

CONECTORES E PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO: UMA PROPOSTA DISCURSIVA PARA O ESTUDO DOS CONECTORES

CONECTORES Y PROCESO DE NEGOCIACIÓN: UNA PROPUESTA DISCURSIVA PARA EL ESTUDIO DE LOS CONECTORES

CONNECTORS AND NEGOTIATION PROCESS: A DISCURSIVE PROPOSAL FOR THE STUDY OF THE CONNECTORS

Gustavo Ximenes Cunha*

Universidade Federal de Minas Gerais

RESUMO: Neste trabalho, desenvolvo a hipótese de que os conectores atuam como sinalizadores das manobras discursivas realizadas pelos interlocutores durante a interação. Diferentemente das abordagens que estudam os conectores de forma descontextualizada, esta proposta considera que eles são profundamente ligados à situação de comunicação, na medida em que aos conectores cabe o papel de sinalizar para o interlocutor o esforço do locutor em produzir uma intervenção que seja suficientemente completa e clara para o desenvolvimento do processo de negociação. Nesta proposta, são fundamentais as noções de contexto (situação de ação) e de processo de negociação, ambas desenvolvidas no interior de um modelo da Análise do Discurso, o Modelo de Análise Modular do Discurso. Para ilustrar a proposta, analiso um fragmento de um debate eleitoral.

PALAVRAS-CHAVE: Conectores. Contexto. Processo de negociação.

RESUMEN: En este trabajo, investigo la hipótesis de que los conectores indican acciones discursivas que los hablantes realizan durante la interacción. A diferencia de enfoques que ignoran el contexto, esta propuesta considera que los conectores están conectados a la situación, ya que indican que el hablante quiere producir una intervención completa y clara para la realización del proceso de negociación. En esta propuesta, contexto (situación) y el proceso de negociación son nociones fundamentales y se han desarrollado en un modelo de análisis del discurso, el Modelo de Análisis Modular de Discurso. Para ilustrar la propuesta, estudio un fragmento de un debate electoral.

PALABRAS CLAVE: Conectores. Contexto. Proceso de negociación.

*Professor Adjunto da Faculdade de Letras e do Programa de Pós-Graduação em Estudos Linguísticos da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG. E-mail: ximenescunha@yahoo.com.br.

ABSTRACT: In this paper, I develop the hypothesis that connectors signal the discursive actions speakers take during the interaction. Unlike approaches that disregard the context, this proposal considers that the connectors are linked to the situation, since they indicate that the speaker wants to produce a complete and clear intervention for the development of the negotiation process. Under this proposal, the context (situation) and the negotiation process are fundamental notions, and have been developed into a model of discourse analysis, the Modular Approach to Discourse Analysis. To illustrate the proposal, I analyze a fragment of an electoral debate.

KEYWORDS: Connectors. Context. Negotiation process.

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho estudo os conectores numa perspectiva teórica mais ampla, que considera a situação de comunicação em que são mobilizados, bem como os interesses específicos que levam os interlocutores a empregá-los. Para essa perspectiva interacionista (KERBRAT-ORECCHIONI, 1992), ainda que sejam legítimos os estudos que isolam os conectores do contexto em que são empregados, focalizando somente suas propriedades sintáticas, semânticas ou micropragmáticas¹, esse isolamento leva a concebê-los basicamente como itens portadores de significados instrucionais, para cujo estudo seria irrelevante conhecer o ambiente social em que são empregados e em que seu uso é significativo.

Diferentemente de estudos dessa natureza, desenvolvo neste trabalho a hipótese inicialmente levantada por Marinho e Cunha (2015, p. 75), segundo a qual os conectores são itens linguísticos

[...] cuja função é sinalizar manobras discursivas realizadas por interactantes, ao participarem de uma situação de comunicação. Na perspectiva aqui adotada, os conectores se constituem em sinalizadores da gestão do processo de negociação que subjaz a toda produção textual.

Com base em Roulet (ROULET; FILLIETTAZ; GROBET, 2001), consideram os autores que a toda interação subjaz um processo de negociação entre os interlocutores. Isso significa que todo discurso, oral ou escrito, se constrói ao longo de um processo em que o locutor e o interlocutor fazem intervenções, reagem a elas, pedem esclarecimentos sobre o que foi dito ou escrito, acrescentam informações às dadas previamente, reformulam passagens que consideram obscuras, etc. Em outros termos, todo discurso se constitui por meio de manobras linguageiras, que são realizadas pelos interlocutores em função basicamente do tópico que abordam e das expectativas que criam acerca dos conhecimentos de que dispõem sobre a situação. Nesse processo de negociação, os conectores teriam o papel de atuar como sinalizadores dessas manobras realizadas pelos interlocutores.

Neste trabalho, procuro desenvolver essa hipótese, trazendo maiores esclarecimentos não apenas sobre o papel dos conectores como sinalizadores das manobras realizadas ao longo do processo de negociação, mas também sobre o impacto que o contexto exerce sobre esse processo e, conseqüentemente, sobre a atuação dos conectores.

Para desenvolver essa hipótese, apresento inicialmente as noções de contexto e de processo de negociação, que são fundamentais para a compreensão dos conectores na perspectiva adotada neste trabalho. Essas noções são oriundas de uma abordagem sociointeracionista dos estudos do discurso, o Modelo de Análise Modular do Discurso². Em seguida, partindo da proposta delineada em Marinho e Cunha (2015), discorro mais detidamente sobre a atuação dos conectores a partir da concepção de contexto e de processo de negociação. Por fim, exemplifico como a abordagem para o estudo dos conectores aqui defendida pode ser empregada na compreensão de uma interação autêntica, ou seja, não fabricada para fins de análise. Nessa parte do trabalho, analiso

¹ Por abordagens micropragmáticas entendo aquelas para as quais o conector atua apenas na seleção ou na restrição de um contexto cognitivo apropriado para a interpretação do enunciado em que ocorre. Exemplifico essas abordagens os estudos dos conectores desenvolvidos no quadro da Teoria da Relevância (BLACKEMORE, 1992; MOESCHLER, 2005).

² Não sendo o objetivo deste trabalho realizar uma apresentação do Modelo de Análise Modular do Discurso, remeto o leitor interessado às seguintes obras: Roulet, Fillietaz e Grobet (2001), Marinho (2004), Cunha (2014).

um fragmento do debate eleitoral ocorrido em 2012 e protagonizado pelos então candidatos à prefeitura de São Paulo, Fernando Haddad (PT) e José Serra (PSDB).

2 O CONTEXTO COMO SITUAÇÃO DE AÇÃO

Afastando-se de abordagens que, à maneira da Teoria da Relevância (SPERBER; WILSON, 1995), concebem o contexto de um ponto de vista cognitivo e aproximando-se da linguística interacional, Filliettaz (2006, p. 76) conceitua o contexto como situação de ação:

Numa perspectiva interacionista, este [o contexto] não se concebe mais como uma categoria estritamente psicológica ligada à interpretação de enunciados – o contexto interpretativo – mas remete mais globalmente à situação de ação na qual os interactantes se encontram engajados no momento em que recorrem à mediação do discurso.

Com base nessa concepção, interagir é mais do que codificar e decodificar enunciados e mais do que utilizar mecanismos de coordenação de ações. Opondo-se à pragmática cognitiva, Filliettaz (2006) defende que o estudo das práticas sociais não deve se restringir ao exame de sequências de enunciados descontextualizados, já que os mecanismos de comunicação se constituem de formas semióticas complexas e organizadas, que são os discursos. Observa o autor que, na linguística interacional, atribuem-se duas propriedades importantes à discursividade. A primeira delas diz respeito à complexidade do discurso. Essa complexidade “[...] decorre, de um lado, do fato de que eles [os discursos] não resultam de uma simples adição de enunciados e, de outro lado, do fato de que sua descrição necessita de uma combinação de informações provenientes de planos de organização diferentes” (FILLIETTAZ, 2006, p. 76).

A segunda propriedade atribuída à discursividade pela linguística interacional, segundo Filliettaz (2006), é o fato de que os discursos, como propõe Bakhtin, são realidades dialógicas. Em linhas gerais, para Bakhtin (2003), todo enunciado é fundamentalmente dialógico, ainda que produzido por um único locutor. Assim, todo e qualquer discurso é dialógico e nunca monológico, na medida em que sempre corresponde, explícita ou implicitamente, a uma resposta a discursos anteriores e constitui um traço material da interação entre duas instâncias, quer sejam elas dois amigos colocados um diante do outro, quer sejam um leitor e um escritor separados pelo intervalo de muitos séculos. Por exemplo, uma nova lei, ainda que não exiba qualquer marca remetendo ou aludindo a outros discursos, é sempre decorrente de demandas da sociedade civil ou de pressões de outra ordem (econômica, política, profissional, mercadológica). É, portanto, uma resposta a algum discurso previamente elaborado. Ao mesmo tempo, todo discurso é endereçado a alguém e, por isso mesmo, revela a imagem que seu produtor faz dessa instância de destinação.

Porque pensa o discurso como uma realidade complexa, que envolve mecanismos locais de coordenação de ações e representações de natureza sócio-histórica anteriores à produção do discurso, Filliettaz considera que o contexto, enquanto situação de ação, é modelado tanto por aspectos externos quanto por aspectos internos. Nesse sentido, e apoiando-se em abordagens como as de Bakhtin e de Goffman, defende o autor que o contexto possui uma dimensão esquemática e uma dimensão emergente (FILLIETTAZ, 2003, 2006).

