

# O impacto da dimensão situacional do discurso sobre a articulação textual

## The impact of situational dimension of the discourse on textual articulation

Gustavo Ximenes Cunha<sup>1</sup>

ximenescunha@yahoo.com.br

Universidade Federal de Minas Gerais

**RESUMO** - Neste trabalho, o objetivo é investigar as relações entre a situação de ação e a construção conjunta do discurso pelos interlocutores. Para alcançar esse objetivo, procedo a um estudo contrastivo de dois discursos bastante diferentes: a crônica *Conversinha mineira*, de Fernando Sabino, e o debate eleitoral promovido pela Rede Globo entre Dilma Rousseff e Aécio Neves, no segundo turno da campanha presidencial de 2014. Para fundamentar as análises, articulo basicamente dois conceitos desenvolvidos em trabalhos de Roulet e sua equipe: *processo de negociação* e *quadro interacional*. O estudo de cada discurso e sua análise contrastiva evidenciaram que tanto o autor quanto a emissora de televisão, por terem o controle da interação, se valem da estratégia de criar interações marcadas pela polêmica e pela agressividade ou pela mútua incompreensão dos interlocutores. Com isso, conseguem produzir interações maximamente atrativas para o leitor e para o espectador, respectivamente.

**Palavras-chave:** dimensão situacional, articulação textual, poder.

**ABSTRACT** - In this work, the aim is to investigate the relationships between the situation of action and the joint construction of the discourse by the interlocutors. To achieve this goal, I conduct a comparative study of two very different discourses: the chronicle *Conversinha mineira*, by Fernando Sabino, and the election debate between Dilma Rousseff and Aécio Neves, in the second round of the presidential campaign of 2014. To support the analysis, I use basically two concepts developed by Roulet: the negotiation process and interactional frame. The study of each speech showed that the author and the television channel have control of the interaction and make use of the strategy of creating interactions characterized by controversial and aggressive features or by mutual lack of comprehension of the interlocutors. Based on these elements, they can produce very attractive interactions for the reader and for the viewer.

**Keywords:** situational dimension, textual articulation, power.

A estrutura de todo discurso (oral ou escrito, dialógico ou monológico) é o resultado de um processo em que dois ou mais locutores negociam proposições, reagem a elas e as ratificam (Roulet, 1999; Roulet *et al.*, 2001). Assim, o estudo dessa estrutura possibilita reconstruir as ações linguageiras por meio das quais os interlocutores colaboram, ao longo da interação, para a construção conjunta do discurso. Mas, como defende Roulet (1988, 1999), esse processo de construção conjunta do discurso não se dá num vácuo social. Ao contrário, as ações linguageiras que os interlocutores realizam ao longo desse processo de negociação são motivadas pela situação de ação de que fazem parte e da qual sofrem todo o impacto. Sendo assim, a estrutura do discurso é sensível à situação de comunicação.

Partindo desse pressuposto, verifico neste trabalho o impacto de um aspecto específico da situação de comuni-

cação sobre o desenvolvimento do processo de negociação. Especificamente, meu objetivo consiste em investigar as relações entre esse processo e a materialidade da interação, que, como será exposto no próximo item, diz respeito a características do suporte, tais como o canal (oral, escrito, visual), o tipo de vínculo entre os interlocutores (existência ou não de reciprocidade) e os diferentes níveis interacionais que podem caracterizar uma situação. A esse objetivo subjaz a hipótese de que toda situação cuja dimensão interacional se caracteriza pelo embotamento de dois ou mais níveis interacionais possibilita aos interlocutores situados em um nível interacional mais externo exercer controle sobre o processo de negociação desenvolvido pelos interlocutores situados em um nível mais interno.

Para verificar a pertinência dessa hipótese e alcançar o objetivo da pesquisa, proponho a realização de um

<sup>1</sup> Universidade Federal de Minas Gerais. Faculdade de Letras e Programa de Pós-Graduação em Estudos Linguísticos. Campus da Pampulha. Av. Pres. Antônio Carlos, 6627, Pampulha, 31270-901, Belo Horizonte, MG, Brasil.

estudo contrastivo de dois discursos bastante diferentes um do outro: uma crônica e um debate eleitoral. Enquanto método de análise, esse estudo contrastivo se faz necessário por permitir evidenciar que, em todo discurso (literário, não literário, ficcional, não ficcional), o processo de negociação desenvolvido por interlocutores situados em um nível interacional pode ser controlado pelos interlocutores situados em um nível interacional superior. Desse modo, o contraste entre um discurso pertencente a gênero literário e outro pertencente a um gênero midiático permitirá mostrar que, assim como na crônica há um autor controlando a construção conjunta do diálogo pelos personagens, no debate fenômeno semelhante ocorre, na medida em que nele uma emissora de televisão exerce forte controle sobre a forma como os adversários políticos constroem conjuntamente o diálogo.

Para fundamentar as análises, apresento no próximo item as noções centrais deste trabalho: *processo de negociação* e *quadro interacional*. Em seguida, desenvolvo o estudo da crônica *Conversinha mineira*, de Fernando Sabino, e, depois, o estudo do debate promovido pela Rede Globo entre os então candidatos à Presidência da República, Dilma Rousseff e Aécio Neves, no segundo turno da campanha de 2014. Feitas as análises, proponho uma comparação entre os estudos realizados, verificando, sobretudo, a forma como se manifesta a influência descendente entre os níveis interacionais nos dois discursos.

### Processo de negociação e quadro interacional

Ao estudar a estrutura do discurso, Roulet (1988, 1999, 2003, 2006; Roulet *et al.*, 1991), a partir dos trabalhos pioneiros de Bakhtin/Voloshinov (1986 [1929]) e Benveniste (1976), considera que o diálogo é a forma primeira e fundamental do discurso e que mesmo discursos escritos e caracterizados pela defasagem temporal e espacial entre os interlocutores, como um romance, por exemplo, constituem uma variação do diálogo. A fim de propor uma abordagem unificada para o estudo da estrutura de toda forma de discurso (oral, escrita, formal, informal, literária, não literária), o autor concebe a interação como negociação. Nessa concepção, toda interação, seja mediada por discurso escrito, seja por discurso oral, se caracteriza por um processo de negociação entre os interlocutores, em que estes iniciam proposições, reagem a elas, questionam sua clareza ou sua pertinência, antecipam e refutam possíveis objeções do interlocutor, ratificam as reações, pedem esclarecimentos acerca dessas reações etc.

Assim, uma pergunta (*Que horas são?*) constitui uma proposição, à qual se segue uma reação (*São 8 horas*), que, por sua vez, pode motivar uma ratificação (*Obrigado*). O mesmo processo de negociação se verifica nas interações mediadas por discurso escrito. Um artigo de opinião (proposição) motiva uma carta do leitor (reação), que, por sua vez, motiva a escrita de outro artigo (ratifi-

cação), rebatendo ou aceitando as críticas da carta. Mas, raramente os processos de negociação se caracterizam por essa extrema simplicidade, em que todo o processo ocorre em três fases: proposição, reação, ratificação. As nossas interações, mesmo as aparentemente mais corriqueiras, costumam se caracterizar por uma grande complexidade estrutural devida exatamente aos movimentos que os interlocutores realizam na busca por alcançarem o duplo acordo, que é o momento em que eles concordam com o fim da interação (Roulet *et al.*, 2001; Cunha, 2017).

Na base da noção de duplo acordo, encontram-se dois princípios, que se definem em termos de restrições: a de completude dialógica e a de completude monológica (Roulet, 1999; Roulet *et al.*, 2001). A restrição de completude dialógica diz respeito ao próprio alcance do duplo acordo. Com esse acordo, os interlocutores concordam com o encerramento do processo de negociação. Porém, caso o interlocutor reaja de forma desfavorável a uma proposição, essa reação constitui evidência de que ele considerou a proposição pouco adequada para o desenvolvimento da negociação. Assim, verifica-se que, para o alcance do duplo acordo, é necessário que cada fase desse processo (proposição, reação, ratificação) seja considerada suficientemente completa e adequada pelo interlocutor. Essa restrição corresponde à de completude monológica. O atendimento a essas duas restrições faz com que, de modo geral, as negociações entre os interlocutores apresentem configurações bastante complexas, por requererem a realização de vários movimentos para a construção de textos que possam ser considerados adequados ao processo de negociação (Roulet *et al.*, 2001; Cunha, 2017).

