

UM MODELO PSICO-SOCIOLINGUÍSTICO DE FORMAS DE TRATAMENTO

Sandi Michele de Oliveira Medeiros
Universidade de Évora

Na investigação sociolingüística podemos fazer uma distinção metodológica conforme o **ponto de partida** da investigação: a **forma lingüística primeiro** (analisando depois os contextos) ou o **contexto social primeiro** (analisando depois as formas). No âmbito das formas de tratamento, tem-se verificado uma terceira perspectiva--a análise dos **processos cognitivos** que levam uma pessoa a escolher uma certa forma ou outra. Explicarei breve-mente algumas limitações de modelos anteriores antes de apresentar um novo modelo, que tem raízes num modelo que elaborei em 1985. Utilizei o adjectivo «cognitivo» nessa altura, mas uma vez que a palavra «cognitivo» cada vez mais se associa com a neurolingüística, emprego aqui o termo «psico-sociolingüístico,» sugerido por van den Craen (1992). No entanto, continuo a referir-me ao «processo cognitivo» por ser esse o termo mais conhecido.

Estudos de «Forma Primeiro»

Começando com a forma como ponto de partida, o modelo mais conhecido é o de Brown e Gilman, apresentado em 1960 num artigo intitulado «The Pronouns of Power and Solidarity,» e é com essa publicação que o «campo de estudo» de formas de tratamento se inicia. O modelo que apresentam baseia-se na ideia que a selecção das formas de tratamento está ligada à interacção de Poder e Solidariedade. Desde então, publicaram-se dezenas de artigos no mundo inteiro aplicando este modelo na tentativa de encontrar uma explicação universal deste fenómeno.

Apesar da popularidade deste modelo, temos de questionar a universalidade da sua aplicação. Por um lado, as categorias de Poder e Solidariedade, segundo as definições de Brown e Gilman, englobam tantas características que o resultado é «semantic overload» (uma sobrecarga no seu valor semântico). Por outro lado, o modelo não considera o problema de línguas com mais de seis formas, e os exemplos citados por Brown e Gilman vêm de línguas com duas formas (p.e., francês--tu/vous). Mühlhäusler e Harré (1990) sugerem que a utilidade deste modelo se limita a um grupo pequeno de línguas europeias, um grupo do qual eu excluiria a língua portuguesa.

Em 1978 Brown e Levinson apresentam um «modelo» de estratégias de cortesia que também começa pelas formas (mais especificamente, pela análise de conversa). Neste modelo as formas de

tratamento não estão focadas senão no sentido de cortesia; portanto, técnica-mente não se deveria incluir aqui. No entanto, devido ao número de estudos que pretendem analisar formas de tratamento baseados neste «modelo,» a sua inclusão parece importante.¹

Estudos de «Contexto Primeiro»

Prosseguindo com estudos que começam com o contexto (que tendem a ser estudos etnográficos), muitos incluem descrições de formas de tratamento. De facto, antes de 1960, a literatura sobre formas de tratamento limitava-se a descrições etnográficas.² Não obstante a rica tradição mundial, até agora nenhum estudo exclusivamente etnográfico ofereceu um modelo de formas de tratamento.³ No entanto, cita-se aqui a obra de Palakornkul (1972) por ser uma etnografia exemplar.

Estudos de «Processo Cognitivo Primeiro»

No caso do processo cognitivo a situação é um pouco diferente. Em 1971 Geoghegan elabora um modelo matemático de processamento cognitivo geral que depois emprega para diagramar o processo de um indivíduo para escolher uma forma de tratamento. Este modelo, pouco citado, é adaptado e popularizado por Ervin-Tripp em 1972. Tanto Geoghegan quanto Ervin-Tripp utilizam fluxogramas, e todas as decisões são feitas através de escolhas binárias: «O ouvinte é mais velho?» Sim/Não. Se não, «é mais jovem?» Sim/Não. «É de uma classe social superior?» Sim/Não, etc.