Do ponto de vista esquemático, interagir implica mobilizar saberes e valores cultural e historicamente constituídos e, portanto, anteriores à própria interação, bem como mobilizar conhecimentos relativos aos gêneros do discurso sobre como agir por meio da linguagem. Nesse sentido, os interlocutores não intervêm na realidade como se esta constituísse um dado bruto. Ao contrário, eles enquadram a interação a partir de conhecimentos ou expectativas sobre como se comportar em dada situação. Dessa forma, toda interação se distingue por ser, em algum grau, recorrente e esquemática. É essa dimensão esquemática que faz com que, ao passarmos diante de uma sala de aula, saibamos que a prática em que estão envolvidas as pessoas nessa sala constitui uma aula, ou o que faz com que, ao navegarmos pelos canais de televisão, saibamos dizer quase instantaneamente se o que vemos é um filme, um telejornal, um documentário ou o episódio de um seriado.

Do ponto de vista emergente, interagir significa operar modificações no ambiente. Ainda que as restrições relativas à dimensão esquemática e sócio-histórica do contexto tenham impacto considerável no desenvolvimento da interação, os agentes são animados por intenções, motivos, desejos e emoções e, por isso, constituem as instâncias às quais é possível atribuir a responsabilidade da ação.

Os agentes têm a capacidade de dar sentido aos acontecimentos com que são confrontados e às situações de que participam. Por isso, como pontua Filliettaz (2006, p. 75), os agentes “[...] se apresentam como seres de experiência, capazes de construir sentido a partir de uma percepção da realidade”. Tomando o contexto como um fenômeno que possui uma dimensão emergente e não apenas esquemática, Filliettaz elenca características que podem ser atribuídas a tal fenômeno. Para o autor, as situações de ação são: “a) co-construídas pelo conjunto dos participantes, b) dinâmicas, (re)negociáveis e evolutivas e c) um produto parcialmente emergente das produções linguageiras” (FILLIETTAZ, 2006, p. 77).

Em Filliettaz (2008, p. 151), a noção de contexto é representada por meio deste esquema:

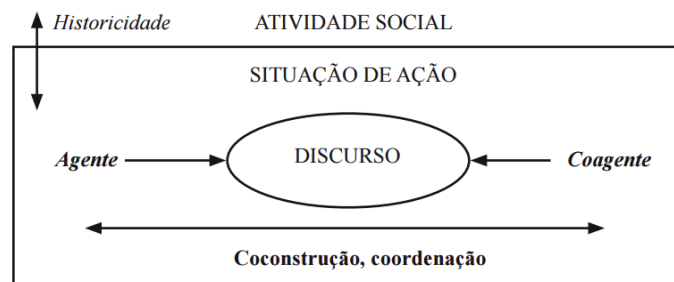


Figura 1: Representação da situação de ação

Fonte: Filliettaz (2008, p. 151)

A noção de contexto proposta pelo autor permite, assim, relativizar a aparente dicotomia que haveria entre uma abordagem sócio-histórica do contexto, no interior do qual o sujeito seria concebido como atravessado por restrições de natureza macrossocial, e uma abordagem interacionista radical, em cujo interior o sujeito seria concebido como uma instância plenamente consciente de suas ações ou como um estrategista que, a cada passo da interação, saberia como utilizar a linguagem para alcançar seus objetivos. Pensar o contexto como situação de ação é entender que a ordem da interação, aquela em que ocorre a negociação de sentidos, não se dá num vácuo social, mas sofre todo o impacto da historicidade das práticas sociais. Ao mesmo tempo, é não ignorar o papel que os agentes desempenham na coconstrução da interação e na avaliação, aceitação e transformação das próprias expectativas sócio-históricas que pesam sobre a ordem da interação (FILLIETTAZ, 2003, 2006).

A partir das considerações acerca das dimensões esquemática e emergente da situação de ação, depreende-se que os interlocutores, para Filliettaz, estabelecem um diálogo constante com discursos prévios, seja retomando outras falas e formas de agir por meio da linguagem, seja por meio da negação ou subversão desses mesmos discursos. Ao mesmo tempo, o discurso de cada locutor traz marcas que evidenciam a maneira como representa, compreende, enxerga e categoriza o interlocutor imediato e a situação em que se encontram. Ambas as dimensões da situação de ação afetam a maneira como ocorre a interação ou, mais particularmente, a forma como os interlocutores desenvolvem o processo de negociação.

3 O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

No Modelo de Análise Modular do Discurso, a noção de processo de negociação pode ser entendida como a busca por dar contornos mais precisos ao princípio dialógico que subjaz à linguagem. Essa noção constitui, assim, um esforço teórico de formular em bases mais explícitas o dialogismo que, para Bakhtin (2003), caracteriza toda interação, monológica ou dialógica. Ao definir a noção de processo de negociação, Roulet considera que “toda intervenção linguageira (cumprimento, pedido, asserção, etc.) constitui uma PROPOSIÇÃO, que desencadeia um processo de negociação entre os interactantes” (ROULET; FILLIETTAZ; GROBET, 2001, p. 57). Numa conversa face a face, a pergunta do locutor provoca a reação (resposta) do ouvinte. Por sua vez, essa reação permite ao

outro agradecer a resposta, fazer uma objeção a ela ou pedir um esclarecimento, revelando sua gratidão, seu desacordo ou sua incompreensão.

Como o processo de negociação é inerente a toda interação e não só aos diálogos orais e face a face, também subjazem processos de negociação às interações que se dão por meio de discursos escritos e monológicos. Uma reportagem veiculada em um jornal pode vir a motivar a produção de cartas de leitores ou comentários nas redes sociais. Um pronunciamento de um chefe de estado constitui uma proposição que pode dar origem a debates, artigos de opinião, discussões, etc.

Conforme exposto em Marinho e Cunha (2015), com base em Roulet, Fillietaz e Grobet (2001), o desenvolvimento e o encerramento de todo processo de negociação envolve dois tipos de restrições, que são as restrições de completude dialógica e de completude monológica. A restrição de completude dialógica “[...] estipula que uma negociação só pode acabar se os interactantes manifestam reciprocamente um acordo recaindo sobre seu encerramento (restrição do ‘duplo acordo’)” (FILLIETTAZ, 2004, p. 82). Com esse acordo, os interactantes concordam com o encerramento do processo de negociação.

No entanto, caso o interlocutor reaja de forma negativa, considerando, por exemplo, a intervenção inicial do locutor obscura ou inadequada para o desenvolvimento do processo de negociação, a negociação não pode ser encerrada pelo locutor. Nesse caso, a completude dialógica não é alcançada, porque os interlocutores não entram num acordo sobre o fim da interação. Assim, o processo de negociação deve satisfazer não apenas a restrição de completude dialógica, mas ainda a de completude monológica.

Essa restrição diz respeito à necessidade de que, no processo de negociação, cada etapa – proposição, reação ou ratificação – seja elaborada de modo suficientemente claro e completo, para que seja possível o desenvolvimento da negociação. Vale esclarecer que o julgamento sobre a completude de uma intervenção não é feito pelo próprio locutor. Cabe ao interlocutor avaliar se essa intervenção, de fato, lhe permite produzir uma reação. “Somente este [o interlocutor] pode julgar, em último caso, se a intervenção do locutor lhe fornece todos os elementos necessários para que ele possa tomar posição, exprimir seu acordo ou seu desacordo” (ROULET et al., 1985, p. 17). O processo de negociação é representado por meio do seguinte esquema:

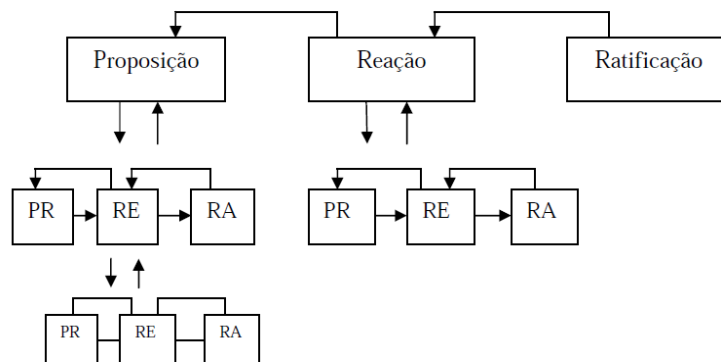


Figura 2: Representação do processo de negociação

Fonte: Roulet, Fillietaz e Grobet (2001, p. 57)

A busca dos interlocutores por alcançar a completude monológica pode fazer com que cada etapa do processo de negociação (proposição, reação, ratificação) apresente configurações bastante complexas, e isso por duas razões. Em primeiro lugar, se uma proposição for considerada pouco clara pelo interlocutor, os interlocutores podem ser levados a produzir negociações secundárias, motivadas pela necessidade de esclarecimentos. Em segundo lugar, as hipóteses do locutor sobre a quantidade de conhecimentos do interlocutor podem fazer com que ele produza uma intervenção repleta de informações e estruturalmente complexa, para que o outro não sinta necessidade de esclarecimentos e não inicie negociações secundárias (ROULET, 1986). Como veremos, a complexidade das intervenções que os candidatos a cargos públicos elaboram em debates eleitorais se deve a essas duas razões.

