

### 3 Análise dos dados

A análise de dados, aqui apresentada, será realizada em duas etapas. Primeiramente, observaremos os tipos de pedidos de informação encontrados e as estratégias utilizadas pelos nossos informantes para realizá-los. Em seguida, verificaremos a importância do gesto e do toque no processo de construção e manifestação dos atos de fala que constituem os pedidos de informação.

#### 3.1 O pré-pedido de informação

Como vimos anteriormente, a teoria dos atos de fala tem como objeto de análise a sentença, portanto, neste primeiro momento de investigação, analisaremos aquelas que julgamos mais relevantes para que possamos indicar as estratégias a serem abordadas em um curso de português como L2 ou LE. Deste modo, com base nos conceitos de pré-sequência (S.C. Levinson, 2007), de self interdependente (Markus & Kitayama, 1994) e de elementos mitigadores (Fraser, 1980), analisaremos o que consideramos como um pré-pedido de informação (cf. 2.1.1.1 ii).

Com a análise de nossos dados, observamos que há diferentes modos de construção de um pré-pedido. A seguir, apresentamos exemplos que ilustram essa diversidade.

Vejamos:

**Exemplo 1** (Informante 13 F – anexo, folha 38):

“Por favor, meu nome é Julia, sou aluna de cinema e gostaria de uma informação...”

Este exemplo, retirado da situação 3 (em que o informante precisa de uma declaração, ou outro tipo de documento, mas não sabe como proceder, lhes são oferecidas três alternativas: a) dirigir-se diretamente à secretaria e perguntar; b) perguntar a um conhecido; c) perguntar a um desconhecido; e também lhe é solicitado que formule o referido pedido de informação) apresenta um pedido de informação de uma estudante para um funcionário de um dado departamento. Por

se encaminhar à secretaria de seu departamento para solicitar um documento, provavelmente ela se dirige a uma pessoa, com a qual ela não tem intimidade. Desta forma, nossa informante acredita ser importante apresentar-se antes de pedir a informação desejada.

Vimos, no nosso arcabouço teórico, que construímos nossa identidade dentro do discurso, dentro de contextos específicos (cf. Hall, 2000) Neste caso, ao se apresentar antes de pedir a informação, nossa informante constrói sua identidade a partir de um self interdependente (Markus & Kitayama,1994), pois ela deseja trazer o interlocutor para perto de si. Ainda neste exemplo observamos a presença de um marcador discursivo de polidez já cristalizado em todas as línguas (ou, pelo menos, na maioria delas): “por favor”. Além deste marcador, verifica-se a presença do futuro do pretérito do verbo *gostar* como elemento mitigador, já que a informante vai solicitar algo para uma outra pessoa. Isso faz com que ela demonstre seu desejo, seu sentimento, através do ato ilocucionário expressivo.

Podemos classificar o exemplo 1 como um pré-pedido de informação, uma vez que o mesmo pode ser utilizado por nossos estudantes de PL2-E para introduzir o ato de fala de pedidos de informação.

Os exemplos, a seguir, criados por nós, corroboram esta construção de possíveis outros pré-pedidos em português.

Vejamos:

**Exemplo 2** (criado pela autora):

“Bom dia, sou do curso de..... e eu gostaria de uma informação... Onde eu retiro a carteirinha de estudantes?”

Ressaltamos que esses tipos de pré-pedidos devem ser usados em situações nas quais o interlocutor precise saber o nome do falante ou o curso em que ele está matriculado. Não o utilizaríamos, por exemplo, para perguntar onde fica a sala de aula.

Por outro lado, ratificamos que as expressões cristalizadas como os cumprimentos, as saudações e os chamamentos podem ser utilizadas como (parte dos) pré-pedidos.

Um outro exemplo de pré-pedido de informação encontra-se expresso através de um ato ilocucionário declarativo seguido do pedido. Vejamos:

**Exemplo 3** (Informante 14F– anexo, folha 39):

**“Estou precisando do documento ‘x’ é aqui mesmo que eu consigo?”**

Ato de fala ilocucionário declarativo  
funcionando como pré-pedido

Pedido de informação

**Exemplo 4** (Informante 22F– anexo, folha 47)

**“Necessito de uma declaração. Como devo proceder?”**

Ato de fala ilocucionário declarativo  
funcionando como pré-pedido

Pedido de informação

Estes atos de fala ilocucionários constituem-se como declarativos, pois os falantes anunciam que precisam de algo, e, é a partir da declaração contida no pré-pedido que o pedido de informação se configura.

