



## “O SENADOR ARRUDA CONSULTOU, PEDIU OU ORDENOU?”: UMA ANÁLISE DOS ATOS DE FALA DA ACAREAÇÃO DO SENADO

Wânia Terezinha Ladeira [1]

### Resumo:

Recentemente, na história brasileira, houve um acontecimento marcante muito divulgado pela imprensa: o julgamento de dois influentes senadores acusados de violação do painel eletrônico de votação do Senado. No discurso da mídia sobre a divulgação do acontecimento, o uso de três atos de fala foi preponderante: consultar, pedir e ordenar. Assim, nós analisamos esses três atos de fala com as suas respectivas forças ilocucionárias e investigamos como a escolha por um deles influenciaria o desfecho dos acontecimentos.

### Palavras-chave:

discurso; acareação do Senado; atos de fala.

### 1. INTRODUÇÃO

O senador Arruda consultou, pediu ou ordenou? Essa foi a pergunta que mais se ouviu no discurso da imprensa brasileira no começo de maio de 2001. Exatamente no dia três de maio, houve a acareação entre os senadores José Roberto Arruda e Antônio Carlos Magalhães com a ex-diretora do setor de programação de computadores do Senado (Prodasen), Regina Borges, a fim de investigar sobre a violação do painel eletrônico do Senado na ocasião de votação da cassação do então senador Luís Estevão. A pergunta era manchete devido a declaração do ex-senador Roberto Arruda de que ele havia feito uma “consulta” à funcionária do setor de programação de dados a respeito da segurança do painel eletrônico do Senado. A justificativa para a consulta era a de que ele e o senador Antônio Carlos Magalhães, na época presidente do Senado, estavam preocupados com a possibilidade de o senador Luís Estevão, cassado por desvio de dinheiro público, poder alterar o sistema do painel eletrônico do Senado a seu favor. Com a intenção de inocentar-se, o senador Arruda tentou, a todo o custo, mudar a interpretação da opinião pública sobre o seu ato ilícito. Todo o seu discurso deslizava entre admitir e arrepender-se de ter errado, mas sem assumir a responsabilidade pelo ato. Mudando o enquadramento do seu ato de fala de “ordem” para “consulta”, ele conseguiria imputar a responsabilidade pela violação do painel eletrônico nas mãos da funcionária do Senado. Entretanto, como se viu, Regina Borges apresentou argumentos mais convincentes.

A imprensa nacional deu grande destaque ao caso, dando visibilidade e mobilizando a população de todo o país, conforme pode ser observado nos seguintes excertos e manchetes dos jornais *Folha de São Paulo* e *O Globo*, utilizados nessa análise:

#### SALVADOR, DIVIDIDA ENTRE O APOIO E O PROTESTO

Em várias capitais, oposição instala aparelhos de TV nas ruas para acompanhar sessão do Senado.

No Rio, a bancada do PT na Assembléia Legislativa fez uma manifestação pela cassação de Antônio Carlos, Arruda e o presidente do Senado, Jader Barbalho, com 15 bonecos de isopor em forma de rã e um ator fantasiado de rã.

O deputado Carlos Minc levou para o Largo da Carioca o mentiródromo, um painel de madeira com um nariz postiço usado para, segundo ele, “medir o nível de mentira no ar”. Os manifestantes também usaram urnas para que os passantes votassem pela cassação ou não dos senadores e pela manutenção do voto secreto. A primeira pergunta, 740 das 781 pessoas que votaram pediram a cassação. No caso do voto secreto, 739 dos 808 votos foram pela sua extinção em votações parlamentares.

(...)

Em Recife, a manifestação em defesa da cassação de Antônio Carlos e Arruda ficou por conta do movimento dos trabalhadores sem teto. Cerca de 80 pessoas interromperam a Avenida Imbiribeira com faixas, cartazes e três caixões, e fizeram o enterro simbólico de Arruda, Antônio Carlos e Jader, este devido ao envolvimento com desvios de verbas da Sudam.

Em Minas, a Central Única dos Trabalhadores (CUT) instalou aparelhos de TV na Praça Sete, no centro de Belo Horizonte, para a população acompanhar os depoimentos.

[...]

Até na tradicional exposição de gado zebu em Uberaba, Minas Gerais, houve manifestações de protesto, promovido pelo Sindicato dos Bancários da cidade, que mostrou uma faixa dizendo que todos os envolvidos em escândalos são farinha do mesmo saco.

[...]

A calçada com a loja de eletrodomésticos já cheia, a platéia improvisada teve mesmo que se sentar no chão para acompanhar a transmissão da acareação dos senadores Antônio Carlos Magalhães e José Roberto Arruda e da ex-diretora do Prodasen Regina Borges, num *clima de Copa do Mundo* em que não faltaram versões sobre a punição que será dada pela comissão de Ética do Senado.

(excertos de *O Globo* do dia 4 de maio de 2001)

A indignação com a crise no Senado levou o poeta Haroldo de Campos a realizar um poema [...]. Trata-se de um libelo contra o que ocorre em Brasília, [...]

(excerto de *Folha de São Paulo* do dia 4 de maio de 2001)

Como foi demonstrado nos excertos acima, esse episódio mobilizou a população, inspirando um clima de participação popular vista somente em ocasião de Copa do Mundo. Conforme escreveu o jornal inglês *Financial Times* o "Brasil coloca a corrupção sob holofotes", citado em *O Globo*, mostrando a rejeição do povo à corrupção.

A cobertura dada pela imprensa, a participação popular e a importância dos políticos envolvidos motivaram-nos a analisar o discurso da mídia sobre o episódio da acareação. Utilizaremos dois jornais de grande circulação nacional, *O Globo* e *Folha de São Paulo*, de 4 de maio de 2001, dia seguinte à acareação. Nesta análise, será usada a teoria dos atos de fala através da qual destacaremos os atos de fala mais recorrentes no discurso da acareação: consultar, pedir, ordenar e mentir.

