

Estudo da negociação de faces em debate eleitoral: o papel das relações retóricas

Gustavo Ximenes Cunha

Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil
ximenescunha@yahoo.com.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.21165/el.v45i3.610>

Resumo

Este trabalho procura verificar de forma detalhada o papel que as relações retóricas exercem no processo de negociação de faces em um exemplar do gênero debate eleitoral. Partindo de pesquisas que evidenciaram o impacto do fenômeno da negociação de faces sobre o plano da organização retórica do discurso, este estudo investiga o conjunto das relações que se mostraram mais relevantes para a negociação de faces entre os candidatos: elaboração, justificação, conjunção, evidência, antítese, contraste e solução. Os resultados revelaram que essas relações não constituem simples recursos de articulação de orações. Elas devem ser entendidas como estratégias discursivas poderosas de negociação de imagens identitárias.

Palavras-chave: relações retóricas; negociação de faces; debate eleitoral.

Study of the Negotiation of Faces in Election Debate: the Role of Rhetorical Relations

Abstract

This paper analyzes in detail the role of rhetorical relations on the face-negotiation process in an election debate. Based on researches about the impact of the negotiation of faces on the rhetorical organization of discourse, this study investigates the most relevant relations for the negotiation of faces among candidates: elaboration, justification, conjunction, evidence, antithesis, contrast and solution. The results revealed that these relations are not simple mechanisms used to connect clauses. They are powerful discursive negotiation strategies of identity images.

Keywords: rhetorical relations; negotiation of faces; election debate.

Introdução

Em pesquisas anteriores (CUNHA, 2014, 2015), estudei as relações que se estabelecem entre as informações do texto – relações semânticas, retóricas ou de discurso, conforme o viés teórico considerado –, verificando a hipótese de que elas exercem papel importante na negociação de imagens identitárias (faces). Nessas pesquisas, procurei evidenciar que a negociação de faces constitui um fenômeno interacional que, no campo da linguagem, não impacta apenas a escolha dos atos de fala, tal como evidenciado primeiramente pela Teoria da Polidez (BROWN; LEVINSON, 1987). Também o plano da articulação textual atua de modo expressivo na construção de imagens identitárias.

Nessas pesquisas, para verificar o papel das relações de discurso na negociação de faces, foi necessário aproximar uma teoria sobre imagens identitárias, a

microsociologia de Goffman, em que são centrais as noções de face e de representação, e uma teoria sobre articulação textual, a *Rhetorical Structure Theory* (RST), teoria funcionalista proposta, entre outros, por Mann e Thompson.

Constituído o arcabouço teórico, procedi ao estudo de um *corpus* formado por um debate eleitoral, gênero escolhido exatamente por ser um gênero em que a negociação de faces tem importância central. Afinal, enquanto participante de um debate, cada candidato sabe, de antemão, que seu adversário vai se esforçar por seguir uma linha de conduta que lhe permita se apresentar ao eleitor como o candidato mais preparado para o cargo em disputa. Por isso, ao longo do debate, cada candidato vai realizar ações verbais que permitam construir e preservar uma imagem favorável de si e que, ao mesmo tempo, desestabilizem o adversário, agredindo ou destruindo sua imagem, na tentativa de mostrar (provar) para o eleitor quem é o candidato mais preparado para o cargo. O debate eleitoral analisado foi o 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).

Confirmando a hipótese de que as relações retóricas exercem papel relevante na negociação de faces, a análise do debate mostrou que o estabelecimento das relações retóricas (evidência, antítese, solução, sequência, condição, justificação, elaboração etc.) pelos candidatos decorre, em grande medida, do processo dinâmico de negociação de faces. Ao longo do debate, diversas faces são reivindicadas e rejeitadas pelos candidatos. Cada candidato quer fazer o eleitor acreditar que, diferentemente do adversário, ele é um homem público sério, inteligente e honesto, um político piedoso e sensível aos sofrimentos da parte mais carente da população e, principalmente, um gestor capacitado, eficiente e competente. Ao mesmo tempo, cada candidato busca afastar de si e atribuir ao oponente as imagens de candidato desonesto e ignorante, de político insensível às questões sociais e de gestor público incapaz e incompetente.

Essa negociação de faces se reflete na forma como as relações retóricas são estabelecidas. Ou melhor, as relações retóricas auxiliam os candidatos a se mostrarem de uma forma ou de outra ao eleitorado. Por exemplo, uma relação de contraste permite a um candidato opor sua trajetória política e a do adversário, a fim de construir para si a imagem de gestor capaz e eficiente e de agredir o outro, atribuindo a ele a imagem de gestor incapaz. Na tentativa de reparar sua face, o adversário, em reação à agressão sofrida, pode trazer evidências de que o outro não possui as capacidades que afirma possuir ou pode justificar a incompetência que o outro lhe atribuiu.

