UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE LÍNGUAS ORIENTAIS
PROGRAMA DE LÍNGUA, LITERATURA E CULTURA JAPONESA

DOUGLAS KASUNOBU ONO

Expressões de pedidos em japonês falado por nisseis no Brasil

(Versão corrigida)

São Paulo

2014

DOUGLAS KASUNOBU ONO

Expressões de pedidos em japonês falado por nisseis no Brasil

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Língua, Literatura e Cultura Japonesa do Departamento de Línguas Orientais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Letras

Orientadora: Profa. Dra. Junko Ota

(Versão corrigida)

São Paulo

2014

Nome: ONO, Douglas Kasunobu

Título: Expressões de pedidos em japonês falado por nisseis no Brasil

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Língua, Literatura e Cultura Japonesa do Departamento de Línguas Orientais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas de Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Letras

Aprovado em:

Banca examinadora

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Agradecimentos

À minha orientadora, Profa. Dra. Junko Ota, que me acompanhou durante todo o curso com muitos conselhos e orientações.

Aos meus pais, Kosaburo e Akemi, pelo apoio e carinho, que sempre recebo.

À minha noiva, Sayaka, que apesar da distância, sempre me incentivou com muito amor e carinho.

Aos meus tios, Kenji e Tokiwa, que me hospedaram com muito amor e carinho durante todo esse tempo que estou no Brasil.

Aos informantes que colaboraram nesta pesquisa, respondendo um questionário muito trabalhoso.

Muito Obrigado.

RESUMO

ONO, D. K. **Expressões de pedidos em japonês falado por nisseis no Brasil**. 2014. 157 f. Dissertação (mestrado). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

Este presente trabalho analisou as expressões de pedidos em japonês usadas pelos nisseis no Brasil, observando as estratégias e as formas de tratamento utilizadas pelos informantes, que têm a proficiência da língua japonesa. Por meio de questionários, em que os informantes responderam como realizariam pedidos em algumas situações, a coleta de dados foi feita nas cidades de São Paulo, Suzano e Mogi das Cruzes, onde há vários eventos de associações japonesas. Considerando estudos e teorias sobre expressões de pedido e cortesia verbal, como de Ide (1986), Kumatoridani (1995), Kabaya (2002, 2003, 2006) e Silva (2008), foram realizadas análises para descobrirmos as principais estratégias e as formas de tratamento utilizadas pelos informantes, e também observarmos os principais fatores sociais que influenciam no desempenho dos informantes quando executam um pedido. Com o resultado da análise, foi constatado que as expressões de pedido realizadas pelos nisseis no Brasil em geral são satisfatórias, porém, em situações em que o grau de ônus gerado é alto, há uma tendência de aumentar a quantidade do uso de expressões de pedido inadequadas. Os fatores sociais sexo e a vivência dos informantes no Japão foram os que mais influenciaram para um melhor desempenho na execução de pedidos, porque as mulheres e os nisseis com vivência no Japão obtiveram um desempenho evidentemente melhor do que os homens e os informantes que nunca moraram naquele país.

Palavras-chaves: expressões de pedido, *koronia-go*, estratégias, formas de tratamento, tipos de *moves*

ABSTRACT

ONO, D. K. **Expressions of requests in Japanese spoken by Nissei in Brazil**. 2014. 157 f. Dissertação (mestrado). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

This present study analyzed the request's expressions used in Japanese by the second-generation citizen of Japanese ancestry in Brazil, observing strategies and forms of treatment used by informants, who have knowledge of the Japanese language. Through questionnaires, in which the informants answered as realize request in some situations, the data was collected in three cities: São Paulo, Suzano and Mogi das Cruzes, where there are several events of Japanese associations. Bearing in mind studies and theories about request's expressions and politeness, as Ide (1986) , Kumatoridani (1995) , Kabaya (2002 , 2003, 2006) and Silva (2008) , analysis to discover the main strategies and forms treatment used by informants were executed, and also the main social factors that influence the performance of the informants when fulfill one's request was observed. With the result of the analysis, was showed up that the expressions of request used by the second-generation citizen of Japanese ancestry in Brazil are generally satisfactory, however, in situations, where the level of burden produced is high, there is a tendency to increase the amount of use of inadequate request's expressions. The social factors gender and the experience living in Japan were the most influenced to get better performance in fulfillment of request, because women and the second-generation citizen of Japanese ancestry with experience in Japan evidently obtained a better performance than men and informants who have never lived there.

Keywords: expressions of request, *Koronia-go*, strategies, polite expressions, types of moves

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Riscos de FTA.....	50
------------------------------	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Proporção de ocorrência de uso de empréstimo por categoria gramatical.....	17
---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Média de desempenho por idade e sexo (Japão).....	20
Quadro 2- Média de desempenho por escolaridade e sexo (Japão).....	20
Quadro 3- Média de desempenho pela idade (Brasil).....	20
Quadro 4- Média de desempenho pelo sexo (Brasil).....	21
Quadro 5- Média de desempenho por escolaridade (Brasil).....	21
Quadro 6- Fatores que influenciam na atribuição de uma expressão de tratamento a uma pessoa inserida em um discurso no Brasil.....	22
Quadro 7- Tipos e quantidade de <i>moves</i> utilizados pelos informantes.....	23
Quadro 8- Distribuição da quantidade de pessoas em relação ao número de <i>moves</i> que utilizaram.....	25
Quadro 9- Distribuição da média de <i>moves</i> utilizados conforme a faixa etária dos informantes.....	25
Quadro 10- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 1.....	26
Quadro 11- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 2.....	27
Quadro 12- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 3.....	28
Quadro 13- Os principais modelos de combinações de funções utilizadas pelos japoneses e sul-coreanos.....	29
Quadro 14- Amostra de uma fala dividida em <i>move</i>	31
Quadro 15- Expressões de tratamentos utilizadas em situações mais formais.....	32
Quadro 16- Expressões de tratamentos utilizadas em situações menos formais.....	34
Quadro 17- Condições essenciais para se realizar um pedido.....	38
Quadro 18- Elementos essenciais para o uso de expressões de tratamento...42	
Quadro 19- Níveis dos interlocutores conforme a relação social com os locutores.....	43

Quadro 20- Níveis dos conteúdos conforme a posição espacial e temporal dos integrantes de uma conversa.....	44
Quadro 21- Modelo de conjuntos de <i>moves</i> utilizados pelos locutores de acordo com o grau de cada situação.....	45
Quadro 22 (a)- Distribuição do número de informantes por sexo, idade e escolaridade.....	57
Quadro 22 (b)- Distribuição do número de informantes por experiência de ter frequentado escola de japonês e vivência no Japão.....	57
Quadro 23- Amostra de uma fala dividida em <i>moves</i>	60
Quadro 24- Análise do nível e grau de cada situação do questionário.....	63
Quadro 25- Diferença do grau de polidez entre as formas de tratamentos em situações de pedido.....	65
Quadro 26- Média geral do número de <i>moves</i> usados.....	69
Quadro 27- Média do número de <i>moves</i> dividida pela faixa etária dos informantes.....	70
Quadro 28- Média do número de <i>moves</i> dividida conforme o sexo dos informantes.....	71
Quadro 29- Média do número de <i>moves</i> dividida conforme a formação escolar dos informantes.....	72
Quadro 30- Média do número de <i>moves</i> dividida conforme a vivência no Japão dos informantes.....	73
Quadro 31- Média do número de <i>moves</i> dividida conforme o fato dos informantes terem estudado ou não em escolas de japonês.....	73
Quadro 32- Diferença do grau de polidez entre as formas de tratamentos em situações de pedido.....	112

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 1-a).....	78
Tabela 2- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 1-b).....	79
Tabela 3- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 1-c).....	80
Tabela 4- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 2-a).....	81
Tabela 5- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 2-b).....	82
Tabela 6- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 3).....	83
Tabela 7- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 4).....	84
Tabela 8- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 5).....	85
Tabela 9- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 6-a).....	86
Tabela 10- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 6-b).....	87
Tabela 11- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 6-c).....	88
Tabela 12- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 6-d).....	89
Tabela 13- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos <i>moves</i> (situação 7)	90
Tabela 14- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-a.....	92
Tabela 15- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-b.....	93

Tabela 16- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-c.....	94
Tabela 17- Modelos de estratégia utilizados na situação 2-a.....	95
Tabela 18- Modelos de estratégia utilizados na situação 2-b.....	96
Tabela 19- Modelos de estratégia utilizados na situação 3.....	97
Tabela 20- Modelos de estratégia utilizados na situação 4.....	98
Tabela 21- Modelos de estratégia utilizados na situação 5.....	99
Tabela 22- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-a.....	100
Tabela 23- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-b.....	101
Tabela 24- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-c.....	103
Tabela 25- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-d.....	104
Tabela 26- Modelos de estratégia utilizados na situação 7.....	106
Tabela 27- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-a).....	111
Tabela 28- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-b).....	113
Tabela 29- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-c).....	114
Tabela 30- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 2-a).....	115
Tabela 31- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 2-b).....	116
Tabela 32- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 3).....	118
Tabela 33- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 4).....	119
Tabela 34- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 5).....	121
Tabela 35- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-a).....	122
Tabela 36- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-b).....	123

Tabela 37- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-c).....	125
Tabela 38- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-d).....	126
Tabela 39- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 7).....	128
Tabela 40- Divisão por idade da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes.....	131
Tabela 41- Divisão por sexo da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes.....	133
Tabela 42- Divisão por formação escolar dos informantes da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas.....	135
Tabela 43- Divisão pela vivência ou não do informante no Japão da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas.....	136
Tabela 44- Divisão pelo fato do informante ter frequentado ou não escolas de japonês da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas.....	138

LEITURA DOS SONS ROMANIZADOS

A transcrição feita para o sistema romanizado foi baseada em Hepburn.

h: som aspirado, como na palavra inglesa **"house"**

n: som nasalizada

r: consoante vibrante alveolar, como em "cara", "ouro"

s: som sibilante, como o "ss" ou "ç" do português

w: semivogal com som equivalente ao "u" do português

cha, chu, cho: som palatalizado, como em **"tchau"**

chi: som palatalizado, como o "ti" do português, ex.: **"tigela"**

ge e gi: som de "gue" e "gui" do português, como em **"guerra"**, **"guia"**

ja, ju, jo: som palatalizado, lê-se "dja", "dju", "djo"

ji: som palatalizado, como o "di" do português, ex.: **"dicionário"**

kya, kyu, kyo: sons contraídos

sh: som de "x" ou "ch" do português, como em "xarope", "chapéu"

repetição de consoantes (kk, pp, tt, ss): sílaba glotalizada

uso do acento circunflexo em vogais(â, û, ê, ô): alongamento vogal

repetição de vogal (ii): alongamento vogal

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	6
LISTA DE GRÁFICOS.....	6
LISTA DE QUADROS.....	7
LISTA DE TABELAS.....	9
LEITURA DOS SONS ROMANIZADOS.....	12
 INTRODUÇÃO.....	 13
 1. ESTUDOS PRECEDENTES.....	 15
1.1. Língua japonesa falada no Brasil (<i>Koronia-go</i>).....	15
1.2. Estudos sobre expressão de pedido no Japão.....	22
1.3. Síntese do capítulo.....	37
 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÒRICA.....	 38
2.1. Teoria de expressões de pedido.....	38
2.2. Teorias da cortesia verbal.....	46
2.3. Síntese do capítulo.....	54
 3. METODOLOGIA DA PESQUISA.....	 56
3.1. Informantes.....	56
3.2. Instrumento utilizado na pesquisa.....	57
3.3. Análise de dados.....	60
 4. ANÁLISE DOS MOVES.....	 67
4.1. Análise da média de ocorrências de <i>moves</i>	67
4.2. Apresentação das funções dos diversos tipos de <i>moves</i>	74
4.3. Análise geral dos tipos de <i>moves</i> utilizados.....	77
4.4. Análise dos modelos de estratégia utilizados.....	92
4.5. Síntese do capítulo.....	108

5. ANÁLISE DAS FORMAS DE TRATAMENTO.....	110
5.1. Análise geral das formas de tratamento usadas pelos informantes	110
5.2. Análise das formas de tratamento conforme os fatores sociais.....	131
5.3. Síntese do capítulo.....	139
 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	141
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	145
 APÊNDICE.....	153
 APÊNDICE A- Questionário distribuído aos informantes.....	153

Introdução

A convivência com os *nikkeis* (descendentes de japônês) brasileiros que vivem no Japão despertou o interesse do autor nesta pesquisa sobre as expressões de pedido faladas em japonês por nisseis, porque no Japão muitos brasileiros aprenderam a língua japonesa no Brasil com seus familiares ou até mesmo frequentando escolas de língua japonesa, porém muitos relataram sentir grandes dificuldades em se comunicar com os japoneses quando chegaram ao Japão.

Para obter sucesso quando se conversa em uma língua estrangeira, além de ter o conhecimento gramatical da língua, é preciso saber também as variações pragmáticas e as diferenças de uso das formas de tratamento para não deixar nenhuma impressão negativa ao interlocutor, parecendo desrespeitá-lo.

Essa foi a razão porque o autor desta pesquisa, na graduação concluída no Japão, realizou uma pesquisa contrastiva das expressões de pedidos em japonês utilizadas pelos japoneses e brasileiros em seu trabalho de conclusão do curso (TCC). A realização desse trabalho despertou o interesse do autor em pesquisar a língua japonesa falada pela colônia japonesa existente no Brasil, a maior fora do Japão segundo Iwaki (2003), e que oferece um campo muito rico para o desenvolvimento de pesquisas sociolinguísticas.

As experiências citadas acima contribuíram para a escolha do tema desta dissertação, que fará uma análise das expressões de pedido em japonês falada por nisseis no Brasil.

O presente trabalho tem o objetivo de analisar a forma como os nisseis se expressam, que é um fator de grande importância para tornar a comunicação entre os locutores mais efetiva, ou seja, por meio do uso de diversas estratégias em suas falas, tentam não faltar com respeito e demonstrar humildade ao interlocutor, assim podem manter a harmonia em uma conversa.

As expressões de pedido (*irai hyôgen*) foram analisadas para observarmos as características do comportamento linguístico no idioma japonês dos nipo-brasileiros. Porque, quando se realiza um pedido, o locutor tenta reduzir o ônus gerado na situação, sempre utilizando expressões, atento às circunstâncias de enunciação do pedido, idade, posição social do interlocutor e o grau de

dificuldade em satisfazer o pedido, com a intenção em fazer com que o interlocutor realize o que lhe foi pedido.

Para realizar a análise das expressões de pedido usadas pelos nisseis, primeiramente, foram apresentados alguns estudos precedentes sobre a língua japonesa falada pela colônia japonesa existente no Brasil para observarmos algumas mudanças que o japonês utilizado pelos nipo-brasileiros sofreu no decorrer desses anos. Além disso, estudos que mostram as características das estratégias linguísticas usadas nas expressões de pedidos do japonês também foram abordados, para identificarmos como os japoneses realizam pedidos no Japão.

Em seguida, conceitos fundamentais para esse trabalho foram apresentados no segundo capítulo, como definições de expressão de pedido feitas por Searle(1981), Kumatoridani(1995) e Kabaya(1993, 2007), e estudos como de Lakoff (1973), Brown e Levinson (1987) e Silva (2008), que abordam sobre a cortesia verbal, a qual é essencial para os locutores demonstrarem respeito entre si nas suas interações.

O instrumento utilizado para obtenção de dados foi o uso de questionário, em que os informantes utilizaram diversas estratégias e formas de tratamento, que variaram de acordo com o cenário, o papel social dos participantes e o contexto de cada situação. A coleta de dados foi realizada na cidade de São Paulo, Suzano e Mogi das Cruzes, em eventos associados à colônia japonesa, como concursos de karaokê e torneios de beisebol e *softball*. Os informantes são nisseis entre 40 e 69 anos de ambos os sexos.

O intuito deste trabalho é analisar quais são as estratégias e as formas de tratamento utilizadas pelos informantes ao realizar um pedido e ao mesmo tempo observar se o desempenho dos informantes é satisfatório e identificar os fatores sociais que influenciaram na realização de um pedido.

Esta dissertação está dividida em seis capítulos:

1. Estudos precedentes
2. Fundamentação teórica
3. Metodologia da pesquisa
4. Análise dos *moves*
5. Análise das formas de tratamento
6. Considerações finais

1. ESTUDOS PRECEDENTES

Neste capítulo, exploramos os estudos precedentes sobre *koronia-go*, língua japonesa falada pelos *nikkei* (descendentes de japoneses) no Brasil, que abordam alguns tipos de interferência sofrida pela língua japonesa usada no Brasil conforme o passar do tempo, de modo a observarmos a modificação ocorrida e os principais fatores sociais que o motivaram. Apresentamos também os estudos sobre as expressões de pedido utilizadas pelos japoneses no Japão, com o intuito de analisarmos suas principais características.

1.1. Língua japonesa falada no Brasil (*Koronia-go*)

Nos estudos realizados por Kuyama (1999), Iwaki (2003) e Suzuki (1986), foi comprovado que no japonês falado pelos nipo-brasileiros existem características originais não constatadas na língua falada no Japão. Tais estudos concluíram que, devido ao contato com a cultura brasileira, com a língua portuguesa e com os diversos dialetos japoneses, foram encontradas nas falas em japonês de descendentes japoneses o empréstimo lexical do português e que, além disso, há uma mistura de dialetos de diversas regiões do Japão, constituindo um japonês padrão brasileiro conhecido como *koronia-go*.

Mesmo em falas de isseis, encontram os o empréstimo lexical do português e uma mistura de dialetos de diversas regiões do Japão, como Kuyama (1999) observou ao apresentar os seguintes dados:

- (1) -**Non**, **yo** wa, mô are yo. Shiran ma ni **porutoges**u majittoru. Soba de kitoru hito ga, **ose** ippai **porutoges**u **misutura** shitoru ne, yute....**ai**, **ai**, **ai**.

Não, eu, é isso..... vou misturando o **português** sem querer. Pessoas que estão escutando a minha conversa dizem, **você** fala **misturando** bastante o **português**..... **ai, ai,ai**.

(2) ***Porutoges**u wa ne, Amazon ni itta toki, **jiretto ni** mô porutogarugo no gakkô ni haittandesu.*

O português..., entrei na escola brasileira **diretamente**, quando cheguei no Amazonas.

(3) *Koko Burajiria ni kite, mô **kuwaji jizoito** ni naru wa ne.*

Já faz **quase 18** anos, desde que cheguei aqui em Brasília.

As palavras em negrito são os empréstimos do português realizados pelos informantes enquanto estão conversando em japonês. Kuyama aponta que, nessas falas, o empréstimo do português ocorre em diversas categorias gramaticais, mas o substantivo é a classe predominante em empréstimos de palavras do português para o japonês. Isso ocorre devido ao fato de o substantivo ser uma categoria difícil de receber influência, tanto morfológica como sintática, da língua receptora desse empréstimo. Em seguida, interjeições, verbos, adjetivos e advérbios são as outras categorias, que nessa ordem aparecem com mais frequência no empréstimo do português para o japonês. O uso das três últimas categorias é realizado com menor frequência, se comparado ao uso do substantivo e da interjeição, como podemos observar no gráfico seguinte.

Gráfico 1 – Proporção de ocorrência de uso de empréstimo por categoria gramatical

A alta porcentagem do uso da interjeição foi enfatizada por Kuyama, devido ao fato de os empréstimos de interjeições aparecerem na segunda colocação atrás apenas do substantivo, no entanto muitos pesquisadores não deram muita importância até então a essa categoria no estudo dos empréstimos, por configurarem em seus dados apenas na terceira colocação na frequência de empréstimos, atrás do substantivo e do verbo. Para explicar esta alta taxa de empréstimo da interjeição, Kuyama (1997, p.168) define a interjeição da seguinte maneira:

[...] a categoria mais primitiva, por não se flexionarem, não exercerem a função de sujeito da oração, não modificarem nem subordinarem, possuírem sentido próprio e completo, formando uma lexia que não se acopla a outros vocábulos, e ser uma categoria que se expressa de forma mais espontânea e energética os sentimentos súbitos da alma.

As interjeições mais tomadas por empréstimo pelo japonês são expressões:

- de sentimento: Nossa!; Ai, ai!; Opa!; Puxa!; Puxa vida!
- de abordagem e resposta: Oi!; Sim!; Não!; Hum?; Ah, é; É.
- de hesitação: Ah!; Eh.

Apesar de aparecerem com menos frequência, os verbos e adjetivos do português sofrem modificação morfológica ao serem utilizados no japonês. Exemplos: come *suru* (comer), compra *suru* (comprar), passia *suru* (passear), namora *suru* (namorar), bonito *na*, pesado *na*.

Como podemos notar, na língua japonesa, vários verbos são formados por um substantivo mais o verbo *suru* (que, isolado, significa "fazer"). Por exemplo, o verbo "passear" seria *sanpo* (passeio) *suru*. Na língua japonesa, também encontramos o uso de *gairaigo*, empréstimo de palavras estrangeiras que, para serem incorporadas na língua nativa, passam por uma adaptação. No caso dos verbos, o verbo *suru* é acrescentado a um substantivo, como *purezento suru* (*present* + *suru* = dar presente), ou verbo no infinitivo, como *sutâto suru* (*start* + *suru* = começar). Assim como no Japão, no Brasil ocorre esse processo adaptativo de juntar o verbo em português com o verbo *suru*. Porém, o verbo em português utilizado nos empréstimos é conjugado na 3ª pessoa do singular. Muitos pesquisadores, como Nagao (1977) e Mase (1986), dizem que o uso do verbo na 3ª pessoa do singular ocorre devido à maior utilização dessa forma conjugal, mantendo-se a morfologia do japonês. O mesmo processo ocorre no caso dos adjetivos. O adjetivo em português sofre apenas o acréscimo de um auxiliar verbal "*na*", demonstrativo da classe do adjetivo, uma vez que no Japão existem duas classes de adjetivos: *ikeiyôshi* a terminada em *i*, como *ôkii* (grande); *nakeiyôshi*, a terminada em *na*, como *kireina* (bonito ou limpo), quando modifica um substantivo.

Iwaki (2003), em sua pesquisa, mostrou que para o Brasil vieram imigrantes japoneses de diversas regiões do Japão, com o predomínio de pessoas da região oeste, o que propiciou no país um intenso contato de dialetos japoneses (*hôgen*).

O contato entre os dialetos fica evidente quando observamos os exemplos abaixo (1, 2, 3 e 4), por meio dos quais Iwaki mostra que o japonês usado pelos isseis da região leste do Japão sofreu forte influência do dialeto da região oeste, possuindo no Brasil peculiaridades não encontradas nos dialetos originais da região leste ou do padrão da língua japonesa (japonês *standard* ou *kyôtsûgo*).

- (1) *Sore wa, do, dô, ore wa **wakaran** ne.*

Isso eu não sei.

- (2) *Zenzen **shiran** hito ha, **haittekon** yone?*

Pessoas que não conhecemos, não entram, né?

Nas frases acima (1 e 2), foram colocadas em negrito as palavras em que os informantes utilizaram **n**, auxiliar de negação muito utilizado na região oeste, em vez de **nai**.

- (3) *Tabako mo **oitorushi**, ironna arushi.*

Também tem cigarro, tem vários tipos.

- (4) *Mae ha yoku **kiyotta** kedone minna ano nichiyôu sábadô domingo wa ne kokoni **kiyotta** kedo ima mô daremo konai.*

Antes, vinham bastante, todos vinham sábado e domingo, mas agora ninguém vem.

Nos exemplos (3 e 4), as palavras sublinhadas em negrito são verbos associados a verbos auxiliares, que denotam o aspecto verbal. No caso do uso de *oitoru*, em que o verbo auxiliar *oru* expressa o aspecto verbal de continuação de uma ação, na forma do japonês padrão (*hyôjungo*), seria *oiteiru*. Já em *kiyotta*, em que o verbo auxiliar *yotta* indica o aspecto verbal de repetição de um hábito no passado, na forma do japonês padrão, seria *kiteita*. Isto se deve ao fato de que vieram para o Brasil japoneses de diversas regiões do Japão, sendo a maioria deles provenientes da região oeste, o que proporcionou uma influência notória dos dialetos dessa região em todo o japonês falado no Brasil. Foi dessa forma que se deram algumas das mudanças entre o japonês padrão brasileiro (*koroniago*) e o japonês padrão falado no Japão.

Suzuki (1986) realizou uma pesquisa sobre as expressões de tratamento da língua japonesa falada no Brasil. De acordo com seus estudos, o desempenho dos nipo-brasileiros com relação ao uso das expressões de tratamento difere do desempenho dos japoneses. A autora relata que as variáveis socioculturais do emissor estão relacionadas diretamente com o emprego das expressões de tratamento.

Conforme a pesquisa realizada em Okazaki pelo Kokken¹ (1972), Suzuki mostrou que a idade foi o fator de menor influência no Japão, apesar de o desempenho melhorar conforme o aumento da faixa etária. Para analisar a capacidade dos informantes de utilizarem as formas de tratamento, foi criada uma escala de notas de 1 a 5. Quanto menor ou mais próxima de 1, a nota indica que naquele grupo houve melhor desempenho. Ao contrário, quanto maior ou mais próxima de 5, a indicação é a de que o discurso do grupo foi considerado pior.

Quadro 1- Média de desempenho por idade e sexo (Japão)

Idade	até 29	30 – 39	40 – 49	mais de 50
Homens	3,76	3,38	3,66	3,40
Mulheres	2,93	2,73	2,57	2,45
Geral	3,29	3,00	3,13	2,83

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

Podemos observar no quadro acima e no abaixo que as mulheres utilizam melhor as formas de tratamento do que os homens, o que leva a concluir que são mais polidas e possuem desempenho melhor do que o dos homens. Nota-se a seguir, que, em ambos os sexos, quanto maior a escolaridade, melhor é o uso do tratamento, com diferença acentuada entre os homens.

Quadro 2- Média de desempenho por escolaridade e sexo (Japão)

Escolaridade	Baixa	Média	Alta
Homens	4,03	3,38	3,07
Mulheres	2,91	2,52	2,44
Geral	3,35	2,90	2,72

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

Por outro lado, no Brasil, a idade é o fator principal no desempenho do uso das formas de tratamento. Como podemos ver no quadro seguinte, o desempenho melhora à medida que a idade aumenta.

Quadro 3- Média de desempenho pela idade (Brasil)

Idade	até 29	30 – 39	40 – 49	mais de 50	Geral
Média	3,71	3,09	2,51	2,28	3,04

¹ Kokken é a abreviação de Kokuritsu Kokugo Kenkyûjo (Instituto de Pesquisa Nacional da Língua Japonesa).

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

Conforme Suzuki, os homens apresentam melhor desempenho em relação às mulheres.

Quadro 4- Média de desempenho pelo sexo (Brasil)

Sexo	Homens	Mulheres	Geral
Média	2,99	3,34	3,04

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

O contato com a língua japonesa influencia o desempenho dos falantes. As pessoas que utilizam a língua japonesa com mais frequência possuem desempenho melhor no uso das formas de tratamento do que aquelas que utilizam mais o português. A escolaridade foi o fator de menor influência no desempenho dos falantes.

Quadro 5- Média de desempenho por escolaridade (Brasil)

Escolaridade	Baixa	Média	Alta
Média	2,49	3,33	3,06

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

A atribuição de uma expressão de tratamento dirigida a uma pessoa inserida no discurso também varia entre os falantes dos dois países. No Japão, a hierarquia social é fator predominante na atribuição de uma forma de tratamento, seguida pela idade e pelo sexo, respectivamente. No Brasil, trata-se do grupo de pessoas classificado por Suzuki como aquele que sabe usar tanto o tratamento do enunciado quanto o da enunciação (grupo I), que considera os fatores interioridade/exterioridade, hierarquia, idade, sexo e intimidade, para a atribuição do tratamento, isto é, quase os mesmos fatores levantados no Japão, com a diferença em relação aos fatores interioridade/exterioridade e intimidade, que foram os fatores mais e menos considerados pelos informantes no Brasil, mas não foram cogitados pelos japoneses, quando atribuem formas de tratamento. Nos demais grupos (II, III, IV, V), em que o desempenho do uso das formas de tratamento é melhor conforme o número do grupo diminui, idade, seguida de longe por grau de intimidade, sexo, hierarquia e interioridade/exterioridade, é o principal fator considerado na atribuição das formas de tratamento.

Quadro 6- Fatores que influenciam na atribuição de uma expressão de tratamento a uma pessoa inserida em um discurso no Brasil

Grupo	Variáveis					Total
	Sexo	Hierarq.	Idade	Exter/inter	Intimidade	
I	12,5	26,8	21,4	28,6	1,1	32,5
II	19,0	21,4	28,6	9,5	21,4	24,4
III	19,0	0	50,0	5,2	25,9	33,7
IV	0	7,1	85,7	7,1	0	8,1
V	0	0	100	0	0	1,2
Total	15,1	14,5	38,9	13,9	17,4	100

Fonte: quadro adaptado de Suzuki (1986)

Nos estudos tratados acima, foram relatados as mudanças ocorridas na língua japonesa falada no Brasil, como o empréstimo lexical do português, a mistura de dialetos japoneses e o desempenho do uso das formas de tratamento em japonês dos *nikkei*. Além disso, o estudo de Suzuki servirá como base desta pesquisa, para analisarmos se existe uma semelhança dos fatores que influenciaram no desempenho do uso das formas de tratamento, com os fatores que influenciarão no uso de estratégias para realizar o pedido.

1.2. Estudos sobre expressões de pedido no Japão

Considerando as pesquisas sobre as expressões de pedido – realizadas por Ide (1986), Kumagai (1995), Um (2001, 2004), e Kabaya (2007), que demonstram as características das estratégias linguísticas utilizadas em expressões de pedido do japonês e, no caso de Um, que faz um estudo em contraste com o idioma coreano –, foram levantadas as diferenças de uso das

estratégias de acordo com a diversidade sociocultural e com a pragmática presente na língua de cada país. Ao mesmo tempo, foi levantada a hipótese de que, além do empréstimo lexical do português e da mistura de dialetos de diversas regiões do Japão, também seria possível observar características socioculturais e pragmáticas peculiares aos enunciados de pedidos dos falantes nipo-brasileiros, ou seja, nas estratégias linguísticas por eles usadas. Destacamos os seguintes estudos.

Kumagai (1995) utilizou os dados do Kokken (1983), coletados na cidade de Okazaki, província de Aichi, para analisar as estratégias utilizadas em uma situação de pedido, na qual os entrevistados², de 15 a 70 anos, precisaram responder como eles fariam quando alguém lhe pedisse para chamar um médico em sua casa, porque alguém na vizinhança estaria passando mal. Para realizar a análise dos dados, foi utilizada a unidade *move*³ que, segundo Owen⁴ (1983, *apud* Nakata, 1990, p.113), Tsuda (1987) e Nakata (1990), pode ser usada em uma análise de discurso para verificar o tipo e o número de funções que há em um ato de fala como a menor unidade funcional de um discurso.

As funções utilizadas pelos entrevistados do Kokken foram:

Quadro 7- Tipos e quantidade de *moves* utilizados pelos informantes

Funções	Exemplos	Número de ocorrências
Pedido	<i>Sugu kite itadakenai deshō ka</i> (Será que não poderia vir	396

² Foram entrevistadas 400 pessoas entre 15 a 70 anos, de ambos os sexos.

Homens: 19 pessoas de 15 a 19 anos, 48 pessoas de 20 a 29 anos, 34 pessoas de 30 a 39 anos, 30 pessoas de 40 a 49 anos, 17 pessoas de 50 a 59 anos e 19 pessoas com mais de 60 anos.

Mulheres: 27 pessoas de 15 a 19 anos, 61 pessoas de 20 a 29 anos, 52 pessoas de 30 a 39 anos, 40 pessoas de 40 a 49 anos, 18 pessoas de 50 a 59 anos e 35 pessoas com mais de 60 anos.

³ De acordo com Nakata, também há referências sobre *move* nos seguintes estudos: Goffman, E. *Replies and Responses Languages in Society* 5, 1976. Coulthard, M. *An introduction to Discourse Analysis*, London: Longman, 1977. Coulthard and Montgomery. *Studies in Discourse Analysis*, London: Routledge & Kegan Paul, 1981.

⁴ OWEN, M. *Apologies and Remedial Interchanges: A study of Language Use in Social Interaction*. The Hague: Mouton.

	imediatamente?)	
Explicação	<i>Otonari no kata ga kyûbyô nan desu</i> (O vizinho está doente)	391
Desculpa	<i>Sumimasen</i> (Desculpa)	173
Chamado	<i>Sensei</i> (Doutor)	67
Proposta	<i>Kuruma de ikimashô</i> (Vamos de carro)	61
Verificação das circunstâncias	<i>Ikaga deshô</i> (Que tal?)	9
Saudação	<i>Konnitiwa</i> (Boa tarde)	6
Hesitação	<i>Ano</i> (Então...)	4
Outros (Comentário)	<i>Chôdo ii</i> (Em boa hora)	

Fonte: Kumagai (1995)

As funções que mais aparecem são as de [pedido] e [explicação]. Além disso, foi observado que há uma combinação de funções em uma fala, podendo existir mais de uma função. O quadro a seguir refere-se ao número de *move* (função) usado por pessoa:

Quadro 8- Distribuição da quantidade de pessoas em relação ao número de *moves* que utilizaram

<i>Move</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pessoas	4	138	130	80	31	12	2	2	1

Fonte: Kumagai (1995)

É minoria o número de pessoas que utilizaram a maior ou a menor quantidade de funções. Expressões com 2 funções foram as mais utilizadas, e são geralmente compostas por [explicação] + [pedido]. Essas também foram constatadas nas expressões com 3 funções, com a inclusão de uma das seguintes funções: [desculpa], [chamado] ou [hesitação]. A média do número de funções usadas foi de 3,14 *moves*.

