



## SOBRE A CONCESSÃO\* (ABOUT THE CONCESSION)

Liliane M. SANTOS (Universidade de São Paulo)

**ABSTRACT:** *We present a proposal of definition of concession, that intends to observe more its semantic and pragmatic properties than the presence of explicit marks. Our study uses four basic notions, those of argumentation, polyphony, interaction and face-work.*

**KEYWORDS:** *concession; argumentation; polyphony; interaction; face-work.*

### 0. Introdução

A origem dos estudos sobre a concessão encontra-se nos tratados de retórica clássica. Nessa tradição, a concessão é considerada como uma das principais figuras de argumentação, sendo definida como um movimento argumentativo que se realiza em dois momentos: primeiramente, o orador reconhece a validade de um argumento por ele atribuído a seu adversário no debate; em seguida, enuncia um contra-argumento que restringe a abrangência do primeiro ou o destrói.

Embora venha sendo estudada desde a Antigüidade clássica, a concessão ainda carece de um estudo em profundidade em língua portuguesa. A partir de três noções básicas – a *argumentação*, a *polifonia* e o *trabalho de preservação de faces* –, nosso trabalho procura suprir essa falta, buscando lançar as bases para uma definição desse movimento discursivo que se fundamente mais sobre suas características semânticas e pragmáticas do que sobre a presença de marcas especializadas explícitas.

As três noções acima evocadas têm em comum o pressuposto de que a linguagem humana é fundamentalmente um meio de *interação*. Essa observação nos conduz a colocar tal noção como o centro federador de nosso trabalho – e, sob nosso ponto de vista, não se pode entender o funcionamento da concessão sem levar em conta esse dado essencial.

### 1. Pressupostos teóricos

#### 1.1. A argumentação

Sem desconsiderar os estudos anteriores sobre a argumentação (como sua descrição pela retórica clássica ou sua análise pela filosofia), interessa-nos, neste trabalho, sua análise pela semântica da enunciação. No modelo do *argumentativismo fraco*, Anscombe e Ducrot (1983) apresentam três definições para a atividade lingüística de ‘argumentar’: “i) dizer A para que o destinatário *pense* C”; “ii) dizer A com o fim de que o destinatário *conclua* C”; e “iii) apresentar A como devendo *conduzir* o destinatário a *concluir* C”, em que a última corresponde à atividade lingüística de argumentar. No modelo do *argumentativismo forte* – em que se propõe a

---

\* Este trabalho, que faz parte de um projeto maior (cf. Santos, 1998), representa uma retomada e um aprofundamento de discussão iniciada em trabalhos precedentes (cf. Santos, 1999a, 1999b).



noção de *topos discursivo* como o mecanismo que explica o caminho que liga um argumento a uma conclusão –, a tarefa da argumentação (mais especificamente, mas de um modo geral, da *pragmática integrada*) é revelar a natureza dos princípios que regem a organização do discurso e sua função na comunicação<sup>1</sup>.

### 1.2. A noção de interação

Entre as várias correntes teóricas que estudam a conversação, a que mais nos interessa aqui se encontra nos trabalhos de Kerbrat-Orecchioni e sua equipe (cf., principalmente, Cosnier e Kerbrat-Orecchioni, 1987). Tais trabalhos propõem-se mostrar de que maneira os interlocutores (“co-enunciadores” ou “interactantes”) influenciam-se mutuamente e trabalham em conjunto a fim de assegurar a gestão da interação, com o auxílio de mecanismos de ajustamento mútuo de inter-sincronização e de negociação permanente.

Paralelamente, interessa-nos também o trabalho de Sperber e Wilson (1986). Nesse trabalho, os autores utilizam as noções de *inferência* e de *enriquecimento mútuo dos contextos cognitivos* dos interlocutores, bem como os conceitos de *esforço cognitivo* e de *caráter mais ou menos manifesto de uma informação*, a fim de explicar o comportamento dos interlocutores.

