

INTERAÇÃO FACE-A-FACE: SIMETRIA/ASSIMETRIA

Neide M. Durães Sette
M. Sophie Guieu C.T. Ribeiro
Unicamp

"A verdadeira substância da língua não é constituída por um sistema abstrato de formas lingüísticas nem pela enunciação monológica isolada, nem pelo ato psicofisiológico de sua produção, mas pelo fenômeno social da interação verbal, realizada através da enunciação..."

(Volochinov, 1981; 122)

1. INTRODUÇÃO

Toda interação face-a-face é constituída pela alternância, durante seu processo, das posições de falante e ouvinte e é dessa alternância que surge, de imediato, a questão da simetria ou assimetria, relativas às posições assumidas pelos interlocutores.

Costuma-se considerar, nos estudos pragmáticos da linguagem e mais especificamente na interação face-a-face, que a estrutura dialógica reflete as relações simétricas, ou assimétricas, dos interlocutores. Fatores externos à linguagem, tais que classe social, categoria sócio-profissional, grau de instrução, sexo, idade, isto é, fatores ou condições externas dos interlocutores, definíveis por papéis e padrões sociais, implicariam na simetria ou assimetria da interação lingüística propriamente dita. Convém deixar claro que esses fatores ou condições externas dos interlocutores são categorizadas diversamente em culturas diversas e momentos diversos. Assim, por exemplo, uma pessoa velha que é "dominante" entre os aborígenes da Austrália, valorizada pela sua experiência e pelo seu saber, é "dominada" na cultura ocidental onde sua idade a exclui das forças de produção.

Todavia, dentro de uma sociedade definida, a estrutura dialógica refletiria as diferenças ou semelhanças sociais dos interlocutores, diferenças ou semelhanças que são estabelecidas então a partir dos parâmetros dessa sociedade. E, assim sendo, a simetria ou assimetria, relativas às posições assumidas pelos interlocutores do diálogo, estaria imposta "a priori".

Tal posição parece implícita em estudiosos como Bernstein (1971), Brown

& Gilman (1960) e Brown & Ford (1961) que afirmam que: -"When one person speaks to another, the selection of certain linguistic forms is governed by the relation between the speaker and his addressee" (pg. 375). Tal parece ser também a posição de Labov (1964) enquanto estabelece parâmetros exclusivamente sociológicos.

Levadas, portanto, por essa tradição sociolinguística, procuramos inicialmente confirmar a obrigatoriedade e a exclusividade dessa correlação. Convém ressaltar que, ao longo desse trabalho, simetrias ou assimetrias, decorrentes de fatores extralinguísticos serão entendidos como simetrias ou assimetrias externas e, ao contrário, simetrias ou assimetrias, decorrentes de elementos linguísticos, como simetrias ou assimetrias internas.

Entretanto, no decorrer da análise do nosso "corpus" de diálogos espontâneos, observamos que além dos dois fatores sociais básicos considerados por nós: categoria sócio-profissional (CSP) e idade (I), tornava-se necessário, e mesmo imprescindível, levar em conta outros fatores, tais que fatores circunstanciais e papéis sociais pré-fixados pela situação -como por exemplo vendedor de loja- para uma possível explicação à assimetria ou simetria surpreendida na estrutura dialógica considerada.

Em Good (1979) encontramos uma afinidade de pensamento quando ele diz que o modelo subjacente à estrutura dialógica envolve a relação fundamental do poder sócio-econômico com o poder "atribuído" aos interlocutores por outros fatores que iriam desde as situações pré-fixadas por papéis sociais definidos e a autoridade no assunto proposto, até traços de personalidade dos interlocutores. Do reconhecimento desses múltiplos fatores extralinguísticos resultaria um possível equilíbrio entre o poder por eles representado e o poder sócio-econômico dos interlocutores, explicando, dessa forma, a simetria ou assimetria de certas interações linguísticas até então pouco claras.

Num segundo momento, um trabalho de Donaldson (1979) confirma essa noção de possibilidade de mudança da situação social pré-fixada, levando a um equilíbrio da troca verbal na medida em que considera que o equilíbrio é fundamental para aquilo que ela caracteriza como "conversa", ou seja, só existe conversa se houver equilíbrio na relação de poder entre os interlocutores pois, caso contrário, trata-se apenas de interações determinadas predominantemente pela situação e pelos papéis sociais nela cristalizados (negócios, informações, etc.). Ora, para estabelecer o equilíbrio (ou simetria) em situações implicitamente desbalanceadas por fatores sócio-econômicos -como por exemplo na relação vendedor/comprador- a autora afirma que cabe ao interlocutor "dominante" escolher um tema -ou assunto- que venha privilegiar o interlocutor "dominado", propiciando-lhe, assim, o nivelamento:

"If the one higher in status truly desires an exchange, then he will choose a topic about which the lower-status individual can be presumed to have some knowledge and about which he can therefore be presumed to be able to say something" (pg. 275).