Nesse sentido, a complexidade da maior parte das intervenções que produzimos e que lemos ou ouvimos se explica pela busca do produtor do discurso por satisfazer a restrição de completude monológica. Nessa busca, ele pode realizar diferentes manobras linguageiras que se textualizam em relações de discurso, tais como as de argumento, comentário, reformulação, contra-argumentação, etc. (ROULET, 2003; CUNHA, 2015a). Assim, se o locutor estabelece uma relação de argumento ou de comentário entre informações do discurso, seu objetivo é o de construir uma intervenção que possa ser avaliada pelo outro como suficientemente completa, clara e adequada para o processo de negociação, isto é, que satisfaça a restrição de completude monológica. Afinal, se o locutor traz argumentos para sustentar um ponto de vista ou comentários para avaliar uma ideia, sua finalidade é produzir uma intervenção que permita ao interlocutor concordar com ele ou, ao menos, entender seu posicionamento, para, na sequência, reagir, expressando sua concordância ou sua discordância.

Tal como conceituada no item anterior, a situação de ação exerce impacto sobre a própria interação, restringindo a forma como os interlocutores desenvolvem o processo de negociação (ROULET, 1988). Assim, a maneira como estudantes e professores interagem numa sala de aula é diferente da maneira como colegas de trabalho interagem num almoço de negócios. A situação de ação restringe a forma como os interlocutores desenvolvem o processo de negociação e, conseqüentemente, como eles podem iniciar proposições, reagir a elas, detectar e avaliar problemas de completude, contribuir no reparo desses problemas, etc. Nessa perspectiva, a situação de ação restringe quais manobras discursivas são possíveis e quais não são possíveis de ser realizadas pelos interlocutores. Por exemplo, elaborar uma intervenção para recriminar ou criticar uma informação dada pelo outro constitui uma manobra que será diferentemente avaliada se quem a realiza ocupa o lugar social de professor ou de estudante, de pai ou de filho. Verifica-se, assim, que a construção conjunta dos textos não se dá à revelia da situação de ação, num vácuo social. É nessa perspectiva que proponho estudar os conectores.

4 OS CONECTORES COMO SINALIZADORES DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

A partir das noções de contexto como situação de ação e de processo de negociação, é possível considerar os conectores de uma perspectiva diferente daquela que costumam ser considerados em vertentes diversas dos estudos da linguagem. Nessa perspectiva, os conectores são concebidos como sinalizadores das manobras discursivas que cada locutor, em função da situação de ação em que se encontra, é levado a realizar para elaborar intervenções que possam ser consideradas adequadas e completas pelo interlocutor e que permitam a este dar sequência à interação (oral ou escrita). Em outros termos, ao marcarem as relações de discurso, eles sinalizam as manobras que os interlocutores são levados a realizar, na busca por atender à restrição de completude monológica. Como exposto em Marinho e Cunha (2015, p. 83),

[...] os conectores são vistos não apenas como itens portadores de instruções procedurais capazes de especificar ou explicitar relações de discurso, mas também como elementos que funcionam como sinalizadores da gestão do processo de negociação, porque indicam as manobras discursivas que o produtor do discurso realiza para produzir uma intervenção que seja avaliada pelo outro como suficientemente completa e adequada para a interação.

Nesse sentido, entende-se a atuação de um conector como parte de um processo de negociação entre interlocutores, processo impactado pela situação de ação, que especifica como ele poderá se desenvolver. Desse ponto de vista, a explicação para o uso de conectores como *portanto* e *mas*, sobre os quais há uma literatura bastante extensa, será redutora se buscada fora das suas condições efetivas de utilização, apenas com base nas possíveis instruções inferenciais que possam conter, ou nos tipos de atos de fala (promessa, elogio, pedido, conselho, insulto, etc.) que ligam, ou ainda nas informações que podem ou não seguir o emprego desses conectores.

Como exemplo, podemos pensar no gênero *artigo de opinião impresso*, estudado em Marinho e Cunha (2015). Do ponto de vista contextual, o autor de um artigo dialoga com um público bastante heterogêneo em termos culturais, econômicos e sociais. Em função dessa heterogeneidade, o articulista precisa se esforçar para produzir uma intervenção (o próprio artigo) que possa ser considerada clara e completa, para que os leitores possam reagir das mais diferentes formas: enviando *e-mails* de apoio ou de

protesto, utilizando o artigo em discussões na escola ou na empresa, escrevendo outro artigo para elogiar ou criticar as posições expressas no primeiro, etc. A complexidade estrutural de um artigo de opinião é decorrente, portanto, desse esforço do articulista por atender à restrição de completude monológica. Assim, o articulista, consciente da complexidade da situação de ação de que participa, precisará realizar em seu discurso variadas manobras discursivas: adiantar e refutar pontos de vista contrários ao seu, aproximar pontos de vista opostos, sustentar seu ponto de vista com argumentos, avaliar acontecimentos recentes, esclarecer melhor um segmento que possa ser julgado obscuro, demarcar em relação a quais períodos históricos as informações expressas foram, são ou serão válidas, fazer referência a autores que compartilham seu ponto de vista, etc.

No discurso, essas manobras se textualizam na forma de relações de discurso. Desse modo, a manobra de *refutar pontos de vista contrários* pode ser textualizada por meio da relação de contra-argumento. Da mesma forma, a manobra de *demarcar em relação a quais períodos históricos as informações expressas foram, são ou serão válidas* pode ser textualizada por meio da relação de tempo. E, ainda, a manobra de *esclarecer melhor um segmento que possa ser julgado obscuro* pode ser textualizada por meio da relação de reformulação.

Na produção do discurso oral ou escrito, os conectores, por serem marcas privilegiadas das relações de discurso (ROULET, 2003, 2006), sinalizam essas manobras inerentes ao processo de negociação. Ao utilizar um *ou seja* ou outro conector que marca a relação de reformulação, o locutor sinaliza sua avaliação acerca da situação de que participa e daquele com quem dialoga. Para ele, o interlocutor pode experimentar dificuldade na compreensão do segmento que antecede o conector. Com o conector, ele sinaliza para o interlocutor a manobra que realiza na busca por se fazer mais claro e produzir uma intervenção que não motive perguntas como *Mas o que ele quis dizer com isso?*

Como exposto, quem avalia a completude de uma intervenção é sempre o interlocutor (ouvinte ou leitor). Assim, mesmo que o locutor julgue sua intervenção adequada para o desenvolvimento do processo de negociação, o interlocutor, numa discussão por telefone, por exemplo, pode interromper o desenvolvimento desse processo e pedir esclarecimentos. Nesse momento, o interlocutor realiza a manobra de abrir uma negociação secundária cujo fim é, atendendo à restrição de completude monológica, permitir que a intervenção que a motivou se torne suficientemente completa, para que o processo de negociação possa avançar. Ao abrir essa negociação secundária, o interlocutor pode sinalizar essa abertura utilizando um conector. É o que ocorreria se, após um convite feito pelo locutor (*Vamos ao cinema?*), o interlocutor não respondesse *sim* ou *não*, mas pedisse esclarecimentos (*Mas a que horas é a sessão?*). Assim, também na abertura de uma negociação secundária, cuja função é tornar uma intervenção adequada para o desenvolvimento do processo de negociação, os conectores podem atuar como sinalizadores das manobras que os interlocutores fazem em sua busca por alcançar a completude monológica.

A seguir, analiso um trecho de um debate eleitoral, a fim de expor como os conectores podem ser estudados na perspectiva exposta nesta parte do trabalho.

5 O PAPEL DOS CONECTORES EM UM FRAGMENTO DE DEBATE ELEITORAL

Como informado na introdução, neste trabalho analiso um trecho do debate promovido pela TV Globo, em 26 de outubro de 2012, entre os então candidatos à prefeitura de São Paulo, Fernando Haddad (PT) e José Serra (PSDB). O debate foi transcrito e publicado pelo jornal *Folha de S. Paulo*, no dia 27 de outubro de 2012 (FOLHA DE S. PAULO, 2014). A análise recai sobre essa transcrição³.

O trecho foi extraído do terceiro bloco do debate e é composto por quatro intervenções, uma pergunta, uma resposta, uma réplica e uma tréplica, e tem como tema medicamentos⁴:

³ Esse debate foi objeto de análise em outros estudos (CUNHA, 2014a, 2015).

⁴ A numeração indica que o trecho foi segmentado em atos. O ato é a menor unidade de análise no Modelo de Análise Modular do Discurso (ROULET; FILLIETTAZ; GROBET, 2001). Todos os conectores que serão analisados foram por mim destacados.

José Serra: (1) Eu queria perguntar ao candidato a respeito de medicamentos. (2) Qual vai ser a política dele em relação a medicamentos. (3) **Quando** eu cheguei a Prefeitura (4) a distribuição estava praticamente paralisada. (5) Nós recuperamos. (6) informatizamos, (7) ampliamos a distribuição, 170 medicamentos. (8) Criamos o remédio em casa, (9) **que** foi uma coisa muito importante (10) **e** vamos fazer agora a cesta de medicamentos para o idoso, (11) **além de** ampliar o remédio em casa. (12) São questões fundamentais para a saúde da população.