### 1.3. A polifonia discursiva como elemento constituidor da concessão

No quadro da teoria da polifonia, Anscombe (1983: 52, nossa tradução) define a concessão da seguinte maneira:

seja  $L$  o locutor de um discurso seguido  $X \text{ Conec } Y$ , no qual  $X$  e  $Y$  são enunciados (ou seqüências de enunciados), e *Conec* um certo conector. Dizemos que  $L$  é, em seu discurso, o autor de uma estratégia concessiva, se  $L$  mobiliza cinco enunciadores  $e_1, e_2, e_3, e_4, e_5$ , de tal forma que:

- a)  $e_1$  cumpre o ato [de linguagem] que se liga a  $p$ , uma proposição expressa por  $X$ ;
- b)  $e_2$  argumenta de  $p$  em direção a uma certa “conclusão”  $r$ ;
- c)  $e_3$  cumpre o ato [de linguagem] que se liga a  $q$ , uma proposição expressa por  $Y$ ;
- d)  $e_4$  opõe-se à argumentação de  $p$  em direção a  $r$ ;
- e)  $e_5$  mostra-se de acordo com a situação descrita em  $p$ , ou constituída pelo fato de cumprir o ato [de linguagem] que se liga a  $p$ ;
- f)  $L$  não se identifica a  $e_2$ ;

Com base na idéia de que a concessão consiste em uma estratégia argumentativa polifônica, vemos que seu estudo somente pode adquirir pleno sentido se se referir à noção de *interação*, àquilo que se passa quando dois interlocutores estão um diante do outro.

### 1.4. A concessão como estratégia de figuração

---

<sup>1</sup> Para um contraste entre esses dois momentos da teoria, ver Moeschler e Reboul (1994, caps. 10 e 11).



Um dos postulados do modelo interacionista de Brown e Levinson (1978) é o de que as interações humanas se estruturam em torno da *polidez*<sup>2</sup>. De acordo com esses autores, todo indivíduo possui duas faces: i) a *face negativa*: os “territórios do eu” descritos por Goffman (o território corporal, espacial ou temporal; os bens materiais; os conhecimentos secretos, entre outros); e ii) a *face positiva*: o narcisismo e o conjunto das imagens auto-valorizantes construídas pelos interlocutores, e que eles procuram preservar e ver preservadas. Portanto, em toda interação em que dois participantes estão envolvidos, *quatro* faces estão presentes. Além disso, durante o desenrolar da interação, os atos (verbais e não verbais) cumpridos pelos interlocutores constituem uma ameaça potencial para pelo menos uma dessas quatro faces.

Nessa perspectiva, os atos de linguagem se dividem em quatro categorias: i) *ameaças à face negativa do autor*: por exemplo, a promessa ou a oferta – pelas quais o locutor se compromete a efetuar, num futuro próximo ou distante, um ato capaz de lesar seu próprio território; ii) *ameaças à face positiva do autor*: confissão, desculpas, auto-crítica e outros comportamentos “autodegradantes”; iii) *ameaças à face negativa do destinatário*: violações territoriais de natureza não-verbal (ofensas proxêmicas, contatos corporais indevidos, agressões visuais, sonoras ou olfativas, violações do “território reservado” do outro), e de natureza verbal (questões “indiscretas” e todo um conjunto de atos que incomodam, de algum modo – além dos atos diretivos); iv) *ameaças à face positiva do destinatário*: atos em que o narcisismo do destinatário pode ser posto em perigo: a crítica, a refutação, a reprovação, o insulto, a injúria, a caçoada, o sarcasmo (Kerbrat-Orecchioni, 1994, 1996; Moeschler e Reboul, 1994; Silva, Koch *et al.* 1993).

Concebemos o ato concessivo como parte de uma *estratégia de figuração*, ou seja, como parte de uma estratégia que visa eliminar – ou, pelo menos, minimizar – as ameaças, potenciais ou reais, às faces dos interlocutores. Em outras palavras, o ato de concessão tem por objetivo minimizar uma oposição àquilo que diz o interlocutor: o locutor assinala o fato de sua oposição não constituir uma ameaça nem à face positiva nem à face negativa do interlocutor, ao mesmo tempo em que procura “salvar” suas próprias faces positiva e negativa.