A quantidade de *move* empregada pelos entrevistados varia de acordo com a faixa etária:

Quadro 9- Distribuição da média de *moves* utilizados conforme a faixa etária dos informantes

Idade	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-	Total
Média de move	2,67	2,88	3,10	3,51	3,54	3,37	3,14

Fonte: Kumagai (1995)

O uso de funções foi menor entre as pessoas mais novas e aumentou proporcionalmente com a idade. Uma das razões relatadas por Kumagai para esse fato é a de que as gerações mais novas, principalmente as pessoas de até 19 anos, utilizaram mais a estrutura básica: [explicação] + [pedido]; usando poucas funções para atenuar o ato ou para reforçar o desejo de realização do pedido, em contraste com as pessoas mais velhas, que empregam mais funções.

Um (2004) fez uma pesquisa de modo a contrastar as expressões de pedido faladas pelos japoneses e pelos sul-coreanos em suas respectivas línguas, com o objetivo de esclarecer a diferença das estratégias usadas. Para a coleta de dados, foram entrevistados estudantes universitários das capitais

dos dois países, Tóquio e Seul, com idade entre 18 a 30 anos⁵, que responderam o questionário com três situações, em que precisavam realizar pedidos a um colega de classe não muito íntimo, a quem geralmente apenas cumprimentavam dentro da universidade.

- Situação 1: Pedir para pegar uma caneta que caiu na sala de aula.
- Situação 2: Pedir a um colega com quem você está realizando uma pesquisa, para ir no seu lugar a uma reunião marcada com o professor, uma vez que você não poderá ir por motivos particulares.
- Situação 3: Pedir dinheiro emprestado para pagar a viagem para um seminário.

Na análise das funções usadas pelos entrevistados dos dois países, foi utilizada a unidade *move* para mostrar a quantidade e a porcentagem das funções que apareceram em cada situação. Como vemos nos quadros dos dados a seguir, o uso de [pedido] é predominante em todas as situações, e para verificamos as principais funções utilizadas, foram destacados as células dos quadros a seguir com os tipos de funções que mais apareceram entre os japoneses e coreanos, respectivamente.

Na situação 1, em que o locutor deveria pedir a um colega para que pegasse uma caneta que havia deixado cair na sala de aula, a grande diferença se deu entre o número do uso de [desculpa] pelos japoneses e o de [chamado] pelos sul-coreanos.

Quadro 10- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 1

Situação 1	Japoneses		Coreanos	
	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem
Pedido	180	47,1%	152	55%
Desculpa	135	35,3%	44	15,9%

⁵ Foram entrevistados, no Japão, 105 homens e 76 mulheres, total 181 universitários de 9 universidades em Tóquio, e na Coreia, 87 homens e 66 mulheres, total 153 universitários de 10 universidades em Seul.

Explicação	38	9,9%	9	3,2%
Chamado	23	6%	54	19,5%

Fonte: Um (2004)

Na situação 2, cada entrevistado precisava pedir a um colega com quem ele estaria realizando uma pesquisa em conjunto, para ir no seu lugar a uma reunião, marcada com o professor, uma vez que não poderia ir por motivos particulares. Nesse caso, houve uma elevação significativa na quantidade do uso de [explicação], tanto por parte dos japoneses como dos coreanos, com relação à situação anterior. Assim como na primeira situação, a presença de [desculpa] também continuou alta nas falas dos japoneses e aumentou nas falas dos sul-coreanos.

Quadro 11- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 2

Situação 2	Japonês		Coreano	
Funções	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem
Pedido	163	28,3%	133	25,4%
Desculpa	167	29%	104	19,8%
Explicação	185	32,2%	151	28,8%
Chamado	2	0,3%	38	7,2%

Fonte: Um (2004)

Na situação 3, segundo a qual o locutor precisaria pedir dinheiro emprestado para pagar a viagem a um seminário, houve a inclusão do alto uso de [promessa] e a manutenção do uso de [pedido], [explicação] e [desculpa] por parte dos japoneses, com relação à situação 2. Entretanto, os sul-coreanos não utilizaram muito a função de [desculpa], mas incluíram também a de [promessa] com [pedido] e [explicação].

Quadro 12- Quantidade e porcentagem das funções mais utilizadas na situação 3

Situação 3	Japonês		Coreano	
Funções	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem
Pedido	173	26,6%	152	28,6%
Desculpa	98	15,1%	24	4,5%
Explicação	201	30,9%	168	31,6%
Promessa	95	14,6%	97	18,3%
Chamado	7	1%	40	7,5%

Fonte: Um (2004)

Segundo Kawanari⁶ (1993 *apud* Um, 2004, p.129-130), os japoneses têm forte desejo de proteger a si mesmo, buscando também não onerar o outro, ou seja, sentem um peso muito grande quando se relacionam com outras pessoas, especialmente em situações de pedido. Por essa razão, o locutor tenta evitar ao máximo realizar um pedido, mas, quando é necessário fazê-lo, procura diminuir ao extremo o ônus que será produzido ao interlocutor, apresentando-lhe o pedido de desculpas como meio de expressar respeito.

Um (2004) baseou-se em Kawanari para concluir que os japoneses sentem intensivamente a carga que é gerada quando precisam realizar um ato de pedido, o que justifica a alta presença da função de [desculpa] em todas as situações, para amenizar a carga criada junto ao interlocutor, não importando a diferença do conteúdo.

Houve diferenças na quantidade de modelos dos conjuntos de funções entre os japoneses e os sul-coreanos nas três situações analisadas:

- Situação 1: 22 tipos de modelos na língua japonesa e 19 na coreana.
- Situação 2: 63 tipos de modelos na língua japonesa e 89 na coreana.
- Situação 3: 97 tipos de modelos na língua japonesa e 78 na coreana.

⁶ KAWANARI, Mika. Irai Hyôgen (Expressões de pedido). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, 1993. v.12-5, p.129-130.

Os principais modelos que apareceram nas três situações foram os seguintes:

Quadro 13- Os principais modelos de combinações de funções utilizadas pelos japoneses e sul-coreanos

	Japonês	No.	Coreano	No.
Situação 1	[desculpa] + [pedido]	96	[pedido]	51
	[desculpa] + [explicação] + [pedido]	32	[chamado] + [pedido]	32
	[pedido]	26	[desculpa] + [pedido]	28
Situação 2	[desculpa] + [explicação] + [pedido]	94	[desculpa] + [explicação] + [pedido]	23
	[explicação] + [pedido]	26	[explicação] + [pedido]	20
Situação 3	[explicação] + [pedido]	22	[explicação] + [promessa]	35
	[explicação] + [promessa] + [pedido]	21	[pedido]	
	[desculpa] + [explicação] + [promessa] + [pedido]	18	[explicação] + [pedido]	25
	[desculpa] + [explicação] + [pedido]	16	[chamado] + [explicação] + [promessa] + [pedido]	13
	[desculpa] + [pedido]	14		

Fonte: Um (2004)

Nos modelos expostos na tabela acima, não foram consideradas a repetição e a ordem das funções. Um observou que, na situação 1, o principal modelo utilizado pelos japoneses foi [desculpa] + [pedido], com alguns casos em que se acrescentaram [explicação] e uma pequena quantidade do uso de [pedido] isolado sem nenhum outro tipo de função. Entretanto, na língua coreana, há o predomínio do uso somente do [pedido], seguido de modelos formados por [chamado] + [pedido] e [desculpa] + [pedido].

Na situação 2, [desculpa] + [explicação] + [pedido] foi o modelo base dos pedidos dos japoneses, que também usaram, mas em menor número, [explicação] + [pedido]. Os sul-coreanos também utilizaram mais [desculpa] + [explicação] + [pedido], mas com uma diferença muito pequena com relação a [explicação] + [pedido]. Além disso, a quantidade de aparições desse modelo foi bem menor, comparando-se com a dos japoneses. Essa diferença numérica ocorre devido à maior variedade no uso dos tipos de funções, como [contribuição], [chamado] e outros, por parte dos sul-coreanos.

Por fim, na situação 3, não houve predominância de nenhum modelo, mas foi observado que, na língua japonesa, o modelo composto por [explicação] + [pedido], ou com adição de alguma outra função, é mais utilizado do que [desculpa] + [pedido], com ou sem outras funções. Na língua coreana, [explicação] + [pedido] é o modelo fundamental, podendo existir o acréscimo de outras funções, como [promessa] e [chamado].

Um (2001) falou sobre as funções, que chama de “expressões de justificativa” (*iiwake hyôgen*), usadas com a finalidade de atenuar o ato de fazer um pedido. Essas expressões de justificativa são chamadas “restaurativas” por Kumatoridani (1995). As expressões de justificativa estão sempre nas periferias da parte principal do pedido, que seria o *move* com a função de transmitir o pedido ao interlocutor, como [pedido] ou [pergunta]. A estrutura de uma expressão de pedido seria:

Quadro 14- Amostra de uma fala dividida em *move*

[desculpa] = justificativa	[pedido] = central	[explicação] = justificativa
<i>Môshi wake nai kedo,</i> (Sinto muito, mas)	<i>betsu no hi ni kaete itadakemasen ka?</i> (poderia trocar por outro dia?)	<i>Dôshite mo tsugô ga warui no de.</i> (porque eu não posso neste dia de jeito nenhum)

Por meio dessa pesquisa, foi identificado que as mulheres utilizam mais funções justificativas, ou restaurativas, do que os homens no Japão, pois as mulheres possuem uma atitude mais moderada. Os entrevistados eram estudantes de universidades em Tóquio entre 18 e 30 anos⁷.

Ide (1986) realizou uma pesquisa sobre a conduta das expressões de tratamento em japonês e inglês (americano), identificando que as concepções do uso das expressões de tratamento entre os japoneses e americanos são diferentes. No Japão, houve uma grande diferença do maior para o menor nível de polidez atribuído a cada categoria de interlocutor, definida de acordo com a relação do grau de intimidade e distância social entre os participantes de uma conversa. Além disso, também houve grande variação no nível de polidez das expressões de tratamento de um interlocutor de uma categoria para outra. No entanto, o nível de polidez usado nas expressões de tratamento dos japoneses em relação a cada categoria de interlocutor foi uniforme, não havendo grande diversificação no uso de expressões em uma única situação com o mesmo tipo de interlocutor.

Nos Estados Unidos, apesar de os locutores diferenciarem o emprego das expressões de tratamento conforme a categoria de cada interlocutor, não houve uma grande diferença no nível de polidez atribuído a cada categoria, assim como também não se notou grande variação nos níveis de polidez das

⁷ Foram entrevistados 50 homens e 50 mulheres num total de 100 pessoas de 9 universidades em Tóquio.

expressões de tratamento. Ao contrário dos Japoneses, o emprego das expressões de tratamento dos americanos não foi uniforme, pois os americanos utilizaram diversas expressões de tratamento para o mesmo tipo de interlocutor, não havendo uma padronização como no Japão.

Na pesquisa de Ide, foram entrevistados 525 universitários no Japão e 490 nos Estados Unidos, de ambos os sexos, entre 18 a 47 anos. Os informantes responderam um questionário com a seguinte situação: pedir emprestada uma caneta para diferentes interlocutores, como: professor, médico, policial, proprietário da casa alugada, estudante, amigo. Ide levantou dados das expressões de tratamento usadas no predicado do pedido em japonês, em situações nas quais o locutor sentia que precisava ter uma conduta mais ou menos formal.

Quadro 15- Expressões de tratamentos utilizadas em situações mais formais

Expressões	Quantidade	Porcentagem
<i>Okarishitemo yoroshii deshôka.</i> (Será que eu poderia pegar emprestado?)	158	29,4
<i>Kashite itadakemasenka.</i> (Eu não poderia pegar emprestado?)	137	25,5
<i>Kashite itadakemasuka.</i> (Poderia me emprestar?)	75	14,0
<i>Okari dekimasuka.</i> (Poderia pegar emprestado?)	40	7,4
<i>Kashite moraemasenka.</i> (Não posso pegar emprestado?)	36	6,7
<i>Kashite itadakitaindesu keredo.</i> (Gostaria de pegar emprestado, mas...)	35	6,5
<i>Kashite kudasaimasenka.</i> (Não poderia me emprestar?)	25	4,7

<i>Kashite kudasai.</i> (Empreste-me, por favor)	8	1,5
<i>Kashite kuremasenka.</i> (Não me emprestaria?)	7	1,3
<i>Pen.</i> (Caneta.)	4	0,7
<i>Kashite.</i> (Empreste-me.)	3	0,6
<i>Iidesuka.</i> ⁸ (Posso?)	2	0,4
<i>Tsukatte ii?</i> (Posso usar?)	2	0,4
<i>Kashite hoshiindakedo.</i> (Queria emprestado, mas...)	2	0,4
<i>Kashite kureru?</i> (Me empresta?)	1	0,2
<i>Karite ii?</i> (Posso pegar emprestado?)	1	0,2
<i>Kashiteyo.</i> (Me empresta, vai.)	1	0,2
Total	537	100,0

Fonte: Ide (1986)

No quadro 15, os dados mostram que, a expressão mais usada pelos japoneses em situações nas quais é preciso ter uma conduta mais formal é “*Okarishitemo yoroshii deshōka*” (Será que eu poderia pegar emprestado?). Essa expressão também foi considerada como a de maior nível de polidez pelos japoneses em outra análise realizada. Se compararmos a quantidade de ocorrência das expressões com nível de polidez, reconhecido pelos informantes, em geral, podemos observar que as expressões com maior nível de polidez foram as mais utilizadas em situações mais formais. Porém, há algumas exceções, como “*Kashite itadakitaindesu keredo*” (Gostaria de pegar emprestado, mas...), que foi considerada a expressão com o segundo maior nível de polidez, assim como “*Kashite kudasaimasenka*” (Não poderia me emprestar?), que foi reconhecida como tendo o mesmo nível de “*kashite itadakemasenka*” (Eu não poderia pegar emprestado?), que não apareceram em grande quantidade em situações que exigem formalidade, com apenas 35 e

⁸ Posso?, com auxiliar verbal de polidez.

25 ocorrências respectivamente. Houve também casos em que o nível de polidez da expressão foi considerado baixo, como “*Kashite moraemasenka*” (Não posso pegar emprestado?), mas apresentou maior uso, com 36 ocorrências, do que expressões mais polidas.

Ide apontou que, para respeitar as regras de cortesia em situações formais, em primeiro lugar, é preciso empregar expressões de polidez, como auxiliares verbais *desu* e *masu*, ou verbo auxiliar *kudasai*, pois a ausência desses morfemas pode diminuir o grau de polidez da expressão, como por exemplo: “*ii desuka*” (Será que posso?) > “*ii ?*” (Posso?), “*kashite kudasai*” (Empreste-me, por favor) > “*kashite*” (Empreste-me).

Em segundo lugar, é preciso escolher o verbo principal ou o verbo auxiliar apropriado. Nesse caso, o verbo principal ou o verbo auxiliar pode definir o nível de polidez da expressão. Por exemplo: “*karite ii?*” (Posso pegar emprestado?) > “*tsukatte ii?*” (Posso usar?), “*kashite kudasaimasenka*” (Não poderia me emprestar?) > “*kashite moraemasenka*” (Não posso pegar emprestado?) > “*kashite kuremasenka*” (Não me emprestaria?).

Em último lugar, chegamos à conclusão de que podem ser utilizadas expressões diretas e indiretas para realizar um pedido. Como já vimos anteriormente, as expressões indiretas possuem nível de polidez mais alto do que as diretas. Por exemplo: as expressões consideradas mais polidas por Ide foram “*okarishitemo yoroshii dehôka*” (Será que eu poderia pegar emprestado?), “*kashite itadakitaindesu keredo*” (Gostaria de pegar emprestado, mas...), além de “*okari dekimasuka*” (Poderia pegar emprestado?), que apresentou quase o mesmo nível de polidez que “*kashite itadakemasenka*” (Eu não poderia pegar emprestado?), a única expressão direta entre as expressões mais polidas.

Quadro 16- Expressões de tratamentos utilizadas em situações menos formais

Expressões	Quantidade	Porcentagem
<i>Kashite</i> . (Empreste-me.)	155	29,2
<i>Ii?</i> (Posso?)	125	23,5

<i>Aru?</i> (Tem?)	87	16,4
<i>Kashite kureru?</i> (Me empresta?)	49	9,2
<i>Kariruyo.</i> (Vou pegar emprestado)	36	6,8
<i>Karite ii?</i> (Posso pegar emprestado?)	27	5,1
<i>Kashiteyo.</i> (Me empresta, vai.)	19	3,6
<i>Tsukatte ii?</i> (Posso usar?)	18	3,4
<i>Kashite itadakitaindesu keredo</i> (Gostaria de pegar emprestado, mas...)	7	1,3
<i>lidesuka.</i> (Posso?)	2	0,4
<i>Kashite itadakemasenka.</i> (Eu não poderia pegar emprestado?)	1	0,2
<i>Okarishitemo yoroshii deshōka.</i> (Será que eu poderia pegar emprestado?)	1	0,2
<i>Kashite hoshiindakedo.</i> (Queria emprestado, mas...)	1	0,2
<i>Kashite kudasai.</i> (Me empreste, por favor)	1	0,2
<i>Kashite kuremasenka</i> (Não me emprestaria?)	1	0,2
Total	531	100,0

Fonte: Ide (1986)

No quadro 16, podemos observar que em situações mais confortáveis, em que não há necessidade de muita formalidade, os informantes quase não utilizaram auxiliares verbais de polidez, “*desu*” ou “*masu*”, nem o verbo auxiliar “*kudasai*”. O emprego de verbos auxiliares com maior nível de polidez também não foi comum, sendo quase todas as ocorrências de expressões diretas.

Kabaya (2007) realizou um estudo sobre expressões para pedido de permissão (*kyoka motome hyōgen*), onde o locutor tenta adquirir uma

permissão com o interlocutor, as quais recentemente estão sendo muito usadas em situações em que o locutor deseja fazer um pedido. Por exemplo: “*shite morattemo ii?*” (Posso pedir para você fazer?), “*shite morattemo iidesuka.*” (Poderia pedir para você fazer?), “*shite itadaitemo yoroshiiidesuka*” (Será que eu poderia pedir para você fazer para mim?).

O princípio das expressões para pedido uma permissão é o de que um ato a ser realizado pelo locutor, do qual receberá os benefícios, precisa da autorização do interlocutor, quem tem os direitos de decisão para concretizá-lo. O desenvolvimento a ser seguido neste caso é constituído por:

- Ação = locutor
- Direito de decisão = interlocutor
- Benefício = locutor

Observando o desenvolvimento das expressões para adquirir permissão, fica claro que há uma diferença com o desenvolvimento das manifestações de pedido, que é constituído por:

- Ação = interlocutor
- Direito de decisão = interlocutor
- Benefício = locutor

A diferença entre as duas expressões é de quem vai realizar a ação. Sendo que na expressão para pedido de permissão, quem executa a ação é o locutor, e, na manifestação de pedido, é o interlocutor o realizador da ação. Segundo Kabaya, esse desvio de quem vai realizar (ou participar da) a ação das expressões para aquisição de permissão, quando o locutor deseja fazer um pedido, pode ser explicado baseando-se nos princípios da diferença dos níveis de polidez que há no desenvolvimento das expressões:

- Expressões com maior nível de polidez: ação = locutor, direito de decisão = interlocutor, benefício = locutor.
- Expressões com menor nível de polidez: ação = interlocutor, direito de decisão = locutor, benefício = interlocutor.

Nas expressões com maior e menor níveis de polidez, podemos observar a diferença de quem executará a ação. No primeiro caso, é o locutor e, no segundo caso, é o interlocutor. Portanto, com base nesse princípio de polidez, Kabaya explica que os japoneses adotam as expressões para pedido de permissão no lugar das expressões de pedido, porque, utilizando o recurso de desviar a ação do ato de pedido do interlocutor para o locutor, o nível de polidez da expressão aumenta.

Kabaya também ressalta que o emprego de “*shite moraemasuka*” (posso receber o benefício?) em manifestações de pedido está fora do padrão de seu desenvolvimento, pois o uso do verbo auxiliar “*moraeru*” (de eu poder receber o benefício) desloca a ação do interlocutor para o locutor, deixando assim a expressão com nível maior de polidez do que se fosse usado “*shite kuremasuka*” (pode me fazer?), considerado a expressão típica dos pedidos, cujo sujeito do verbo recai para o interlocutor.

1.3. Síntese do capítulo

Nos estudos sobre *Koronia-go*, foram abordados diversos fatores sociais e gramaticais que influenciaram a modificação da língua japonesa falada no Brasil. Portanto, levantamos a hipótese de que nas expressões de pedido utilizadas pelos nisseis, também exista alguma diferença gerada pela influência social sofrida durante os anos que se passaram desde o começo da imigração japonesa para o Brasil até os dias de hoje.

Os estudos realizados por Kumagai, Um e Kabaya servirão como suporte desta pesquisa para podermos nos basear como os japoneses realizam pedidos, observando as estratégias e as formas de tratamento utilizadas no Japão.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo, é feita a abordagem de teorias e estudos precedentes que sustentam a pesquisa de expressões de pedido em japonês e o tema da dissertação, que foi dividido em três subcapítulos:

- Teorias de expressões de pedidos.
- Teorias da cortesia verbal.
- Síntese do capítulo.

2.1. Teorias de expressões de pedidos

Nesta pesquisa, abordamos as expressões de pedidos faladas pelos nisseis. O que torna essencial passarmos em revista teorias como as de Searle (1981), Kumatoridani (1995) e Kabaya (2002, 2003, 2006), de modo a conhecermos as principais características das expressões de pedido e em quais tipos de situações são realizadas.

Segundo Searle (1981), um ato de fala, para ser considerado uma expressão de pedido, precisa satisfazer as seguintes condições:

Quadro 17- Condições essenciais para se realizar um pedido

De conteúdo proposicional	Um ato futuro “A” a ser realizado pelo interlocutor “I”.
Preparatória	1. O interlocutor “I” está em condições de realizar o ato “A”. O locutor “L” acredita que o interlocutor “I” esteja em condições de realizar o ato “A”. 2. Não é óbvio nem para “L” nem para “I” se este realizará “A” no decurso normal dos acontecimentos, por deliberação própria.
Sinceridade	“L” quer que “I” faça “A”.
Essencial	Vale como uma tentativa de conseguir que “I” faça “A”.

Por meio das condições expostas acima, Kumatoridani (1995) mostra as expressões de pedidos que se tornam impróprias quando não satisfazem as condições fundamentais para a realização de um pedido:

- 1) *Kinou koko ni kite kudasai.*
Venha aqui ontem.
- 2) *Mizu no ue wo hadashi de aruite watatte kudasai.*
Ande em cima da água descalço.
- 3) (Falar para alguém que está fechando a porta) *Doa wo shimete kudasai.*
Feche a porta.
- 4) (Quando o locutor não deseja que abra a janela) *Mado wo akete kudasai.*
Abra a janela.

Na expressão (1), a condição de conteúdo proposicional não será atingida, porque um pedido só se realiza quando se trata de um ato futuro a ser realizado pelo interlocutor. Na expressão (2), a condição preparatória 1 não é cumprida, pois o interlocutor precisa estar em condições de realizar um certo ato, o que nesse caso não é exequível. Na expressão (3), a condição preparatória 2 não é satisfatória, pelo fato de que o ato a ser pedido já está sendo realizado, o que impede de ser feito. Na expressão (4), a condição de sinceridade não é suprida pelo locutor, que precisa desejar a realização de uma ação.

Searle (2002) também classifica o pedido como um ato ilocucional diretivo, por meio do qual o locutor tenta levar o interlocutor a fazer algo. Os atos ilocucionais diretivos podem ser divididos em dois tipos:

- a. Diretos: são atos em que o locutor emite uma frase que significa exatamente o que se diz; faz com que o interlocutor atenda à intenção do locutor. Exemplo: "Passe o sal".
- b. Indiretos: são atos em que o locutor comunica ao interlocutor mais do que uma frase diz realmente, por meio das informações de base linguística e não linguística que compartilham e da capacidade de racionalidade e inferência que teria o interlocutor para atender o ato. Exemplo: "Você pode alcançar o sal?"

Para Searle, nos atos ilocucionais diretivos indiretos, a polidez é a principal motivação. No exemplo acima, o uso de “Você pode” é polido, pelo fato de o locutor não pressupor conhecer as capacidades do interlocutor e dar a opção de uma recusa ao interlocutor.

Kumatoridani (1995) explica as formas indiretas de realizar pedidos em japonês, de acordo com a teoria dos atos da fala de Searle⁹ (1975, *apud* Kumatoridani, 1995, p.16), ao mostrar como exemplos as seguintes expressões, que são consideradas pedidos indiretos por satisfazerem a condição de sinceridade:

5) *Kore wo shite hoshiinda kedo.*

Gostaria que fizesse isso, mas...

6) *Kore wo shite moraitainda kedo.*

Gostaria que fizesse isso para mim, mas...

7) *Kore shite kureru to arigatainda kedo.*

Ficaria agradecido, se você fizesse isso para mim, mas...

Nos casos acima mencionados, para as expressões serem consideradas pedidos indiretos, há a necessidade do uso de “*noda* (de ênfase, abreviado na forma ‘*nda*’ nos exemplos) + *kedo* (conjunção coordenativa adversativa ‘mas’)” no final, que é essencial para essas expressões não se tornarem simples manifestações de desejo.

A próxima expressão é considerada pedido indireto, por satisfazer a condição preparatória.

8) *Kore ashita made ni dekiru kana?*

Será que você consegue fazer isto até amanhã?

Entretanto, expressão como a 9, que satisfaz apenas as condições de conteúdo proposicional e preparatória 2, não desempenha a função de pedido indireto na língua japonesa.

9) *Kore shimasu ka?*

⁹ SEARLE, John. Indirect Speech Acts. **Syntax and semantics 3**. New York: Academic Express, 1975. Edited by Cole, P. And Morgan.

Você faz isto?

Nas expressões de pedido em língua japonesa, há como peculiaridade a ausência da palavra com força ilocucional, como no exemplo a seguir, em que estão omitidos os verbos auxiliares “*kudasai*” (Faça-me ou por favor), “*moraitai*” (quero que faça), “*hoshii*” (quero), que indicam o conteúdo proposicional do ato.

10) *Chotto matte (kudasai).*

Espera um pouco (por favor).

Há também expressões que são difíceis de serem relacionadas com as condições para realizar expressões de pedido, levantadas por Searle, como:

11) *Kono heya mushiatsui desu ne.*

Esta sala está abafada, não?

Nesse caso, é possível entender que o locutor está querendo fazer um pedido indireto, como se dissesse “*Mado wo akete kudasai*” (Abra a janela, por favor). De acordo com Kumatoridani, nessa situação, não há possibilidade de se relacionar nenhuma condição para a realização do pedido com o enunciado. Essa expressão deve ser considerada apenas como uma forma de pedido indireta, por conta da situação em que os participantes do ato se encontram.

Por meio da teoria de expressões de tratamento de Kabaya (2002, 2003, 2006), podemos entender por que se usa essa forma de pedido indireto, como a citada no exemplo anterior. Conforme o teórico Kabaya, a execução de expressão de tratamento está baseada na presença de um locutor para realizar um ato de fala em uma situação, em que este precisa interligar sua intenção com o conteúdo e a forma de expressão.

Em cada situação de comunicação, evidenciam-se o grau de intimidade, distanciamento e hierarquia entre o locutor e o interlocutor, que estão diretamente relacionados com o local (posição espacial e temporal dos participantes) de realização de uma conversa. Portanto, para Kabaya, a situação é uma junção da relação social entre os participantes com o local em

que a conversa é realizada. Vejamos algumas situações, que variam de acordo com os participantes e o local em que a conversa é realizada:

- Professor e estudante (relação social), em uma reunião (local).
- Dois amigos ou vendedor e cliente (relação social), em um restaurante (local).

Em uma conversa, na fala do locutor, existe a intenção de concretizar algum tipo de ação (pedido, ordem, sugestão, convite). Há também o conteúdo da fala, que será reconhecido apenas quando aparecer em forma de palavras expressas. Essa forma de se expressar é importante para observarmos como o locutor está utilizando as expressões de tratamento.

Pode-se dizer que, de acordo com Kabaya, para realizarmos com sucesso o uso das expressões de tratamento, é essencial considerarmos a relação dos itens abaixo.

- I. Relação social: a relação social entre o locutor e o interlocutor.
- II. Local: posição espacial e temporal.
O conjunto de I e II gera uma situação.
- III. Intenção: um ato que alguém, por algum motivo, está tentando realizar.
- IV. Conteúdo: o assunto do qual se trata.
- V. Forma: a forma como vai se comunicar.

Através da teoria das expressões de tratamento, o exemplo 11, já mencionado, pode ser analisado da seguinte forma:

Quadro 18- Elementos essenciais para o uso de expressões de tratamento

Situação	Relação social	Locutor e interlocutor
	Local	Em uma sala abafada
Intenção	Pedir ao interlocutor para abrir a janela.	
Conteúdo	Dizer que a sala está abafada.	
Forma	Usa “ <i>desu</i> ” (auxiliar verbal de polidez) no final da frase.	

Nesse caso, há um distanciamento na relação social entre os participantes, uma vez que o locutor tem a intenção de fazer um pedido usando uma forma indireta, com o emprego de “*desu*” no final da frase.

Kabaya (1993, 2007) esclarece que os pedidos são expressões em que o locutor deseja que o interlocutor realize um ato. Dessa forma, o desenvolvimento a ser obedecido pelos participantes de um ato de pedido deve ser o seguinte:

- Ação = interlocutor.
- Direito de decisão = interlocutor.
- Benefício = locutor.

Para o teórico Kabaya, é muito importante o locutor considerar sua distância e a diferença hierárquica com relação ao interlocutor, e também o conteúdo da conversa, para obter sucesso, ao utilizar algum tipo de estratégia no momento de fazer um pedido, razão pela qual classificou as situações e o conteúdo em níveis diferentes, para poder analisar as estratégias utilizadas. Primeiramente, foram estabelecidos quatro níveis para o interlocutor, em escala crescente de acordo com o distanciamento e a hierarquia existentes entre os participantes da conversa:

Quadro 19- Níveis dos interlocutores conforme a relação social com os locutores

Níveis	Exemplos de interlocutores
-1	Amigo íntimo da mesma idade; um membro da família.
0	Pessoa não muito íntima da mesma idade; alguém que encontrou pela primeira vez.
1	Professor ou chefe com idade próxima.
2	Professor ou chefe mais velho.

Em segundo plano, o conteúdo do pedido também foi classificado em quatro níveis, cujo grau aumenta na medida em que o ônus proporcionado ao interlocutor se torna maior:

Quadro 20 – Níveis dos conteúdos conforme a posição espacial e temporal dos integrantes de uma conversa

Níveis	Exemplos de conteúdo
-1	Perguntar o local da plataforma para um funcionário de uma estação de trem. Perguntar para a professora de japonês como se lê um <i>kanji</i> . Fazer um pedido para o garçom.
0	Pedir para o funcionário de uma estação procurar um objeto perdido no trem. Pedir para a professora de japonês corrigir uma carta.
1	Perguntar para alguém na rua o caminho de um local. Pedir para o garçom trocar dinheiro. Pedir para a professora um livro emprestado.
2	Pedir dinheiro emprestado. Pedir para alguém ser fiador de imóvel.

Finalmente, os níveis dos interlocutores e dos conteúdos são somados, resultando na formação de sete graus de situações de pedidos, em que o locutor utilizará diferentes estratégias de acordo com o ônus que a situação proporciona ao interlocutor. Kabaya apresenta modelos de conjuntos de funções utilizadas nas expressões de pedido pelos japoneses nas sete situações:

Quadro 21 – Modelo de conjuntos de *moves* utilizados pelos locutores de acordo com o grau de cada situação

Situação	Conjunto de funções
-2	A princípio não se usa [pedido], usa-se [ordem], [pergunta], [instrução].
-1	[pedido], [pergunta], [instrução].
0	[desculpa] + [pedido], [pergunta] + possibilidade de [explicação].
+1	[chamado], [desculpa] + [explicação] + [pedido], [pergunta].
+2	[desculpa] + [indicação do conteúdo da fala], [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido direto ou indireto], [pergunta].
+3	[desculpa] + [indicação do conteúdo da fala], [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido direto ou indireto], [pergunta] + [promessa] + [súplica].
+4	A princípio não se realiza o ato.