## 2. TEORIA DOS ATOS DE FALA

"Como se relacionam as palavras com o mundo?" Com essa questão, Searle (1984), filósofo da linguagem, inicia o seu ensaio sobre os atos de fala. Essa é uma questão intrigante que vem sendo feita por vários estudiosos da linguagem ao longo dos tempos, desde a remota filosofia grega até correntes filosóficas mais recentes, como a filosofia analítica da linguagem.

A teoria dos atos de fala, perspectiva que se insere dentro da filosofia analítica da linguagem, responde essa questão através do princípio de que a linguagem é uma prática social concreta, não havendo separação radical entre mundo e linguagem, já que a realidade seria constituída pela linguagem que adquirimos e empregamos. Na visão proposta por Austin (1990), a linguagem é considerada como ação, como forma de atuação sobre o real, e, portanto, como constituição da realidade e não meramente representação ou correspondência com a realidade.

Dentro dessa concepção, faz-se necessário levar em consideração o contexto de uso das expressões e os elementos constitutivos desse contexto. Não se deve considerar a linguagem em abstrato, em sua estrutura formal, mas sempre em relação a uma situação na qual faz sentido. Quando se analisa a linguagem, a finalidade não deve ser apenas analisá-la enquanto tal, ou seja, a sua estrutura, mas também analisar o contexto social e cultural no qual ela é usada, com suas práticas sociais, seus paradigmas e seus valores.

O significado de uma sentença não deve ser estabelecido através de seus elementos constituintes, da contribuição do sentido e da referência das partes ao todo da sentença, já que são as condições de uso da sentença que determinam o seu significado. Dessa forma, o conceito de significado dá lugar a um complexo que envolve elementos de contexto, convenções de uso e de intenções dos falantes. Assim, a análise da sentença é substituída pela análise do ato de fala, pelo uso da linguagem em determinado contexto, com determinada finalidade e de acordo com certas normas e convenções. O julgamento de verdade ou falsidade de sentenças, conceito central da semântica clássica, é substituído pelo conceito de eficácia do ato, de suas condições de sucesso e pela dimensão moral do compromisso assumido na interação comunicativa, pois esta interação tem um caráter contratual. Analisam-se, então, as condições sob as quais o uso de determinadas expressões lingüísticas produz certos efeitos e conseqüências em uma dada situação. Trata-se, portanto, de uma teoria sobre a natureza da linguagem, enquanto uma forma de realizar atos, os atos de fala, que são classificados de acordo com os seus diferentes tipos, buscando uma sistematização com a finalidade de uma proposta de concepção de linguagem que considera tanto a sua estrutura quanto o seu funcionamento.

Partindo da premissa básica de que linguagem é ação, sendo utilizada para realizar atos (prometer, pedir, convencer, etc.), Austin (1990) inicia a exposição de suas idéias com a distinção entre enunciados constataativos, aqueles usados para dizer alguma coisa, como: descrever um fato, dar uma informação, relatar um episódio, etc.; e os performativos, que são aqueles através dos quais alguma coisa é feita. Assim, o enunciado e o ato são indissociáveis, como, por exemplo, o ato de prometer implica um compromisso assumido. Mais além, Austin (1990) reconhece a dimensão performativa que existe nos constataativos, isto é, todos os usos da linguagem são modos de agir. Relatos, descrições, constatações são também atos, cuja efetivação é atribuída ao falante de modo análogo aos performativos, pois, mesmo quando relatamos que "Ele prometeu" estamos praticando a ação de afirmar algo. Do mesmo modo, ele reconhece os performativos elípticos, como em "Virei amanhã", onde se pode depreender a expressão "(Eu) prometo", distinguindo, assim, dos performativos explícitos, como: "Prometo que virei amanhã".

Diante dessa perspectiva, Austin refaz a sua sistematização dos atos de fala que passam a ser divididos em três categorias: ato locucionário, ato ilocucionário, e o ato perlocucionário. O primeiro seria essencialmente lingüístico por ser identificado como "unidade completa do discurso", o proferir certos ruídos, certas palavras em determinada construção com sentido e referência determinados, constituiria tal ato. O segundo é o ato, propriamente dito, praticado ao se enunciar determinada oração com certo fim convencional. O terceiro é o resultado não-convencional de certo ato ilocucionário.

Dessa forma, ao enunciar uma oração do tipo "Eu prometo x", pratica-se um ato locucionário pela utilização de certo enunciado da língua portuguesa com sentido e referência determinados, praticando, também, o ato ilocucionário de prometer algo, que, por sua vez, poderá agradar ou contrariar a pessoa a quem a promessa foi feita. Tem-se, portanto, o efeito perlocucionário da promessa. O ato locucionário é constituído por convenções essencialmente lingüísticas e variáveis de língua para língua. Saussure (1977) assinala esse caráter convencional da língua, referindo-se à arbitrariedade do signo, ou seja, o seu caráter abstrato em relação ao objeto representado. O ato ilocucionário seria constituído por convenções sociais que instituem a prática de prometer como um compromisso. O ato perlocucionário, por sua vez, é o efeito não-convencional produzido pela promessa.

Enfim, pode-se dizer, resumidamente: o ato locucionário seria "o que se diz", isto é, o uso de sons e palavras com significado; o ato ilocucionário seria o "como se diz", aquele executado "ao dizer" uma locução com determinada força ilocucionária e o ato perlocucionário seria os efeitos alcançados "por dizer" algo. O termo força ilocucionária é definido por Holmes (1984) como "a intensidade com que um objetivo ilocucionário de um ato de fala é apresentado".

Segundo Austin, entretanto, tal divisão é somente uma abstração teórica, pois o ato lingüístico deve ser considerado como um todo: "O ato de fala total considerado em uma situação em sua totalidade é o único fenômeno real que estamos, em última análise, engajados em elucidar" (AUSTIN, 1990, p. 121). Considerando o ato de fala total, ele distingue seus dois elementos constitutivos: o significado e a força ilocucionária. O significado, como elemento essencialmente lingüístico, é atribuído à esfera do ato locucionário. A força ilocucionária, como um dos elementos centrais para a compreensão da linguagem como ação, forma o núcleo do ato ilocucionário e constitui-se da intensidade que determina a probabilidade de ocorrência de efeitos desejáveis ou não de uma ilocução.