Entretanto, esses movimentos que os interlocutores realizam não se dão à revelia do ambiente social em que se encontram e, por isso, sofrem diferentes formas de impacto da situação de comunicação. Assim, compreender as características do processo de negociação que se instaura entre os interlocutores, de que a estrutura do texto é o traço formal, implica conhecer o ambiente social em que os interlocutores estão inseridos e do qual fazem parte. Dessa maneira, exercem papel de primeira importância na organização do discurso as propriedades referenciais e interacionais da situação de comunicação, tais como os papéis sociais assumidos pelos interlocutores, o ambiente institucional em que a interação ocorre, a finalidade geral da interação, a existência ou não de reciprocidade entre os interlocutores, o grau de copresença espacial e temporal entre eles, as expectativas de ordem genérica que enquadram a situação, as informações de natureza sócio-histórica que subjazem à interação etc (Roulet *et al.*, 2001; Cunha, 2013, 2014, 2015, 2017).

Este trabalho não aborda o impacto de todas essas propriedades situacionais sobre o processo de negociação. Isolando um aspecto específico da dimensão situacional do discurso, verifico o impacto apenas da materialidade interacional sobre o processo de negociação e a estrutura

do discurso. Com base na forma como essa dimensão foi desenvolvida por Burger no interior da abordagem de Roulet (Burger, 1997, 2001), a materialidade da interação diz respeito aos parâmetros materiais da situação de ação. Seu estudo se faz por meio da articulação de três parâmetros: (1) *canal* (oral, escrito, visual); (2) *modo* (copresença e distância espacial e temporal); (3) *tipo de vínculo* (existência ou não de reciprocidade entre os interactantes) (Burger, 1997, 2001)<sup>2</sup>.

Interessa a este trabalho, em especial, o fato de que uma situação de comunicação pode se caracterizar pelo embotamento ou encaixamento de diferentes níveis interacionais (Burger, 1997). Nos estudos acerca do discurso literário, é consensual a hipótese de que esse discurso se caracteriza pelo encaixamento de diferentes níveis interacionais (Fiorin, 2010). Por exemplo, o romance se define por apresentar, pelo menos, três níveis. No primeiro, mais interno, ocorre o diálogo entre os personagens. Esse primeiro nível interacional é encaixado em um segundo nível, intermediário, que é aquele em que dialogam o narrador e os narratários. Esse segundo nível interacional, por sua vez, é encaixado em um terceiro nível, mais externo, em que o diálogo ocorre entre o autor e os leitores.

Porém, mesmo discursos não literários podem se caracterizar pelo encaixamento de níveis interacionais. Numa entrevista televisiva, o diálogo entre entrevistador e entrevistado ocorre em um nível inferior (englobado) em relação ao nível (englobante) em que a emissora de televisão responsável pela realização e transmissão da entrevista dialoga com os telespectadores. Tal como proposto por Roulet (1999) e Burger (2001), esse encaixamento interacional multinível pode ser representado por meio de um quadro interacional. A Figura 1 apresenta o quadro interacional da entrevista.

<i>emissora</i>	<i>locutor</i> <entrevist.>	<i>locutor</i> <entrevist.>	<i>telespectadores</i>
	oral e visual co-presença espaço-temporal reciprocidade		
oral e visual distância espacial e copresença temporal não-reciprocidade			

**Figura 1.** Quadro interacional da entrevista.

**Figure 1.** Interactional frame of the interview.

O recurso ao quadro interacional auxilia a revelar duas propriedades importantes da dimensão situacional do discurso. A primeira diz respeito ao fato de que, “quando dois níveis (ou mais) estruturam um quadro, eles não podem se situar sobre o mesmo plano: um engloba necessariamente o outro” (Burger, 1997, p. 22). Como consequência dessa primeira propriedade, a segunda concerne ao fato de que situações caracterizadas por níveis interacionais bem demarcados permitem a realização simultânea de diferentes finalidades, cada uma correspondendo a um nível interacional específico. Para exemplificar essa segunda propriedade, Burger menciona uma consulta pediátrica registrada para uso em uma aula de medicina. Enquanto no nível interacional englobado a relação entre o pediatra e o paciente possui uma finalidade informativa, no nível interacional englobante a relação entre o pediatra (professor) e seus alunos possui uma finalidade didática.

Ao revelar que uma situação pode se caracterizar por uma estrutura interacional multinível, o estudo da materialidade da interação aponta um aspecto relevante do discurso, aspecto, no entanto, pouco explorado nos estudos desenvolvidos por Roulet e sua equipe (Roulet *et al.*, 2001). Os interlocutores que ocupam o nível interacional mais externo exercem uma forma de poder bastante expressiva e evidente sobre aqueles que ocupam o nível interacional ou os níveis interacionais mais internos. Por poder, entendo a possibilidade de um agente, em virtude da posição que ocupa no espaço social, exercer qualquer forma de controle ou influência sobre outros agentes (Bourdieu, 1989, 1997; van Dijk, 2008). A forma de poder que os ocupantes de um nível interacional exercem sobre aqueles situados em níveis inferiores se manifesta, basicamente, de duas maneiras. Os ocupantes de um nível

<sup>2</sup> Esses três parâmetros podem se combinar de múltiplas formas. Por exemplo, num romance ou num artigo científico, a interação entre autor e leitor ocorre por meio de canal escrito, distância espacial e temporal e ausência de reciprocidade entre eles. Numa conferência, a interação entre conferencista e espectadores ocorre por meio de canal oral e visual, copresença espacial e temporal e ausência de reciprocidade ao longo da exposição do conferencista, mas existência de reciprocidade no momento reservado a perguntas dos espectadores. Já numa conversa por telefone, a interação se caracteriza por combinar canal oral, distância espacial, copresença temporal e existência de reciprocidade.

mais externo (englobante): (a) decidem quais serão os interlocutores ocupantes dos níveis inferiores (englobados); (b) controlam a forma como os interlocutores ocupantes dos níveis englobados participam da interação ou desenvolvem o processo de negociação.

No caso dos discursos literários, as duas maneiras por meio das quais se manifesta o poder dos ocupantes de um nível interacional mais externo se concretizam nas ações de um autor criando os personagens e controlando sua interação. Porém, esse aspecto do discurso também se verifica em discursos não literários. Se pensarmos na materialidade interacional de uma entrevista televisiva, encontraremos algo semelhante no que se refere ao poder que instâncias de nível superior exercem sobre as de nível inferior. Para tornar uma entrevista mais atrativa para o público, a emissora pode selecionar um entrevistador conhecido por saber conduzir entrevistas de forma polêmica e um entrevistado conhecido por seu carisma ou pode exigir do entrevistador que faça perguntas constrangedoras ou invasivas ao entrevistado.

Nessa perspectiva, são muito profundas as relações entre a materialidade interacional própria de uma situação de comunicação e a construção do discurso. Como exposto na introdução, neste trabalho procuro verificar a hipótese segundo a qual toda situação cuja dimensão interacional se caracteriza pelo embotamento de dois ou mais níveis interacionais possibilita aos interlocutores situados em um nível interacional mais externo (englobante) exercer controle sobre o processo de negociação desenvolvido pelos interlocutores situados em um nível mais interno (englobado). Como cada nível interacional se define por uma finalidade (divertir, convencer, informar, etc.), o fato de interlocutores representarem uma interação de nível inferior não é gratuito e serve ao atendimento da finalidade própria da interação superordenante.

Nos próximos itens, proponho o estudo do impacto da materialidade da interação sobre o processo de negociação em diferentes produções discursivas: uma crônica e um debate eleitoral. Após esse estudo, procedo à discussão das análises, verificando em que medida esses discursos, embora tão distintos, se aproximam por se caracterizarem pelo controle que os interlocutores de nível mais externo exercem sobre o processo de negociação desenvolvido pelos interlocutores de nível mais interno.

## Crônica

Toda crônica materializa uma situação de comunicação em que um autor dialoga com um conjunto relativamente amplo de leitores, tendo em vista o fato de que as crônicas costumam circular em jornais e revistas. Posteriormente, dependendo da notoriedade do cronista ou do apelo comercial de seus textos, as crônicas podem integrar um livro. Tanto em jornal quanto em livro, a materialidade interacional da crônica se caracteriza pelo canal escrito, pela distância espacial e temporal entre autor e leitor e pela não reciprocidade entre eles.