Para Kabaya, conforme aumenta o grau da situação, a “lógica” (probabilidade) do interlocutor de realizar o pedido para o locutor diminui. Motivo porque, nas situações -2 e -1, nas quais o locutor faz um pedido ao garçom ou a mãe fala para o filho fazer a lição de casa, a lógica do interlocutor de realizar o pedido é evidente. Nesses casos, falas com as funções de [ordem], [pergunta] ou [instrução] são usadas, em vez de se utilizar a função de [pedido]. Por essa razão, Kabaya diz que é a partir da situação 0 que podemos pensar em reais situações de pedido.

Da situação 0 em diante, o locutor elabora uma estratégia mais complexa para efetuar um pedido, utilizando falas com as funções de [chamado], [hesitação], [desculpa] no início da conversa; além de empregar funções como [indicação do conteúdo da fala], [verificação das circunstâncias] + [explicação], antes de usar o [pedido direto ou indireto], [pergunta]. Também

pode existir [promessa] + [súplica] no final da conversa. Segundo Goffman¹⁰ (1971, *apud* Kumatoridani, 1995, p.18), as pessoas, quando em uma conversa, produzem (produziram ou produzirão) um ato que proporciona prejuízo ao interlocutor, tentam reduzir ao mínimo o dano da relação entre os participantes, para que sua própria imagem não se torne negativa perante o interlocutor. Para tanto, os locutores, ao executar um pedido, utilizam diversas falas com funções diferentes do [pedido], com o objetivo de restaurar a conversa.

Há uma variação no uso das funções de acordo com o grau da situação. Segundo Kabaya, para obter sucesso no uso das expressões de tratamento, o locutor pode deslocar seu ato de fala 1 grau, conforme a situação que está presenciando, por existir diferença social entre as pessoas de uma mesma sociedade. Mas, se o deslocamento for de 2 graus, a fala pode ser considerada um ato sem educação, polido com falsidade ou polido demais.

2.2. Teorias da cortesia verbal

Outra teoria importante para o estudo das expressões de pedido é a da cortesia verbal, pois, para mantermos a cordialidade e não ultrapassarmos ou infringirmos os limites estabelecidos pela sociedade, precisamos utilizar diversos recursos linguísticos, de modo a diminuir a chance de ofendermos alguém quando interagimos.

Segundo Villaça e Bentes (2008), há uma diferença entre cortesia e polidez, como mostra o trecho seguinte:

[...] a polidez está mais ligada às normas, convenções e princípios gerais que presidem a interação pela linguagem em dada cultura, em dada sociedade. Isto é, a polidez é uma prática regida por convenções sociais de natureza mais geral impostas ao contrato convencional, como os princípios de tomada de turnos na conversação, as formas de tratamento (sujeitos às condições específicas de cada cultura), as estratégias de preservação de faces

¹⁰ GOFFMAN, Erving. **Relations in public**. London: Penguin, 1971.

etc., de modo que tem mais a ver com a educação, *savoir faire*, obediência às regras gerais da interação social.

No entanto,

[...] a cortesia, dentre outros aspectos, estaria relacionada a uma tomada de atitude por parte do indivíduo que leve ao reconhecimento de sua distinção em relação ao outro. Neste sentido, o comportamento cortês, atualmente, seria menos ritualmente determinado e mais ligado às instâncias subjetivas da interação, aos tipos de relações que emergencialmente (Bourdieu, 1985; Hanks, 1996) podem ser estabelecidas entre os interlocutores, bem como ligado aos próprios interlocutores, variando também, como a polidez, de cultura para cultura (VILLAÇA e BENTES, 2008).

Para as autoras, a cortesia está ligada à prática subjetiva da linguagem, por parte de um locutor com seu interlocutor, e é necessário haver uma diferença de *status* (na hierarquia social e na posição no campo discursivo, conforme a situação) entre os participantes da conversa, para que o locutor esteja na condição de ser cortês.

Há uma semelhança entre as expressões de tratamento abordadas por Kabaya (2003, 2006, 2008) e a cortesia verbal, pois podemos observar que, nas duas teorias, existe uma ligação direta da relação da situação (participantes e local) com o conteúdo da conversa, que resultará na escolha de diversos recursos linguísticos para manifestar a cortesia ou as expressões de tratamento. Portanto, nesta pesquisa, é adotado o termo “cortesia verbal” para definir esta teoria, devido ao emprego de “expressões de tratamento” ser atribuído a *keigo*, como foi definido por Suzuki (1986) em seu trabalho.

Lakoff¹¹ (1973, *apud* Silva, 2008, p.171-173) propôs algumas regras de cortesia, com o intuito de limitar ao máximo o risco de surgirem desavenças em qualquer tipo de conversa. Para isso, o falante deveria seguir as seguintes regras:

- a) “Não imponha! Mantenha distância! No comportamento linguístico do locutor não deve transparecer nenhuma impressão

¹¹ LAKOFF, Robin. **The Logic of Politeness**: or minding your p's and q's. Papers from the Ninth Regional Meeting Of The Chicago Linguistic Society, p.292-305. 1973.

autoritária sobre o interlocutor. Quando o locutor considerar necessário entrar em assunto que seja da alçada do interlocutor, deve pedir permissão, sem invadir o território alheio.”

- b) “Ofereça alternativas! Use a deferência! Neste caso, o locutor permite que o interlocutor tome suas próprias decisões acerca das possíveis interpretações da mensagem. Dessa forma, o locutor não parecerá impositivo, pois permitirá que o interlocutor tenha liberdade de ação. O emprego de eufemismo tem o objetivo de dar ao interlocutor a opção de não entender e, assim, optar por outra interpretação da mensagem.”
- c) “Seja amigável! Empregue a camaradagem! O interlocutor deve sentir-se bem por meio de um comportamento amistoso. Esta máxima busca dar ao interlocutor certo conforto na interação ou, mais ainda, visa a deixá-lo à vontade durante a interação, por meio da aproximação.”

Segundo Blas Arroyo ¹²(1994, *apud* Silva, 2008, p.176-177), as regras de Lakoff mostram que, além das formas de tratamentos formais, as informais também fazem parte da cortesia, devido ao uso de formas de tratamento com sensação de igualdade. Por esse motivo, o uso das formas informais é importante tanto para os brasileiros como para os japoneses.

Além de Lakoff, Brown e Levinson (1987) também realizaram um trabalho de grande repercussão para os estudos de cortesia, baseando-se nos princípios de face (imagem) de Goffman, segundo os quais o locutor de uma interação verbal deseja manter (não danificar) a face do interlocutor. Em geral, se o locutor não danificar a face do interlocutor, a sua face também é mantida. Por essa razão, há uma cooperação mútua entre os participantes da conversa, para a manutenção de suas respectivas faces.

Para Brown e Levinson, todos os indivíduos têm duas faces:

- Face positiva: representa o desejo de ser aprovado, admirado e valorizado pelos outros.

¹² BLAS ARROYO, José Luis. **Los pronombres de tratamiento y la cortesia**. Revista de filología, 13, p.7-35. 1994.

- Face negativa: representa a necessidade de liberdade para agir e de não sofrer imposição, o que todos os indivíduos desejam.

Kumagai (1995) e Um (2004) associaram o ato de fazer um pedido a uma ameaça à face negativa do interlocutor, em razão de uma expressão de pedido criar um ônus, que pode interferir na liberdade de ação do interlocutor. Marcuschi (1989) apresentou um resumo de atos que ameaçam as faces negativas e positivas:

- a) Atos que ameaçam a face positiva do interlocutor: desaprovações, insultos, acusações.
- b) Atos que ameaçam a face negativa do interlocutor: pedidos, ordens, elogios.
- c) Atos que ameaçam a face positiva do locutor: auto-humilhações, autoconfissões.
- d) Atos que ameaçam a face negativa do locutor: agradecimentos, escusas, aceitação de ofertas.

Os atos que ameaçam a face dos indivíduos na interação verbal foram denominados por Brown e Levinson como *face-threatening acts* (FTAs), ou atos ameaçadores da face, que variam de acordo com fatores sociológicos e podem ser neutralizados com os recursos de polidez. Os três fatores fundamentais são:

- Relação de poder: que se refere ao poder relativo do interlocutor sobre o locutor.
- Distância social entre o locutor e o interlocutor: que refere ao grau de intimidade e familiaridade existente entre os integrantes do ato.
- Grau de imposição do ato de fala em determinada cultura: que refere ao fato do grau de imposição de um FTA variar de cultura para cultura.

A soma dos três fatores citados acima vai determinar a estratégia a ser utilizada pelo locutor, razão porque é importante ressaltar que os fatores não

têm valor absoluto nem imutável e são independentes um do outro, variando em cada situação.

Figura 1 – Riscos de FTA

A figura acima mostra os tipos de estratégias que o locutor pode empregar visando evitar os efeitos de FTAs. Quando o risco de um FTA é muito alto, o locutor pode optar por não realizar nenhum tipo de FTA. Mas, caso resolva produzi-lo, o ato a ser realizado pode ser indireto (*off record*) ou direto (*on record*).

Os atos indiretos precisam da interpretação dos interlocutores para que a intenção do locutor seja transmitida com sucesso, e podem também ser ignorados, pois, nesse caso, há o uso de metáforas, insinuações, expressões ambíguas e até mesmo irônicas. Por exemplo:

- 1) (Silva, 2008) Estou com fome.

Segundo Silva (2008), nessa situação, “a força ilocucionária pode levar o interlocutor, por exemplo, a oferecer comida ou convidar para uma refeição. Essa estratégia evita que seja imposta qualquer tarefa ao interlocutor”.

Os atos diretos podem surgir sem ou com o uso de ações reparadoras. O primeiro ato (direto) significa realizar algo de forma clara e objetiva, já o segundo ato (ação reparadora) possui marcadores de polidez ou o uso de recursos linguísticos, com o fim de suavizar o ônus que pode ser gerado em

uma interação. Em atos com o uso de ações reparadoras, geralmente usamos dois tipos de estratégias:

- Estratégias de polidez positiva: “estão orientadas para a face positiva do interlocutor. A polidez positiva possibilita a aproximação e a solidariedade” (SILVA, 2008), como: dar atenção aos interesses e qualidades do interlocutor; buscar concordância; manifestar atitude de otimismo; declarar reciprocidade; satisfazer o desejo do interlocutor.
- Estratégias de polidez negativa: “estão, essencialmente, orientadas para a proteção da face negativa e, conseqüentemente, para a necessidade básica de manter o território do interlocutor e de não interferir na liberdade de ação. Consiste em demonstrar ao interlocutor respeito pela sua face e o propósito de não limitar a sua liberdade de ação” (SILVA, 2008), como: não ser direto; utilizar perguntas e rodeios; adotar atitude pessimista; desculpar-se; justificar-se; impessoalizar locutor e interlocutor; não colocar o interlocutor em débito.

O fato de as expressões de pedidos ameaçarem a face negativa do interlocutor faz com que o uso das estratégias de polidez negativa seja comum na fala dos japoneses, quando estes desejam realizar um pedido, como vimos anteriormente em Kumagai (1995) e Um (2004).

Assim como Kumagai e Um, também Rosa (1992) constatou que há vários recursos linguísticos para manifestar a cortesia verbal, como por exemplo:

- Formas verbais (futuro do pretérito, imperfeito e do subjuntivo, etc.).
- Verbos modais: creio/acho/imagino.
- Fórmulas do tipo: Não ..., mas...
- Enunciados justificativos e explicativos.
- Perguntas indiretas.

- Certos marcadores discursivos, como os introdutores e interruptores de tópico ou desviadores de tópico.
- Certos torneios verbais, recuos estratégicos etc.

Alguns recursos linguísticos citados acima – como enunciados justificativos e explicativos, perguntas indiretas, marcadores discursivos, torneios verbais, recuos estratégicos, formas verbais, verbos modais – já foram abordados anteriormente. São utilizados pelos japoneses em situações de pedido, conforme visto em Kabaya, Kumagai, Kumatoridani, Um e Ide.

Além disso, Silva (2008) mostra também que a relação entre cortesia e a forma de tratamento é “um sistema de significação que contempla diversas modalidades de dirigir-se a uma pessoa”. Mas, se esse sistema for transgredido, pode causar algum tipo de prejuízo no relacionamento dos participantes de uma conversa.

As formas de tratamento formal (o senhor) e informal (você), que podem ser consideradas manifestações de cortesia negativa e positiva, respectivamente, foram analisadas por Silva. Em situações nas quais o objetivo do locutor é compartilhar o mesmo território com o interlocutor, e este é alguma pessoa conhecida, o uso de **você** é considerado uma manifestação de cortesia positiva. Entretanto, nos casos em que o locutor deseja manter distância com o interlocutor, sem invadir o espaço e obstruir a liberdade de ação dele, a forma de tratamento **senhor** é empregada como uma manifestação de cortesia negativa.

- 1) L1: professor... em que área o **senhor** ... tem atuado... ultimamente?
 L2: professora V. creio que já nos conhecemos... somos colegas... e não há motivo para continuar com esse **senhor** pra cá e **senhora** pra lá... chame de **você**... vou chamá-la de **você**...
 (SILVA, 2008)

No exemplo 1, o L1 utilizou **senhor**, uma forma de tratamento formal (cortesia negativa), para se dirigir a L2, tentando manter distância entre eles, sem invadir a área do outro. Porém, L2 desejou preservar a face positiva de L1, com a finalidade de eliminar as diferenças e compartilhar o mesmo espaço com

o interlocutor, quando solicitou a ele o uso de **você** (cortesia positiva), dizendo que o chamasse de **você**.

Kikuchi (1997) explica que, para obter o uso adequado das expressões de tratamento, existem dois fatores a serem considerados: fator social e fator psicológico. O primeiro fator é basicamente constituído pela situação e relação dos participantes da conversa. A situação da conversa pode mudar de acordo com a posição dos participantes, do assunto e do tipo de conversa, pois em nosso cotidiano há uma grande diversidade dos tipos de conversa, como: conversas formais, conversas em tons familiares ou simples, assuntos particulares e conversas públicas.

Por exemplo, em uma situação de emergência, usamos geralmente uma forma simples para nos expressar, *Kaji da! Niguerô!* (Fogo! Fuja!), mesmo que o interlocutor possua um grau hierárquico maior do que o do locutor.

A relação dos participantes da conversa também é outro fator importante para o uso adequado das expressões de tratamento, que é composto pela:

- **Relação de hierarquia** (social, econômica, cultural, idade). Nessa relação, o locutor precisa considerar a diferença social existente entre ele e o interlocutor, podendo este ser mais velho, possuir algum tipo de cargo ou título importante.
- **Relação da posição** (ponto de vista). De acordo com a posição em que o locutor se encontra com relação ao interlocutor, o uso das expressões de tratamento deve ser modificado, porque o primeiro pode estar na posição de receber algum benefício, de proporcionar algum benefício, de possuir autoridade para permitir algo ou de pedir autorização.
- **Relação de intimidade e distanciamento**. Geralmente, expressões de tratamento menos formais são utilizadas com pessoas íntimas e conhecidas, e mais formais com pessoas que encontramos pela primeira vez.
- **Relação de interioridade - exterioridade**. Esse tipo de relação é uma peculiaridade do japonês, pois, nesse idioma, o locutor ao se referir de alguém que faça parte de sua família ou da companhia em que trabalha,

perante uma pessoa que não pertença a essa família ou companhia, sente a necessidade de não utilizar formas que expressem respeito a essas pessoas, para manter um nível de conversa formal.

O fator psicológico é importante para o locutor determinar se o nível da expressão de tratamento será executado adequadamente ou não, com relação à consideração feita a todos os fatores sociais de uma conversa. Conforme a intenção do locutor a respeito de como vai tratar o interlocutor, pode haver a variação de se expressar de modo: formal, normal, irônico ou desprezível. Existem casos em que as pessoas, para mostrar seus sentimentos, infringem as regras dos fatores sociais, e utilizam uma linguagem informal mesmo com pessoas que possuem nível social mais alto. Há casos ainda em que uma pessoa honrada com um nível social muito alto não deseje ostentar esse *status* e trate pessoas mais humildes com formalidade, o que seria inadequado para os fatores sociais no emprego das expressões de tratamento.

O modo de aumentar ou diminuir a distância por meio do uso das expressões de tratamento entre os participantes também é um fator psicológico relevante. Em uma situação na qual o locutor tem a intenção de demonstrar sua insatisfação com relação ao interlocutor, com quem tem grande intimidade, a utilização de expressões de tratamento resulta no aumento da distância entre eles, uma vez que em conversas entre amigos e namorados, por exemplo, não se utilizam expressões de tratamento. Para diminuir a distância entre duas pessoas que não se conhecem direito, existe também a possibilidade de não se expressar formalmente, o que pode resultar em uma eventual aproximação das pessoas.

2.3. Síntese do capítulo

Neste capítulo foram apresentadas as definições de expressão de pedido feitas por Searle, Kumatoridani e Kabaya, que serão aproveitadas para realização da análise dos tipos de estratégias utilizadas pelos informantes,

quando executam um pedido, pois, na língua japonesa, existe a necessidade de utilizar diversos recursos linguísticos, conforme a situação, para não faltar com o respeito ao interlocutor.

Baseando-se em estudos como de Lakoff e Brown e Levinson, Silva explica a importância da estratégia de polidez negativa para oferecer alternativa ao interlocutor, de modo a não intimidar sua ação. Em nossa análise das expressões de pedido, verificamos se houve o uso adequado por parte dos informantes, pois esse tipo de estratégia é o ideal em situações em que se realiza um pedido. Além disso, a relação de cortesia verbal com as expressões de tratamento também foi ressaltada, pela sua importância no sentido de poder expressar mais ou menos respeito, manter distância ou estabelecer aproximação com o interlocutor em uma conversa.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1. Informantes

Com o intuito de analisar a forma de se expressar dos falantes de língua japonesa, nesta pesquisa, foram utilizados dados colhidos entre nisseis do Brasil (descendentes da 2ª geração dos japoneses), pelo fato de estes terem nascido e sido criados no país e, ao mesmo tempo, terem recebido dos pais isseis forte herança cultural, na qual está incluído o uso da língua. Para tanto, aplicamos questionários em diversas situações em que o falante precisaria fazer um pedido.

A pesquisa de campo foi realizada entre janeiro e dezembro de 2012 na cidade de São Paulo e duas da Grande São Paulo, que são Suzano e Mogi das Cruzes, nas quais há grande concentração de descendentes de japoneses. Nessas localidades, existem várias associações de *nikkei (kaikan)*, nas quais as pessoas se reúnem com o fim de cultivarem a cultura japonesa, cantando músicas, dançando *odori* (danças japonesas) e ensinando a língua japonesa, além de realizarem eventos associados à colônia, tais como concursos de karaokê e torneios de beisebol e *softball*.

A idade dos nisseis selecionados como informantes está entre 40 e 69 anos, porque nos locais em que foi feita a coleta de dados, a maioria dos nisseis bilíngues estavam concentrados nessa faixa etária. Além disso, a grande maioria possui contato com a língua japonesa, apesar de a utilizarem com frequência distinta.

Para analisarmos as possíveis variáveis socioculturais que influenciam no modo de se expressar dos informantes, o grupo de nisseis, formado por 96 pessoas, foi distribuído de acordo com idade, sexo e escolaridade, conforme o quadro abaixo:

Quadro 22 (a)- Distribuição do número de informantes por sexo, idade e escolaridade

Nisseis	Homen		Mulher		Total
	Médio	Superior	Médio	Superior	
40 a 49	6	4	9	9	28
50 a 59	10	9	9	7	35
60 a 69	9	9	9	6	33
Total	25	22	27	22	96

No quadro a seguir, a quantidade de informantes foi distribuída conforme a experiência de ter frequentado escola de língua japonesa ou não, e a vivência no Japão ou não.

Quadro 22 (b)- Distribuição do número de informantes por experiência de ter frequentado escola de japonês e vivência no Japão

Frequentou escola de japonês	Não frequentou escola de japonês	Vivência no Japão	Vivência só no Brasil
61	35	51	45

Todos os informantes aprenderam a língua japonesa em casa com seus pais e ancestrais. Dentre os homens, 24 estudaram em escola de japonês e 24 aperfeiçoaram-se no uso da língua convivendo com japoneses no Japão.

Entre as mulheres, 37 estudaram em escola de japonês e 27 adquiriram maior conhecimento da língua, convivendo com japoneses no Japão.

3.2. Instrumento utilizado na pesquisa

Nesta pesquisa, foram utilizados questionários como instrumento para a obtenção de dados.

Baseando-se em pesquisas precedentes, como as de Um e Kumagai, o questionário foi elaborado com o intuito de colher informações sobre o uso da língua. Nas diversas situações criadas, o informante precisou fazer um pedido.

Uma vez que no Brasil, atualmente, é raro as pessoas utilizarem o japonês fora das colônias japonesas (associações japonesas), mesmo quando a fala é realizada por dois ou mais informantes *nikkei*, as situações foram elaboradas com base em circunstâncias em que o informante deveria realizar pedidos imaginando que aquelas circunstâncias pudessem ocorrer em seu cotidiano.

Conforme explicado anteriormente, os atos de pedidos implicam ônus para os participantes do enunciado, pois atingem diretamente a imagem (face) do interlocutor, que precisa realizar uma ação, e traz certo benefício para o locutor do pedido. Ao mesmo tempo, o locutor precisa se preocupar em não passar uma imagem negativa sua ao interlocutor. Para tanto, tenta realizar esse tipo de ato respeitando sempre a distância social entre eles.

Por essa razão, o falante procura – por meio do uso de expressões que levem ao sucesso da comunicação, sempre atento às circunstâncias de enunciação do pedido, como idade, posição social do interlocutor, grau de dificuldade em satisfazer o pedido, entre outras – minimizar o fardo causado ao interlocutor e fazer com que este atenda o que é solicitado.

Com o objetivo de verificar a variedade das expressões usadas pelos nisseis, neste trabalho foram estabelecidas sete situações em que o locutor precisou utilizar diversas estratégias e empregar formas de tratamento, de acordo com a idade, grau de intimidade e posição social do interlocutor.

No questionário, descreveu-se o cenário, o papel social dos participantes e o contexto de cada situação, para que os informantes pudessem respondê-lo. As situações estabelecidas foram as seguintes:

- **Situação 1:** Numa mesa na hora da refeição, quando você não alcança o sal e vai pedir para alguém passar o sal, como pediria:
 - a. Para um familiar mais velho (pai, mãe)?
 - b. Para um familiar mais novo (filho, irmão mais novo)?
 - c. Para uma pessoa não muito íntima?

- **Situação 2:** Quando você quer que alguém tire uma foto, como pediria:
 - a. Para um amigo?
 - b. Para um desconhecido?

- **Situação 3:** Quando alguém da sua família está passando mal, você vai até a casa de um médico que mora na vizinhança. Como você pediria para o médico vir à sua casa?

- **Situação 4:** No supermercado, quando seu dinheiro cai num lugar que está ao alcance do caixa, como você pediria para pegar o seu dinheiro?

- **Situação 5:** Numa loja de roupas, quando você quer pedir para um(a) balconista outro tamanho de uma roupa, como pediria para lhe trazer o tamanho que deseja?

- **Situação 6:** De repente surgiu um compromisso e você precisa de alguém que trabalhe no seu lugar e troque o dia de folga com você. Como pediria a esta pessoa?
 - a. Se for uma pessoa íntima mais velha.
 - b. Se for uma pessoa íntima mais nova.
 - c. Se não for uma pessoa íntima mais velha.
 - d. Se não for uma pessoa íntima mais nova.

- **Situação 7:** Numa época em que há muito serviço e você precisa pedir folga por motivos pessoais, como pediria para o seu chefe?

3.3. Análise de dados

Os dados resultantes dos questionários aplicados durante a pesquisa foram analisados na seguinte ordem:

- (1) Análise quantitativa dos tipos de funções presentes nos pedidos realizados pelos nisseis.
- (2) Análise quantitativa dos modelos de estratégia utilizados pelos nisseis ao realizar um pedido, de acordo com as combinações dos atos de falas (enunciados) segundo as quais foram divididos e conforme a função apresentada por cada um deles dentro de uma expressão de pedido.
- (3) Análise quantitativa dos tipos de formas de tratamento usadas pelos nisseis.

O método adotado para a análise quantitativa dos tipos de funções presentes nos atos de pedidos foi o mesmo que Um (2004) usou em sua pesquisa: a unidade *move*, que foi abordado no primeiro capítulo desta pesquisa. A unidade *move* foi utilizada por Um a fim de analisar o enunciado das expressões de pedido.

Tsuda (1989) explicou que *move* é a menor unidade funcional de um discurso, ou seja, cada *move* representa um ato de fala, e, de acordo com Nakata (1990), essa unidade pode ser usada em uma análise de discurso para verificar o tipo e o número de funções que há em uma fala, como por exemplo, no caso da seguinte fala :

Quadro 23- Amostra de uma fala dividida em *moves*

[pedido de desculpa]	[explicação/justificativa]	[pedido]
Desculpa,	mas surgiu um compromisso.	Você poderia trocar o seu dia de folga comigo?

A fala acima pode ser dividida em três partes, de acordo com a função que cada unidade exerce. Nesse caso, “Desculpa” tem a função de pedir desculpas [pedido de desculpa], “mas surgiu um compromisso” tem a função de explicar uma situação [explicação/justificativa] e “Você poderia trocar o seu dia de folga comigo?” tem a função de pedir algo [pedido].

Nakata levanta as principais características que a unidade *move* pode descrever ao analisar uma fala:

1. Verificar a principal causa para realizar a fala.
 - A partir de uma fala precedente, o locutor realiza um ato de fala, como: argumentar, repetir a pergunta, concordar, pedir desculpa ou agradecer.
 - Observar a relação de como ocorre a fala com os interesses do locutor e do interlocutor. Por exemplo: abençoar ou dar os pêsames.
2. Esclarecer a relação do locutor com o interlocutor.
 - Conforme a posição do locutor, existe a possibilidade de dizer algo diretamente, dar um recado ou falar em nome de alguém.
 - De acordo com a relação hierárquica e de intimidade entre o locutor e o interlocutor, há uma diversificação linguística. Por exemplo, se o locutor deseja requerer algo, pode haver o ato de fazer um pedido, dar uma ordem ou instrução, variando de acordo com a relação de poder entre os integrantes da conversa.
3. Analisar o tipo de função que a fala expressa.
 - Classificando e posicionando as funções representadas em uma fala.
 - Relacionando a convicção do locutor com o assunto e conteúdo da fala, pois existem atos, como o de afirmar, supor, perguntar e requerer consentimento, que possuem graus de convicção diversificados.
 - Conforme a avaliação e a atitude do locutor no que se refere ao assunto e conteúdo da fala.

4. Identificar conteúdo proposicional.

- Distinguindo se o conteúdo proposicional da fala é uma realidade objetiva ou uma expressão de sentimentos do locutor.
- De acordo com a direção que o assunto falado segue. Por exemplo: quando o locutor se vangloria, a proposição da fala está focada em si; mas, se for feito um elogio, a proposição da fala está direcionada ao interlocutor ou a uma terceira pessoa.
- Verificando se o assunto referido está relacionado ao passado; como evocar o passado, desculpar-se; ou falar algo relacionado com o futuro, como fazer um pedido ou uma promessa.

5. Observar a posição e o modo como uma fala relaciona-se com as outras dentro da conversa.

- Depois de ouvir o propósito da fala de outra pessoa, podemos continuar a conversa, concordando, recusando, ignorando, mudando de assunto ou, até mesmo, encerrando a conversa.

6. Outros, como por exemplo observar o fator principal da composição da situação em que se realiza a fala.

- Os tipos de falas mudam conforme o local e as circunstâncias em que são realizados. Há falas públicas, como apresentação, e particulares, como confissão ou resmungo.

Nesta pesquisa, seguindo essas características do *move* de descrever as funções e outras peculiaridades de uma fala, conforme expostas por Nakata, analisaremos as expressões de pedido faladas pelos nisseis.

Analisados os tipos e a quantidade de atos da fala presentes nos discursos dos informantes, verificamos as combinações dos atos da fala dentro de uma expressão de pedido, com o propósito de obtermos os modelos de estratégias mais utilizados pelos informantes de cada grupo.

Para verificar se os informantes nisseis estão utilizando combinações apropriadas de funções em situações de pedido, o estudo de Kabaya (1993) serviu como base para determinarmos o grau de cada situação do questionário, de acordo com o nível do interlocutor e do conteúdo do pedido que foi executado.

Quadro 24- Análise do nível e grau de cada situação do questionário

Situação	Conteúdo	Nível	Interlocutor	Nível	Grau
1	Em uma mesa, na hora da refeição, como o informante pediria para alguém passar o sal quando não o alcança.	0	familiar mais velho (pai, mãe)	-1	-1
			familiar mais novo (filho, irmão mais novo)	-1	-1
			pessoa não muito íntima	0	0
2	Como o informante pediria para alguém tirar uma foto.	+1	amigo	-1	0
			desconhecido	0	+1
3	Como o informante pediria para o médico vir a sua casa, quando alguém da sua família estivesse passando mal.	+1	médico	+2	+3
4	Como o informante pediria para pegar seu dinheiro, que caiu.	0	funcionário do caixa de supermercado	0	0
5	Como o informante pediria para lhe trazer uma roupa de outro tamanho.	-1	balconista de loja de roupa	0	-1
6	Como o informante	+2	pessoa íntima mais velha	0	+2

	pediria a alguém que trabalhe no mesmo lugar para trocar o dia de folga.		pessoa íntima mais nova	-1	+1
			pessoa não íntima mais velha.	+1	+3
			pessoa não íntima mais nova	0	+2
7	Como o informante pediria folga para seu chefe, na época em que há muito serviço.	+1	chefe (superior)	+2	+3

A partir da soma dos níveis do interlocutor e do conteúdo, classificamos o grau de cada situação, obtendo 13 situações de pedido com diversidade de 5 graus (de -1 a +3).

Por último, analisamos a forma de tratamento empregada pelos informantes, porquanto é ela que demonstra o respeito do locutor para com o ouvinte e, sendo assim, é de extrema importância o seu uso devido para diminuir o ônus que uma expressão de pedido produz.

Suzuki (1986) define o tratamento como a forma pela qual o usuário estabelece o distanciamento social ou psicológico que o separa das pessoas num ato de comunicação. Por essa razão, para Munaretti (2005), o pedido é provavelmente um dos atos que mais exigem o uso das formas de tratamento, pelo ônus que o pedido pode representar aos participantes desse pedido.

A análise das formas de tratamento presentes nas falas dos informantes concentrou-se no predicado das frases, em que se utilizam verbos auxiliares, como *Kureru* (representa a ideia de fazer-me algo), *Morau* (representa a ideia de receber algo), *Kudasaru* (*kureru* na forma de expressão de tratamento que representa respeito) e *Itadaku* (*morau* na forma de expressão de tratamento que representa modéstia), com o intuito de modificar o grau de polidez da expressão.

Nos atos de pedidos diretos e indiretos, os informantes geralmente empregam o verbo auxiliar conforme a distância ou fatores sociais existentes entre eles e os interlocutores, ou seja, os verbos auxiliares são atribuídos de acordo com a hierarquia social, idade, sexo e intimidade. Além disso, foi analisado o emprego de auxiliares verbais de polidez como *desu* e *masu*, uma vez que o emprego ou não de *desu* e *masu* é igualmente importante para se verificar o nível de polidez utilizado pelo informante.

Baseando-se em Ide (1986), que mostrou a percepção dos japoneses em relação ao grau de polidez das formas de tratamento empregadas em situações de pedido, observamos se os informantes utilizaram adequadamente as expressões de tratamento em cada situação. A seguir vemos como foi classificado o grau de polidez das formas de tratamento:

Quadro 25- Diferença do grau de polidez entre as formas de tratamentos em situações de pedido

<i>Aru?</i>	≤	Tem?
<i>pen</i>	<	Caneta
<i>kashite</i>	<	Empreste-me
<i>ii?</i>	<	Posso?
<i>kariruyo</i>	≤	Vou pegar emprestado, viu
<i>kashiteyo</i>	<	Me empresta, vai
<i>tsukatte ii?</i>	<	Posso usar?
<i>kashite kureru</i>	<	Me empresta?
<i>kariteii?</i>	<	Posso pegar emprestado?
<i>kashite hoshiindakedo</i>	<	Queria pedir emprestado, mas...
<i>kashite kudasai</i>	<	Empreste-me, por favor.
<i>ii desuka</i>	<	Posso? (com auxiliar verbal de polidez)
<i>kashite kuremasenka</i>	<	Não me emprestaria?
<i>kashite moraemasenka</i>	<	Não posso pegar emprestado?
<i>kashite kudasaimasenka</i>	=	Não pode me emprestar?
<i>kashite itadakemasenka</i>	≤	Eu não poderia pegar emprestado?

<i>okari dekimasuka</i>	≤	Poderia pegar emprestado?
<i>kashite itadakemasuka</i>	≤	Poderia me emprestar?
<i>kashite itadakitaindesukeredo</i>	<	Gostaria de pegar emprestado, mas...
<i>okari shitemo yoroshii deshōka</i>	+	Será que eu poderia pegar emprestado?

Fonte: quadro adaptado de Ide (1986)

No quadro acima, [$<$] significa que a diferença do grau de polidez entre as formas de tratamento é clara, e representa que a forma de tratamento da linha de cima possui um menor grau de polidez em relação à de baixo. Em alguns casos, essa diferença foi considerada pequena, por isso foi representada por [$\leq$]. Quando o símbolo usado foi [=], não se diferiu o grau de polidez em relação à forma de tratamento apresentada na linha de baixo.