Fernando Haddad: (1) Serra, nesse particular dos medicamentos, as ideias estão bem estruturadas, (2) **mas** os programas não estão funcionando. (3) Posso te assegurar que há problemas de gestão nos programas da Prefeitura de São Paulo. (4) A ideia é boa, (5) o conceito é bom, (6) número de medicamentos contempla as diretrizes do Ministério da Saúde, (7) **mas se** você perguntar hoje para a população se toda lista está sendo contemplada e **se** ela está tendo acesso a todos os medicamentos previstos, (8) você vai verificar que a realidade é diferente daquela que você menciona. (9) O que eu pretendo? (10) Eu pretendo agir na gestão da saúde. (11) Saúde hoje de São Paulo tem muitos recursos, (12) praticamente quatro vezes o orçamento que tinha. (13) **Mas** a qualidade não melhorou. (14) Não apenas na distribuição dos medicamentos, (15) está faltando médico, (16) está faltando, (17) as filas estão aumentando em várias especialidades, (18) você tem problemas de gestão, (19) não há prontuário eletrônico na cidade de São Paulo, (20) faltam alguns médicos especialistas em muitas áreas, (21) há hospitais que estão numa situação precária hoje de atendimento. (22) **Inclusive** tanto da prefeitura quanto do Estado, (23) **então** a minha atuação na saúde vai ser basicamente a gestão, (24) está faltando gestão na saúde.

José Serra: (1) Queria acrescentar algo que eu havia dito antes do programa Mãe Paulistana. (2) Nós vamos ampliar o programa, (3) **que** foi muito bem sucedido, (4) 670 mil partos, (5) vamos ampliar no atendimento à criança que nasce. (6) Ela vai ser acompanhada durante os três primeiros anos de vida, (7) isto é fundamental. (8) **Além disso**, para as mães que estiverem na fila esperando vaga em creche, foram feitas 150 mil vagas (9) **mas** não deram conta, (10) nós vamos dar uma bolsa, uma bolsa creche de 200 reais (11) **até que** abra uma vaga para o bebê, (12) isso é fundamental, (13) fortalecer **também** as creches (14) **para** fortalecer a saúde das crianças.

Fernando Haddad: (1) Olha, há oito anos nós estamos aguardando providências que estão sendo anunciadas agora (2) **mas** que não foram tomadas. (3) São medidas simples que o Serra está anunciando, (4) **mas** tiveram oito anos para fazer (5) **e** não fizeram. (6) Na área da saúde. Os três hospitais, a população está aguardando. (7) Há **inclusive** uma ameaça do Governo do Estado privatizar 25% dos leitos públicos dos hospitais estaduais na cidade de São Paulo. (8) **O que** geraria o caos. (9) Nós vamos construir os três hospitais, (10) impedir a privatização dos leitos estaduais, (11) **e** trazer a rede hora certa para a Cidade de São Paulo. (12) Exame, consulta e cirurgia no mesmo lugar, (13) **para** acabar com as filas da saúde.

Para maior clareza, o estudo será apresentado em dois momentos. Inicialmente, apresento uma descrição abrangente e sucinta do contexto em que ocorre a interação entre Haddad, Serra e os eleitores. Em seguida, apresento o estudo dos conectores, mostrando seu papel na sinalização do processo de negociação que se instaura entre os participantes da interação.

5.1 O CONTEXTO DO DEBATE ELEITORAL

A complexidade do gênero *debate* se deve, em grande medida, ao fato de que ele resulta da interseção de dois domínios sociais de uso da língua, o jornalístico e o político. Enquanto programa de televisão, o debate eleitoral, ao contrário do que ocorre com muitas cerimônias do mundo político, não é uma prática apenas captada e transmitida por uma emissora. Assim como um programa de entretenimento, como as novelas e os seriados, o debate é uma prática criada por emissoras de TV (BURGER, 1999). Dessa forma, o debate constitui um produto midiático que precisa ser atrativo o suficiente para captar uma audiência bastante ampla e, conseqüentemente, muitos anunciantes. Afinal, em nossa sociedade capitalista, os veículos de comunicação são organizações comerciais fundamentalmente preocupadas com a obtenção de lucro. Portanto, a motivação para uma emissora criar produtos midiáticos, quaisquer que sejam eles, é essa obtenção de lucro (CHARAUDEAU, 2006).

Porém, seria redutor analisar o debate como sendo apenas um produto jornalístico ou apenas uma criação da instituição jornalística, cujo fim seria captar o maior número possível de consumidores para os produtos de seus anunciantes. A luta que o debate promove entre dois adversários reflete a luta que, no campo político e social, ocorre entre partidos políticos e entre os segmentos da sociedade representados pelos partidos.

Dada essa duplicidade de funções do debate, que deve, ao mesmo tempo, entreter e informar, a posição que cada adversário político assume torna-se ambígua. As restrições que pesam sobre o processo de negociação que se desenvolve ao longo de um debate são provenientes, de um lado, dos interesses partidários e, de outro, dos interesses da emissora promotora do debate. Da perspectiva do mundo político, os adversários que se atacam no debate foram escolhidos por seus partidos, por meio de eleições internas, para representá-los. Portanto, cada um é o representante de uma organização que reúne agentes dotados de uma visão semelhante do mundo social, mas, enquanto produto midiático capaz de atrair consumidores para seus anunciantes, o debate é preparado pelas emissoras de televisão para um espaço físico e simbólico onde instâncias políticas (candidatos representantes de partidos) precisam saber se enfrentar e negociar agressivamente imagens de si (faces⁵). Por isso, cada candidato deve ser capaz de se apresentar como alguém que, na disputa com o oponente, tem carisma e habilidade verbal suficiente para cuidar de si, defender-se e atacar o adversário (CUNHA, 2014a, 2015).

Ao longo de um debate, o jogo de perguntas e respostas entre os adversários políticos faz parecer que apenas estes são os interlocutores principais. Porém, considerando que o debate tem como função, além de angariar clientes para os anunciantes, possibilitar ao eleitor decidir ou confirmar em quem votar, o eleitor deve ser considerado como um participante igualmente importante do debate, ainda que não intervenha fisicamente ao longo da discussão, fazendo perguntas ou pedindo esclarecimentos⁶. Assim, todas as perguntas feitas e todas as respostas dadas pelos políticos têm um alvo preciso, que é o espectador/eleitor. Isso indica que toda análise de debates eleitorais deve levar em conta o fato de que os discursos são duplamente endereçados. Eles são endereçados, ao mesmo tempo, ao adversário político e, sobretudo, ao espectador (BURGER, 1999).

E porque a posição assumida pelos adversários políticos é ambígua, a posição do (tele)espectador do debate torna-se ambígua. Esse espectador com quem os adversários políticos dialogam, explícita ou implicitamente, não se define somente como o eleitor que o político deve convencer de sua capacidade supostamente superior em relação à de seu adversário, mas também como o consumidor do produto *debate*, criado pela empresa de comunicação, e dos produtos anunciados nos intervalos comerciais.

A situação de ação que assim se desenha é complexa porque evidencia que, no processo de negociação que os adversários políticos desenvolvem juntos, as ações que realizam estão condicionadas por um conjunto de relações que estruturam historicamente o espaço do debate eleitoral. Assim, do ponto de vista esquemático ou da historicidade representada na Figura 1, o espaço do debate foi estruturado pelas empresas de comunicação para favorecer um encontro maximamente agressivo entre os candidatos e atrativo para os espectadores/consumidores. Ao mesmo tempo, em todo debate os adversários são figuras políticas que representam visões antagônicas do mundo social e que, por isso, precisam expor propostas e projetos diametralmente opostos, mas igualmente transformadores ou questionadores da vida da comunidade. Por esse motivo, o espectador torna-se, de forma simultânea, o cliente e o cidadão que os adversários em combate devem entreter e esclarecer durante o período de transmissão do produto midiático de que eles são os protagonistas. Nessa perspectiva, o processo de negociação que se desenvolve em qualquer debate apenas pode ocorrer de forma altamente polêmica.

Ainda que a situação de ação do debate tenha sido descrita em linhas gerais, é possível verificar que as expectativas de ordem sócio-histórica que pesam sobre essa ordem da interação são fortemente estruturantes, na medida em que os interlocutores que assumem a posição de candidatos a cargos políticos precisam aderir tacitamente a uma série de parâmetros contextuais bastante ambíguos e complexos, tais como os que foram discutidos. Tendo em vista esse caráter estruturante da situação de ação do debate, essa situação exerce impacto forte sobre o processo de negociação que se desenvolve entre os interlocutores, bem como sobre o emprego dos conectores na sinalização desse processo.

⁵ Na proposta de Goffman (2011, p. 13-14), a face corresponde ao “[...] valor social positivo que uma pessoa efetivamente reivindica para si mesma através da linha [de conduta] que os outros pressupõem que ela assumiu durante um contato particular”.

⁶ Em alguns debates, como nos promovidos nas eleições presidenciais de 2014 por algumas emissoras de televisão, cidadãos previamente selecionados são convidados a fazer perguntas, também previamente selecionadas, aos candidatos em determinados momentos. Essa estratégia de configuração do debate tenta criar o efeito de participação do cidadão ao longo do debate. Mas, evidentemente, essa participação, dado o excesso de controle, é bastante artificial e não corresponde a um diálogo espontâneo entre candidatos e eleitorado.

