

## **Identidade pessoal e a relevância da análise de “frames” (molduras) para um modelo da negociação de tratamento**

Sandi Michele de Oliveira  
Universidade de Copenhaga

Quando em 1960 Brown & Gilman publicaram o seu artigo inovador sobre formas de tratamento, a sociolinguística e a análise do discurso ainda não eram reconhecidas como disciplinas próprias, o discurso era visto como reflexo da identidade do falante, e a ideia da “construção” de identidade através do discurso ainda não vigorava. Brown & Gilman classificaram relações segundo a dimensão vertical de Poder ou a horizontal de Solidariedade. Focando sistemas pronominais binários como, por exemplo, a distinção *tu/vous* (T/V) em francês, associaram o uso do pronome T com Solidariedade e o V com Poder.

O modelo de Brown & Gilman continua a ser um ponto de referência fulcral na literatura sociolinguística, devido, pelo menos em parte, à ideia que as relações sociais complexas *podem* reduzir-se a apenas uma dimensão, seja ela vertical ou horizontal. Tendo focado sistemas pronominais binários, o mapeamento das duas formas nas duas dimensões foi relativamente fácil. No entanto, dificilmente se pode aplicar este modelo à análise complexa de relações sociais ou a sistemas de tratamento mais complicados.

Em 1978 Brown & Levinson apresentaram um modelo de delicadeza baseado nos conceitos de Poder e Solidariedade delineados por Brown & Gilman, mas mais abrangente incluindo o conceito de Distância Social, as noções de “face” e os actos de fala. Na sua óptica, o tratamento é apenas um dos aspectos do fenómeno geral de delicadeza, o que se precebe perfeitamente. No entanto, o resultado tem sido um número elevado de estudos que interpretam dados sobre formas de tratamento de uma língua ou outra, sem teorizarem o conceito de tratamento nem considerarem outros aspectos que não estejam contemplados nesse modelo (ou no modelo de Brown & Gilman).

Nas últimas duas décadas temos presenciado no campo da investigação sociolinguística o florescimento da mudança do paradigma essencialista para o construtivista, com a crescente consciência que os falantes podem fazer uso de processos discursivos para enfatizarem ou “mascararem” aspectos da sua identidade social ou pessoal, ou até para construir uma nova identidade. Desta maneira a identidade é vista como um elemento dinâmico, criado através do próprio discurso.

### **Proposta para um modelo de negociação estratégico e cognitivo**

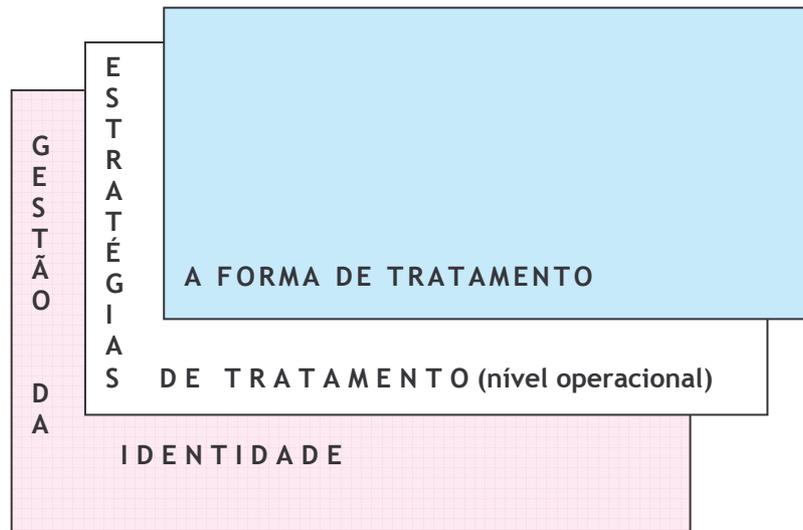
Neste artigo apresentar-se-á um modelo de tratamento baseado no estabelecimento e manutenção de relações ou padrões de tratamento resultantes de estratégias de negociação que facilmente incorpora a variedade de factores que motivam a selecção de uma forma de tratamento. A primeira formulação do modelo foi apresentada como parte de um estudo etnográfico sobre formas de tratamento em Portugal (Oliveira Medeiros, 1985). Esta versão é produto de duas décadas de investigação de campo (observações, entrevistas e inquéritos). Após considerações sobre poder e solidariedade, como também sobre as outras forças que subjazem a selecção de tratamento (e.g., Braun, 1988; Brown & Levinson, 1987; Oliveira, 1997; Spencer-Oatey, 1996; and Taavitsainen & Jucker, 2003), confirma-se a importância da construção e negociação de identidades como parte das relações de tratamento.

