpus de análise é constituído por 62 enunciados, produzidos por 31 alunos com PL2, dos quais 31 enunciados correspondem a formulações de pedidos informais e os outros 31 correspondem a formulações de pedidos formais.

Considerando que a caracterização e a análise destas estruturas linguísticas utilizadas pelos alunos de PL2 na formulação do pedido possibilita conhecer o modo como os aprendentes recorrem à cortesia verbal e às estratégias de indireção, este projeto visa, assim, contribuir para a caracterização da pragmática da interlíngua dos falantes de PL2, no que concerne à produção de atos discursivos na comunicação verbal, respondendo à seguinte questão:

Em que medida é que as opções linguísticas, lexicais e sintático-prosódicas a que recorrem os aprendentes de PL2, na formulação de pedidos, estão ao serviço da indireção e da cortesia verbal?

Para o desenvolvimento deste projeto considerou-se um quadro teórico específico do domínio da Pragmática e da construção da interlíngua que sustentou a elaboração de uma tipologia de dados que foram trabalhados em dois níveis de análise: num primeiro nível foi feita uma caracterização das formulações diretas e indiretas dos pedidos informais e, num segundo nível de análise, procurou-se comparar as performances dos aprendentes na formulação de pedidos formais e informais ao longo da interlíngua, com o objetivo de fazer uma caracterização da pragmática da interlíngua.

Palavras-chave: atos de fala, pedido, cortesia, indireção, pragmática da interlíngua.

Abstract

The purpose of this work is a reflection on the way the learning process of a non-native language speech acts happens, specially the act of requesting. Thus, the linguistic structures used by foreign students of Portuguese as second language when they were requiring something formally and informally were taken as object of analysis. These linguistic structures were used in written questionnaires given to classes of different levels of proficiency attending a year course of Portuguese Language and Culture for foreigners, in Faculdade de Letras in Coimbra University.

The *corpus* of analysis consisted of 62 utterances, produced by 31 students of Portuguese as a second language, of which 31 are asking for something informally and the other 31 are asking for something formally.

Bearing in mind that the characterization and analysis of these linguistic structures used by students of Portuguese as a second language when asking for something allow learning the way learners use verbal politeness and indirection strategies, this work intends to contribute to the characterization of pragmatic of interlanguage of speakers of Portuguese as a second language in what concerns the production of discursive acts in verbal communication, thus answering the following question:

In what way do linguistic, lexical and sintatic-prosodic options that learners of Portuguese as a second language use when they are requesting assist indirection and verbal politeness?

The development of this work considered a theoretical board specific of the Pragmatic domain and specific of the interlanguage construction which supported the creation of a type of assumptions. These assumptions were worked in two levels of analysis: in the first level a characterization of the direct and indirect utterances of informal requests was done and, in the second level it was tried to compare the performances of learners when requesting formally and informally along with the interlanguage, aiming at characterizing the pragmatic of interlanguage.

Key words: speech acts, request, politeness, indirection, pragmatic of interlanguage

Índice Geral

Resumo	iv
Abstract	v
Índice Geral	vi
Índice de Figuras	vii
Índice de Anexos	viii
Introdução	9
Parte 1 – Enquadramento Teórico	11
1. Atos de fala	11
2. A cortesia ao serviço do pedido – uma questão de face	17
3. A construção da pragmática da interlíngua – o ato de pedir	23
Parte 2 – Trabalho Empírico	28
1. Objeto de análise e objetivo de investigação	28
2. Caracterização do corpus	29
3. Metodologia de investigação	30
4. Apresentação e discussão dos dados	33
a. Pedidos informais	33
b. Pedidos formais	39
c. Padrões de formulação de pedidos indiretos	43
d. Caracterização da interlíngua	45
Conclusões	48
Bibliografia	51
Anexos	54

Índice de Figuras

Figura 1 – Tipologia dos Atos Ilocutórios	13
Figura 2 – Escala de Modalização	18
Figura 3 – Categorias de Análise	31
Figura 4 – Formulação direta e indireta do pedido ao longo da interlíngua	33
Figura 5 – Formulação direta de pedidos informais – Núcleo do pedido	34
Figura 6 – Formulação direta de pedidos informais – Constituintes periféricos	35
Figura 7 – Formulação indireta de pedidos informais – Núcleo do pedido	36
Figura 8 – Formulação indireta de pedidos informais – Constituintes periféricos	37
Figura 9 – Formulação indireta de pedidos formais – Núcleo do pedido	40
Figura 10 – Formulação indireta de pedidos formais – Constituintes periféricos	41
Figura 11 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – tipos de frase selecionados	45
Figura 12 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – tempo verbal selecionado.....	46
Figura 13 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua - táticas valorizadoras	47
Figura 14 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua - táticas atenuadoras	47

Índice de Anexos

Anexo 1 – Caracterização dos Informantes.....	55
Anexo 2 – Questionário escrito aplicado aos informantes	58
Anexo 3 – Dados Recolhidos	60

Introdução

Qualquer prática pedagógica deve assentar numa perspetiva reflexiva do ensino que assegure uma escolha ajustada das estratégias, das metodologias, das atividades e do processo de avaliação.

No caso do ensino do Português Europeu Contemporâneo (PEC) como língua estrangeira ou língua segunda (PL2), essa perspetiva deverá, por sua vez, sustentar-se no conhecimento e na análise dos documentos orientadores do ensino das línguas como LE ou língua segunda.

O Quadro Europeu Comum de Referência para as Línguas e o Quadro de Referência para o Ensino Português no Estrangeiro constituem dois dos principais documentos orientadores neste domínio ao descreverem «as capacidades e competências» comunicativas que os aprendentes «têm de desenvolver para serem eficazes na sua atuação» (QEQR 2001:19).

Por isso, estes documentos adotam uma abordagem voltada para a ação, considerando que qualquer utilizador e aprendente de uma língua é, antes de mais, um ator social que cumpre tarefas comunicativas, «em circunstâncias e ambientes determinados, num domínio de atuação específico», ou seja, que fala para agir (QEQR 2001:29).

Desta feita, competirá a qualquer curso, programa ou currículo de Português como Língua Estrangeira ou Língua Segunda o desenvolvimento de competência comunicativa em língua, nas suas vertentes de competência linguística, em particular, os conhecimentos e capacidades lexicais, fonológicas, morfológicas, sintáticas e semânticas; de competência sociolinguística, que diz respeito às condições socioculturais do uso da língua; e por fim, de competência pragmática, que implica o uso funcional dos recursos linguísticos, isto é, a produção de atos de fala.

Em conformidade com esta dimensão pragmática do ensino de uma língua e considerando que a atividade linguística nos permite agir em contextos comunicativos específicos, torna-se, assim, fundamental que o professor de Português Língua Não Materna eleja como conteúdo programático os atos do discurso que «se realizam nas atividades linguísticas» (QEQR 2001:29) e que permitem ao falante praticar determinadas ações, desde os níveis mais elementares.

Partindo desta reflexão, o presente trabalho pretende abordar o modo como ocorre a aprendizagem dos atos do discurso de uma língua não materna, nomeadamente o ato de

pedir, através da análise das estruturas da língua utilizadas pelos alunos de PL2 nessa formulação, ao longo da interlíngua.

Para o desenvolvimento deste projeto, apresenta-se, numa primeira parte, o enquadramento teórico que consideramos necessário à categorização e análise dos dados, a saber, “Os atos de fala”, “A cortesia ao serviço do pedido – uma questão de face” e “A construção da pragmática da interlíngua – o ato de pedir”.

Na segunda parte do trabalho, é apresentada a investigação, nomeadamente o objeto e os objetivos de análise e a metodologia de investigação utilizada e são apresentados e discutidos os dados recolhidos.

Na terceira parte do trabalho são apresentadas as conclusões.

Parte 1 – Enquadramento teórico

1. Os atos de fala

Considerando uma perspetiva pragmática da língua, qualquer discurso é um «instrumento de ação e de comportamento» (Gouveia 1996:384), no sentido de que falar é agir e dizer é fazer. Para que tal se verifique, qualquer língua apresenta estruturas que estão ao serviço da realização de atos de fala, uma unidade mínima que corresponde a uma parte do discurso e que apresenta uma função comunicativa (Trosborg 1995:19, citando Searle), e, por isso, constitui uma ação realizada por meio da fala (Gouveia 1996:389), através de meios linguísticos (Lima 2007:21).

Numa primeira fase, a teoria dos atos de fala, desenvolvida por Austin (1962), assentou na distinção entre enunciados performativos e enunciados constativos, definindo o autor que os primeiros seriam aqueles que permitiriam realizar ações e que os segundos seriam aqueles que poderiam ser usados para descrever o mundo. Para o caso dos performativos, apontaria, ainda, a diferença entre os enunciados performativos explícitos, que se realizam por meio de verbos de natureza performativa (Huang 2011:96), e os enunciados performativos implícitos, onde não consta o verbo performativo. Realçou, também, Austin que para a felicidade ou sucesso de um qualquer enunciado performativo seria necessário respeitar um conjunto de condições, às quais chamou de condições de felicidade, e que incidiam, sobretudo, na apropriação das circunstâncias ao contexto de realização do ato de fala, assim como à existência de requisitos nos intervenientes que realizassem um ato de fala (Huang 2011:99). No entanto, acabaria por abandonar/superar a dicotomia performativo vs. constativo ao verificar que também os enunciados constativos requerem condições de felicidade para o seu uso pleno e efetivo. Assim, conclui que os enunciados constativos também correspondem a atos de fala: asserir algo é fazer algo no uso e pelo uso da linguagem.

Passaria a considerar-se, então, que a realização completa de um ato de fala implica a realização de três atos: um ato locutório (a enunciação de uma frase de acordo com as regras da gramática da língua), um ato ilocutório e um ato perlocutório, isto é, o «resultado produzido pelo enunciado» junto do interlocutor (Austin 1962:101). O «ato ilocutório (...) consiste, por sua vez, no uso de uma frase linguisticamente operativa para efetuar algo,

para realizar uma ação circunstancialmente funcional» (Austin 1962:101), como por exemplo ordenar ou pedir. Ao produzir um determinado enunciado, o falante estará, assim, a perguntar, a solicitar ou a prometer, entre outras ações possíveis, como sublinha Lima (2007:29).

Retomando o conceito de condições de felicidade de Austin, Searle, em 1969, considera que «as condições de felicidade são regras reconstitutivas dos atos de fala» (Huang 2011:104), isto é,

« (...)to perform a speech act is to obey certain conventional rules
that are constitutive of that type of act.» (Huang 2011:104)

Seria, então, através do cumprimento destas regras que o locutor atingiria o seu objetivo comunicativo, garantindo que o alocutário tivesse compreendido, não só o conteúdo proposicional¹ do enunciado, mas também a força ilocutória nele implicada (Trosborg 1995:16). Lima (2007:30), a este propósito, menciona que o sucesso de um ato de fala reside no sucesso do processo interpretativo, que assenta, por sua vez, na partilha de conhecimentos das convenções semânticas² e do conhecimento das regras constitutivas dos atos ilocutórios (Lima 2007:30), a saber: i) condição do conteúdo proposicional, ii) condição preparatória, iii) condição de sinceridade, e iv) condição essencial.

A condição do conteúdo proposicional, segundo Searle, diz respeito a restrições que têm de ser acauteladas ao nível proposicional para que o ato possa ser bem-sucedido. Por exemplo, no ato de ordem, tem de ser referida uma ação futura do interlocutor. A condição preparatória estabelece os pré-requisitos de natureza extralinguística que têm de se verificar para a realização bem-sucedida de um ato ilocutório. Por exemplo, num ato de promessa, o locutor acredita que o conteúdo proposicional expresso é benéfico para o interlocutor. A condição de sinceridade exige que o ato seja realizado de forma sincera. A condição essencial implica a assunção, por parte do locutor, de que a enunciação de uma determinada frase conte como a realização de um determinado ato; noutras palavras, o

¹ Realce-se o facto de nem todos os atos ilocutórios apresentarem conteúdo proposicional, ou seja, uma predicação (O Manuel lava o carro). Veja-se o caso de alguns atos expressivos (Parabéns!).

² Entenda-se como convenções semânticas o conhecimento do significado do léxico e das relações de sentido estabelecidas entre os itens lexicais que configuram o enunciado.

locutor assume que o seu enunciado traduz a sua intenção comunicativa e que essa intenção será reconhecida pelo interlocutor (Huang 2011:105).

Para além da redefinição das condições de felicidade, Searle agrupou, ainda, os atos ilocutórios de acordo com as funções comunicativas que lhe estariam subjacentes (Trosborg 1995:14). Segundo o autor, cada ato apresenta uma determinada função ou força ilocutória, é realizado com uma determinada intenção, o objetivo ilocutório (Gouveia 1996:391), e o seu sucesso implica a reunião de todas as condições necessárias à sua concretização, as já referidas condições de felicidade.

É a partir da identificação do objetivo ilocutório que Searle desenvolve, então, uma tipologia de atos ilocutórios (Huang 2011: 106, Gouveia 1996:392), apresentada no quadro seguinte.

Figura 1 – Tipologia dos Atos Ilocutórios

Tipo	Objetivo Ilocutório
Atos ilocutórios assertivos	Relacionar o locutor com a verdade da proposição expressa no enunciado.
Atos ilocutórios diretivos	Tentar que o alocutário pratique uma ação verbal ou não verbal.
Atos ilocutórios compromissivos	Comprometer o locutor, relativamente à prática de uma ação futura.
Atos ilocutórios expressivos	Exprimir o estado psicológico especificado na condição de sinceridade acerca de um estado-de-coisas.
Declarações	Fazer com que a realidade coincida com o conteúdo proposicional do enunciado.
Declarações assertivas	Trazer um novo estado-de-coisas à existência, por coincidência do universo em referência com o conteúdo proposicional do enunciado, e simultaneamente relacionar o locutor com a verdade da proposição expressa.

De entre os diferentes tipos de atos ilocutórios, interessa analisar de forma mais demorada os atos diretivos, atendendo ao propósito deste trabalho.