Aprofundando as pesquisas desenvolvidas em Cunha (2014, 2015) e rapidamente sumarizadas, este trabalho procura preencher uma lacuna deixada por essas pesquisas, que é verificar de forma mais detalhada o papel que cada relação retórica exerce no processo de negociação de faces. De fato, porque meu interesse era verificar o impacto do fenômeno da negociação de faces sobre o plano da organização retórica do discurso, entendido esse plano como aquele em que se estabelecem as relações retóricas, realizei um estudo mais abrangente, que não se deteve no exame de relações consideradas isoladamente. Por motivo de espaço, neste trabalho, não tratarei de todas as relações identificadas no *corpus*, mas apenas daquelas que se mostraram mais relevantes para a negociação de faces entre os candidatos: elaboração, justificação, conjunção, evidência, antítese, contraste e solução. Para maior clareza, antes de realizar o estudo dessas relações retóricas, apresento de forma bastante sucinta a teoria de faces

de Goffman e a RST, retomando, em grandes linhas, o referencial teórico exposto em Cunha (2014).

As relações de faces e as relações retóricas

Na proposta de Goffman (2011, p. 13-14), a face diz respeito 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”. Especificando melhor o conceito, o autor define a face como uma imagem que o sujeito constrói de si na interação: “A fachada [face] é uma imagem do eu delineada em termos de atributos sociais aprovados” (GOFFMAN, 2011, p. 14). A construção dessa imagem se dá à revelia do sujeito, ou seja, sempre que interagimos, seguimos uma linha de conduta ou um determinado “padrão de atos verbais e não verbais” e, conseqüentemente, projetamos de nós mesmos uma determinada imagem ou face, ainda que disso não estejamos conscientes.

A relação do sujeito com a face que assume em dada situação é de natureza emocional. Por isso, grande parte das ações que realizamos numa interação tem como finalidade a preservação de nossa face. Sentimos que a face, embora seja um construto ou um efeito da interação, se identifica com o nosso eu, o que faz com que uma agressão a ela desencadeie diferentes sentimentos: revolta, despeito, antipatia etc.

Mas, apesar de nossos sentimentos se ligarem à face, Goffman (2011, p. 15) nota que a linha que seguimos numa interação particular possui uma natureza institucional: “A linha mantida pôr e para a pessoa durante o contato com outros tende a ser de um tipo institucionalizado legítimo”. Em outros termos, não agimos de qualquer maneira em qualquer situação, porque, dependendo do papel social que desempenhamos na interação (professor, operário, candidato a um cargo público, médico etc.), há expectativas tácita e socialmente acordadas sobre como devemos agir ou, nos termos de Goffman, sobre qual linha devemos seguir.

No que se refere ao trabalho de face (*face-work*), Goffman (2011) defende que, assim como as faces disponíveis para um sujeito assumir num dado encontro são predispostas pela natureza convencional desse encontro (“ela [a face] é apenas um empréstimo da sociedade” (GOFFMAN, 2011, p. 18)), os modos adequados para o sujeito preservar a face escolhida ou atacar a face escolhida pelo outro também são regulados socialmente. Revelador dessa posição é este trecho de Goffman (2011, p. 20-21):

Mesmo que a pessoa que empregue ações para salvar sua fachada não conheça todas as conseqüências delas, elas frequentemente se tornam práticas habituais e padronizadas; elas são como jogadas tradicionais num jogo, ou passos tradicionais numa dança. Cada pessoa, subcultura e sociedade parecem ter seu próprio repertório característico de práticas para salvar a fachada. Em parte, é a esse repertório que as pessoas se referem quando perguntam como uma pessoa ou cultura “realmente” são. [...] É como se a fachada [face], por sua própria natureza, só pudesse ser salva através de um certo número de formas, e como se cada agrupamento social precisasse fazer suas escolhas dentro dessa única matriz de possibilidades.

Esse trecho é particularmente significativo por evidenciar que, para Goffman, as atitudes tomadas para salvar a face não são decorrentes de decisões puramente

individuais, mas são práticas habituais e padronizadas e, por isso mesmo, compõem um repertório para escolha ou uma matriz de possibilidades convencionais, matriz característica de uma pessoa, uma subcultura ou uma sociedade. Nesse sentido, o trabalho de face ou os procedimentos envolvidos na criação, manutenção e defesa das faces possuem uma dimensão fortemente social e histórica.

Tendo em vista a natureza convencional dos mecanismos empregados na negociação de faces, a luta verbal que caracteriza o gênero debate (SULLETTYLANDER; ROITMAN, 2009) motiva o estudo dos procedimentos linguísticos e textuais tipicamente empregados por seus participantes nesse trabalho agressivo de construção e destruição de imagens. Neste estudo, investigo como apenas o plano da organização retórica do discurso auxilia os participantes de um debate a fazerem a negociação de imagens recíprocas, porque o objetivo aqui é investigar de forma sistemática o papel que um conjunto de relações retóricas exerce nessa negociação. Por isso, após definir a noção de face, passo a uma apresentação sucinta da RST.