A utilização da língua portuguesa, especialmente a variante europeia, como ponto de referência tem trazido vantagens às reflexões teóricas sobre o tratamento. A complexidade desta língua requer um modelo capaz de explicar as distinções mais subtis, porque, ao contrário de muitas outras línguas, em português os sintagmas nominais podem funcionar como pronomes de tratamento directo. Assim, enquanto Brown & Gilman tinham focado dois pronomes, encontrei-me na situação de ter de considerar como incorporar no modelo as formas nominais (p.e., o primeiro nome, o apelido, alcunhas e títulos [sociais, profissionais e administrativos]). No final do artigo está apresentado um quadro simplificado do sistema de tratamento em português. No entanto, não devemos esquecer que em todas as línguas existem formas nominais, chamadas “vocativos” (e.g., Leech, 1999) ou “alertadores” (e.g., Blum-Kulka et al, 1989), e que estas deverão ser incluídas em qualquer análise de tratamento. O modelo aqui apresentado poderá ser utilizado para a análise

de qualquer língua, independentemente do número de formas de tratamento ou da maneira do seu emprego no discurso (formas pronominais, nominais ou verbais).

Descrever completamente o modelo em poucas palavras é impossível, visto que incorpora as formas que as pessoas usam, as estratégias que levam a essas escolhas, as motivações e os objectivos conversacionais nas três etapas do seu relacionamento (o contacto inicial, a negociação de uma forma de tratamento e as eventuais renegociações de tratamento). O diagrama 1 mostra de uma forma simples o modelo.

**Diagrama 1. Simplificação dos níveis do modelo**



Dois aspectos importantes estão normalmente ausentes na literatura sobre formas de tratamento: O reconhecimento que a interação ocorre num de dois planos conversacionais—um, governado pelas normas sociais de comportamento (ou até do protocolo da situação) e o outro, pelas relações estabelecidas pelos falantes mesmos. Refiro-me a estas duas dimensões como “uso convencionalizado” e “uso negociado.” O segundo aspecto está ligado ao primeiro e relaciona-se com a noção daquilo que é “marcado”. Em 1975 Hymes introduziu na literatura da sociolinguística (1975:111) uma distinção entre linguagem antecipada (não-marcada) ou surpreendente (marcada). Reconhecendo que os falantes escolhem aderir (ou não) às normas associadas a cada plano de interação (convencional ou negociado), faço a distinção tanto entre formas **convencionalizadas não-marcadas ou marcadas** como entre formas **negociadas não-marcadas ou marcadas** (Oliveira Medeiros 1985:136).

Neste artigo apresentaremos a estrutura deste modelo, descrevendo alguns aspectos do processamento cognitivo subjacente à selecção das formas de tratamento e discutindo a utilidade da análise de “frames” (molduras) na compreensão de como ocorrem as diferenças no processo comunicativo. No conceito original de Goffman (1974), a experiência organiza-se em molduras que são independentes de acontecimentos diários, ou seja, existem padrões de comportamento relativamente fixos que são determinantes no decorrer da acção.

Tal como várias outras perspectivas de análise da interacção humana, a base conceptual para a análise de molduras tem sido afectada pelo paradigma construtivista; assim, a definição de Entman (1993) apresenta uma definição muito diferente da de Goffman:

[t]o frame is to select some aspects of a perceived reality and make them more salient in a communicating text, in such a way as to promote a particular problem definition, causal interpretation, moral evaluation, and/or treatment recommendation.” (Entman 1993: 52).

Como iremos ver, ambos os conceitos são úteis para a presente discussão.