Os atos ilocutórios diretivos são aqueles em que o locutor pretende implicar o seu interlocutor na realização de uma determinada ação futura, expressando o desejo do locutor de que o interlocutor realize algo (Huang 2011:107).

Segundo Gouveia (1996:394), «o objetivo destes atos traduz-se na vontade de o locutor levar o alocutário a realizar uma ação futura, verbal ou não verbal, a qual é determinada pelo reconhecimento, por parte do alocutário, do conteúdo proposicional do enunciado proferido pelo locutor e da necessidade por este manifestada de que o alocutário execute tal ação.»

Neste tipo de atos, o locutor define o tipo de comportamento que espera do seu alocutário e, no que diz respeito a custos e benefícios, ao envolver o interlocutor numa ação futura, espera a concretização de um benefício a seu favor ou a favor do próprio interlocutor, ainda que isso possa implicar custos para um deles (Trosborg 1995:15,187). São exemplos paradigmáticos dos atos diretivos os conselhos, as ordens, as perguntas e os pedidos (Huang 2011:107).

Particularizando o caso da ordem e do pedido, são atos ilocutórios diretivos que, embora apresentem o mesmo objetivo ilocutório, se distinguem por manifestarem diferentes forças ilocutórias. Em ambos os casos, são atos impositivos em que o locutor tem o «objetivo de influenciar intencionalmente o comportamento do interlocutor, esperando um ação posterior apresentada diretamente ou sugerida através da proposição expressa, que, em primeiro lugar, beneficie o falante» (Haverkate 1984:107, citada em Trosborg 1995:188). No entanto, são atos que se distinguem não só a nível linguístico, mas também em função de «fatores de ordem social: para que o falante possa ordenar algo ao ouvinte tem de haver uma ligação institucional entre ambos que conceda ao falante uma posição hierárquica superior que lhe permita ordenar e não simplesmente pedir» Lima (2007:31). Relativamente ao pedido, a ordem é uma ação que apresenta maior veemência e um maior engajamento do locutor, visto tratar-se de um ato impositivo; o pedido, por seu turno, procura salvaguardar a face³ do interlocutor, camuflando a limitação que o locutor provoca na sua ação.

Uma vez que o objeto de estudo do presente trabalho é a formulação do pedido por falantes não nativos do PEC, é fundamental caracterizar de forma mais exaustiva este tipo

³ Entenda-se por face a imagem pública do eu enquanto ator social. No capítulo seguinte será desenvolvido este conceito de forma mais aprofundada.

de atos, nomeadamente quanto i) ao objetivo ilocutório; ii) à proposição expressa; iii) a direção de ajuste palavras-mundo e iv) ao estado psicológico do locutor.

Como já foi mencionado anteriormente, o objetivo ilocutório do pedido é levar um interlocutor a realizar uma ação futura, o que explica que, quando se formula um pedido, a proposição expresse uma situação localizada na esfera do futuro, apresentando, assim, um valor de posterioridade relativamente ao momento da enunciação. Por conseguinte, a direção de ajuste faz-se do mundo às palavras, uma vez que, através do pedido, o locutor pretende que a realidade se ajuste ao conteúdo proposicional verbalizado. Quanto ao estado psicológico expresso, trata-se da vontade de que algo se concretize.

Esta descrição do ato de pedir corresponde às condições de felicidade que lhe estão subjacentes. Assim, para o sucesso do ato de pedir é necessário considerar as seguintes condições:

- Condição essencial: o locutor que queira fazer um pedido deve saber que este ato discursivo é, ao nível do seu objetivo ilocutório, uma «tentativa de levar o interlocutor a fazer uma ação» (Lima 2007:39);
- Condições preparatórias: o locutor tem de acreditar que o seu interlocutor é capaz de praticar o ato requerido e que o próprio interlocutor é efetivamente capaz de o concretizar; a ação pedida não pode ser óbvia nem prevista para os intervenientes;
- Condições do conteúdo proposicional: a ação pedida tem de ser uma ação futura relativamente ao momento de enunciação e tem de ser uma ação do interlocutor e não de outro interveniente (correspondência com a proposição expressa);
- Condição de sinceridade: o locutor pretende, sinceramente, que o interlocutor faça o que é pedido, manifestando, assim, uma vontade sincera, o que corresponde ao estado psicológico do locutor.

Para a formulação de um pedido direto, um aprendente estrangeiro encontrará no Português Europeu Contemporâneo as seguintes realizações linguísticas:

- Utilização do verbo performativo *pedir* que identifica explicitamente a força ilocutória do enunciado e que deve ocorrer no presente do indicativo,

tipicamente na 1.^a pessoa do singular, veiculando um maior grau de imposição (1) ou no pretérito imperfeito, suavizando essa força impositiva (2).

(1) Peço-te que leves este livro.

(2) Pedia-te que levasses este livro.

- Frases imperativas (3) ou frases elípticas⁴ (4) modalizadas por uma condicional de cortesia (Trosborg 1995:204):

(3) Dá-me uma garrafa de água, se faz favor.

(4) Uma garrafa de água, se faz favor.

Verifica-se, portanto, que os pedidos diretos se expressam através de meios lexicais (os verbos performativos) e sintático-prosódicos (as frases imperativas seguidas de uma condicional de cortesia ou da locução “por favor”).

No próximo ponto, daremos conta da relação que existe entre cortesia verbal e a realização de atos de fala diretivos, nomeadamente os pedidos, considerando que, no ensino de uma língua segunda ou estrangeira, nomeadamente na aprendizagem das normas de comunicação subjacentes a uma determinada cultura, é fundamental, por um lado, dar a conhecer as estruturas linguísticas que possibilitam a realização da cortesia verbal e, por outro, garantir que os aprendentes sejam capazes de fazer movimentos inferenciais subjacentes a estratégias de indireção.

⁴ Trosborg apresenta como frase elíptica «uma frase em que apenas é mencionado o objeto desejado» (Trosborg 1005:204).

2. A cortesia ao serviço do pedido – uma questão de face

Conforme abordado no capítulo anterior, o pedido é um ato diretivo que, pela sua natureza, condiciona a liberdade de ação do interlocutor e, por isso, pode configurar-se como um ato ameaçador da sua face.

São Brown & Levinson (1987) que, no desenvolvimento da teoria da cortesia linguística, definem a face como «the public self-image that every member wants to claim for himself» (1987:61). Nessa imagem de si, cada pessoa apresenta uma face negativa, que corresponde à necessidade básica de se reservar ou ao direito de não se expor, resguardando a sua liberdade de ação, e uma face positiva, que corresponde ao desejo de ser apreciado ou valorizado pelos outros. Os autores referem que estas faces não se excluem, mas antes coexistem, pois remetem para duas dimensões que caracterizam qualquer indivíduo enquanto ser social.

Compreende-se, então, que o pedido é um ato intrinsecamente ameaçador da face negativa do interlocutor, ou, nas palavras dos mesmos autores, um «face-threatening act (FTA)» (Brown & Levinson 1987:65).

Perante a necessidade de realização de um ato ameaçador da face, o locutor pode optar por uma enunciação direta, sem recorrer a estratégias atenuadoras da ameaça (os atos diretos), ou preferir uma formulação indireta, os atos indiretos, empregando estratégias que minimizem a ameaça da face («redressive action»⁵). Nos casos em que opta por uma formulação indireta, a intenção do locutor não coincide com o conteúdo proposicional do ato, obrigando o interlocutor a realizar um esforço inferencial (Blum-Kulka 1987:140), recorrendo a estratégias de cortesia negativa que, através da mitigação e da atenuação, protegem o espaço e a liberdade de ação do interlocutor.

Recorrer à cortesia verbal, é, assim, uma forma de minimizar a possibilidade de o interlocutor sentir a força da imposição da vontade do locutor sobre a sua ação.

A este propósito, Briz (2007:2) refere que a felicidade ou infelicidade dos atos de fala decorre de uma atividade dos interlocutores numa determinada interação. No caso particular dos atos de fala diretivos, concorre para essa felicidade o recurso à cortesia como

5 Trosborg 1995:26.

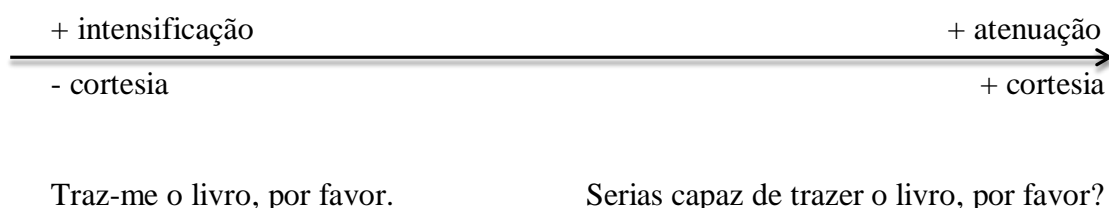
uma das atividades sociais mais importantes⁶. Noutras palavras, a cortesia é um mecanismo que recorre a estratégias, não só linguísticas, mas também não-verbais, que servem para proteger a imagem pessoal (Trosborg 1995:27). Para o sucesso de uma interação verbal concorre, portanto, o investimento dos intervenientes em manter a face um do outro.

No contexto da análise do ato de pedir, a cortesia ocorre como fenómeno de distanciamento⁷, que procura a aproximação social através do distanciamento linguístico, «atenuadora o mitigadora» (Briz 2007) da ameaça, protegendo a face negativa do interlocutor, assumindo, entre outras, a função de minimizar a imposição dos efeitos inevitáveis de um ato ilocutório diretivo (Brown & Levinson 1987:129), minimizando a indelicadeza intrínseca do objetivo ilocutório deste ato (Trosborg 1995:30).

Acrescentam Brown & Levinson que estas estratégias de cortesia negativa se caracterizam por um determinado nível de formalidade e contenção (1987:69) que permite moderar a força ilocutória de um ato diretivo, através, por um lado, de mecanismos que distanciam os intervenientes e, por outro, de mecanismos que protegem a face do interlocutor.

Esses mecanismos consistem num processo gradual de minimização da força ilocutória, suscetível de ser entendido numa escala de modalização, que vai da intensificação à atenuação (Briz 2007), como se percebe na figura abaixo (Figura 2):

Figura 2 – Escala de modalização



⁶ Segundo Haverkate (1994), a cortesia apresenta um carácter convencional, tratando-se de um conjunto de regras aplicadas no tratamento social que permite a demonstração de consideração e respeito pelo outro.

⁷ Para além desta dimensão de cortesia, Briz (2007) também a apresenta, por outro lado, como fenómeno de «acercamiento» ou aproximação, valorizadora da face positiva do interlocutor e que recorre a estratégias de cortesia positiva que agradam ou estabelecem uma aliança com o interlocutor.

De entre as realizações linguísticas da cortesia negativa responsáveis por essa atenuação, realçam-se as já referidas estratégias convencionais de indireção (Brown & Levinson 1987:132; Blum-Kulka et al. 1989) que possibilitam a atenuação da força ilocutória de um ato de fala diretivo. Da leitura da escala anteriormente apresentada, percebe-se que serão os enunciados dotados de maior indireção que apresentarão um maior nível de cortesia (Haverkate 1994:160).

No sucesso dos atos ilocutório indiretos, tal como sintetiza Lima (2007:52), deverá estar, também, implicado um conjunto de condições de felicidade, a saber:

- X e Y⁸ devem conhecer uma língua comum que permita a compreensão do conteúdo proposicional do enunciado que dá corpo ao ato de fala;
- X compreende que Y não tem uma reação linguística, aparentemente, adequada ao enunciado que proferiu;
- Mas X acredita que Y está a cooperar na conversação, logo o enunciado é relevante;
- Y, a partir do conhecimento do mundo e das regras constitutivas dos atos de fala, confere sentido ao enunciado de X, fazendo uma inferência.

Pelo exposto, mais uma vez se atesta que a compreensão de um ato ilocutório indireto depende da partilha de conhecimento do mundo, das convenções sociais, das regras constitutivas dos atos ilocutórios e dos princípios de cooperação entre locutor e interlocutor, assim como depende da capacidade de fazer inferências (Lima 2007:54).

Segundo Blum-Kulka et al. (1989), na formulação do pedido podem distinguir-se duas partes: o ato de pedir propriamente dito (“head act”) e os constituintes periféricos, que não se relacionam com o conteúdo proposicional do ato, mas que podem afetar a força ilocutória.

As táticas atenuadoras da força ilocutória podem ocorrer dentro do ato de pedir (internal modification⁹), através de escolhas sintáticas, prosódicas ou lexicais, ou nos

⁸ Entenda-se X como o locutor e Y o interlocutor de um dado contexto de comunicação.

⁹ Trosborg 1995 e Blum-Kulka et al. 1989

constituintes periféricos (external modification¹⁰), através de estruturas que mitigam a força ilocutória.

As estratégias mais convencionais para a realização de pedidos indiretos são as realizações linguísticas que implicam a formulação de uma pergunta (Brown & Levinson 1987:132) e que, segundo Trosborg (1995:197), estão orientadas para as condições que dizem respeito ao interlocutor («hearer-oriented conditions»), a saber:

- O locutor pergunta ao interlocutor se tem capacidade para realizar o ato, através da realização de uma pergunta com ocorrência dos verbos *poder* ou *conseguir* ou da expressão equivalente *ser capaz de*, no presente do indicativo, no pretérito imperfeito ou no modo condicional:

- (1) Podes trazer-me o livro?
- (2) És capaz de me passar a água?
- (3) Consegues passar-me a água?
- (4) Podias passar-me a água?
- (5) Serias capaz de me trazer o livro?
- (6) Poderias trazer-me o livro?

- O locutor pergunta ao interlocutor se é incómodo para ele realizar a ação pedida, através da utilização do verbo *importar-se*:

- (7) Importas-te de me trazer o livro?
- (8) Importavas-te de me trazer o livro?

- O locutor pergunta ao interlocutor se tem vontade de realizar a ação:

- (9) Queres passar-me a água, por favor?