5.2 OS CONECTORES COMO SINALIZADORES DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO NO DEBATE ELEITORAL

Tendo em vista o contexto altamente polêmico e agressivo que caracteriza todo debate, a restrição de completude monológica nunca é atendida pelos interlocutores. Em cada bloco de um debate, são feitas perguntas, a que seguem respostas. As respostas motivam réplicas, que, por sua vez, motivam trélicas. Nesse processo, o jogo consiste em sempre avaliar de forma negativa a fala do adversário, dando a entender (para o espectador) que ele fugiu da resposta, não respondeu corretamente, mudou de assunto, não foi coerente ou sincero, etc. Portanto, caracteriza o processo de negociação do debate eleitoral a avaliação negativa que um candidato sempre faz quanto à completude monológica da intervenção do oponente.

Como consequência, os adversários nunca chegam ao duplo acordo por meio do qual concordariam com o fim da interação. Em outros termos, como a restrição de completude monológica não é alcançada, já que um adversário sempre julga a intervenção do outro como sendo inadequada para o processo de negociação, os adversários nunca alcançam a restrição de completude dialógica. O debate apenas termina, porque a instância midiática que comanda e regulamenta a interação põe fim à discussão de forma abrupta, por meio do controle do tempo de fala e da distribuição pré-formatada das intervenções de cada interlocutor.

A importância em revelar essa propriedade do debate está em mostrar o impacto que a dimensão esquemática ou sócio-histórica do contexto exerce sobre o processo de negociação entre os interlocutores ou sobre como os interlocutores podem utilizar os mecanismos discursivos para coordenar suas ações⁷.

De um ponto de vista global ou macroestrutural, no debate em análise a pergunta feita por Serra sobre medicamentos se fundamenta nos supostos méritos de sua gestão, quando foi prefeito de São Paulo. A pergunta é seguida pela resposta de Haddad, a qual é repleta de críticas à gestão de Serra e, conseqüentemente, à pergunta que este lhe fez. Portanto, a resposta de Haddad dá início a uma negociação secundária cuja função é evidenciar que a pergunta de Serra foi pouco clara e, assim, inadequada para o desenvolvimento do processo de negociação. Em outros termos, a pergunta de Serra constitui uma proposição a qual não é seguida por uma reação com função de resposta, mas sim por uma troca aberta pelo adversário com função de esclarecimento acerca de problemas na pergunta.

Após a resposta, Serra, na réplica, inicia outra negociação secundária em que, ao mesmo tempo, dá a entender que considerou a resposta de Haddad insatisfatória e tenta reparar os problemas de sua pergunta apontados pelo adversário, acrescentando informações sobre o que fez e o que pretende fazer. Por fim, na trélica, Haddad avalia negativamente a réplica de Serra, não a considerando adequada para o desenvolvimento do processo de negociação. Assim procedendo, Haddad inicia uma nova negociação secundária, em que avalia de forma negativa a réplica do adversário. Como se vê, todo o processo de negociação consiste em um candidato tentar desacreditar junto ao eleitor as propostas feitas pelo adversário, iniciando negociações secundárias com função de esclarecimento.

Roulet propõe representar o processo de negociação por meio de estruturas hierárquicas. Neste trabalho, seguirei essa proposta por considerar que as estruturas hierárquicas permitem visualizar bem o processo de negociação. A macroestrutura hierárquica do fragmento em análise está representada na Figura 3 (intervenção (I); troca subordinada (Ts); intervenção principal (Ip); esclarecimento (esc.)):

⁷ Em Cunha (2014a, 2015), investigo o papel das relações de discurso na negociação agressiva de imagens identitárias que caracteriza o debate. Em perspectiva teórica semelhante, mas com propósitos distintos, Silva (2013) estuda diferentes recursos de descortesia típicos do gênero debate eleitoral.

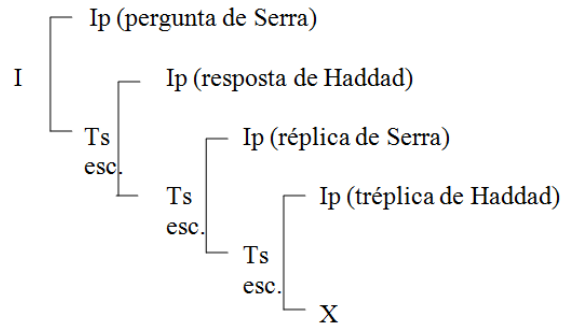


Figura 3: Macroestrutura hierárquica do fragmento

Fonte: Elaboração própria

Como mostra a Figura 3, a tréplica de Haddad não possui uma sequência. Mas, se possuísse, no lugar do X é provável que houvesse uma nova negociação secundária aberta pelo adversário.

Passo agora a analisar cada uma das intervenções desse fragmento do debate, já apontando como os conectores são utilizados na busca de cada adversário por alcançar a completude monológica.

Na intervenção inicial de Serra, o candidato faz a pergunta ((1) *Eu queria perguntar ao candidato a respeito de medicamentos. (2) Qual vai ser a política dele em relação a medicamentos*). Em seguida, aproveita a maior parte do tempo de que dispõe para comentar sua pergunta, informando ao eleitor o que já fez na área da saúde quando foi prefeito de São Paulo ((5) *Nós recuperamos, (6) informatizamos, (7) ampliamos a distribuição, 170 medicamentos*). A presença desse comentário constitui manobra por meio da qual o candidato tenta alcançar a completude monológica. Isso porque, se apenas fizesse a pergunta, o oponente e mesmo os eleitores indecisos e outros adversários poderiam fazer objeções acerca de sua legitimidade para fazer perguntas sobre medicamentos, por não apresentar realizações na área. Na tentativa de evitar objeções dessa natureza, Serra introduz um comentário repleto de realizações.

Nesse comentário, há quatro conectores que o ajudam a indicar aos ouvintes as manobras discursivas que realiza, na tentativa de produzir uma intervenção suficientemente completa e clara. No início do ato (3), o *quando* introduz um marco temporal, que é o começo de sua atuação como prefeito (*Quando eu cheguei a Prefeitura*). Após a menção a esse marco temporal, Serra informa que havia problemas na distribuição de alimentos ((4) *a distribuição estava praticamente paralisada*). Sem o ato (3), o interlocutor poderia julgar a intervenção do locutor incompleta e sentir necessidade de uma negociação secundária que esclarecesse *quando* a distribuição de medicamentos estava praticamente paralisada. O emprego do conector *quando* se explica, portanto, pela necessidade de sinalizar a realização da manobra de *introduzir um marco temporal*, contribuindo para a elaboração de uma intervenção suficientemente completa para o desenvolvimento do processo de negociação.

Em relação ao ato (8) (*Criamos o remédio em casa*), o (9) traz um comentário introduzido pelo conector *que* (*que foi uma coisa muito importante*). Com esse ato, o candidato realiza a manobra, sinalizada pelo conector, de *expressar sua avaliação pessoal acerca do programa remédio em casa*, na tentativa de levar o espectador a crer na importância de uma ação realizada por ele.

Os atos (10) e (11) são introduzidos por conectores ((10) *e vamos fazer agora a cesta de medicamentos para o idoso, (11) além de ampliar o remédio em casa*). Ambos os conectores têm como função sinalizar para o ouvinte a manobra do candidato de *trazer argumentos que comprovem sua competência na gestão pública*. Até o ato (9), o candidato apresentou ações realizadas por ele em mandatos passados. A partir do ato (10), ele menciona ações que pretende realizar, se eleito. Os conectores ajudam o candidato a realizar a manobra de *mostrar ao eleitor que, se ele já fez boas ações, terá condições de realizar outras boas ações no futuro*, antecipando-

se a objeções potenciais sobre quais garantias possui de que terá condições e conhecimento para realizar o que promete. Essa análise da pergunta de Serra está representada na estrutura hierárquica da Figura 4⁸.