A Teoria da Estrutura Retórica (*Rhetorical Structure Theory* – RST) constitui uma abordagem funcionalista que descreve a organização dos textos, a partir da observação de como seus constituintes se articulam. Nessa abordagem, a coerência de um texto resulta da função que cada um dos seus constituintes desempenha em relação a outro constituinte. Assim, a RST é uma teoria descritiva, cujo objetivo consiste em caracterizar as relações retóricas (proposições relacionais) que emergem da combinação dos constituintes textuais, a fim de descrever como os textos naturais se organizam (MANN; THOMPSON, 1986, ANTONIO, 2004, MATTHIESSEN; THOMPSON, 1988, DECAT, 2010).

Para essa abordagem, o fenômeno das relações retóricas é combinacional. Isso porque uma relação retórica surge somente por meio da combinação de duas proposições independentes ou das informações de duas porções maiores de texto (MANN; THOMPSON, 1986). As sentenças de um texto e os grupos em que se organizam podem se combinar por meio de dois tipos de relações:

1) Relações núcleo-satélite, em que um constituinte textual (o satélite) é subsidiário de outro (o núcleo). Nesse tipo de relações, representa-se a relação por meio de um arco que sai do satélite em direção ao núcleo, o qual é identificado com uma linha vertical¹.

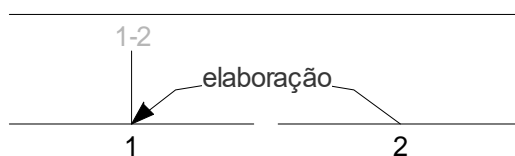


Figura 1. Esquema das relações núcleo-satélite

2) Relações multinucleares, em que um constituinte textual não é subsidiário do outro, cada um dos quais funcionando como núcleo distinto. Nesse tipo de relações, cada linha representa um núcleo distinto.

¹ Todas as estruturas retóricas constantes deste trabalho foram elaboradas manualmente e, em seguida, desenhadas no programa RSTtool, que pode ser acessado em <<http://www.sfu.ca/rst/>>.

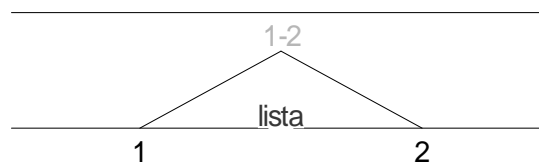


Figura 2. Esquema das relações multinucleares

As relações retóricas se dividem em dois grupos. De um lado, estão aquelas que dizem respeito ao conteúdo, porque o locutor as estabelece com o fim de fazer o interlocutor reconhecer a relação. Algumas dessas relações são: elaboração, circunstância, solução, condição, avaliação. De outro lado, estão as relações que dizem respeito à apresentação da relação. Essas relações permitem ao locutor levar o interlocutor a agir de acordo com as informações expressas no constituinte mais central (o núcleo), a concordar com essas informações ou a acreditar nelas. Algumas dessas relações são: motivação, antítese, fundo, evidência, justificação (MANN; THOMPSON, 1986, TABOADA; MANN, 2006).

Para essa teoria, as relações retóricas se estabelecem em todos os níveis da estrutura textual, tanto no nível dos constituintes mínimos (as sentenças), como no nível dos constituintes formados por porções maiores do texto. Por esse motivo, postula-se que “os textos são formados por grupos organizados de orações que se relacionam hierarquicamente entre si” (ANTONIO, 2004, p. 39). A hierarquia entre os constituintes de um texto se verifica à medida que são definidas as relações (núcleo-satélite ou multinucleares) que se estabelecem entre as porções de um texto.

O papel de relações retóricas na negociação de faces

Como exposto na introdução deste trabalho, este item aborda as relações retóricas que se mostraram mais relevantes para a negociação de faces durante o 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). As relações retóricas que serão estudadas a seguir são: elaboração, justificação, conjunção, evidência, antítese, contraste e solução. A relevância dessas relações se deve ao papel que exercem na negociação de faces, possibilitando a cada candidato tentar construir para si e negar ao adversário imagens identitárias favoráveis, bem como à frequência no estabelecimento dessas relações. Conforme Cunha (2015), do total de 641 relações retóricas identificadas no debate completo, 114 (17,78%) são de elaboração, 55 (8,58%) de justificação, 49 (7,64%) de conjunção, 41 (6,39%) de evidência, 35 (5,46%) de antítese, 34 (5,30%) de contraste e 21 (3,27%) de solução.