## 3.2

### O pedido de informação

Saindo do âmbito do pré-pedido e contemplando a análise da estrutura do pedido propriamente dita, analisaremos algumas estruturas comuns em nosso cotidiano criadas pela autora e simuladas por nossos informantes. Vejamos:

#### 3.2.1

##### Abrindo o canal de comunicação – Aspectos verbais

Quando um falante deseja fazer um pedido de informação, ele utiliza vários elementos para abrir o canal de comunicação com o falante. O primeiro deles é o chamamento; é a maneira como o falante se dirige, em um primeiro momento, ao seu interlocutor. Listamos abaixo alguns recursos, observados em nosso cotidiano, para que esse contato se dê. Vejamos:

**Exemplo 5** (exemplo criado pela autora):

**“Por favor, pode me dizer a direção do banheiro?”**

**Exemplo 6** (exemplo criado pela autora):

“Oi, meu nome é ... e eu gostaria de saber quem é o responsável por este setor”

**Exemplo 7** (exemplo criado pela autora):

“Oi, dá licença, eu tô com uma dúvida”

**Exemplo 8** (exemplo criado pela autora):

“ Bom dia”

**Exemplo 9** (exemplo criado pela autora):

“Sra. (Sr.), o banheiro fica em que direção?”

Os brasileiros em geral têm a noção de que precisam estabelecer um contato “amigo”, cordial (Holanda, 1995), polido com o interlocutor, tentando fazer com que o espaço da “rua” se aproxime, ou se assemelhe, ao da “casa” (DaMatta, 2004). Para tal, ao interromperem alguém para um pedido de informação, introduzem esses elementos que servem de mitigadores conversacionais (Fraser, 1980), reduzindo ou amenizando o efeito negativo que uma abordagem (esperada ou não) possa causar ao interlocutor, preservando, assim, sua face (Goffman, 1959).

Algumas pessoas se desculpam, ou pedem licença, ao pedirem informação, pois sabem que estão, de certa forma, causando um incômodo a outrem, vejamos:

**Exemplo 10** (exemplo criado pela autora):

" Desculpa incomodar, mas... onde fica o banheiro?"

**Exemplo 11** (exemplo criado pela autora):

“Com licença, onde é a biblioteca? (exemplo criado pela autora).

Nos exemplos a seguir, nossos informantes optam por começar o ato de fala com uma saudação. Como já vimos anteriormente, esta preferência pode ser tomada como um elemento mitigador do contato. Este elemento suaviza ou reduz a intensidade de um possível ato indesejado (Pereira, 2006), minimizando o efeito negativo que uma sentença possa provocar no ouvinte (Fraser, 1980).

**Exemplo 12** (Informante 3F – anexo, folha 28):

“Oi, sabe onde é a biblioteca?”

**Exemplo 13** (Informante 23M – anexo, folha 23):

“Olá, você sabe onde fica a biblioteca?”

Outro elemento tomado como mitigador e como expressão de polidez é, como já citamos anteriormente, a expressão cristalizada “por favor”. Quando o falante inicia um pedido de informação com esta expressão, já está enunciando (ou anunciando) que o interlocutor lhe fará um favor, e, sendo assim, este só o fará se desejar. O falante dá ao ouvinte uma “falsa” sensação de escolher fazê-lo ou não, preservando-lhe a face. Este recurso é classificado como uma estratégia de polidez negativa (Brown & Levinson, 1987), em que imposições são evitadas ao ouvinte. Vejamos:

**Exemplo 14** (Informante 11M – anexo, folha 36):

“Por favor, onde fica a biblioteca?”

### 3.2.2

#### **Abrindo o canal de comunicação – Aspectos não-verbais: a importância dos gestos e do toque**

Como vimos anteriormente, Hall & Hall (1990) nos apresentam dois diferentes aspectos ligados ao conceito de cultura: a cultura de contexto baixo e a cultura de alto contexto. No primeiro, o falante tenta enunciar o que deseja somente através da estrutura linguística, de maneira clara e direta; no segundo, a mensagem que o falante pretende transmitir vai além do verbal, vai além do que dizemos; ela encontra-se, na verdade, no que queremos dizer, nas entrelinhas, nos gestos, nos olhares, na entonação da nossa voz.

Assim é a nossa língua. O Português do Brasil é uma língua de alto contexto (Hall & Hall, 1990) onde o não-verbal está muito presente, onde o gesto encontra-se como algo comum. Por esse motivo, resolvemos pesquisar a relevância do gesto (e do toque) nos pedidos de informação.