Assim, ao formular um pedido indiretamente, o locutor pode dissimulá-lo sob a forma de uma pergunta, questionando, numa leitura de superfície, se o alocutário tem a possibilidade, capacidade ou vontade de fazer uma determinada ação. Nestes casos, ao formular-se uma pergunta a fim de realizar um pedido, procurando-se um maior grau de cortesia, o locutor está a derrogar/interrogar, intencionalmente, as condições preparatórias

10 Idem.

do pedido que exigem que o locutor acredite nas capacidades do interlocutor. Esta estratégia permitirá, como se percebe, um distanciamento necessário à proteção da face negativa do interlocutor. Contribui, ainda, para um maior nível de cortesia verbal a escolha do tempo/modo verbal, sendo que o uso do modo condicional ou do pretérito imperfeito do indicativo se configura mais cortês do que as realizações no presente do indicativo.

Na formulação de pedidos indiretos, há um outro conjunto de estratégias de cortesia negativa que, por sua vez, estão voltadas para as condições do locutor («speaker-based conditions», Trosborg 1995:201) e que correspondem às seguintes realizações linguísticas:

- O locutor evidencia as suas necessidades, recorrendo a asserções com o verbo *precisar*, conjugado na primeira pessoa do singular no presente ou no pretérito imperfeito do indicativo:

(10) Preciso de um lápis de minas, por favor.

(11) Precisava de um lápis de minas, por favor.

Nestes casos, é a coocorrência da condicional de cortesia ou da expressão *por favor* que tornam o pedido mais cortês. Caso contrário, seria uma formulação pouco delicada ¹¹.

- O locutor evidencia o seu desejo, recorrendo a asserções com os verbos *querer* ou *gostar*, conjugados na primeira pessoa do singular no presente, no pretérito imperfeito do indicativo ou no modo condicional:

(12) Quero requisitar este livro, por favor.

(13) Queria um café, por favor.

(14) Gostava que me emprestasses este livro.

(15) Gostaria de requisitar este livro.

Briz acrescenta que «a más presencia de recurso atenuantes, se entende en principio menor fuerza ilocutiva, menor intensidad obligativa, menor amenaza a la imagen del

¹¹ A este propósito, Trosborg (1995:202) refere que as «want-statements», frases que focam a necessidade do locutor, são de um modo geral indelicadas, a não ser que se façam acompanhar de uma expressão atenuadora.

outro y, por ende, mayor cortesía» (2007:11), o que explica a presença dos já referidos constituintes periféricos que se combinam com o pedido propriamente dito:

- A condicional de cortesia *se faz favor*;
- A expressão *por favor*;
- Atos expressivos com valor social e que funcionam como sequências preliminares: *Que calor!* Podia trazer-me uma água bem fresca?
- Fórmulas que desvalorizam a imposição pelo seu valor de exclusão: *Eu só queria tomar um café.*
- Diminutivos (sobretudo utilizados em contexto informais);
- Formas de tratamento.

Há, no entanto, variáveis que influenciam a escolha de uma determinada estratégia de cortesia: o grau de familiaridade ou a distância social entre os intervenientes; a relação de poder entre ambos, ou seja, o grau com que um interlocutor pode impor algo ao outro; o estatuto da imposição numa determinada cultura ou contexto social (Brown & Levinson 1987:71). O peso da influência destes fatores dependerá do entendimento que cada cultura tem de ameaça de face e das próprias estratégias de atenuação.

Veremos, no próximo ponto do trabalho, de que forma é que se procede a aquisição do pedido ao longo da interlíngua de um aprendente de língua não materna e de que forma estes ou outros fatores poderão influenciar essa aquisição.

3. A construção da pragmática da interlíngua – o ato de pedir

Segundo Selinker (in Liceras, 1992), a interlíngua é um sistema independente da gramática nativa de um falante, construído de forma dinâmica em direção à língua alvo. Trata-se de um sistema formado por subsistemas linguísticos intermédios, na busca de uma performance ideal, a forma nativada da L2. Estes subsistemas não coincidem nem com a língua materna nem com a L2 e são tentativas de aproximação à segunda. O aprendente recebe o input da L2, experimenta as estruturas linguísticas e vai colocando hipóteses, inferindo regras intermédias, mas não definitivas, podendo dar-se o fenómeno da fossilização, caso o aprendente cesse a reestruturação de um determinado item da gramática da interlíngua. Esta possibilidade de fossilização dependerá de vários fatores. Por um lado, as oportunidades limitadas de aprendizagem, a natureza do feedback recebido (ou não) pelos aprendentes e a fraca saliência perceptiva das estruturas linguísticas mais sujeitas à fossilização poderão constituir fatores externos ao aprendente que contribuirão para a recorrência de um determinado desvio. Quanto aos fatores internos responsáveis pela fossilização, podem-se assinalar questões maturacionais relacionadas com a idade de exposição ao input da L2, a falta de sensibilidade ao input ou ainda os efeitos de transferência da língua materna (L1) (Long 2003).

Na construção desta gramática da interlíngua, há ainda um conjunto de fatores e mecanismos que devem ser considerados, como a transferência da L1, a transferência da instrução, a simplificação de estruturas como estratégia de aprendizagem, a sobregeneralização das regras da L2 e as estratégias de comunicação na L2.

Para além destes fatores, há outros que dizem respeito à especificidade da aquisição da pragmática da L2.

Kasper & Rose (2002:68) definem o desenvolvimento da pragmática de um aprendente não nativo como um processo de aquisição do conhecimento necessário à apropriação de regras subjacentes ao discurso em situação, incluindo os atos de fala e respetivas estratégias de realização, as estratégias de cortesia, a marcação social e a competência conversacional. Percebe-se, assim, que a pragmática da interlíngua diga respeito “ao estudo do uso e aquisição, pelos falantes não nativos, de padrões de ações linguísticas em L2” (Kasper & Blum-Kulka 1993:3), nomeadamente os atos de fala.

Têm sido vários os linguistas que se têm debruçado sobre o processo de aquisição dos atos de fala, desde Scarcella (1979), Schmidt (1983), Ellis (1992), Trosbrog (1995), Hill (1997), até Rose (2000) e Achiba (2002)¹².

Na maioria dos estudos, verificou-se que, segundo a revisão feita por Kasper & Rose (2002), a competência gramatical pode interferir na aquisição da pragmática, nomeadamente no que diz respeito aos atos de fala (2002:132), o que explica que os aprendentes de uma L2 utilizem um determinado item lexical ou estrutura sintática que não corresponda à força ilocutória ou ao valor de cortesia que pretendem transmitir (Kasper & Blum-Kulka 1993:8). Kasper & Rose verificaram, ainda, uma tendência para a utilização de fórmulas de rotina e repetições, assim como a sobregeneralização de uma mesma estrutura usada para diferentes funções (2002:133).

O mesmo se passa na aquisição do ato de pedir, em que os linguistas constataram que há uma preferência inicial pelas fórmulas de rotina até à introdução, nos níveis seguintes, de usos mais produtivos da língua (Kasper & Rose 2002:135).

No entanto, seria redutor ficarmo-nos por considerações de carácter geral. Importa para o presente estudo caracterizar em pormenor os processos implicados na interlíngua ao nível do ato de pedir, assim como o modo como se processa a aquisição da cortesia nos diferentes estádios de proficiência linguística.

Considerando as investigações de Ellis (1992) e Achiba (2002), podem identificar-se cinco estádios no desenvolvimento do pedido para os aprendentes de L2.

Numa primeira etapa¹³, a pré-básica, os aprendentes não nativos recorrem a realizações muito dependentes do contexto, simplificadas, sem sintaxe clara e desprovidas de estratégias de cortesia (2002:135).

No segundo estádio do desenvolvimento, os aprendentes revelam preferência pela utilização de imperativos e estruturas formulaicas. A tática mitigadora que ocorre invariavelmente, em inglês, é a expressão “please”, que é considerada pelos aprendentes como um marcador de pedido com valor de cortesia (A. Alkahtami 2012:18 e Kasper & Schmidt 1996:152).

¹² Autores referidos em Kasper & Rose (2002).

¹³ Kasper & Rose apresentam a seguinte conceptualização para os cinco estádios de desenvolvimento do pedido em L2: Pre-basic, Formulaic, Unpacking, Pragmatic expansion, Fine-tuning (2002:140).

No terceiro estágio, os aprendentes começam a recorrer com alguma frequência a formulações indiretas mais convencionais do ato de pedir, utilizando fórmulas incorporadas no uso produtivo da língua (como o recurso às perguntas), mas é no estágio seguinte que se assiste a uma expansão pragmática, em que se verifica a introdução de novas formas pragmático-linguísticas ao serviço da mitigação da força ilocutória deste ato diretivo, diminuindo, assim, as formulações mais diretas. São exemplos destas mudanças a opção pelo pretérito imperfeito ou pelo condicional e a inclusão de constituintes periféricos (“supportive moves”) que justificam a necessidade de fazer o pedido.

A última fase é caracterizada por Achiba como um aperfeiçoamento do pedido, em que o aprendente quase dissimula o pedido numa sugestão, refinando claramente as estratégias de cortesia em função do interlocutor, dos objetivos e do contexto comunicacional (Kasper & Rose 2002:139).

Percorrendo, assim, o percurso da aquisição da pragmática ao longo da interlíngua, observa-se, em primeiro lugar, a ocorrência dos pedidos diretos, seguidos da utilização de pedidos indiretos convencionais e, por fim, dos pedidos indiretos não convencionais, revestidos sob a forma de sugestões, embora pouco usados entre os aprendentes (Kasper & Schmidt 1996:152). Kasper & Schmidt realçam, ainda, que os vários estudos realizados demonstraram que, à medida que as estratégias de indireção emergem, se verifica uma tendência para os pedidos orientados para o locutor, através do uso do verbo “can” conjugado na primeira pessoa (1996:153).

A par destes contributos, Hill (1997)¹⁴ e Rose (2002) também verificaram que, à medida que os aprendentes evidenciam um aperfeiçoamento da proficiência linguística, diminui a formulação de pedidos diretos e aumenta a preferência pelos pedidos indiretos mais convencionais, aproximando-se, assim, das estratégias utilizadas pelos falantes nativos, o que se comprova, por exemplo, pela recorrência crescente de táticas mitigadoras ao longo da interlíngua. No entanto, Hill (1997) também notou um padrão regressivo no uso excessivo de modificadores externos. De facto, verifica-se que, nos níveis iniciais, os aprendentes recorrem pouco a estruturas atenuadoras da ameaça da face (os “supportive moves”), passando-se para um uso excessivo de táticas mitigadoras nos níveis intermédios, que vai, novamente, regredindo nos níveis avançados, aproximando a performance dos aprendentes do comportamento dos falantes nativos (Kasper & Schmidt 1996:151). Tal

14 In Kasper & Rose 2002:141.

fenómeno deve-se, segundo Kasper & Blum-Kulka, ao facto de os níveis intermédios corresponderem à etapa em que os aprendentes recorrem a todos os conhecimentos que possuem para transmitirem tudo o que desejam, procurando ser o mais explícitos possível (1993:9). No entanto, estes autores sublinham que este uso excessivo evidencia-se, sobretudo, em dados recolhidos através de questionários escritos e não tanto através de “role-play”.

No que diz respeito à aquisição da cortesia, esta precede a aquisição das regras e mecanismos sociolinguísticos, o que explica que a adequação das estratégias de cortesia ao estatuto social do interlocutor nem sempre ocorra de forma adequada (Scarcella 1979)¹⁵. A este respeito, Trosborg (1995) acrescenta que, embora os aprendentes apresentem um vasto conhecimento de formas de cortesia, revelam dificuldade em aplicá-las ao contexto de comunicação. Este desajuste deve-se a alguns fatores, como i) a influência da L1, ii) a idade e o sexo do interlocutor e iii) a perceção do que é sociopragmaticamente adequado na comunidade alvo (Kasper & Blum-Kulka 1993:8).

De todos estes fatores, a transferência da pragmática da L1 é o fenómeno mais estudado pelos linguistas, nomeadamente a transferência negativa, uma vez que é dela que derivam os desvios em relação à L2. Kasper & Schmidt sintetizam em cinco tópicos aquilo que um aprendente pode transferir da sua língua materna na aquisição da pragmática da L2: i) a sua perceção de variáveis sociais e contextuais; ii) a perceção do que é apropriado considerar na realização de um ato de fala; iii) as estratégias subjacentes à realização de um determinado ato de fala; iv) as formas linguísticas que concretizam as estratégias de realização de um determinado ato de fala; v) a relação entre o contexto social e a estratégia a escolher (1996:156).

Segundo os mesmos autores, nem sempre a transferência negativa, ou seja, a transferência em que os padrões sociopragmáticos da L1 influenciam o desempenho na escolha das estratégias, como as da cortesia, reflete necessariamente falta de competência pragmática. O que acontece é que as convenções sociais e culturais da L1 e da L2 não são correspondentes, provocando alguma desadequação nas escolhas feitas, o que torna evidente que não existam padrões universais ao nível da pragmática da interlíngua (Kasper & Schmidt 1996: 154). No entanto, vários estudos realizados até agora permitiram compreender que em línguas como o Inglês, o Francês, o Alemão, o Hebraico e o Japonês

15 Ibidem 2002:144.

(idem 1996:154), a formulação dos pedidos apresenta, essencialmente, as três principais estratégias de realização anteriormente referidas - os pedidos diretos, os pedidos indiretos convencionais e os pedidos indiretos não convencionais-, ainda que não se verifique uma correspondência exata entre eles devido aos já referidos constrangimentos culturais e sociopragmáticos que, por sua vez, influenciam, as variáveis intrínsecas ao ato de pedir (a relação de poder, a distância social e o grau de imposição), conforme abordado no ponto anterior.

Considerado este quadro teórico, procuraremos, através da análise e discussão dos dados que a seguir se apresentam, identificar um padrão na aquisição do ato de pedir ao longo da interlíngua por aprendentes de Português Europeu Contemporâneo como L2.

Parte 2 – Trabalho Empírico

1. Objeto de análise e objetivo de investigação

Tomou-se como objeto de análise as estruturas linguísticas utilizadas pelos alunos estrangeiros de Português (PL2) na formulação de pedidos informais e formais.