Em relação ao nível interacional em que ocorre o diálogo com o leitor, o cronista, para alcançar melhor seus objetivos (emocionar, alertar, divertir, convencer etc), representa um nível em que um narrador dialoga com um narratário. Esses níveis não se confundem, já que o autor, em função dos efeitos que pretende alcançar, narra os acontecimentos do ponto de vista de uma instância enunciativa que pode exibir pouca semelhança com o cronista<sup>3</sup>. Apenas o estudo de crônicas particulares permite identificar as propriedades materiais da interação entre narrador e narratário. Nesse nível, a interação pode ocorrer face a face, por telefone, por carta etc, o que implica uma grande variedade de combinação dos parâmetros canal, modo e tipo de vínculo.

Porque a temática da crônica são situações do cotidiano (Cândido, 1980), o narrador, no diálogo com o narratário, representa um nível interacional em que personagens dialogam. Assim como no nível ocupado por narrador e narratário, nesse nível as propriedades materiais da interação só podem ser estudadas caso a caso, já que os parâmetros interacionais podem ser diferentemente combinados. Se duas personagens conversam face a face, os parâmetros são canal oral, copresença espacial e temporal e reciprocidade. Mas, se a conversa se dá por telefone ou por e-mail, não há mais copresença espacial entre os personagens. Verifica-se, assim, que o quadro interacional da crônica apresenta basicamente três níveis, embora outros sejam possíveis<sup>4</sup>.

Neste item, analisarei este trecho da crônica “Conversinha Mineira”, de Fernando Sabino (1962), que representa uma interação aparentemente simples entre o atendente de uma lanchonete e o cliente:

<sup>3</sup> O livro *Fala, amendoeira*, de Carlos Drummond de Andrade (1970), constitui exemplo bastante ilustrativo dessa diferença de níveis. Reunindo crônicas que havia publicado anteriormente em jornais, o autor, por meio do título e do prefácio do livro, se vale da estratégia de fazer parecer que todas as crônicas são narradas do ponto de vista de uma típica observadora das coisas cotidianas, a amendoeira plantada na calçada da rua onde o autor residia.

<sup>4</sup> Em relação ao nível ocupado por autor e leitor, é possível pensar num nível ainda mais externo, em que o editor de um livro de crônicas ou o diretor do jornal em que se publicou uma crônica dialoga com os leitores do livro ou do jornal, respectivamente. Em relação ao nível ocupado pelas personagens, é possível pensar em um nível ainda mais interno, ocupado pelas personagens representadas pelas personagens do nível imediatamente anterior. É o que ocorre, por exemplo, quando um personagem de um romance conta a outro personagem ter presenciado uma conversa entre dois outros personagens.

- É bom mesmo o cafezinho daqui, meu amigo?
- Sei dizer não senhor: não tomo café.
- Você é dono do café, não sabe dizer?
- Ninguém tem reclamado dele não senhor.
- Então me dá café com leite, pão e manteiga.
- Café com leite só se for sem leite.
- Não tem leite?
- Hoje, não senhor.
- Por que hoje não?
- Porque hoje o leiteiro não veio. [...]
- Está bem, você ganhou. Me traz um café com leite sem leite. [...]

O quadro interacional desse trecho apresenta, pelo menos, três níveis. No primeiro, dialogam Fernando Sabino e os leitores da crônica. Num segundo, dialogam o narrador e o narratário. Nessa crônica, esses interlocutores permanecem implícitos, já que o narrador não produz nenhuma intervenção, tais como comentários às falas dos personagens, nem expressa possíveis reações do narratário. No terceiro, dialogam o atendente e o cliente. Represento o quadro interacional por meio da Figura 2.

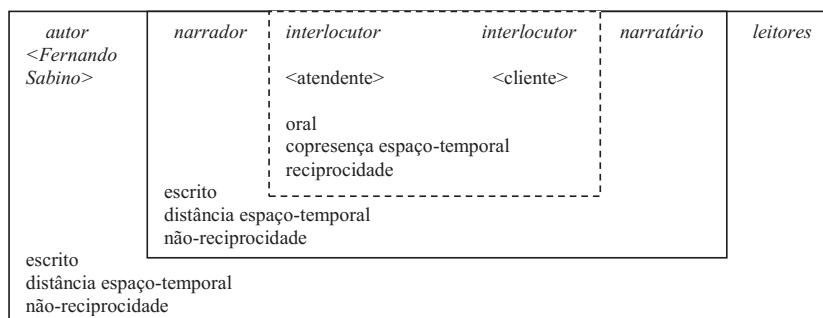
Para a presente análise, interessa o impacto que o nível mais externo, ocupado por Fernando Sabino e leitores, exerce sobre o nível mais interno, ocupado pelos personagens. Lançando mão de informações de natureza referencial, levanta a hipótese de que Fernando Sabino, ao escrever a crônica, procura fazer mais do que simplesmente descrever a forma como ocorrem os atendimentos em bares e lanchonetes. Mais do que isso, por meio da crônica, o autor busca entreter o leitor, mostrando de maneira inusitada um fato banal do cotidiano. Para criar uma situação insólita, o autor, porque situado no nível mais externo da interação, escolhe representar dois personagens (atendente e cliente) engajados no desenvolvimento de um processo de negociação bastante complexo. Vejamos de maneira mais atenta a que se deve a complexidade desse processo de negociação.

Todo esse início de conversa constitui a tentativa do cliente de fazer o pedido que finaliza o trecho: - *Está*

*bem, você ganhou. Me traz um café com leite sem leite.* O processo de negociação central se resume, assim, ao pedido do cliente e à realização do pedido pelo atendente, pedido que este realiza de forma silenciosa, já que sua ação não é acompanhada de nenhuma fala, tal como *Está bem*.

Mas, bem antes desse pedido final, o cliente faz um primeiro pedido (*Então me dá café com leite, pão e manteiga*), que, em virtude da incompreensão que define o diálogo, é cercado por vários processos de negociação subordinados. Assim, na tentativa de ser simpático, o cliente antecede o primeiro pedido por uma troca aberta pela pergunta: *É bom mesmo o cafezinho daqui, meu amigo?*. A resposta pouco amistosa do atendente (*Sei dizer não senhor: não tomo café*) motiva a abertura, por parte do cliente, de uma negociação ou uma troca secundária, em que a pergunta (*Você é dono do café, não sabe dizer?*) é seguida por outra resposta pouco amistosa (*Ninguém tem reclamado dele não senhor*). Diante da falta de receptividade do interlocutor, resta ao cliente fazer o primeiro pedido (*Então me dá café com leite, pão e manteiga*).

Feito o pedido, o atendente apenas daria sequência ao processo de negociação iniciado pelo pedido, se o executasse silenciosamente ou se respondesse, por exemplo, *Tudo bem*. Uma resposta como essa constituiria a reação à proposição formada pelo pedido. Mas a resposta do atendente (*Café com leite só se for sem leite*) evidencia que ele considerou o pedido do cliente inadequado para o desenvolvimento do processo de negociação, já que, no estabelecimento, não há leite. Com essa resposta, o atendente abre um processo de negociação secundário, cujo fim é verificar se, para o cliente, não há problema em tomar um café com leite sem leite. Em relação a essa resposta, o cliente demonstra espanto (*Não tem leite?*), buscando entender por que o estabelecimento não tem leite. Com isso, o cliente, ao invés de dar sequência ao processo de negociação secundário aberto pelo atendente, inicia nova troca ou uma negociação terciária, cuja função é esclarecer a resposta dada pelo atendente. Dando sequência a esse processo de negociação, o atendente reage à proposição do cliente (*Não tem leite?*), respondendo: *Hoje,*



**Figura 2.** Quadro interacional da crônica.

**Figure 2.** Interactional frame of the chronicle.

não senhor. Demonstrando considerar insatisfatória essa reação, o cliente abre uma nova troca (quaternária) com função de esclarecimento, em que sua pergunta (*Por que hoje não?*) é seguida pela resposta do atendente (*Porque hoje o leiteiro não veio*).