Quando uma oração é proferida em determinada circunstância, ela se torna um ato ilocucionário somente se corresponder a certas convenções e satisfizer determinadas condições. Assim, uma ordem, por exemplo, só adquire a força ilocucionária de uma ordem se o falante possui autoridade suficiente para ordenar, se a ordem é executável, se dirigida à pessoa adequada e se formulada corretamente e de forma compreensível. Isso é equivalente a dizer que o contexto deve ser apropriado, os atores devem ocupar posições ou papéis apropriados neste contexto, e as fórmulas evocadas devem ser adequadas para que o ato se realize e tenha efeito. Austin (1990) coloca essas condições para o sucesso ou eficácia de um ato de fala, esquematicamente, da seguinte forma:

- deve existir um procedimento convencional que inclua o proferimento de determinadas palavras, por determinadas pessoas e em determinadas circunstâncias, sendo as pessoas e circunstâncias adequadas ao procedimento específico invocado;
- deve ser executado o proferimento por todos os participantes, de modo correto e completo;
- devem ter os participantes de um procedimento de fala, de fato, sentimentos e pensamentos condizentes com tal procedimento, assim como a intenção de se conduzirem de maneira adequada (AUSTIN, 1990, p. 31).

O ato ilocucionário é definido, então, por convenções extralingüísticas, isto é, convenções sociais e institucionais que organizam determinada prática. O sucesso desse ato fica dependente de sua execução em conformidade com estas regras e condições, estabelecidas pelas instituições existentes em determinada sociedade. Assim, o modo de expressão do sujeito da ação lingüística é influenciado pela organização institucional da sociedade, que estabelece e atribui papéis aos atores sociais, determinando a possibilidade de enunciar certos atos ilocucionários em certas circunstâncias tidas como apropriadas. Isso significa a possibilidade de realização de atos de acordo com valores culturais e padrões de comportamento que pressupõem um certo sistema social, com a correspondente estrutura de poder nas relações sociais, que estabelece as condições de efetuação ou não dos atos. Portanto, o sujeito lingüístico deve ser considerado como parte e produto de um processo social (MARCONEDES, 1992, p. 18-19).

Respondendo, ainda, a questão inicial, conclui-se que linguagem e sociedade encontram-se em relação de interdependência. As diferentes estruturas de relações sociais determinam a formação de distintos contextos de interação e de diferentes formas de uso lingüístico e de distribuição de papéis aos falantes. Tal interdependência se dá, sobretudo, pelo fato da linguagem condicionar a experiência que os indivíduos têm da realidade e, simultaneamente, ser constitutiva da mesma. Pressupondo essa interdependência entre realidade e linguagem,

analisaremos os atos de fala mais recorrentes no discurso jornalístico da acareação, iniciando com uma reflexão teórica sobre o ato de pedir.

## 2.1 O ato de pedir

Segundo Searle (1984), o ato de pedir contém uma intenção comunicativa do falante (*F*) que prediz uma ação futura (*A*) do ouvinte (*O*) numa situação na qual o falante (*F*) acredita que o ouvinte (*O*) possa realizar uma determinada ação desejada ou necessária (*A*) ao falante, não sendo óbvio que o ouvinte realizará a ação sem o pedido. A estrutura do ato de pedir proposta por Searle (1984, p. 88) corresponde ao Quadro 1.

De conteúdo proposicional	Ato futuro A de O
Preparatória	1. O está em condições de realizar A. F acredita que O esteja em condições de realizar A. 2. Não é óbvio nem para F nem para O que O realizará A no decurso normal dos acontecimentos, por deliberação própria.
De sinceridade	F quer que O faça A
Essencial	É válido como uma tentativa de conseguir que O faça A.

Quadro 1 - Tipos de regras do ato de pedir

Fonte: Searle (1984, p. 88)

Ressalte-se que *ordenar* e *comandar* têm a regra preparatória adicional que consiste em *F* estar numa posição de autoridade sobre *O*. *Comandar*, provavelmente, não tem a condição pragmática que exige não-obiedade. Além disso, em ambos, a relação de autoridade prejudica a condição essencial, porque a enunciação vale como uma tentativa de fazer com que *O* realize *A* em virtude da autoridade de *F* sobre *O*.

Essa diferença entre pedido e ordem ou pedido feito por alguém hierarquicamente superior, que tem a força de uma ordem, é claramente percebida por Regina Borges. No seu depoimento ela não se deixa confundir pelas palavras do senador Arruda que, a fim de mudar a interpretação do seu ato e inocentar-se da responsabilidade de ter praticado um ato ilegal, caracteriza o seu pedido como uma consulta. Ela demonstrou competência comunicativa com um intuito de inocentar-se do ato ilícito praticado, conforme pode ser verificado nos excertos transcritos:

Apesar da condição hierárquica inferior, Regina não se intimidou. Segura, manteve o primeiro depoimento. Logo nos primeiros minutos derrubou o principal argumento de Arruda (que não dera ordem, apenas fizera uma consulta sobre a segurança do painel).  
– Descarto absolutamente a palavra consulta. O senador me pediu claramente a emissão da lista. Há uma tênue diferença entre ordem e pedido, mas era sempre com o sentido de que eu teria que fazer aquilo – repetiu.  
(*O Globo*, 4 de maio de 2001)

Regina lançou mão da lógica para desmontar a versão de que ela teria se precipitado ao tirar a lista do computador. Segundo ela, não teria “lógica” ela violar o sigilo de uma votação apenas para provar que o sistema era seguro, como afirmou Arruda.