Considerando que a caracterização e a análise dessas estruturas linguísticas utilizadas pelos alunos de PL2 na formulação do pedido possibilita conhecer o modo como os aprendentes recorrem à cortesia verbal e às estratégias de indireção, este projeto visa contribuir para a caracterização da pragmática da interlíngua dos falantes de PL2, no que concerne à produção de atos discursivos na comunicação verbal, respondendo à seguinte questão:

Em que medida é que as opções linguísticas, lexicais e sintático-prosódicos, a que recorrem os aprendentes de PL2, na formulação de pedidos, estão ao serviço da indireção e da cortesia verbal?

2. Caracterização do corpus

O corpus de análise é constituído por 62 enunciados produzidos por 31 alunos com PL2, dos quais 31 enunciados correspondem a formulações de pedidos informais e os outros 31 correspondem a formulações de pedidos formais.

O estímulo foi aplicado em turmas do Curso anual de Língua e Cultura Portuguesa para estrangeiros, da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra, com diferentes níveis de proficiência.

Os informantes apresentaram como línguas maternas o Francês (1 aluno), o Holandês (1 aluno), o Inglês (1 aluno), o Vietnamita (1 aluno), o Japonês (1 aluno), o Espanhol (5 alunos) e o Chinês (21 alunos). O contacto informal com o Português aconteceu em contextos como o supermercado, o café, o restaurante, atividades culturais e o círculo de amigos (Anexo 1).

Dos 31 alunos colaboradores no projeto, 10 apresentaram nível de proficiência linguística A2 (iniciação), com início do estudo da Língua Portuguesa em 2011 e 2012, 11 com nível de proficiência linguística B2 (intermédio), tendo iniciado o estudo da L2 em 2010, e 10 alunos com nível C1 (avançado), que iniciaram o estudo do Português em 2010 e 2011. Esta distribuição visou a realização de uma análise objetiva da construção da pragmática da interlíngua, procurando conhecer o fenómeno da aquisição do pedido nos vários estádios de desenvolvimento.

3. Metodologia de investigação

Considerando que a formulação de um pedido constitui uma tarefa do quotidiano de qualquer falante, nativo ou não nativo, considerou-se pertinente utilizar para a eliciação de dados o método de questionário escrito (discourse completion test). Esta metodologia consiste na apresentação de uma situação de interação verbal contextualizada, com identificação dos interlocutores. Aos informantes é sugerido que produzam o discurso que profeririam numa situação real idêntica (Blum-Kulka, 1982).

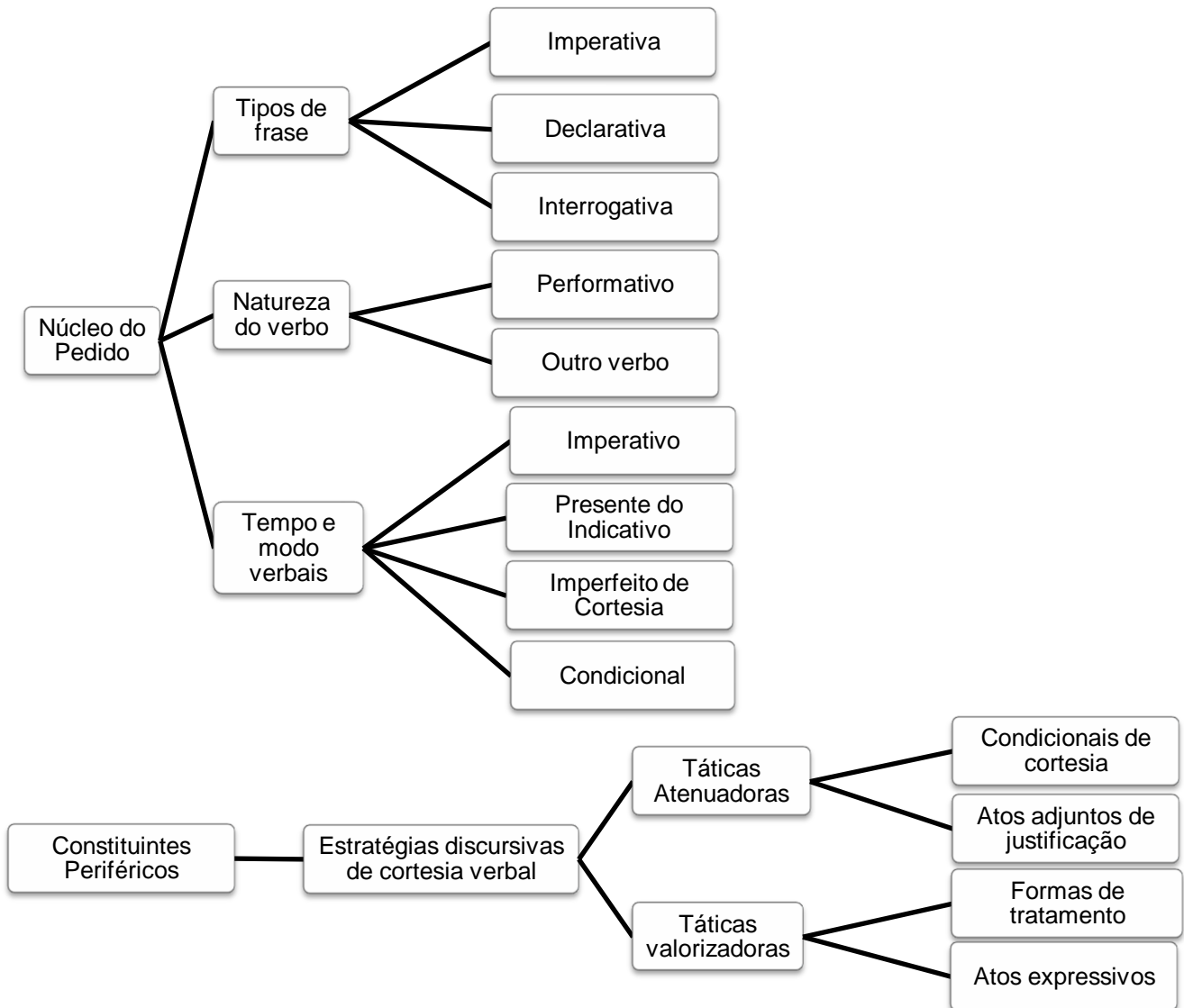
Através desta metodologia, os dados recolhidos permitem identificar as preferências dos falantes na seleção de estratégias para a produção de atos de fala e analisar a variação situacional, o que é fundamental neste trabalho, dado existirem dois contextos situacionais diferentes – o formal e o informal. A propósito deste método, Trosborg (1995:141) refere que se trata de um método que permite a classificação de estratégias que ocorrem no discurso natural, assim como o conhecimento de realizações típicas dos atos discursivos. No entanto, é um instrumento que apresenta as suas limitações. Uma vez que a escrita é um processo mais refletido que a interação verbal, os dados não refletem com exatidão os comportamentos discursivos de um falante, não apresentando assim um discurso totalmente natural.

Assim, numa primeira etapa do trabalho, foi elaborado um estímulo escrito (Anexo 2) que foi aplicado aos alunos de PL2.

O estímulo solicitava aos alunos a produção de dois pedidos, um informal e outro formal, em diferentes contextos de comunicação. No primeiro, o aluno teria de supor que estava à mesa com a família e que queria beber sumo, tendo para tal que o pedir à sua mãe. No segundo caso, o aluno teria de imaginar que estava numa papelaria e que queria comprar um caderno; portanto, o pedido teria de ser dirigido ao empregado do estabelecimento.

Após a recolha dos dados (Anexo 3), procedeu-se ao levantamento das estruturas linguísticas utilizadas pelos alunos na formulação do pedido e definiram-se as categorias de análise (Figura 3), considerando o enquadramento teórico já apresentado.

Figura 3 – Categorias de análise



Relativamente à tipologia apresentada, é de esclarecer que o termo condicionais de cortesia se refere quer às orações adverbiais condicionais (*se faz favor*), quer à locução adverbial com o mesmo valor (*por favor*).

Quanto às formas de tratamento, esta categoria diz respeito aos itens lexicais expressos através da função sintática de vocativo ou de sujeito que remetam para a entidade do interlocutor.

Os atos expressivos incluem os atos de cumprimento, agradecimento, pedido de licença e de desculpa, e funcionam como estratégias linguísticas de aproximação/valorização do interlocutor.

Por fim, os atos adjuntos são estruturas linguísticas que estão ao serviço da atenuação, ao justificar a necessidade de realizar o pedido.

Definida a tipologia de dados, estes foram reorganizados em função das categorias de análise e procedeu-se à construção de gráficos, a fim de realizar uma análise estatística.

Este estudo foi orientado em dois níveis de análise: num primeiro nível foi feita uma caracterização das formulações diretas e indiretas dos pedidos informais e formais ao nível da modificação interna do “head-act”¹⁶, em cada um dos níveis de proficiência, assim como uma identificação dos constituintes periféricos que contribuíram para a atenuação da força ilocutória e consequente intensificação da cortesia. Num segundo nível de análise, procurou-se comparar as performances dos aprendentes na formulação de pedidos formais e informais ao longo da interlíngua, com o objetivo de fazer uma caracterização da pragmática da interlíngua.

É de ressaltar que não foram considerados, neste estudo, os desvios relativos à pontuação, por não se tratar de um fator importante na análise do objeto em estudo.

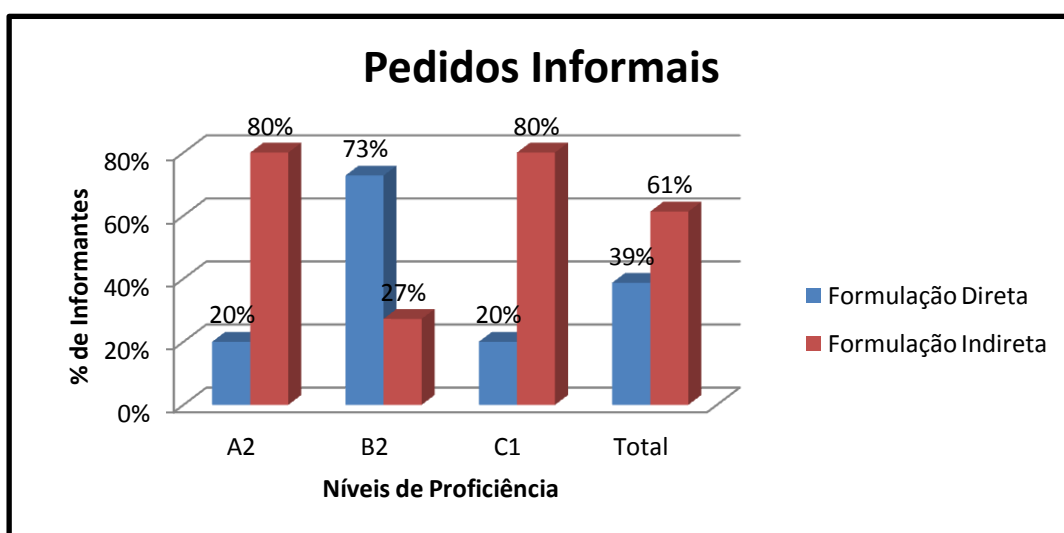
¹⁶ A partir deste ponto, utilizaremos o termo equivalente português “núcleo do pedido” para nos referirmos ao “head-act”.

4. Apresentação e discussão dos dados

a. Pedidos informais

Considerando as estruturas linguísticas que foram selecionadas pelos informantes na formulação dos pedidos informais, é possível verificar que 39% dos aprendentes de PL2 formula o pedido de forma direta e que 61 % dos alunos prefere uma formulação indireta. No entanto, não se trata de uma opção linear ao longo da interlândia, uma vez que no nível B2, 73% dos alunos optou por formular diretamente o pedido informal, conforme se pode constatar no gráfico abaixo (Figura 4).

Figura 4 –Formulação direta e indireta do pedido ao longo da interlândia



Para a formulação direta dos pedidos informais, todos os aprendentes selecionaram frases imperativas, recorrendo aos verbos *dar* (42%) (1) e *passar* (50%) (2), identificando-se um caso em que um aluno utilizou a expressão *fazer favor* (3):

(1) Dá-me o garrafa de sumo por favor!¹⁷

(2) Mãe, passa-me o sumo próximo de ti. Obrigado.¹⁸

(3) O Mãe! gostava do sumo que está próximo de si. faz favor de mo dar!¹⁹

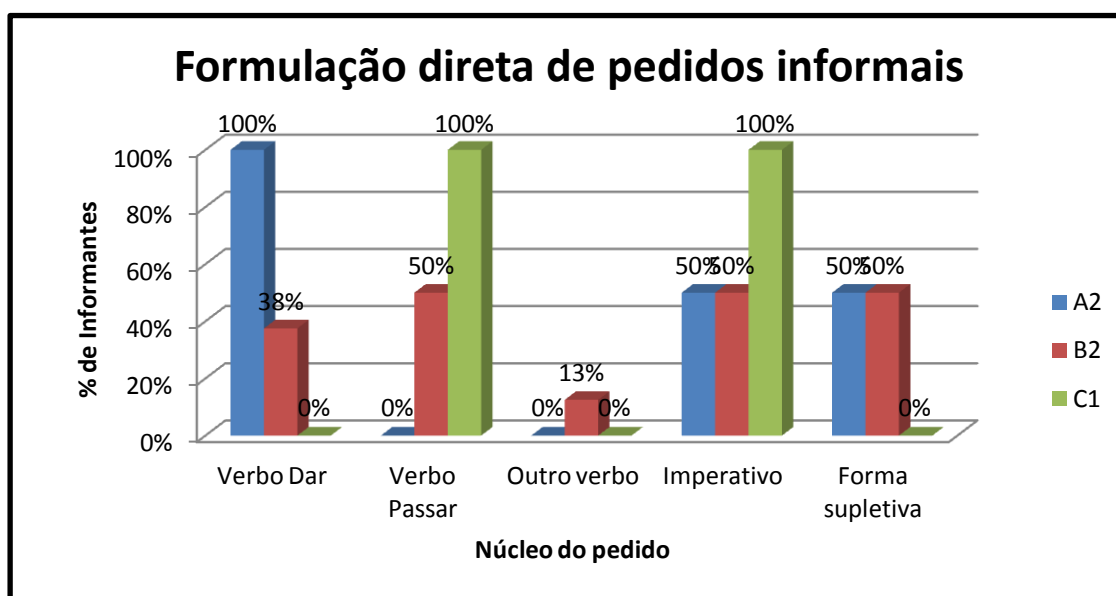
¹⁷ Informante 8A.