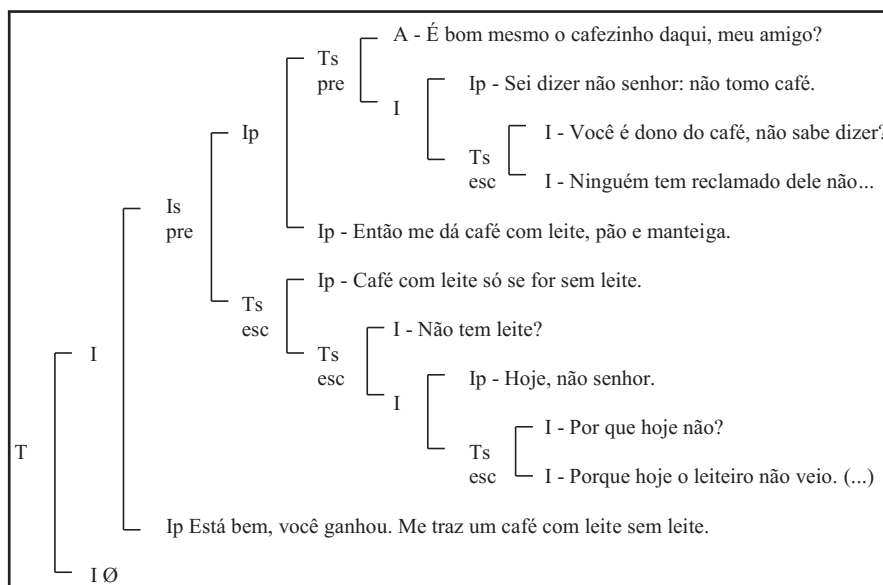
A luta verbal que se instaura entre o atendente e o cliente nesse início de diálogo apenas se resolve após outras várias negociações subordinadas não analisadas aqui (*- Ontem ele veio? - Ontem não. - Quando é que ele vem? - Tem dia certo não senhor. [...]. - Mas ali fora está escrito "Leiteria"! - Ah, isso está, sim senhor. - Quando é que tem leite? - Quando o leiteiro vem. [...]*). Somente depois dessas várias trocas subordinadas é que o cliente sente finalmente que possui informações suficientes para fazer seu pedido: *- Está bem, você ganhou. Me traz um café com leite sem leite*. Por isso, nesse início tumultuado de conversa, todas as negociações realizadas previamente a esse pedido funcionam como uma preparação para sua realização. Vale notar que, ao fazer o pedido, o cliente reconhece, por meio do ato *você ganhou*, que o processo de negociação travado por ele e pelo atendente constituiu uma luta em que houve um vencedor e um perdedor. Como informado, esse pedido é realizado de forma silenciosa pelo atendente, porque sua ação não é acompanhada de nenhuma fala.

A evidente complexidade desse início de conversa pode ser bem representada por meio de uma estrutura hierárquica (Figura 3), que é o instrumento de análise por meio do qual Roulet (Roulet *et al.*, 2001) propõe representar o processo de negociação que subjaz a uma interação (troca = T, intervenção = I, ato = A, principal = p, subordinado = s, preparação = pre, esclarecimento = esc).

Ao tratar do diálogo em peças teatrais, Roulet (1999) nota que o fato de a interação entre os personagens ser uma criação de um autor buscando entreter o público com o qual dialoga explica por que nessa interação a abertura de negociações secundárias é mais frequente do que nas interações cotidianas. Em outros termos, o encaixamento de níveis interacionais característico do quadro interacional de qualquer peça permite ao autor, na busca por entreter seu público, representar personagens que, no desenvolvimento do processo de negociação, se recusam a atender à restrição de completude monológica, sendo levadas a iniciar negociações subordinadas.

A análise de Roulet para o diálogo teatral ajuda a entender a crônica de Fernando Sabino. Em sua busca por entreter o leitor, o autor cria uma situação de tensão entre dois personagens. A tensão resulta exatamente do fato de que Sabino representa personagens que, durante o processo de negociação, se recusam de forma sistemática a atender à restrição de completude monológica, dando menos informações do que seria necessário, ou a aceitar que as intervenções de seu interlocutor tenham atendido a essa restrição. O efeito de humor vem exatamente dessa recusa, que faz com que os interlocutores construam uma transação de compra e venda excessivamente complexa e, por isso, pouco semelhante às transações não ficcionais, em que costuma haver um esforço de ambas as partes para que o processo de negociação se desenvolva sem maiores atritos (Roulet, 1995; Roulet *et al.*, 2001; Filliettaz, 2000, 2004).

Portanto, a tensão manifesta no diálogo entre atendente e cliente resulta do esforço deliberado do autor em construir um diálogo marcado pela incompreensão



**Figura 3.** Estrutura hierárquica da crônica.

**Figure 3.** Hierarchical structure of the chronicle.

e pelo desacordo, os quais se refletem num processo de negociação em que o alcance da completude monológica só se obtém ao fim de várias negociações subordinadas. Desse modo, o que o tumultuado diálogo entre os personagens revela bem é o poder de que dispõe o autor para, em função de seus interesses, controlar as ações languageiras e não languageiras de seus personagens. Voltarei à questão do poder do autor sobre a interação dos personagens da crônica, após a análise do debate eleitoral.

### Debate eleitoral

A situação de comunicação característica do debate eleitoral televisivo pressupõe um nível interacional mais externo em que a emissora de televisão dialoga com o conjunto dos telespectadores, o qual é amplo e heterogêneo em termos de faixa etária, condição socioeconômica, grau de escolaridade etc. Nesse nível, a interação se caracteriza pelos canais oral e visual, pela distância espacial, pela copresença temporal (o debate costuma ser ao vivo) e pela ausência de reciprocidade.

Por ser o debate uma situação criada pelas emissoras de televisão e não simplesmente transmitida por elas (Charaudeau, 2013; Cunha, 2017), em relação ao nível interacional em que uma emissora interage com os espectadores, ela cria (e não apenas transmite) um nível imediatamente inferior em que cada candidato dialoga com o adversário e com os eleitores. A complexidade desse nível está no fato de que ele reúne duas posições de interação, das quais uma é investida sempre por um candidato, enquanto a outra é investida ora pelo adversário, ora pelos eleitores ausentes com quem um dos candidatos dialoga de forma explícita<sup>5</sup>, ora pelos eleitores presentes no estúdio de televisão, que são escolhidos para fazer perguntas previamente selecionadas num determinado momento do debate.

Quando a interação ocorre entre os candidatos, o que costuma acontecer na maior parte do tempo, ou entre um dos candidatos e um dos eleitores presentes no estúdio, a interação se caracteriza pelos canais oral e visual, pela copresença espacial e temporal e pela reciprocidade, mas uma reciprocidade distinta da que define os bate-papos informais, porque controlada pela emissora de televisão. Quando a interação ocorre entre um dos candidatos e o eleitor ausente, ela se caracteriza pelos canais oral e visual, pela copresença temporal, pela distância espacial e pela ausência de reciprocidade.

Em relação a esse nível, um nível de interação inferior pode ser representado pelos candidatos ou pelos eleitores convocados pela fazer perguntas aos candidatos. Nesse

nível inferior, eles representam figuras reais ou fictícias interagindo. Assim como ocorre no quadro interacional da crônica, nesse nível as propriedades materiais da interação só podem ser estudadas caso a caso, já que os parâmetros interacionais podem ser diferentemente combinados.

Neste item, analisarei este trecho do último debate eleitoral da campanha presidencial de 2014, que foi protagonizado pelos então candidatos Dilma Rousseff e Aécio Neves e promovido pela Rede Globo<sup>6</sup>. Esse trecho corresponde à parte inicial do debate e é formado por pergunta, resposta, réplica e tréplica:

**AÉCIO NEVES:** (1) Candidata, essa campanha vai passar para a história como a mais sórdida das campanhas eleitorais do nosso sistema democrático. (2) A calúnia, a infâmia, as acusações irresponsáveis foram feitas não só em relação a mim, (3) com relação ao Eduardo Campos, em relação à Marina, agora em relação a mim. (4) Isso é um péssimo exemplo. (5) Mas eu lhe faço uma pergunta, candidata. (6) A revista hoje publica que o delator, (7) um dos delatores do “petrolão”, (8) disse que a senhora e o ex-presidente Lula tinham conhecimento da corrupção na Petrobras, (9) uma oportunidade da senhora responder aos brasileiros. (10) A senhora sabia, candidata, da corrupção na Petrobras?