“Eu nunca violaria o painel para provar que ele é seguro. Recebi claramente um pedido para obtenção da lista de votação. Tudo que fiz foi para cumprir uma ordem, quanto a isso não arredo o pé”, [...]  
(*Folha de São Paulo*, 4 de maio de 2001)

Como podem ser observados, os benefícios do pedido servem aos interesses do falante, tendo esse que contar com a cooperação do ouvinte, como no caso de um favor, já que o pedido se distingue do comando pelo fato do falante reconhecer o direito do ouvinte não obedecer. Assim, o comando implica obrigação de obediência, consistindo em coerção, enquanto o ato de pedir implica formulação ou escolha de estratégias persuasivas a fim de obtenção de cooperação ou obediência.

Dentro da teoria dos atos de fala, o pedido é classificado como um ato ilocucionário diretivo, ou seja, é pretendido que o ouvinte realize futuramente um ato verbal ou não-verbal, de modo que o conteúdo proposicional do enunciado seja utilizado pelo locutor e reconhecido pelo alocutário. Esse tipo de persuasão, a fim de que o alocutário execute determinada ação, é assumido em vários graus pela expressão verbal do tipo de relação social mantido entre locutor e alocutário, variando da hierarquia da expressão de ordem à simples sugestão, do conselho ao simples pedido de informação. Quanto ao conteúdo proposicional, ele é dependente das condições que regulam o reconhecimento por parte do locutor e, sobretudo, do alocutário, ou seja, é dependente da legitimidade do ato diretivo (SEARLE, 1984, p. 91).

Nos estudos de análise da conversação, o pedido é visto como uma ação que normalmente é evitada, já que é um tipo de imposição, ameaçando a face negativa do ouvinte por ser algo que interessa ao falante. Assim, o pedido pode acarretar uma resposta não preferida – a recusa – que, por sua vez, ameaçaria a face positiva do falante. Dessa forma, pesquisadores revelam que as pessoas tendem a utilizar estratégias do tipo pré-pedidos a fim de checarem as condições de sua realização, ou estratégias de polidez para atenuarem o grau de ameaça. Esse grau de ameaça depende da relação hierárquica entre os interlocutores e de variantes culturais. Desse modo, são usados alguns rituais estabelecidos pela cultura para um dado evento de fala, como, por exemplo, quando se diz “Está frio” pode ser um pedido para fechar uma janela, sendo interpretado em certo contexto cultural sem que seja necessária a explicitação clara do pedido (MACEDO e BRITO, s.d.; OLIVEIRA, 1992).

Tracy e colaboradores (1984), em seu estudo sobre o discurso de pedidos ou de diferentes maneiras de se fazer um pedido com sucesso e de forma adequada em várias situações, assinalam que as pessoas possuem diferentes habilidades de fazer pedidos e vários objetivos. Elas estão conscientes de que a maneira de se apresentarem e o impacto dessa apresentação e do que dizem podem determinar a relação com o ouvinte e influenciar no ato de persuadir o outro a executar o desejo do falante. Entretanto, devem ser considerados, também, os objetivos interacionais e interpessoais, como a apresentação do EU ou a elaboração facial, bem como o impacto relacional do encontro, já que a pessoa na execução do pedido deve decidir quando e como ser persuasivo, assim como o momento adequado de fazer o pedido.

O estudo sobre pedidos implica o estudo de estratégias de obtenção de cooperação ou obediência (*compliance-gaining*), já que os indivíduos usam diferentes estratégias em diferentes ocasiões. Cody e colaboradores (*apud* TRACY *et al.*, 1984, p. 530), identificaram sete dimensões que influenciam a percepção da situação: benefícios pessoais, apreensão da situação, resistência à persuasão, direitos, intimidade, dominância e conseqüências relacionais. Outros fatores que influenciariam na forma do pedido seriam: *status*, familiaridade ou teor de imposição do pedido. Esses dois primeiros fatores corresponderiam às dimensões de dominância e intimidade, significando que o modo pelo qual uma pessoa tenta influenciar a outra depende do grau de intimidade entre elas e do poder ou *status* que os comunicadores mantêm entre si. No entanto, não se pode esquecer de que uma única situação não pode fazer uma regra geral e as diferenças individuais e habilidades próprias de interação comunicativa não devem ser ignoradas.

Tracy e colaboradores (1984) identificaram algumas estratégias ocorridas mais freqüentemente no seu estudo a respeito de como as pessoas fazem pedidos quando consideraram as variáveis: *status* dos comunicadores, familiaridade entre tais interlocutores e teor de imposição do pedido. Essas estratégias de obtenção de cooperação estão condensadas em seu trabalho (TRACY *et al.*, 1984, p. 525).

### 1. estratégias de sanção:

#### a) apelo por recompensa

**insinuar a necessidade de um favor (*ingratiation*)** – os atores são cordiais, expressando bons sentimentos em relação ao outro ou prestando serviços precedentes ao pedido,

**promessa** – sentimentos de consideração ao outro ou prestação de serviços são prometidos em troca do cumprimento do pedido,

**débito** – os atores relembram obrigações devidas aos outros como um modo de induzir a observância ao pedido,

**estima** – a observância ao pedido resultará em automático aumento de auto-estima,

**fascinação ou sedução** – a recompensa à observância ao pedido surge de pessoas ou outras condições que não são absolutamente razões nítidas,

#### **b) apelo à punição**

**estimulação aversiva** – o ator pune continuamente e faz contingentes sanções para conseguir a obediência,

**ameaça** – os atores propõem ações que terão conseqüências negativas se o outro não obedecer,

**culpa** – a não observância ao pedido resultará em automática diminuição de valor pessoal ou amor próprio,

**prevenção** – a punição a não-obediência surge de pessoas ou outras condições do que dos atores em interação;

#### **2. estratégias altruístas**

**altruísmo** – é requerido que o ator assuma um comportamento que beneficie o outro em contraste a objetivos de ganho próprio;

#### **3. estratégias argumentativas**

**pergunta direta** – a motivação por observância ao pedido não é provida pelo ator, mas é inferida pelo objetivo. O ator simplesmente expõe o objetivo para a obediência,

**explicação** – é apresentada uma entre várias razões para o outro acreditar que deve fazer algo. As razões podem ser: credibilidade, referência a um sistema de valor, inferência de evidência empírica, e

**insinuação** – o ator apresenta um contexto situacional no qual a observância ao pedido deve ser conduzida a fim de obter a ação desejada ou resposta.