¹⁸ Informante 18B.

¹⁹ Informante 14B.

Enquanto que no nível A2 os alunos apenas utilizaram o verbo “dar” e no nível C1 o verbo *passar*, no nível intermédio os aprendentes recorreram aos três verbos apresentados, conforme figura abaixo apresentada.

Figura 5 – Formulação direta de pedidos informais – Núcleo do pedido



É ainda de salientar que até ao nível intermédio, metade dos alunos recorreu ao imperativo através da forma supletiva (4), o que já não se verificou no nível avançado (5), onde os falantes preferiram as formas convencionais do imperativo, mais adequado à proximidade/familiaridade do discurso em contexto informal, aproximando-se, assim da performance do falante nativo.

(4) A mãe, dê-me o sumo que está perto de ti. Obrigado.²⁰

(5) Passa-me o sumo, faz favor.²¹

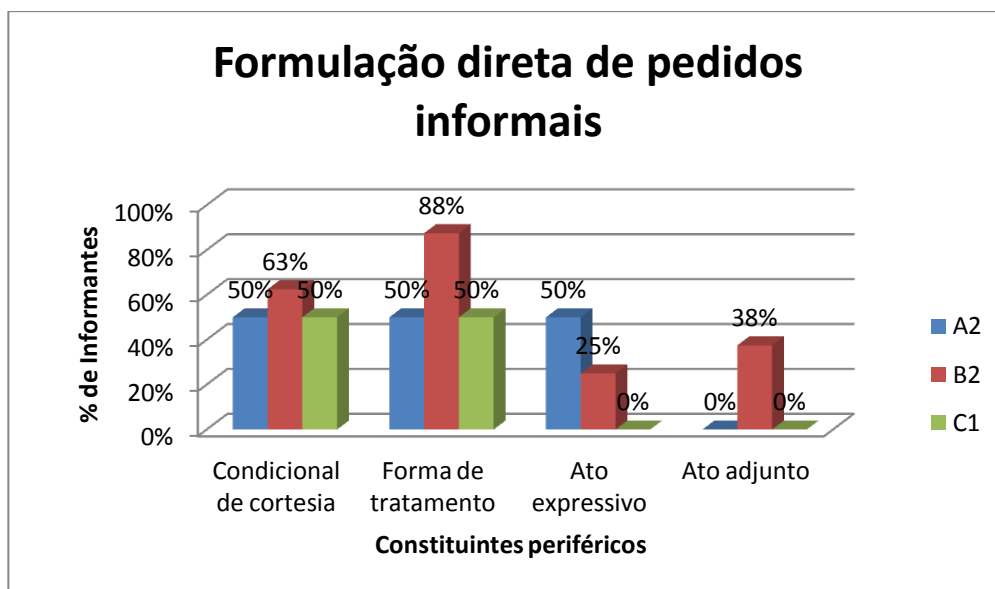
Para além de estas modificações internas (escolha do verbo e do tempo/mo-
do verbal), os informantes também fizeram opções de entre as táticas atenuadoras e valorizadoras disponíveis no Português Europeu Contemporâneo (PEC). Constatou-se que em todos os níveis de proficiência houve preocupação em acrescentar ao pedido direto uma

²⁰ Informante 6A.

²¹ Informante 22C.

condicional de cortesia (58% dos casos), assim como introduzir o enunciado com uma forma de tratamento (75% dos casos). A figura abaixo apresenta as opções feitas em cada um dos níveis de proficiência (Figura 6).

Figura 6 – Formulação direta de pedidos informais – constituintes periféricos



Quanto às formas de tratamento selecionadas, é de referir que apenas dois alunos recorreram ao diminutivo “mamã” (nos níveis B2 e C1), o que se poderá explicar pela dimensão social e cultural que estas estruturas apresentam em cada língua. Realça-se, ainda, uma tendência para acompanhar o vocativo “mãe” da interjeição “ó” no nível C1 (50% dos casos), conjugando o verbo na segunda pessoa gramatical, o que evidencia, mais uma vez, uma maior consciencialização das características do discurso num registo familiar.

Apenas 25% dos informantes recorreu a atos expressivos (dos quais 50% do nível A2 e 25% do nível B2). Quanto aos atos adjuntos, verificou-se que a seleção deste constituinte só aconteceu no nível B2 e em 38% dos enunciados (6), nível onde também predominou a formulação direta do pedido.

(6) Mãe, passa-me a garrafa do sumo perto de ti, se faz favor. Queria beber o sumo.²²

²² Informante 17B.

A seleção de um ato adjunto (*Queria beber o sumo.*) funciona, assim, como uma justificação da necessidade de se realizar o ato ilocutório em causa, atenuando a ameaça da face do interlocutor.

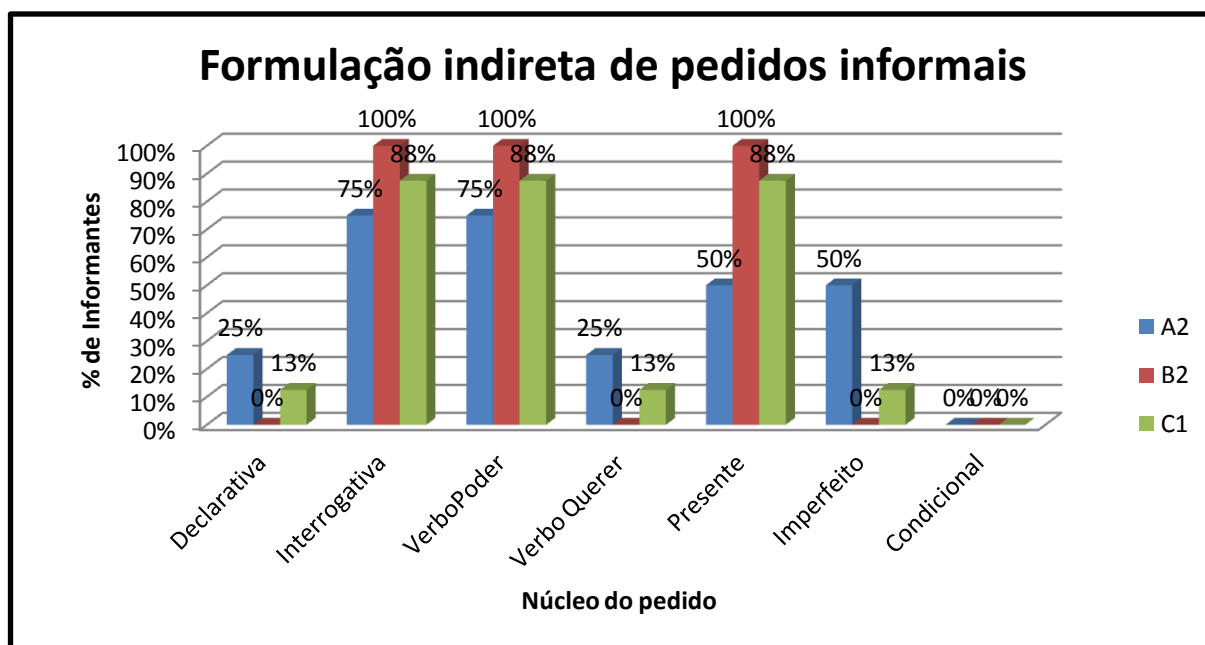
Na formulação indireta dos pedidos informais, que reportou 61 % dos casos, 84 % dos alunos preferiu a frase interrogativa com recurso ao verbo *poder* (7), enquanto que 16% dos alunos optou pela frase declarativa e pelo verbo *querer* (8). Desde já se percebeu uma orientação para a derrogação das condições preparatórias do ato de pedir, uma vez que o locutor, ao orientar o pedido para o interlocutor, questiona-o acerca suas capacidades para realizar o ato, procurando, assim, ser mais cortês.

(7) Mãe, pode tomar-me um copo de sumo, por favor.²³

(8) Queria algum de sumo por favor.²⁴

Ainda a propósito da análise dos modificadores internos do núcleo do pedido, é de observar a escolha do tempo/modo verbal (Figura 7).

Figura 7 – Formulação indireta de pedidos informais – Núcleo do pedido



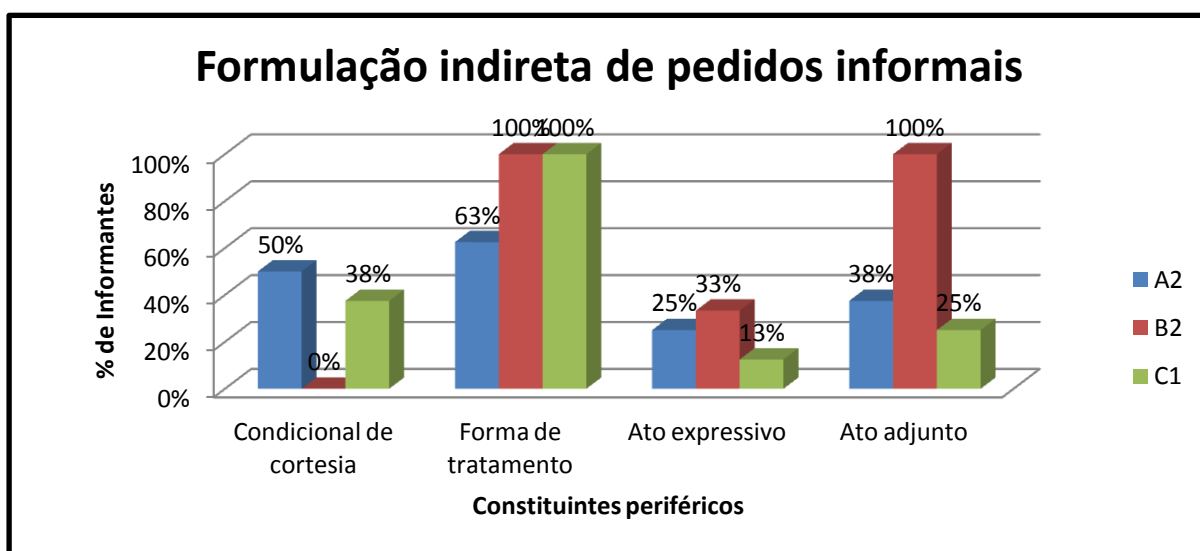
23 Informante 2A.

24 Informante 9A.

No nível A2 foi evidente um equilíbrio na seleção dos tempos verbais (presente e pretérito imperfeito), no nível B2 os aprendentes apenas utilizaram o presente do indicativo e no nível avançado, embora 13% dos alunos recorresse ao pretérito imperfeito, constatou-se a preferência pelo presente. Esta preferência revela que os aprendentes, sobretudo desde o nível intermédio, procuram adequar as suas opções linguísticas ao contexto informal.

Comparativamente às formulações diretas do pedido informal já analisadas, é de salientar que nos pedidos informais indiretos se manteve o recurso às condicionais de cortesia (37%), às formas de tratamento (84%), aos atos expressivos (21%) e aos atos adjuntos (42%). No entanto, as seleções não foram idênticas ao longo da interlíngua, conforme se percebe pela leitura da Figura 8.

Figura 8 – Formulação indireta de pedidos informais – constituintes periféricos



As formas de tratamento foram, de todas as táticas, aquela que foi mais utilizada na introdução do pedido (9).

(9) Mãe, quero beber o sumo.²⁵

O mesmo já não se observou na seleção da condicional de cortesia. Embora se trate de um constituinte fortemente caracterizador do ato de pedir, apenas foi selecionado pelos

²⁵ Informante 26C.

aprendentes de iniciação e do nível avançado, ainda que não de forma significativa. No nível B2, os alunos não recorreram a esta estratégia, preferindo, inversamente, seleccionar atos adjuntos para a mitigação da força ilocutória. Mais uma vez, o ato adjunto funcionou como uma justificação da necessidade de realizar o pedido, evitando a ameaça da face do interlocutor (10). Verificou-se, também, uma correlação entre a ausência de condicionais de cortesia e presença de atos adjuntos.

(10) Mamã, quero beber o sumo, podes dar-me a garrafa?²⁶

Ato adjunto

Núcleo do pedido

Considerando a totalidade dos pedidos informais, diretos e indiretos, é de salientar que 55% dos alunos preferiu utilizar o verbo na segunda pessoa formal do singular - *você* (11) e que 45% dos alunos preferiu uma formulação mais familiar, recorrendo à segunda pessoa verbal - *tu* (12), não havendo correspondência entre esta seleção e a formulação direta ou indireta do ato.

(11) Mãe, pode dar-me aquela garrafa? Queria beber o sumo.²⁷

(12) Mãe. Eu quero beber este sumo. Podes trazer-me?²⁸

Ainda no âmbito da análise dos pedidos informais, torna-se pertinente analisar de forma mais pormenorizada a constituição dos atos adjuntos. Dos 23 atos adjuntos que foram seleccionados na formulação dos pedidos, apenas em 2 casos se verificou a coocorrência do ato adjunto com a condicional de cortesia. Trata-se de constituintes atenuadores que apresentaram invariavelmente a mesma estrutura linguística: os aprendentes de PL2 seleccionaram um verbo orientado para o locutor (*querer* ou *gostar*), conjugando-o no presente (12) ou, preferencialmente, no pretérito imperfeito (13).

(13) Mãe, queria beber o sumo próximo de ti. Podes passa-lo por mim.²⁹

26 Informante 19B.

27 Informante 20B.

28 Informante 4A.

29 Informante 27C.

O ato adjunto apresentou, ainda, uma distribuição irregular, configurando-se pré-núcleo (14) ou, preferencialmente, pós-núcleo (15).