Essa idéia da escolha do tema para obter um equilíbrio entre os interlocutores abriu

nova perspectiva para nossa análise do processo dialógico: vislumbramos a partir daí a força real do elemento lingüístico, isto é, que a mudança ou reversão da situação pré-fixada se encontrava na força constitutiva do elemento lingüístico

Muito embora autores como Good(1979), Schegloff (1974), Keller (1979) e outros tenham considerado elementos lingüísticos, tais como tomadas de turno, tipos de pergunta, escolha do tema, expressões lingüísticas típicas ("gambits") do diálogo -de abertura e fechamento de turno, de controle de comunicação- fizeram-no apenas em relação à construção do diálogo e sujeitos aos fatores extralingüísticos. Levadas por essa nova perspectiva, verificamos que nenhum desses autores percebeu a importância, às vezes definitiva, desses elementos lingüísticos no processo da interação verbal.

Com efeito, ao utilizar as hipóteses desses diversos autores na análise dos diálogos do "corpus", fomos surpreendidos pela força de certos elementos lingüísticos que surgiam no decorrer do próprio processo dialógico, e que se apresentavam não mais como simples reflexos -ou marcas- de fatores externos, e sim como atuando autonomamente. Assim, em muitas situações, a escolha do assunto para favorecer o interlocutor de menor poder, como quer Donaldson, não se mostra suficiente ou decisiva para mudar a direção imposta ao diálogo pelos fatores externos, pois essa direção será dada, em última análise, no decorrer do próprio processo dialógico, uma vez que a relação entre os interlocutores virá a ser negociada através da linguagem, no momento da interação.

O desenvolvimento do trabalho que ora apresentamos evidencia a trajetória seguida a partir da nossa hipótese inicial: a assimetria ou simetria nasce da relação de poder existente entre os dois interlocutores e é determinante na construção da estrutura dialógica. Dessa hipótese, conservadoramente situada nos quadros da Sociolingüística, prossegue essa trajetória através das surpresas decorrentes da utilização de novos enfoques até chegar praticamente à denegação dessa hipótese de partida, ao constatar que, pelo menos em muitos casos, a relação de poder entre os interlocutores nasce da própria dinâmica do processo de interação verbal.

2. METODOLOGIA

2.1. Dados

O "corpus" da pesquisa compõe-se de 45 diálogos espontâneos, registrados ao vivo e sem conhecimento prévio por parte dos interlocutores. Esses 45 diálogos fazem parte do "corpus" da tese de mestrado sobre "Formas de Tratamento no Português Coloquial" apresentada por uma das autoras, na Universidade Federal de Pernambuco. (Sette, 1980).

2.2. Local da Pesquisa

Para registro dos dados foram escolhidos lugares de fácil acesso ao

público (como lojas, feiras e restaurantes) nos quais poder-se-iam encontrar, em situações de interação face-a-face, pessoas de profissões e idades as mais diversas.

2.3. Critérios

A nossa análise partiu inicialmente de duas variáveis: a categoria sócio-profissional (CSP) e a idade (I) às quais se acrescentaram mais duas condicionantes: a autoridade ou competência no assunto (AA) e o poder aquisitivo (PA).

2.4. Processo de Análise

Numa primeira etapa do processo, procurou-se analisar os diálogos quanto à sua simetria ou assimetria externas, de acordo com os critérios escolhidos, acima citados (2.3.), buscando-se em seguida a simetria ou assimetria internas, isto é, identificar na análise dos diálogos as marcas linguísticas que poderiam ser consideradas como produto de uma relação simétrica ou assimétrica pré-existente.

Convém lembrar aqui que simetria ou assimetria decorrentes de fatos extralinguísticos são entendidos como simetria ou assimetria externas e, ao contrário, simetria ou assimetria decorrentes do elemento linguístico como simetria ou assimetria internas. Assim sendo, o emprego do imperativo em situações específicas seria, por exemplo, um reflexo da assimetria externa na assimetria interna.

Todavia, no decorrer dessa primeira etapa, constatou-se a insuficiência dos critérios adotados para explicar os fenômenos surgidos em vários diálogos. Com efeito, a simetria ou assimetria externas nem sempre coincidiam, respectivamente, com a simetria ou assimetria internas. Passou-se, em consequência, a uma nova etapa da análise, ou melhor, refez-se a análise com uma nova visão: a aceitação da possibilidade de que as relações simétricas ou assimétricas surgissem ou fossem modificadas no próprio processo da interação face-a-face, procurando-se detectar, então, quais os elementos linguísticos ou extralinguísticos geradores dessa inversão no equilíbrio externo/interno dos diálogos estudados.

3. VISÃO GERAL DA CORRESPONDÊNCIA DA SIMETRIA EXTERNA COM A SIMETRIA INTERNA NOS DIÁLOGOS DO CORPUS

3.1.

O conjunto de diálogos, registrados ao vivo e que constituem o "corpus" da presente análise, é muito extenso para ser tratado detalhadamente no texto deste trabalho e até mesmo a sua mera citação integral seria impraticável. Resumiu-se o essencial da análise global de todos os diálogos num quadro, que destaca apenas a concordância, ou discordância, da simetria ou assimetria internas -efetivamente vigentes no decorrer do processo dialógico- com a simetria ou assimetria externas -pré estabelecidas em função dos parâmetros sociolinguísticos selecionados para execução

da análise, isto é, em função das variáveis condição sócio-profissional (CSP) e idade (I), utilizadas em todas as análises, mais as variáveis autoridade no assunto (AA) e poder aquisitivo (PA), empregadas em certos diálogos onde se afiguravam pertinentes para maior clareza da análise.