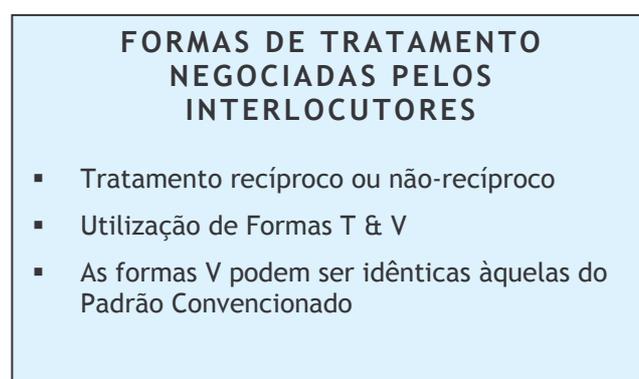
Virando a nossa atenção para o processo do estabelecimento ou da negociação de um padrão de tratamento, notamos que quando adultos se conhecem pela primeira vez, empregam normalmente formas de tratamento que reflectem noções convencionalizadas de delicadeza. Consequentemente, o falante tende a maximizar as possibilidades de cooperação e a minimizar conflito com o interlocutor ouvinte, precisamente porque o falante pretende respeitar as expectativas sociais. O Diagrama 2 apresenta esta ideia de forma simples.

### **Diagrama 2. Etapa 1 - O padrão socialmente convencionalizado**



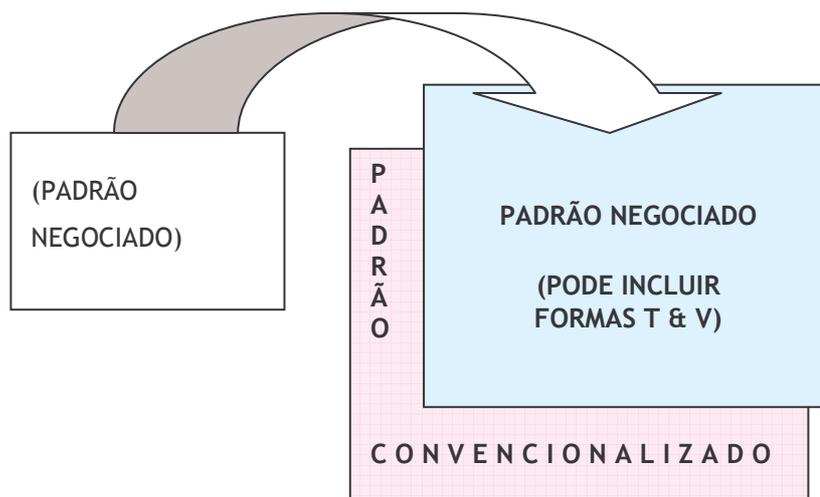
Ao seleccionarem uma forma convencionalizada apropriada, os falantes estabelecem também um ponto de referência para futura negociação. Embora podendo negociar uma forma de tratamento diferente durante o seu primeiro contacto, com uma estratégia tal como “Não é preciso ter tanta cerimónia comigo”, esta escolha fica normalmente para um próximo encontro. De facto, cada encontro sucessivo oferece a oportunidade para (re)negociar uma mudança de tratamento. Quando os falantes apercebem-se que a relação está a tornar-se mais confortável e pretendem mostrar essa mudança através do tratamento, entram na segunda fase:

### **Diagrama 3. Etapa 2 - A negociação de um padrão de tratamento**



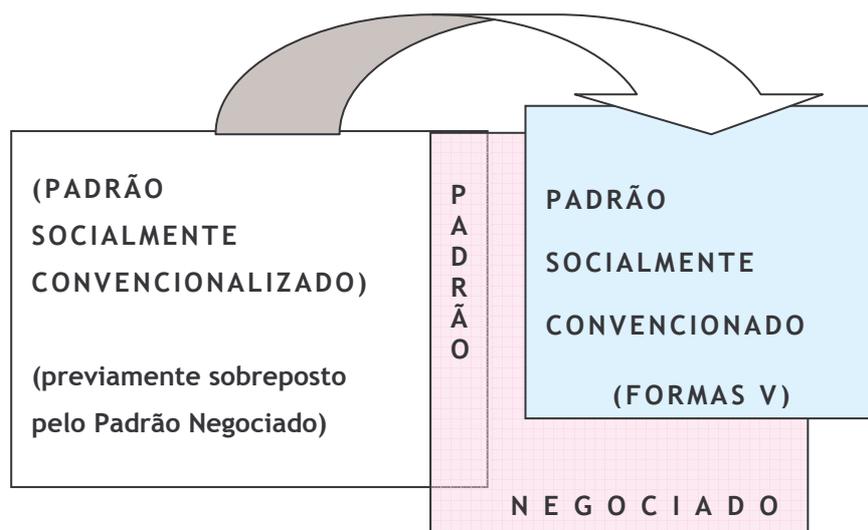
A mudança de uso convencional para negociado é realizada atingida através de uma ou mais estratégias de negociação. Se as estratégias não forem bem sucedidas o padrão convencionalizado continua a vigorar. Porém, se forem bem sucedidas, os falantes deixam num segundo plano as formas convencionais determinadas por normas sociais, dando importância à relação individual que já estabeleceram ou procuram estabelecer (ver Diagrama 4):