Nos estudos de Tracy e colaboradores (1984), o altruísmo foi a estratégia mais usada, embora os indivíduos se diferenciassem na escolha de estratégias. Foi constatado que as diferentes dimensões situacionais têm um efeito significativo na interação e na escolha do uso de estratégias. Assim, a recorrência do uso de qualquer estratégia dependeu do *status* e da familiaridade entre os comunicadores, bem como do teor de imposição do pedido.

Apesar desses autores terem usado uma lista (já citada) de estratégias de obtenção de cooperação ou obediência, eles chamam a atenção para o fato de que tais estudos não podem se restringir a estratégias pré-construídas e abstratas, pois os quadros de referência explicam mais do que tabelas. Eles exemplificam isso através de duas situações de pedido: uma seria pedir a um amigo de seu filho de doze anos para ir ao supermercado; outra seria pedir uma carona a um colega de trabalho. A primeira situação de pedido incluiria dar gorjeta à criança e a segunda não, já que as pessoas possuem diferentes expectativas em diferentes situações. Tracy e colaboradores (1984) usam o termo *script* de Schank e Abelson para designar essas diferentes expectativas, de modo que pegar objetos emprestados, por exemplo, inclui a expectativa de devolvê-los intactos ou em boa condição, sendo esse o *script* para pedir objetos emprestados. Dessa forma, a lógica da situação coordenaria a execução do pedido, havendo relação entre o tipo de situação e a seleção de estratégias, embora diferentes estratégias possam ser usadas numa mesma situação, já que as pessoas possuem estilos diferentes.

A análise de obtenção de cooperação é criticada por não considerar dois outros tipos de conteúdo incluídos em situações de pedidos. São eles: as condições de felicidade ou sucesso do ato de pedir e os desejos de face do falante e do ouvinte numa situação de interação. Isso porque deve ser considerado que os falantes formulam suas mensagens de forma a satisfazerem os próprios desejos de face e do outro e, ao mesmo tempo, procuram conseguir a cooperação do outro, ou seja, procuram equilibrar e resolver conflitos entre outros múltiplos objetivos.

Os autores citados colocam duas condições de felicidade, ou sucesso, no ato de pedir. A primeira é a de que o falante deve deixar claro o motivo pelo qual faz o pedido. Essa é uma regra básica e pré-condição do pedido, tornando-o legítimo. A outra seria a investigação preliminar a respeito da capacidade do outro de executar o ato requerido. Através dessas regras pode-se perceber o quanto os comunicadores estão limitados pela natureza da situação, especialmente pelo *status* e intimidade da relação, bem como pela expectativa de obrigações. A definição da situação possibilita uma certa sistematicidade na forma pela qual os falantes fazem seus pedidos para serem interpretados como tal.

## **2.2 A persuasão na interação**

Como já foi mostrado anteriormente, o ato de pedir implica um tipo de persuasão cotidiana eminente nos níveis mais elementares dos contatos sociais e inerente a todos os processos comunicativos. O sentido de persuasão, tratado neste texto, é definido por Goffman (*apud* ESTEVES, 1991, p. 57) como um “fato normal dos encontros sociais, um recurso comum da ação dos indivíduos, enfim um dado imediato da experiência cotidiana”, não se toma o mesmo sentido das abordagens da comunicação mais formal. Assim, as características persuasivas dos encontros cotidianos seriam intrínsecas às representações do próprio *self*. Dentro dessa perspectiva de dramaturgia social de Goffman (1989), a representação é entendida como uma encenação inconsciente no jogo interacional, no qual os participantes procuram influenciar-se mutuamente. Seria o esforço individual de cada participante na construção de uma imagem mais favorável de si mesmo, já que o *Eu* é resultado de uma negociação; pois, segundo Goffman (1967), o indivíduo deve contar com o outro para completar um retrato de si próprio, considerando que a face é produto de um ato cerimonial coletivo. Esse ato consiste, então, na tentativa do sujeito em passar uma imagem favorável dele mesmo, sendo essa imagem reconhecida pelos outros.

Esse tipo de persuasão implica a atividade do ator social em determinado quadro de referência – *frame*. Esse quadro fornece indicações indispensáveis para interpretar uma determinada situação, definindo, assim, as premissas dos agentes sociais. A identificação desse *frame* é essencial na comunicação, já que não só dá significado aos fatos da vida cotidiana, mas também determina as formas apropriadas de participação dos sujeitos, tendo a função de estruturar os fluxos comunicacionais. Dessa forma, esses quadros de referência podem fixar o sentido dos enunciados e até mesmo anteceder-los, pois, através deles, é feita a escolha da expressão verbal adequada, fornecendo os critérios de propriedade e adequação. Assim, os *frames* funcionam como um princípio normativo da situação, fazendo com que os atores sociais se posicionem no “quadro da situação” e definam estratégias para a sua conduta em função dos atributos persuasivos que eles mobilizam na comunicação (ESTEVES, 1991; GOFFMAN, 1986).

Pode-se perceber, então, que esse tipo de persuasão está relacionado à variabilidade dos *frames*, isto é, à disponibilidade e à capacidade dos indivíduos para se orientarem em diversos quadros de ação. Portanto, os *frames* não se caracterizam por restrição e sim por uma vasta gama de possibilidades estruturais à disposição dos atores sociais. Assim, a capacidade dos sujeitos atuarem em diversos quadros de participação depende dessa variabilidade ou gama de possibilidades, de modo que nessa atuação ele ajusta o significado de suas ações. O caráter persuasivo está relacionado, então, à capacidade de adaptação do ator social ao percurso das interações e, sobretudo, à habilidade de comandar esse mesmo percurso (GOFFMAN, 1986).