Na situação 5, pretendemos saber de que maneira o brasileiro, carioca, estudante de uma universidade da Zona Sul do Rio de Janeiro, aborda uma pessoa conhecida e uma pessoa desconhecida para pedir uma informação.

Pretendemos saber se ele toca, chama, toca e chama, cumprimenta, acena ou acena e chama. A maioria dos nossos informantes do sexo masculino toca e chama ou cumprimenta um conhecido ao pedir uma informação; as informantes do sexo feminino dividiram suas preferências entre tocar e chamar, cumprimentar ou acenar e chamar uma pessoa conhecida.

Quanto aos desconhecidos, os informantes do sexo masculino preferiram chamar ou cumprimentar e as informantes do sexo feminino preferiram cumprimentar ou tocar.

Percebemos, nesta situação de análise, uma tendência bastante expressiva que os nossos informantes têm de usar o não-verbal nos pedidos de informação, além do cumprimento e do chamamento (verbal).

Vejamos os resultados encontrados: das respostas obtidas para a pergunta da situação 5 em relação a um conhecido, tivemos as seguintes respostas: 2 informantes do sexo masculino e 5 do sexo feminino tocam, 6 informantes do sexo masculino e 5 do sexo feminino chamam, 9 informantes do sexo masculino e 8 do sexo feminino tocam e chamam, 9 informantes do sexo masculino e 6 do sexo feminino cumprimentam, 2 informantes do sexo masculino e 0 do sexo feminino acenam e 4 informantes do sexo masculino e 7 do sexo feminino acenam e chamam.

Nestes dados, percebemos que tocar e chamar ao mesmo tempo encontra-se a alternativa mais praticada por nossos informantes. Podemos perfeitamente utilizar a linguagem não-verbal para complementar a verbal. É o que ocorre nestes casos. Nossos informantes chamam e tocam seus interlocutores na intenção de abrir o canal de comunicação. Nós vemos o toque como uma estratégia de aproximação, o que pode tornar a comunicação menos incômoda, e, sendo assim, mais eficaz.

Em relação a um desconhecido, grande parte de nossos informantes prefere o cumprimento como forma de abordagem. Vejamos: 4 informantes do sexo masculino e 7 do sexo feminino tocam, 7 informantes do sexo masculino e 5 do sexo feminino chamam, 0 informantes do sexo masculino e 4 do sexo feminino tocam e chamam, 8 informantes do sexo masculino e 10 do sexo feminino cumprimentam, 2 informantes do sexo masculino e 2 do sexo feminino acenam e 2 informantes do sexo masculino e 1 do sexo feminino acenam e chamam.

Acreditamos que essa preferência pelo cumprimento aconteça porque nossos informantes, acreditando estar respeitando o espaço pessoal – *personal space* (Hall & Hall, 1990) – do seu interlocutor, tentam evitar possíveis desconfortos ou ameaças à face de seu interagente.

Por outro lado, é importante frisar aos nossos alunos de PL2E que, mesmo não tendo atingido a maior parcela de nossos informantes, acenar e tocar são possíveis estratégias para uma abordagem.

Ainda visando à análise dos gestos nos pedidos de informação do português do Brasil, perguntamos aos nossos informantes, na situação 6, se eles se sentiriam incomodados se alguém lhes toca-se o braço ou o ombro ao pedir uma informação. A grande maioria respondeu que o toque em nossa cultura é algo comum, normal; dos cinquenta e três entrevistados, quarenta e cinco afirmaram não se sentir incomodados quando alguém lhes toca ao pedir uma informação.

Vejam algumas das justificativas:

#### **Justificativa 1**

“Acho um modo normal de abordar um desconhecido” (Informante 1M – anexo, folha 1)

#### **Justificativa 2**

“Não vejo problemas nesse tipo de abordagem” (Informante 14 M – anexo, folha 14)

#### **Justificativa 3**

“Não vejo nenhum mal nisso, acho que é uma maneira, como outra qualquer, de chamar a atenção de alguém.” (Informante 2F – anexo, folha 27)

#### **Justificativa 4**

“É um modo comum de abordar alguém.” (Informante 12F – anexo, folha 37)

#### **Justificativa 5**

“Acho normal abordar as pessoas dessa forma; também faço o mesmo.” (Informante 25F – anexo, folha 50)

Acreditamos que o toque seja um elemento mitigador do contato, além do cumprimento, do chamamento e das expressões cristalizadas, como o “por favor”. Poderíamos afirmar que isso acontece porque o povo brasileiro tende, de fato, a ser invasivo, ou seja, tendemos sempre a penetrar o *personal space* do outro (Hall & Hall, 1990). Queremos sempre ser “próximos”, procurando tornar a situação mais confortável (Meyer, 2002). Para nós, o coletivismo é muito mais relevante que o individualismo. Se não nos incomodamos quando alguém nos toca é porque compartilhamos da ideia de que podemos sim misturar a “casa” – espaço das relações pessoais – e a “rua” – espaço onde impera o individualismo (DaMatta, 2004).