O modelo tem várias limitações: (1^a) pressupõe que cada vez que um falante comunica com alguém, tem de analisar a sua relação para com o ouvinte (portanto, o modelo não admite a possibilidade de um falante ir buscar à memória a forma de tratamento habitual); (2^a) pela apresentação do modelo, corre-se o risco de pensar que os factores influenciáveis, a hierarquia de decisões, e as formas escolhidas serão sempre os mesmos; (3^a) a impossibilidade do modelo de mostrar variação na selecção de formas para serem utilizadas com o mesmo ouvinte, ou com ouvintes do mesmo perfil.⁴ Os proponentes deste modelo admitem a existência de variação, mas não a podem indicar num só fluxograma; e (4) a impossibilidade de diagramar o processo global (é necessário especificar um falante e um conjunto de circunstâncias).

UM NOVO MODELO

Por quê a preocupação de criar um novo modelo? Por um lado, tendo já identificado 14 categorias de formas de tratamento no português continental (Medeiros 1983), verifiquei imediatamente que o modelo de Brown e Gilman não nos oferecia o número de «saídas» necessárias para fazer as distinções que a língua portuguesa nos permite, e às vezes, nos exige, fazer. O modelo de Geoghegan, por sua vez, poderia teoricamente oferecer as saídas necessárias, mas os fluxogramas seriam tão complicados que deixariam de ter utilidade. Por outro lado, esses modelos não podem integrar nem explicar todos os outros factores identifi-cados como sendo importantes, quinze (15) dos quais anotei através de uma revisão exaustiva da literatura mundial e da minha própria pesquisa em Évora (ver Medeiros 1985).

De facto, era um desafio conceptualizar um modelo que pudesse acomodar esta multiplicidade de formas e factores. Comecei por elaborar um estudo com técnicas que poderiam fornecer informação partindo desses três pontos de vista—forma primeiro, contexto primeiro, e processo cognitivo primeiro.⁵ O seguinte quadro indica os estudos-chave que mencionei; os estudos entre parênteses rectos não apresentam propriamente modelos de formas de tratamento, mas são importantes no desenvolvimento deste campo de estudo.

MODELOS DE FORMAS DE TRATAMENTO (pontos de partida)		
A FORMA	O CONTEXTO	O PROCESSO COGNITIVO
<i>Brown e Gilman (1960)</i>	<i>[e.g., Palakornkul (1972)]</i>	<i>Geoghegan (1971)</i>
<i>[Brown e Levinson (1978)]</i>		<i>[Ervin-Tripp (1972)]</i>
<i>Medeiros (1985)</i>		

Apesar de apresentar um modelo focando o processo cognitivo, o estudo de Medeiros (1985) ocupa neste quadro uma posição central devido ao facto de investigar as formas de tratamento através de uma metodologia inclusiva.

Terminologia

O modelo que lhes apresento hoje baseia-se na ideia de que os falantes chegam a utilizar (conscientemente e, às vezes, subconscientemente) estratégias para «negociar» as formas de tratamento que vão utilizar entre si. Devido às limitações de tempo, não me é possível aqui desenvolver o que me levou a escolher o termo «negociar» (e as suas variantes). Contudo, apresento-lhes algumas estratégias utilizadas por interlocutores para começar um tratamento diferente:

- «Acho que nos podemos tratar por tu--não achas?»
- «Se não me tratar por tu, vou me zangar!»
- «Vamos acabar com este 'você,' não vamos?»

Está fundamentalmente associado a este modelo o conceito de «markedness» (do que é «marcado»), introduzido na literatura sociolinguística por Hymes em 1975 e refinado por Scotton em 1983 e Medeiros em 1985. Brevemente, Hymes diz que relações sociais e lugares têm valores que são marcados ou não-marcados (1975:11), e que cada forma de tratamento e cada situação têm um valor semântico (como [+Cerimónia]). Quando a forma e a situação têm o mesmo valor, diz-se que o padrão é «não-marcado»: por exemplo, «Vossa Excelência» e «um jantar de protocolo na Residência Presidencial» geralmente têm valores de [+Cerimónia]. Quando os dois valores são diferentes (por exemplo, um é de [+Cerimónia] e o outro de [-Cerimónia]), o padrão é «marcado.» Por outras palavras, se a situação se define como sendo formal, o uso de uma forma de tratamento formal seria comum, ou «não-marcado,» enquanto o uso de uma forma informal seria menos comum, ou «marcado» (1975:11). Este quadro esclarece a distinção que Hymes faz:

JANTAR DE PROTOCOLO NA RESIDÊNCIA PRESIDENCIAL		
	Situação	Forma de Tratamento
«Unmarked» («Não-marcado»)	[+Cerimónia]	[+Cerimónia] V.Ex. ^a
«Marked» («Marcado»)	[+Cerimónia]	[-Cerimónia] Mário

Infelizmente, esta conceptualização ignora que as formas de tratamento não são por natureza «informal» ou «formal,» mas que nós, como falantes da língua, podemos «negociar» o seu valor

semântico. Por exemplo, se alguém que tratamos habitualmente por tu pedir algo inoportunamente, podemos dizer na brincadeira, «V.Ex.^a queria o quê?». Obviamente, não é a mesma V.Ex.^a que utilizamos com o Presidente da República!

Em 1983 Scotton deixa de lado o conceito de «markedness», introduzindo os termos «conventionalized» («convencionado»), referindo a tratamentos condicionados pelas normas da sociedade, e «negotiated» («negociado»), reconhecendo que podemos negociar um tratamento que é diferente do convencionado. No entanto, como esta distinção não prevê a possibilidade de haver tratamentos marcados dentro de um relacionamento negociado ou convencionado, introduzi quatro termos: «Unmarked Conventionalized», «Marked Conventionalized», «Unmarked Negotiated», e «Marked Negotiated».

TERMINOLOGIA		
Hymes (1975)	Scotton (1983)	Medeiros (1985)
<i>Unmarked</i> («Não-marcado»)	<i>Conventionalized</i> («Convencionado»)	<i>Unmarked Conventionalized</i> («Convencionado Não-Marcado»)
<i>Marked</i> («Marcado»)		<i>Marked Conventionalized</i> («Convencionado Marcado»)
	<i>Negotiated</i> («Negociado»)	<i>Unmarked Negotiated</i> («Negociado Não-Marcado»)
		<i>Marked Negotiated</i> («Negociado Marcado»)

Com estes novos termos podemos manter (e até alargar) a distinção que Hymes faz entre o «marcado» e «não-marcado», e também a distinção de Scotton entre o convencionado e o negociado. É imprescindível distinguir entre o «marcado» e «não marcado», uma vez que temos sempre a opção de estar em conformidade (ou não) com as regras normais--estabelecidas por outros, no caso dos

tratamentos convencionados, ou por nós, no caso dos tratamentos negociados. Por outro lado, não é menos importante a distinção entre o tratamento «convencionado não-marcado» e o «negociado não-marcado», porque indivíduos podem negociar (e negociam) tratamentos que terceiros consideram fora do comum («marcados») mas que são confortáveis e «normais» («não-marcados») para os falantes. Como não podemos dizer simultaneamente que um tratamento é «marcado» (para terceiros) e «não-marcado» (para os falantes), a terminologia de «convencionado» e «negociado» resolve o problema.

O MODELO PSICO-SOCIOLINGUÍSTICO

Aqui temos o modelo psico-sociolingüístico, que presume a existência de três tipos de processamento cognitivo: (1^o) escolhas binárias; (2^o) um processamento não-binário e particular a cada falante para concretizar a hierarquização dos factores mais importantes para seleccionar as formas; e (3^o) o ir buscar à memória uma forma «não-marcada» usada habitualmente, sem a reavaliação dos factores.