**DILMA ROUSSEFF:** (1) Candidato, é fato que o senhor tem feito uma campanha extremamente agressiva a mim. (2) Isso é reconhecido por todos os eleitores. (3) Agora essa revista que fez e que faz sistematicamente oposição a mim, faz uma calúnia e uma difamação do porte que ela fez hoje. (4) E o senhor endossa. (5) Candidato, a revista Veja não apresenta nenhuma prova do que faz. (6) Eu manifesto aqui a minha inteira indignação. (7) Porque essa revista tem o hábito de nos finais das campanhas na reta final, tentar dar um golpe eleitoral (8) e isso não é a primeira vez que ela fez. (9) Fez em 2002, (10) fez em 2006, (11) fez em 2010 (12) e agora faz em 2014. (13) O povo não é bobo, candidato. (14) O povo sabe que está sendo manipulada essa informação (15) porque não foi apresentada nenhuma prova. (16) Eu irei à Justiça (17) para defender-me (18) e ao mesmo tempo tenho certeza de que o povo brasileiro vai mostrar a sua indignação no domingo (19) votando e derrotando essa proposta que o senhor representa e que é o retrocesso no Brasil.

**AÉCIO NEVES:** (1) Candidata, eu apenas dei a senhora a oportunidade de apresentar sua defesa, (2) não acredito que a acusação à revista ou a tentativa do seu partido de tirá-la de circulação seja a melhor resposta. (3) A delação

<sup>5</sup> Essa interação ocorre nos momentos do debate em que o eleitor é interpelado diretamente pelo candidato, como ocorre neste trecho da fala do candidato Aécio Neves, no debate que faz parte do *corpus* deste trabalho: “agradeço a presença dos eleitores que vieram de várias partes do país que aqui estão e me dirijo a você que está hoje nos ouvindo de todas as partes do país”.

<sup>6</sup> O debate ocorreu em 24/10/2014. Sua transcrição completa está disponível em G1 (2014). A numeração não consta na transcrição original. Ela foi por mim inserida e corresponde à segmentação do texto em atos, que é a unidade mínima de análise do modelo modular.

premiada traz ao réu o benefício dele obviamente apresentar provas, caminhos que levem à comprovação das acusações (4) e nós temos que aguardar que isso ocorra. (5) Uma outra revista, (6) para ver que não há um complô contra a senhora, (7) lança hoje na sua capa, (8) a revista Isto É, (9) fala da campanha da mentira, da campanha da infâmia. (10) Hoje aqui no Rio de Janeiro, na sede do seu partido, foram apreendidos boletins apócrifos contra a minha candidatura. (11) No Nordeste brasileiro, carros de som estão circulando (12) dizendo que (13) se o eleitor votar no 45, (14) ele está automaticamente desligado do Bolsa Família. (15) A senhora se orgulha, candidata, de uma campanha nesse nível?

**DILMA ROUSSEFF:** (1) Candidato, eu fico muito estarecida com o senhor, (2) porque eu na minha vida política, na minha vida pública, jamais persegui jornalista, (3) jamais reprimi a imprensa. (4) Tenho respeito pela liberdade da imprensa, (5) porque eu vivi os tempos escuros desse país. (6) Agora candidato, eu acredito que o senhor cita duas revistas candidato, que nós sabemos para quem fazem campanha. (7) E agora acredito que a partir de segunda-feira vai desaparecer essa acusação. (8) Agora, eu não vou deixar que ela desapareça. (9) Eu vou investigar os corruptos e os corruptores, e os motivos pelos quais isso chegou a esse ponto.

O quadro interacional desse trecho apresenta, pelo menos, três níveis. No primeiro, dialogam a Rede Globo e os espectadores do debate. Num segundo, dialogam os adversários políticos. Nessa parte do debate, embora os candidatos façam referência aos espectadores (os brasileiros e o povo), estes são mencionados na 3ª pessoa, não sendo tratados como interlocutores diretos. Em relação ao segundo nível, os candidatos representam um nível em que eles dialogam com as revistas *IstoÉ* e *Veja*. Ou seja, nesse terceiro nível, eles representam uma situação em que, no passado, interagiram com as revistas. Represento o quadro interacional por meio da Figura 4.

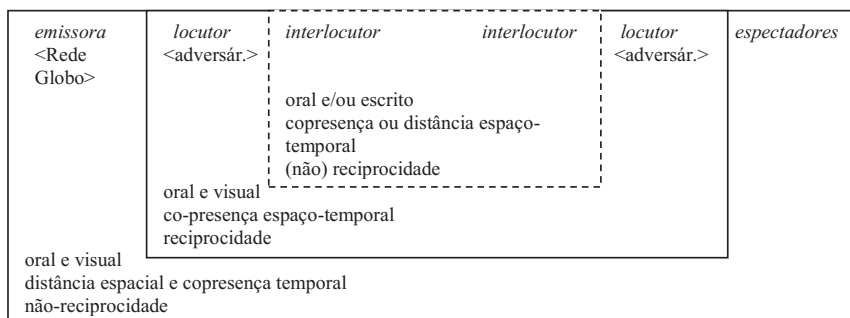
Para a presente análise, o interesse está no impacto

que o nível mais externo, ocupado pela Rede Globo e pelos eleitores, exerce sobre o nível intermediário, ocupado pelos adversários políticos. Em comparação com o quadro interacional proposto para a crônica no item anterior (Figura 2), o nível em que dialogam a Rede Globo e os eleitores corresponde ao nível em que dialogam o autor (Fernando Sabino) e os leitores.

Com base em informações de natureza referencial, é possível supor que a emissora de televisão, ao produzir o debate, procura fazer mais do que simplesmente ajudar o eleitor/cidadão a decidir em qual candidato votar na eleição que aconteceria do domingo posterior ao debate. Por ser uma empresa, toda emissora de televisão busca fabricar produtos midiáticos que sejam atrativos tanto para os anunciantes (mantenedores das empresas de comunicação) como para os espectadores, que são os consumidores do produto midiático (novela, *reality show*, debate eleitoral etc) e potencialmente dos produtos e serviços anunciados nos intervalos comerciais (Thompson, 2012; Charaudeau, 2006, 2013; Cunha, 2017). Sendo assim, o nível interacional mais externo se caracteriza, do ponto de vista referencial, por uma finalidade básica de entretenimento.

O controle que o nível mais externo exerce sobre o nível imediatamente inferior, em que os adversários dialogam, faz com que este nível se torne mais tenso e, conseqüentemente, mais atrativo enquanto produto midiático. Esse controle se manifesta de variadas maneiras na regulação do espaço e do tempo do debate. Alguns exemplos são o domínio sobre o curto tempo de fala dos candidatos, o lugar que ocupam no estúdio, entreolhando-se a todo instante, a possibilidade limitada de movimentação dos candidatos pelo estúdio, o tempo de exposição de cada candidato pelas câmeras, a transmissão ao vivo da interação, acirrando a tensão e impossibilitando o corte de passagens consideradas desfavoráveis pelos candidatos etc. As decisões tomadas para o nível imediatamente inferior àquele em que emissora e espectadores dialogam contribuem, assim, para acirrar a agressividade dos candidatos, tornando o debate mais polêmico.

Esse controle de um nível sobre o outro afeta de-



**Figura 4.** Quadro interacional do debate.

**Figure 4.** Interactional frame of the debate.

cisivamente as ações linguageiras realizadas pelos candidatos e, conseqüentemente, o processo de negociação que desenvolvem conjuntamente. Ao longo desse processo, a finalidade propriamente cidadã de informar o eleitor acerca de propostas de governo, argumentando em favor dessas propostas, não desaparece por completo, mas cede o passo, em grande medida, à finalidade de mostrar ao consumidor de um produto midiático quem luta melhor por meio da linguagem, quem é o mais preparado para a competição a que o debate acaba se reduzindo e quem é o melhor em destruir o oponente, revelando suas fragilidades. Vejamos de maneira mais atenta como se dá esse processo de negociação no trecho do debate entre Dilma Rousseff e Aécio Neves.