3.2.

Ao buscar-se estabelecer, sociolinguisticamente, a relação de poder entre dois interlocutores para determinar a simetria ou assimetria externas do diálogo, várias condições precisam ser consideradas. Há situações ou qualificações perfeitamente hierarquizadas. Outras são aproximadamente mensuráveis. Muitas existem que não permitem comparações senão em termos muito amplos, vagos e imprecisos. Quando se trata então de estabelecer comparações entre qualificações heterogêneas, ou melhor, entre resultantes de várias qualificações ou várias situações, introduz-se na análise muito de arbitrário e aleatório. Deste modo, a simetria dialógica não pode ser pensada em termos de equação algébrica, na melhor das hipóteses, possui tal comparação certo valor prático, operacional, para o fim específico da análise dialógica, mas não existe, que se saiba, competente alternativa.

3.3.

A análise, efetuada sobre cada um dos diálogos do "corpus", revelou a surpreendente proporção de 38% de discordância entre a simetria ou assimetria internas e a simetria ou assimetria externas. Um total de 28 diálogos mantinham na produção linguística a relação de poder socialmente pré-estabelecida, enquanto 17 diálogos modificavam essa relação de poder para uma outra relação, que parecia constituir-se no decorrer da própria interação verbal e cujas origens ou causas -ou maneira de acontecer- urgia investigar.

INVERSÕES NO EQUILÍBRIO EXTERNO/INTERNO DOS DIÁLOGOS

E Q U I L I B R I O Correlação de Dominância				INVERSÕES	
INICIAL	Quant.	Durante Interaç.	Quant.	Quant.	Porcentagem
SIMÉTRICO	20	SIMÉTRICO	16	4	20%
		ASSIMÉTRICO	4		
ASSIMÉTRICO	25	SIMÉTRICO	13	13	52%
		ASSIMÉTRICO	12		
TOTAL	45			17	38%

3.4.

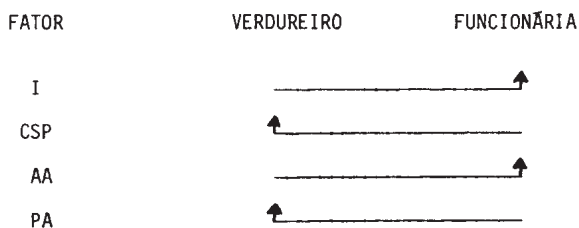
O processo de análise utilizado será mais adiante exemplificado, desenhando-se na íntegra a análise de dois diálogos, assim como a análise parcial de mais quatro - todos eles apresentados no apêndice anexo. A escolha desses seis diálogos deve-se ao fato de corroborarem mais conspicuamente aqueles pontos que nosso trabalho pretende ressaltar.

4. ANÁLISE DETALHADA DE 2 DIÁLOGOS

4.1.

O diálogo I foi registrado no CEASA de Recife, numa banca de verduras e frutas, sendo os interlocutores o dono da banca, de 62 anos de idade, e uma funcionária pública, de 25 anos de idade, que ali se encontrava para comprar.

Ao analisar esse diálogo, de acordo com os critérios sociolinguísticos que fundamentaram a nossa hipótese de partida, acrescentamos às duas variáveis tomadas como básicas - CSP e I - duas outras condicionantes - AA e PA - decorrentes da situação imposta, ou seja, a situação que define os "papéis" sociais de vendedor e comprador. Sem dúvida estamos tratando com uma série de relações muito complexas e operacionalmente tivemos de sistematizar através de uma operação abstrata. Escolhemos para representar a relação de poder, um sistema de setas que partem do interlocutor de maior poder - o dominante - e apontam para o interlocutor de menor poder - o dominado - nos fatores que elas representam. Obtivemos, assim, o seguinte esquema:



onde:

O fator I pesa mais para o verdureiro que se torna o dominante. A acentuada diferença de idade entre ele e a funcionária pública deveria impor a esta uma certa diferença para com o verdureiro.

Ao contrário, o fator CSP pesa mais para a funcionária que é dominante nessa relação; o CSP revelando-se pela sua aparência, seus gestos, enfim toda a sua maneira de ser, característica de uma pessoa da sua categoria na região nordeste.

Por outro lado, o verdureiro é dominante no fator AA. Dele se espera um conhecimento em frutas e verduras mais amplo e mais perfeito do que aquele que a funcionária possa ter.

Porém, no fator PA a funcionária volta a ser dominante. É ela que está ali para comprar e a quem cabe a decisão final.