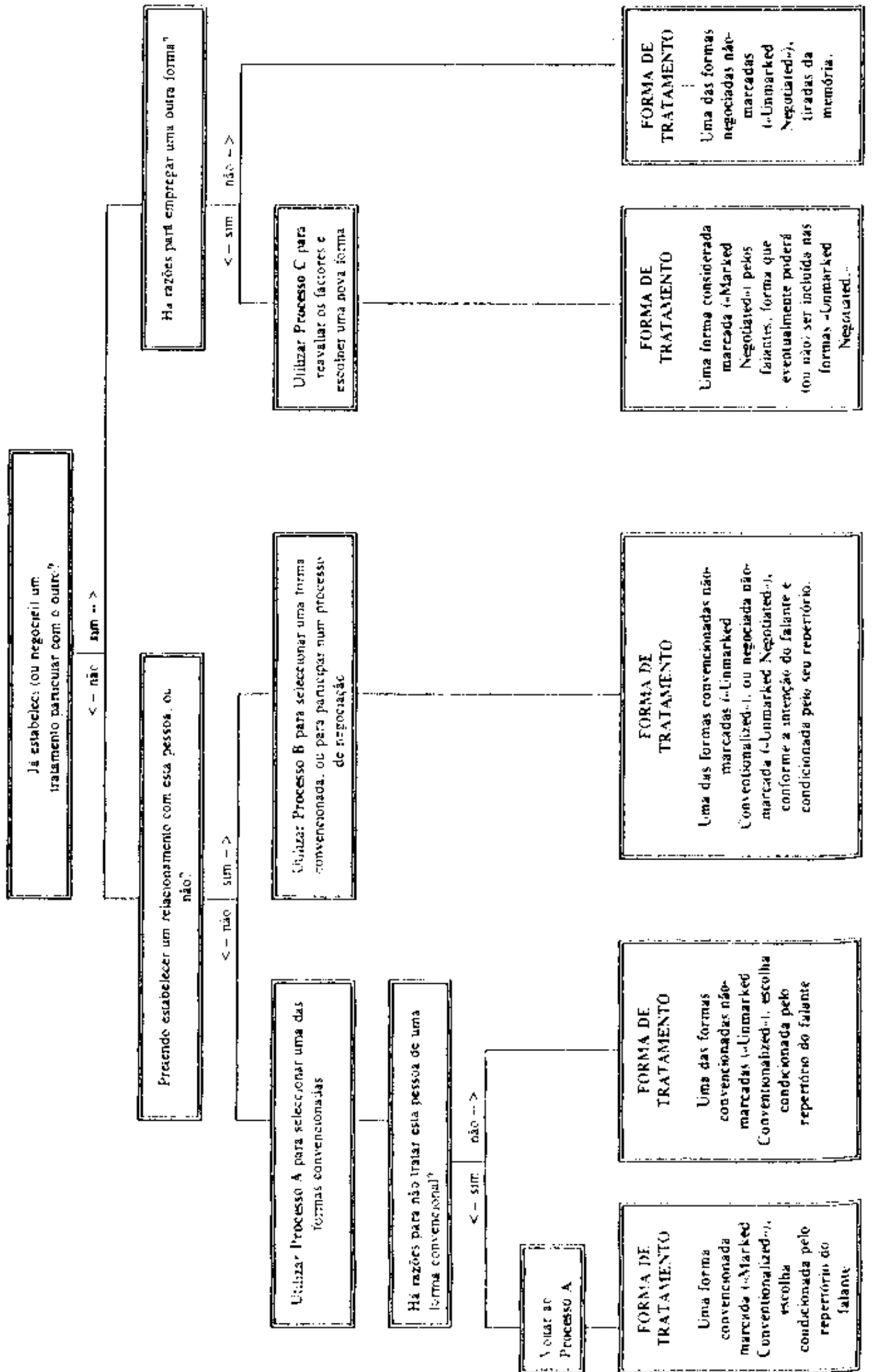
[Modelo Original Aqui]

As primeiras «decisões» são escolhas binárias, como em qualquer fluxograma. O falante considera primeiro se já alguma vez negociou um tratamento com o ouvinte. Se os interlocutores nunca negociaram um tratamento, o falante tem que decidir se pretende estabelecer um relacionamento com o ouvinte. Conforme a resposta, utiliza o **Processo A** ou **B** para determinar uma forma. Por outro lado, se já estabeleceu um tratamento com o outro, deve então considerar se existem razões para empregar uma forma diferente daquelas que formam o grupo de «formas não-marcadas» para aquele ouvinte. Se existem razões para mudar, o falante utiliza o **Processo C** para seleccionar uma forma.