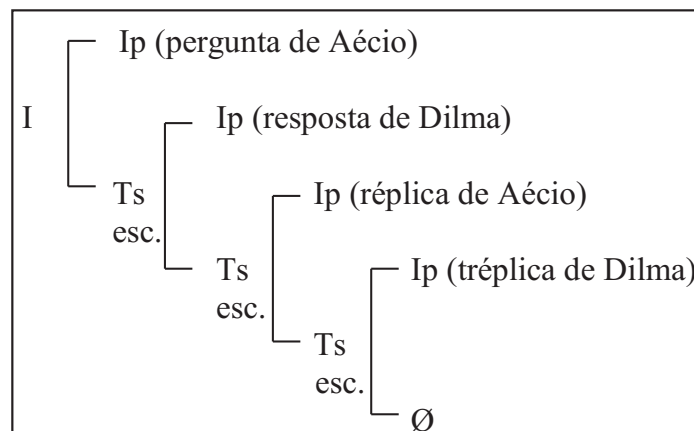
De um ponto de vista global ou macroestrutural, no debate em análise, o candidato Aécio Neves inicia o processo de negociação por meio de uma proposição em que faz uma pergunta sobre corrupção na Petrobras ((10) *A senhora sabia, candidata, da corrupção na Petrobras?*). A pergunta é seguida pela resposta de Dilma Rousseff. A resposta dada evidencia que a candidata considerou a pergunta do adversário inadequada para o desenvolvimento do processo de negociação, por tomar como verdade as informações supostamente caluniosas de uma revista semanal de informação (a *Veja*). Portanto, a resposta de Dilma não constitui uma reação à proposição de Aécio. Ao contrário, ela interrompe o processo de negociação iniciado pelo adversário, para dar início a uma negociação secundária cuja função é evidenciar que a pergunta foi inadequada para o desenvolvimento da negociação. Por isso, a resposta de Dilma constitui a proposição inicial

de uma negociação subordinada, cuja função é trazer esclarecimentos (aos espectadores) sobre a ausência de veracidade das informações trazidas pelo oponente.

Na réplica que segue a resposta, Aécio não apresenta uma reação à proposição com que Dilma, em sua resposta, iniciou a negociação secundária. Evidenciando que considerou a resposta de Dilma insatisfatória para o desenvolvimento dessa negociação, ele abre uma negociação terciária. A avaliação negativa que Aécio faz da fala da adversária fica evidente logo no início da réplica: *não acredito que a acusação à revista ou a tentativa do seu partido de tirá-la de circulação seja a melhor resposta*.

Por fim, na tréplica, Dilma avalia negativamente a réplica de Aécio. Iniciando a tréplica com o ato *Candidato, eu fico muito estarecida com o senhor*, Dilma questiona a idoneidade do adversário e dos veículos de informação (as revistas *IstoÉ* e *Veja*) em que ele baseia suas acusações. Com isso, ela demonstra não ser possível reagir à proposição da negociação terciária aberta pelo oponente. Nesse sentido, a candidata, com a tréplica, abre uma negociação quaternária com função de esclarecimento, a qual, em virtude das restrições impostas pela emissora de televisão para a estruturação do debate, não possui uma sequência. Mas, se fosse possível uma sequência além da tréplica, é provável que uma nova negociação viesse a ser aberta pelo adversário. Como se vê, todo o processo de negociação entre Dilma Rousseff e Aécio Neves consiste em um candidato tentar desacreditar junto ao eleitor as informações expressas pelo adversário, iniciando negociações subordinadas com função de esclarecimento<sup>7</sup>.

A macroestrutura desse trecho do debate pode ser



**Figura 5.** Macroestrutura hierárquica do debate.

**Figure 5.** Hierarchical macrostructure of the debate.

<sup>7</sup> Sustentando os resultados de trabalho anterior (Cunha, 2017), em que estudei os conectores empregados em debate travado pelos então candidatos à prefeitura de São Paulo, em 2012, Fernando Haddad e José Serra, essa análise sugere que a recusa sistemática de um candidato em aceitar que o adversário atendeu à restrição de completude monológica, o que leva à abertura constante de negociações subordinadas por parte dos interlocutores, parece ser uma característica típica do gênero debate eleitoral.

representada por meio da Figura 5 (troca = T, intervenção = I, principal = p, subordinado = s, esclarecimento = esc).

Por motivo de espaço, não será possível analisar em detalhe cada uma das quatro intervenções desse início de debate. Por isso, analisarei apenas a tréplica produzida por Dilma Rousseff, pelo fato de que essa intervenção ilustra alguns aspectos importantes da forma como, nos debates eleitorais, a elaboração das intervenções pelos candidatos é impactada pelo nível mais externo do quadro interacional em que dialogam a emissora e os espectadores.

Para evidenciar ao eleitor a inadequação da réplica do adversário para o processo de negociação, Dilma elabora uma tréplica formada por três intervenções coordenadas. A coordenação ou justaposição de intervenções parece constituir um recurso comum nos debates eleitorais, o que encontra uma explicação nas propriedades materiais do debate. Porque o debate é uma criação do veículo de comunicação, este tem o poder de controlar a reciprocidade entre os interlocutores. Sob pena de receber penalidades que vão de advertências do mediador até o corte do microfone, um candidato não pode interromper o outro a qualquer momento para refutar, comentar ou criticar uma informação. Para falar, ele precisa esperar o momento oportuno.

Assim, diferentemente do que ocorre nos bate-papos informais, a reciprocidade característica do nível interacional em que se situam os adversários políticos é fortemente controlada. Um reflexo importante dessa propriedade material da interação é o recurso explorado pelos candidatos de formular cada fase do processo de negociação (proposição, reação, ratificação) por meio da justaposição ou coordenação de intervenções. Em cada intervenção justaposta, o adversário procura rebater diferentes informações dadas previamente pelo oponente<sup>8</sup>.

Na tréplica de Dilma, a primeira intervenção é formada pelos atos (01-05) e tem como finalidade central rebater a acusação feita por Aécio, no ato (02) da réplica, de que o partido da candidata estaria obstruindo a livre circulação de uma revista: *não acredito que a acusação à revista ou a tentativa do seu partido de tirá-la de circulação seja a melhor resposta*. Nos atos (01-05) da intervenção de Dilma, o ato (01) é central, porque os quatro atos que o seguem funcionam como argumento para explicar por que Dilma fica estarecida com as acusações feitas por Aécio de que seu partido estaria impedindo a liberdade de imprensa. A candidata marca essa relação de argumento

entre o ato (01) e os atos (02-05) por meio do conector *porque* (1) *Candidato, eu fico muito estarecida com o senhor*; (2) *porque eu na minha vida política, na minha vida pública, jamais persegui jornalista [...]*.

A segunda intervenção coordenada que compõe a tréplica de Dilma apresenta uma estrutura simples, porque formada apenas pelo ato (06): *Agora candidato, eu acredito que o senhor cita duas revistas candidato, que nós sabemos para quem fazem campanha*. O marcador *agora*, que encabeça o ato, tem um papel importante, porque, do ponto de vista da forma como a candidata faz a gestão das informações, ele sinaliza uma mudança de tópico e não uma relação de discurso entre esse ato e a intervenção anterior formada por (01-05).

A terceira intervenção coordenada é formada pelos atos (06-09). Assim como a intervenção anterior, essa é encabeçada por expressão de que faz parte o marcador *agora*: *E agora acredito que [...]*. Aqui também ele sinaliza para o ouvinte a mudança de tópico. A recorrência desse marcador conversacional se explica pelo fato de que a candidata, impossibilitada de rebater as críticas do adversário no momento em que este as fez, busca sinalizar ao espectador sua tentativa de rebatê-las em cada uma das intervenções coordenadas de sua tréplica. O uso desse marcador está, assim, em conexão direta com as propriedades materiais do debate eleitoral, que se caracteriza pela forte regulação da fala dos candidatos.

Nessa terceira intervenção, Dilma rebate uma acusação feita por Aécio: (7) *E agora acredito que a partir de segunda-feira vai desaparecer essa acusação*. Porém, a candidata não deixa evidente qual acusação estaria rebatendo, já que Aécio a acusou duas vezes. Na pergunta, ele a acusou de saber dos casos de corrupção na Petrobras e, na réplica, a acusou de prejudicá-lo em sua campanha no Nordeste e no Rio. Essa indefinição ocorre porque Dilma não retoma explicitamente as informações em que se apoia para elaborar a intervenção (07-09), provavelmente em função do tempo exíguo de que dispõe para finalizar sua tréplica<sup>9</sup>.