### **3.2.3 Pedindo a informação**

Um ato de fala ilocucionário pode ser realizado de várias formas, considerando a taxonomia de Searle (2002), os mesmos podem ser classificados em assertivos, compromissivos, diretivos, expressivos ou declarativos (cf. 2.1.3). Contudo, no que concerne aos atos de fala de pedidos de informação, verificou-se que somente os três últimos tipos são encontrados.

#### **Exemplo (15) de pedido de informação formulado a partir de um ato de fala ilocucionário diretivo:**

“Como eu faço para conseguir uma declaração” (Informante 14M– anexo, folha 14)

#### **Exemplo (16) de pedido de informação formulado a partir de um ato de fala ilocucionário expressivo:**

“Gostaria de saber como consigo tal declaração” (Informante 19M– anexo, folha 19)

#### **Exemplo (17) de pedido de informação formulado a partir de um ato de fala ilocucionário declarativo:**

“Estou precisando de uma declaração, teria como me orientar” (exemplo baseado na simulação do informante 18M– anexo, folha 18)

Os atos de fala ilocucionários assertivos e compromissivos não podem ser encontrados como constituintes de um pedido de informação pois, ao pedirmos uma informação, não temos a necessidade de dizer como as coisas são nem precisamos nos comprometer com o que quer que seja.

Em nossos dados, encontramos vários tipos de estratégias que são combinadas para que o ato de fala ilocucionário pedido de informação se configure

Vejamos:

**Exemplo 18** (Informante 1M– anexo, folha 1):

“Onde fica a biblioteca?”

**Exemplo 19** (Informante 7F– anexo, folha 32):

“Onde é a biblioteca?”

Temos, nesses exemplos, demonstrações de ato de fala de pedido de informação *diretivo* (Searle, 2002), pois leva o interlocutor a fazer algo: nesse caso, indicar o caminho da biblioteca se ele o souber; ou dizer que não sabe, *direto* (Grice, 1982), respeitando a clareza pragmática.

Ainda no mesmo contexto (saber a indicação de direção de algum lugar), encontramos outros tipos de pedidos de informação:

**Exemplo 20** (Informante 9M – anexo, folha 9):

“Você sabe onde fica a biblioteca?”

**Exemplo 21**(Informante 10F – anexo, folha 35):

“Você sabe onde é a biblioteca?”

Podemos afirmar que, nos exemplos 20 e 21, encontramos uma estrutura muito comum nos pedidos de informação do português do Brasil. Nela, tendemos a deslocar o centro dêitico (do falante para o ouvinte). Segundo Koique (1992), a

dêixis está relacionada com a hierarquia pragmática. Assim, ao minimizarmos o egocentrismo do falante focando no do interlocutor, temos uma expressão mais polida.

Outro aspecto encontrado nestes exemplos é a questão da diretividade indireta, em que o interlocutor viola as máximas conversacionais de Grice (1982), visando à polidez. Na verdade, o falante não quer saber se o seu interlocutor sabe algo; de fato, aquele quer que este lhe indique o caminho da biblioteca.

Além de serem classificados como diretivos indiretos – segundo a taxonomia de Searle (2002) e a de Grice (1982) –, esses atos de fala também são tidos como indiretos convencionais (Brown & Levinson, 1987), pois se percebe na estrutura linguística o que o falante deseja, mesmo que ele enuncie além daquilo que disse. Mesmo que a pergunta não seja direta, compreende-se, por convenção, a solicitação do falante.

Os exemplos 22 e 23, a seguir, também se inserem na análise que acabamos de fazer dos exemplos 6 e 7, porém, naqueles, encontramos uma estrutura mais complexa: mais verbos são inseridos valorizando-a.

**Exemplo 22** (Informante 12M – anexo, folha 12):

“Você sabe me informar onde fica a biblioteca?”

**Exemplo 23** (Informante 21F – anexo, folha 46):

“Sabe me dizer onde fica a biblioteca?”