Identifica-se o caráter molecular do poder preconizado por Goffman, estando esse intrínseco à interação e diretamente relacionado à capacidade de estabelecer as definições da situação. É o poder do sujeito de comunicação que influencia o destinatário através de pequenas persuasões e de capacidade coerciva, própria da dimensão de conflito da interação, enfim, através da comunicação. É o poder que se manifesta por meio de técnicas e mecanismos mínimos de controle minucioso do corpo, dos discursos, dos gestos, dos comportamentos e hábitos. É o poder-persuasão que se manifesta no nível primário dos contatos sociais:

o poder que brota, que se manipula nos encontros, nas interações, que nasce das estratégias neles adaptadas; é também um poder regulado que se desenrola internamente ao desenvolvimento regulamentado de todos os comportamentos sociais [...] o poder que nasce da manipulação do material simbólico, o poder de persuasão que usamos nas situações diárias (WOLF *apud* ESTEVES, 1991, p. 61).

A partir dessas considerações a respeito de *frames* e de persuasão, pode-se definir, novamente, o encontro social como lugar de estabelecimento de uma ordem da realidade, através da determinação do que está acontecendo. Qualifica-se cada um segundo o papel e a personagem assumidos num determinado momento, estabelecendo, assim, os limites do comportamento apropriado (GOFFMAN, 1989).

O ato de fala de pedido é, então, analisado no discurso da mídia sobre a acareação do Senado tendo em vista todos os seus pressupostos semânticos que estão, conseqüentemente, envolvidos na análise e na interpretação desse discurso. Logo, estamos tentando demonstrar através de teoria e de análise discursiva como os participantes da acareação tentam enquadrar as suas falas, traçando diferentes quadros de referência para a interpretação de seus atos.

#### Os atos de consultar e de ordenar

Os atos ilocucionários de "consultar" e de "ordenar", conforme classificação de Searle (1984), são variações do ato de "pedir". Entretanto, "consultar" é portador de uma força ilocucionária muito menor do que "ordenar". Consultar é aqui tomado como sinônimo de perguntar, sendo regido pelas regras contidas no Quadro 2:

De conteúdo proposicional	Qualquer proposição ou função proposicional
Preparatória	F não sabe "a resposta", isto é, não sabe se a proposição é verdadeira ou, no caso da função proposicional, não sabe a informação necessária para completar verdadeiramente a proposição (mas veja comentário abaixo). Não é óbvio nem para F nem para O que O dará a informação naquela hora sem ser perguntado.
De sinceridade	F quer essa informação
Essencial	Vale como uma tentativa de obter essa informação de O.
Comentário	Há dois tipos de perguntas, (a) reais, (b) de exames. Nas perguntas reais F quer saber (descobrir) a resposta; nas perguntas de exame, F quer saber se O sabe.

Quadro 2 - Tipos de Regra do ato de perguntar

Fonte: Searle (1984, p. 88)

Como podemos notar, o direcionamento da questão a respeito do senador Roberto Arruda "ter feito uma consulta" sobre a possibilidade de violação do painel eletrônico enquadra a sua fala como um pedido de informação, retirando do seu ato qualquer poder de coerção. Conseqüentemente, essa interpretação do ato de fala do senador o exime da responsabilidade de ter cometido um ato ilegal perante as regras de votação do Senado.

Já o ato de ordenar, com a mesma estrutura do ato de pedir, conforme exposto anteriormente, porém com maior força ilocucionária, atribui àquele que ordena toda a responsabilidade pela ação resultante da ordem. Essa maximização de força ilocucionária se dá pela condição preparatória de execução do ato de ordenar que estabelece uma posição de autoridade do falante perante o ouvinte. No discurso em análise, a interpretação de que os senadores deram uma ordem à funcionária do Prodasen, com o intuito de que ela violasse o painel, retira a responsabilidade do ouvinte na execução da ação. Assim, a ouvinte, que está na posição indicada de receber ordens, executar x, fica isenta de responsabilidades, já que essa realização era um desejo sincero do falante e não a intenção do ouvinte, uma vez que o que atribui responsabilidade moral a alguém na prática de determinada ação é a sua intenção de realizar essa ação, conforme Marcondes (1992).

A intenção alheia, por sua vez, não é acessível, já que é impossível saber com certeza as verdadeiras intenções de alguém. E é desse modo que a linguagem é manipulada e as intenções confundidas, conforme o interesse de cada um.

#### O ato de mentir

No discurso da acareação, as mentiras foram inferidas através das contradições e paradoxos da fala dos senadores, conforme pode ser observado nos excertos de *O Globo* do dia 4 de maio de 2001.

Sobre **o que foi solicitado**, Regina afirma que lhe foi pedida a emissão da lista. Arruda insiste que não pediu a lista, mas apenas consultou sobre a segurança do sistema. Antônio Carlos afirma que não pediu a lista e que só conversou com Arruda sobre a vulnerabilidade do sistema.

No que se refere ao tipo de ato de fala – **consulta, pedido ou ordem**, Regina afirma ter recebido o pedido, consulta ou o que quer que seja como uma ordem. Arruda afirma que fez apenas uma consulta em nome de Antônio Carlos. Antônio Carlos sustenta que nada pediu, ordenou ou determinou a Arruda, a Regina ou a quem quer que seja.

Sobre **a origem do pedido**, Regina reafirmou que recebeu a solicitação de Arruda, em nome de Antônio Carlos. Arruda garante que a idéia de fazer a consulta surgiu de conversa com Antônio Carlos. Antônio Carlos concorda com a versão de Arruda sobre a vulnerabilidade do sistema, mas insiste que nada pediu.