Diagrama 4. A sobreposição do padrão convencionalizado pelo negociado



No processo de estabelecimento de um novo padrão de tratamento, os falantes começam a estabelecer um grupo de formas (pronominais e nominais) consideradas **negociadas não-marcadas** para a relação. Podem também renegociar a relação uma vez ou mais vezes, um processo que tem lugar no plano negociado, como podem igualmente empregar temporariamente uma forma **negociada marcada** por uma variedade de objectivos conversacionais (p.e., pedir um favor, revelar sentimentos fortes, etc.). Adicionalmente, um factor externo à relação pode provocar o emprego de uma forma **convencionalizada não-marcada**, (isto pode ser) devido às imposições de protocolo e/ou à presença de certas outras pessoas. Quando tal acontece, o plano convencionalizado vem sobrepor-se ao plano negociado, como mostra o diagrama 5:

Diagrama 5. A sobreposição do padrão negociado pelo convencionalizado, em situações protocolares



Quando os falantes decidem que a razão para a mudança já não existe, resumem o uso das formas **negociadas não marcadas**. Aparentemente os falantes guardam na memória um número elevado de regras sociais: eles conhecem as regras pragmáticas que governam o protocolo (e as situações que as requerem):

relembra as formas empregadas anteriormente com o mesmo interlocutor (até depois de um período de meses e anos), e sabem quais as pessoas, que quando presentes, poderão afectar a sua escolha sociolinguística.

Descrevemos, noutros trabalhos, alguns dos processos de que compõem o nível intermédio do modelo (as estratégias e conjuntos de formas), tal como os processos de decisão e os tipos de “dicas” ou indícios, visuais e/ou sonoros, que os falantes empregam para indicar o tipo de tratamento preferido. Mostrámos ainda, que embora seja possível hierarquizar as formas de tratamento de acordo com as normas sociais de delicadeza no plano convencionalizado, o mesmo não é possível no plano negociado, visto que a interpretação pragmática e semântica das formas mudam de acordo com o uso negociado pelos próprios falantes. Em outras palavras, a interpretação associada a cada forma pode ser desligada do seu significado convencional.

Sob o plano intermédio das estratégias encontram-se os factores e as motivações que dão forma ao processo decisional. Mais precisamente, neste plano encontram-se os objectivos conversacionais associados à personalidade de cada falante, ao ambiente social, à socialização familiar, à construção da identidade, etc., e todos irão contribuir para determinar os tipos de estratégias que os falantes empregarão e o grupo de formas de onde os falantes seleccionam as formas. A existência de grupos diferenciados de formas é confirmada pelos informantes, que mencionam que certas formas soam demasiado “fortes” e não as usam (um exemplo do português é **senhora dona** + FN). Se assim for, tais formas não se encontram no seu conjunto pessoal de formas de tratamento, apesar de serem utilizadas por outras pessoas; no entanto, devemos ter em conta que os falantes nem sempre estão cientes do seu próprio comportamento linguístico.

Até agora, não há nada no diagrama que ilustre a ideia de que a “gestão” da identidade e os objectivos conversacionais funcionam diferentemente nos planos convencionalizados e negociados ou entre uso marcado e não marcado. A nosso ver, o processo comunicativo é diferente nas várias situações, o que torna impossível afirmar que cada escolha tenha a mesma capacidade de reflectir ou criar a nossa identidade.