Por outro lado, no exemplo 24, encontramos além de todas as características dos exemplos 20, 21, 22 e 23, a presença do verbo *poder* no futuro do pretérito. Esta escolha, entendida como uma estratégia discursiva, torna o pedido de informação ainda mais polido e indireto. O falante pergunta sobre a possibilidade de o interlocutor fornecer a informação solicitada. Esta é, segundo Koike (1992), a forma mais polida para se fazer um pedido, pois é através dela que falante mais afasta o centro dêitico de si, focando-o no interlocutor.

**Exemplo 24** (Informante 19M – anexo, folha 19):

“Poderia me informar onde fica a biblioteca?”

Assim como estratégias de polidez negativas são usadas em pedidos de informação, preservando o desejo de liberdade, de não imposição do outro; as de polidez positiva também o são, fazendo com que a face do interlocutor seja valorizada, preservando o seu desejo de ser aceito. Como podemos verificar nos exemplos a seguir, em que o conhecimento do outro é valorizado.

Encontramos vários exemplos onde há essa valorização:

**Exemplo 25** (Informante 4M – anexo, folha 4):

“Qual professor você me recomendaria”

**Exemplo 26** (Informante 8M – anexo, folha 8):

“Você sabe qual é o melhor professor dessa matéria?”

**Exemplo 27** (Informante 5F – anexo, folha 30):

“Qual é o melhor professor”

**Exemplo 28** (Informante 22M – anexo, folha 22):

“O professor é bom?”

**Exemplo 29** (Informante 27F – anexo, folha 52):

Será que você poderia me dizer como é essa matéria, como são os professores?”

Nestes exemplos, notamos que a opinião do outro (do interlocutor) faz parte da informação solicitada. A importância dada ao objeto da informação solicitada configura o exemplo de preservação positiva da face, uma vez que a informação solicitada será dada através da opinião do ouvinte/interlocutor. Sua face é mantida, portanto, pois quem pergunta (quem pede a informação) tem a intenção de considerá-la, e, a partir de então, o ouvinte tem valorizada a própria imagem construída na interação.

### 3.2.4 Resumindo

Os atos de fala ilocucionários que dão conta dos pedidos de informação no português do Brasil são classificados, segundo a taxonomia de Searle (2002), em diretivos, expressivos ou declarativos. Os mesmos podem ser combinados com a diretividade direta ou indireta, levando em conta as máximas conversacionais de Grice (1982) ou com a indiretividade convencional (ou não convencional) de Brown & Levinson (1987).

Além dos recursos acima citados, fazemos uso também de elementos mitigadores (Fraser, 1980), tais como: o uso de saudações, cumprimentos ou chamamentos; o uso de expressões como “por favor”, “com licença” e “desculpe”, entre outras; o uso do futuro do pretérito e o deslocamento do centro dêitico (Koike, 1992).

A polidez é a preservação de uma troca comunicativa agradável, que estabelece o equilíbrio social e cordial das relações, situando-se entre a distância social e a intenção do interlocutor. Brown & Levinson (1987) estabelecem três fatores que influenciam na interação. São eles:

Ainda nesta teoria de Brown e Levinson (1987), existem três fatores que segundo os autores interferem na escolha das estratégias: distância social (D); poder (P); risco (R). O primeiro se refere ao grau de polidez usado de acordo com o grau de intimidade entre os interagentes; o segundo se refere ao grau de polidez de acordo com a hierarquia existente entre os indivíduos; e o terceiro se refere ao grau de imposição atribuído à realização de um ato em uma dada situação dentro de uma determinada cultura, ou seja, ter diplomacia. Esses fatores citados, P, D e R vão depender do contexto em que os interagentes se encontram. Desse modo, o poder, por exemplo, não está ligado apenas ao indivíduo, mas também aos papéis sociais e à hierarquia social em diferentes contextos. (Silva, 2008:20)

Assim, para facilitar a seleção e a combinação das estruturas adequadas utilizadas nos pedidos de informação – com o objetivo de estabelecer uma interação eficaz, sem ameaças às faces, mantendo um equilíbrio social – propomos, no tópico seguinte, a descrição dos elementos (encontrados em nosso corpus) que compõem um ato de fala ilocucionário de pedido de informação.