Revelando um equilíbrio na relação de poder dos dois interlocutores, o esquema sugere, portanto, uma relação simétrica no processo dialógico. Alguma objeção poderia ser feita no sentido de que esses fatores não têm o mesmo peso no relacionamento vendedor/comprador. Poder-se-iam considerar os fatores CSP e PA como mais poderosos que os fatores I e AA. No entanto, nesta situação específica, temos um vendedor que é ao mesmo tempo o próprio dono da banca, o que reforça o fator AA permitindo-lhe maior independência quanto ao relacionamento com os fregueses, justificando assim a simetria apresentada pelo esquema. A simetria externa entre os dois interlocutores ficando evidenciada deveria nos levar a encontrar, ao analisar a interação lingüística propriamente dita, uma simetria interna correspondente. Todavia, desta interação nasce uma relação assimétrica.

4.1.1.

O diálogo II foi registrado também no CEASA de Recife, numa banca de plantas, sendo os interlocutores, de um lado a vendedora, de 45 anos de idade, e de outro lado um corretor de imóveis, de 60 anos de idade, que ali estava para comprar adubo.

Na mesma linha de análise que em 4.1., e considerando as mesmas variáveis - CSP, I, AA e PA - pelas mesmas razões, obtivemos para esse diálogo dois esquemas possíveis:



onde o fator I pesaria igualmente para os dois, considerando-se que nesta faixa etária, e em se tratando de uma mulher e de um homem, a diferença de 15 anos pode não ser relevante;



onde:

O fator I pesaria mais para o corretor, se considerarmos os 15 anos de diferença em seu favor e, conseqüentemente, o poder decorrente, sendo ainda dominante nos fatores CSP e PA pelos mesmos motivos apresentados no esquema do diálogo I.

A vendedora seria dominante apenas no fator AA, o que não pode compensar a dominância do corretor. Ao analisarmos a interação verbal propriamente dita concluímos, porém, que se tratava de uma relação simétrica e não assimétrica.

4.2.

O impasse criado pela não concordância entre simetria ou assimetria externas "versus" simetria ou assimetria internas nos obrigou a ver a força do elemento lingüístico - revelador da representação pela qual constituímos o outro e nós mesmos no momento da interação - fazendo com que invertêssemos o processo de análise e passássemos a buscar no lingüístico as evidências da simetria ou assimetria das interações.

Constatamos, assim, que a relação assimétrica do diálogo I (e não simétrica como sugere o esquema em 4.1.) nascia do fato da funcionária não constituir o verdureiro como pessoa - que pensa, sofre, gosta - e sim como um simples mediador da ação instaurada: "...não há realmente interlocutores, mas um agente exclusivo..." (Orlandi, 1980 :158).

Com efeito, desde o primeiro turno, com a pergunta que inicia a interação e instaura a ação:

– A jovem deseja alguma coisa?

o verdureiro se constitui como vendedor e pessoa e constitui a funcionária pública como compradora e pessoa. Mas a funcionária assume apenas o papel de compradora, dirigindo-se tão somente ao vendedor, tornando-se dessa maneira, a dominante, mais ainda, o agente exclusivo:

– Me dá um saco de cebolas. Pese 1kg de tomates. Bote uns meio verdes...

Verificamos, da mesma forma, que a simetria do diálogo II (e não assimetria como sugere o esquema em 4.1.1.) surgia da consideração mútua, negociada pelos interlocutores desde o início da interação:

– Bom dia. A senhora tem adubo?

– Que tipo de adubo o senhor quer?

revelando que ambos se constituem como pessoas além de vendedora e comprador. É, contudo, a partir do momento que tanto um como o outro se colocam de modo predominantemente pessoal que a relação se torna nitidamente simétrica:

– Tem que ter cuidado, não é?

– Eu tomo sempre muito cuidado. Sou eu mesmo que cuido do meu jardim e das minhas plantas. Eu gosto muito, desde moço que gosto disso.

– É muito bom cuidar de plantas. Dizem até que faz bem pros nervos...

4.2.1.

Foi ainda a descoberta da força do elemento lingüístico que nos forneceu a explicação para o fato estranho da mudança de tratamento no decorrer de uma mesma interlocução e com os mesmos interlocutores: mudança de um tratamento formal, de respeito ou de distanciamento, para um tratamento informal, ou vice-versa.

Deparamo-nos com tal mudança no diálogo III, entre outros. O diálogo III foi registrado no andar superior de um grande supermercado, na seção de artigos para esportes. Os interlocutores são, de um lado, o vendedor da seção, de 28 anos de idade, e de outro lado uma dona de casa da classe média, 29 anos de idade.

Pensamos no fator "simpatia" para justificar essa mudança de tratamento, a exemplo de Vilanova (1977) quando, na tentativa de explicar tal fenômeno, fez uso do fator psicológico. Porém, essa justificativa não nos pareceu satisfatória, pois nada, a não ser nossa intuição, a fundamentava. Descobrimos então que, na realidade, a simpatia só passava a existir de fato quanto efetivada pelo elemento lingüístico, na medida em que ela nasce da representação que os interlocutores se fazem um do outro e que se concretiza na interação verbal: o elemento lingüístico não é produto da simpatia, esta é que é produto do elemento lingüístico. Devolvendo, assim, ao elemento lingüístico sua força constituidora, até então despercebida, encontramos facilmente a tão procurada justificativa.