Mas, mesmo sem deixar claro contra qual acusação do adversário ela se coloca, Dilma procura rebatê-la, dizendo que essa acusação desaparecerá ((7) *E agora acredito que a partir de segunda-feira vai desaparecer essa acusação*). Para reforçar a ideia de que não compactua com corrupção e de que acusações não podem desaparecer sem ser investigadas, Dilma, em (08-09),

<sup>8</sup> É interessante observar que essa forma de construir as intervenções pelos adversários políticos se assemelha ao que ocorre nas trocas epistolares. Como mostrado por Roulet (1999), nas cartas, a defasagem espacial e temporal entre os interlocutores e o tempo de envio das cartas fazem com que a primeira carta enviada seja formada por várias proposições coordenadas (justaposição de perguntas ou de críticas, por exemplo) e que a segunda carta enviada seja formada por várias reações coordenadas (justaposição de respostas). Na segunda carta, cada intervenção costuma ser formada por uma intervenção subordinada com função de topicalização ou mesmo de contra-argumento, cuja finalidade é remeter a uma proposição da carta primeira. Após essa intervenção subordinada, segue a principal, em que a proposição do autor da primeira carta é refutada ou desenvolvida.

<sup>9</sup> Outra explicação para a indefinição da acusação é o fato de que, no ato (06), Dilma havia feito referência às revistas em cujas acusações o adversário se baseia (*Agora candidato, eu acredito que o senhor cita duas revistas candidato, que nós sabemos para quem fazem campanha*). Essa referência pode ter sido avaliada pela candidata como suficiente para que o espectador recuperasse o referente da expressão *essa acusação*, que ocorre no ato (07).

contra-argumenta a informação dada no ato (07), dizendo: (8) *Agora, eu não vou deixar que ela desapareça.* (9) *Eu vou investigar os corruptos e os corruptores, e os motivos pelos quais isso chegou a esse ponto.* Em (08), o *agora* não atua como marcador, mas sim como um conector contra-argumentativo comutável por *mas*. Represento minha interpretação da tréplica de Dilma por meio da Figura 6 (intervenção = I, ato = A, principal = p, subordinado = s, argumento = arg, reformulação = ref).

As análises efetuadas mostraram que o controle que a emissora exerce sobre a interação entre os candidatos se evidencia de duas formas na maneira como eles desenvolvem o processo de negociação. Do ponto de vista da macroestrutura formada por pergunta, resposta, réplica e tréplica, os candidatos se esforçam sistematicamente por mostrar ao eleitor que o adversário não foi claro ou não foi fiel à realidade dos fatos e, por isso, não elaborou uma intervenção suficientemente completa para o desenvolvimento da interação. O esforço de cada candidato por evidenciar sua incompreensão ou não aceitação da fala do outro contribui para a criação de um diálogo fortemente polêmico e agressivo.

Do ponto de vista da maneira como cada candidato estrutura suas intervenções, a análise da tréplica de Dilma revelou não ser aleatória sua escolha por elaborar essa tréplica por meio da coordenação ou justaposição de intervenções. Ao contrário, como o debate se caracteriza pelo controle rígido da emissora sobre a distribuição do tempo de fala dos candidatos, Dilma precisou se valer do recurso de elaborar intervenções coordenadas para rebater cada uma das objeções ou críticas feitas pelo adversário.

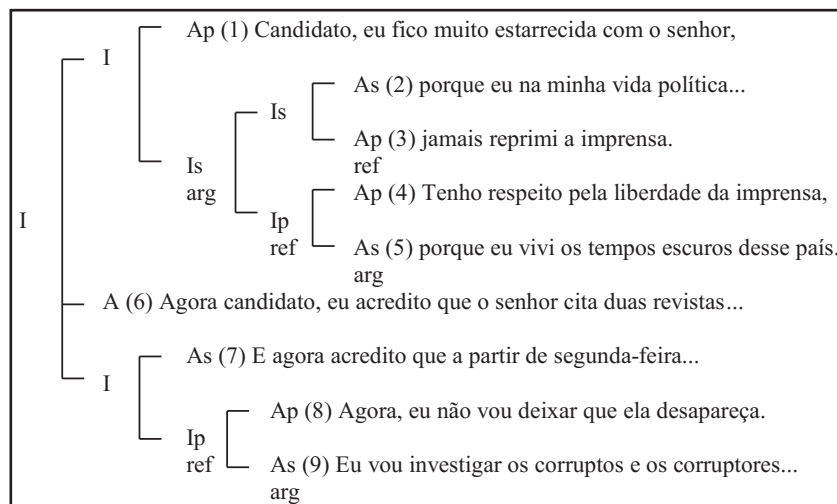
Sendo assim, a tensão que marca o debate entre os então candidatos Dilma Rousseff e Aécio Neves resulta não apenas do embate próprio de uma campanha política

em que diferentes partidos lutam pelo poder, mas também do esforço da emissora de televisão em acirrar os ânimos dos candidatos e em favorecer a construção de um diálogo caracterizado pela incompreensão e pelo desacordo. Essa incompreensão e esse desacordo se refletem num processo de negociação que não resulta no alcance nem da completude monológica, já que cada etapa do processo de negociação é sempre julgada como insatisfatória, nem da completude dialógica, já que os candidatos não chegam, nem poderiam chegar, a um duplo acordo. Portanto, o que o polêmico diálogo entre os adversários políticos evidencia é o poder da emissora de televisão para, tendo em vista seus interesses, controlar as ações linguageiras e não linguageiras dos protagonistas do debate, absorvendo ou diluindo a dimensão cidadã que caracteriza a interação entre os adversários políticos.

### Análise contrastiva do processo de negociação na crônica e no debate

Como conclusão a este trabalho, procedo a uma análise contrastiva dos dois discursos previamente analisados. O objetivo é evidenciar como em ambos as instâncias enunciativas situadas no nível interacional mais externo do quadro interacional exercem forte impacto sobre a maneira como os interlocutores situados em níveis interacionais mais internos desenvolvem o processo de negociação.

Apesar dos vários pontos em que se diferenciam, as situações de comunicação mediadas pela crônica e pelo debate compartilham algumas características importantes do ponto de vista situacional. Em primeiro lugar, tanto a interação entre autor e leitor da crônica quanto a interação entre a emissora de televisão e os espectadores do debate se caracterizam por uma finali-



**Figura 6.** Estrutura hierárquica do debate.

**Figure 6.** Hierarchical structure of the debate.

dade de entretenimento. Em outros termos, a finalidade de entretenimento define o nível mais externo do quadro interacional de ambas as situações.

De um lado, o cronista se vale do cotidiano que muitas vezes compartilha com o leitor do jornal (ou do livro), para fazer com que este veja o mesmo cotidiano sob outro prisma, revelando aspectos inusitados, cômicos ou poéticos que talvez o leitor não conseguisse ver. De outro, a emissora de televisão, em busca de grandes audiências, oferece ao espectador um combate entre figuras políticas que, em disputa por um cargo político e pelo voto do espectador, se valem de informações públicas e privadas para lutar. Tanto em uma situação quanto em outra, o interesse do leitor ou do espectador é aguçado pelo fato de que a interação criada trata de acontecimentos ou coloca questões que tocam diretamente seu cotidiano.

Em segundo lugar, tanto na crônica quanto no debate, o nível mais externo se caracteriza pela presença de uma instância (autor e emissora de televisão, respectivamente) que é a responsável por criar o nível interacional imediatamente inferior, em função do seu interlocutor imediato e da finalidade de entretenimento. Sendo assim, em função dos supostos saberes ou interesses dos leitores e dos espectadores, o autor e a emissora criam (e não apenas transmitem) uma interação entre instâncias que podem ser fictícias (crônica) ou não (debate).

Ambas as características apontadas revelam que a possibilidade de criar uma interação para atender à finalidade superordenante de entretenimento constitui uma importante forma de poder compartilhada pelo autor da crônica e pela emissora de televisão promotora do debate. Porque detêm esse poder, autor e emissora se valem de estratégias as mais diversas para produzir interações maximamente atrativas para o leitor e para o espectador, respectivamente. Uma delas é criar interações marcadas pela polêmica e pela agressividade ou pela mútua incompreensão dos interlocutores, tais como as interações entre o atendente e o cliente da crônica e entre os adversários políticos do debate.