### *Uso marcado vs. não-marcado*

Vamos considerar primeiro o uso não-marcado. Quando encontramos pessoas estranhas ou estamos numa situação onde as regras protocolares têm precedência, como determinamos a forma não-marcada? Podemos consultar um livro ou perguntar a alguém, mas podemos igualmente recorrer ao número considerável de regras sociais memorizadas. Quanto mais amplo for o nosso conhecimento destas regras, mais fácil será fazer uma escolha apropriada. Mas, ao escolhermos uma forma não-marcada, o que estamos a transmitir, afinal? Por exemplo, numa situação protocolar, ao tratar a embaixadora por “Sr.<sup>a</sup> Embaixadora”, indicamos a nossa familiaridade e aceitação dessas normas, mas a forma de tratamento fornece mais informação sobre o estatuto dela do que sobre o nosso, e o emprego desta forma pouco ou nada contribui para fazer avançar a construção da nossa identidade pessoal.

A maior parte das nossas conversas são com pessoas conhecidas, visto este grupo incluir a família, os colegas e os conhecidos com os quais mantemos um contacto regular. Com o tempo, estabelecemos uma forma ou um grupo DE formas não-marcadas para cada interlocutor. Não temos que reavaliar a relação antes de falar – se não houver nada que nos alerte para a necessidade ou desejo de fazer algo diferente, retiramos simplesmente da memória uma forma não-marcada. Então, os mecanismos de **construção** de identidade são essencialmente inoperativos, ou seja, não estamos a **construir** a nossa identidade quando empregamos formas não-marcadas. É evidente que um aspecto da identidade do interlocutor poderá ser reflectido e reconhecido na forma (p.e., *Presidente, Doutor, Chefe*), mas a identidade não está a ser construída nessa altura.

Por outro lado, a ligação entre o tratamento marcado e a construção de identidade está mais clara. No plano convencionalizado, vimos que o uso de uma forma não-marcada revela pouco sobre o falante e mais sobre o estatuto do interlocutor. Porém, a decisão de empregar uma forma marcada e “violar” assim as normas sociais convencionadas, revela geralmente mais sobre o falante do que o interlocutor. Tendo dito isto, é também importante notar que o falante é normalmente avaliado negativamente. Ele pode ser caracterizado como sendo indelicado, subversivo, ignorante, socialmente mal-adaptado, herético, etc., mas raramente é considerado creativo ou um pensador “independente”. Dado o potencial para a perda de “face”

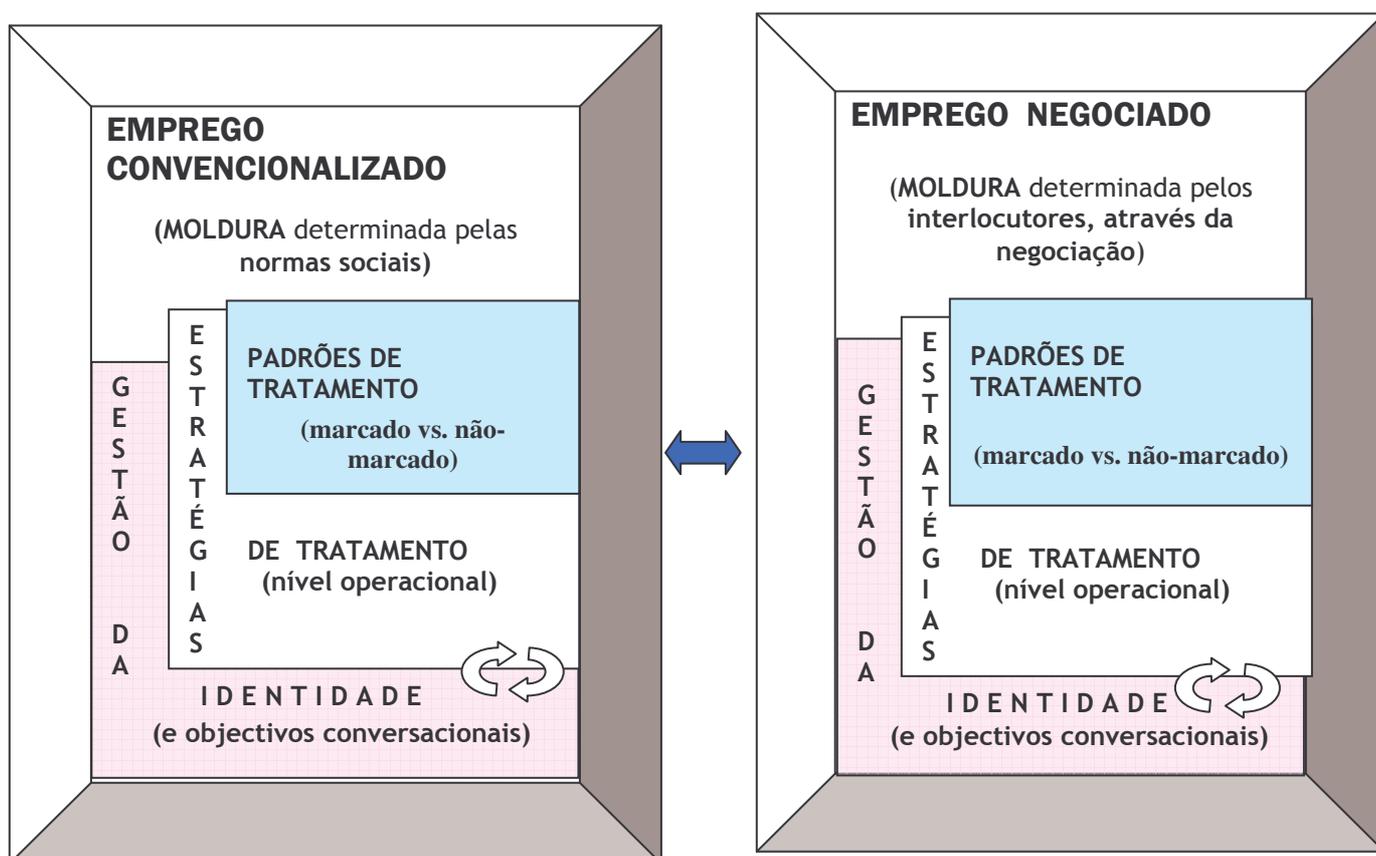
associado ao uso de uma forma marcada, devemos presumir que o falante que opte por violar deliberadamente as convenções o faz por fortes razões. O emprego deliberado de uma forma **convencionalizada marcada** parece ocorrer quando a falante procura evitar o reconhecimento do estatuto do interlocutor, ou porque o estatuto do falante é mais elevado ou porque o falante julga que o estatuto é mais elevado do que deveria ser.