(14) Mãe. queria bebê-lo este sumo. podia entregar-me este garrafa.
Obrigado.³⁰

(15) Mãe, podes dar-me a garrafa pelas tuas mãos? Queria beber um copo de sumo. Obrigada.³¹

Isolado, o ato adjunto configurar-se-ia como um núcleo do pedido, mas agregado a outra formulação funciona como um reforço da cortesia, através do qual o locutor dá a conhecer as suas necessidades, atenuando a ameaça da face do interlocutor.

b. Pedidos formais

Na formulação de pedidos formais, não se observou a aplicação de estratégias de direção em nenhum dos níveis de proficiência. No entanto, em cada um deles verificou-se um comportamento linguístico diferente.

Assim, no nível de iniciação, os aprendentes optaram por formular o pedido através de frases declarativas, recorrendo, sobretudo, ao verbo *querer* no pretérito imperfeito (90% dos alunos), visto tratar-se de uma formulação mais simples e acessível (16). No entanto, a seleção deste tempo verbal indica já alguma consciência da indireção exigida pelos contextos formais de comunicação.

(16) Queria um caderno, por favor.³²

Já no nível B2, as opções foram significativamente diferentes. Os aprendentes de PL2 preferiram formular o pedido de forma mais convencional, utilizando a interrogativa (55% dos casos), com recurso, sobretudo, ao verbo *poder* (45%), mas também ao verbo

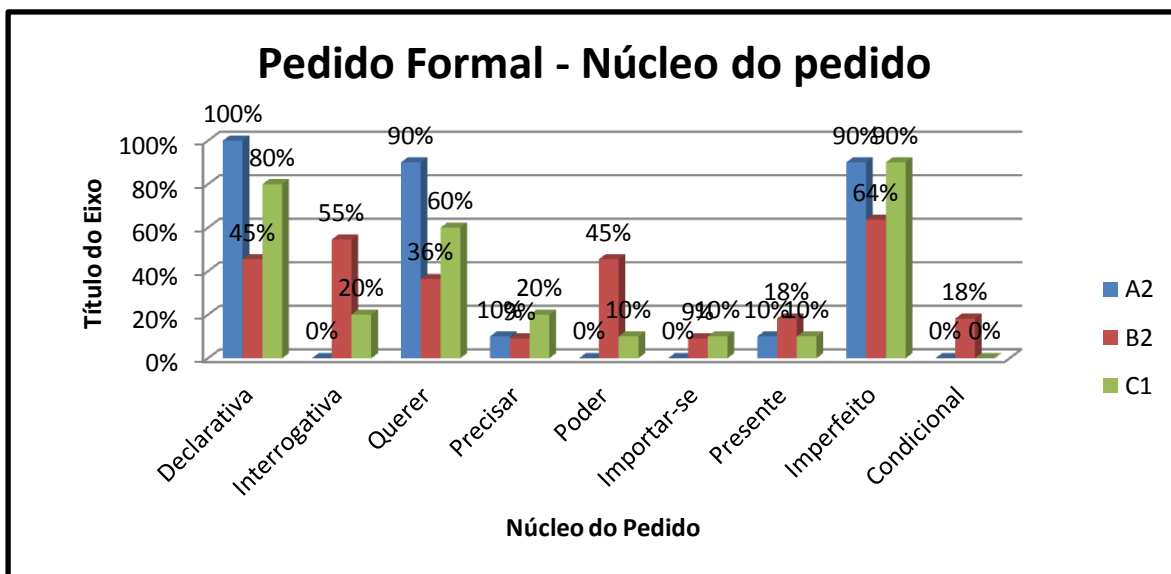
30 Informante 3A.

31 Informante 15B.

32 Informante 1A.

importar-se (1 caso), conjugados no presente (1 aluno), no pretérito imperfeito (3 alunos) e também no condicional (2 alunos). Os restantes alunos (45%) utilizaram frases declarativas, selecionando preferencialmente o verbo *querer* no pretérito imperfeito (Figura 9).

Figura 9 – Formulação indireta de pedidos formais – Núcleo do pedido



Pela análise da Figura 9, percebe-se que no nível B2 há uma tendência para uma utilização mais diversificada de modificadores internos, tal como aconteceu na formulação do pedido informal, assim como se verifica já uma forte consciência da indireção, pela utilização de estruturas como o verbo *importar-se* (17) e o condicional (18).

(17) Bom dia, senhor! Gostaria de comprar um caderno para a aula de Cultura Portuguesa. O senhor importa-se de me dar algumas sugestões?³³

(18) Com licença. Poderia ensinar-me onde há um caderno. Preciso um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa.³⁴

33 Informante 14B.

34 Informante 11B.

No nível avançado, à semelhança do que se registou no nível A2, os alunos preferiram formular o pedido através de frases declarativas (80% dos casos), recorrendo aos verbos *querer* (19) e *precisar* (20). O tempo verbal mais recorrente é, igualmente o pretérito imperfeito (90% dos casos), não se verificando a ocorrência do modo condicional.

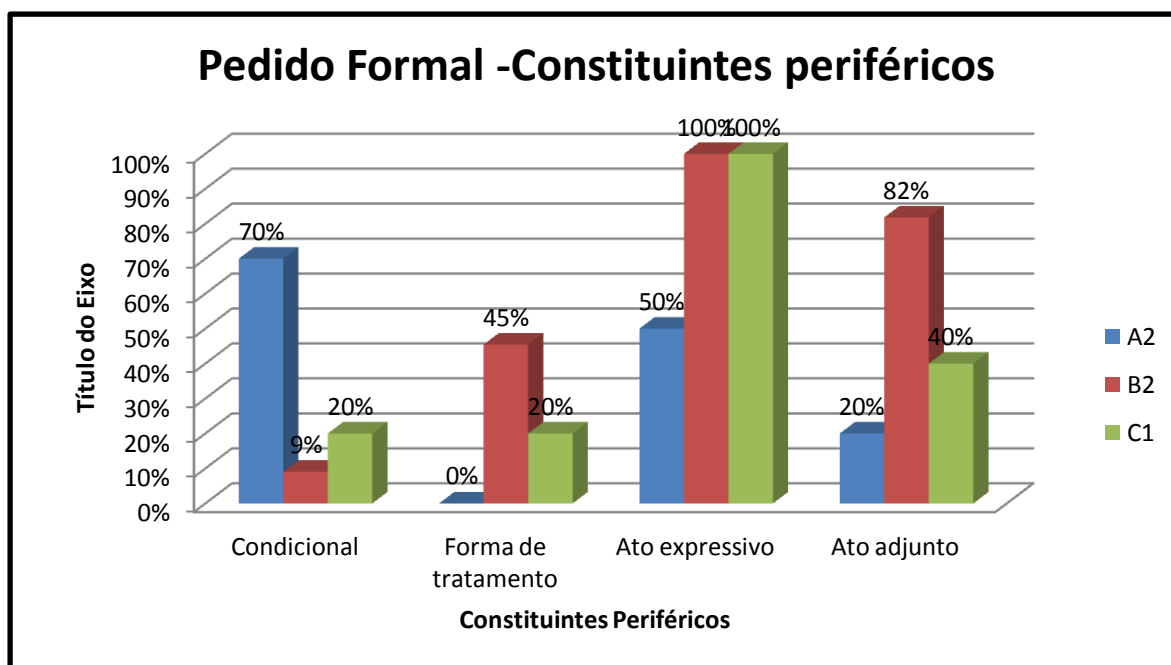
(19) Bom dia, queria um caderno grande, se faz favor.³⁵

(20) Boa tarde; com licença. Precisava dum caderno para notas...³⁶

No que diz respeito à utilização de constituintes periféricos, é de referir que no nível A2 a seleção recai sobretudo sobre o marcador mais convencional do pedido (21), a condicional de cortesia (70% dos aprendentes), ao contrário do que se verifica nos outros níveis de proficiência (Figura 10).

(21) Olá, queria um caderno por favor.³⁷

Figura 10 – Formulação indireta de pedidos formais – Constituintes periféricos



35 Informante 23C.

36 Informante 22C.

37 Informante 4A.

Inversamente ao que sucede na seleção das condicionais de cortesia, é nos níveis B2 (22) e C1 (23) que nos deparamos com uso sistemático de atos expressivos e, no nível B2, de atos adjuntos (mais uma vez como acontecia na formulação de pedidos informais).

(22) Bom dia. Podia indicar-me onde posso encontrar os cadernos nesta papelaria? Porque estou a procurar um para a minha aula de Cultura Portuguesa. Muito obrigado.³⁸

(23) Muito boa tarde, peço desculpa, precisava dum caderno qualquer, pode ser?³⁹

Pelo apresentado, constata-se que é o nível B2 que continua a manifestar uma maior diversidade de modificadores externos, sobretudo no que diz respeito à formulação dos atos adjuntos.

Neste domínio dos pedidos formais, os atos adjuntos podem agrupar-se em dois grupos:

- Os atos adjuntos que informam das necessidades/desejos do locutor (22) e (24):

(24) Olha! Boa tarde! Eu precisava comprar um caderno, será que a senhora podia mostrar-me os modelos que tem?⁴⁰

- Os atos adjuntos que questionam o interlocutor acerca da possibilidade do mesmo satisfazer efetivamente a necessidade/desejo do locutor (25) e (26).

(25) Bom dia. Queria comprar um caderno para utilizar na aula. Há alguns de boa qualidade na loja?⁴¹

(26) Face favor queria um caderno tens um aqui?⁴²

38 Informante 12B.

39 Informante 24C.

40 Informante 26C.

41 Informante 17B.

42 Informante 8A.

A partir desta análise compreende-se que, quando o núcleo do pedido recai sobre a manifestação das necessidades/desejos do locutor, o ato adjunto questiona das capacidades/possibilidade de concretização do pedido. Por outro lado, se o núcleo do pedido for formulado através de uma interrogativa que questiona as condições preparatórias deste ato, o ato adjunto dá enfoque às necessidades/desejos do locutor.

Trata-se, assim de um jogo discursivo em que o locutor vai procurando afastar o interlocutor da possibilidade da ameaça da sua face negativa. Contribui para esta atenuação da força ameaçadora a coocorrência de variados e excessivos atos expressivos, num esforço evidente de manifestação de cortesia.

c. Padrões de formulação de pedidos indiretos

Considerando a análise realizada na identificação das estruturas linguísticas utilizadas na formulação indireta de pedidos informais e formais, foi possível identificar os seguintes padrões de uso da língua:

Pedidos informais indiretos

- A2
 - Forma de tratamento + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades do interlocutor) +condicional de cortesia ou ato adjunto (manifestação dos desejos do locutor);
 - Forma de tratamento + núcleo do pedido (manifestação do desejo do locutor);
- B2
 - Forma de tratamento + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades do interlocutor) + ato adjunto (manifestação dos desejos do locutor);
 - Forma de tratamento + ato adjunto (manifestação dos desejos do locutor) + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades do interlocutor);

- C1
 - o Forma de tratamento + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades do interlocutor) + condicional de cortesia;
 - o Forma de tratamento + núcleo do pedido (manifestação do desejo do locutor) + ato adjunto (questionamento acerca das capacidades do interlocutor).

Pedidos formais indiretos

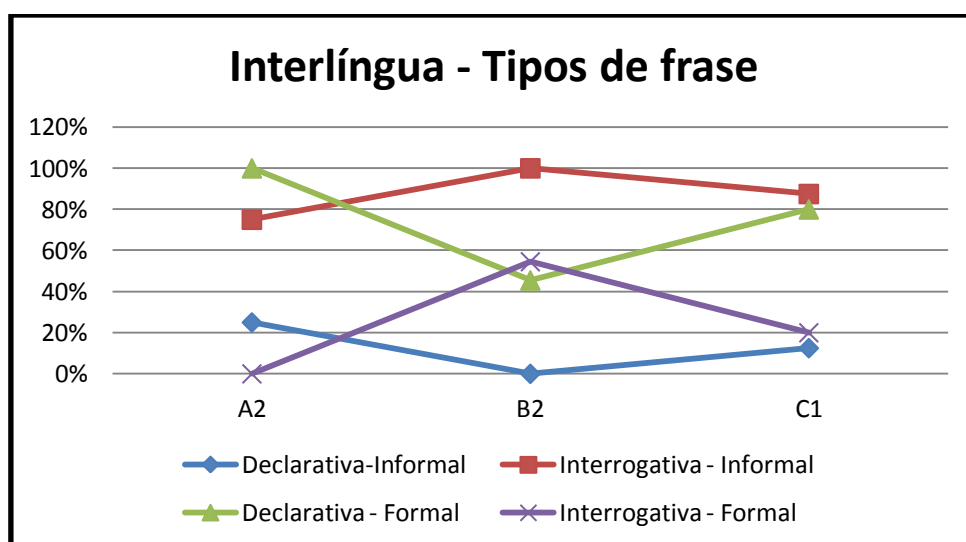
- A2
 - o Núcleo do pedido (manifestação do desejo do locutor) + condicional de cortesia;
- B2
 - o Ato expressivo + forma de tratamento + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades/vontade do interlocutor) + ato adjunto (manifestação da necessidade/desejo do locutor);
 - o Ato expressivo + forma de tratamento + núcleo do pedido (manifestação da necessidade/desejo do locutor) + ato adjunto (questionamento acerca das capacidades do interlocutor);
- C1
 - o Ato expressivo + núcleo do pedido (manifestação da necessidade/desejo do locutor) + condicional de cortesia ou ato adjunto (questionamento acerca das capacidades do interlocutor);
 - o Ato expressivo + núcleo do pedido (questionamento acerca das capacidades/vontade do interlocutor) + ato adjunto (manifestação da necessidade/desejo do locutor).

d. Caracterização do pedido indireto ao longo da interlíngua

Partindo da caracterização da performance dos aprendentes na formulação de pedidos em cada um dos níveis, assim como da comparação de algumas estratégias utilizadas, foi possível realizar uma leitura mais alargada, no sentido de compreender de que forma é que, ao longo da interlíngua, se vai desenvolvendo a aquisição do ato de pedir, nomeadamente no que diz respeito às estratégias de indireção selecionadas.

Assim, considerando os tipos de frase (Figura 11) e, naturalmente, a seleção verbal realizada pelos informantes, verificou-se que, ao longo da interlíngua, os pedidos informais foram formulados essencialmente através de frases interrogativas, o que já não se verificou na formulação de pedidos formais, que começaram, numa primeira fase, por ser formulados através de frases declarativas (A2), numa segunda fase, através de frases interrogativas (B2) e, no nível avançado, retomou-se o recurso às frases declarativas.