Nessa análise das formas de tratamento, também foi verificado em que situação há o uso das expressões para pedido de permissão, como: “*shite morattemo ii?*” (Posso pedir para você fazer?), “*shite morattemo iidesuka.*” (Poderia pedir para você fazer?), “*shite itadaitemo yoroshiidesuka*” (Será que eu poderia pedir para você fazer para mim?), que, segundo Kabaya (2007), os japoneses estão utilizando recentemente em situações de pedido.

4. ANÁLISE DOS *MOVES*

Neste capítulo, apresentamos a análise dos dados que foram divididos em *moves*, das expressões de pedido faladas em japonês pelos nisseis do Brasil. Nosso objetivo, por meio deste trabalho, é observar como os nisseis do Brasil utilizam a língua japonesa, especificamente no que se refere à realização de expressões de pedido e as peculiaridades encontradas nessas expressões. Além disso, buscamos analisar os principais fatores sociais que influenciaram essa **forma de se expressar** (ou da utilização de estratégias) dos nipo-brasileiros. Para isso, dividimos a análise dos *moves* em três partes:

- Análise da média de ocorrências de *moves*.
- Análise dos tipos de *moves* utilizados.
- Análise das estratégias usadas nas expressões de pedido, através das combinações dos *moves*.

4.1. Análise da média de ocorrência de *moves*

Neste trabalho, coletamos os dados por meio de enquetes realizadas em sete situações diferentes, nas quais o informante precisava realizar um pedido. Cada situação apresentava um grau de ônus diferente para a execução do pedido. Portanto, a quantidade de *moves* utilizada pelos informantes também deveria aumentar conforme aumentasse o grau de cada situação. Para observarmos a relação do grau de ônus da situação com o número de *moves* usados, calculamos a média de ocorrência dos *moves* em cada situação. Além disso, os dados dos informantes foram classificados de acordo com o sexo, a idade e o nível escolar. Levou-se também em consideração se o informante havia frequentado escolas de japonês (*nihongo-gakkô*) e se já tinha estado no Japão ou não.

Primeiramente, analisamos a média geral de *moves* usada por todos os informantes com relação a cada situação, para vermos se a utilização do

número de *moves* aumenta segundo o grau de ônus que a situação proporciona ao locutor.

Os informantes realizaram os pedidos nas seguintes situações:

- 1) **Situação 1:** Numa mesa, na hora da refeição, quando você não alcança o saleiro e vai pedir para alguém passar o sal, como pediria:
 - a. Para um familiar mais velho (pai, mãe)?
 - b. Para um familiar mais novo (filho, irmão mais novo)?
 - c. Para uma pessoa não muito íntima?
- 2) **Situação 2:** Quando você quer que alguém tire uma foto, como pediria:
 - a. Para um amigo?
 - b. Para um desconhecido?
- 3) **Situação 3:** Quando alguém da sua família está passando mal, você vai até a casa de um médico que mora na vizinhança. Como pediria para o médico ir a sua casa?
- 4) **Situação 4:** No supermercado, quando seu dinheiro cai num lugar que está ao alcance do caixa, como você pediria para pegar o seu dinheiro?
- 5) **Situação 5:** Numa loja de roupas, quando você quer pedir para um(a) balconista outro tamanho de uma peça, como pediria para lhe trazer o tamanho que deseja?
- 6) **Situação 6:** De repente, surgiu um compromisso e você precisa de alguém que trabalhe no mesmo lugar para trocar o dia de folga com você. Como pediria a esta pessoa?
 - a. Se for uma pessoa íntima mais velha.
 - b. Se for uma pessoa íntima mais nova.
 - c. Se não for uma pessoa íntima mais velha.
 - d. Se não for uma pessoa íntima mais nova.

- 7) **Situação 7:** Numa época em que há muito serviço e você precisa pedir folga por motivos pessoais, como pediria para o seu chefe?

Nos dados do quadro abaixo temos o número de cada situação (S), o grau de ônus da situação (O) e a média geral dos *moves* utilizados por todos os informantes (G).

Quadro 26- Média geral do número de *moves* usados

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	+1	-1	+2	+1	+3	+2	+3
G	1,65	1,34	1,78	1,36	1,99	3,22	2,52	2,06	2,57	2,02	2,84	2,33	3,26

Assim como Kabaya mostrou em sua pesquisa, o número de *moves* usados em uma expressão de pedido é maior conforme aumenta o grau de ônus para o locutor, e, como podemos observar na tabela acima, nas situações com grau maior (+3) – 3, 6-c e 7 –, a média de *move* usado é mais alta, comparada à das outras situações (+2, +1, 0, -1, -2). Além disso, o número da média de uso dos *moves* diminui na mesma proporção da diminuição do grau de ônus das situações. Mas há algumas exceções, como na situação 4, o grau de ônus é +1, mas a média de uso dos *moves* é mais alta do que na situação 6-d, na qual o grau de ônus é +2. Na situação 2-a, que possui grau de ônus 0, a média de uso de *move* é tão baixa quanto na situação 1-b, cujo o grau de ônus é -2. Já na situação 5, em que apesar do grau de ônus ser -1, a média de *moves* utilizados é mais alta do que nas situações 1-c (grau 0), 2-a (grau 0), 2-b (grau +1) e 6-b (grau +1).

Resumindo os dados da média de *moves*, podemos dizer que os nisseis em geral alteram o uso de *move* de acordo com o grau de ônus produzido em cada situação. A seguir, observamos os tipos de influência que os fatores sociais podem exercer na língua japonesa falada pelos nisseis no Brasil. Para tanto, criamos quadros com os dados da média de *move* utilizada de acordo com a diversidade dos fatores sociais dos informantes.

▪ Análise do fator idade

O primeiro fator analisado foi o da idade. Para tanto, os números da média de *moves* usados pelos informantes foi dividido em três faixas etárias (40 a 49 anos, 50 a 59 anos e 60 a 69 anos).

Quadro 27- Média do número de *moves* dividida pela faixa etária dos informantes

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	+1	-1	+2	+1	+3	+2	+3
40	1,38	1,28	1,72	1,31	1,90	3,15	2,54	1,96	2,43	1,96	2,96	2,52	3,57
50	1,71	1,34	1,80	1,34	2,06	3,32	2,59	2,03	2,50	1,88	2,84	2,22	3,26
60	1,82	1,39	1,82	1,42	2,03	3,18	2,44	2,19	2,77	2,23	2,71	2,26	2,97

Legenda: (S) Situação, (O) Ônus, (40) Faixa etária de 40 – 49, (50) Faixa etária de 50 – 59, (60) Faixa etária de 60 – 69

De acordo com os dados acima, os informantes mais velhos utilizam predominantemente maior número de *moves* do que os mais novos, principalmente nas situações com grau de ônus menor, como nas situações 1-a (-1), 1-b (-2), 1-c (0), 2-a (0) e 5 (-1), nas quais os informantes que mais utilizaram *moves* foram os da faixa etária de 60 a 69 anos, seguidos pelos informantes de 50 a 59 anos, e depois pelos de 40 a 49 anos, nessa sequência. A situação 6-a, apesar de ter o grau de ônus +2, a ordem do maior número de *moves* utilizado é a mesma das situações citadas anteriormente, com os mais velhos utilizando mais *move*. A média de *move* utilizada pelos informantes de 60 a 69 anos na situação 6-b (+1) também é maior, mas apareceram mais *moves* nas falas dos informantes de 40 a 49 anos do que nas de 50 a 59 anos.

Nas situações com o grau de ônus maior, como 6-c (+3), 6-d (+2) e 7 (+3), os informantes mais jovens utilizam maior quantidade de *moves* do que os mais velhos. Dessa forma, temos um resultado inverso ao das situações com grau de ônus menor. Há também a situação 7, com grau de ônus alto +3. Mas, nessa situação, a faixa etária que mais utiliza *moves* é de 50 a 59 anos, seguidos por 60 a 69 anos e 40 a 49 anos, respectivamente. Na situação 2-b

(+1), o resultado obtido foi o mesmo. Na situação 4 (+1), a faixa etária que mais usou *moves* também foi a de 50 a 59 anos, seguido pela faixa de 40 a 49 anos e de 60 a 69 anos, nessa sequência.

Em relação ao fator idade, pudemos observar que, nas situações com o grau de ônus menor, os mais velhos utilizam maior quantidade de *moves*. Em contrapartida, nas situações mais complexas, com grau de ônus maior, em que os mais jovens usam mais *moves*. Em algumas situações, apareceram mais *moves* nos dados dos informantes da faixa etária entre 50 e 59 anos, que possui uma característica peculiar com relação a outras faixas etárias, pois, em quase todas as situações, o número da média de *moves* utilizados por essa faixa etária aparece em segundo, com exceção das situações 6-b e 6-d.

A partir dos dados acima, constatamos que o desempenho dos informantes mais novos, de acordo com a média dos *moves* usados, é melhor, porque conseguem aumentar ou diminuir o número de *moves* utilizados conforme o grau de ônus de cada situação, motivo pelo qual realizam o pedido com respeito, sem invadir o território do interlocutor em situações com grau de ônus alto, e também são mais diretos, usando uma quantidade menor de *moves* em situações que grau de ônus é baixo. No entanto, a performance dos informantes mais velhos é o inverso dos mais novos, já o desempenho dos informantes entre 50 e 59 anos, quase sempre mantém um nível intermediário

▪ Análise do fator sexo

Outro fator social analisado foi relativo ao sexo dos informantes. No próximo quadro, os dados dos informantes foram separados por sexo.

Quadro 28- Média do número de *moves* dividida conforme o sexo dos informantes

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	0	-1	+2	+1	+3	+2	+3
H	1,67	1,23	1,71	1,31	1,98	3,00	2,40	1,91	2,44	1,95	2,71	2,12	3,30
M	1,59	1,39	1,88	1,35	2,02	3,53	2,68	2,23	2,82	2,33	3,09	2,67	3,65

Legenda: (S) Situação, (O) Ônus, (H) Homem, (M) Mulher.

Como podemos ver, com exceção da situação 1-a, em que entre nas falas dos homens apareceu uma quantidade de *moves* maior do que entre as falas das mulheres, nas demais situações, ficou claro que as mulheres utilizam mais *moves* do que os homens.

▪ Análise do fator escolaridade

No quadro seguinte, classificamos os dados dos informantes conforme a formação escolar, considerando se possuem formação universitária ou apenas até o ensino médio.

Quadro 29- Média do número de *moves* dividida conforme a formação escolar dos informantes

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	0	-1	+2	+1	+3	+2	+3
U	1,64	1,36	1,73	1,33	1,96	3,29	2,68	2,00	2,49	2,15	2,76	2,46	3,34
C	1,67	1,31	1,85	1,33	2,04	3,24	2,64	2,08	2,64	1,84	2,91	2,24	3,38

Legenda: (S) Situação, (O) Ônus, (U) Universitário, (C) Ensino Médio.

Ao se considerar esse fator social, foi observado que, na maioria das situações, o valor da média de *moves* quase não difere dos informantes com formação universitária com relação aos que possuem formação escolar até o ensino médio. Nas situações 1-c (0), 6-a (+2) e 6-c (+3), há maior uso de *moves* por parte dos informantes com o ensino universitário. Em contrapartida, as situações 6-b (+1) e 6-d (+2), em que os informantes que estudaram até o ensino médio utilizaram mais *moves*.

Como as maiores diferenças da média de *moves* encontradas foram na situação 6, em que existem quatro tipos de interlocutores, pudemos observar que há uma tendência dos informantes com ensino universitário a usarem mais *moves* quando se dirigirem a interlocutores mais jovens, independentemente desses serem íntimos ou não. No entanto, os informantes com nível escolar de ensino médio usaram maior número de *moves* com interlocutores mais velhos, independentemente do grau de intimidade.

▪ Análise do fator experiência de vivência no Japão

Outro fator social analisado foi o fato de o informante ter morado no Japão ou não.

Quadro 30- Média do número de moves dividida conforme a vivência no Japão dos informantes

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	0	-1	+2	+1	+3	+2	+3
J	1,63	1,33	1,85	1,33	1,88	3,29	2,69	2,12	2,66	2,10	2,96	2,50	3,66
B	1,64	1,29	1,69	1,36	1,89	3,09	2,35	1,95	2,47	2,00	2,78	2,42	3,30

Legenda: (S) Situação, (O) Ônus, (J) Japão, (B) Brasil

Na maioria das situações, os informantes que já moraram no Japão tiveram a média de uso de *moves* maior do que a dos que nunca moraram no Japão. Houve apenas duas exceções, mas a diferença no número da média de *moves* utilizados foi tão pequena, que podemos considerar que os informantes que moraram no Japão utilizam mais *moves* do que os que sempre moraram no Brasil.

▪ Análise do fator aprendizado em escola de língua japonesa

O último fator social analisado diz respeito ao local onde foi feita a aprendizagem da língua japonesa. Separamos os dados dos informantes que aprenderam o japonês em casa com a família e os dos que, além de aprenderem em casa, também frequentaram escolas de japonês (*nihongo-gakkô*).

Quadro 31- Média do número de moves dividida conforme o fato dos informantes terem estudado ou não em escolas de japonês

S	1-a	1-b	1-c	2-a	2-b	3	4	5	6-a	6-b	6-c	6-d	7
O	-1	-2	0	0	+1	+3	0	-1	+2	+1	+3	+2	+3
E+F	1,53	1,31	1,72	1,33	2,00	3,16	2,43	1,92	2,53	2,12	2,90	2,42	3,48
F	1,82	1,30	1,88	1,36	1,97	3,29	2,72	2,28	2,73	1,92	2,81	2,58	3,77

Legenda: (S) Situação, (O) Ônus, (E+F) Escola e família, (F) Família.

Com relação a esse fator social, há uma pequena tendência dos informantes que não frequentaram escolas de japonês a utilizarem mais *moves* do que os que frequentaram. Isto se explica da seguinte maneira: na maioria das situações, o uso do *move* é mais alto nas falas dos informantes que não frequentaram escolas de japonês, com exceção das situações 1-b, 2-b, 6-b e 6-c, nas quais os informantes que frequentaram escolas de japonês utilizaram mais *moves*. Porém, nas situações 1-b e 2-b, a diferença da média de *moves* utilizada é quase insignificante. Portanto, concluímos que os informantes não frequentadores de escolas de japonês utilizam mais *moves*.

4.2. Apresentação das funções dos diversos tipos de *moves*

Antes de entrarmos na análise das funções dos *moves* utilizados pelos informantes em cada situação, explicamos todos os tipos de formas funcionais encontradas em nossos dados.

[Saudação]: ato de fala em que o locutor cumprimenta o interlocutor, como *konnichiwa* (Boa tarde).

[Chamado]: atos de fala utilizados pelo locutor a fim de atrair a atenção do interlocutor, e também demonstrar respeito, como nome + *chan* (é uma forma de tratamento, que demonstra carinho ou intimidade) , nome + *san* (é uma forma de tratamento, que demonstra respeito) , *sensei* (professor).

[Hesitação]: atos de fala que mostram postura cerimoniosa. O locutor não fala com espontaneidade ao proferir interjeições como: *Ano sa* (Então), *Ano* (Bem...).

[Fracasso]: são atos de falas em que o locutor demonstra ao interlocutor que cometeu um erro e insinua que está precisando de ajuda, por exemplo: *Shimatta* (Nossa! ou Meu Deus!)

[Desculpa]: são expressões usadas com o intuito de realçar o ato de pedir perdão, como *Moushi wakenai* (Não tenho desculpas), *Gomen* (perdão), *Sumimasen* (desculpe-me).

[Indicação do conteúdo da fala]: expressões que indicam o conteúdo da conversa antes de se entrar no assunto principal, como *Onegai ga arun dakedo* (Eu tenho um favor para te pedir, mas...).

[Verificação das circunstâncias]: utilizada para verificar se o ouvinte possui tempo ou condição de atender o locutor, como *chotto ii desuka?* (teria um tempinho?).

[Fornecimento de informações pessoais]: expressões utilizadas com o intuito de tranquilizar o ouvinte. Nesse caso, o locutor fornece suas informações pessoais ao ouvinte, como *Kinjo ni sundeiru ... desu* (Meu nome é... , sua vizinha).

[Explicação]: expressões que explicam o motivo e a situação que o locutor está enfrentando, como *Kyûyô ga dekita node* (como surgiu de repente um compromisso...).

[Aviso]: expressões informativas com as quais o locutor, antecipadamente, avisa que algo (ato) ocorrerá ou precisará ser executado em um futuro próximo, como *Doushitemo shukkin ga dekinain desu* (não posso ir trabalhar neste dia de jeito nenhum).

[Pergunta]: expressões com o objetivo de perguntar a condição, opinião ou possibilidade do ouvinte em realizar algo, como *...hi aiteru?* ("tal" dia você tem disponibilidade?), *Kawareru?* (você poderia trocar?). Segundo Kumatoridani (1995), quando o locutor pergunta sobre a possibilidade da realização de um ato, se esse enunciado cumprir pelo menos o requisito preliminar da condição de adequação de uma expressão de pedido, esse enunciado pode ser reconhecido como um pedido de forma indireta, como *Yasundemo ii desu ka* (posso tirar uma folga?).

[Condição]: realça a realização do ato apenas no caso de o interlocutor tiver a disponibilidade de realizá-lo, como *Moshi yokattara* (se estiver bem), *Himadattara* (se você estiver disponível).

[Pedido]: ato de pedido realizado de forma direta, com o acréscimo de um verbo auxiliar ao verbo principal, de modo a obter o modelo típico de atos de pedidos diretos, como *tottekureru* (pode pegar para mim?), *kawatte itadakemasenka* (poderia trocar comigo?).

[Ordem]: são atos de pedidos que expressam significado de ordem. De acordo com Kumatoridani (1995), esses atos de pedido derivam da abreviação do verbo auxiliar *kudasai*. Por isso, esses enunciados podem ser considerados como pedidos de forma direta, como *totte* (pegue).

[Desejo]: nestes atos, o desejo do locutor é transmitido ao ouvinte, como *hirottehoshii* (quero que você pegue para mim).

[Desejo + Mitigador]: conforme Kumatoridani (1995), esse tipo de enunciado cumpre o requisito de integridade com relação ao locutor querer que o interlocutor realize algum ato em que o beneficiado será o locutor. Mas, para isso ser considerado um tipo de pedido indireto, é fundamental a presença do mitigador ou atenuador “*kedo* ou *ga*” (mas), que expressam o sentido de oposição no fim da frase. Sem a presença desse mitigador, o enunciado torna-se simples ato de desejo. Alguns exemplos de [desejo + mitigador] que foram utilizados foram: *kawattehoshiikedo* (Gostaria de que trocasse comigo, mas...), *Kyûka wo itadakitai desu ga* (Eu gostaria de ganhar uma folga, mas...).

[Permissão]: são atos por meio dos quais o locutor tenta adquirir permissão do interlocutor para realizar algo. Em japonês, conforme a explicação de Kabaya (2007), os japoneses utilizam esse tipo de expressão para fazer um pedido, uma vez que tem a característica de desviar a ação do ato de pedido do interlocutor para o locutor, aumentando consequentemente o nível de polidez da expressão. Por exemplo: *kawatte morattemo ii desuka* (tradução literal: posso pedir o favor de trocar comigo? = você se importa em trocar comigo?).

[Súplica]: atos em que o locutor faz uma súplica veementemente para que o pedido seja realizado, como *onegaishimasu* (por favor), *tanomu* (eu imploro).

[Sugestão]: são atos de fala em que o locutor recomenda ao interlocutor realizar uma ação, como *yasumi no hi wo kawarimashô* (Vamos trocar o dia de folga.)

[Requerimento de consentimento]: são atos do locutor que visam requerer o consentimento do ouvinte com relação ao pedido a ser atendido, como *ii?* (tudo bem?), *dekiru?* (você pode?).

[Contribuição]: promessa de que irá contribuir com o ouvinte quando ele precisar de alguma ajuda, como *kondo kowarunde* (da próxima vez eu troco com você).

[Gratidão]: forma de mostrar gratidão ao ouvinte, caso ele realize o ato pedido, como *arigatô gozaimasu* (Obrigado).

Esses foram os tipos de *move* que apareceram nas falas dos nisseis, nas sete situações de pedidos criadas para a enquete desta pesquisa.

4.3. Análise geral dos tipos de *moves* utilizados

Para analisarmos os tipos de *moves* utilizados pelos informantes em cada situação, primeiro mostramos os que apareceram em cada situação, e em seguida observamos a quantidade do uso de cada *move* e também verificamos se o uso de todos os tipos de *moves* foram adequado em cada situação.

Na situação 1-a, o informante precisava pedir para um familiar mais velho passar o sal, em uma mesa na hora da refeição. Os *moves* que apareceram nas falas dos informantes foram os seguintes:

[Chamado] [Desculpa] [Pedido] [Permissão] [Ordem] [Desejo] [Súplica]

[Gratidão]

Tabela 1- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 1-a)

Os informantes utilizaram apenas oito tipos de *moves* diferentes no total, o que pode ser associado à baixa média de *move* usada nessa situação (1,68), sendo a terceira menor média de *move* utilizada.

Assim como podemos observar no quadro ao lado, os tipos de *moves* mais usados pelos informantes na situação 1-a são os de [pedido], [chamado] e [desculpa]. Nessa situação, o uso de [pedido], [chamado] e [desculpa] representou mais de 90% do total de *moves*, havendo uma predominância do uso destes três tipos de *moves* com relação aos outros. Há também uma grande diferença na quantidade de [pedido], que representou 57,9% do total de *moves*, com relação aos de [chamado] e [desculpa], que representaram apenas 22% e 10,7%, respectivamente, do total de *moves*.

tipos	1-a	
	total	
	Qtd	%
Pedido	92	57,9%
Chamado	35	22,0%
Desculpa	17	10,7%
Súplica	8	5,0%
Gratidão	3	1,9%
Ordem	2	1,3%
Desejo	1	0,6%
Permissão	1	0,6%
Total	159	100%

Sendo o grau de ônus proporcionado nesta situação de -1. Nas falas dos informantes não apareceram tantos *moves* com funções restaurativas. E assim, houve um alto índice de uso das funções de [pedido] e [chamado], que nesse caso não foram utilizadas para demonstrar respeito ao interlocutor, tentando diminuir o ônus produzido na realização de um pedido. Os principais tipos de [chamado] utilizados foram: *Otôchan* (Pai), *Okâchan* (Mãe), *Otôsan* (Papai), *Okâsan* (Mamãe), *Papa* (Pai), *Mama* (Mãe). Os tipos de *moves* usados que apresentam a função de expressar um pedido, além do [pedido], foram [ordem], 1,3%; [permissão], 0,6%, e [desejo], 0,6%.

Apenas [desculpa], que possui função restaurativa, apareceu com uma maior frequência, mas não foi uma quantidade muito relevante. Os outros tipos de *move* com funções restaurativas do ônus de um pedido que apareceram foram [súplica], com 5,0%, e [gratidão], com 1,9%.

Na situação 1-b, o interlocutor do pedido é um familiar mais novo, portanto o grau de ônus desta situação é -2. Essa foi a situação que gerou o menor grau de ônus nesta pesquisa. Os *moves* que apareceram foram:

[Chamado] [Hesitação] [Desculpa] [Pedido] [Ordem] [Súplica] [Gratidão]

Tabela 2- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos *moves* (situação 1-b)

A média de *move* utilizada nesta situação foi a mais baixa, devido ao grau de ônus envolvido ser o menor de todos. Isso explica o fato de, nessa situação, terem sido utilizados somente sete tipos de *moves*.

Os *moves* que mais apareceram nessa situação foram o de [pedido], com 52% de uso; [ordem], com 22,8%, e [chamado], com 15,7%. Assim como na situação anterior, esses três tipos de funções representaram mais de 90% dos *moves* usados pelos informantes, mas com a diferença de que nenhum desses tipos de *moves* possui função restaurativa para diminuir o ônus de um pedido. Além disso, a aparição da função [ordem] destaca-se por ser a segunda função mais usada, atrás apenas da função [pedido]. As funções restaurativas que apareceram nessa situação foram [súplica], 5,5%; [desculpa], 1,6% [gratidão], e [hesitação], 0,8%, sendo muito baixa a porcentagem do uso desses *moves*.

tipos	1-b	
	total	
	Qtd	%
Pedido	66	52,0%
Ordem	29	22,8%
Chamado	20	15,7%
Súplica	7	5,5%
Desculpa	2	1,6%
Gratidão	2	1,6%
Hesitação	1	0,8%
Total	127	100%

Na situação 1-c, o interlocutor é uma pessoa não muito íntima. Logo, o grau do ônus dessa situação é 0, sendo mais alto do que os das situações 1-a e 1-b. Os *moves* que apareceram foram:

**[Chamado] [Desculpa] [Pedido] [Permissão] [Ordem] [Desejo+Mitigador]
[Súplica] [Gratidão]**

Tabela 3 -Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 1-c)

tipos	1-c	
	total	
	Qtd	%
Pedido	91	52,3%
Desculpa	57	32,8%
Súplica	11	6,3%
Chamado	8	4,6%
Gratidão	3	1,7%
Ordem	2	1,1%
Permissão	1	0,6%
Desejo + mitigador	1	0,6%
Total	174	100%

Apesar do grau de ônus dessa situação ser maior do que o da situação 1-a, o número de tipos de *moves* utilizados foi o mesmo da situação citada anteriormente, com oito tipos de *moves*. [Pedido], representando 52,3% do total, e [desculpa], 32,8%, foram os tipos que mais apareceram nas falas dos informantes. Com este resultado, podemos observar que, mesmo não havendo maior diversificação no uso dos tipos de *moves* com relação à situação 1-a, o *move* [desculpa], que tem função restaurativa, aparece com maior frequência nas expressões de pedidos dessa situação. Além de [desculpa], os *move* de [súplica], com 6,3%, e [gratidão], com 1,7%, também foram usados.

Além do [pedido], foram usados [ordem], 1,1%; [permissão], 0,6%, e [desejo+mitigador], 0,6%, como *move* com função de expressar o pedido.

Na situação 2-a, o informante precisava pedir para um amigo tirar uma foto para ele, o que gera um grau de ônus 0. Os seguintes *moves* apareceram nas falas dos informantes:

**[Chamado] [Hesitação] [Desculpa] [Pergunta] [Pedido] [Ordem]
[Desejo+Mitigador] [Requerimento] [Súplica]**

Tabela 4- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 2-a)

Nove tipos de *moves* foram utilizados pelos informantes nessa situação, que, apesar de ser uma situação com grau de ônus 0, apresentou baixa média de *moves* utilizados, com números muito próximos aos da situação 1-b de grau de ônus -2, conforme vimos na análise anterior. Entretanto, se compararmos os tipos de *moves* usados nas duas situações, fica claro que os informantes sentem um grau de ônus maior na situação 2-a do que na situação 1-b, pois há um sutil aumento no uso de *move* com funções restauradoras, como [desculpa] e [súplica] na situação 2-a.

tipos	2-a	
	total	
	Qtd	%
Pedido	77	59,7%
Ordem	16	12,4%
Desculpa	13	10,1%
Chamado	11	8,5%
Súplica	8	6,2%
Desejo + mitigador	1	0,8%
Hesitação	1	0,8%
Requerimento	1	0,8%
Pergunta	1	0,8%
Total	129	100%

O *move* mais utilizado nessa situação foi o de [pedido], com 59,7%, seguido de [ordem], com 12,4%; [desculpa], 8,5%, e [súplica], 6,2%. Há uma predominância na utilização de [pedido] com relação aos outros tipos de *moves*, porque seu uso com funções reparadoras continua baixo. Os *moves* com funções reparadoras que apareceram, além dos de [desculpa] e [súplica], foram os de [hesitação], com apenas 0,8% de uso. Os demais tipos tinham a função de expressar a ação do pedido, [desejo + mitigador] e [pergunta], com exceção do de [chamado], que é utilizado para aproximar os integrantes da conversa, conforme Silva (2008) explica, quando diz que o uso de expressões formais, como “Senhor”, pode manter a distância entre locutor e o interlocutor, e o uso de “você” é considerado como uma forma de cortesia positiva, por representar que as pessoas compartilham o mesmo território e se conhecem, existindo intimidade entre elas. Porém, nesta situação, em vez de você foi usado o nome das pessoas, porque ambas exercem a mesma função.

Na situação 2-b, o interlocutor do pedido é uma pessoa desconhecida, portanto o grau de ônus produzido é +1. Abaixo citamos os tipos de *moves* encontrados:

**[Chamado] [Hesitação] [Desculpa] [Pergunta] [Pedido] [Permissão]
[Desejo+Mitigador] [Requerimento] [Súplica]**

Tabela 5- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 2-b)

Como na situação 2-a, também foram utilizados nove tipos de *moves* nessa situação, e os mais usados foram [pedido], com 46,4%; [desculpa], 31,4%, e [súplica], 13,9%, que representaram mais de 90% dos tipos de *moves* usados pelos informantes. No entanto, os *moves* com funções restauradoras aparecem em número relativamente maior, com relação à situação anterior, pois há uma elevada ocorrência de [desculpa] e [súplica], que servem para amenizar o ônus produzido em um pedido, assim como houve também o uso de [hesitação], com 4,6%.

tipos	2-b	
	total	
	Qtd	%
Pedido	90	46,4%
Desculpa	61	31,4%
Súplica	27	13,9%
Hesitação	9	4,6%
Pergunta	2	1,0%
Desejo + mitigador	2	1,0%
Permissão	1	0,5%
Chamado	1	0,5%
Requerimento	1	0,5%
Total	194	100%

Além de [desculpa], outros tipos de *moves* apareceram para expressar a ação de pedido, como [pergunta], 1%; [desejo + mitigador] e [permissão], com 0,5%.

Na situação 3, o informante precisa pedir para o médico, que mora na vizinhança, ir à casa dele, quando algum familiar está passando mal. O grau de ônus dessa situação é de +2. Os *moves* utilizados foram os seguintes:

**[Saudação] [Chamado] [Apresentação] [Desculpa] [Verificação]
[Explicação] [Pergunta] [Condição] [Pedido] [Permissão] [Ordem] [Desejo]
[Desejo+Mitigador] [Persuasão] [Súplica]**

Tabela 6- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 3)

Por causa do grau de ônus dessa situação ser alto (+2), foram encontrados quinze tipos de *moves*. Os principais tipos usados foram [pedido], 27,6%; [explicação], 23,1%; [desculpa], 18,5%; [chamado], 15,6%, e [súplica], 10,4%. Dos cinco tipos de *moves* mais utilizados, quatro possuem função restaurativa para amenizar o pedido: [explicação], [desculpa], [chamado] e [súplica]. Nessa situação, [chamado] tem função restaurativa, porque os informantes estão expressando respeito ao interlocutor, ao utilizar o termo *sensei* (doutor) quando chamam o médico. Além desses *moves*, mas em quantidade muito pequena, [condição] e [verificação] também apareceram para auxiliar a suavizar o pedido.

Além de [pedido], foram observados outros *moves* com a função de expressar pedido, como [pergunta] e [permissão], com 0,6% de ocorrências; [ordem], [desejo] e [desejo + mitigador], com 0,3%.

tipos	3	
	total	
	Qtd	%
Pedido	85	27,6%
Explicação	71	23,1%
Desculpa	57	18,5%
Chamado	48	15,6%
Súplica	32	10,4%
Saudação	4	1,3%
Pergunta	2	0,6%
Permissão	2	0,6%
Condição	1	0,3%
Verificação	1	0,3%
Ordem	1	0,3%
Desejo	1	0,3%
Desejo +		
Mitigador	1	0,3%
Persuasão	1	0,3%
Apresentação	1	0,3%
Total	308	100%

Também apareceram *moves* com outras funções, como a de tentar convencer o interlocutor a realizar o pedido, [persuasão], 0,3%; de tranquilizar o interlocutor, apresentando-se, [apresentação], 0,3%, e de cumprimentar o interlocutor, tentando passar boa impressão, [saudação], 1,3%. Estes tipos de *moves* podem ser considerados como cortesia positiva, pois servem para tentar diminuir a distância entre os participantes de uma conversa.

Na situação 4, o informante deveria pedir para pegar seu dinheiro, que havia caído em um lugar ao alcance do caixa do supermercado. O grau de ônus desta situação é +1. Os *moves* utilizados foram os seguintes:

**[Fracasso] [Chamado] [Hesitação] [Desculpa] [Explicação] [Pergunta]
[Pedido] [Permissão] [Súplica] [Gratidão]**

Tabela 7- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 4)

Dentre os dez tipos de *moves* que apareceram nessa situação, os mais utilizados foram [pedido], 37,6%; [desculpa], 27,8%; [explicação], 21,8%, e [súplica], 8,5%. Podemos observar que, assim como na situação anterior, é bastante significativo o uso de *moves* com funções restaurativas, como [desculpa], [explicação] e [súplica], e outros, como [hesitação], 1,3%; [fracasso] e [gratidão], ambos com 0,4%, que apareceram com menor frequência.

tipos	4	
	total	
	Qtd	%
Pedido	88	37,6%
Desculpa	65	27,8%
Explicação	51	21,8%
Súplica	20	8,5%
Chamado	3	1,3%
Hesitação	3	1,3%
Fracasso	1	0,4%
Permissão	1	0,4%
Pergunta	1	0,4%
Gratidão	1	0,4%
Total	234	100%

O *move* de [chamado] tem a função de se aproximar do interlocutor, pois os informantes utilizam o termo *onêsan* (irmã mais velha, mas com sentido de “moça”) ou *onêchan* (irmã mais velha, com sentido de “mocinha”), para se referir ao interlocutor. Com isso, o informante tenta quebrar a formalidade da situação.