É no plano negociado que se evidencia a maior liberdade no tratamento marcado e as possibilidades para os falantes de acentuarem um aspecto ou outro da sua própria identidade ou da identidade do interlocutor. Isto deve-se, em parte, ao facto de nossos conhecidos terem maior familiaridade com as várias facetas da nossa identidade (e vice-versa), e assim, quando queremos salientarmos um aspecto ou outro, o interlocutor apercebe-se com maior facilidade das nossas intenções comunicativas.

### “Frames” - Molduras

Chegamos agora à consideração das molduras ou “frames” em relação ao modelo. O diagrama 6 apresenta os dois planos de interacção (o convencionalizado e o negociado), e é possível constatar uma diferença nítida na moldura associada a cada plano de interacção. No caso do plano convencionalizado, são as regras determinadas pela sociedade que regem e que estabelecem a moldura do comportamento não-marcado. No plano negociado, as regras normativas que compõem a moldura são determinadas pela negociação das formas **negociadas não-marcadas**. Dentro das respectivas molduras temos os três níveis do modelo. Os conjuntos de setas servem para juntar o nível de estratégias ao de gestão de identidade e representam o processo deliberativo, ou seja, antes de encontrarmos uma forma satisfatória, avaliamos vários factores, eliminando um atrás de outro até determinarmos o caminho mais apropriado para a forma de tratamento a empregar.

**Diagrama 6. As molduras dos dois planos de interacção**



Como delineámos previamente, na visão de Goffman a experiência é compartimentalizada em molduras determinadas pelas regras sociais e relativamente estáticas. Esta visão aparenta ser uma boa

descrição do plano convencionalizado porque as regras sociais, que são estáveis, são externas ou independentes em relação aos falantes. Com isto não pretendo afirmar que as convenções sociais e regras protocolares não se possam alterar-se, mas as mudanças ocorrem geralmente com uma certa lentidão.