Com efeito, é no momento que a dona de casa se constitui mais como pessoa do que como compradora e solicita o outro mais como pessoa do que como vendedor:

– Sei lá. Eu penso que isto não adianta de nada.

que ocorre realmente uma relação simétrica, explicando a mudança da forma "senhora" dirigida à compradora, para a forma "você" dirigida à pessoa:

– Bem, eu nunca usei..... o artigo você pode levar em confiança.

4.2.2.

Uma vez seguras da força do elemento lingüístico e após nova e minuciosa análise dos diálogos, levantamos algumas marcas lingüísticas que julgamos características e responsáveis pela relação simétrica ou assimétrica interna das interações face-a-face por nós registradas¹.

Essas marcas variam de um diálogo para outro reforçando, deste modo, a peculiaridade de cada interação. Para maior clareza nossa e do leitor, elas foram reunidas em 5 itens devidamente exemplificados pelos 6 diálogos apresentados em anexo:

1) TEMA

dividimos o tema em central e periférico² considerando que nas situações específicas dos diálogos do nosso "corpus" não havia propriamente uma negociação de tema central,

sendo este mais ou menos prē-estabelecido. Porē, a negociaçāo de temas perifēricos tornava-se uma marca importante de simetria ou assimetria interna.

a) recusa de temas perifēricos (marca de assimetria):

a proposta de um tema periférico ē negada, mantendo-se o tema central atē o final da interaçāo.

Diálogo I: apōs a instauraçāo da açāo por parte do verdureiro no 1º turno, a funcionária pública mantē o tema determinado pela situaçāo, atē o final da interlocaçāo. Hā, portanto, recusa do tema periférico proposto pelo verdureiro no 5º turno, implicando na nāo incorporaçāo deste, por parte da funcionária;

Diálogo IV: a justificativa do garçom - 8º turno - pode ser vista tambē como uma tentativa de negociaçāo de um novo tema, no entānto o mēdico nāo a considera como tal e permanece no tema inicial, determinado pela situaçāo, aceitando o 8º turno apenas como justificativa da negaçāo anterior³.

b) aceitaçāo de temas perifēricos (marca de simetria):

a proposta de um tema periférico ē aceita, possibilitando novos caminhos aos interlocutores.

Diálogo II: o tema periférico proposto pela vendedora de plantas - 6º turno - ē aceito e complementado pelo corretor;

Diálogo V: o empregado da sorveteria aceita - 4º turno - o tema periférico proposto pela professora no 3º turno, incorporando-o e complementando-o.

2) TIPOS DE PERGUNTA

classificamos as perguntas dos diálogos do nosso "corpus" em dois tipos: as "abertas" e as "fechadas"; as primeiras tendem a criar relaçōes simétricas e as últimas relaçōes assimétricas.

a) perguntas "fechadas" (marca de assimetria):

apontam para uma direçāo, procuram manter o tema determinado pela situaçāo e cuja funçāo ē, muitas vezes, apenas a realizaçāo da açāo instaurada.

Diálogo I: as perguntas da funcionária sāo todas deste tipo, pois visam sempre a uma finalidade específica: comprar verduras e frutas, ou seja, o ato instaurado a partir do 1º turno;

Diálogo III: no inīcio da interaçāo - turnos 3º e 5º - a dona de casa pergunta para obter respostas objetivas, mas no 7º turno, modifica o tipo de pergunta, usando a expressāo "mesmo", indicadora de dūvida;

Diálogo IV: apenas uma pergunta, e fechada, no 1º turno. De resto sō ordens.

b) perguntas "abertas" (marca de simetria):

não apontam para uma direção, não mantêm o tema determinado pela situação e permitem aos interlocutores maior flexibilidade.

Diálogo I: o 3º turno desta interação compõe-se de duas partes: o ato de escolher o tamanho do repolho, mostrando-o, pesando-o, etc. e a parte verbal, com a pergunta contendo o anafórico e dêitico "assim" que conclui a ação. Esta pergunta é de grande amplitude, porque com ela o verdureiro põe a sua ação em julgamento. Ele poderia realizar apenas a 1ª parte do turno, ou seja, a ação;

Diálogo II: a pergunta da vendedora no 6º turno é do mesmo tipo, pois ela coloca em julgamento o que acabou de falar, com o uso da expressão "não é?", solicitando, assim, a opinião do outro.

3) FORMAS DE TRATAMENTO

estas formas tornam-se sinais de assimetria ou de simetria entre os interlocutores no momento que estes se constituem diferentes ou iguais. No entanto, esta constituição poderá ser negociada até o último momento da interação o que, conseqüentemente, poderá acarretar mudanças e variedades nas formas de tratamento.

a) omissão de formas de tratamento (marca de assimetria):

a ausência de formas de tratamento normalmente leva à despersonalização do interlocutor.