Elaboração

Na relação de elaboração, o locutor apresenta no satélite informações adicionais sobre a informação dada no núcleo. Assim, enquanto no núcleo apresenta-se uma informação de caráter mais geral (conjunto, processo ou objeto), no satélite apresenta-se uma informação mais detalhada ou específica (membros do conjunto, exemplos, partes que compõem o todo ou atributos do objeto) (MANN; THOMPSON, 1986).

Por meio dessa relação retórica, os candidatos, no contexto de um debate eleitoral, expandem partes de seu texto, o que lhes permite mostrar ao eleitor a

amplitude de seu conhecimento. Agindo dessa forma, eles seguem uma linha de conduta com a qual podem construir para si a imagem de gestor que sabe como agir e que conhece bem, em detalhes, a cidade que quer governar (São Paulo). Neste exemplo, o candidato, elaborando a sentença (11), oferece detalhes de seu programa de governo e, ao mesmo tempo, tenta reivindicar para si a imagem de gestor competente².

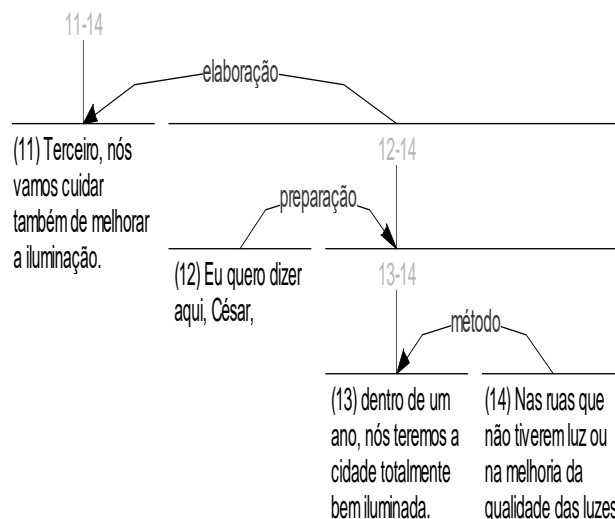


Figura 3. Estrutura retórica (J. Serra)

Neste outro exemplo, ao elaborar a sentença (1), o candidato busca se apresentar como um político que conhece a fundo os problemas que afligem a população.

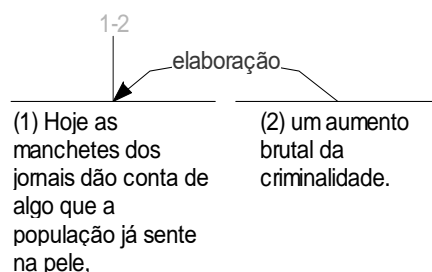


Figura 4. Estrutura retórica (F. Haddad)

Justificação

Na relação de justificação, a informação trazida no satélite tem como função permitir ao locutor fazer com que o interlocutor aceite com maior facilidade as informações apresentadas no núcleo (MANN; THOMPSON, 1986). No caso do gênero debate, é importante destacar que o interlocutor visado é mais o telespectador (eleitor) do que o adversário político.

Em linhas gerais, a relação de justificação permite a um candidato colocar o adversário em situações embaraçosas (“saia justa”) e convencer o eleitor de que suas ações passadas ou futuras são legítimas e idôneas. Por isso, essa relação é bastante frequente nas falas dos candidatos, o que é de se esperar num gênero em que os

² Em todas as estruturas, a numeração indica a segmentação do debate em sentenças.

interlocutores se atacam constantemente. Mas, numa análise mais detalhada dessa relação, foi possível verificar que, no debate estudado, a relação de justificação exerce basicamente três funções.

- Essa relação serve para o candidato tentar reparar uma agressão sofrida após a acusação de um mal feito, atacando o oponente. Ou seja, essa relação é empregada na busca por rebater críticas do adversário.

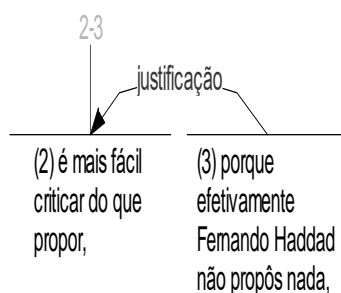


Figura 5. Estrutura retórica (J. Serra)

- Uma segunda função dessa relação é permitir a um candidato sustentar críticas contrárias ao adversário. Neste exemplo, a finalidade de Haddad, ao justificar com a porção (2-4) a informação dada em (1), é atacar a face do adversário, fragilizando-o aos olhos do espectador.