Na crônica de Fernando Sabino, a mútua incompreensão se reflete no desenvolvimento de um processo de negociação tumultuado, em que os interlocutores se recusam a atender à restrição de completude monológica. Todo o diálogo analisado constitui a tentativa do cliente de fazer um pedido, que só é feito definitivamente após várias negociações subordinadas.

De maneira similar, no debate da Rede Globo, a mútua incompreensão se evidencia no desenvolvimento conjunto de um processo de negociação em que cada adversário abre negociações subordinadas, para evidenciar ao eleitor a inadequação da fala do oponente, e constrói intervenções por meio da coordenação de intervenções para rebater as várias críticas recebidas. No debate, os interlocutores se recusam a atender tanto à restrição de completude monológica quanto a de completude dialógica

(duplo acordo). O alcance do duplo acordo equivaleria à demonstração de que um dos candidatos considerou satisfatória a fala (as propostas e as críticas) do adversário. Evidentemente, o alcance do duplo acordo é raro no debate, porque equivaleria a uma espécie de “morte política” para o candidato que aceitasse as proposições do adversário.

Para o consumidor de um objeto de entretenimento (crônica ou debate), as constantes aberturas de negociações secundárias contribuem para a construção de uma interação altamente polêmica e, portanto, atrativa. Tanto num discurso quanto no outro, o leitor ou o espectador é levado a assumir a postura de alguém que deve torcer por uma das personagens, ou seja, é levado a assumir a postura de um consumidor de um produto de entretenimento. Dessa forma, a finalidade de entretenimento que caracteriza os níveis interacionais mais externos da crônica e do debate exerce forte impacto sobre os níveis interacionais imediatamente inferiores. Em ambos os discursos, tanto o autor quanto a emissora de televisão, para atender a essa finalidade, controlam a forma como interagem os interlocutores ocupantes dos níveis imediatamente inferiores, com o fim de criar uma interação maximamente atrativa seja para o leitor, seja para o espectador.

Com esse percurso de análise em que propus um estudo contrastivo de duas situações de comunicação bastante diferentes, a da crônica e a do debate, busquei trazer elementos para sustentar a hipótese de que toda situação de comunicação cuja dimensão interacional se caracteriza pelo encaixamento de dois ou mais níveis interacionais possibilita aos interlocutores situados em um nível interacional mais externo exercer controle sobre o processo de negociação desenvolvido pelos interlocutores situados em um nível mais interno. Por meio das análises efetuadas, procurei, assim, evidenciar que as relações de poder não se manifestam apenas entre os interlocutores situados num mesmo nível interacional, como tradicionalmente se observa a questão na vertente interacionista dos estudos da linguagem (Kerbrat-Orecchioni, 1990). Essas relações de poder se manifestam igualmente (e talvez de forma mais velada e, portanto, eficaz) na maneira como os interlocutores controlam as interações que representam em seu discurso.

## Referências

- ANDRADE, C.D. 1970. *Fala, Amendoeira*. 4ª ed., Rio de Janeiro, José Olympio Editora, 174 p.
- BAKHTIN, M.; VOLOSHÍNOV, V.N. 1986 [1929]. *Marxismo e filosofia da linguagem*. 13ª ed., São Paulo, Hucitec, 208 p.
- BENVENISTE, E. 1976. *Problemas de linguística geral*. 1ª ed., São Paulo, Ed. Nacional, Ed. Universidade de São Paulo, 388 p.
- BOURDIEU, P. 1989. *O poder simbólico*. 1ª ed., Lisboa, Difel, 311 p.
- BOURDIEU, P. 1997. *Sobre a televisão*. 1ª ed., Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 180 p.
- BURGER, M. 1997. Positions d'interaction: une approche modulaire. *Cahiers de linguistique française*, 19(1):11-46.

- BURGER, M. 2001. La dimension interactionnelle. In: E. ROULET; L. FILLIETTAZ; A. GROBET (orgs.), *Un modèle et un instrument d'analyse de l'organisation du discours*. Berne, Lang, p. 139-163.
- CÂNDIDO, A. 1980. A vida ao rés-do-chão. In: *Prefácio - Para gostar de ler*. São Paulo, Ática, p. 4-13.
- CHARAUDEAU, P. 2006. *Discurso das mídias*. 1ª ed., São Paulo, Contexto, 285 p.
- CHARAUDEAU, P. 2013. *Discurso político*. 2ª ed., São Paulo, Contexto, 328 p.
- CUNHA, G.X. 2013. *A construção da narrativa em reportagens*. Belo Horizonte, MG. Tese de Doutorado. Universidade Federal de Minas Gerais, 601 p.
- CUNHA, G.X. 2014. As relações retóricas e a negociação de faces em debate eleitoral. *Confluência*, 47(1):205-238.
- CUNHA, G.X. 2015. Relações de discurso em narrativas jornalísticas: em busca de sistematizações. *Filologia e Linguística Portuguesa*, 17(2):641-673.  
<https://doi.org/10.11606/issn.2176-9419.v17i2p641-673>
- CUNHA, G.X. 2017. Conectores e processo de negociação: uma proposta discursiva para o estudo dos conectores. *Fórum Linguístico*, 14(1):1699-1716.  
<https://doi.org/10.5007/1984-8412.2017v14n1p1699>
- FILLIETTAZ, L. 2000. *Actions, activités et discours*. Genebra, Suíça. Tese de Doutorado. Universidade de Genebra, 403 p.
- FILLIETTAZ, L. 2004. Négociation, textualisation et action: le concept de négociation dans le modèle genevois de l'organisation du discours. In: M. GROSJEAN; L. MONDADA (orgs.), *La négociation au travail*. Lyon, Presses universitaires de Lyon, p. 69-96.
- FIORIN, J.L. 2010. *As astúcias da enunciação: as categorias de pessoa, espaço e tempo*. 2ª ed., São Paulo, Ática, 320 p.
- G1. 2014. Leia e veja a íntegra do debate da Globo no 2º turno. Disponível em: <http://g1.globo.com/politica/eleicoes/2014/transcricao-debate-presidencial-2-turno.html>. Acesso em: 29/05/2016.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1990. *Les interactions verbales*. 1ª ed., Paris, Colin, 318 p.
- ROULET, E. 1988. Variations sur la structure de l'échange langagier dans différentes situations d'interaction. *Cahiers de linguistique française*, 9(1):27-37.
- ROULET, E. 1995. Etude des plans d'organisation syntaxique, hiérarchique et référentiel du dialogue: autonomie et interrelations modulaires. *Cahiers de linguistique française*, 17(1):123-140.
- ROULET, E. 1999. *La description de l'organisation du discours: du dialogue au texte*. 1ª ed., Paris, Didier, 223 p.
- ROULET, E. 2003. Une approche modulaire de la problématique des relations de discours. In: H. MARI; I.L. MACHADO; R. MELLO (orgs.), *Análise do discurso em perspectivas*. Belo Horizonte, FALE/UFMG, p. 149-178.
- ROULET, E. 2006. The description of text relation markers in the Geneva model of discourse organization. In: K. FISCHER (org.), *Approaches to Discourse Particles*. Amsterdam, Elsevier, p. 115-131.
- ROULET, E.; AUCHLIN, A.; MOESCHLER, J.; RUBATTEL, C.; SCHELLING, M. 1991. *L'articulation du discours en français contemporain*. 3ª ed., Berne, Lang, 272 p.
- ROULET, E.; FILLIETTAZ, L.; GROBET, A. 2001. *Un modèle et un instrument d'analyse de l'organisation du discours*. 1ª ed., Berne, Lang, 405 p.
- SABINO, F. 1962. *A Mulher do Vizinho*. Rio de Janeiro, Editora Sabiá, 150 p.
- THOMPSON, J.B. 2012. *A mídia e a modernidade: uma teoria social da mídia*. 13ª ed., Petrópolis, Vozes, 359 p.
- VAN DIJK, T. 2008. *Discurso e poder*. 1ª ed., São Paulo, Contexto, 281 p.

Submetido: 14/09/2016

Aceito: 01/03/2017