Os **Processos A, B, e C** representam o segundo tipo de processamento cognitivo. O falante determina o factor mais importante para poder seleccionar uma forma «apropriada» para utilizar com o ouvinte. Estou convencida de que existe este processamento cognitivo não-binário, porque o factor mais influencial para determinar a forma de tratamento mais adequada não é sempre o mesmo. As situações variam, e os interlocutores variam na sua percepção das situações. Por exemplo, há momentos em que o protocolo da situação é o factor mais importante, embora em outras alturas uma avaliação da idade relativa dos falantes, ou da sua relativa posição na hierarquia do local de trabalho

MODELO PSICO-SOCIOLINGÜÍSTICO DE FORMAS DE TRATAMENTO

© 1985 (Rev. 1992) Sandi Michele de Oliveira Medeiros



O PROCESSO COGNITIVO

Selecione um factor da lista. Depois da sua avaliação e eliminação da lista, considere se tem informação suficiente para escolher uma forma satisfatória. Se tem, volte ao fluxograma. Caso contrário, selecione outro factor (dos restantes), e continue o processo de avaliação.

PROCESSO A

- Idade relativa aparente
- «Status» social relativo aparente
- «Status» educacional relativo aparente
- Posição na hierarquia relativa no lugar de trabalho
- Dar ou mostrar respeito
- Mostrar solidariedade / «rapproch»
- Conforme a maneira que o ouvinte se veste
- O protocolo da situação
- O lugar da conversa
- A forma que terceiros esperam ouvir
- A forma utilizada por outros no acto de introduzir o ouvinte
- A presença de certos terceiros
- O desejo de manter a distância
- A consideração simultânea de dois (2) factores quaisquer
- ** Conforme o ouvinte é «conhecido»
- ** Conforme o ouvinte «gosta de ser tratado»
- ** A forma que outros empregam com este ouvinte

etc.

- ** Muitas vezes os falantes procuram esta uniformização previamente.

PROCESSO B

- Idade relativa
- «Status» social relativo
- «Status» educacional relativo
- Posição na hierarquia relativa no lugar de trabalho
- Dar ou mostrar respeito
- Mostrar solidariedade / «rapproch»
- Conforme o ouvinte é «conhecido»
- Conforme a maneira que o ouvinte se veste
- O protocolo da situação
- A forma que terceiros esperam ouvir
- A presença de certos terceiros
- O ouvinte já iniciou o processo de negociação
- O desejo de haver reciprocidade
- O que está «na moda» - um desejo de ser «chic»
- O desejo de manter a distância
- A consideração simultânea de dois (2) factores quaisquer

etc.

PROCESSO C

- Mudança no «status» social relativo
- Mudança no «status» educacional
- Mudança na posição hierárquica relativa
- Dar ou mostrar respeito
- Mostrar solidariedade / «rapproch»
- Conforme o ouvinte é «conhecido»
- Conforme o ouvinte «gosta de ser tratado»
- Conforme a maneira que o ouvinte se veste
- O protocolo da situação
- A forma que os terceiros esperam ouvir
- A presença de certos terceiros
- O ouvinte já iniciou o processo de negociação
- O desejo de haver reciprocidade
- O que está «na moda» - um desejo de ser «chic»
- O desejo de reforçar a distância
- O desejo de modificar o comportamento do outro
- O desejo de começar o processo de [re]negociação
- O outro já iniciou o processo de [re]negociação
- A consideração simultânea de dois (2) factores quaisquer

etc.

o é. O número de factores é potencialmente infinito--os factores enumerados aqui resultaram de uma pesquisa feita em Évora. A minha hipótese é que o processo cognitivo funciona do seguinte modo:

Que um falante tem um grupo de factores que utiliza para decidir os tratamentos que vai empregar. Esse falante avalia os factores, escolhendo o que acha mais influencial para determinar o tratamento que julga apropriado para o ouvinte nas circunstâncias do momento. Depois de avaliar esse factor, decide se a consideração desse único factor lhe é suficiente para poder empregar uma forma de tratamento. Se o é, o falante emprega a forma de tratamento que lhe é sugerido pelo factor escolhido. Se o falante julga que deveria considerar mais factores--ou porque ainda não pode determinar uma única forma de tratamento, ou porque a forma «indicada» não lhe satisfaz, o falante volta a considerar os factores da lista, avaliando-os na ordem de importância da sua preferência, até ficar satisfeito com a forma escolhida por ser correcta de acordo com os seus próprios critérios.