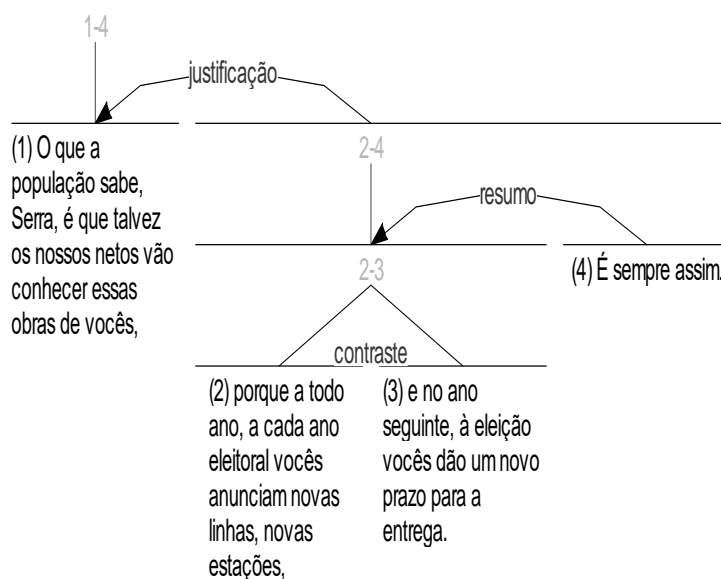


Figura 6. Estrutura retórica (F. Haddad)

- A relação de justificação ajuda ainda um candidato a provar que seu programa de governo é o melhor, justificando as propostas ali contidas. Neste trecho, Haddad busca se apresentar ao eleitor como um candidato sério e responsável, já que se preocupou em elaborar um programa de governo consistente.

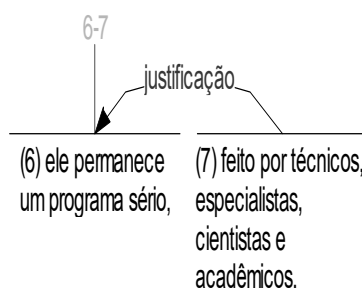


Figura 7. Estrutura retórica (F. Haddad)

Conjunção

A relação de conjunção permite ao locutor reunir numa só porção textual duas ou mais informações de mesma importância sobre determinado tópico (MANN; THOMPSON, 1986). No debate, os candidatos, mencionando uma série de questões reunidas pela relação de conjunção, tentam evidenciar ao eleitor que dominam bem determinado assunto e, indiretamente, que estão conscientes da complexidade da tarefa de governar uma cidade como São Paulo.

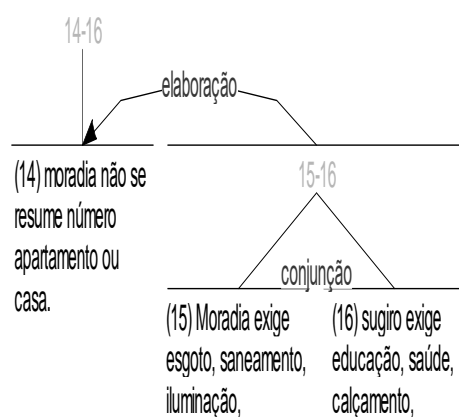


Figura 8. Estrutura retórica (J. Serra)

Mas as relações de conjunção exercem ainda a importante função de permitir a um dos candidatos, aquele que se caracteriza como o da oposição, reunir numa só porção textual os problemas criados ou agravados pelo adversário, caracterizado como o candidato da situação. É o que evidencia este trecho da fala de Haddad, em que este aponta os problemas na área da saúde criados pela gestão de Serra, então candidato da situação, ou de colegas de coligação.



Figura 9. Estrutura retórica (F. Haddad)

Evidência

Na relação de evidência, o interlocutor pode não acreditar na informação expressa no núcleo em um grau considerado satisfatório pelo locutor. Por isso, o locutor, no intuito de defender ou sustentar as informações nucleares, traz no satélite evidências que o interlocutor poderá considerar merecedoras de credibilidade. Sendo assim, a compreensão das informações dadas no satélite pode aumentar a crença do interlocutor no núcleo (MANN; THOMPSON, 1986).

No debate, é importante que o candidato se mostre merecedor da confiança do eleitor. Em outros termos, o candidato precisa construir a imagem de político digno de fé e merecedor de credibilidade. Para isso, ele não pode se limitar a emitir opiniões. Mais que isso, precisa trazer evidências de que suas opiniões têm razão de ser, são consistentes e possuem algum tipo de embasamento. Por essa razão, é frequente a relação de evidência na fala dos candidatos.

No debate estudado, a maior ou a menor agressividade da linha de conduta assumida pelos candidatos pode ser “medida” pela maior ou pela menor frequência no estabelecimento da relação de evidência. Assim, embora Serra, ao longo de todo o debate, tenha se mostrado menos agressivo do que Haddad (CUNHA, 2014, 2015), as passagens em que ele assume uma linha de conduta mais combativa são repletas de relações de evidência. Nessas passagens, essas relações lhe permitem trazer “provas” de que seu oponente estaria mentindo.