Apesar de ambos representarem apenas 0,4% do uso total, [permissão] e [pergunta] apareceram nas falas dos informantes como *move* com a função de expressar a ação de pedido, além de [pedido].

Na situação 5, o informante precisava pedir para um(a) balconista outro tamanho de uma peça em uma loja de roupas. O grau de ônus produzido é de - 1. Os tipos de *moves* que apareceram foram:

**[Saudação] [Chamado] [Hesitação] [Desculpa] [Explicação] [Pergunta]
[Pedido] [Desejo+Mitigador] [Súplica]**

Tabela 8- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 5)

Foram usados nove tipos de *moves* nesta situação, que são [pedido], com 37,3%; [desculpa], com 26,9%; [explicação], com 19,2%; [pergunta], com 9,3%, e [súplica], com 5,2%, entre os mais usados. O grau de ônus desta situação é -1, mas, ao contrário da situação 1-a, que também tem o grau -1, *moves* com funções restaurativas, como [desculpa], [explicação] e [súplica], apareceram frequentemente nas falas dos informantes, o que ocorre devido ao fato de o locutor (informante) considerar o nível do interlocutor (0), por ser uma pessoa desconhecida, na hora de fazer um pedido. Apesar de um número muito baixo de uso, o *move* de [hesitação] também foi utilizado com função restaurativa.

tipos	5	
	total	
	Qtd	%
Pedido	72	37,3%
Desculpa	52	26,9%
Explicação	37	19,2%
Pergunta	18	9,3%
Súplica	10	5,2%
Saudação	1	0,5%
Chamado	1	0,5%
Hesitação	1	0,5%
Desejo + mitigador	1	0,5%
Total	193	100%

Nessa situação em especial, houve alta frequência do uso de [pergunta] para expressar a ação de pedido, se a compararmos com as demais situações. Portanto, nesta situação, [pedido] e [pergunta] foram os principais *moves* utilizados com a função de expressar o pedido. Além desses dois *moves*, [desejo + mitigador] também foi utilizado, mas com apenas 0,5% de ocorrência com relação ao total de *moves* usados.

Na situação 6-a, o informante precisava pedir para alguém, íntimo e mais velho, que trabalhe no mesmo lugar, para que trocasse o dia de folga com ele, pois havia surgido um compromisso de última hora. O grau de ônus produzido é de +2, razão pela qual apareceram vários tipos de *moves*, como os seguintes:

**[Chamado] [Hesitação] [Indicação] [Desculpa] [Verificação] [Explicação]
[Pergunta] [Pedido] [Permissão] [Desejo] [Desejo+Mitigador] [Súplica]
[Requerimento] [Gratidão]**

Tabela 9- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 6-a)

Foram utilizados quatorze tipos de *moves* diferentes, cuja grande variedade é explicada pelo alto grau de ônus (+2) dessa situação. Os *moves* mais utilizados foram [pedido], com 33,5%; [explicação], 24,2%, e [desculpa], 22%. Nessa situação, mais de 50% dos *moves* utilizados foram os que possuem funções restaurativas, como [explicação] e [desculpa]. Além desses *moves*, apareceram também [súplica], 6,6%; [chamado], 6,2%; [hesitação] e [verificação], com 0,9%; [indicação] e [gratidão], com 0,4%. Assim, podemos observar que há uma diferença entre os tipos de *moves* utilizados na situação 3 e nessa situação, na qual o grau de ônus é igual (+2). Porém, houve maior variedade dos tipos de *moves* com função restaurativa nessa situação, com relação à situação 3.

tipos	6-a	
	total	
	Qtd	%
Pedido	76	33,5%
Explicação	55	24,2%
Desculpa	50	22,0%
Súplica	15	6,6%
Chamado	14	6,2%
Pergunta	7	3,1%
Hesitação	2	0,9%
Verificação	2	0,9%
Indicação	1	0,4%
Desejo + Mitigador	1	0,4%
Desejo	1	0,4%
Permissão	1	0,4%
Requerimento	1	0,4%
Gratidão	1	0,4%
Total	227	100%

Assim como em todas as situações, [pedido] foi o *move* que mais apareceu para expressar a ação do pedido, seguido por [pergunta], 3,1%; [desejo + mitigador], [desejo] e [permissão], com 0,4%.

Na situação 6-b, o interlocutor é íntimo e mais novo que o informante, por isso o grau de ônus desta situação é de -1. Os tipos de *moves* usados foram:

[Chamado] [Hesitação] [Indicação] [Desculpa] [Verificação] [Explicação]
 [Pergunta] [Pedido] [Permissão] [Ordem] [Sugestão] [Desejo] [Persuasão]
 [Súplica] [Requerimento] [Gratidão]

Tabela 10- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 6-b)

tipos	6-b	
	total	
	Qtd	%
Pedido	69	37,3%
Explicação	43	23,2%
Desculpa	22	11,9%
Súplica	15	8,1%
Chamado	10	5,4%
Pergunta	5	2,7%
Ordem	5	2,7%
Hesitação	4	2,2%
Verificação	3	1,6%
Sugestão	2	1,1%
Desejo	2	1,1%
Indicação	1	0,5%
Persuasão	1	0,5%
Permissão	1	0,5%
Requerimento	1	0,5%
Gratidão	1	0,5%
Total	185	100%

Foram utilizados dezesseis tipos de *moves* nessa situação. Trata-se de número surpreendente, por ter essa situação grau de ônus menor do que o da situação anterior e, também, por causa do fato de os dados analisados até agora terem apresentado tendência de possuir maior variedade no uso dos tipos de *moves* conforme o aumento do grau de ônus produzido na situação. Os tipos de *moves* mais utilizados foram [pedido], com 37,7%; [explicação], 23,2%, e [desculpa], 11,9%. Se observarmos os principais *moves* usados, percebemos que a porcentagem do uso de [pedido] e [explicação] é próxima à da situação anterior, mas houve queda na ocorrência de [desculpa] nas falas dessa situação, decorrente da queda do uso dos *moves* com funções restaurativas, que representaram mais de 50% dos *moves* na situação anterior. Em contrapartida, na presente situação, a porcentagem desses tipos de *move* não chega à casa dos 50%. Além de [desculpa] e [explicação], também houve o uso de [súplica], com 8,1%; [chamado], 5,4%; [hesitação], 2,2%; [verificação], 1,6%; [indicação] e [gratidão], com 0,5%.

Nessa situação, fica bem claro que o uso das expressões com a função de expressar a ação de pedido aumentou com relação à situação anterior, pois, além de [pedido], temos [pergunta] e [ordem], com 2,7% de aparição; [sugestão] e [desejo], 1,1%, e [permissão], 0,5%. Essa maior diversidade no uso desses tipos de *moves* contribuiu também para o aumento na quantidade de *moves* usados.

Além disso, *moves* com funções de cortesia positiva também apareceram com maior frequência, porque o informante deseja diminuir sua distância com relação ao interlocutor. Verifica-se assim o uso de [chamado], com 5,4%, e [persuasão], com 0,5%.

Na situação 6-c, o interlocutor é uma pessoa não muito íntima e mais velha, portanto o grau de ônus é +3. Os *moves* utilizados foram os seguintes:

**[Chamado] [Hesitação] [Indicação] [Desculpa] [Verificação] [Explicação]
[Pergunta] [Condição] [Pedido] [Permissão] [Desejo] [Desejo+Mitigador]
[Contribuição] [Requerimento] [Súplica]**

Tabela 11- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 6-c)

Devido ao grau de ônus desta situação ser +3, houve o uso de quinze tipos de *moves*. Os principais *moves* usados foram [pedido], 30%; [desculpa], 26,8%, e [explicação], 21,6%. Assim como na situação 6-a, os *moves* com funções restaurativas apareceram em grande quantidade, pois [súplica], 7,6%; [chamado], 5,2%; [indicação], 1,2%; [verificação], 0,8%; [hesitação], [condição] e [contribuição], com 0,5% foram usados. Se somarmos [desculpa] e [explicação], o uso desses tipos de *moves* é de 63,9% do total dos *moves* utilizados.

Os *moves* usados com a função de expressar a ação de pedido foram [pedido], que foi disparado o mais utilizado, [pergunta], com 2,8%; [desejo] e [desejo + mitigador], com 0,8%, e [permissão], 0,4%. Apesar de aparecer cinco tipos de *moves* demonstrando a intenção de realizar o pedido, há um predomínio do uso de [pedido] em relação aos outros tipos de *moves*.

tipos	6-c	
	total	
	Qtd	%
Pedido	75	30,0%
Desculpa	67	26,8%
Explicação	54	21,6%
Súplica	19	7,6%
Chamado	13	5,2%
Pergunta	7	2,8%
Indicação	3	1,2%
Verificação	2	0,8%
Desejo	2	0,8%
Desejo + mitigador	2	0,8%
Requerimento	2	0,8%
Hesitação	1	0,4%
Condição	1	0,4%
Permissão	1	0,4%
Contribuição	1	0,4%
Total	250	100%

Na situação 6-d, o interlocutor é uma pessoa não muito íntima mais nova, e por isso o grau de ônus é +2. Os *moves* utilizados foram:

[Chamado] [Hesitação] [Indicação] [Desculpa] [Verificação] [Explicação]
[Pergunta] [Condição] [Pedido] [Permissão] [Ordem] [Desejo+Mitigador]
[Desejo] [Sugestão] [Súplica] [Requerimento] [Gratidão]

Tabela 12- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos *moves* (situação 6-d)

Em virtude dessa situação apresentar grau de ônus alto (+2), também houve grande diversidade no uso dos tipos de *moves*, o que resultou no uso de dezessete tipos. Assim como nas outras três situações analisadas anteriormente, os principais *moves* utilizados foram [pedido], 34,8%; [explicação], 21,3%, e [desculpa], 17,4%. Porém, nessa situação, é preciso destacar a frequência no uso de [súplica], com 10,6% de ocorrência, porcentagem relativamente significativa.

Nessa situação, a porcentagem do uso dos *moves* que apresentam funções restaurativas também ultrapassou os 50%. Além de [explicação], [desculpa] e [súplica], também foram usados [verificação], 1,9%; [hesitação], 1,4%; [condição] e [indicação], 1%, e [gratidão], 0,5%.

Assim como na situação 6-b, houve grande variedade no uso de *moves* com a função de expressar a ação de pedido. O uso de [pedido] foi predominante, mas, com a mesma função, apareceram também [pergunta], 2,9%; [desejo], 1,4%; [permissão], [ordem], [desejo + mitigado] e sugestão, com 0,5%.

A função de [chamado], que representou 3,9% do total dos *moves*, é a de tentar diminuir a distância entre o informante e o interlocutor, pois o

tipos	6-d	
	total	
	Qtd	%
Pedido	71	34,3%
Explicação	44	21,3%
Desculpa	36	17,4%
Súplica	22	10,6%
Chamado	8	3,9%
Pergunta	6	2,9%
Verificação	4	1,9%
Hesitação	3	1,4%
Desejo	3	1,4%
Indicação	2	1,0%
Condição	2	1,0%
Permissão	1	0,5%
Ordem	1	0,5%
Desejo+Mitigador	1	0,5%
Sugestão	1	0,5%
Requerimento	1	0,5%
Gratidão	1	0,5%
Total	207	100%

informante é mais velho que o interlocutor, o que possibilita o uso de expressões como: ...*chan* ou ...*kun* (formas de tratamento, que demonstram carinho ou intimidade).

Na situação 7, o informante precisava pedir para o seu superior um dia de folga por motivos pessoais, em uma época em que está cheia de serviço. O grau de ônus é +3. Apareceram os seguintes *moves*:

**[Chamado] [Hesitação] [Indicação] [Desculpa] [Verificação] [Explicação]
[Pergunta] [Pedido] [Permissão] [Aviso] [Desejo+Mitigador] [Desejo]
[Persuasão] [Promessa] [Súplica] [Contribuição] [Requerimento]
[Gratidão]**

Tabela 13- Quantidade e porcentagem de ocorrências dos moves (situação 7)

Como a grau de ônus produzido nesta situação é alto, foram utilizados dezoito tipos de *moves*. Os que apareceram com mais frequência foram [desculpa], 30,4%; [explicação], 19,7%; [pedido], 16,3%, e [chamado], 9,0%. Há uma diferença dos *moves* mais utilizados nessa situação com relação às outras, porque [pedido] não foi o *move* que mais apareceu nas falas dos informantes, ficando em terceiro lugar, atrás de [desculpa] e [explicação].

Observamos também que o uso de *moves* com funções restaurativas é muito alto, pois do total de *moves* utilizados 69,3% eram com funções restaurativas, e os *moves* usados, além de [desculpa], [explicação] e [chamado], que já foram citados, foram [súplica], 6,2%; [indicação] e [contribuição], com 1,0%; [hesitação] e [gratidão], com 0,7%; [verificação] e [promessa], com 0,3%. O alto uso e a grande diversificação destes tipos de

tipos	7	
	total	
	Qtd	%
Desculpa	88	30,4%
Explicação	57	19,7%
Pedido	47	16,3%
Chamado	26	9,0%
Súplica	18	6,2%
Aviso	10	3,5%
Desejo+Mitigador	9	3,1%
Desejo	6	2,1%
Requerimento	6	2,1%
Pergunta	5	1,7%
Indicação	3	1,0%
Permissão	3	1,0%
Contribuição	3	1,0%
Hesitação	2	0,7%
Persuasão	2	0,7%
Gratidão	2	0,7%
Verificação	1	0,3%
Promessa	1	0,3%
Total	289	100%

moves ocorreram em razão de o informante sentir que o grau de ônus produzido na situação é alto.

Houve também maior variação no uso dos *moves* com a função de expressar a ação de pedido, pois temos um relativo aumento no uso de outros tipos de *moves* além de [pedido], como [aviso], com 3,5%; [desejo + mitigador], 3,1%; [desejo], 2,1%; [pergunta], 1,7%, e [permissão], 1,0%, totalizando 11,4%. É pequena a diferença, se comparada com a da porcentagem do uso de [pedido], com seus 16,3%.

4.4. Análise dos modelos de estratégia utilizados

Conforme já citado neste trabalho, Kabaya (2002, 2003, 2006) apresentou modelos de estratégias utilizados pelos japoneses quando realizam pedidos, de acordo com o ônus que cada tipo de situação proporciona ao interlocutor, que servirão de parâmetro para realizar uma comparação com os dados obtidos nesta pesquisa.

Na situação 1-a, o grau de ônus proporcionado é -1 e, conforme os modelos de conjuntos de *moves* apresentados por Kabaya, em situações deste tipo, a estratégia adotada pelos japoneses é a do uso de [pedido], [pergunta] ou [instrução] para realizar pedido, sem o emprego de *moves* com funções restaurativas.

As estratégias adotadas pelos informantes deste trabalho nessa situação foram as seguintes:

Tabela 14- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-a

Modelos	Qtd.	%
[pedido]	37	40,2%
[chamado] + [pedido]	27	29,3%
[desculpa] + [pedido]	11	12,0%
[chamado] + [desculpa] + [pedido]	4	4,3%
[súplica] + [pedido],	4	4,3%
[ordem]	3	3,3%
[chamado] + [súplica] + [pedido]	2	2,2%
[desculpa]	1	1,1%
[chamado] + [pedido] + [súplica] + [gratidão]	1	1,1%
[desejo]	1	1,1%
[pedido] + [gratidão]	1	1,1%
[desculpa] + [súplica] + [permissão]	1	1,1%
TOTAL	92	100%

Conforme podemos observar nos dados acima, a estratégia mais usada pelos informantes foi [pedido], com 40%, seguido por [chamado] + [pedido], 29%, o que representa que a maioria dos informantes utilizou a estratégia

adequada para esse tipo de situação, que ocasiona baixo grau de ônus. Apenas 25% dos informantes utilizaram estratégias compostas por *moves* com funções restauradoras, como [desculpa], [súplica] ou [gratidão].

Na situação 1-b, o grau de ônus é -2 e, para Kabaya, a estratégia adotada nesse tipo de situação é a da utilização de [ordem], [pergunta] ou [instrução]. A princípio, atos de fala com a função de [pedido] não são usados. Os conjuntos de *moves* utilizados pelos informantes foram:

Tabela 15- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-b

[pedido]	44	47,3%
[ordem]	19	20,4%
[chamado] + [pedido]	13	14,0%
[chamado] + [ordem]	4	4,3%
[súplica] + [pedido]	3	3,2%
[súplica] + [ordem]	3	3,2%
[chamado]	1	1,1%
[desculpa] + [ordem]	1	1,1%
[chamado] + [pedido] + [gratidão]	1	1,1%
[súplica]	1	1,1%
[hesitação] + [pedido]	1	1,1%
[desculpa] + [pedido]	1	1,1%
[chamado] + [pedido] + [súplica] + [gratidão]	1	1,1%
TOTAL	93	100%

A estratégia mais utilizada nessa situação foi de [pedido], sem nenhum outro *move*, por parte de 47% dos informantes, seguido de [ordem], com 20%, o que mostra que a maioria dos informantes não utilizou a estratégia mais adequada para essa situação. Isso se explica porque, de acordo com o modelo de Kabaya, o uso de [ordem], [pergunta] ou [instrução] seria mais adequado do que [pedido] em situações com o grau de ônus baixo (-2).

Se somarmos os 20% dos informantes que usaram [ordem] com os 4% que utilizaram [chamado] + [ordem], chegamos à conclusão de que apenas 24% dos informantes utilizaram estratégias devidamente adequadas à situação. Em contrapartida, 62% dos informantes utilizaram estratégias com [pedido] sem *moves* com funções restauradoras, que podemos considerar como

estratégias satisfatórias à situação, porém não são as mais convenientes. Os demais informantes, 14%, apresentaram estratégias com *moves* restauradores, que não são apropriadas a essa situação.

Na situação 1-c, o grau de ônus é 0. Por essa razão, o conjunto de *moves* utilizado pelos japoneses foi composto de [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [pedido] ou [pergunta] + possibilidade de [explicação]. As estratégias usadas pelos informantes foram:

Tabela 16- Modelos de estratégia utilizados na situação 1-c

[desculpa] + [pedido]	50	53,2%
[pedido]	22	23,4%
[súplica] + [pedido]	6	6,4%
[chamado] + [pedido]	4	4,3%
[chamado] + [pedido] + [súplica]	2	2,1%
[pedido] + [gratidão]	2	2,1%
[chamado] + [ordem]	1	1,1%
[súplica]	1	1,1%
[súplica] + [permissão]	1	1,1%
[súplica] + [pedido] + [gratidão]	1	1,1%
[ordem]	1	1,1%
[desculpa]	1	1,1%
[chamado] + [desculpa] + [pedido] + [súplica]	1	1,1%
[desculpa] + [desejo + mitigador]	1	1,1%
TOTAL	94	100,0%

O conjunto de *moves* mais usado foi [desculpa] + [pedido], com 53% de ocorrências, o que mostra que pouco mais da metade dos informantes adotaram o mesmo modelo proposto por Kabaya para esse tipo de situação. Em segundo lugar, houve o uso de [pedido] sozinho, 23%, que não é uma estratégia conveniente para a situação, por causa da falta de *moves* com funções restaurativas. Acrescentando 1% do uso de [ordem] sem outro *move*, é possível observar que 24% dos informantes não se expressaram adequadamente nessa situação.

Houve o uso de outros tipos de *moves* com funções restaurativas além de [desculpa], como [súplica], [gratidão] e [chamado] (nesta situação, a função deste *move* é demonstrar respeito ao interlocutor), que podem substituir

[desculpa], sem modificar muito o conteúdo da fala do locutor. Por essa razão, 76% dos informantes usaram estratégias de forma satisfatória nessa situação.

Na situação 2-a, o grau de ônus é 0 e, assim como na situação anterior (1-c), o conjunto de *moves* utilizado pelos japoneses foi [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [pedido] ou [pergunta] + possibilidade de [explicação]. As estratégias adotadas pelos informantes foram:

Tabela 17- Modelos de estratégia utilizados na situação 2-a

[pedido]	45	50,6%
[ordem]	17	19,1%
[desculpa] + [pedido]	8	9,0%
[chamado] + [pedido]	5	5,6%
[pedido] + [súplica]	4	4,5%
[chamado] + [pedido] + [súplica]	3	3,4%
[chamado] + [ordem]	2	2,2%
[desculpa] + [pergunta]	1	1,1%
[ordem] + [súplica]	1	1,1%
[chamado] + [desculpa] + [pedido]	1	1,1%
[hesitação] + [pedido]	1	1,1%
[desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,1%
TOTAL	89	100,0%

A estratégia mais usada nessa situação foi [pedido], com 51%, seguida por [ordem], 19%. Por meio desses dados, podemos observar que, apesar do grau de ônus dessa situação ser 0, o que exige a presença de *move* com função restaurativa, como [desculpa], os informantes sentiram ônus menor do que os japoneses. Por esse motivo, utilizaram estratégias em que não há a presença de *moves* restaurativos, como [pedido] e [ordem], que representam 70% dos dados.

Além disso, conforme o modelo de Kabaya, o uso de [ordem] é insatisfatório, em situação com grau de ônus 0. Entretanto, houve a ocorrência desse tipo de *move* em 22% das estratégias utilizadas pelos informantes. Nessa situação, apenas 20% das estratégias apresentaram *moves* com funções restaurativas, [desculpa] ou [súplica], razão pelo qual somente essas estratégias podem ser consideradas adequadas.

Na situação 2-b, o grau de ônus proporcionado é +1. Por esse motivo, a estratégia ideal de acordo com Kabaya é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [explicação] + [pedido] ou [pergunta]. Os conjuntos utilizados pelos informantes foram:

Tabela 18- Modelos de estratégia utilizados na situação 2-b

[desculpa] + [pedido]	50	53,2%
[pedido]+ [súplica]	13	13,8%
[pedido]	12	12,8%
[desculpa] + [pedido] + [súplica]	9	9,6%
[súplica]	2	2,1%
[desculpa] + [pergunta]	1	1,1%
[desculpa] + [pergunta] + [súplica]	1	1,1%
[desculpa] + [hesitação] + [pedido]	1	1,1%
[permissão] + [súplica]	1	1,1%
[hesitação] + [desculpa] + [pedido] + [súplica]	1	1,1%
[chamado] + [pedido]	1	1,1%
[desejo+mitigador]	1	1,1%
[hesitação] + [desculpa] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,1%
TOTAL	94	100,0%

Conforme os dados acima, [desculpa] + [pedido] foi a estratégia mais usada, com 53%. Em seguida, apareceram [pedido] + [súplica], [pedido] e [desculpa] + [pedido] + [súplica], com a ocorrência de 14%, 13% e 10%, respectivamente. Nessa situação, em quase todas as estratégias, houve o uso de *move* restaurativo. Porém, 13% dos informantes utilizaram somente [pedido] para realizar um pedido, o que é inadequado para a situação, porque há a necessidade de utilizar *moves* com funções restaurativas em situação com o grau de ônus +1.

Conforme o modelo de Kabaya, nesse tipo de situação, há a necessidade de utilizar o *move* [explicação], para ajudar a amenizar o fardo gerado no ato de fazer o pedido, mas nenhum informante utilizou este tipo de *move* nessa situação.

Na situação 3, o grau de ônus é +3. O modelo de conjuntos de *moves* apresentado por Kabaya para esse tipo de situação é formado por: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [indicação do conteúdo da fala] ou [verificação das

circunstâncias] + [explicação] + [pedido], [desejo + mitigador], [permissão] ou [pergunta] + [promessa], [contribuição] ou [súplica]. As estratégias utilizadas pelos informantes foram:

Tabela 19- Modelos de estratégia utilizados na situação 3

[explicação] + [pedido]	13	15,5%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	12	14,3%
[desculpa] + [explicação] + [pedido]	8	9,5%
[chamado] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	7	8,3%
[chamado] + [pedido]	5	6,0%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	5	6,0%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	4	4,8%
[desculpa] + [pedido]	3	3,6%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	4	3,6%
[chamado] + [desculpa] + [pedido]	2	2,4%
[desculpa] + [pedido] + [súplica]	2	2,4%
[pedido]	2	2,4%
[saudação] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	2	2,4%
[chamado] + [desculpa] + [pergunta]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [condição] + [pedido]	1	1,2%
[saudação] + [desculpa] + [explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [súplica] + [explicação]	1	1,2%
[súplica] + [desejo]	1	1,2%
[súplica] + [explicação] + [pedido]	2	1,2%
[pedido] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [explicação]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [ordem]	1	1,2%
[saudação] + [desculpa] + [explicação] + [chamado] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [persuasão] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [apresentação] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [permissão]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [permissão]	1	1,2%
[explicação] + [verificação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
TOTAL	84	100,0%

A característica marcante dessa situação é a de que não há a predominância de uma estratégia nos dados dos informantes, como nas situações analisadas anteriormente. Por essa razão, a soma das três estratégias mais utilizadas não ultrapassa 50% do total dos dados. [Explicação] + [pedido], seguido por [chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] e [desculpa] + [explicação] + [pedido] foram os conjuntos de *moves* mais utilizados, com 15%, 14% e 10% de ocorrências, respectivamente. Isso ocorre devido à grande diversidade no uso dos tipos de *moves*, que aumenta conforme o grau de ônus de cada situação for mais alto, motivando os informantes a utilizarem estratégias diversificadas.

Os conjuntos de *moves* usados pelos informantes não podem ser considerados satisfatórios, porque apenas 7% dos informantes adotaram estratégias com quatro ou mais *moves* restaurativos, que são necessários para a execução desse tipo de situação, de acordo com o modelo de Kabaya. No entanto, a maioria utilizou três tipos de *moves* restaurativos, que somam 35%. Em seguida, apareceram informantes que utilizaram um ou dois tipos de *moves* restaurativos, com 28% cada, e apenas 2% dos informantes utilizaram somente [pedido].

Na situação 4, o grau de ônus é 0. O modelo de estratégia ideal é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [pedido] ou [pergunta] + possibilidade de [explicação]. Os conjuntos de *moves* usados pelos informantes foram:

Tabela 20- Modelos de estratégia utilizados na situação 4

[desculpa] + [explicação] + [pedido]	25	28,1%
[desculpa] + [pedido]	19	21,3%
[explicação] + [pedido]	8	9,0%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	7	7,9%
[explicação] + [pedido] + [súplica]	6	6,7%
[pedido]	5	5,6%
[pedido] + [súplica]	5	5,6%
[desculpa] + [pedido] + [súplica]	3	3,4%
[desculpa] + [pedido] + [gratidão]	1	1,1%
[pedido]	1	1,1%
[hesitação] + [chamado] + [pedido]	1	1,1%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]	1	1,1%
[fracasso] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	1	1,1%

[desculpa] + [explicação] + [permissão]	1	1,1%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	1	1,1%
[desculpa] + [explicação]	1	1,1%
[hesitação] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,1%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,1%
[hesitação] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	1	1,1%
TOTAL	89	100,0%

As três estratégias mais utilizadas foram: [desculpa] + [explicação] + [pedido], [desculpa] + [pedido] e [explicação] + [pedido], com 28%, 21% e 9%, respectivamente. Baseando-se no modelo de Kabaya, percebemos que, além das duas primeiras estratégias, as quais registraram 49% de ocorrências, os informantes também utilizaram outros tipos de *moves* restaurativos, que podem substituir [desculpa] sem mudar muito o modelo utilizado pelos japoneses. A soma dos informantes que usaram adequadamente as combinações de *moves* nesta situação foi de 71%.

Na situação 5, o grau de ônus é -1. A estratégia adotada nesse caso foi: [pedido], [pergunta] ou [instrução], sem haver o uso de *moves* com funções restaurativas. Os conjuntos de *moves* usados pelos informantes foram os seguintes:

Tabela 21- Modelos de estratégia utilizados na situação 5

[desculpa] + [pedido]	25	28,7%
[explicação] + [pedido]	13	14,9%
[desculpa] + [explicação] + [pedido]	11	12,6%
[desculpa] + [pergunta]	9	10,3%
[pedido]	7	8,0%
[súplica] + [pedido]	4	4,6%
[pergunta]	4	4,6%
[explicação] + [pergunta]	3	3,4%
[explicação]	2	2,3%
[chamado] + [desculpa] + [pedido]+ [súplica]	1	1,1%
[desculpa] + [pedido]+ [súplica]	1	1,1%
[explicação] + [desejo+mitigador] + [pergunta]+ [súplica]	1	1,1%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]+ [súplica]	1	1,1%

[desculpa] + [pedido] + [explicação]+ [súplica]	1	1,1%
[explicação] + [pedido]+ [súplica]	1	1,1%
[desculpa] + [explicação]	1	1,1%
[hesitação] + [desculpa] + [pedido]	1	1,1%
[saudação] + [explicação] + [pergunta]	1	1,1%
TOTAL	87	100,0%

O grau de ônus desta situação é -1, motivo pelo qual os informantes deveriam utilizar estratégias sem *moves* restaurativos, como [desculpa], [explicação] ou outros. Em contrapartida, houve grande emprego de estratégias com *moves* restaurativos, como: [desculpa] + [pedido], [explicação] + [pedido], [desculpa] + [explicação] + [pedido] e [desculpa] + [pergunta], que juntos representam 67% do total dos dados.

Nessa situação, apenas 13% dos informantes utilizaram a estratégia adequada para a situação, que é o uso de [pedido] ou [pergunta], sem o acréscimo de outros tipos de *moves*.

Na situação 6-a, o grau de ônus é +2. Por esse motivo, o modelo de conjunto de *moves* utilizado pelos japoneses nesse tipo de situação é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [indicação do conteúdo da fala] ou [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido], [desejo+ mitigador], [permissão] ou [pergunta]. As estratégias utilizadas pelos informantes foram:

Tabela 22- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-a

[desculpa] + [explicação] + [pedido]	22	26,8%
[explicação] + [pedido]	9	11,0%
[desculpa] + [pedido]	8	9,8%
[desculpa] + [explicação] + [pedido]+ [súplica]	5	6,1%
[chamado] + [pedido]	5	6,1%
[pedido]	5	6,1%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	4	4,9%
[pedido]+ [súplica]	3	3,7%
[desculpa] + [pergunta]	2	2,4%
[explicação] + [pedido]+ [súplica]	2	2,4%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido] + [gratidão]	1	1,2%
[desculpa] + [pedido]+ [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [indicação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%

[pergunta]	1	1,2%
[explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[hesitação] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [persuasão] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [permissão]	1	1,2%
[hesitação] + [verificação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [pergunta] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [verificação] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desejo] + [súplica]	1	1,2%
TOTAL	82	100,0%

Quando o grau de ônus da situação é alto, há a tendência da variedade de estratégias utilizadas pelos informantes aumentar, assim como ocorreu na situação 3, motivo pelo qual a soma das três estratégias mais usadas não ultrapassou 50% do total dos dados. Os conjuntos de *moves* com mais ocorrências foram: [desculpa] + [explicação] + [pedido], [explicação] + [pedido] e [desculpa] + [pedido], com 27%, 11% e 10%, respectivamente.

Nessa situação, as estratégias apresentadas pelos informantes não foram muito satisfatórias, porque apenas 16% dos informantes usaram três ou mais tipos de *moves* restaurativos. A maioria, 77% dos informantes, usou um ou dois tipos de *moves* restaurativos, e os 7% restantes utilizaram somente [pedido] ou [pergunta].

Na situação 6-b, o grau de ônus proporcionado é +1. De acordo com Kabaya, para esse tipo de situação, o modelo de estratégia usado é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [explicação] + [pedido] ou [pergunta]. Os conjuntos utilizados pelos informantes foram:

Tabela 23- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-b

[explicação] + [pedido]	16	19,5%
[pedido]	15	18,3%
[desculpa] + [explicação] + [pedido]	7	8,5%
[desculpa] + [pedido]	7	8,5%
[explicação] + [pedido] + [súplica]	6	7,3%

[chamado] + [pedido]	2	2,4%
[hesitação] + [desculpa] + [pedido]	2	2,4%
[ordem]	2	2,4%
[explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [desejo]	1	1,2%
[desculpa] + [pergunta]	1	1,2%
[hesitação] + [verificação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[permissão]	1	1,2%
[desejo] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [ordem]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[hesitação] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[sugestão]	1	1,2%
[chamado] + [pedido] + [persuasão] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[indicação] + [pedido]	1	1,2%
[súplica] + [explicação] + [sugestão]	1	1,2%
[explicação] + [ordem] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	2	2,4%
[explicação] + [pedido] + [requerimento]	1	1,2%
[pergunta]	1	1,2%
[pergunta] + [explicação]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido] + [gratidão]	1	1,2%
[ordem] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [verificação]	1	1,2%
[verificação] + [pedido]	1	1,2%
TOTAL	82	100,0%

Nessa situação, apesar do grau de ônus ser menor com relação à situação anterior, 6-a, houve grande diversificação no uso das estratégias, mas existiu pequena predominância no uso de duas estratégias: [explicação] + [pedido] e [pedido], que juntas somaram 41% do total dos dados.