No caso dos relacionamentos negociados, a situação é muito diferente. Tendo os próprios falantes estabelecido a moldura para a relação, e tendo igualmente determinado as formas não-marcadas e marcadas, dificilmente se pode aplicar a visão estática de Goffman. A visão de Entman é mais apropriada, porque caracteriza a moldura como uma entidade maleável onde é possível tornar mais saliente um aspecto ou outro da relação ou da identidade dos falantes. Todos nós desempenhamos vários papéis sociais—fazemos parte de uma família, de um grupo de colegas, somos sócios ou membros de associações ou organizações de natureza religiosa, desportiva, social, etc. No nosso quotidiano normal, somos tratados por várias formas, conforme o aspecto da nossa identidade mais saliente no momento (esposa, mãe, colega, amiga, chefe, possuidora de cão, católica, etc.). Algumas destas formas são co-referenciais no seu uso não-marcado. Por exemplo, ao tratar a minha mãe por “mãe”, revelo que sou filha dela. Outras formas, como os graus de parentesco, “chefe,” “colega,” etc. funcionam da mesma maneira. Ainda outras formas indiciam o estatuto do outro mas não o do falante (“Embaixador,” “Professor,” ou “Doutor”, etc.).

Se uma amiga tiver uma criança, poderemos tratá-la como “Mãezinha,” apesar de ela não ser a minha mãe. É uma forma de felicitar e reconhecer a nova fase da sua vida, e fazemos o mesmo com outros títulos (“doutora,” “advogada,” etc.). Normalmente o uso é temporário, uma forma **negociada marcada**. Se temos uma relação tanto social ou profissional com alguém, através do tratamento seleccionado podemos definir a situação (isto é, estabelecer a moldura) como sendo profissional ou social.

A selecção das formas de tratamento é igualmente afectada por outros tipos de objectivos conversacionais. Muito já foi escrito sobre o emprego de diminutivos quando se pede um favor, o emprego do nome completo de uma criança pela mãe quando pretende chamar a atenção para uma transgressão, ou o emprego de certas formas cujo emprego nessa situação seria humorístico, como a resposta a um pedido considerado impertinente: “Vossa Excelência queria isso para QUANDO?”

Concluindo, tendo o tratamento sido considerado como apenas uma parte do campo de investigação sobre a delicadeza, o sistema de tratamento não é suficientemente analisado nem suficientemente teorizado. O modelo proposto aqui, em linhas gerais, oferece três vantagens relativamente a modelos anteriores: em primeiro lugar, o modelo adequa-se ao paradigma construtivista, demonstrando facilmente como os falantes podem estabelecer e negociar para si identidades e padrões de tratamento que podem conformar-se ou não às normais estabelecidas pela sociedade; em segundo, o modelo pode incorporar todas as formas e tipos de formas (nominais, pronominais ou verbais) presentes numa língua; e finalmente, o modelo nem tenta nem tem necessidade de tentar simplificar complexas relações sociais em poucas dimensões, como é o caso de Poder e Solidariedade.

## Esquema simplificado do sistema das formas de tratamento em Portugal

Fonte: Oliveira (2005).

Level	Address Form(s)	Conventionalized Unmarked Interpretation
1	<b>TU</b> (This pronoun is used with the 2nd person singular form of the verb.)	[-Formal] and [+Intimate]
Without exception, the following forms require the 3rd person singular form of the verb.		
2	<b>FN, LN or NICKNAME</b> [FN = First Name, LN = Last Name]	<i>Neutral</i> or Tendencies towards [-Formal] and [+Intimate]
3	<b>VOCÊ</b>  The degree of “politeness” attributed to use of <b>você</b> varies greatly (age, region), and many people are offended by its use.	---
4	<b>“AVOIDANCE TACTIC” / [VOCÊ] – also called “Zero Form”</b> (This is the 3rd person singular form of the verb <i>without</i> a pronoun and without any other form to signal the relationship.)	<i>Neutral</i>
5	<b>SENHOR(A)</b>	
6	<b>TITLES</b>	(social titles—used with those who have no other titles)
6a	<b>Social titles</b>  <b>Sr. + FN or LN (with men)</b> <b>Dona + FN (with women)</b>	
6b	<b>Academic titles</b>  <b>Doutor(a)</b> (=Ph.D. in Letters) <b>Engenheiro(-a)</b> (=Ph.D. in Sci. or Engineering) <b>Dr.<sup>(a)</sup></b> (=B.A. degree in Letters) <b>Eng.<sup>o</sup> or Eng.<sup>a</sup></b> (=B.A. degree in Sci. or Eng.)  <b>Variants include:</b> <b>title + FN (with men or women)</b> <b>title + LN (with men)</b>	
6c	<b>Professional titles</b>  <b>professor(a)</b> (=rank of Assist., Assoc. or Full Prof.)  <b>Variants include:</b> <b>title + FN (with men or women)</b> <b>title + LN (with men)</b> <b>Prof.<sup>(a)</sup> + Doutor(a) or Engenheiro(-a)</b> <b>Senhor(a) Professor(a)</b>	
6d	<b>Administrative titles</b>  <b>Sr.<sup>(a)</sup> Presidente</b> <b>Sr.<sup>(a)</sup> Director(a)</b>	[+Formal, -Intimate] or [+Protocol]
7	<b>VOSSA EXCELÊNCIA</b> (rare in oral discourse; common in written)	[+Protocol]