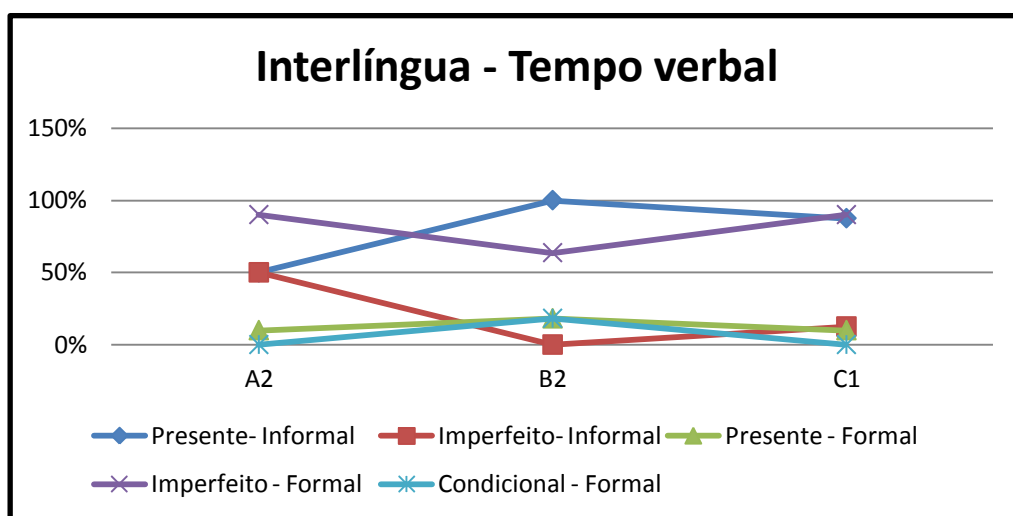
Figura 11 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – tipos de frase selecionados



No que diz respeito ao tempo verbal selecionado, verificou-se que os pedidos informais foram formulados quer no presente, quer no pretérito imperfeito do indicativo no nível de iniciação, mas ao longo do longo manifestou-se uma tendência para a utilização

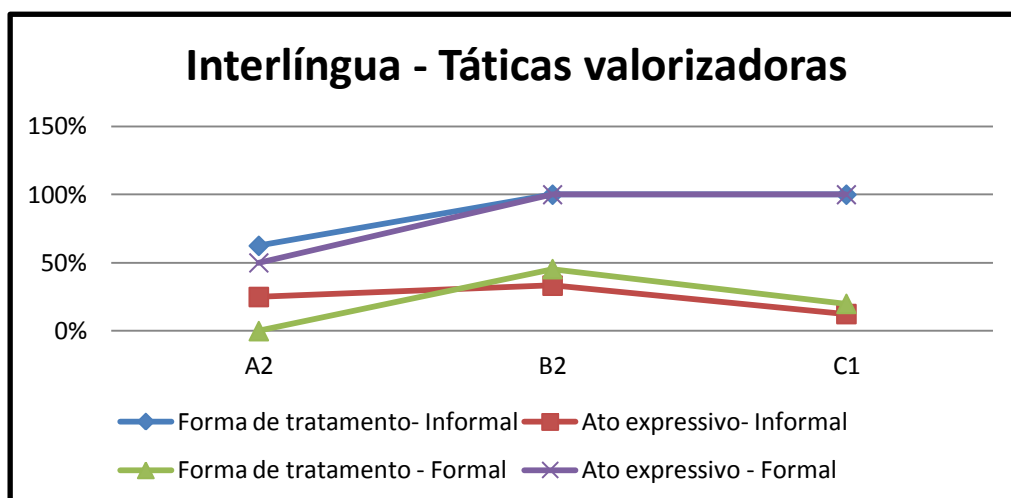
do tempo presente, menos cortês, todavia adequado ao contexto familiar apresentado. Para a formulação dos pedidos formais foi evidente a opção pelo imperfeito de cortesia ao longo da interlíngua, o que evidencia a consciência da adequação das estratégias de indireção ao contexto formal logo desde o nível de iniciação (Figura 12).

Figura 12 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – tempo verbal selecionado



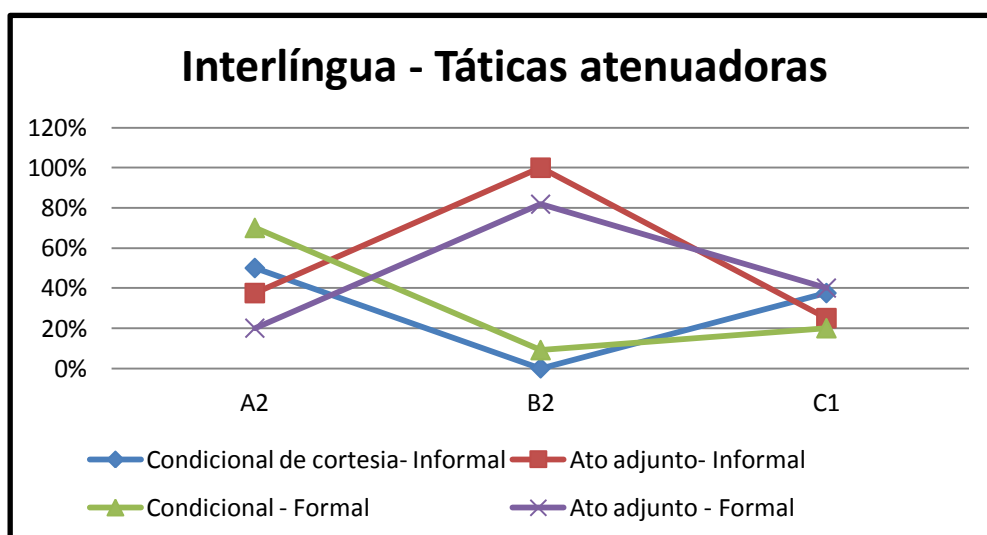
Considerando as táticas valorizadoras utilizadas pelos aprendentes, nomeadamente os atos expressivos e as formas de tratamento, constatou-se que ao longo da interlíngua vai aumentando o recurso às formas de tratamento, na formulação de pedidos informais, e aos atos expressivos, nos pedidos formais: enquanto que os pedidos informais vão sendo introduzidos, progressivamente, pelas formas de tratamento, os pedidos formais, por sua vez, vão sendo introduzidos pelos atos expressivos. Enquanto que as primeiras são manifestação da proximidade da relação entre os intervenientes, os segundos são manifestação de um comportamento cortês perante um interlocutor relativamente ao qual há algum distanciamento (Figura 13).

Figura 13 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – táticas valorizadoras



Quanto à seleção de condicionais de cortesia e de atos adjuntos (Figura 14), verificou-se que, na formulação de pedidos informais, os aprendentes recorrem na mesma medida a condicionais de cortesia e a atos adjuntos, comportamento que se mantém no nível avançado e que difere no nível intermédio, onde os alunos não utilizaram qualquer condicional de cortesia. Relativamente à formulação de pedidos formais, assinalou-se uma preferência pelas condicionais de cortesia num estágio inicial, que vai regredindo ao longo da interlíngua. Ao invés, do nível de iniciação para o nível intermédio assistiu-se a um aumento significativo do recurso aos atos adjuntos (que coincidiu com a diminuição das condicionais), que também regrediu no nível C1.

Figura 14 – Caracterização do pedido ao longo da interlíngua – táticas atenuadoras



Conclusões

Procurou-se ao longo deste trabalho compreender de que modo é que as opções linguísticas, lexicais e sintático-prosódicas, a que recorrem os aprendentes de PL2, na formulação de pedidos, estariam ao serviço da indireção e da cortesia verbal, através da caracterização, análise e comparação das estruturas linguísticas utilizadas pelos informantes na formulação de pedidos informais e formais.

Assim, concluiu-se que, para a formulação de pedidos informais, no que diz respeito ao núcleo do pedido, a indireção se manifesta, sobretudo, através da seleção verbal e do tipo de frase, predominantemente interrogativa, prevalecendo os pedidos orientados para as condições do interlocutor (*hearer-oriented conditions*). Ao nível dos constituintes periféricos, a cortesia expressa-se através de atos adjuntos e de condicionais de cortesia, que não coocorrem no mesmo enunciado, assim como a familiaridade própria dos contextos informais se expressa através das formas de tratamento, incluindo o uso de diminutivos e vocativos expressivos. Estas opções foram condicionadas por fatores como a natureza do contexto apresentado aos informantes, o grau de familiaridade entre os intervenientes e a perceção do que é sociopragmaticamente adequado na comunidade alvo, nomeadamente na escolha entre a segunda pessoa formal ou informal.

No que diz respeito à formulação de pedidos formais, verificou-se que a indireção se manifestou, ao nível do núcleo do pedido, pelo uso do pretérito imperfeito, ou imperfeito de cortesia, que ocorreu, predominantemente, em frases do tipo declarativo, com verbos orientados para o locutor (*speaker-based conditions*)⁴³, ainda que no nível B2 se tenha observado um comportamento diferente, uma vez que os informantes optaram por realizar o pedido formal através de interrogativas, tal como haviam feito na formulação do pedido informal. Relativamente aos modificadores externos, a cortesia expressou-se, sobretudo, através dos atos expressivos que introduziram, invariavelmente, os pedidos e a indireção foi intensificada através de atos adjuntos, em particular a partir do nível intermédio. Esta performance foi influenciada pelos seguintes fatores: distância social entre os intervenientes, o grau com que o locutor pode ou não impor algo ao interlocutor, as estratégias de comunicação na L2, previamente experimentadas, supomos, nos contextos reais de comunicação frequentados pelos informantes (café, supermercado, restaurante).

⁴³ Como também atestaram Kasper & Schmidt (1996) nos estudos realizados para o Inglês como L2.

Pela comparação dos modificadores selecionados nos pedidos informais e nos pedidos formais observou-se que os contextos comunicacionais e, conseqüentemente, a relação de poder entre os intervenientes, são responsáveis pela variação situacional, nomeadamente na escolha de formas de tratamento, pessoas verbais e atos expressivos.

Pontualmente identificou-se um caso de desvio relativamente à performance esperada na L2, o uso de uma segunda pessoa informal no contexto formal, mas que não constituiu uma amostra significativa da qual se pudesse depreender um padrão de uso da língua. Este desvio poderá ter sido influenciado pela transferência da língua materna (Holandês) ou pelas normas de comunicação subjacentes à respetiva cultura.

Na análise global dos constituintes periféricos selecionados, constatou-se ainda que há uma tendência ao longo da interlíngua para substituir o marcador convencional do pedido – a condicional de cortesia – por outros constituintes periféricos, complexificando os enunciados. Mais uma vez se salvaguarda a influência que a metodologia de recolha de dados – o questionário escrito – poderá ter tido nestas opções.

No que diz respeito à performance de cada um dos níveis de proficiência, concluiu-se que no nível de iniciação A2, os aprendentes recorrem a estruturas mais simples, performance típica das primeiras etapas da pragmática da interlíngua. No entanto, é de ressaltar que já se verificou neste nível alguma preocupação com a indireção, visto terem recorrido a estratégias de cortesia negativa na formulação quer dos pedidos informais, quer formais.

Por sua vez, o nível intermédio apresenta um comportamento linguístico particular. Com o objetivo de serem o mais explícitos possível, os informantes com este nível de proficiência recorreram a um maior número de modificadores externos, evidenciando um uso excessivo de constituintes (Kasper, Blum-Kulka, Hill), que apenas regrediu com o aumento de proficiência. Todavia, conforme também afirmam os mesmos autores, esta excessividade poderá dever-se à metodologia de dados utilizada, o questionário escrito, que dá lugar à reflexão que não acontece no discurso oral natural, mais espontâneo.

Os aprendentes com nível C1 de proficiência progrediram no sentido de aproximação da performance do falante nativo, embora não tivessem atingido a última etapa sugerida por Achiba (2002), onde os pedidos são formulados sob a forma de uma sugestão. Tal desfasamento poderá dever-se, no entanto, à particularidade dos contextos comunicacionais apresentados no estímulo. Ainda assim, é de referir que a tendência para a

simplificação da formulação dos pedidos, quer formais, quer informais, no nível avançado, poderá constituir uma tentativa de aproximação a esta última etapa.

Em suma, a construção da pragmática da interlíngua, em particular da aquisição do ato de pedir, evidencia, desde os níveis de iniciação, a aquisição de estratégias de indireção, havendo, desde o nível de proficiência A2, uma preocupação com a produção de discursos corteses. No entanto, esta preocupação não inviabiliza a consciência da economia no uso da língua, sobretudo no nível avançado, o que explica uma tendência para a simplificação.

Apesar das conclusões alcançadas, trata-se de um trabalho em aberto, podendo perspetivar-se um projeto futuro que considere a análise do segundo membro do par adjacente pedido/ aceitação ou rejeição do pedido.

Bibliografia

Al-Gahtami, Saad (2012). "Request strategies by second language learners of English: pre and post-head act strategies". *Studies in Literature and Language*, 5 (2), 16-28.

Arim, Eva e Gouveia, Carlos (2008) "Análise do pedido e da ordem completar". In Mateus, M. H. M. et al. (orgs.). *Diversidade Linguística na Escola Portuguesa*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian. p. 213-224.

Austin, L. John (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.

Barron, Anne (2003). *Acquisition in interlanguage Pragmatics*. EUA: John Benjamins B.V.

Blum-Kulka, Shoshana (1982). "Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of Hebrew second language learners". *Applied Linguistics*, vol. 3, n. 1: 29-59

Blum-Kulka, Shoshana (1987). "Indirectness and politeness in requests: Same or different?". *Journal of Pragmatics* 1. p. 131-146.

Blum-Kulka, Shoshana, House, Juliane & Kasper, Gabriele (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, N. J.: Ablex Pub. Corporation

Blum-Kulka, Shoshana & Olshtain, Elite (1984). "Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP)". *Applied Linguistics*, vol. 5, n. 3: 196-214.