No que se refere a uma **conversa prévia**, Regina afirma não ter conhecimento de detalhes do que foi discutido antes entre Arruda e Antônio Carlos. Arruda confirma que sua consulta foi antecedida de conversa com Antônio Carlos, que o teria autorizado a procurar Regina e falar em seu nome. Antônio Carlos confirma a conversa sobre preocupação com a vulnerabilidade, mas nega que tenha pedido ou autorizado Arruda a procurar Regina em seu nome.

Com relação a **telefonemas**, Regina acrescentou que falou duas vezes com Arruda no dia da votação. Sobre o telefonema de Antônio Carlos, diz que teve o sentido de confirmar que recebera o produto do serviço encomendado. Arruda admite apenas um telefonema, mas garante que o documento ao qual ela se referia era a lista. Antônio Carlos diz que só falou com Regina para tranquilizá-la.

Por fim, no que concerne à **reação à lista**, Regina sustenta que os dois senadores reagiram ao recebimento da lista com naturalidade. Arruda afirma ter ficado surpreso e garante que não sabia que o sistema havia sido alterado. Antônio Carlos afirma ter ficado surpreso e que só telefonou para Regina porque Arruda lhe pediu para tranquilizá-la. Diz que não a repreendeu pelo ato ilícito por considerar que isso poderia ensejar a anulação da votação da cassação de Luiz Estevão.

O termo paradoxo tem a sua origem etimológica grega composta por *para*, que significa fora dos limites de, e *doxa*, significando juízo, opinião. O significado geral seria "aquilo que agride o senso comum". Não resta dúvida que as declarações dos senadores consistiram em grandes paradoxos, segundo observação geral:

O senador Jefferson Peres (PDT-AM), um dos mais incisivos na inquirição, concluiu, diante da permanência das versões contraditórias: "Vamos deixar de eufemismos: alguém está mentindo".

(excertos de *Folha de São Paulo*, 4 de maio de 2001)

– Aconteceram aqui vários atestados de falta de estabilidade mental dos dois senadores. Se tivesse que fazer uma imagem do Pinóquio, hoje, ele seria careca e de cabelos brancos. Antero de Barros (PSDB-MT)

– Com tantas inverossimilhanças eles ofenderam a inteligência do Senado e isto está além do direito de defesa – desabafou. Jefferson Peres (PDT-AM)

– Há um fosso grande entre o que Arruda e Antônio Carlos disseram. Parece até uma disputa para saber quem é o mais mentiroso. Ney Suassuna (PB)

(excertos de *O Globo* de 4 de maio de 2001)

Podemos verificar, através dos exemplos de paradoxos encontrados no discurso da acareação, que a linguagem utilizada como meio de comunicação e informação, que quer ser levada a sério, funciona como um contrato social, como um jogo submetido a regras. Essas regras de coerência e de relevância devem estar também de acordo com certos princípios como o da não-contradição (p & não-p), seguindo a tradição da lógica aristotélica, e pela máxima da sinceridade de Grice (1982). Assim, uma proposição e sua negação não podem ser verdadeiras ao mesmo tempo e sob o mesmo ponto de vista. O paradoxo semântico, consistindo na violação desse axioma aristotélico, seria, então, uma proposição ou uma conclusão em que a verdade e a falsidade têm de ser admitidas ao mesmo tempo. Entretanto, não são os paradoxos e as contradições que caracterizam o ato de mentir, bem como proposições falsas não são mentiras. Eles formam apenas pistas para inferir uma mentira. O que caracteriza a mentira é a intenção de enganar alguém, é a insinceridade. O oposto de um enunciado mentiroso não seria o enunciado falso e sim aquele que não é sincero, pois podemos proferir um enunciado falso crendo que ele seja verdadeiro. Assim, segundo Guerreiro (1989, p. 29), a distinção entre mentir e dizer a verdade seria a intenção:

Proferir um enunciado falso visando transmitir uma crença verdadeira a alguém não pode ser considerado uma mentira.

Proferir um enunciado verdadeiro ou falso visando ludibriar alguém caracteriza a mentira.

No primeiro ato de fala há uma situação em que um sujeito A fornece a um sujeito B uma informação falsa, acreditando estar fornecendo uma informação verdadeira, não tendo a menor intenção de ludibriar B. No segundo ato, há uma situação em que A, visando deliberadamente a ludibriar B, profere um enunciado, que pode ser verdadeiro ou falso, embora A nutra a expectativa de que B o tome como verdadeiro, quando na realidade é falso, ou o tome como falso, quando na realidade é verdadeiro.

A mentira é, então, um proferimento duplamente falso. O primeiro tipo de falsidade diz respeito ao ato de fala ilocucionário, isto é, corresponde a um enunciado declarativo que não corresponde a um fato. Essa forma específica de falsidade é chamada de falsidade lógica ou semântica. A segunda forma diz respeito ao ato de fala perlocucionário, já que está relacionada à finalidade para o qual o enunciado foi emitido. A mentira é, sobretudo, um enunciado falso no sentido estrito de que é insincero, constituindo-se em uma forma específica de falsidade, nomeada por Guerreiro (1989) de falsidade moral ou ética.

Como pôde ser verificado, a intenção de ludibriar é que caracteriza a mentira. Estamos, então, em um difícil impasse: tudo indica que seja impossível ter certeza se o outro se expressa sinceramente ou não. É impossível ter certeza sobre intenções alheias. Desse modo, as intenções alheias são apreensíveis por meio de inferências feitas a partir de ações alheias, incluindo os atos de fala e as condutas, conforme foi feito a partir do discurso da acareação do Senado. Assim, foram feitas inferências a partir da fala e do comportamento dos senadores de modo que a imprensa, a população e o Senado, que não tinham outra saída, chegaram à conclusão que eles agiram de má fé, caracterizando a mentira.