Evidentemente há diferenças nas listas dos três processos. Os factores do **Processo A** reflectem a necessidade de encontrar uma forma convencional: o número de factores é reduzido, e fala-se de diferenças aparentes. Os factores do **Processo B** são para negociar um tratamento, enquanto os do **Processo C** dão ênfase a mudanças na relação dos dois falantes (como, por exemplo, uma mudança no grau de intimidade). A selecção de uma forma diferente pode reflectir um desejo do falante de renegociar o tratamento. Se for este o caso, o falante geralmente espera que a forma seleccionada substitua ou se junte às formas «negociadas não-marcadas.» Por outro lado, o uso de uma forma diferente da normal pode ser simplesmente uma mudança repentina e temporária, resultando no emprego de uma forma «negociada marcada.»

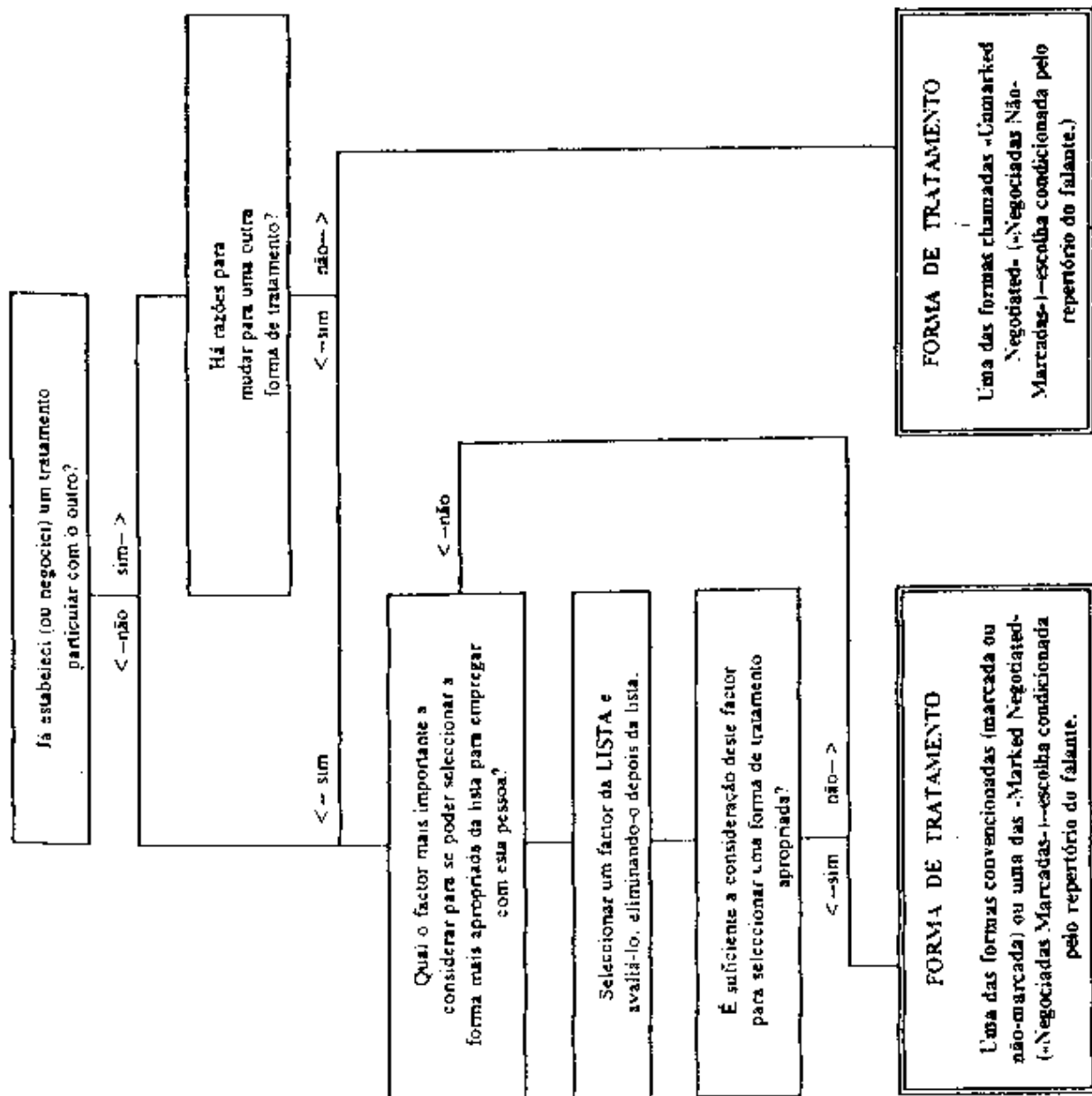
Finalmente, se o falante já negociou um tratamento com o ouvinte e não existem razões para mudar, emprega o terceiro tipo de processo cognitivo, que é muito simples: o falante busca mentalmente uma das formas que negociou previamente com o outro e que agora faz parte das formas «não-marcadas.»