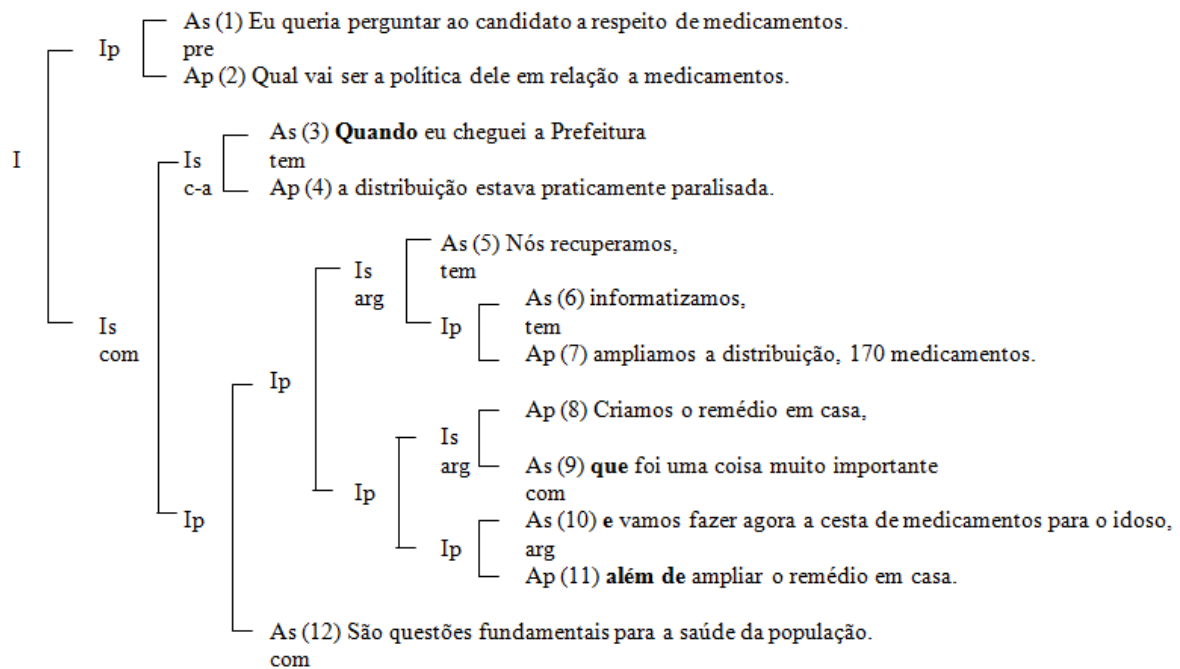


Figura 4: Estrutura hierárquica da pergunta

Fonte: Elaboração própria

Em resposta à pergunta de Serra, Haddad alega problemas, omissões e inverdades no comentário que segue a pergunta feita pelo adversário. Assim, a resposta de Haddad evidencia sua tentativa de desconstruir junto ao eleitor a imagem de eficiência que o adversário tentou construir. Não por acaso, em sua resposta há três ocorrências do conector *mas*. Antes de cada uma dessas ocorrências, Haddad traz contra-argumentos potenciais, ao reconhecer os méritos das ideias ou das ações do oponente. Evidentemente, tendo em vista o contexto altamente polêmico que caracteriza o debate, o candidato menciona contra-argumentos potenciais como estratégia para, depois do conector *mas*, introduzir o argumento que quer defender. Assim, com o uso do *mas*, Haddad tenta mostrar para Serra (mas, sobretudo, para o eleitor que lhes assiste) que a intervenção do adversário não é satisfatória para o processo de negociação, por estar pouco clara ou por não ser verdadeira, já que não reflete a realidade da saúde na cidade de São Paulo. Vejamos uma dessas ocorrências do *mas*: (4) *A ideia é boa*, (5) *o conceito é bom*, (6) *número de medicamentos contempla as diretrizes do Ministério da Saúde*, (7) *mas se você perguntar hoje para a população se toda lista está sendo contemplada e se ela está tendo acesso a todos os medicamentos previstos*, (8) *você vai verificar que a realidade é diferente daquela que você menciona*.

Nesse trecho, Haddad realiza diferentes manobras discursivas, tendo sempre o eleitor como interlocutor preferencial, embora se dirija explicitamente a Serra por meio do pronome *você*. Inicialmente (atos 4-6), o candidato reconhece que as ideias do oponente são boas, trazendo contra-argumentos que poderiam ser endereçados a ele, por exemplo, pelo próprio adversário e seus correligionários. Mas, a partir do ato (7), Haddad realiza a manobra de mostrar para os interlocutores que Serra não é um profundo conhecedor da realidade da cidade que pretende governar e que ignora a ineficácia de seus programas. No ato (7), as sentenças introduzidas pelo conector *se* ajudam o candidato a sinalizar para o eleitor que o oponente desconhece a realidade da população e não mantém um contato direto com ela, por supostamente ignorar que a população não está recebendo os medicamentos. Com o conector *mas*, que introduz a intervenção formada pelos atos (7-8), Haddad busca mostrar que a intervenção de Serra (a pergunta anteriormente feita) está inadequada e obscura para o processo de negociação, por mencionar fatos que não condizem com a realidade, por ficar apenas “no papel” ((4) *A ideia é boa*, (5) *o conceito é bom*) e por não reconhecer a ineficácia dos programas ((8) *a realidade é diferente daquela que você menciona*).

⁸ A Figura 4 e as figuras que aparecem na sequência deste trabalho são elaboradas com a abreviatura destas noções: ato (A); intervenção (I); principal (p); subordinado (s); argumento (arg); preparação (pre); contra-argumento (c-a); comentário (com); tempo (tem); reformulação (ref).

Além disso, na tentativa de mostrar que avaliou como inadequada a intervenção de Serra e que ele, Haddad, tem uma visão mais ampla da realidade, este faz um esclarecimento no ato (22) em relação ao ato (21): (21) *há hospitais que estão numa situação precária hoje de atendimento*. (22) *Inclusive tanto da prefeitura quanto do Estado*. O próprio adversário ou os eleitores poderiam argumentar que, se a gestão da prefeitura de São Paulo vai mal, pelo menos a gestão do Estado de São Paulo vai bem. Com o conector *inclusive*, Haddad introduz um comentário por meio do qual tenta derrubar uma objeção dessa natureza, sinalizando ao eleitor que a gestão de Serra e de seus colegas de partido é ineficiente tanto na prefeitura de São Paulo quanto no Estado de São Paulo, que, na época do debate, era governado por Geraldo Alckmin, político também filiado ao PSDB.

Todos os argumentos com que Haddad constrói sua intervenção têm como fim defender: (23) *então a minha atuação na saúde vai ser basicamente a gestão*, (24) *está faltando gestão na saúde*. Toda a fala de Haddad serviu como caução para ele poder defender a ideia expressa nesses atos. Ou seja, esses são os atos mais relevantes de sua resposta. Por isso mesmo, a intervenção formada pelos atos (23-24) é introduzida pelo conector conclusivo *então*. Com esse conector, que marca uma relação de argumento, Haddad sinaliza aos ouvintes a manobra discursiva que consiste em convencê-los de que Serra pode ser bom na teoria, mas é incompetente na prática (tal como informam os argumentos dados em (01-22)) e de que ele, Haddad, é quem saberá encontrar a melhor forma de gerir a saúde (tal como informa a conclusão dada em (23-24)). Represento essa análise da resposta de Haddad por meio da Figura 5.

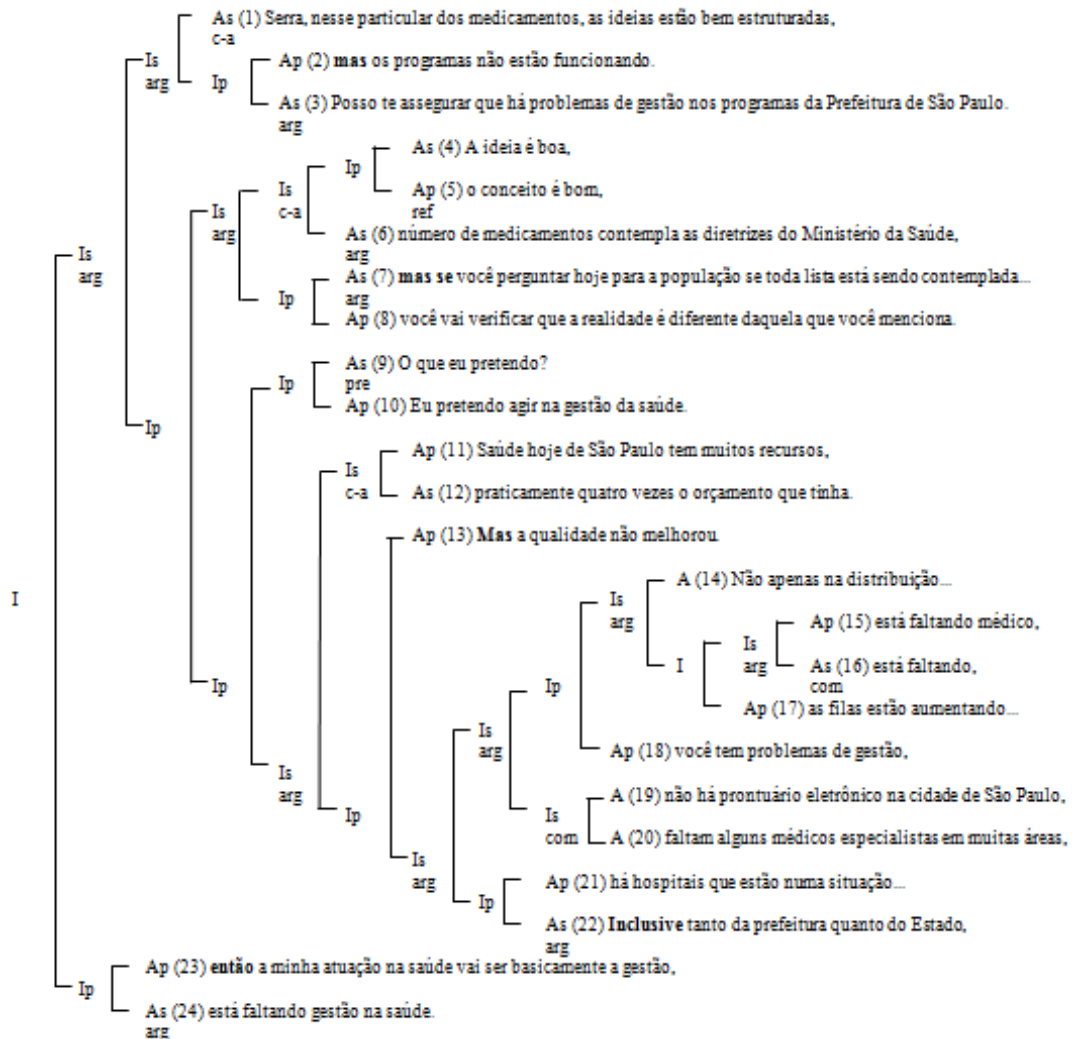


Figura 5: Estrutura hierárquica da resposta

Fonte: Elaboração própria

Como já mencionado, embora Serra, na réplica, não critique de forma explícita a resposta de Haddad, é possível inferir que Serra a considera inadequada, já que parece rebater implicitamente o adversário, tentando comprovar que suas afirmações são falsas e, portanto, inadequadas ou inoportunas para o processo de negociação. Assim, Serra parece esforçar-se para mostrar ao eleitor que

ele não é um político só de ideias e projetos, mas que é também um homem de ação, que conhece a realidade da cidade de São Paulo ((2) *Nós vamos ampliar o programa*, (3) *que foi muito bem sucedido*, (4) *670 mil partos*, (5) *vamos ampliar no atendimento à criança que nasce*). Ao mesmo tempo, nessa réplica, Serra traz várias informações cujo fim parece ser o de completar as informações que deu em sua intervenção inicial (a pergunta) sobre seus feitos como gestor público ((1) *Queria acrescentar algo que eu havia dito antes do programa Mãe Paulistana*). Por isso, interpreto que, com essa réplica, Serra inicia outra negociação ou troca secundária, cuja função é questionar a resposta de seu adversário e trazer novas informações sobre sua atuação.