Apenas um terço dos dados, 34%, foi considerado satisfatório, porque apresentaram mais de dois tipos de *moves* com funções restaurativas, o que, de acordo com Kabaya, é a quantidade ideal para esse tipo de situação. Entretanto, as estratégias com um tipo de *move* restaurativo foram as mais usadas pelos informantes, com 40%.

Alto número de ocorrências de estratégias sem nenhum tipo de *move* restaurativo, 26%, também deve ser destacado, por causa do grau de ônus da situação ser +1, o que requer que o informante use *move* restaurativo para atenuar o fardo gerado na execução do pedido.

Na situação 6-c, o grau de ônus proporcionado é +3. O modelo de conjuntos de *moves* para esse tipo de situação é formado por: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [indicação do conteúdo da fala] ou [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido], [desejo + mitigador], [permissão] ou [pergunta] + [promessa], [contribuição] ou [súplica]. Os informantes usaram as seguintes estratégias:

Tabela 24- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-c

[desculpa] + [explicação] + [pedido]	23	28,0%
[desculpa] + [pedido]	11	13,4%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	6	7,3%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	5	6,1%
[desculpa] + [pedido] + [súplica]	3	3,7%
[explicação] + [pedido]	3	3,7%
[chamado] + [pedido]	4	4,9%
[pedido] + [súplica]	2	2,4%
[pedido]	2	2,4%
[desculpa] + [pergunta]	2	2,4%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	2	2,4%
[desculpa] + [pergunta] + [pedido]	2	2,4%
[explicação] + [condição] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [permissão]	1	1,2%
[hesitação] + [verificação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[indicação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[desejo] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]	2	2,4%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [requerimento]	1	1,2%
[desculpa] + [indicação] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [indicação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica] + [contribuição]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo] + [pedido]	1	1,2%

[desculpa] + [verificação] + [explicação] + [pedido] , [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [persuasão] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
TOTAL	82	100%

A variedade de estratégias adotadas nessa situação foi grande, correspondendo ao grau de ônus que é alto. Por essa razão, as estratégias que apresentaram porcentagem maior de ocorrências foram: [desculpa] + [explicação] + [pedido] e [desculpa] + [pedido], com 29% e 14%, respectivamente.

O uso das estratégias adequadas à situação correspondeu somente a 7% do total dos dados, ou seja, a maioria dos informantes não utilizou estratégias apropriadas, que possuem quatro ou mais *moves* com funções restaurativas, nessa situação. As estratégias que apresentaram três *moves* restaurativos também tiveram pouca utilização, apenas 15%.

As estratégias com um ou dois *moves* restaurativos corresponderam à maior parte dos dados, com 29% e 46% de ocorrências, respectivamente. Houve também o uso de 3% de apenas [pedido].

Na situação 6-d, o grau de ônus é +2. A estratégia utilizada nesse tipo de situação é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [indicação do conteúdo da fala] ou [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido], [desejo + mitigador], [permissão] ou [pergunta]. As estratégias utilizadas pelos informantes foram:

Tabela 25- Modelos de estratégia utilizados na situação 6-d

[desculpa] + [explicação] + [pedido]	13	15,9%
[pedido]	12	14,6%
[explicação] + [pedido] + [súplica]	9	11,0%
[desculpa] + [pedido]	8	9,8%
[explicação] + [pedido]	7	8,5%
[pedido] + [súplica]	4	4,9%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	2	2,4%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	2	2,4%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	2	2,4%

[hesitação] + [condição] + [pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica] + [gratidão]	1	1,2%
[desculpa] + [pergunta]	1	1,2%
[hesitação] + [verificação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [pergunta]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[desejo] + [súplica]	1	1,2%
[indicação] + [pedido]	1	1,2%
[súplica] + [explicação] + [sugestão]	1	1,2%
[desculpa] + [ordem]	1	1,2%
[chamado] + [verificação]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [condição] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [desejo]	1	1,2%
[verificação] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] [desejo+mitigador] + [requerimento] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [pergunta] + [pedido]	1	1,2%
[verificação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo] + [pedido]	1	1,2%
[permissão]	1	1,2%
[pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [súplica]	1	1,2%
[indicação] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [pedido]	1	1,2%
TOTAL	82	100%

Nessa situação, houve também alta diversidade no uso de estratégias, em razão da necessidade de se utilizar mais tipos de *moves* ao realizar o pedido. As estratégias mais utilizadas foram: [desculpa] + [explicação] + [pedido] e [pedido], com 17% e 16%, respectivamente.

Apenas 11% dos informantes utilizaram estratégias adequadas à situação, com três ou mais *moves* restaurativos, o que representa porcentagem muito baixa. Porém, a maioria dos informantes utilizou estratégias com um ou dois tipos de *moves* restaurativos, o que representou 33% e 38% do total dos dados. Houve também o uso de [pedido] e [permissão], sem o acréscimo de outro tipo de *move*. A soma das duas estratégias foi 17%.

Na situação 7, o grau de ônus é +3, motivo pelo qual o modelo de conjuntos de *moves* para esse tipo de situação é: [chamado], [desculpa] ou [hesitação] + [indicação do conteúdo da fala] ou [verificação das circunstâncias] + [explicação] + [pedido], [desejo+ mitigador], [permissão] ou [pergunta] + [promessa], [contribuição] ou [súplica]. Os informantes utilizaram as seguintes estratégias:

Tabela 26- Modelos de estratégia utilizados na situação 7

[desculpa] + [explicação] + [pedido]	17	21,0%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido]	8	9,9%
[pedido] + [súplica]	4	4,9%
[desculpa] + [pedido]	4	4,9%
[desculpa] + [pedido] + [súplica]	3	3,7%
[explicação] + [pedido]	2	2,5%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [aviso]	2	2,5%
[hesitação] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [desejo] + [gratidão]	1	1,2%
[desculpa] + [pergunta]	1	1,2%
[desculpa] + [desejo]	1	1,2%
[desculpa] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pedido] + [contribuição] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [persuasão] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [aviso] + [contribuição]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [aviso] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[chamado] + [pedido]	1	1,2%
[hesitação] + [indicação] + [explicação] + [pedido]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
[explicação] + [aviso]	1	1,2%
[desculpa] + [aviso]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [desejo]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [aviso] + [persuasão] + [promessa]	1	1,2%
[pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%

[hesitação] + [desculpa] + [pedido]	1	1,2%
[desculpa] + [indicação] + [explicação] + [pergunta]	1	1,2%
[indicação] + [explicação] + [permissão]	1	1,2%
[desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[chamado] + [explicação] + [desejo] + [súplica]	1	1,2%
[explicação] + [pedido] + [contribuição] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [aviso] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [aviso] + [súplica] + [gratidão]	1	1,2%
[desculpa] + [aviso] + [súplica]	1	1,2%
[desculpa] + [permissão] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[chamado] + [permissão] + [persuasão]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [desejo+mitigador] + [contribuição]	1	1,2%
[verificação] + [desculpa] + [desejo+mitigador] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [desejo+mitigador] + [requerimento]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [desejo] + [súplica]	1	1,2%
[chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido] + [súplica]	1	1,2%
TOTAL	81	100%

Essa foi a situação que apresentou a maior variação de conjuntos de *moves* em relação as demais situações, com 49 tipos diferentes. Isso ocorreu devido ao alto grau de ônus. Por essa razão, os informantes sentiram a necessidade de utilizar mais tipos de *moves*, o que resultou em aumento na diversidade de combinações usadas.

A estratégia mais utilizada foi [desculpa] + [explicação] + [pedido], que teve 21% de ocorrências do total dos dados. Em segundo apareceram [chamado] + [desculpa] + [explicação] + [pedido], com 10%. A porcentagem de ocorrências das demais estratégias foi muito baixa com relação às duas citadas anteriormente, isso porque muitas estratégias foram usadas apenas por um único informante, motivo pelo qual houve grande número de estratégias nessa situação.

As estratégias utilizadas pelos informantes não foram satisfatórias, assim como nas outras situações que apresentaram grau de ônus mais alto, porque apenas 8% dos informantes utilizaram quatro ou mais tipos de *moves* restaurativos, que eram imprescindíveis nesse tipo de situação, conforme o modelo de Kabaya. As estratégias com dois ou três tipos de *moves* restaurativos foram as que tiveram maior porcentagem de ocorrências, com 35% e 28%, respectivamente. Além disso, houve o uso de estratégias com um *move* restaurativo, 19%, e apenas uma ocorrência do uso de somente [pedido].

4.5. Síntese do capítulo

Nesse capítulo, foram analisadas a média de ocorrência dos *moves*, os tipos de *moves* usados e as estratégias apresentadas pelos informantes em todas as situações utilizadas nesta pesquisa.

Primeiramente, a média de ocorrência de *moves* foi analisada para observarmos quais foram os fatores sociais que mais influenciaram no número de *moves* utilizados pelos informantes. A idade foi um fator social que apresentou algumas características interessantes, porque, em situações com grau de ônus mais baixo, os informantes mais velhos (de 60 a 69 anos) utilizaram mais *moves*. Porém, em situações com grau de ônus mais alto, os informantes mais novos (de 40 a 49 anos) utilizaram mais *moves*, enquanto que os informantes entre 50 e 59 anos, em quase todas as situações, apresentaram a segunda maior média em número de *moves* usados.

Com relação ao fator sexo, percebemos que as mulheres obtiveram média maior no número de *moves* usados com relação aos homens. No entanto, não houve diferença evidente no que se refere ao fator social de escolaridade. Além disso, foi analisada a média de *moves* utilizada pelos informantes que já moraram no Japão, que em geral foi mais alta do que a dos que nunca moraram naquele país. Para finalizar a análise da média dos *moves*, observamos que existe uma pequena tendência entre os informantes que não

frequentaram escolas de japonês de utilizarem mais *moves* do que os que frequentaram.

Em seguida, foram analisados os tipos de *moves* utilizados em cada situação. Nas situações com o grau de ônus mais baixo, o *move* que apareceu com maior frequência foi [pedido]. Em todas as situações, esse foi o *move* com maior número de ocorrência, porém não foi possível identificar nenhum outro tipo de *move* que tenha apresentado grande frequência em todas as situações com grau de ônus baixo, porque o uso dos demais tipos de *moves* variou em cada situação. No entanto, em situações com grau de ônus mais alto, houve alta frequência no uso de [desculpa], [pedido] e [explicação], que foram os três tipos de *moves* mais utilizados.

Por último, foram analisadas as estratégias usadas em cada situação, nas quais pudemos observar que, em situações com grau de ônus menor, o uso das estratégias foi satisfatório. Além disso, constatou-se também predominância no uso de alguns tipos de estratégia, motivo pelo qual não houve grande variedade de combinações de *moves*. Entretanto, nas situações com grau de ônus maior, a maioria das estratégias utilizadas não foi satisfatória à situação, se levarmos em conta os modelos apresentados por Kabaya. Os pedidos das situações com o grau de ônus mais alto geralmente não são realizados em japonês pelos nisseis que vivem no Brasil, ou seja, os nisseis que vivem no Brasil não necessitam seguir o mesmo modelo dos japoneses do Japão, uma vez que na sociedade brasileira dispensa certas formas de falar requeridas na sociedade japonesa, motivo porque apareceu uma quantidade maior de estratégias inadequadas. Também observou-se grande diversidade de estratégias, porque havia a necessidade de utilizar mais tipos de *moves* nessas situações. Assim, não houve muita ocorrência das mesmas combinações de *moves*.

5. ANÁLISE DAS FORMAS DE TRATAMENTO

Neste capítulo, analisar-se-ão as formas de tratamento empregadas pelos informantes nos *moves* que possuem a função de expressar pedido ao interlocutor, para descobrir as formas de tratamento que os informantes usam, e também para saber se o uso dessas é satisfatório em cada situação, para o qual os dados da pesquisa de Ide (1986) serão utilizados como parâmetro.

O uso das formas de tratamento serve para diminuir o ônus gerado no ato de execução de um pedido. Além disso, é muito importante para demonstrar ao interlocutor que a fala está sendo realizada com respeito e com preservação da distância social existente entre os participantes da conversa. É o motivo porque os informantes precisam utilizar formas de tratamento adequadas para realizar um pedido sem desrespeitar e invadir o território do interlocutor.

Primeiramente, foi realizada uma análise geral sobre o uso das formas de tratamento dos informantes, e em seguida, foram observados os fatores sociais que influenciaram no uso das formas de tratamento no Brasil.

5.1. Análise geral das formas de tratamento usadas pelos informantes

A análise das formas de tratamento foi realizada com os dados dos *moves* que têm a função de realizar o pedido ao interlocutor. Para isso, foi observado o predicado das frases desses tipos de *move*, que podem ter grau de polidez modificado quando o locutor utiliza ou não determinados tipos de auxiliares verbais, como *desu* ou *masu*¹³, ou verbos auxiliares, como *kureru*, *morau*, *kudasaru* ou *itadaku*¹⁴. Essa modificação também ocorre por meio da

¹³ *Desu* e *masu* são auxiliares verbais de polidez, o 1º. para se ligar aos substantivos e o 2º. para se ligar aos verbos, adjetivos.

¹⁴ *Kureru*: verbo auxiliar que representa a ideia de alguém fazer-me algo.

Morau: verbo auxiliar que representa a ideia de receber algo.

Kudasaru: verbo auxiliar *kureru* na forma de expressão de tratamento que representa respeito.

escolha de tipos diferentes de *moves*, que podem ser atos de pedido de forma direta, como [pedido], [desejo], [ordem], ou indireta, como [pergunta], [desejo + mitigador], [permissão].

Com base nos dados de Ide (1986), fizemos a análise dos dados das formas de tratamento utilizadas pelos informantes.

Na situação 1-a, o grau de ônus é -1 e o nível do interlocutor é -1 (familiar mais velho). Por essa razão, obtivemos os seguintes dados:

Tabela 27- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-a)

<i>Tottekudasai</i> (Pegue para mim, por favor ¹⁵)	56	59,6%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza ou por favor)	14	14,9%
<i>Tottechôdai</i> (Pegue para mim)	9	9,6%
<i>Onegai</i> (Por favor)	6	6,4%
<i>Totte</i> (Pegue)	2	2,1%
<i>Tottekudasaimasuka</i> (Poderia pegar para mim?)	1	1,1%
<i>Tottekureru</i> (Pega o sal para mim?)	1	1,1%
<i>Tottemoraemasenka</i> (Eu posso pedir para você pegar?)	1	1,1%
<i>Hoshii</i> (Quero.)	1	1,1%
<i>Totteitadakemasuka</i> (Eu poderia pedir para você pegar?)	1	1,1%
<i>Itadaitemoiidesuka</i> (Poderia receber?)	1	1,1%
<i>Tottekuremasuka</i> (Pode pegar para mim?)	1	1,1%
TOTAL	94	100,0%

Nessa situação, o interlocutor é um familiar mais velho (pai ou mãe), razão pela qual o nível do interlocutor é baixo (-1). As formas de tratamento mais utilizadas foram *Tottekudasai*, *Onegaishimasu* e *Tottechôdai*, com 59,6%, 14,9% e 9,6% de ocorrências, respectivamente. De acordo com Ide, *Tottekudasai* possui grau de polidez intermediário, assim como podemos ver no quadro a seguir. Já as expressões com as formas de tratamento *Onegaishimasu* e *Tottechôdai* não aparecem na lista de Ide, a qual já foi citada no capítulo da Metodologia da pesquisa para mostrar o grau de polidez das

Itadaku: verbo auxiliar *morau* na forma de expressão de tratamento que representa modéstia.

¹⁵ Traduções realizadas pelo autor, com aproximações. Quando se trata de predicado constituído de verbo seguido de verbo auxiliar de respeito ou modéstia, como '*totte kudasaimasuka*' e '*totte itadakemasuka*', foi traduzido com o verbo em futuro do pretérito do indicativo do português.

formas de tratamento usadas pelos japoneses. Porém, conforme Kumatoridani, ...*wo onegaishimasu* é uma forma típica de se realizar um pedido, assim como*kudasai*, as quais expressam diretamente a intenção do locutor em fazer um pedido.

Quadro 32- Diferença do grau de polidez entre as formas de tratamentos em situações de pedido

<i>Aru?</i>	≤	Tem?
<i>pen</i>	<	Caneta
<i>kashite</i>	<	Empreste-me
<i>ii?</i>	<	Posso?
<i>kariruyo</i>	≤	Vou pegar emprestado, viu
<i>kashiteyo</i>	<	Me empresta, vai
<i>tsukatte ii?</i>	<	Posso usar?
<i>kashite kureru</i>	<	Me empresta?
<i>kariteii?</i>	<	Posso pegar emprestado?
<i>kashite hoshiindakedo</i>	<	Queria pedir emprestado, mas...
<i>kashite kudasai</i>	<	Empreste-me, por favor.
<i>ii desuka</i>	<	Posso? (com auxiliar verbal de polidez)
<i>kashite kuremasenka</i>	<	Não me emprestaria?
<i>kashite moraemasenka</i>	<	Não posso pegar emprestado?
<i>kashite kudasaimasenka</i>	=	Não pode me emprestar?
<i>kashite itadakemasenka</i>	≤	Eu não poderia pegar emprestado?
<i>okari dekimasuka</i>	≤	Poderia pegar emprestado?
<i>kashite itadakemasuka</i>	≤	Poderia me emprestar?
<i>kashite itadakitaindesukeredo</i>	<	Gostaria de pegar emprestado, mas...
<i>okari shitemo yoroshii deshōka</i>	+	Será que eu poderia pegar emprestado?

Legenda: O grau de polidez das formas de tratamento de cima é < (menor), ≤ (menor ou igual) ou = (igual) em relação às formas de tratamento que seguem abaixo

A outra forma usada foi ...*chôdai*, que, de acordo com o dicionário *Tokusenban: Nihon Kokugo Daijiten*¹⁶ (2006), é forma de tratamento de modéstia de *moraukoto* (ato de receber algo). Quando é utilizada como verbo, possui a função de realizar um pedido de forma direta, demonstrando ao interlocutor a intimidade existente entre eles.

Nessa situação, as três formas de tratamento mais utilizadas, totalizando 74,4%, possuem a característica de transmitir ao interlocutor a intenção do locutor de fazer o pedido diretamente e sem oferecer muitas alternativas ao interlocutor. No entanto, houve o uso de verbos auxiliares *kudasai* e *chôdai*, e auxiliar verbal de polidez *masu*, que aumentam o grau de polidez das expressões. Por essa razão, podemos compreender o uso das formas de tratamento como satisfatório nessa situação, considerando que os interlocutores eram mais velhos do que os informantes.

Na situação 1-b, o grau de ônus é -2 e o nível do interlocutor é -2 (familiar mais novo). As formas de tratamento que apareceram foram:

Tabela 28- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-b)

<i>Tottekudasai</i> (Pegue para mim, por favor)	25	26,0%
<i>Tottechôdai</i> (Pegue para mim)	24	25,0%
<i>Totte</i> (Pegue)	21	21,9%
<i>Onegai</i> (Por favor)	7	7,3%
<i>Tottekure</i> (Pegue!)	7	7,3%
<i>Tottekureru</i> (Pode pegar para mim?)	6	6,3%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	4	4,2%
<i>Tottekurenai</i> (Não pode pegar para mim?)	1	1,0%
<i>Shio</i> (sal)	1	1,0%
TOTAL	96	100,0%

As formas de tratamento mais usadas foram: *Tottekudasai*, *Tottechôdai* e *Totte*, com 26%, 25% e 21,9% de ocorrências, respectivamente. O nível do interlocutor nessa situação é -2, o que motiva o informante a utilizar formas menos formais, como ...*chôdai*, que, apesar de ser originariamente uma forma de tratamento de modéstia, como já foi relatado anteriormente, tem também

¹⁶ *Tokusenban: Nihon Kokugo Daijiten* (Edição selecionada: Grande Dicionário da língua japonesa)

hoje o sentido de demonstrar a intimidade existente entre os participantes da conversa. É, portanto, adequada a essa situação.

O grau de polidez de *Totte* é baixo, conforme relatou Ide. Além desses dois tipos, houve também o uso de *Onegai*, *Tottekure*, *Shio*, *Tottekureru* e *Tottekurenai*, que juntos somaram 22,9%. Isso mostra que os informantes se adequaram à situação, utilizando formas menos formais.

Entretanto, houve a ocorrência significativa de ...*kudasai*, porque essa foi a forma mais utilizada pelos informantes (26%). O uso de *Tottekudasai* é satisfatório por não oferecer muitas alternativas aos interlocutores, mas também é considerado insatisfatório, pela razão de ...*kudasai* ser uma forma de tratamento que demonstra respeito, o que pode manter distância entre os integrantes da conversa.

Na situação 1-c, o grau de ônus é 0 e o nível do interlocutor é +1 (pessoa não íntima). Os dados dos informantes foram os seguintes:

Tabela 29- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 1-c)

<i>Tottekudasai</i> (Pegue para mim, por favor)	40	41,7%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	25	26,0%
<i>Totteitadakemasuka</i> (Será que eu poderia receber (a ação de que pegue para mim)?)	6	6,3%
<i>Tottechôdai</i> (Pegue para mim)	5	5,2%
<i>Tottekuremasuka</i> (Poderia pegar para mim?)	3	3,1%
<i>Totteitadakemasenka</i> (Será que eu não poderia receber (a ação de que pegue para mim)?)	3	3,1%
<i>Tottemoraemasuka</i> (Eu posso receber?)	2	2,1%
<i>Tottekuremasenka</i> (Não poderia pegar para mim?)	2	2,1%
<i>Totte</i> (Pegue)	2	2,1%
<i>Onegai</i> (Por favor)	2	2,1%
<i>Totteitadakitaindesuga</i> (Eu gostaria de receber (a ação de que pegue para mim), mas...)	1	1,0%
<i>Tottekudasaimasenka</i> (Será que não poderia pegar para mim?)	1	1,0%
<i>Tottemoratteremo iidesuka</i> (Posso pedir para você pegar?)	1	1,0%
<i>Tottekudasaimasuka</i> (Será que poderia pegar para mim?)	1	1,0%
<i>Onegai dekimasuka</i> (Pode fazer o favor?)	1	1,0%
<i>Tottemoraemasenka</i> (Eu não poderia receber (a ação de que pegue para mim)?)	1	1,0%
TOTAL	96	100,0%

As formas mais utilizadas foram *Tottekudasai* e *Onegaishimasu*, com 41,7% e 26%, respectivamente, o que representa 67,8% do total dos dados. Os números mostram que os informantes utilizaram formas de tratamento com grau de polidez intermediário, porque, apesar do nível do interlocutor ser consideravelmente alto de +1, por não haver intimidade entre os participantes da conversa, o grau da situação não é muito alto (0). Essa é a razão pela qual consideramos satisfatório o nível de polidez adotado nessa situação.

Além disso, houve também o uso de formas de tratamento mais formais, como *Totteitadakemasuka*, que, embora tenha sido a terceira forma mais usada, a porcentagem de ocorrências não foi relevante, isto é, representou apenas 6,3%. O uso dessa forma de tratamento não é muito satisfatório, porque seu grau de polidez é alto, o que não é adequado de acordo com o grau de ônus da situação.

Na situação 2-a, o grau da situação é 0 e o nível do interlocutor é -1 (amigo). No total, houve o uso de 16 tipos de formas de tratamento, que foram:

Tabela 30- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 2-a)

<i>Tottekudasai</i> (Tire para mim, por favor)	39	40,2%
<i>Totte</i> (Tire)	17	17,5%
<i>Tottekureru</i> (Tira a foto para mim?)	12	12,4%
<i>Tottechôdai</i> (Tire para mim)	9	9,3%
<i>Tottekuremasuka</i> (Poderia tirar para mim?)	5	5,2%
<i>Tottekure</i> (Tire!)	4	4,1%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	2	2,1%
<i>Tottehoshiinodesuga</i> (Gostaria que tirasse a foto, mas...)	1	1,0%
<i>Tottemoraeru</i> (Pode me tirar a foto?)	1	1,0%
<i>Onegai</i> (Por favor)	1	1,0%
<i>Dekimasuka</i> (Conseguiria?)	1	1,0%
<i>Tottemoraemasuka</i> (É possível que me tire a foto?)	1	1,0%
<i>Totteitadakemasuka</i> (Seria possível que me tire a foto?)	1	1,0%
<i>Toremasuka</i> (Consegue tirar?)	1	1,0%
<i>Tottekurenai</i> (Não tira a foto para mim?)	1	1,0%
<i>Tottekuremasenka</i> (Não poderia tirar a foto para mim?)	1	1,0%
TOTAL	96	100,0%

O nível do interlocutor é baixo. Por esse motivo, as formas mais utilizadas foram *Tottekudasai*, *Totte* e *Tottekureru*, com 40,2%, 17,5% e 12,4%, respectivamente. Como já foi visto anteriormente, quando o nível do interlocutor é baixo, o uso de expressões que não oferecem muitas alternativas aos interlocutores, como *tottekudasai* e *totte*, é satisfatório, por causa da intimidade existente entre os participantes da conversa.

O uso de *tottekureru* também pode ser considerado adequado à situação, porque, apesar de oferecer mais alternativas de respostas ao interlocutor, não houve o acréscimo de auxiliar verbal de polidez, como *masu*. As três formas de tratamento mais utilizadas respeitaram a distância próxima existente entre os integrantes dessa situação de pedido, e representaram 71,1% do total dos dados, razão para considerar que os informantes usaram formas adequadas à situação. Em apenas 1% dos dados, houve o uso de forma de tratamento considerada muito polida, que foi *totteitadakemasuka*.

Na situação 2-b, o grau de ônus da situação é +1, e o nível do interlocutor é 0 (pessoa desconhecida). Houve o uso de 23 tipos de formas de tratamento, que foram as seguintes:

Tabela 31- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 2-b)

<i>Tottekudasai</i> (Tire para mim, por favor)	37	38,1%
<i>Totteitadakemasuka</i> (Seria possível que me tire a foto?)	9	9,3%
<i>Tottekuremasuka</i> (Pode tirar a foto para mim?)	8	8,2%
<i>Tottemoraemasuka</i> (É possível que me tire a foto?)	8	8,2%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	6	6,2%
<i>Totteitadakemasenka</i> (Não seria possível que me tire a foto?)	4	4,1%
<i>Tottechôdai</i> (Tire para mim.)	4	4,1%
<i>Tottekuremasenka</i> (Não pode tirar a foto para mim?)	4	4,1%
<i>Tottemoraerudeshouka</i> (Será que é possível que me tire a foto?)	3	3,1%
<i>Tottekudasaimasenka</i> (Não poderia tirar a foto para mim?)	2	2,1%
<i>Tottekurenaideshouka</i> (Será que poderia tirar a foto para mim?)	1	1,0%
<i>Tottemoraenaideshouka</i> (Será que não é possível que me tire a foto?)	1	1,0%
<i>Tottemoratto iidesuka</i> (Posso pedir para você tirar uma foto?)	1	1,0%
<i>Toremasenka</i> (Não conseguiria tirar?)	1	1,0%
<i>Dekimasuka</i> (Conseguiria?)	1	1,0%
<i>Tottemoraemasenka</i> (Não é possível que me tire a foto?)	1	1,0%

<i>Tottekudasaimasuka</i> (Poderia tirar a foto para mim?)	1	1,0%
<i>Toremasuka</i> (Consegue tirar?)	1	1,0%
<i>Toritainodesuga</i> (Queria tirar foto, mas...)	1	1,0%
<i>Totteitadakerudeshôka</i> (Será que seria possível que me tire a foto?)	1	1,0%
<i>Totteitadakenaideshôka</i> (Será que não seria possível que me tire a foto?)	1	1,0%
<i>Tottekurenai</i> (Tira para mim?)	1	1,0%
TOTAL	97	100,0%

A forma mais utilizada nessa situação foi *Tottekudasai*, com 38,1%, seguida por outros quatro tipos de formas de tratamento, que tiveram porcentagem de ocorrências com valores entre 9,3% e 6,2%, como *Totteitadakemasuka*, *Tottekuremasuka*, *Tottemoraemasuka* e *Onegaishimasu*.

Duas formas não oferecem muitas alternativas ao interlocutor, *Tottekudasai* e *Onegaishimasu*, mas apresentaram verbo auxiliar *kudasai* e o auxiliar verbal *masu*, que aumentam o grau de polidez das expressões. As outras três formas, *Totteitadakemasuka*, *Tottekuremasuka*, *Tottemoraemasuka*, além de apresentarem mais alternativas de resposta ao interlocutor, também possuem o auxiliar verbal de polidez *masu*, razão pela qual essas formas de tratamento são consideradas mais formais do que as duas primeiras. Em *Totteitadakemasu*, com o verbo auxiliar *itadaku*, que tem um grau de respeito maior em comparação ao verbo auxiliar *morau* (ser beneficiado pela ação de alguém), foi a mais formal entre as mais usadas.

Nessa situação, houve o uso de apenas duas formas de tratamento não adequadas, *Tottechôdai* e *Tottekurenai*, com 4,1% e 1% de ocorrências, respectivamente. O uso de *Tottechôdai* não foi conveniente, porque *...chôdai*, apesar de ser uma forma de tratamento de modéstia, é utilizado para demonstrar intimidade em situações de pedido, lembrando-se que os integrantes dessa conversa eram desconhecidos. Em *Tottekurenai*, não houve o uso de auxiliares verbais, que poderiam aumentar o grau de polidez da expressão, e manteriam a distância existente entre o locutor e o interlocutor.

Na situação 3, o grau de ônus é +3 e o nível do interlocutor é +2 (médico), razão pelo qual houve 23 tipos de formas de tratamentos, que seguem abaixo:

Tabela 32- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 3)

<i>Kitekudasai</i> (Venha, por favor)	22	24,2%
<i>Kiteitadakemasuka</i> (Eu poderia receber a sua visita?)	9	9,9%
<i>Kitemoraemasuka</i> (Eu posso receber a sua visita?)	9	9,9%
<i>Shinsatsu wo onegaishimasu</i> (Consulte-me, por favor)	7	7,7%
<i>Kitekuremasenka</i> (Você não pode vir?)	7	7,7%
<i>Kitemoraemasenka</i> (Eu não posso receber a sua visita?)	5	5,5%
<i>Kiteitadakemasenka</i> (Eu não poderia receber a sua visita?)	4	4,4%
<i>Kitemoraerudeshôka</i> (Será que eu posso receber a sua visita?)	4	4,4%
<i>Kiteitadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia receber a sua visita?)	4	4,4%
<i>Kitemoraenaideshôka</i> (Será que eu não posso receber a sua visita?)	3	3,3%
<i>Kitekuremasuka</i> (Você pode vir?)	2	2,2%
<i>Kiteitadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia receber a sua visita?)	2	2,2%
<i>Kite</i> (Venha!)	2	2,2%
<i>Kitechôdai</i> (Faça o favor de vir)	2	2,2%
<i>Kitekudasaimasenka</i> (Será que você poderia vir?)	1	1,1%
<i>Kitemoraitai</i> (Quero que venha)	1	1,1%
<i>Kitekuremasuka</i> (Você pode vir?)	1	1,1%
<i>Kitemoyoroshidesuka</i> (Tudo bem se você vier?)	1	1,1%
<i>Onagaishitemoi?</i> (Posso fazer um pedido?)	1	1,1%
<i>Kitekurenai?</i> (Você não vem?)	1	1,1%
<i>Kurukotogadekimasuka</i> (Você pode vir?)	1	1,1%
<i>Kitekudasarudeshôka</i> (Será que você poderia vir?)	1	1,1%
<i>Kiteitadakenai</i> (Eu não poderia receber a sua visita?)	1	1,1%
TOTAL	91	100,0%

Devido ao fato de o grau dessa situação ser alto, houve maior diversidade nas formas de tratamento usadas pelos informantes. Não se observou o predomínio significativo do uso de nenhuma forma de tratamento. A ocorrência mais alta foi de *Kitekudasai*, com apenas 24,2%. As outras duas formas de tratamento mais utilizadas foram *Kiteitadakemasuka* e *Kitemoraemasuka*, ambas com 9,9%.

A forma mais usada, *Kitekudasai*, não é apropriada à situação, porque não oferece muitas alternativas ao interlocutor, que é de nível +2. Houve também o uso de mais 6 tipos de formas que não são adequadas: *Shinsatsu wo onegai shimasu*, *Kitemoraitai*, *Kitechôdai*, *Kite*, *Onegaishitemo ii?*, *Kitekurenai?* Essas formas não oferecem alternativas ou não possuem auxiliares verbais de polidez, como *desu* e *masu*, ou verbos auxiliares que modificam o grau de polidez da expressão. A soma da porcentagem de ocorrências dessas formas foi de 39,6%.