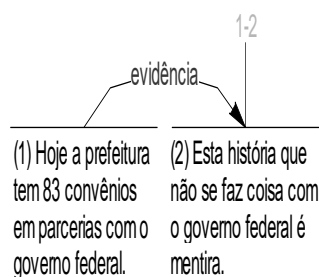


Figura 10. Estrutura retórica (J. Serra)

Nesse exemplo, a existência dos convênios mencionados é apresentada por Serra como uma prova, uma evidência de que é falsa a afirmação feita por Haddad no turno precedente de que a prefeitura não possui convênios desse tipo. Com essa relação de

evidência, Serra tenta reparar o ataque sofrido com a afirmação de Haddad e, ao mesmo tempo, convencer o espectador de que o adversário é mentiroso.

Mas a relação de evidência permite ainda a Serra, nas passagens mencionadas, tentar se apresentar ao eleitor como o candidato mais preparado para assumir a prefeitura de São Paulo.

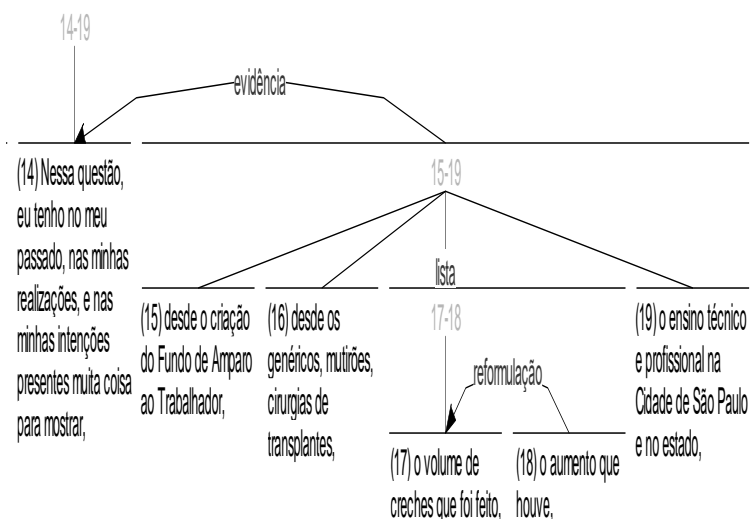


Figura 11. Estrutura retórica (J. Serra)

Em (14), Serra informa que tem um passado político repleto de realizações. Ou seja, ele busca se apresentar como um gestor público maximamente eficiente. Como estratégia para provar que essa informação é verdadeira, ele traz, na porção formada pelas unidades (15-19), uma lista com quatro evidências.

Antítese e contraste

Na relação de antítese, as informações expressas pelo núcleo e pelo satélite são incompatíveis e, por isso, estão em contraste. Essa incompatibilidade é motivada por uma atitude positiva do locutor em relação à informação expressa no núcleo, atitude de que espera convencer o interlocutor. Já na relação de contraste, que é uma relação multinuclear, os núcleos apresentam situações parecidas em vários aspectos, mas diferentes em outros, o que suscita ou autoriza o contraste estabelecido pelo locutor (MANN; THOMPSON, 1987).

As relações de antítese e de contraste, porque permitem ao locutor opor informações, exercem funções semelhantes para a negociação de faces no debate. Na fala de ambos os candidatos do debate estudado, o uso dessas relações é bastante agressivo, já que são sistematicamente empregadas com o fim de enaltecer a imagem do locutor e de atacar a imagem do interlocutor. Assim, tanto a antítese quanto o contraste permitem aos candidatos realizar estas ações:

- Revelar contradições entre atitudes tomadas pelo oponente em sua vida pública, criticando a negligência ou a incompetência do outro.

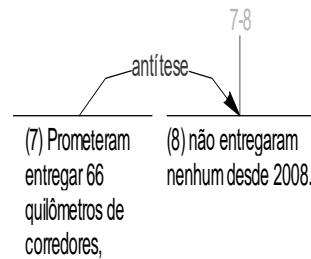


Figura 12. Estrutura retórica (F. Haddad)

- Confrontar o programa de governo do locutor e o do interlocutor, na tentativa de persuadir o eleitor de que o do locutor é melhor.

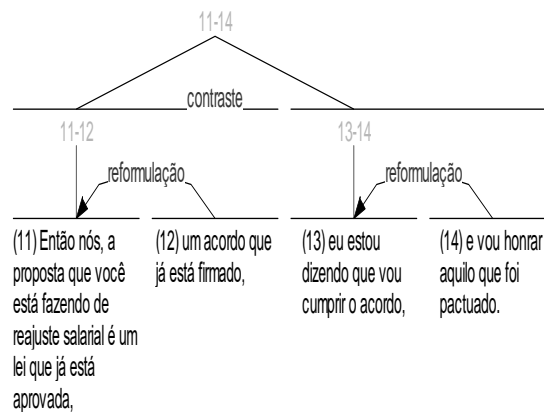


Figura 13. Estrutura retórica (F. Haddad)

- Opor a gestão do locutor à do interlocutor ou de integrantes da coligação do interlocutor.