Diálogo I: a omissão destas formas por parte da funcionária pública implica na não consideração do verdureiro enquanto pessoa. Ao contrário do verdureiro que ao empregar as formas "jovem", "moça" e "senhorita", constitui a funcionária como pessoa, além de compradora;

b) mudança de forma de tratamento (marca de simetria quando muda do formal para o informal e da assimetria quando acontece o inverso):

Diálogo III: o vendedor passa do tratamento formal "senhora", para o informal "você". Isto mostra que a partir de um certo momento, a interação entre duas pessoas comuns predomina sobre a interação vendedor/compradora;

Diálogo V: mudança de forma "senhor" para a forma "você" por parte da professora, dirigindo-se agora à pessoa, talvez ao pai (devido ao contexto) e não simplesmente ao empregado da sorveteria;

Diálogo VI: troca do tratamento informal "rapaz" e "você" para o formal "senhor", por parte do médico que chega até à omissão total de qualquer forma de tratamento, do meio para o fim do diálogo, mostrando que passou a constituir o outro diferentemente, até torná-lo um simples "agente da ação instaurada".

4) FORMAS DE PEDIDO

quando alguém se dirige a um interlocutor para pedir algo, a forma escolhida revela a maneira pela qual aquele que pede o está constituindo.

a) ordem (marca de assimetria):

na maioria das situações esta é uma forma de pedido autoritária, que revela uma re apresentação assimétrica do outro, uma vez que procura dirigir a sua ação.

Diálogo I: a funcionária não pede, ordena. A ordem adquire um peso cada vez maior no transcorrer do diálogo. No 2º turno o uso da expressão "por favor", atenua a or dem, endereçada ainda ao vendedor. Nos turnos seguintes usa o imperativo pura e simplesmente, para finalmente no último turno chegar à elipse do verbo que apaga, por completo, a presença do vendedor, tornando-o decididamente um mero "instrumento da ação";

Diálogo IV: um dos garçons usa a forma imperativa o tempo todo - turnos 1º, 3º e 5º - constituindo-se como "autoridade" em relação ao outro.

b) interrogação (marca de simetria):

a interrogativa tende a ser uma forma de pedido não-autoritária na maioria das si tuações, porque permite ao interlocutor agir mais livremente.

Diálogo II: o corretor usa uma interrogativa para fazer o pedido inicial, permitindo mais liberdade no dizer e ao mesmo tempo mostrando uma maior consideração pelo outro;

Diálogo III: a dona de casa, da mesma maneira, inicia a interação com um pedido na forma interrogativa;

Diálogo V: a professora recorre à interrogativa - desde o 1º turno - para pedir o que deseja, mostrando, assim, que constitui o outro não como um inferior na condição de sorveteiro, mas como algo mais;

Diálogo VI: enquanto o médico constitui o garçon também como pessoa ele usa a for ma interrogativa para fazer os seus pedidos, no entanto quando passa a falar ape nas ao garçon usa o imperativo.

5) REVERSIBILIDADE

há uma graduação na reversibilidade, ou seja, na troca de papéis entre o locutor e ou vinte, que parece estar diretamente relacionada com a maior ou menor assimetria ou si metria ao longo das interações face-a-face: "o discurso autoritário procura estancar a reversibilidade, o lúdico vive dela e no polêmico a reversibilidade se dá sob condições..." (Orlandi, 1980: 5).

Expressões tais que "eu penso", "eu acho", "parece", "eu acredito que", "não é?", "não acha", são introdutórias de colocação pessoal e possibilitam também a abertura para a colocação do outro, uma vez que podem implicar uma divisão equitativa do assunto e do próprio diálogo como um todo. Expressões como estas seriam sinais de um possível "acordo" entre os interlocutores para manter um certo equilíbrio na interação⁴.

a) grau mínimo de reversibilidade (marca de assimetria):

Diálogo I: há uma ausência total de expressões introdutórias de colocação pessoal, de complementação de turnos do verdureiro por parte funcionária, bem como uma recusa de suas tentativas de introdução de temas periféricos, portanto o grau de reversibilidades neste caso é quase nulo.

b) grau baixo de reversibilidade (marca de assimetria):

Diálogo VI: tanto as respostas quanto as perguntas do garçom nos turnos 10º e 12º são "fechadas", no sentido de que visam a dar continuidade à ação e nada mais.

c) grau médio de reversibilidade (marca de simetria):

Diálogo II: a vendedora de plantas, no 6º turno, coloca-se de modo pessoal e solicita o mesmo do interlocutor. Isto é evidenciado pela expressão "não é?". O corretor, por sua vez, incorpora essa abertura e se coloca também de modo pessoal;

Diálogo III: no 9º turno a dona de casa deixa transparecer suas dúvidas pessoais - "sei lá", "eu penso" - e solicita o outro não mais como um simples vendedor. Este, responde à solicitação: "eu nunca usei, mas...";

Diálogo V: a justificativa do pedido - 3º turno - feito pela professora no 1º turno é, ao mesmo tempo, uma proposta de tema periférico (ela se dirige à pessoa e ao empregado). O tema periférico é negociado e há reversibilidade.

d) grau máximo de reversibilidade (marca de simetria):

o que poderia ser considerado grau máximo de reversibilidade é encontrado em alguns diálogos do nosso "corpus". Trata-se de interações entre pessoas de muita convivência (colegas de trabalho, amigos, etc.). Nestas interações encontram-se expressões introdutórias de colocação pessoal em grande quantidade, complementação frequente de turnos, aceitação de temas periféricos, formas de pedido não autoritárias, maior incidência de perguntas "abertas". Seria, talvez, a partir do grau máximo de reversibilidade que teríamos uma "conversa", como definida por Donaldson (1979) ou um "discurso lúdico", como definido por Orlandi (1978).