As outras formas utilizadas podem ser consideradas satisfatórias à situação, por oferecerem alternativas e apresentarem os auxiliares verbais *desu* ou *masu*. Em algumas formas, houve também o uso de verbos auxiliares modificados, que aumentaram o grau polidez das expressões. As seis formas de tratamento mais polidas, que tiveram auxiliares verbais de polidez e verbos auxiliares modificados, foram *Kiteitadakemasuka*, com 9,9%, *Kiteitadakemasenka* e *Kiteitadakerudeshôka*¹⁷, ambos com 4,4%, *Kiteitadakenaideshôka*, com 2,2%, *Kitekudasaimasenka* e *Kitekudasarudeshôka*, com 1,1%.

Na situação 4, o grau de ônus é 0 e o nível do interlocutor também é 0 (caixa do supermercado). Os informantes utilizaram 20 tipos de formas de tratamentos:

Tabela 33- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 4)

<i>Hirottekudasai</i> (Pegue para mim, por favor)	37	40,7%
<i>Hirottemoraemasuka</i> (Eu posso ter isso recolhido por você?)	10	11,0%
<i>Hirotteitadakemasuka</i> (Eu poderia ter isso recolhido por você?)	8	8,8%
<i>Hirottekuremasuka</i> (Você pode pegar para mim?)	8	8,8%
<i>Hirottekuremasenka</i> (Você não pode pegar para mim?)	7	7,7%
<i>Hirottemoraemasenka</i> (Eu não posso ter isso recolhido por você?)	3	3,3%
<i>Hirottekudasaimasenka</i> (Você não poderia pegar para mim?)	2	2,2%
<i>Hirotteitadakemasenka</i> (Eu não poderia ter isso recolhido)	2	2,2%

¹⁷ Verbo *kuru* + verbo auxiliar *itadaku* + auxiliar verbal *deshô*, que exprimi suposição.

por você?)		
<i>Hirotekurenai</i> (Você não pode pegar para mim?)	2	2,2%
<i>Hirotemoraerudeshôka</i> (Será que eu posso ter isso recolhido por você?)	2	2,2%
<i>Hirotteitadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia ter isso recolhido por você?)	1	1,1%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	1	1,1%
<i>Todokimasuka</i> (Você alcança?)	1	1,1%
<i>Hirotteitadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia ter isso recolhido por você?)	1	1,1%
<i>Hirotte</i> (Pega para mim)	1	1,1%
<i>Hirotemoraenaideshôka</i> (Será que eu não posso ter isso recolhido por você?)	1	1,1%
<i>Hirotteitadakitainodesuga</i> (Eu gostaria que você pegasse para mim, mas...)	1	1,1%
<i>Hirotemorattermoyoroshiideshôka</i> (Será que eu poderia pedir para você pegar?)	1	1,1%
<i>Hirotteitadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia ter isso recolhido por você?)	1	1,1%
<i>Hirotechôdai</i> (Faça me o favor de pegar)	1	1,1%
TOTAL	91	100,0%

O grau de ônus e o nível do interlocutor desta situação são 0, razão pela qual há a necessidade de usar formas de tratamento com grau de polidez intermediário. A forma mais utilizada foi *Hirotekudasai*, com 40,7%, que corresponde ao grau de polidez exigido pela situação.

Em seguida, tivemos o uso de *Hirotemoraemasuka*, com 11%, *Hirotteitadakemasuka* e *Hirotekuremasuka*, ambas com 8,8%. Com exceção de *Hirotteitadakemasuka*, que possui um grau de polidez alto, as outras formas de tratamento podem ser consideradas adequadas à situação, por não apresentarem os verbos auxiliares modificados, o que aumenta a formalidade da expressão. Além de *Hirotteitadakemasuka*, houve o uso de mais seis formas de tratamento, que não foram apropriadas à situação, as quais representaram 17,6% do total dos dados.

Na situação 5, o grau de ônus é -1 e o nível do interlocutor é 0 (balconista de uma loja). Por essa razão, foram usadas 18 formas de tratamento:

Tabela 34- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 5)

<i>Mottekitekudasai</i> (Traga para mim, por favor)	24	26,7%
<i>Onegaishimasu</i> (Por gentileza)	22	24,4%
<i>Arimasuka</i> (Tem?)	13	14,4%
<i>Mottekitekuremasuka</i> (Você pode trazer para mim?)	8	8,9%
<i>Mottekitemoraemasuka</i> (Eu posso ter isso trazido por você?)	4	4,4%
<i>Mottekiteitadakemasuka</i> (Eu poderia ter isso trazido por você?)	3	3,3%
<i>Arimasenka</i> (Não tem?)	3	3,3%
<i>Mottekitekuremasenka</i> (Você não pode trazer para mim?)	3	3,3%
<i>Mottekitemoraemasenka</i> (Eu não posso ter isso trazido por você?)	2	2,2%
<i>Mottekitechoshidesuga</i> (Eu quero que traga para mim, mas...)	1	1,1%
<i>Mottekitechôdai</i> (Faça me o favor de trazer)	1	1,1%
<i>Mottekitekurenaika</i> (Você não pode trazer para mim?)	1	1,1%
<i>Mottekitekuremasenka</i>	1	1,1%
<i>Mottekiteitadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia ter isso trazido por você?)	1	1,1%
<i>Onegaidekimasuka</i> (Pode me fazer o favor?)	1	1,1%
<i>Mottekiteitadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia ter isso trazido por você?)	1	1,1%
<i>Arundeshôka</i> (Será que tem?)	1	1,1%
<i>Onegai</i> (Por favor)	1	1,1%
TOTAL	90	100,0%

As três formas de tratamento mais utilizadas foram *Mottekitekudasai*, *Onegaishimasu* e *Arimasuka*, com 26,7%, 24,4% e 14,4%, respectivamente, que juntas representaram 65,5% dos dados. Como o nível do interlocutor é 0 e o grau de ônus é -1, há a necessidade de usar grau de polidez de intermediário para baixo. De acordo com os dados das três formas de tratamento que mais apareceram, o desempenho dos informantes foi satisfatória.

Houve apenas três formas que não foram adequadas à situação: *Mottekiteitadakemasuka*, *Mottekiteitadakerudeshôka* e *Mottekiteitadakenaideshôka*, todas com 1,1% de ocorrência cada.

Na situação 6-a, o grau de ônus é +2 e o nível do interlocutor é 0 (colega de trabalho íntimo mais velho). As 26 formas de tratamento usadas pelos informantes foram:

Tabela 35- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-a)

<i>Kawattekudasai</i> (Troque comigo, por favor)	13	16,0%
<i>Kawattemoraemasuka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	12	14,8%
<i>Kawattekuremasenka</i> (Você não pode trocar comigo?)	7	8,6%
<i>Kôtaidekimasuka</i> (Você consegue trocar?)	7	8,6%
<i>Kawattemoraemasenka</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	5	6,2%
<i>Kôtaionegaishimasu</i> (Troque comigo, por gentileza)	5	6,2%
<i>Kawattemoraenaideshōka</i> (Será que eu não posso ter a troca feita por você?)	4	5,0%
<i>Kawattekurenai</i> (Você não pode trocar comigo?)	3	3,7%
<i>Kawatteitadakemasenka</i> (Eu não poderia ter a troca feita por você?)	2	2,5%
<i>Kawattekurenaideshōka</i> (Será que você não pode trocar comigo?)	2	2,5%
<i>Kôtaidekimasenka</i> (Você não consegue trocar?)	2	2,5%
<i>Kawattemoraerudeshōka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	2	2,5%
<i>Kawattemoiidesuka</i> (Tudo bem, se trocarmos?)	2	2,5%
<i>Kawattekuremasuka</i> (Você pode trocar comigo?)	2	2,5%
<i>Kawattekureru?</i> (Você pode trocar comigo?)	2	2,5%
<i>Kawatteitadakenaideshōka</i> (Será que eu não poderia ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Kawattemoraitainodesuga</i> (Eu queria que trocasse comigo, mas...)	1	1,2%
<i>Kawatteitadakerudeshōka</i> (Será que eu poderia ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Kawattekudasaimasenka</i> (Você não poderia trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	1,2%
<i>Kawatteitadakemasuka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Kawattekudasaimasuka</i> (Você poderia trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Kawattekurerudeshōka</i> (Será que você pode trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Kawaru?</i> (Troca?)	1	1,2%
<i>Kawattemoraeru?</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Kawattemoraenai?</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	1	1,2%
Total	81	100%

O grau de ônus da situação é alto. Por causa disso, houve grande variedade no uso das formas de tratamento. As formas mais utilizadas foram *Kawattekudasai* e *Kawattemoraemasuka*, com 16% e 14,8%, respectivamente, seguidas por *Kawattekuremasenka* e *Kôtaidekimasuka*, ambas com 8,6% de ocorrências. A baixa porcentagem de uso dessas quatro formas está relacionada com a diversidade de formas de tratamento apresentadas.

O nível do interlocutor é intermediário, razão pela qual as formas de tratamento com grau de polidez intermediário deveriam ser utilizadas. As quatro formas mais utilizadas possuem grau de polidez intermediário. Além dessas formas, houve o uso de mais onze tipos diferentes de formas, que representaram 80,3% do total. Os dados mostram que os informantes usaram formas de tratamento adequadas à situação.

As formas com grau de polidez alto não foram convenientemente utilizadas, porque existe intimidade entre o informante e o interlocutor. Por esse motivo, o emprego das formas de tratamento, como *Kawatteitadakemasenka*, *Kawatteitadakemasuka*, *Kawatteitadakenaideshôka*, *Kawatteitadakerudeshôka*, *Kawattekudasaimasenka* e *Kawattekudasaimasuka*, não foi apropriado. Houve também o uso de formas com grau de polidez baixo, que não correspondem ao grau de ônus e ao nível do interlocutor, como *Kawattekurenai?*, *Kawattekureru?*, *Yasumitai*, *Kawattemoraeru?*, *Kawattemoraenai?* e *Kawaru?*.

Na situação 6-b, o grau de ônus é +1 e o nível do interlocutor é -1 (colega de trabalho íntimo mais novo). Foram utilizadas 23 formas de tratamento, que foram as seguintes:

Tabela 36- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-b)

<i>Kawattekurenai?</i> (Você não pode trocar comigo?)	12	14,5%
<i>Kawattekudasai</i> (Troque comigo, por favor)	11	13,3%
<i>Kawattekureru?</i> (Você pode trocar comigo?)	10	12,0%
<i>Kawattechôdai</i> (Faça o favor de trocar comigo)	7	8,4%
<i>Kawattemoraemasuka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	6	7,2%
<i>Kôtaidekimasuka</i> (Você consegue trocar?)	4	4,8%

<i>Kawattekuremasuka</i> (Você pode trocar comigo?)	4	4,8%
<i>Kawattemoraenai</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	3	3,6%
<i>Kawattemoraeru</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	3	3,6%
<i>Kawattekure</i> (Troque comigo!)	3	3,6%
<i>Kawatte</i> (Troque comigo)	3	3,6%
<i>Kawattekuremasenka</i> (Você não pode trocar comigo?)	2	2,4%
<i>Kôtaidekinai</i> (Você não consegue trocar?)	2	2,4%
<i>Kawattemoraemasenka</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	2	2,4%
<i>Kawattehoshii</i> (Quero que troque)	2	2,4%
<i>Kawarimashô</i> (Vamos trocar)	2	2,4%
<i>Kôtaionegaishimasu</i> (Troque comigo, por gentileza)	1	1,2%
<i>Kawatteitadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Kôtaionegai</i> (Trocar comigo, por favor)	1	1,2%
<i>Kawattemorattemoiidesuka</i> (Eu posso pedir para você trocar?)	1	1,2%
<i>Kawaru?</i> (Troca?)	1	1,2%
<i>Kawattemoiidesuka</i> (Tudo bem, se trocarmos?)	1	1,2%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	1,2%
Total	83	100%

As três formas de tratamento mais utilizadas foram *Kawattekurenai*, *Kawattekudasai* e *Kawattekureru*, com 14,5%, 13,3% e 12,0% de ocorrências, respectivamente. A diversidade das formas que apareceram foi grande, devido ao grau de ônus da situação. Entretanto, o nível de interlocutor é baixo, resultando no uso de formas de tratamento com graus de polidez de baixo a intermediário.

O emprego das formas mais utilizadas foi adequado, porque *Kawattekudasai* possui grau de polidez intermediário, por não oferecer muitas alternativas ao interlocutor. Nas formas *Kawattekureru* e *Kawattekurenai*, não há a presença de auxiliares verbais de polidez nem de verbos auxiliares modificados, para aumentar o grau de polidez da situação. Além dessas formas, foram utilizados mais onze tipos, que representaram 72,2% dos dados dos informantes, motivo pelo qual o uso das formas de tratamento foi satisfatório.

Dentre as formas inapropriadas à situação, houve o uso das formas com o grau de polidez mais alto. Também verificou-se o uso de *Kawarimashô*, com

2,4%, que não é adequado a situações de pedido, porque a função desse tipo de *move* é sugerir algo que beneficiará o interlocutor, razão pela qual o uso desse tipo de *move* infringe a face negativa do interlocutor.

Na situação 6-c, o grau de ônus é +3 e o nível do interlocutor é +1 (colega de trabalho não íntimo mais velho). Por essa razão, houve o uso de 26 formas de tratamento:

Tabela 37- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-c)

<i>Kawattekudasai</i> (Troque comigo, por favor)	12	14,8%
<i>Kawatteitadakemasenka</i> (Eu não poderia ter a troca feita por você?)	9	11,1%
<i>Kawattekuremasenka</i> (Você não pode trocar comigo?)	8	9,8%
<i>Kawattemoraemasuka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	7	8,6%
<i>Kawattemoraerudeshôka</i> (Será que eu posso ter a troca feita por você?)	4	4,9%
<i>Kôtaionegaishimasu</i> (Troque comigo, por gentileza)	4	4,9%
<i>Kawatteitadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia ter a troca feita por você?)	4	4,9%
<i>Kawatteitadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia ter a troca feita por você?)	4	4,9%
<i>Kawattemoiidesuka</i> (Tudo bem, se trocarmos?)	3	3,7%
<i>Kawattemoraemasenka</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	3	3,7%
<i>Kôtaidekimasuka</i> (Você consegue trocar?)	3	3,7%
<i>Kawattekuremasuka</i> (Você pode trocar comigo?)	3	3,7%
<i>Kawatteitadakitaindesuga</i> (Eu gostaria que trocasse comigo, mas...)	2	2,5%
<i>Kawattekurenaideshôka</i> (Será que você não pode trocar comigo?)	2	2,5%
<i>Kôtaidekimasenka</i> (Você não consegue trocar?)	2	2,5%
<i>Kawatteitadakemasuka</i> (Eu poderia ter a troca feita por você?)	1	1,2%
<i>Onegaidekirudeshôka</i> (Será que você pode fazer um favor?)	1	1,2%
<i>Kôtaidekirudeshôka</i> (Será que consegue trocar?)	1	1,2%
<i>Kawattekurerudeshôka</i> (Será que você pode trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Kawattehoshiinodesuga</i> (Eu quero que troque comigo, mas...)	1	1,2%

<i>Kawattekudasaimasuka</i> (Você poderia trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Kawattekurenai?</i> (Você não pode trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	1,2%
<i>Kawaru?</i> (Troca?)	1	1,2%
<i>Kawattekureru?</i> (Você não pode trocar comigo?)	1	1,2%
<i>Kawattemoraenaideshōka</i> (Será que eu não posso ter a troca feita por você?)	1	1,2%
Total	81	100%

Como o grau de ônus é alto, houve variedade no uso das formas de tratamento, não existindo predominância de uma forma de tratamento específica. Isso resultou em baixa porcentagem nas ocorrências das formas mais utilizadas, que foram: *Kawattekudasai*, com 14,8%, *Kawatteitadakemasenka*, com 11,1%, *Kawattekuremasenka*, com 9,8%, e *Kawattemoraemasuka*, com 8,6%.

O uso de *Kawattekudasai* não é satisfatório, por causa do grau de ônus e o nível do interlocutor serem altos. Houve também o uso de mais cinco formas que não foram adequadas, porque o grau de polidez da expressão é baixo. O total da porcentagem de ocorrências dessas formas de tratamento inadequadas foi 24,5%. Como o restante das formas usadas foram adequadas, os informantes tiveram uma performance satisfatória nessa situação.

Na situação 6-d, o grau de ônus da situação é +2 e o nível do interlocutor é 0 (colega de trabalho não íntimo mais novo). Os informantes usaram 29 formas de tratamento, que foram as seguintes:

Tabela 38- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 6-d)

<i>Kawattekudasai</i> (Troque comigo, por favor)	13	16,5%
<i>Kawattemoraemasuka</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	9	11,4%
<i>Kawattekurenai?</i> (Você não pode trocar comigo?)	9	11,4%
<i>Kawattemoraemasenka</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	6	7,6%
<i>Kawattekuremasuka</i> (Você pode trocar comigo?)	6	7,6%
<i>Kawattekuremasenka</i> (Você não pode trocar comigo?)	4	5,1%
<i>Kōtaidekimasuka</i> (Você consegue trocar?)	4	5,1%
<i>Kawattemoraeru?</i> (Eu posso ter a troca feita por você?)	3	3,8%

<i>Kawattemoraenaideshôka</i> (Será que eu não posso ter a troca feita por você?)	2	2,6%
<i>Kawattekureru?</i> (Você pode trocar comigo?)	2	2,6%
<i>Kawattemoraerudeshôka</i> (Será que eu posso ter a troca feita por você?)	2	2,6%
<i>Kawattechôdai</i> (Faça me o favor de trocar)	2	2,6%
<i>Kôtaionegai</i> (Troque comigo, por favor)	2	2,6%
<i>Kaemashô</i> (Vamos trocar?)	2	2,6%
<i>Kawatteitadakemasuka</i> (Eu poderia ter a troca feita por você?)	1	1,3%
<i>Kawatte</i> (Troque comigo)	1	1,3%
<i>Kawattekure</i> (Troque comigo!)	1	1,3%
<i>Kawattemoiidesuka</i> (Tudo bem, se trocarmos?)	1	1,3%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	1,3%
<i>Onegaidekirudeshôka</i> (Será que você pode fazer um favor?)	1	1,3%
<i>Kawattekurerudeshôka</i> (Será que você pode trocar comigo?)	1	1,3%
<i>Kôtaidekimasenka</i> (Você não consegue trocar?)	1	1,3%
<i>Kôtaionegaishimasu</i> (Troca comigo, por gentileza)	1	1,3%
<i>Kawaru?</i> (Troca?)	1	1,3%
<i>Kawatteitadakemasenka</i> (Eu não poderia ter a troca feita por você?)	1	1,3%
<i>Kôtaidekinai?</i> (Você não consegue trocar?)	1	1,3%
<i>Kawattemoraenai?</i> (Eu não posso ter a troca feita por você?)	1	1,3%
<i>Kawattekudasaimasenka</i> (Você não poderia trocar comigo?)	1	1,3%
<i>Kawattekurenaideshôka</i> (Será que você não pode trocar comigo?)	1	1,3%
Total	81	100%

Assim como nas outras situações que apresentaram o grau de ônus alto, nessa situação, houve também grande diversidade nas formas de tratamento utilizadas. As formas mais utilizadas foram *Kawattekudasai*, com 16,5%, *Kawattemoraemasuka* e *Kawattekurenai*, ambas com 11,4%.

O nível do interlocutor dessa situação é intermediário, motivo para os informantes não utilizarem formas de tratamento com grau de polidez nem muito alto e nem muito baixo. As três formas de tratamento mais utilizadas foram adequadas à situação. Além dessas formas, houve o uso de mais 17

tipos diferentes. A soma de todas as formas consideradas apropriadas representou 85,7% do total dos dados. Nessa situação, a maioria dos informantes utilizou formas de tratamento adequadas.

Na situação 7, o grau de ônus é +3 e o nível do interlocutor é +3 (chefe). Houve o uso de 26 tipos de formas de tratamento, que foram:

Tabela 39- Quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes (situação 7)

<i>Yasumasetekudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	11	13,4%
<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	9	11,0%
<i>Yasumasetemoraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	6	7,2%
<i>Yasumasetemoraenaideshōka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	5	6,0%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	5	6,0%
<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	5	6,0%
<i>Yasumaseteitadakenaideshōka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	5	6,0%
<i>Yasumasetemoraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	4	4,8%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	4	4,8%
<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	4	4,8%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	3	3,6%
<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	3	3,6%
<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	3	3,6%
<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	2	2,4%
<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso tirar folga)	2	2,4%
<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	2	2,4%
<i>Yasumasetemoraerudeshōka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	1,2%
<i>Yasundemo iideshōka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	1,2%
<i>Yasumi wo itadakitaindesu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	1,2%
<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	1,2%
<i>Yasundemoyoroshiideshōka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	1,2%
<i>Yasumasetekureru</i> (Você pode me dar folga?)	1	1,2%
<i>Yasumasetemoraitainodesuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	1,2%
<i>Yasumi wo morattemo iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	1,2%
<i>Yasumi wo moraitaindesu</i> (Eu queria tirar folga)	1	1,2%
<i>Yasumaseteitadakerudeshōka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	1,2%

Total	83	100%
-------	----	------

O grau dessa situação é alto. Por essa razão, observaram-se diversas formas de tratamento com porcentagem de ocorrência baixa. Não houve o predomínio do uso de nenhuma forma. As formas mais usadas foram *Yasumasetekudasai*, *Onegaishimasu* e *Yasumasetemoraemasenka*, com 13,4%, 11,0% e 7,2% de ocorrências, respectivamente.

As duas primeiras formas mais usadas, *Yasumasetekudasai* e *Onegaishimasu*, não correspondem às exigências geradas pela situação, por não oferecerem muitas alternativas ao interlocutor, sendo que o nível do interlocutor é alto. Houve também o uso de mais oito formas de tratamento, que não foram apropriadas e somaram um total de 44,8% de ocorrências. Por essa razão, pode-se considerar que o uso das formas de tratamento nessa situação não foi satisfatório.

Nessa situação, houve um pequeno aumento de atos de falas que expressam a intenção do locutor em realizar um pedido de forma indireta, como *Yasumi wo itadakitainodesuga* e *Yasumi wo morattemo iidesuka*, os quais possuem funções de [desejo + mitigador] e [permissão], respectivamente. Os dois tipos de *move* citados são considerados mais polidos, por não invadirem o território da face negativa do interlocutor e também por transmitirem mais alternativas para a resposta do interlocutor.

No entanto, também houve o uso de *Yasumanai to ikemasen*, cuja função é apenas avisar o interlocutor de que uma ação será realizada no futuro, e *Yasumitai*, que apenas transmite o desejo do locutor ao interlocutor, e não oferecem nenhuma alternativa de resposta ao interlocutor. Por esse motivo, esses *move* [aviso] e [desejo] são considerados inadequados à situação.

Na maioria das situações, o uso das formas de tratamento foi satisfatório. Apenas as situações 3 e 7 houve alta porcentagem de uso das formas inadequadas. Os informantes utilizaram diversas formas de tratamento, apesar de haver o predomínio do uso da forma ...*kudasai*, que foi a mais utilizada em

quase todas as situações, apresentando sempre porcentagem de ocorrências considerável dentro de cada situação.

No próximo subcapítulo, há a continuação da análise do uso das formas de tratamento dos informantes, entretanto o foco da análise é identificar os fatores sociais que influenciam no uso das formas de tratamento.

5.2. Análise das formas de tratamento conforme os fatores sociais

Nesta parte da análise, serão observados os fatores sociais que influenciam o uso das formas de tratamento no Brasil. Para isso, os dados dos informantes foram organizados de acordo com idade, sexo, nível escolar, o fato de ter ou não morado no Japão, de ter ou não estudado em uma escola de língua japonesa (*nihongo-gakkô*). Para tanto, foi analisada a situação 7, por ser essa uma das situações que apresenta maior grau de ônus para o locutor.

Conforme a análise realizada anteriormente, na situação 7, as formas de tratamento usadas pelos informantes não foram satisfatórias, porque houve alta ocorrência de formas de tratamento inadequadas. Por meio desses dados, foram observados quais fatores sociais influenciam o uso das formas de tratamento.

O primeiro fator social analisado foi a **idade**.

Tabela 40- Divisão por idade da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes

40-49 anos			50-59 anos			60-69 anos		
<i>Yasumasete itadakenai deshôka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	3	12,5 %	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	6	19,4 %	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	7	25,0%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	3	12,5 %	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	3	9,7%	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	3	10,7%
<i>Yasumi wo toritai no desuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	3	12,5 %	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	3	9,7%	<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	2	7,1%
<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	2	8,3%	<i>Yasumi wo moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	2	6,5%	<i>Yasumi wo moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	2	7,1%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	2	8,3%	<i>Yasumi wo moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	2	6,5%	<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	2	7,1%

<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	2	8,3%	<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	6,5%	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	2	7,1%
<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	2	8,3%	<i>Yasumasete itadakenai deshōka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	2	6,5%	<i>Yasundemo iideshōka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	3,6%
<i>Yasumi wo moratteru iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	4,2%	<i>Yasumi wo itadakitai desu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	3,2%	<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	3,6%
<i>Yasumi wo moraitai desu</i> (Eu queria tirar folga)	1	4,2%	<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	3,2%	<i>Yasumasete itadakeru deshōka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	3,6%
<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	1	4,2%	<i>Yasumi wo itadakitai no desuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	1	3,2%	<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	1	3,6%
<i>Yasumi wo itadakitai no desuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	1	4,2%	<i>Yasumasete moraitai no desuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	3,2%	<i>Yasumi wo itadakitai no desuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	1	3,6%
<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso de folga)	1	4,2%	<i>Yasumasete moraerudeshōka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	3,2%	<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	1	3,6%
<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	1	4,2%	<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	1	3,2%	<i>Yasundemo yoroshii deshōka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	3,6%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	1	4,2%	<i>Yasumi wo toritai no desuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	1	3,2%	<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso tirar uma folga)	1	3,6%
			<i>Yasumasete moraenai deshōka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	1	3,2%	<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	1	3,6%
			<i>Yasumasete kureru?</i> (Você pode me dar folga?)	1	3,2%	<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	1	3,6%
			<i>Yasumanai to ikenai</i>	1	3,2%			

			(Preciso faltar)					
			<i>Yasundemo idesuka</i> (Posso tirar folga?)	1	3,2%			
TOTAL	24	100%	TOTAL	31	100%	TOTAL	28	100%

No quadro acima, as expressões consideradas inapropriadas para a situação foram destacadas com sombra cinza. Na situação 7, os informantes com faixa etária entre 50 e 59 anos foram os que mais utilizaram formas de tratamento não satisfatórias à situação, com 58,1% do total dos dados. Esse ruim desempenho mostra que o uso das formas de tratamento dos informantes entre 50 e 59 anos não possui ligação com a média do número de *moves* utilizados, porque essa faixa etária de informantes tiveram a segunda maior média de quantidade de *moves* atrás dos informantes de 40 a 49 anos.

A faixa etária que obteve melhor desempenho foi a dos informantes entre 40 e 49 anos, com apenas 12,6% de formas inapropriadas, seguida pelos informantes de 60 a 69 anos, que utilizaram 17,9% de formas de tratamento consideradas inadequadas. O resultado do uso de formas de tratamento dos informantes entre 60 e 69 anos foi melhor com relação à média de *moves* utilizados pelos mesmos, porque a média de *moves* usados foi baixa, se compararmos com a das outras faixas etárias.

Com relação aos informantes de 40 a 49 anos, confirmou-se nessa situação que esses, além de apresentarem melhor desempenho em relação à média do número de *moves* utilizados, também utilizaram melhor as formas de tratamento. Razão para concluirmos que os informantes mais novos realizaram melhor as expressões de pedido.

O segundo fator social a ser analisado foi o **sexo**.

Tabela 41- Divisão por sexo da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas pelos informantes

Homens			Mulheres		
<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	7	17,5%	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	7	16,3%

<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	4	10,0%	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	4	9,3%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	4	10,0%	<i>Yasumasete itadakenaideshōka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	3	7,0%
<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	4	10,0%	<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	3	7,0%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	2	5,0%	<i>Yasumasete moraenaideshōka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	3	7,0%
<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	2	5,0%	<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	2	4,7%
<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	2	5,0%	<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	2	4,7%
<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	2	5,0%	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	2	4,7%
<i>Yasumasete itadakenaideshōka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	2	5,0%	<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	2	4,7%
<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	2	5,0%	<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	2	4,7%
<i>Yasumasete moraenaideshōka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	2	5,0%	<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	2	4,7%
<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	1	2,5%	<i>Yasumi wo morattemo iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	2,3%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	1	2,5%	<i>Yasumasete moraitainodesuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	2,3%
<i>Yasumasetemoraerudeshōka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	2,5%	<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	1	2,3%
<i>Yasumasete kureru?</i> (Você pode me dar folga?)	1	2,5%	<i>Yasumi wo moraitaindesu</i> (Eu queria tirar folga)	1	2,3%
<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	1	2,5%	<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	1	2,3%
<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	1	2,5%	<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso de folga)	1	2,3%
<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso tirar uma folga)	1	2,5%	<i>Yasumi wo itadakitaindesu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,3%
			<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,3%
			<i>Yasumasete itadakerudeshōka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	2,3%
			<i>Yasundemo iideshōka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	2,3%
			<i>Yasundemo yoroshiideshōka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	2,3%

TOTAL	40	100%	TOTAL	43	100%
-------	----	------	-------	----	------

Nos dados dos homens, foi observada a presença de 47,5% de formas de tratamento inadequadas à situação, conforme destacadas no quadro acima. Em contrapartida, a porcentagem das formas de tratamento insatisfatórias diminuiu para 39,5% nos dados das mulheres, resultado que indica o melhor desempenho das mulheres quando usam as formas de tratamento em uma expressão de pedido, contrariando os resultados obtidos por Suzuki (1986), segundo os quais os homens apresentaram melhor performance no uso das expressões de tratamento.

Esse resultado obtido no uso das formas de tratamento tem relação com a média do número de *moves* utilizados pelos homens e mulheres, isso porque as mulheres utilizaram quantidade maior de *moves* do que os homens. Portanto, podemos concluir que as mulheres tentam respeitar mais a face negativa do interlocutor em situações de pedido, não invadindo a distância existente entre eles e atenuando o ônus produzido na realização do pedido por meio do uso de formas de tratamento e diversos tipos de *moves*.

O terceiro fator social analisado foi o **nível escolar** dos informantes.

Tabela 42- Divisão por formação escolar dos informantes da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas

Médio			Universitário		
<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	7	14,9%	<i>Yasumasete itadakenaideshōka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	4	11,1%
<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	7	14,9%	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	4	11,1%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	5	10,6%	<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	3	8,3%
<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	4	8,5%	<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	3	8,3%
<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	3	6,4%	<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	3	8,3%
<i>Yasumasete moraenaideshōka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	3	6,4%	<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	2	5,6%
<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	3	6,4%	<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	2	5,6%
<i>Yasumasetemoraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	3	6,4%	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	2	5,6%

<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	4,3%	<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	2	5,6%
<i>Yasumi wo morattermo iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	5,6%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumanai to ikemasen</i> (Preciso tirar uma folga)	2	5,6%
<i>Yasumi wo moraitaindesu</i> (Eu queria tirar folga)	1	2,1%	<i>Yasundemo yoroshiideshôka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	2,8%
<i>Yasumasete itadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,8%
<i>Yasundemo iideshōka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumi wo itadakitaindesu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,8%
<i>Yasumasete kureru?</i> (Você pode me dar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	1	2,8%
<i>Yasumasete itadakenaideshôka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	1	2,8%
<i>Yasumasete moraerudeshôka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	2,1%	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	1	2,8%
<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	1	2,1%	<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	1	2,8%
<i>Yasumasete moraitainodesuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	2,1%			
TOTAL	47	100%	TOTAL	36	100%

A porcentagem das formas de tratamento inadequadas usadas pelos informantes com formação escolar até o ensino médio foi de 44,7% do total dos dados. No entanto, os informantes com formação universitária apresentaram desempenho melhor, tendo em vista a porcentagem de uso de formas de tratamento inadequadas, que caiu para 36,8%.

O quarto fator social a analisado foi o fato de **informante ter ou não morado no Japão**.

Tabela 13- Divisão pela vivência ou não do informante no Japão da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas

morou no Japão			sempre esteve no Brasil		
<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	5	10,2%	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	6	17,6%
<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	5	10,2%	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	4	11,8%
<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	5	10,2%	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	3	8,8%
<i>Yasumasete itadakenaideshôka</i>	5	10,2%	<i>Yasundemo iidesuka</i>	3	8,8%

(Será que eu não poderia tirar folga?)			(Posso tirar folga?)		
<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	4	8,2%	<i>Yasumanai to kenai</i> (Preciso faltar)	2	5,9%
<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	3	6,1%	<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	2	5,9%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	3	6,1%	<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	5,9%
<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	3	6,1%	<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	2	5,9%
<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	3	6,1%	<i>Yasumanai to kemasen</i> (Preciso tirar uma folga)	2	5,9%
<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	2	4,1%	<i>Yasumasetemoraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	2	2,9%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	4,1%	<i>Yasumasetei tadakerudeshôka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	2,9%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	1	2,0%	<i>Yasundemo iideshôka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	2,9%
<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	1	2,0%	<i>Yasumasete kureru?</i> (Você pode me dar folga?)	1	2,9%
<i>Yasumi wo itadakitaindesu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,0%	<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	1	2,9%
<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	2,0%	<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	1	2,9%
<i>Yasumasete moraitai nodesuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	2,0%	<i>Yasumasetemoraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	1	2,9%
<i>Yasundemo yoroshideshôka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	2,0%	<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	1	2,9%
<i>Yasumi wo morattermo iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	2,0%			
<i>Yasumi wo moraitaindesu</i> (Eu queria tirar folga)	1	2,0%			
<i>Yasumasete moraerudeshôka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	2,0%			
TOTAL	49	100%	TOTAL	34	100%

A performance dos informantes que moraram no Japão foi melhor do que a dos informantes que não moraram naquele país. Essa afirmação sustenta-se no fato de que 34,6% de formas de tratamento inapropriadas foram utilizadas pelos informantes que moraram no Japão, contra 58,8% de formas inadequadas utilizadas pelos informantes que nunca moraram no Japão.