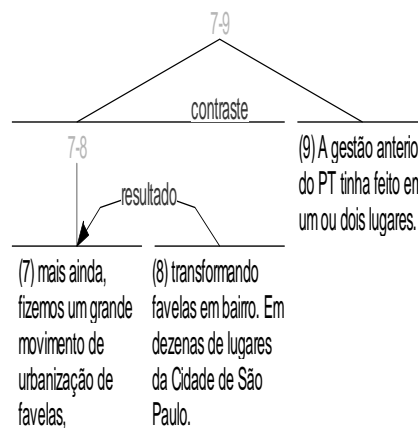


Figura 14. Estrutura retórica (J. Serra)

- Mostrar a eficiência da gestão do locutor, opondo um antes e um depois.

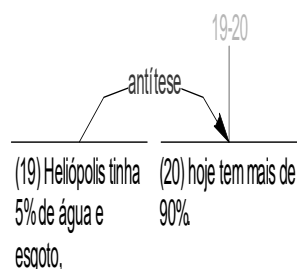


Figura 15. Estrutura retórica (J. Serra)

- Revelar contradições entre a visão de mundo do locutor e a do oponente, evidenciando que eles estão em lados opostos.

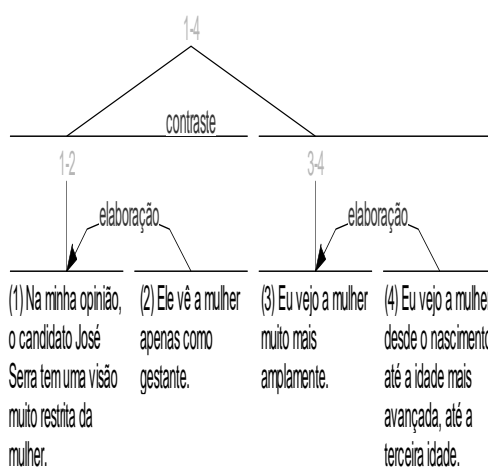


Figura 16. Estrutura retórica (F. Haddad)

Por meio dessas relações, o locutor procura se apresentar ao eleitor como o candidato mais capaz, eficiente, preparado e humano, mas não o faz apenas expressando suas qualidades. A estratégia é antes a de enaltecer suas qualidades sobre o pano de fundo dos (supostos) defeitos do adversário. A estratégia é engenhosa, mas, se usada em excesso, pode ter como efeito construir para aquele que a emprega a imagem de candidato excessivamente agressivo, grosseiro ou destemperado.

Solução

Na relação de solução, o locutor apresenta um problema no satélite e uma solução para esse problema no núcleo (MANN; THOMPSON, 1986). No debate, essa relação constitui um recurso bastante importante para realizar a negociação das faces envolvidas, porque seu estabelecimento constitui uma estratégia com que o candidato pode, ao mesmo tempo, atacar a face do adversário, com os problemas expressos no satélite, e valorizar sua face, com a solução expressa no núcleo.

Para verificar a função de relação na negociação de faces, vejamos este turno produzido por Haddad.

- (01) (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.

No nível macrotextual, Haddad apresenta, na porção formada pelas sentenças (1-8), problemas que a cidade de São Paulo enfrenta na área da saúde e que, segundo o candidato, se devem à incompetência do adversário e de colegas de coligação. A solução para esses problemas é dada por Haddad na porção formada pelas sentenças (9-13). Na relação de solução que estrutura as informações do turno em nível macrotextual, Haddad apresenta, no núcleo, sua gestão futura, se eleito, como a solução para os problemas deixados pelo oponente.