Como mostra a Figura 7, são usados seis conectores numa intervenção que possui catorze relações de discurso. A frequência elevada de conectores na réplica de Serra sinaliza seu esforço por completar as informações dadas inicialmente na pergunta, rebatendo as críticas do adversário.

No trecho formado pelos atos (2-3) ((2) *Nós vamos ampliar o programa*, (3) *que foi muito bem sucedido*), Serra utiliza o conector *que* para introduzir um comentário cuja função é sinalizar que, ao contrário do que disse o oponente (*os programas não estão funcionando*), seus programas dão bons resultados. Da mesma forma, a partir do ato (8), Serra rebate implicitamente as críticas do adversário, mostrando o que fez (*Além disso, (...) foram feitas 150 mil vagas*), reconhecendo que há mais a fazer (*mas não deram conta*), apontando os projetos futuros ((10) *nós vamos dar uma bolsa, uma bolsa creche de 200 reais* (11) *até que abra uma vaga para o bebê (...)* (13) *fortalecer também as creches*) e informando que conhece os benefícios futuros desses projetos (*para fortalecer a saúde das crianças*).

Vale notar como Serra estrutura fortemente sua fala por meio dos conectores, utilizando-os na sinalização das manobras que realiza: apontar os resultados de ações (*que*), informar ações para rebater críticas do adversário (*além disso*), reconhecer que há mais por fazer (*mas*), apontar projetos futuros (*até que, também*), evidenciar que conhece o propósito de suas ações (*para*). Ao realizar essas manobras, ele busca produzir uma intervenção que não dê margem a avaliações negativas dos interlocutores (adversário e eleitores) sobre sua contribuição no processo de negociação e, consequentemente, sobre sua competência ou conhecimento. Essa análise da réplica de Serra está representada na estrutura da Figura 7.

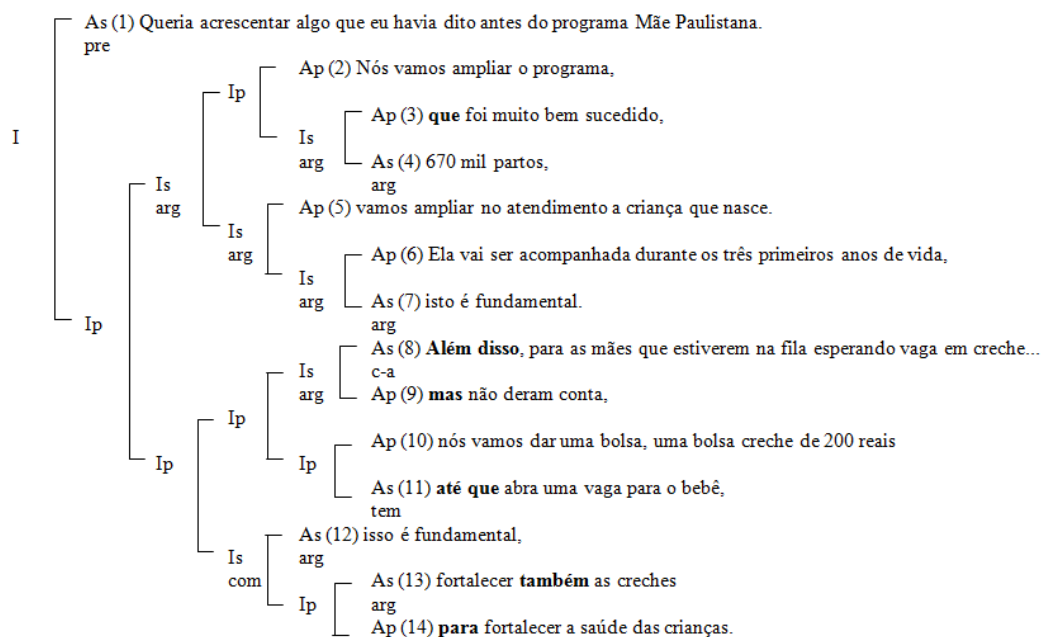


Figura 7: Estrutura hierárquica da réplica

Fonte: Elaboração própria

Por fim, na tréplica, Haddad evidencia ter julgado a réplica de Serra incompleta e inadequada, uma vez que Serra prometeu realizar ações que, segundo Haddad, não foram realizadas pelo adversário em sua gestão anterior como prefeito de São Paulo ((1) *Olha, há*

oito anos nós estamos aguardando providências que estão sendo anunciadas agora). Por isso, com essa tréplica, Haddad não produz uma reação à réplica de Serra, mas inicia uma nova negociação secundária cuja função é tornar mais clara a fala de seu adversário.

Na busca por produzir uma intervenção que explicita em que medida a fala do oponente não atende à restrição de completude monológica, por não ser merecedora de confiança, Haddad elabora sua tréplica realizando várias manobras discursivas, algumas das quais são sinalizadas por conectores. Nessa tréplica, o candidato se vale novamente da estratégia de criticar a capacidade de gestão do oponente e a inconsistência de suas promessas, como neste trecho: (1) *Olha, há oito anos nós estamos aguardando providências que estão sendo anunciadas agora* (2) *mas que não foram tomadas*. (3) *São medidas simples que o Serra está anunciando*, (4) *mas tiveram oito anos para fazer* (5) *e não fizeram*. No trecho, ainda é o conector *mas* que Haddad emprega para, ao marcar relações de contra-argumento, sinalizar a manobra de enaltecer os problemas da gestão do candidato e, ao mesmo tempo, mostrar que sua réplica foi pouco clara e inadequada para o processo de negociação.

Para o espectador não supor que Haddad apenas repete argumentos já dados em sua resposta, o candidato, nos atos (7-8), acrescenta um argumento para reforçar a ideia de que o compromisso de Serra e de seu partido não seria com o cidadão e com fortalecimento de seus direitos, mas sim com a iniciativa privada ((7) *Há inclusive uma ameaça do Governo do Estado privatizar 25% dos leitos públicos dos hospitais estaduais na cidade de São Paulo*. (8) *O que geraria o caos*). Com os conectores em destaque, Haddad sinaliza sua busca por construir uma intervenção que seja suficientemente completa e adequada para o desenvolvimento do processo de negociação, ao trazer argumentos (a privatização e o caos dela decorrente) que esclarecem para o eleitor quais seriam, de fato, os interesses de seu oponente.

Precavendo-se contra possíveis objeções de ouvintes que poderiam acusá-lo de só criticar o adversário e nada propor, Haddad, a partir do ato (9) (*Nós vamos construir os três hospitais*), realiza a manobra de mencionar ações que pretende fazer. No ato (11) (*e trazer a rede hora certa para a Cidade de São Paulo*), o conector *e*, marcando uma relação de argumento, sinaliza essa manobra e é usado, portanto, na construção de uma intervenção que possa ser avaliada pelos espectadores como suficientemente adequada. No ato (13) (*para acabar com as filas da saúde*), o conector *para* sinaliza a manobra do candidato de mostrar ao eleitor que ele conhece os benefícios que resultarão de *colocar exame, consulta e cirurgia no mesmo lugar* (ato 12). A estrutura hierárquica da Figura 8 representa a análise da tréplica de Haddad.