5. CONCLUSÃO

Assim alguém se constitui como superior, inferior ou igual e, em conse

quência, constitui o seu interlocutor como inferior, superior ou igual, ao dizer ou ao fazer algo. Isto não significa, evidentemente, que não pré-existam o tempo, o espaço, a pessoa e suas representações, mas sim que eles se concretizam, no momento da própria interação, através desse determinado dizer ou fazer.

NOTAS

1. É evidente que essas marcas lingüísticas não podem vir dissociadas dos elementos supra-segmentais, tais que entoação e gesticulação, embora este último elemento - gesticulação - não ter sido considerado por nós, uma vez que trabalhamos com gravações simples e não com video-cassetes como teria sido o ideal.
2. Entendemos por temas periféricos aqueles que aparecem ao lado do tema central (em geral negociado no início da interação) e que podem desaparecer ou virem a tornar-se tema central no decorrer do processo dialógico.
3. A justificativa considerada como relacionada a uma expressão com valor de negação (Campos, 1981) nos pareceu, na realidade, ser bivalente em algumas situações de interação, isto é, ter valor de justificativa e de proposta de tema periférico.
4. De certa forma os outros itens, acima tratados, estão incluídos no item "reversibilidade".

BIBLIOGRAFIA

- BERNSTEIN, B. (1971) 'Social class, Language and Socialization'. In Current Trends in Linguistics, 12. The Hague.
- BROWN, R. and Ford, M. (1961) 'Address in American English'. In Journal of Abnormal and Social Psychology, 62.
- BROWN, R. and Gilman, A. (1960) 'The Pronouns of Power and Solidarity'. In T. E. Sabeok, Style and Language. Mit Press.
- CAMPOS, M.F. (1981) 'Processos Intersubjetivos na Construção de Justificativas'. Mimeo. Unicamp.
- DE LEMOS, C. (1981) 'Interactional Processes in the Child's Construction of Language'. In W. Deutsch (org.) The Child's Construction of Language. Londres, Academic Press.
- DONALDSON, S. (1979) 'One Kind of Speak Act: How do we know when were conversing?'. In Semiotica, 28, 3/4. New York, Mouton.

- FLAHAULT, F. (1979) 'Le Fonctionnement de la Parole - Remarques à Partir des Maximes de Grice'. In Communication, 30.
- GARVEY, C. and Bendebrá, M. (1978) 'An Experimental Investigation of Contingent Query Sequences'. In Discourse Processes, 1.
- GOOD, C. (1979) 'Language as Social Activity: Negotiating Conversation'. In Journal of Pragmatics, 3, 2. Amsterdam, North-Holland.
- GRICE, P. (1979) 'Logique et Conversation'. In Communication, 30.
- HYMES, D. (1972) 'Models of the Interaction of Language in Social Life'. In Directions in Sociolinguistics. New York, Holt.
- KELLER, E. (1979) 'Gambits: Conversational Strategy Signals'. In Journal of Pragmatics, 3. Amsterdam, North-Holland.
- KENDOM, A. (1978) 'Differential Perception and Attentional Frame in Face-to-face interaction: Two Problems for Investigation'. In Semiotica, 24, 3/4. New York, Mouton.
- LABOV, W. (1977) Sociolinguistic Patterns. Philadelphia, Univ. of Pennsylvania.
- MATHIOT, M. (1978) 'Toward a Frame of Reference for the Analysis of Face-to-face Interaction'. In Semiotica, 24, 3/4. New York, Mouton.
- OCHS, E. (1979) 'Planned and Unplanned Discourse'. In Syntax and Semantics, 12. New York, Academic Press.
- ORLANDI, E. (1980) 'O Discurso Pedagógico: A Circularidade'. In Estudos Linguísticos III, Anais de Seminários do GEL.
- (1980) 'Para quem é o Discurso Pedagógico'. Texto apresentado na mesa-redonda da SBPC. Mimeografado. Unicamp.
- (1981) 'Funcionamento e Discurso'. In Sobre a Estruturação do Discurso. Campinas-SP. Unicamp/Funcamp.
- SCHEGLOFF, E. (1974) 'A Simplest Systematics for the Organization of Turn-taking for Conversation'. In Language, 50, 4.
- SETTE, N. (1980) 'Formas de Tratamento no Português Coloquial'. (Dissertação de Mestrado, Univ. Fed. de Pernambuco).
- VILANOVA, J. (1977) Aspectos Estilísticos da Língua Portuguesa. Recife, Casa da Meditação.

A N E X O

DIÁLOGO I

Este diálogo foi registrado no CEASA de Recife, numa banca de verduras e frutas.

Interlocutores: - o vendedor da banca de 62 anos de idade
- uma funcionária pública de 25 anos de idade

1º turno - A jovem deseja alguma coisa?

2º turno - Me pese 2kg de cenouras, por favor. Um repolho médio também.

3º turno - Assim tá bom, moça?

4º turno - Tá bom. Me dá 3kg de inhame e 2 de batatas. Tem alho?