Visto que são parecidos os processos cognitivos utilizados na negociação e renegociação do tratamento, o modelo simplifica-se. Esta segunda versão esclarece a diferença existente na quantidade e qualidade de processamento cognitivo--um mínimo de processamento quando o falante pode ir buscar à memória uma forma previamente empregada, ou processamento mais complexo quando o falante é obrigado a avaliar a relação e a situação antes de falar.

[MODELO SIMPLIFICADO AQUI]

MODELO PSICO-SOCIOLINGUÍSTICO DE FORMAS DE TRATAMENTO (Simplificado)

© 1985 (Rev 1992) Sandi Michele de Oliveira Medeiros



LISTA

- [MUDANÇA NA] Idade relativa (aparente)
- [MUDANÇA NO] «Status» social relativo (aparente)
- [MUDANÇA NO] «Status» educacional relativo
- [MUDANÇA NA] Posição na hierarquia relativa
- [MUDANÇA NO] Grau de intimidade
- [MUDANÇA NO] Grau de confiança

Mudança no temperamento do falante
Mudança no ambiente (p. e., do rural ao urbano)

Dar ou mostrar respeito
Mostrar solidariedade / «rapport»

Conforme o ouvinte é «conhecido»
Conforme o ouvinte «gosta de ser tratado»
Conforme a maneira que o ouvinte se veste

O protocolo da situação
A forma que os terceiros esperam ouvir

A presença de certos terceiros
O desejo de haver reciprocidade

O desejo de manter [REFORÇAR] a distância
O desejo de modificar o comportamento do ouvinte

Quero iniciar o processo de [RE]negociação
O ouvinte já iniciou o processo de [RE]negociação

O que está «na moda» (um desejo de ser «chic»)
A consideração simultânea de dois (2) factores quaisquer

etc.

Dado que o modelo apresentado em 1985 se limitava a representar o aspecto negociativo e não o convencional, é interessante notar que a versão simplificada do novo modelo é essencialmente idêntica à versão simplificada do modelo anterior.

Conclusões

Tendo já identificado (10) vantagens deste modelo em comparação com anteriores (Medeiros:1985), não será preciso enumerá-las todas aqui. No entanto, é importante focar a nossa atenção em algumas:

(1ª) O modelo representa o processamento cognitivo a um nível mais abstracto que o de Geoghegan; portanto, a sua utilidade é mais generalizada.

(2ª) Não há limite no número de formas, factores, ou situações que possam eventualmente ser incluídos.

(3ª) Com este modelo, libertamo-nos da ideia que cada situação se analisa da mesma maneira ou que cada falante emprega a mesma hierarquia de decisões. A variação admite-se e explica-se.

(4ª) Com este modelo, podemos reconhecer o facto das pessoas considerarem um grupo de formas como «não-marcadas.»

(5ª) Com este modelo reconhecemos processos cognitivos diferentes quando as pessoas precisam analisar a situação ou quando podem se governar pelo hábito.

(6ª) O modelo incorpora uma gama de variáveis demográficas e «esclarece as actividades do processamento de informação que possibilita a interacção cara-a-cara.» que Cicourel (1981:103) afirma como requisito de qualquer modelo que pretende descrever variação linguística num texto ou num discurso.