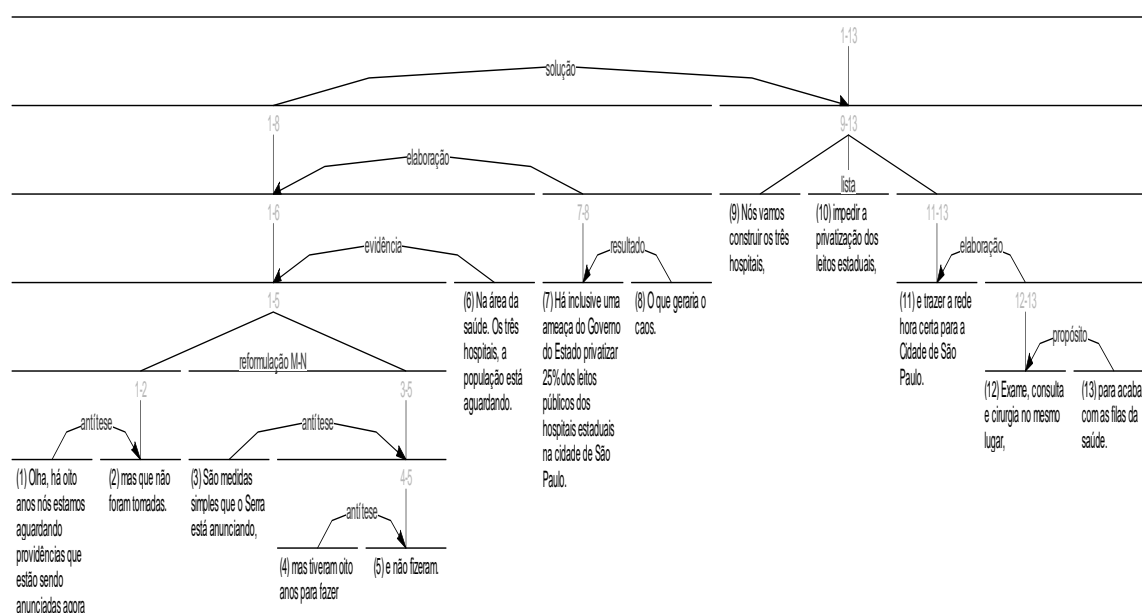


Figura 17. Estrutura retórica (F. Haddad)

Considerações finais

Em trabalhos anteriores, procurei verificar a hipótese de que as relações retóricas exercem papel importante na negociação de faces em debate eleitoral (CUNHA, 2014, 2015). Tomando esses trabalhos como ponto de partida, procurei neste artigo aprofundá-los, investigando de forma mais detalhada o papel que algumas relações retóricas exercem no processo de negociação de faces. Neste trabalho, foi possível constatar que, no debate eleitoral, o estabelecimento deste grupo de relações retóricas não é aleatório: elaboração, justificação, conjunção, evidência, antítese, contraste e solução.

No debate eleitoral, cada participante é bastante consciente da construção de sua autoimagem e atento à imagem que o outro (o adversário) constrói para si, bem como aos efeitos que as imagens construídas podem alcançar junto ao espectador (eleitor). Afinal, um ataque à sua face compromete não só sua imagem individual de figura pública, mas também a imagem daqueles que nele depositaram confiança e apoio. Da

mesma forma, a manutenção e a defesa de uma face considerada adequada, ao longo do debate, auxiliam o candidato não só a se apresentar como o mais preparado, mas ainda a apresentar o partido que representa como o mais apto a assumir os quadros e setores de um governo.

Por isso, o estudo da forma como candidatos se valem das relações retóricas para negociar imagens identitárias tem o mérito de evidenciar que essas relações não constituem um simples recurso neutro e inofensivo de articulação de sentenças, mas antes constituem estratégias discursivas poderosas que os interlocutores mobilizam para participar do jogo interacional.

REFERÊNCIAS

ANTONIO, J. D. *Estrutura retórica e articulação de orações em narrativas orais e em narrativas escritas do português*. 2004. 245 f. Tese (Doutorado em Linguística) – Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2004.

BROWN, P.; LEVINSON, S. *Politeness: some universals in language use*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 320 p.

CHARAUDEAU, P. *Discurso político*. São Paulo: Contexto, 2013. 345 p.

CUNHA, G. X. As relações retóricas e a negociação de faces em debate eleitoral. *Confluência*. 47, p. 205-238, 2014.

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

DECAT, M. B. N. Estrutura retórica e articulação de orações em gêneros textuais diversos: uma abordagem funcionalista. In: MARINHO, J. H. C.; SARAIVA, M. E. F. (org.). *Estudos da língua em uso: da gramática ao texto*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2010. p. 231-262.

GOFFMAN, E. *Ritual de interação: ensaios sobre o comportamento face a face*. Petrópolis: Vozes, 2011. 289 p.

MANN, W. C.; THOMPSON, S. A. Relational propositions in discourse. *Discourse Processes*, v. 9, n. 1, p. 57-90, 1986.

_____. *Antithesis: a study in clause combining and discourse structure*. Marina del Rey, CA: Information Sciences Institute. 1987.

MATTHIESSEN, C. M. I. M.; THOMPSON, S. A. The structure of discourse and "subordination". In: HAIMAN, J.; THOMPSON, S. A. (eds.). *Clause Combining in Discourse and Grammar*. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins, 1988. p. 275-329.

SULLET-NYLANDER, F. ; ROITMAN, M. De la confrontation politico-journalistique dans les grands duels politiques télévisés : questions et préconstruits. In: BURGER, M.; JACQUIN, J.; MICHELI, R. (orgs.). Actes du colloque "Le français parlé dans les médias: les médias et le politique", 2009. p. 01-19.

TABOADA, M.; MANN, W. C. Applications of Rhetorical Structure Theory. *Discourse studies*. v. 8, p. 567-588, 2006.

Recebido em: 16/09/2015

Aprovado em: 11/03/2016