**N.B.** In Portuguese, regular feminine nouns are formed either by adding an "a" to a masculine noun ending in a consonant (e.g., **director/directora**) or by substituting the final "o" with an "a" (e.g., **engenheiro/engenheira**). By convention these are indicated by (-a) to signal substitution, and by (a) or <sup>(a)</sup> to signal addition (the superscript form is used with abbreviations, as in **Dr.<sup>(a)</sup>**).

## Referências

- Blum-Kulka, S., House, J. & Kasper, K. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood: Ablex Publishing Corporation.
- Braun, F. (1988) *Terms of Address: Problems of Patterns and Usage in Various Languages and Cultures*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, R.W. & Gilman, A. ([1960] 1972) "The pronouns of power and solidarity," in P.P. Giglioli (ed.) *Language and Social Context*, pp. 252-282. New York: Penguin Books.
- Entman, Robert M. 1993. "Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm." *Journal of Communication* 43 (4): 51-8.
- Giles, H., Coupland, N. & Coupland, J. (1991) Accommodation theory: communication, context, and consequence, in Giles, H., Coupland, N. & Coupland, J. (eds.), *Contexts of accommodation. Developments in applied linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giles, H. & Powesland, P. ([1975] 1997) Accommodation Theory. In Coupland, N. & Jaworski, A. *Sociolinguistics: A Reader* (1997), pp. 232-9. New York: St. Martin's Press.
- Goffman, E. (1974) *Frame analysis*. New York: Harper and Row.
- Gumperz, J.J. (1982a) *Discourse strategies*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Gumperz, J.J. (ed.). (1982b) *Language and Social Identity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hymes, D.H. (1974) *Foundations in Sociolinguistics: An Ethnographic Approach*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Leech, G. (1999) The distribution and function of vocatives in American and British English conversation. In: H. Hasselgård & S. Oksefjell (eds.), *Out of corpora: Studies in humour of Stig Johansson*, 107-118. Amsterdam: Rodopi.
- Oliveira, S.M. de. (1993) Um modelo psico-sociolinguístico de formas de tratamento, in *Actas do VIII Encontro da Associação Portuguesa de Linguística, Outubro 1991*, pp. 330-342. Lisbon: Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.
- \_\_\_\_\_. (1994) "Winning friends and influencing people abroad: Using native speakers' communicative strategies," *Intercultural Communication Studies* IV (1): 23-44.
- \_\_\_\_\_. (1995) "Reflexões sobre poder e solidariedade," *Actas do X Encontro da Associação Portuguesa de Linguística*, pp. 407-418. Lisbon: Universidade de Lisboa.
- \_\_\_\_\_. (1997) "Accounting for personal and social identity: A theoretical construct," *Proceedings of the First International Conference on Discourse Analysis*, pp. 145-156. Lisbon: Universidade de Lisboa.
- \_\_\_\_\_. (2005) "A retrospective on address in Portugal (1982-2002): Rethinking power and solidarity," *Journal of Historical Pragmatics*, Special Issue on the Evolution of Pragmatic Markers, 6(2), pp. 307-323.
- Oliveira Medeiros, S.M. de. (1985) *A Model of Address Form Negotiation: A Sociolinguistic Study of Continental Portuguese*. Ph.D. diss., University of Texas at Austin.
- Spencer-Oatey, H. (1996) "Reconsidering power and distance," *Journal of Pragmatics* 26, 1-24.
- Taavitsainen, I. & Jucker, A.H. (2003) *Diachronic Perspectives on Address Term Systems*. Amsterdam: John Benjamins.