Assim como no fator social relativo ao sexo dos informantes, em que houve relação entre o desempenho do uso das formas de tratamento com a

média de número de *moves* utilizados, os informantes que moraram no Japão apresentaram melhor performance com relação ao uso das formas de tratamento, além de utilizarem maior número de *moves* do que os informantes que não tiveram experiência de morar no Japão. Portanto, podemos concluir que as pessoas que moraram no Japão tiveram desempenho melhor na execução do pedido.

O último fator social analisado foi o fato de o **informante ter ou não estudado ou em escolas de Japonês (*nihongo gakkô*)**.

Tabela 44- Divisão pelo fato do informante ter frequentado ou não escolas de japonês da quantidade e porcentagem das formas de tratamento usadas

Estudou na escola e na família			Estudou só em família		
<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	7	11,9%	<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	7	29,2%
<i>Yasumasete itadakeraideshôka</i> (Será que eu não poderia tirar folga?)	5	8,5%	<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	3	12,5%
<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	4	6,8%	<i>Yasumasete moraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	2	8,3%
<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	4	6,8%	<i>Yasumi wo onegaishimasu</i> (Folga, por gentileza)	2	8,3%
<i>Yasumasetemoraemasenka</i> (Eu não posso tirar folga?)	4	6,8%	<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	8,3%
<i>Yasumasete kudasai</i> (Dê-me uma folga, por favor)	4	6,8%	<i>Yasumanai to kemasen</i> (Preciso tirar uma folga)	2	8,3%
<i>Yasundemo iidesuka</i> (Posso tirar folga?)	3	5,1%	<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	1	4,2%
<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	3	5,1%	<i>Yasumasete moraenaideshôka</i> (Será que eu não posso tirar folga?)	1	4,2%
<i>Yasumi wo itadakemasenka</i> (Eu não poderia tirar folga?)	3	5,1%	<i>Yasumi wo toritainodesuga</i> (Quero tirar folga, mas...)	1	4,2%
<i>Yasumasetemoraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	3	5,1%	<i>Yasumanai to kenai</i> (Preciso faltar)	1	4,2%
<i>Yasumi wo itadakemasuka</i> (Eu poderia tirar folga?)	2	3,4%	<i>Yasumasete moraemasuka</i> (Eu posso tirar folga?)	1	4,2%
<i>Yasumi wo itadakitainodesuga</i> (Gostaria de tirar folga, mas...)	2	3,4%	<i>Yasumimasu</i> (Vou tirar folga)	1	4,2%
<i>Yasumitai</i> (Quero tirar folga)	2	3,4%			
<i>Yasumemasuka</i> (Eu posso folgar?)	2	3,4%			
<i>Yasumasete moraerudeshôka</i> (Será que eu posso tirar folga?)	1	1,7%			
<i>Yasumasete kureru?</i> (Você pode me dar folga?)	1	1,7%			

<i>Yasumasete moraitainodesuga</i> (Eu queria tirar folga, mas...)	1	1,7%			
<i>Yasundemo yoroshiideshōka</i> (Será que tem problema, se eu tirar folga?)	1	1,7%			
<i>Yasumanai to ikenai</i> (Preciso faltar)	1	1,7%			
<i>Yasumi wo itadakitaindesu</i> (Gostaria de tirar folga)	1	1,7%			
<i>Yasumi wo itadakitai</i> (Gostaria de tirar folga)	1	1,7%			
<i>Yasumasete itadakerudeshōka</i> (Será que eu poderia tirar folga?)	1	1,7%			
<i>Yasundemo iideshōka</i> (Tudo bem, se eu tirar folga?)	1	1,7%			
<i>Yasumi wo moratteru iidesuka</i> (Eu posso pedir para tirar folga?)	1	1,7%			
<i>Yasumi wo moraitaindesu</i> (Eu queria tirar folga)	1	1,7%			
TOTAL	59	100%	TOTAL	24	100%

O uso das formas de tratamento inadequadas por parte dos informantes que estudaram em escolas de língua japonesa (*nihongo-gakkō*) foi de 37,4%, enquanto que a porcentagem do uso das formas de tratamento inapropriadas por parte dos informantes que não frequentaram escolas de Japonês foi de 62.5%. De acordo com esses dados, concluímos que os informantes que frequentaram escolas de Japonês tiveram desempenho mais eficiente no uso das formas de tratamento.

O resultado do desempenho do uso das formas de tratamento foi contrário à média da quantidade de *moves* usados, porque os informantes que não frequentaram as escolas de japonês utilizaram quantidade maior de *moves*.

5.3. Síntese do capítulo

Neste capítulo, foram analisadas as formas de tratamento utilizadas pelos informantes que, em geral, tiveram desempenho satisfatório, porque utilizaram formas de tratamento adequadas na maioria das situações, de modo

a não infringir a face negativa do interlocutor. Porém, nas situações 3 e 7, que tinham grau de ônus alto (+3), houve alta porcentagem de formas de tratamento inadequadas, razão pela qual a performance no uso das formas de tratamento foi insatisfatória nessas duas situações.

Com a análise dos fatores sociais que influenciaram o desempenho do uso das formas de tratamento dos informantes, observamos que as mulheres e os informantes que moraram no Japão tiveram desempenho melhor no uso das formas de tratamento do que os homens e do que os informantes que nunca moraram no Japão. Esses dados possibilitaram-nos a concluir que os fatores referente a sexo e ao fato de o informante ter ou não morado no Japão possuem ligação com a média da quantidade de *moves* utilizados, porque, além das mulheres e dos informantes com vivência no Japão terem apresentado melhor desempenho no uso das formas de tratamento, também utilizaram número maior de *moves*. Dessa forma, constatamos que as mulheres e os informantes que moraram no Japão executaram com mais eficiência as expressões de pedido.

Com relação aos outros fatores, analisamos que os informantes na faixa etária entre 40 e 49 anos obtiveram melhor performance no uso das formas de tratamento, seguidos pelos informantes de 60 a 69 e de 50 a 59, nessa sequência. Os informantes com formação universitária tiveram desempenho melhor do que os com formação até o ensino médio. Por último, vimos que os informantes que estudaram em escolas de língua japonesa souberam utilizar com mais eficiência as formas de tratamento do que os que não frequentaram essas escolas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, foram realizadas diversas análises com o intuito de observar os tipos de estratégias (ou as formas de expressão) utilizadas pelos nisseis do Brasil quando realizam pedidos.

Primeiramente, foi analisada a média de ocorrências dos *moves* utilizados pelos informantes em cada situação. Nessa análise, observamos cinco fatores sociais: idade, sexo, formação escolar, o fato de o informante ter ou não morado no Japão e de ter ou não estudado em escolas de língua japonesa (*nihongo-gakkô*), que poderiam influenciar na quantidade de *moves* utilizados pelos informantes.

De acordo com os resultados obtidos, concluímos que houve a tendência dos informantes mais velhos, entre 60 e 69 anos, a utilizarem quantidade maior de *moves* em situações com grau de ônus mais baixo. No entanto, os informantes mais novos, entre 40 e 49 anos, utilizaram mais tipos de *moves* em quase todas as situações com grau de ônus mais alto, enquanto que os informantes de 50 a 59 anos apresentaram média alta em número de *moves* utilizados na maioria das situações, com exceção das situações (6-b e 6-d) – com interlocutores mais novos –, em que a média de *moves* usados foi baixa com relação às outras faixas etárias.

No fator social relativo ao sexo dos informantes, percebemos que houve diferença evidente na média de *moves* utilizados pelas mulheres, que foi maior do que a média de uso verificada entre os homens. Porém, não encontramos diferenças evidentes no que se refere ao fator social relativo à formação escolar dos informantes. Nesse caso, a única peculiaridade encontrada foi a de que os informantes com formação universitária utilizam uma quantidade de *move* maior com interlocutores mais novos, do que os informantes com formação até o ensino médio. Além disso, observamos que, em geral, a média de *moves* utilizada pelos informantes com vivência no Japão foi mais alta do que a dos que nunca moraram no Japão. Houve ainda pequena tendência entre os informantes que não frequentaram escolas de Japonês a utilizarem mais *moves* do que os que as frequentaram.

Em seguida, foram analisados os tipos de *moves* utilizados em cada situação. O *move* que apareceu com maior frequência em quase todas as situações foi [pedido]. Apenas na situação 7, [desculpa] teve maior número de ocorrências. Nas situações com grau de ônus mais baixo, o número de ocorrências de [pedido] foi predominante com relação aos outros tipos de *moves*. Além disso, houve diversificação no uso dos *moves* que apareceram com maior frequência em cada situação, razão pela qual não foi possível encontrar nenhum outro tipo de *move* que tenha aparecido com grande frequência em todas as situações com grau de ônus baixo. A quantidade de *moves* com funções restaurativas utilizadas nessas situações também foi baixa. No entanto, nas situações com grau de ônus mais alto, [desculpa], [pedido] e [explicação] foram os três tipos de *moves* mais utilizados. A porcentagem do uso desses *moves* foi maior com relação à dos outros tipos. Nessas situações, com grau de ônus alto, houve grande variedade de uso de *moves* com funções restaurativas, devido às necessidades impostas pela situação.

Por meio da análise das estratégias usadas em cada situação, concluímos que os conjuntos de *moves* utilizados foram satisfatórios em situações com grau de ônus menor. Além disso, as estratégias usadas pelos informantes não apresentaram grande diversidade, porque houve a predominância do uso de algumas combinações de *moves*. Entretanto, nas situações com grau de ônus maior, a maioria das estratégias utilizadas não foi adequada à situação. Os informantes utilizaram diversas combinações de *moves*, na tentativa de corresponder à necessidade de utilizar mais tipos de *moves* nessas situações. Por esse motivo, não houve muitas ocorrências das mesmas combinações de *move*.

Depois das análises da média de ocorrências dos *moves*, dos tipos de *moves* usados e das estratégias apresentadas foram analisadas as formas de tratamento utilizadas pelos informantes. Diversas formas de tratamento foram utilizadas em cada situação, porém a forma mais usada em quase todas as situações foi ...*kudasai*.

Em geral, o desempenho das formas de tratamento apresentadas pelos informantes foi satisfatório, porque em quase todas as situações as formas de tratamento utilizadas foram adequadas às situações. Os informantes utilizaram formas de tratamento que demonstravam respeito e não invadiam o território do interlocutor. Assim, os informantes conseguiram não infringir a face negativa do interlocutor, que é essencial para a realização de um pedido com sucesso. No entanto, nas situações 3 e 7, que tinham grau de ônus alto (+3), o desempenho do uso das formas de tratamento foi insatisfatório, por causa da alta porcentagem de formas de tratamento inadequadas utilizadas. Nessas duas situações, a razão do desempenho das formas de tratamento utilizadas ser considerado insatisfatório foi o fato de que as expressões utilizadas pelos informantes não ofereceram alternativas ao interlocutor, apesar do grau de ônus da situação ser alto.

Por último, foram analisados os fatores sociais que influenciaram no desempenho do uso das formas de tratamento pelos informantes. Com base no resultado dessa análise, observamos que as mulheres e os informantes com vivência no Japão tiveram desempenho melhor no uso das formas de tratamento do que os homens e os informantes que nunca moraram naquele país, apresentando porcentagem menor de formas de tratamento inapropriadas. Além disso, os fatores referentes ao sexo e ao fato de o informante ter ou não morado no Japão mantiveram ligação com a média da quantidade de *moves* utilizados, porque o desempenho no uso das formas de tratamento e a alta média de *moves* utilizados pelas mulheres e pelos informantes que moraram no Japão correspondem à necessidade existente para que um pedido possa ser executado satisfatoriamente.

No fator idade, percebemos que a performance no uso das formas de tratamento dos informantes na faixa etária entre 40 e 49 anos foi a melhor, seguida pela do informantes de 60 a 69 e de 50 a 59, nessa sequência. A média de *moves* utilizados pelos informantes de 40 a 49 anos também foi mais alta nessa situação. Já os informantes de 50 a 59 anos utilizaram quantidade maior de *moves* do que os de 60 a 69 anos. Porém, o resultado do desempenho no uso das formas de tratamento foi o inverso. Além disso, o número da média de *moves* usados pelos informantes variou de acordo com

cada situação nesse fator social. Por essa razão, não chegamos à conclusão se houve alguma faixa etária que executou melhor o pedido de que outra.

Os informantes com formação universitária e os que estudaram em escolas de língua japonesa tiveram desempenho melhor do que os informantes sem essas formações, porque utilizaram porcentagem menor de formas de tratamento inadequadas. Entretanto, assim como no fator social de formação escolar, não encontramos relação entre o desempenho do uso das formas de tratamento e a média de *moves* utilizados, para que pudéssemos concluir se os informantes com formação universitária e os que estudaram em escolas de Japonês realizaram com mais eficácia o pedido do que os informantes com formação até o ensino médio e que não frequentaram escolas de Japonês.

Com o resultado da análise deste trabalho, concluímos que o desempenho em geral dos nisseis na execução do pedido foi satisfatório, principalmente em situações nas quais o grau de ônus é baixo. Entretanto, em situações com grau de ônus mais alto, há a tendência de os nisseis não utilizarem adequadamente as combinações dos *moves*, nem as formas de tratamento necessárias à situação. Isso ocorre porque as situações de pedido com o grau de ônus mais alto em geral não são realizadas em japonês pelos nisseis que vivem no Brasil, motivo pelo qual não há necessidade dos nisseis utilizarem as mesmas estratégias adotadas pelos japoneses em seu cotidiano, resultando em um baixo desempenho de certos informantes. Dentre os fatores sociais que influenciam na realização de um pedido, vimos que as mulheres e os nisseis que moraram no Japão tiveram desempenho satisfatório.

Referências bibliográficas

AZUMA, Shôji. **Shakai Gengo Gaku Nyûmon**: Ikita Kotoba no Omoshirosa ni Semaru (Introdução à Sociolinguística: Avançar o interesse na língua real). Tóquio: Kenkyûsha, 1997.

BLUM-KULKA, Shoshana; HOUSE, Juliana; KASPER, Gabriele. **Cross-cultural pragmatics**: requests and apologies. New Jersey: Ablex Publishing Corporation, 1989.

BROWN, Penelope & LEVINSON, Stephen C. **Politeness** : Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

COULTHARD, Malcolm. **An introduction to discourse analysis**. London: Longman, 1985.

HAMADA, Mari. Irai Hyôgen no Taishô Kenkyû: Chûgoku ni Okeru Meirei Irai no Hôryaku (Pesquisa contrastiva das expressões de pedido: Estratégias dos pedidos tipo ordem na China). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.69-75, 1995.

HORIE, Inkapiromu Puriya. Irai Hyôgen no Taishô Kenkyû: Taigo no Irai Hyôgen (Pesquisa contrastiva das expressões de pedido: expressões de pedido do tailandês). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.76-83, 1995.

IDE, Sachiko et al. **Nihonjin to Amerikajin no Keigo Kôdô**: daigakusei no baai (O comportamento linguístico das expressões de tratamento dos japoneses e americanos: no caso de universitários) . Tóquio: Nanundô, 1986.

IORI, Isao. **Atarashii Nihongo Gaku Nyûmon**: Kotoba no Shikumi wo Kangaeru (Nova introdução dos estudos da língua japonesa: pensando no mecanismo das palavras). Tóquio: 3A Corporation, 2001.

IWAKI, Chie. **Burajiru Nikkei Imin Shakai ni Okeru Hôgen Sesshoku** (Contato dos dialetos na sociedade dos imigrantes japoneses do Brasil). Dissertação (Mestrado em Letras). Osaka: Universidade de Osaka, 2005.

OGOSHI, Mariko. Irai Hyôgen no Taishô Kenkyû: Chôsengo no Irai Hyôgen (Pesquisa contrastiva das expressões de pedido: expressões de pedido da língua coreana). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.50-60, 1995.

OKI, Hiroko. Susume teki Irai Hyôgen ni Tsuite (Sobre as expressões de pedido com funções sugestivas). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.42-49, 1995.

OTA, Junko. As línguas faladas nas comunidades rurais nipo-brasileiras do estado de São Paulo e a percepção das três gerações sobre a "mistura de línguas". **Estudos Japoneses** (USP), São Paulo. v.28,p. 137-148, 2008.

KABAYA, Hiroshi. Teineisa no genri ni motozuku kyoka motome gata hyôgen ni kan suru kôsatsu (Reflexão sobre as expressões para pedido de permissão de acordo com o princípio da polidez) . **Kokugo kenkyû to shiryô**, Tóquio: Kokugo kenkyû to shiryô no kai, vol. 30, p. 37-46, 2007.

_____. Taigû komyunikêshon ni okeru bamen ishiki naiyô keishiki no rendô ni tsuite (A interligação da forma, com a consciência e situação na cortesia verbal). **Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ kiyô**, Tóquio: Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ, vol.19, p. 1-12, 2006.

_____. Taigû komyunikêshon to wa nani ka (O que é cortesia verbal?). **Waseda daigaku nihongo kyôiku**, Tóquio: Waseda daigaku, vol.2, p. 55-76, 2003.

_____. Ito to wa nani ka: ito wo dono yô ni toraeru ka (O que é intenção?: como intenção é interpretado) . **Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ kiyô**, Tóquio: Waseda daigaku, vol.15, p. 1-14, 2002.

_____ et al. Taigû komyunikêshon ni okeru keigo no torae kata (O modo como as expressões de tratamento são interpretadas na cortesia verbal).

Waseda daigaku nihongo kenkyû. Tóquio: Waseda daigaku nihongo gakkai, vol.17, p. 71-82, 2008.

_____; TAKAGI, Miyoshi. Wadai ni okeru ito no shosô: irai no danwa wo rei toshite (Os vários aspectos da intenção no assunto da conversa: conversas em que se realiza pedidos como exemplo). **Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ kiyô**, Tóquio: Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ, vol.16, p. 1-16, 2003.

_____; KAWAGUCHI, Yoshikazu; SAKAMOTO, Megumi. **Keigo hyôgen** (Expressões de tratamento). Tóquio: Taishûkan shoten. 1998.

_____; KAWAGUCHI, Yoshikazu; SAKAMOTO, Megumi. Irai hyôgen hôryaku no bunseki to kijutsu: taigû hyôgen kyôiku he no ôyô ni mukete (Descrição e análise das estratégias das expressões de pedido: voltada para aplicação na educação da cortesia verbal) . **Waseda daigaku nihongo kenkyû kyôiku sentâ kiyô**. Tóquio: Waseda daigaku, vol.5, p. 52-69, 1993.

KAWAGUCHI, Yoshikazu; KABAYA, Hiroshi; SAKAMOTO, Megumi. Taigû hyôgen toshite no sasoi (Convite como cortesia verbal). **Waseda daigaku nihongo kyôiku kenkyû**, Tóquio: Waseda daigaku, p. 21-30, 2002.

KOIZUMI, Tamotsu. **Nyûmon Goyôron Kenkyuu, Riron to Ôyô** (Introdução da pesquisa pragmatic, teorias e aplicações). Tóquio: Kenkyûsha, 2001.

KUDOH, Mayumi et al. **Burajiru Nikkei**: Okinawakei Imin Shakai ni Okeru Gengo (Brasileiro de descendência japonesa: a linguagem na sociedade de imigrantes de Okinawa). Sesshoku. Tóquio: Hitsujishobô, 2009.

_____; et al. **Gengo no Sesshoku to Konkô**: Nikkei Burajirujin no Gengo Shosô (Language contact and admixture : sociolinguistic perspectives on Brazilian Nikkey). Osaka: Universidade de Osaka, 21 Seiki COE Program: Interface no Jinbunngaku, 2003.

KUMAGAI, Tomoko. Irai no Shikata: Kokken Okazaki Chôsa no Dêta kara (Maneira de realizar pedido: a partir dos dados da pesquisa realizada pelo

Kokken em Okazaki). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.22-32, 1995.

KUMATORIDANI, Tetsuo. Hatsuwa Kôî Riron kara Mita Irai Hyôgen: Hatsuwa Kôî kara Danwa Riron He (A visão das expressões de pedido a partir da tória dos atos de fala: dos atos de fala para as teorias sobre conversas). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.12-21, 1995.

KUYAMA, Megumi. **O uso da língua japonesa na comunidade nipo-brasileira**: o empréstimo lexical no japonês falado pelos imigrantes – caso D.F. Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. Marcadores conversacionais do português brasileiro: formas, posições e funções. *In* CASTILHO, Ataliba T. de (org.). **Português culto falado no Brasil**. Campinas (SP): Editora da Unicamp, 1989.

MASE, Yoshio. Burajiru dayori: burajiru nikkeijin no nihongo (Notícias do Brasil: o japonês dos nipo-brasileiros). **Gengo Seikatsu**, Tóquio: Chikumashobô . v.418, p.36-45, 1986.

MINAMI, Fujio. **Keigo** (Expressões de tratamento). Tóquio: Iwanami shoten, 1987.

MIYAJI, Yutaka. Irai Hyôgen no Ichi (Posição das expressões de pedido). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.4-11, 1995.

MOLLICA, Maria Cecilia e BRAGA, Maria Luiza(Orgs). **Introdução à Sociolinguística**: o tratamento da variação. 4ªed.-São Paulo: Editora Contexto, 2010.

MORALES, Leiko Matsubara. **Cem anos da imigração japonesa no Brasil**: o japonês como língua estrangeira. Tese (Doutorado em Linguística). São Paulo, USP, 2008.

MUNARETTI, Maria Cristina. **A realização de pedidos em inglês como L2 em linguagem de hotelaria: um estudo construtivo**. Dissertação (Mestrado em Letras), Porto Alegre: UFRGS, 2005.

NAGAO, Isamu. Burajiru nikkeijin no nihongo: Bokokugo no bôkyaku to nihongo no kyôiku (O japonês dos nipo-brasileiros: o esquecimento da língua materna e o ensino a língua japonesa). **Gengo Seikatsu**, Tóquio: Chikumashobô. v.308, p.52-60, 1977.

NAKATA, Tomoko. Hatsuwa no Tokuchô Kijutsu ni Tsuite: Tan i toshite no "move" to bunseki no kanten (Descrição sobre as características do discurso: "move" como unidade e o ponto de vista analítico). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.112-118, 1995.

NAWA, Takako. Bilinguismo e mudança de código: uma proposta de análise com os nipo-brasileiros residentes em Brasília. In. FARALLO, Fernando(org.). **Fotografias Sociolinguísticas** p. 199-215, São Paulo: Ed. Da UNICAMP, 1989.

ROSA, Margaret de Miranda. **Marcadores de atenuação**. São Paulo: Contexto, 1992.

SANADA, Shinji. **Shakai Gengo Gaku no Tenbô** (As perspectivas dos estudos da sociolinguística). Tóquio: Kuroshio tenbô, 2006.

_____; et al. **Shakai gengogaku** (Sociolinguística). Tóquio: Oufû, 1992

SASAKI, Noriko. Irai Hyôgen no Taishô Kenkyuu (Pesquisa constrativa das expressões de pedido). **Nihongogaku**, Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.61-68, 1995.

SEARLE, John R. **Os actos de fala um ensaio de filosofia da linguagem**. (Speech acts an essay the philosophy of language). Trad. Carlos Vogt. Coimbra: Coimbra Livraria Almedina,1981.

_____. **Speech acts an essay the philosophy of language**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989

_____. **Expressão e significado:** Estudos da teoria de atos de fala (Expression and meaning). Trad. Ana Cecília G. A. de Camargo e Ana Luiza Marcondes Garcia. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

SILVIA, Luiz Antônio da. **Cortesia e formas de tratamento.** In. PRETI, Dino (org.). Cortesia verbal (Projetos paralelos – NURC/SP v.9). São Paulo: Humanitas, 2008.

SHIBATA, Hiromi. **Da casa de pau-a-pique aos filhos doutores:** trajetória escolares de gerações de descendentes japoneses (dos anos 1950 aos anos 1990). Tese (doutorado em Educação), São Paulo: USP, 2009.

SHIOTA, Silvia Chizuka. **"Owabi" Kôï no Kenkyuu:** Nihonjin to Burajirujin no Sesshoku Bamen ni Okeru Kôtsatsu (Estudo dos atos de desculpa: observação das situações de contato entre brasileiros e japoneses). Dissertação (Mestrado em Letras), Osaka: Universidade de Osaka, 1995.

SUNAKAWA, Yuriko (Ed.). **Nihongo kyôiku kenkyû he no shôtai** (Convite às pesquisas do ensino do japonês). Tóquio: Kuroshio Shuppan, 2010.

SUZUKI, Tae. **Expressões de tratamento da língua japonesa.** São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1995.

_____. **As expressões de tratamento da língua japonesa no Brasil**
Uso e processo de aculturação. São Paulo: Estudos Japoneses n. 6 (USP), 1986. p. 89-154.

TAKAGI, Miyoshi. Kaiwa ni okeru taigû no hôhō: iraisha wa dô yatte ito wo jitsugen shiyô to suru no ka (Método de tratamento em uma conversa: como o locutor tenta transmitir a sua intenção de realizar o pedido). **Waseda daigaku nihongo kenkyû**, Tóquio: Waseda daigaku nihongo gakkai, vol.11, p. 25-36, 2003.

_____. Irai ni tai suru judaku to kotowari no hôhō (Métodos para aceitar e recusar o pedido). **Waseda daigaku nihongo kyôiku kenkyû**, Tóquio: Waseda daigaku, vol. 2, p. 137-149, 2003.

_____. Kaiwa ni okeru hiiraisha no chôsei no hôhô (Métodos de ajustes do interlocutor que foi solicitado em atender um pedido em uma conversa). **Waseda daigaku nihongo kyôiku kenkyû**. Tóquio: Waseda daigaku nihongo gakkai, vol.1, p. 24-36, 2002.

TANAKA, Harumi e TANAKA, Sachiko. **Shakai gengogaku he no shôtai**: shakai, bunka, komyunikêshon (Convite à sociolinguística: sociedade, cultura, comunicação). Tóquio: Mineruva Shobô, 1996.

TSUDA, Aoi. **Shakai gengo gaku**(Sociolingística). Eigo gaku taikei dai 6 kan: eigo gaku no kanren bunya. Tóquio: Taishûkan shoten, 1989. p. 416-420.

UM, Jeong Mi. **Nihongo to Chôsengo ni Okeru Irai no Shikata no Taishô Kenkyû**: Hatsuwa Kinou no Shiten kara (Pesquisa contrastiva da maneira de realizar pedidos em japonês e coreano: a partir do ponto de vista das funções da fala). Gengo to Bunka=Genyo Bunka Vol.7. Hyôgo: Kwansei Gakuin University, 2004. p.1-12. Disponível em: <http://ci.nii.ac.jp/els/110002555683.pdf?id=ART0003314079&type=pdf&lang=jp&host=cinii&order_no=&ppv_type=0&lang_sw=&no=1342622332&cp=>>. Acesso em 18 de julho 2012.

_____. **Nihongo to kankokugo no iiwake hyôgen no taishô kenkyû**: irai danwa no baai (Pesquisa contrastiva das expressões justificativas em japonês e coreano: casos de conversas em que se realiza pedido). Gengo bunka kenkyû 20. Ehime: Matsuyama daigaku, 2001. p. 283-299. Disponível em: <http://ci.nii.ac.jp/els/110004689132.pdf?id=ART0007425202&type=pdf&lang=jp&host=cinii&order_no=&ppv_type=0&lang_sw=&no=1342622776&cp=>>. Acesso em 18 de julho 2012.

VILLAÇA, Ingedore Grunfeld; BENTES, Anna Christina. Aspectos da cortesia na interação face a face. In. PRETI, Dino (org.). **Cortesia verbal** (Projetos paralelos – NURC/SP v.9). São Paulo: Humanitas, 2008.

YOSHIOKA, Yasuo. **Keigo to Keigo Kôdô**: Kaihi to Shûjûku no Jittai (Expressões de tratamento e conduta das expressões de tratamneto:

realidade de proficiência e prevenção). "Nihongogaku", Tóquio: Meiji Shoin, Vol.14-10, p.28-37, 1995.

YULE, George. **Pragmatics (Kotoba to Hatsuwa Jôkyô)**. Trad. Takaji Masao. Tóquio: Liber Press, 2000.

APÊNDICE A

Questionário distribuído aos informantes

Esta enquete é para verificar os modos de fala em japonês e português.

Sexo: () Homem () Mulher

Idade: _____Anos Profissão: _____

Você é: () issei () nissei () sansei outros: _____

Se for issei, está quanto tempo no Brasil? _____ anos

Cidade em que reside: _____ Cidade em que nasceu: _____

Escolaridade: () 1Grau () 2Grau () Universitário

Já esteve no Japão? () Sim () Não Se sim quanto tempo: _____Anos _____Meses

Onde você aprendeu a língua japonesa? (pode assinalar mais de um item)

() escola de japonês no Brasil () em casa com a família

() sozinho () convivendo com japoneses(no Japão)

() estudando numa escola no Japão () Outros _____

Costuma ter contato com a colônia japonesa? () Sim () Não

Se sim onde? _____

Você utiliza a língua japonesa no seu dia a dia? () Sim () Não

Se sim onde? _____ Com quem? _____

Em casa você utiliza qual língua?

() Apenas o português () Apenas o japonês

() As duas línguas, mas utiliza mais o português

() As duas línguas, mas utiliza mais o japonês

() Utiliza as duas línguas igualmente

Como você avalia o seu conhecimento de língua japonesa?

	Bom	Regular	Ruim	Nulo
Conversação				
Compreensão oral				
Escrita				
Leitura				

Nas situações abaixo, escreva o modo como você diria em japonês.

Situação 1

Numa mesa na hora da refeição, quando você não alcança o sal e vai pedir para alguém passar o sal, como pediria:

Para um familiar mais velho(pai, mãe)?

Para um familiar mais novo(filho, irmão mais novo) ?

Para uma pessoa não muito íntima?

Situação 2

Quando você quer que alguém tire uma foto, como pediria:

Para um amigo?

Para um desconhecido?

Situação 3

Quando alguém da sua família está passando mal, você vai até a casa de um médico que mora na vizinhança. Como você pediria para o médico vir à sua casa?

Situação 4

No supermercado, quando seu dinheiro cai num lugar que está ao alcance do caixa, como você pediria para pegarem o seu dinheiro?

Situação 5

Numa loja de roupas, quando você quer pedir para um(a) balconista outro tamanho de uma roupa, como pediria para lhe trazer o tamanho que deseja?

Situação 6

De repente surgiu um compromisso e você precisa que alguém que trabalhe no seu lugar troque o dia de folga com você. Como pediria a esta pessoa?

Se for uma pessoa
íntima

{ pessoa mais velha _____

 { pessoa mais nova _____

Se não for uma
pessoa íntima

{ pessoa mais velha _____

 { pessoa mais nova _____

Situação 7

Numa época em que há muito serviço, e você precisa pedir folga por motivos pessoais, como pediria para o seu chefe?

Agora como você diria as mesmas situações em português?

Situação 1

Numa mesa na hora da refeição, quando você não alcança o sal e vai pedir para alguém passar o sal, como pediria:

Para um familiar mais velho(pai, mãe)?

Para um familiar mais novo(filho, irmão mais novo) ?

Para uma pessoa não muito íntima?

Situação 2

Quando você quer que alguém tire uma foto, como pediria:

Para um amigo?

Para um desconhecido?

Situação 3

Quando alguém da sua família está passando mal, você vai até a casa de um médico que mora na vizinhança. Como você pediria para o médico vir à sua casa?

Situação 4

No supermercado, quando seu dinheiro cai num lugar que está ao alcance do caixa, como você pediria para pegarem o seu dinheiro?

Situação 5

Numa loja de roupas, quando você quer pedir para um(a) balconista outro tamanho de uma roupa, como pediria para lhe trazer o tamanho que deseja?

Situação 6

De repente surgiu um compromisso e você precisa que alguém que trabalhe no seu lugar troque o dia de folga com você, como pediria a esta pessoa?

Se for uma pessoa
íntima

persona mais velha _____

persona mais nova _____

Se não for uma
pessoa íntima

persona mais velha _____

persona mais nova _____

Situação 7

Numa época em que há muito serviço, e você precisa pedir folga por motivos pessoais, como pediria para o seu chefe?

Por último, se você tiver alguma sugestão ou pergunta sobre esta enquete escreva, por favor.

Muito obrigado pela colaboração

Douglas Kasunobu Ono,

Estudante de Pós-Graduação da Faculdade de Filosofia,
Letras e Ciências Humanas do Centro de Estudos Japoneses
da Universidade de São Paulo