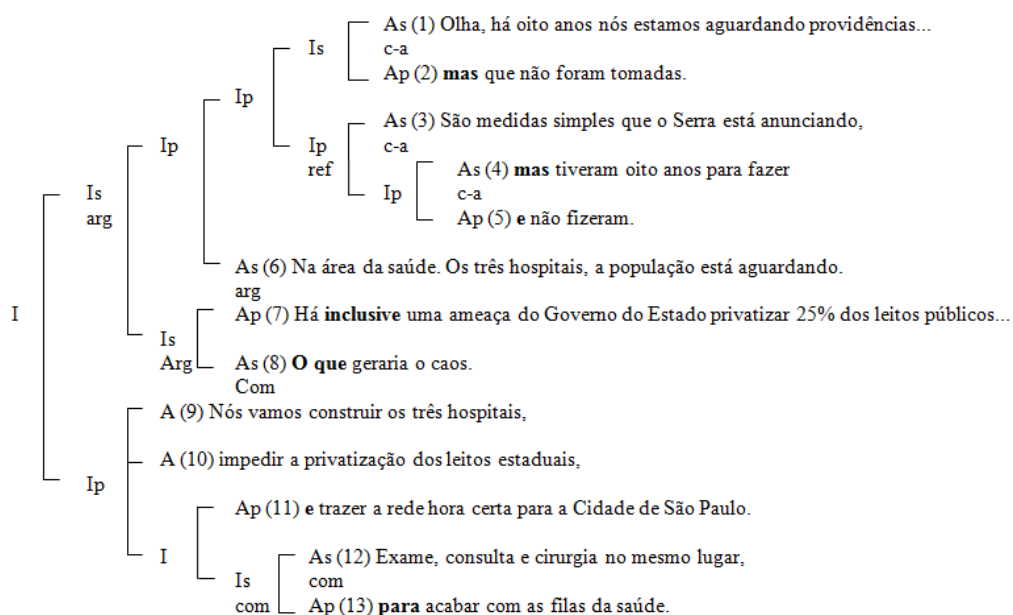


Figura 8: Estrutura hierárquica da tréplica

Fonte: Elaboração própria

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao final desse percurso de análise, são pertinentes algumas generalizações sobre o papel dos conectores concebidos enquanto sinalizadores do processo de negociação. Inserida nos estudos do discurso, essa proposta entende que o estudo dos conectores não os deve considerar como itens linguísticos desvinculados do jogo interacional e discursivo mais amplo de que participam. O emprego dos conectores não se dá por uma simples escolha do falante, que selecionaria, entre as ofertas disponíveis num paradigma de itens, aqueles que mais lhe agradam. Uma explicação superficial como essa, por trás da qual há o pressuposto de que o sujeito é o responsável absoluto e único por suas escolhas linguísticas, não dá conta da complexidade que subjaz à forma como os interlocutores constroem conjuntamente a interação.

Como vimos por meio da análise de debate eleitoral, o contexto, entendido como situação de ação, exerce um impacto importante sobre o desenvolvimento do processo de negociação. Em função do gênero de discurso que enquadra a interação, estipulando as expectativas sobre como os participantes podem agir, de coerções de natureza institucional, da finalidade geral da interação, bem como das imagens que os interlocutores constroem de si e do outro, os interlocutores percebem que há formas preferenciais de negociar a interação. No debate, a natureza altamente polêmica do contexto faz com que a restrição de completude monológica nunca seja alcançada, o que se deve à abertura constante de negociações secundárias com função de esclarecimento sobre a negociação principal. O processo de negociação de debates é diferente daquele, por exemplo, de transações comerciais, nas quais cliente e vendedor se engajam numa interação em que as restrições de completude monológica e dialógica devem ser atendidas, sob pena de o cliente não ter sua demanda satisfeita. Por isso, nesse contexto, cada interlocutor se esforça por produzir intervenções que possam ser avaliadas pelo ouvinte como suficientemente completas (FILLIETTAZ, 2000).

Nessa dinâmica interacional, os conectores surgem como elementos profundamente ligados à situação de comunicação, na medida em que a eles cabe o papel de sinalizar para o ouvinte ou o leitor o esforço do locutor em produzir uma intervenção que seja suficientemente completa e clara para o desenvolvimento do processo de negociação. Por isso mesmo, o estudo dos conectores é tão relevante para entender a dinâmica interacional e as restrições que pesam sobre ela. Ao empregá-los na construção de uma intervenção, o locutor revela a imagem que faz de seu interlocutor, evidenciando quais e quantos argumentos, contra-argumentos, comentários julga necessários para o interlocutor que idealiza. Contudo, é a intervenção do interlocutor que, na sequência, vai revelar se, de fato, suas expectativas se confirmaram ou não. Caso suas expectativas tenham se confirmado e o outro tenha considerado sua intervenção adequada, a restrição de completude monológica foi atendida, e a negociação pode prosseguir. Mas, se suas expectativas não se confirmaram, a intervenção do interlocutor corresponderá à abertura de uma negociação secundária, por meio da qual ele tentará obter esclarecimentos acerca do que para ele não ficou claro.

No debate analisado, vimos que, em função da situação de ação em que os políticos se encontram, os conectores exercem papel de primeira importância, por serem os elementos especializados em sinalizar as manobras realizadas pelos adversários para golpear, indicando os problemas e as inconsistências percebidos na fala do oponente, e se defender, introduzindo argumentos, comentários e explicações que evidenciem suas supostas qualidades.

REFERÊNCIAS

BAKHTIN, M. Os gêneros do discurso. In: BAKHTIN, M. **Estética da criação verbal**. São Paulo: Martins Fontes, 2003. p. 261-306.

BLAKEMORE, D. **Understanding utterances**: an introduction to pragmatics. Oxford: Blackwell Publishers, 1992.

BURGER, M. Identités de status, identités de rôle. **Cahiers de linguistique française**, Genebra, n. 21, p. 35-59, 1999.

CHARAUDEAU, P. **Discurso das mídias**. São Paulo: Contexto, 2006.

CUNHA, G. X. **Para entender o funcionamento do discurso**: uma abordagem modular da complexidade discursiva. Curitiba: Appris, 2014.

_____. As relações retóricas e a negociação de faces em debate eleitoral. **Confluência**, Rio de Janeiro, n. 47, p. 205-238, 2014a.

_____. **O papel das relações retóricas na negociação de faces em debate eleitoral**. 2015. 170f. Relatório de pesquisa (Pós-Doutorado em Linguística) – Faculdade de Letras, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2015.

_____. Relações de discurso em narrativas jornalísticas: em busca de sistematizações. **Filologia e Linguística Portuguesa**, São Paulo, v. 17, p. 641-673, 2015a.

FILLIETTAZ, L. **Actions, activités et discours**. 2000. 403f. Tese (Doutorado em Linguística) – Faculdade de Letras, Universidade de Genebra, Genebra, 2000.

_____. Textualisation et cadrage des activités: une analyse praxéologique des interactions de service. In: MARI, H. et al. **Análise do discurso em perspectivas**. Belo Horizonte: Faculdade de Letras da UFMG, 2003. p. 179-213.

_____. Négociation, textualisation et action: le concept de négociation dans le modèle genevois de l'organisation du discours. In: GROSJEAN, M.; MONDADA, L. (Org.). **La négociation au travail**. Lyon: Presses universitaires de Lyon. 2004. p. 69-96.

_____. La place du contexte dans une approche praxéologique du discours. Le cas de l'argumentation dans les interactions scolaires. **Pratiques**, Paris, n. 129-130, p. 71-88, 2006.

_____. O lugar do contexto em uma abordagem praxiológica do discurso: o caso da argumentação nas interações escolares. **Scripta**, Belo Horizonte, v. 12, n. 22, p. 145-172, 2008.

LEIA a transcrição do debate da TV Globo entre candidatos a prefeito de SP. **Folha de São Paulo**. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/1176189-leia-a-transcricao-do-debate-da-tv-globo-entre-candidatos-a-prefeito-de-sp.shtml>>. Acesso em: 02 março de 2014.

GOFFMAN, E. **Ritual de interação**: ensaios sobre o comportamento face a face. Petrópolis: Vozes, 2011.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. **Les interactions verbales**. Paris: Colin, 1992.

MARINHO, J. H. C. Uma abordagem modular e interacionista da organização do discurso. **Revista da Anpoll**, São Paulo, n. 16, p. 75-100, 2004.

MARINHO, J. H. C.; CUNHA, G. X. Os conectores como sinalizadores do processo de negociação: uma abordagem cognitivo-interacionista. **Revista (Con) Textos Linguísticos**, Vitória, v. 9, p. 75-94, 2015.

MOESCHLER, J. Connecteurs pragmatiques, inférences directionnelles et représentations mentales. In: MOLENDIJK, A. e COVET (Ed.). **Temporalité et attitude**: structuration du discours et expression de la modalité. Amsterdam: Rodopi, 2005.

ROULET, E. Completude interactive et mouvements discursifs. **Cahiers de linguistique française**, Genebra, n. 7, p. 189-206, 1986.

_____. Variations sur la structure de l'échange langagier dans différentes situations d'interaction. **Cahiers de linguistique française**, Genebra, n. 9, p. 27-37, 1988.

ROULET, E. Une approche modulaire de la problématique des relations de discours. In: MARI, H. et alii. **Análise do discurso em perspectivas**. Belo Horizonte: FALE/UFMG, 2003. p. 149-178.

_____. The description of text relation markers in the Geneva model of discourse organization. In: FISCHER, K. (Ed.). **Approaches to discourse particles**. Amsterdam: Elsevier, 2006. p. 115-131.

ROULET, E. et al. **L'articulation du discours en français contemporain**. Berne: Lang, 1985.

ROULET, E.; FILLIETTAZ, L.; GROBET, A. **Un modèle et un instrument d'analyse de l'organisation du discours**. Berne: Lang, 2001.

SILVA, L. A. Descortesia e (des)construção da imagem pública. In: PRETI, D.; LEITE, M. Q. (Org.). **Comunicação na fala e na escrita**. São Paulo: Humanitas, 2013. p. 93-120.

SPERBER, D.; WILSON, D. **Relevance: communication and cognition**. Oxford, Cambridge: Blackwell, 1995.

Recebido em 16/05/2016. Aceito em 07/08/2016.