### 3.2.5 Estrutura do ato de fala ilocucionário de pedido de informação

Nossa pesquisa identificou que os atos de fala pedidos de informação podem ser constituídos de uma só parte (o núcleo) ou várias partes (formulados a partir do núcleo acrescidos de outros segmentos). São eles:

- a) O núcleo: parte principal; aquela onde está contida a essência do pedido de informação.
- b) Marcadores de indiretividade e de polidez cristalizados: elementos que servem de atenuantes, ou mitigadores no confronto das faces.
- c) Cumprimentos, saudações ou chamamentos (verbais ou não verbais).
- d) Pré-pedido: estrutura introdutória (a pré-sequência) que serve para: chamar a atenção, introduzir uma justificativa para o pedido de informação (conforme 3.1)

De acordo com nossos dados, os pedidos de informação podem apresentar-se da seguinte forma:

A partir do núcleo exclusivamente:

**Exemplo 30** (Informante 5M – anexo, folha 5):

“Onde eu consigo uma declaração?”  
núcleo

**Exemplo 31** (Informante 6F – anexo, folha 31):

“Onde fica a biblioteca?”  
núcleo

**Exemplo 32** (Informante 3F – anexo, folha 29):

“Como é a aula de tal professor?”  
núcleo

A partir de marcadores de indiretividade e/ ou de polidez cristalizados + núcleo:

**Exemplo 33** (Informante 11F – anexo, folha 36):

“**Por favor, onde fica a biblioteca?**”

marcadores de + núcleo  
polidez:

**Exemplo 34** (Informante 15M – anexo, folha 15):

“**Você sabe** como eu faço para conseguir tal declaração?”

marcadores de + núcleo  
indiretividade:

**Exemplo 35** (Informante 26F– anexo, folha 51) :

<b>Desculpe,</b>		<b>você sabe</b>		<u>onde fica a biblioteca ?</u>
Marcador de	+	marcador de	+	núcleo
polidez cristalizado		indiretividade		

**Exemplo 36** (Informante 4M – anexo, folha 4):

“**Eu gostaria de saber** quais os documentos necessários”

marcadores de + núcleo  
indiretividade

Embora nossos exemplos não apresentem as expressões “você poderia (pode/podia) me informar ” / “você poderia (pode) me dizer” / “você saberia (sabe) me dizer (me informar)” + núcleo, ressaltamos que elas encontram-se bastante comuns em nossa linguagem.

Os pedidos de informação apresentam-se também sob a estrutura de chamamento, e/ou cumprimento, e/ ou saudações + núcleo

**Exemplo 37** (Informante 17M – anexo, folha 4):

“**Boa tarde,** onde fica a biblioteca”

Cumprimento + núcleo

**Exemplo 38** (Informante 23M – anexo, folha 23):

“**Olá, bom dia,** é a aqui que eu consigo uma declaração?”

Saudação + cumprimento + núcleo

Podem constituir-se também de cumprimentos, e/ou chamamento, e/ou saudações + marcadores de indiretividade + núcleo:

**Exemplo 39** (Informante 25M – anexo, folha 50):

“**Oi,** *você sabe me dizer* onde fica a biblioteca?”

Saudação + marcadores de + núcleo  
indiretividade

Podem estabelecer-se também a partir de pré-pedido + núcleo:

**Exemplo 40** (Informante 22F – anexo, folha 4):

“**Necessito de uma declaração, como devo proceder?**”  
 Pré-pedido + núcleo

Podem apresentar-se sob a forma da seguinte estrutura: cumprimentos, e/ou chamamento, e/ou saudações + pré-pedido + núcleo (ou núcleo com marcadores de indiretividade).

**Exemplo 41** (informante 25F – anexo, folha 50):

“Oi, *estou precisando de um tal documento e não sei como faço para conseguir e proceder,* você teria como me ajudar?”

Saudação                                  pré-pedido                                  núcleo com marcadores de indiretividade

Vimos aqui, muitas maneiras utilizadas por nossos informantes que ilustram as estruturas presentes em pedidos de informação em nossa língua. Contudo, sabemos que os exemplos dados não dão conta da totalidade de estratégias adotadas pelos falantes do português do Brasil. Mas, por outro lado, os modelos apresentados podem servir como material de base para o ensino de tais estratégias.

Para complementar nosso estudo acerca do tema desta pesquisa, na seção a seguir, o capítulo 4, verificaremos a relevância dos pedidos de informação abordados em alguns livros didáticos de PL2E e as estratégias por eles privilegiadas para o ensino dos atos de fala referentes a este assunto.

Em seguida, no capítulo 5 uniremos a análise dos nossos dados com a análise dos materiais didáticos, propondo uma atividade didática aplicada ao ensino dos pedidos de informação no português do Brasil como LE ou L2.