### 3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O caso teve um desfecho satisfatório à "vontade popular". Entretanto, faz-se necessário um parêntese para lembrar que o termo vontade popular não possui sujeito, é uma certa entidade fantasmagórica que precisa de um representante, conforme afirma Marcondes (1992). Assim, a imprensa nacional fez o papel de representante do povo, dando bastante visibilidade ao caso e sendo de fundamental importância para induzir o Senado a decidir pela cassação dos senadores corruptos. Esse desfecho pôde ser facilmente previsível pelos jornais em análise:

Vi o que não pensei ser possível: ACM confuso, atropalhando-se. Mais que isso; derreteria como sorvete. De José Roberto Arruda, eu não esperava muita coisa; é personagem menor. Sua história é inacreditável. Não houve show. Não houve baixaria. Mas houve espetáculo: o de um Senado que, como instituição, vai aprendendo a respeitar-se a si mesmo e aos cidadãos. Depois dessa acareação, a festa de ACM e Arruda acabou. Ou renunciaram, ou são cassados. Não há outro desfecho possível. Marcelo Coelho  
(excerto de *Folha de São Paulo*, 4 de maio de 2001)

Por meio dessa análise, podemos observar que a linguagem, instrumento precioso da mídia, não é apenas uma forma de se exercer poder, mas significa também uma forma de se denunciar e questionar esse poder, conforme lembra Marcondes (1992). Entretanto, não podemos ser ingênuos e acreditar que estamos livres da corrupção política, pois os políticos que ficaram órfãos e tiveram a imagem social destruída perante a televisão não eram novos no cenário brasileiro, bem como não pertenciam a partidos de oposição ao governo. Esperamos, portanto, que esse não tenha sido só um espetáculo "para inglês ver".

### REFERÊNCIAS

- AUSTIN, J.L. **Quando dizer é fazer**: palavras e ação. Porto Alegre: Artes Médicas, 1990.
- ESTEVES, J. P. A persuasão na ordem da interação. **Revista de Comunicação e Linguagens**: estratégias de persuasão, v.21, n.14, p. 55-72, 1991.
- GOFFMAN, E. **Interaction ritual**: essays on face to face behavior. Chicago: Aldine Publishing, 1967.
- \_\_\_\_\_. **Frame analysis**: an essay on the organization of experience. Boston: Northeastern University, 1986.
- \_\_\_\_\_. **A representação do eu na vida cotidiana**. 4. ed.. Petrópolis: Vozes, 1989.
- GRICE, H. P. Lógica e Conversação. In: DASCAL, M. (Org.) **Pragmática**: problema, críticas, perspectivas da lingüística. Campinas: Marcelo Dascal, 1982. V.4.
- GUERREIRO, M. A. L. **O dizível e o indizível**: filosofia da linguagem. Campinas, SP: Papyrus, 1989.
- \_\_\_\_\_. **Problemas de filosofia da linguagem**. Niterói, RJ: ed. UFF, 1985.
- HOLMES, J. Modifying illocutionary force. **Journal of Pragmatics**, v. 8, n. 3, p. 315-363, 1984.
- MACEDO, A. T., BRITO, L. F. **Características dos pedidos em português**. PUC: Rio, s.d. (Mimeogr.).
- MARCONDES, D. **Filosofia, linguagem e comunicação**. 2. ed.. São Paulo: Cortez, 1992.
- OLIVEIRA, M.C.L. **Polidez, uma estratégia de dissimulação: análise de cartas de pedido de empresas brasileiras**, 1992. Tese (Doutorado em Letras). PUC -Rio de Janeiro.
- SAUSSURE, F. **Curso de lingüística geral**. 8. ed. São Paulo: Cultrix, 1977.
- SEARLE, J.L. What is a speech act? In: **The philosophy of language**. London: Oxford University, 1971.
- \_\_\_\_\_. **Os atos de fala**: um ensaio de filosofia da linguagem. Coimbra: Almeida, 1984.
- TRACY, K., CRAIG, R.T., SMITH, M. et alii. The discourse of requests: assessment of a compliance-gaining approach. **Human Communication Research**, v.10, n.4, p.513-537, 1984.

#### Abstract:

**Title:** "Did Senator Arruda consult, require or command?" An analysis of the speech acts used at a Senate judgment

**Abstract:** A recent event marked Brazilian history: the judgment of two influential senators accused of violating the secrecy of the senate electronic voting panel. In the media coverage of the event, the use of three speech acts played a prominent role: "to consult", "to request" and "to command." Thus, in this article these speech acts and their illocutionary force are analyzed, together with an investigation on how the choice for each speech act did influence the outcome of the events.

**Key words:** discourse; senate judgment; speech acts.

#### Résumé:

**Titre:** "Le Sénateur Arruda a-t-il consulté, demandé ou ordonné?" Une analyse des actes de parole utilisés au jugement au Sénat.

**Résumé:** L'histoire brésilienne a été marquée récemment par un événement important: le jugement de deux

sénateurs puissants accusés d'avoir violé le panneau électronique de votation du Sénat. Dans la divulgation de l'événement par les médias on pouvait constater la prédominance des trois actes de paroles suivants: consulter, demander et ordonner. Dans cet article ces trois actes de parole et leur force ilocutionnaire sont analysés ainsi bien que l'influence de leur choix respectif sur le résultat de l'événement.

**Mots-clés:** discours; jugement au Sénat; actes de parole.

#### Resumen:

**Título:** "¿El senador Arruda consultó, pidió u ordenó?" Un análisis de los actos de la confrontación de testigos del senado"

**Resumen:** Recientemente, en la historia brasileña, hubo un acontecimiento muy difundido por la prensa: el juzgamiento de dos influyentes senadores acusados de alterar lo panel electrónico de votación del senado. En el discurso de la media sobre la divulgación de lo ocurrido, el uso de tres actos de habla fue preponderante: consultar, pedir y ordenar. Así siendo, analizamos esos tres actos de habla con sus respectivas fuerzas elocucionarias e investigamos cómo la opción por uno de ellos repercutiría el remate de los acontecimientos.

**Palabras clave:** discurso; confrontación de testigos; actos de habla.

---

[1] Doutoranda em Estudos da Linguagem da PUC-Rio. Bolsista do CNPq. E-mail: wladeira@hotmail.com.

topo 