5º turno - Tem não, moça. Muito pouca gente tá negociando com alho, porque tá muito caro pra comprar e não vale a pena.

6º turno - Me dá um saco de cebolas. Pese 1kg de tomates. Bote uns meio verdes para não estragar logo.

7º turno - Sim, senhorita. A moça tem razão, porque o tomate não dura muito tempo.

8º turno - 3 dúzias de bananas e meio cento de laranjas. Escolhidas, viu?

DIÁLOGO II

Este diálogo foi registrado no CEASA de Recife, numa banca de plantas.

Interlocutores: - um corretor de imóveis de 60 anos de idade
- a vendedora de plantas de 45 anos de idade

1º turno - Bom dia. A senhora tem adubo?

2º turno - Que tipo de adubo o senhor quer?

3º turno - Para grama e para plantas.

4º turno - Tenho um aqui muito bom, mas pra plantas, pra grama não serve não.

5º turno - Deixa ver um pouco.

6º turno - Esse é muito bom pra qualquer tipo de plantas. Só tem que usar a medida certa. Tem vezes que as pessoas botam demais e terminam matando a planta. Uma judiação! Tem que ter cuidado, não é?

7º turno - Não tem perigo. Eu tomo sempre cuidado, muito cuidado. Sou eu mesmo que cuido do meu jardim e das minhas plantas. Eu gosto muito. Desde moço que gosto disso.

8º turno - É muito bom cuidar de plantas. Dizem até que faz bem pros nervos...

DIÁLOGO III

Este diálogo foi registrado no andar superior de um grande supermercado de Recife, na seção de artigos para esportes.

Interlocutores: - uma dona de casa da classe média de 29 anos de idade.
- um vendedor de seção de esportes de 28 anos de idade.

1º turno - Moço, não tem óculos de mergulhar?

2º turno - Tem sim senhora. Vou lhe mostrar.

3º turno - É tamanho único?

4º turno - É um tamanho só.

5º turno - Para criança não tem?

6º turno - Não. O ajuste é na borracha que passa pela cabeça. É aqui na frente. Se coloca do tamanho que quiser.

7º turno - Não entra água mesmo?

8º turno - Não. Não entra não.

9º turno - Sei lá. Eu penso que isto não adianta de nada.

10º turno - Bem, eu nunca usei, mas o artigo mais vendido é este. É para natacão?

11º turno - É sim. É para meu filho nadar com ele.

12º turno - Acho que serve bem. Aqui se vende muito destes. O artigo você pode levar em confiança.

13º turno - Tá bom. Vou levar um. Pode tirar a nota.

DIÁLOGO IV

Este diálogo foi registrado no restaurante do Clube Alemão de Recife, sediada num bairro residencial.

interlocutores: - um garçom de 35 anos de idade.
- um outro garçom de 33 anos de idade.

1º turno - Ferreira, atenda aquela mesa ali. Tu tá fazendo o que?

2º turno - Eu tô tirando a conta da mesa 17.

3º turno - Vê ali o que o homem quer. Faz bem 10 minutos que ele chama.

4º turno - Pera aí, tô já terminando.

5º turno - Meu querido, termine depois. Vai lá rapidinho.

6º turno - Tá legal. Tô indo. Não precisas chorar mais.

7º turno - Eu, hein! Tá pensando que é moleza! Se todo mundo fosse demente assim...

DIÁLOGO V

Este diálogo foi registrado numa sorveteria de um bairro residencial de Recife.

Interlocutores: - uma professora primária de 30 anos de idade que ali se encontrava juntamente com seu filho de 5 anos, tomando sorvete.
- o empregado da sorveteria de 40 anos de idade.

1º turno - O senhor tem aí um guardanapo para limpar a mão do menino?

2º turno - Vou arranjar pra senhora.

3º turno - Criança tomando sorvete é um horror. É uma sujeita daquelas!

4º turno - É isso aí. Criança é assim mesmo.

5º turno - Será que você me arranja um copo de água também?

6º turno - Pois não. Um copo ou dois?

DIÁLOGO VI

Este diálogo foi registrado no restaurante do Clube Alemão de Recife.

Interlocutores: - um médico de 60 anos de idade, acompanhado da sua esposa de 54 anos de idade.
- um garçom de 32 anos de idade.

1º turno - Ei, rapaz, você quer me trazer o cardápio?

2º turno - Já vou, doutor.

3º turno - Estão servindo lagostas?

4º turno - Não senhor. Quase ninguém tem lagostas, porque é proibida a pesca neste tempo e quem ainda tem é lagosta velha.

5º turno - É uma pena.

6º turno - O senhor pode ir escolhendo que já volto.

.....

Passando uns 15 minutos sem que o garçom voltasse para atender...

7º turno - O senhor quer me atender agora, por favor?

8º turno - Pois não, doutor, pode dizer. É que tem muita gente hoje.

9º turno - Me traz um camarão ao molho de côco e para ela um filê com legumes. Mas vê se não demora, hein!

10º turno - Sim senhor. Vou pedir pra sair rapidinho. E pra beber?

11º turno - Uma jara de suco de laranja, sem açúcar e com bastante gelo.

12º turno - Certo. Quer couvert?

13º turno - Pode trazer.