Uma palavra final sobre o tão popular modelo de Poder e Solidariedade: se quisermos analisar tratamentos convencionados, esse modelo poder-nos-á servir de algum modo. Se, por outro lado, quisermos compreender a complexidade do fenómeno dos tratamentos, precisamos de um instrumento mais sofisticado. Este modelo psico-sociolinguístico pretende ser um novo ponto de partida.

Notas.

1. Medeiros 1985 e 1992 apresentam críticas mais aprofundadas deste modelo.
2. É de notar o estudo neerlandês de van der Hake (1908), citado em van den Toorn (1977), talvez o primeiro estudo mundial dedicado às formas de tratamento.
3. Digo «exclusivamente etnográfico,» porque o estudo que elaborei em Évora (Medeiros 1985) era de natureza etnográfico-sociolinguístico.
4. Refiro-me aqui aos mecanismos que permitem variação--variação inter-falante e intra-falante, ou seja:

Falante A	----->	Ouvintes A, B, e C
Falantes A, B, e C	----->	Ouvinte A

5. A metodologia que empreguei incluiu observações e análises de «redes sociais,» entrevistas e inquéritos com perguntas provenientes dos vários pontos de vista. Entre outras perguntas de forma primeiro: «Quais as pessoas que a senhora trata por tu?»; de contexto primeiro: «Se tem um relacionamento de tu com alguém, muda para uma forma na presença de terceiros?»; e, ilustrando o processo cognitivo primeiro: «Há momentos em que tem de pensar na forma que vai utilizar?» ou «Quando o relacionamento para com o outro se torna mais íntimo e se quer mudar para uma outra forma de tratamento, como é que se faz, e o que é que se diz?»

Referências.

- Brown, Penelope, and Stephen Levinson. 1978. Universals in language usage: Politeness phenomena. In: *Questions and Politeness*, E. Goody, ed. Cambridge: University Press: 56-310.
- Brown, Roger W., and Albert Gilman. 1960. The pronouns of power and solidarity. In *Style in Language*, Thomas Sebeok, ed. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Cicourel, Aaron V. 1981. The role of cognitive-linguistic concepts in understanding everyday social interactions. *Annual Review of Sociology* 7:87-106.
- Craen, Pete van de. 1992. The impact of sociology on (socio)linguistic methodology. Comunicação apresentada na International Sociolinguistic Conference «The Interface between Sociology and Linguistics», Nijmegen, Holanda.
- Ervin-Tripp, Susan M. 1972. On sociolinguistic rules; alternation and co-occurrence. In *Directions in Sociolinguistics*, John J. Gumperz e Dell Hymes, eds. Hoit, Rinehart, and Winston (New York).
- Geoghegan, William H. 1971. Information processing systems in culture. In *Explorations in Mathematical Anthropology*, Paul Kay, ed. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Hymes, Dell H. 1975. *Foundations in Sociolinguistics: An Ethnographic Approach*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Medeiros, Sandi Michele de Oliveira. 1992. An alternative approach to address form research. Comunicação apresentada na International Sociolinguistic Conference «The Interface between Sociology and Linguistics», Nijmegen, Holanda.
- _____. 1983. The dynamics of Portuguese address forms. Comunicação apresentada à American Anthropological Association, Washington, DC.
- _____. 1985. *A Model of Address Form Negotiation: A Sociolinguistic Study of Continental Portuguese*. Tese de doutoramento, Universidade do Texas, Austin.
- Mühlhäusler, Peter, e Rom Harré. 1990. *Pronouns and people: The linguistic construction of social and personal identity*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Palakornkul, Angkab. 1972. *A socio-linguistic study of pronominal strategy in spoken Bangkok Thai*. Tese de doutoramento, Universidade do Texas, Austin.
- Scotton, Carol Myers. 1983. The negotiation of identities in conversation: A theory of markedness and code choice. *International Journal of the Society of Language* 44: 115-136.
- Toorn, M. C. van den. 1977. De problematiek van de Nederlandse aanspreekvormen. *De nieuwe taalgijs* 70(6): 520-540.