Briz, A. (2007). *Para una análisissemántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América*. LEA, XXIX/1, 5-44.

Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge: CUP.

Gouveia, C., (1996). “Pragmática”, in *Introdução à Linguística Geral e Portuguesa*. Lisboa: Caminho

Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.

Huang, Yan (2011). *Pragmatics*. Oxford University Press. p. 93-178.

Kasper, Gabriele & Blum-Kulka, S. (Eds). (1993). *Interlanguage Pragmatics*. New York: Oxford University Press. p. 3-20.

Kasper, Gabriele & Rose, Kenneth (2002). *Pragmatic Development in a Second Language*. Malden: Blackwell.

Kasper, Gabriele & Schmidt, Richard (1996). “Developmental Issues in Interlanguage Pragmatics”. *SSLA, 18*. USA: Cambridge University Press. p. 149-169.

Lima, J. P. de (2007). *Pragmática*. Lisboa: Caminho.

Long, Michael H. (2003). “Stabilization and Fossilization in Interlanguage Development”. In C. J. Doughty & M. H. Long (eds.), *The Handbook of Second Language Acquisition*. Malden: Blackwell. p. 487-535.

Mateus, M. H. M. et alii (2003). *Gramática da Língua Portuguesa*. Lisboa: Caminho

Quadro Comum Europeu de Referência para as Línguas: aprendizagem, ensino e avaliação (2001). Lisboa: ASA.

Grosso, Maria José et al. (2011). *Quadro de Referência para o Ensino Português no Estrangeiro. Documento Orientador*. Ministério da Educação.

Selinker, L. (1972). "La interlengua" in Liceras, J. M. (1992). *La adquisición de las lenguas extranjeras hacia un modelo de análisis de la interlengua*. Madrid: Visor, p. 79-101.

Trosborg, Anna (1995). *Interlanguage Pragmatics. Requests, complaints and apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter.

Anexos

Anexo 1 – Caracterização dos Informantes

Aluno	Dados pessoais				Línguas			Português		
	Nacionalidade	Data nascimento	Sexo	Países onde viveu/tempo	LM	Língua Escolarização	Outras LNM	Nível Proficiência	Início estudo	Uso fora escola
NÍVEL DE PROCICIÊNCIA A2										
1A	Chinesa	15-05-1981	Masculino	China/Portugal	Chinês	Chinês	Inglês	A2	2011	bar, rua, outros
2A	Chinesa	13-09-1982	Masculino	China/Portugal (4anos)	Chinês	Chinês	Inglês	A2	—	não
3A	Chinesa	1983	Masculino	China	Chinês	Chinês	Inglês	A2	2011 (Macau); 2012(Portugal)	não
4A	Chinesa	11-06-1994	Masculino	China/Portugal	Chinês	Chinês	Inglês	A2	2012	supermercado/restaurante
5A	Chinesa	01-09-1995	Feminino	China(16 anos)/Portugal (1 ano e meio)	Chinês	Chinês	Inglês	A2	2011	Supermercado
6A	Chinesa	12-04-1995	Masculino	China	Chinês	Chinês	não tem	A2	2011	não
7A	Francesa	—	Feminino	França; Inglaterra; Escócia; Austrália	Francês	Francês	Inglês	A2	2012	não
8A	Holandesa	13-07-1982	Feminino	Holanda	Holandês	Inglês		A2	2012	supermercado, família, rua
9A	Australiana	15-12-1985	Feminino	Escócia (1 ano)	Inglês	Inglês	—	A2	2012	não
10A	Equatoriana	30-08-1983	Feminino	Equador	Espanhol	Espanhol	Inglês	A2	2012	amigos, supermercado

NIVEL DE PROFICIÊNCIA B2

11B	Japonesa	25-12-1991	Feminino	Japão	Japonês	Japonês	Inglês	B2	2010	Supermercado, café, residência
12B	Vietnamita	01-11-1991	Masculino	Vietname; Macau (1 mês)	Vietnamita	Vietnamita	Italiano, Inglês	B2	2009	café
13B	Chinesa	23-12-1990	Masculino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	supermercado; livraria
14B	Chinesa	14-09-1991	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	com amigos
15B	Chinesa	08-10-1992	Feminino	China	Chinês (Mandarim)	Chinês	—	B2	2010	loja, casa, mercado, café, restaurante
16B	Chinesa	01-12-1991	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	supermercado, banco, viajar, festas
17B	Chinesa	01-12-1991	Feminino	China	Mandarim	Mandarim	Inglês	B2	2010	em casa, café restaurante
18B	Chinesa	25-12-1991	Feminino	China (18 anos(; Macau (2 anos)	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	em quase todas as situações
19B	Chinesa	21-12-1991	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	atividades culturais
20B	Chinesa	29-01-1992	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	viagem, tradução para empresas
21B	Chinesa	28-01-1992	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês	B2	2010	convívio com amigos portugueses; trabalho (interpretação, tradução)

NÍVEL DE PROFICIÊNCIA C1

22C	Espanhola	08-09-1983	Masculino	Espanha; Portugal (1 ano)	Espanhol	Espanhol	Inglês, Francês, Italiano	C1	2009	qualquer contexto
23C	Espanhola	_____	Feminino	Irlanda (7 meses); Alemanha (2 anos); Portugal (1 ano)	Espanhol	Espanhol	Inglês, Alemão	C1	2011	vida diária, amigos, mercado, bares
24C	Venezuelana	12-07-1981	Feminino	Portugal (2 anos)	Espanhol	Espanhol	Inglês	C1	2011	sim
25C	Venezuelana	19-09-1985	Masculino	Portugal (2 anos)	Espanhol	Espanhol	_____	C1	2011	universidade, casa, cidade
26C	Chinesa	15-10-1992	Feminino	China	Chinês	Chinês	_____	C1	2010	conversar com estrangeiros, internet, jornais
27C	Chinesa	01-10-1991	Masculino	China	Chinês	Chinês	Inglês	C1	2010	amigos lusófonos
28C	Chinesa	Dez-91	Masculino	China	Chinês	Chinês; Inglês	Inglês	C1	2010	Supermercado, café, loja
29C	Chinesa	15-06-1992	Masculino	China	Chinês	Chinês	Inglês	C1	2010	comunicação com amigos portugueses
30C	Chinesa	28-11-1990	Masculino	China	Chinês	Chinês	Inglês	C1	2010	com amigos portugueses; em todo o lado
31C	Chinesa	01-03-1991	Feminino	China	Chinês	Chinês	Inglês; Japonês	C1	2010	_____

Anexo 2 – Questionário escrito aplicado aos informantes (Completion discourse test)

Dados pessoais do informante

Nível de Proficiência em Português	
Data de nascimento	
Sexo	
Nacionalidade	
Países onde já viveu/quanto tempo	

Línguas

Língua Materna	
Língua de Escolarização	
Outras Línguas Não Maternas	

Português

Ano de início de estudo	
Uso fora do contexto escolar (Ex.: supermercado, etc.)	

(Questionário escrito – continuação)

Responda às seguintes situações:

Imagine que se encontra na seguinte situação:

Precisa de um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa. Por isso, dirige-se a uma papelaria com o objetivo de comprar esse caderno, fazendo o seu pedido ao funcionário que se encontra ao balcão.

Escreva aquilo que iria dizer ao funcionário ou funcionária que o estaria a atender na papelaria.

Imagine que se encontra na seguinte situação:

Está sentado à mesa com a sua família e pretende beber do sumo que está na garrafa próxima da sua mãe.

Escreva aquilo que iria dizer à sua mãe para lhe pedir o sumo.

Grata pela vossa colaboração,

Marlene Carvalho

Mestranda em Português Língua Estrangeira e Língua Segunda

Anexo 3 – Dados Recolhidos

Pedidos informais diretos

Nível	Aprendente	LM	Enunciado
A2	6A	Chinesa	A mãe, dê-me o sumo que está perto de ti. Obrigado.
	8A	Holandesa	Dá-me o garrafa de sumo por favor!
B2	11B	Japonesa	Com licença. Dê-me o sumo na garrafa, por favor. Quero beber o sumo.
	12B	Vietnamita	Mãe, se faz favor, passe-me essa garrafa de sumo ali! Estou com uma sede!!!
	13B	Chinesa	Mãe, dê-me o sumo. Quero beber.
	14B	Chinesa	O mãe! Gostava do sumo que está próxima de si. Faz favor de mo dar!
	16B	Chinesa	Mamãe, dá-me o sumo, por favor.
	17B	Chinesa	Mãe. Passa-me a garrafa de sumo perto de ti. Se faz favor. queria beber o sumo.
	18B	Chinesa	Mãe, passa-me o sumo próxima de ti, por favor obrigada.
	21B	Chinesa	Mãe, por favor passe-me o sumo ao seu lado.
C1	22C	Espanhola	Passa-me o sumo faz favor...
	28C	Chinesa	Mamã, passa-me o sumo.

Pedidos informais indiretos

Nível	Aprendente	LM	Enunciado
A2	1A	Chinesa	Mãe. Queria beber o sumo que está na garrafa próxima de você.
	2A	Chinesa	Mãe. Pode tomar-me um copo de sumo por favor.
	3A	Chinesa	Mãe, queria bebê-lo este sumo. Podia entregar-me este garrafa. Obrigado.
	4A	Chinesa	Mãe, eu quero beber este sumo. Podes trazer-me?
	5A	Chinesa	Mãe, queria beber o sumo. Podia dar-me o sumo que está na garrafa sua próxima
	7A	Francesa	Por favor, pode ter a garrafa de sumo
	9A	Australiana	Queria algum de sumo por favor.
	10A	Equatoriana	Mãe, podes dar-me o sumo de maçã por favor. Obrigada.
B2	15B	Chinesa	Mãe, podes dar-me a garrafa pelas tuas mãos? Queria beber um copo de sumo. Obrigada!
	19B	Chinesa	Mamã, quero beber o sumo, podes dar-me a garrafa?
	20B	Chinesa	Mãe, pode dar-me aquela garrafa? Queria beber o sumo.
C1	23C	Espanhola	O mãe, podes dar-me o zumo que lá está.
	24C	Venezuelana	Ó mãe podes-me dar o sumo que tens lá perto se faz favor? obrigada!
	25C	Venezuelana	Mãe! Podias alcança-me o sumo, se faz favor.
	26C	Chinesa	Mãe, quero beber o sumo!
	27C	Chinesa	Mãe, queria beber o umo próximo de ti. Podes passa-lo por mim?
	29C	Chinesa	Ó mãe. Podes passar-me a garrafa de sumo, se faz favor?
	30C	Chinesa	Ó mãe. Podes-me passar a garrafa de sum?
	31C	Chinesa	Ó mãe. Quero aquele sumo ao teu lado, podes passa-lo para mim?

Pedidos formais (indiretos)

Nível	Aprendente	LM	Enunciado
A2	1A	Chinesa	Queria um caderno, por favor.
	2A	Chinesa	Queria uma borracha e um lápis, por favor.
	3A	Chinesa	Bom dia! Queria um caderno para usar na aula. É melhor ser bonito e não ser caro. As filhas precisam de tersido separado em duas parte. É mais fácil para me escrever.
	4A	Chinesa	Olá, queria um caderno por favor.
	5A	Chinesa	Bom dia! Queria um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa, por favor.
	6A	Chinesa	Descupel, queria um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa. faça favor.
	7A	Francesa	Queria um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa. quanto custa?
	8A	Holandesa	Face favor queria um caderno tens um aqui?
	9A	Australiana	Eu queria um caderno para escrever informação português.
	10A	Equatoriana	Bom dia! Eu preciso do um caderno de 100 folhas, por favor.
B2	11B	Japonesa	Com licença, pdoeria ensinar-me onde há um caderno? Preciso um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa.
	12B	Vietnamita	Bom dia, podia indicar-me onde posso encontrar os cadernos nesta papelaria? Porque estou a procurar um para a minha aula de Cultura Portuguesa. Muito Obrigado!
	13B	Chinesa	Com licença. Senhor (a). queria comprar um caderno para o meu estudo. Sabe onde fica o balcão?
	14B	Chinesa	Bom dia senhor! Gostaria de comprar um caderno para a aula de Cultura Portuguesa, o senhor importa-se de me dar alguns sugestões?
	15B	Chinesa	Bom dia, queria comprar um caderno e perfiro um mais grosso e simples. Muito obrigada!

	16B	Chinesa	Bom dia queria comprar um caderno para utilizar na aula de Cultura Portuguesa. o senhor podia demonstrar-me uns cadernos?
	17B	Chinesa	Bom dia, queria comprar um caderno para utilizar na aula. Há alguns de boa qualidade na loja?
	18B	Chinesa	Ola. Bom dia. Preciso de um caderno para utilizar na aula, por favor.
	19B	Chinesa	Bom dia (tarde), senhor (senhora), precisava de comprar o caderno para a aula de Cultura Portuguesa. poderia-me ajudar?
	20B	Chinesa	Bom dia senhor/a. queria comprar um caderno, tem alguma recomendação?
	21B	Chinesa	Bom dia. Queria comprar um caderno para o uso escolar. Poderia apresentar-me alguns?
C1	22C	Espanhola	Boa tarde... com licença. Precisava dum caderno para notas...
	23C	Espanhola	Bom dia, queria um caderno, grande, se faz favor.
	24C	Venezuelana	Muito boa tarde, peço desculpa, precisava dum caderno qualquer pode ser?
	25C	Venezuelana	Olha! Boa tarde! Eu precisava comprar um caderno. Será que a senhora podia mostrar-me os modelos que tem?
	26C	Chinesa	Bom dia! Como está? Queria um caderno, por favor.
	27C	Chinesa	Bom dia/boa tarde (noite) senhor(a), queria comprar um caderno para uso da minha aula. Importa-se de me recomendar alguns tipos práticos? Obrigada!
	28C	Chinesa	Bom dia. Queria comprar um caderno de boa qualidade.
	29C	Chinesa	Ola, queria saber se vocês têm cadernos aqui?
	30C	Chinesa	Boa tarde! Queria comprar um caderno. Tem cá alguns?
	31C	Chinesa	Bom dia. (boa tarde, boa noite). Queria comprar um caderno.