## 2. A construção da concessão

Um exemplo como o seguinte nos ajuda a compreender de que modo um ato concessivo pode se constituir na conversação:

*Doc.* (quanto às profissões) libeRAIs o senhor acha que no Brasil há um desequilíbrio numérico de umas em relação a outras?

*Inf.* bem **eu não diria** que:: possui/ que fosse assim um desequilíbrio numérico... ah:: **eu pensaria o seguinte** que a:: a:: em relação às profissões o que existe no Brasil... é a:: a ausência de um estudo... sobre o mercado de trabalho... se verifica mesmo dentro da universidade que a universidade forma... anualmente um número razoável de profissionais de alunos que ingressam nas escolas... e que delas saem... sem que a universidade possa:: ter uma mensuração... de por exemplo se no mercado de trabalho em Porto Alegre existem ah::

<sup>2</sup> Por razões de espaço, não trataremos aqui da *polidez*, conceito no entanto fundamental para o estudo das estratégias de figuração.



advogados em número suficientes para atender à área (em) Porto Alegre se existem médicos suficientes para atender à área em Porto Alegre ou dentistas ou engenheiros enfim qualquer uma das profissões que: ah:: saem da universidade... **o que eh:: existe portanto não seria propriamente** um desnivelamento numérico e **sim** então a:: ausência de um:: estudo que pudesse dar condições àqueles jovens que estão na Universidade por exemplo que FORMam os profissionais liberais... a::... que desse a idéia... de:: necessidade ou não no mercado fazendo com que a universidade então pudesse diminuir por exemplo o número de formados em uma determinada carreira por já haver uma saturação no mercado e aumentar em outras carreiras em virtude da inexistência de profissionais em número suficiente... então o que ah:: o que existe atualmente é isso é a ausência de um estudo... ah:: o desnivelamento numérico **não se poderia acho eu cogitar** porque:: sem esse primeiro estudo de mensuração **não se sabe dizer** se tem ou não tem advogados demais ou se tem médicos ou:: ou:: dentistas de menos... **é meio difícil de dizer...** (NURC/RS/DID-08: 01-41; cf. Hilgert, 1997)

Como se pode ver, o *Inf.* deseja opor-se à asserção subjacente à pergunta do *Doc.* (a saber, “há no Brasil um desequilíbrio numérico entre as profissões liberais”). A fim de evitar a ameaça potencial (à face positiva do *Doc.*) que representaria apresentar sua oposição de maneira direta e, ao mesmo tempo, manifestar essa oposição, o *Inf.* lança mão de uma série de recursos: não apenas as expressões em destaque, mas também marcadores de hesitação e/ou de planejamento da conversação (como “ah” e pausas).

Alguns desses recursos enquadram-se no que Galembeck (1997) classifica como “procedimentos para marcar o distanciamento do locutor”: por exemplo, o uso do futuro do pretérito (*diria, pensaria, poderia, seria*). Outros se enquadram nos “procedimentos que marcam o envolvimento do sujeito”, desse mesmo autor: os verbos de opinião utilizados na primeira pessoa do singular (*acho*).

Examinando mais de perto as expressões em destaque, notamos que ocorrem, em abundância, verbos que exprimem operações mentais (*pensar, cogitar, achar*) e verbos de elocução (*dizer*, presente três vezes), além de verbos existenciais (*existir, ser*), no futuro do pretérito. Também notamos a presença muito freqüente de formas negativas – seja o advérbio de negação, seja a expressão *é meio de difícil de* –, incidindo sobre os três tipos de verbo. Atribuir-se certas operações mentais, negando-as ou apresentando-as como hipotéticas, constitui um modo de distanciar-se de seu próprio dizer, distanciamento este que caracteriza um trabalho de preservação de faces.

Podemos observar, igualmente, que a argumentação do *Inf.* vai-se construindo de modo mais e mais impessoal: num primeiro momento, ele utiliza o pronome de primeira pessoa (*eu não diria... eu pensaria...*); em seguida, passa a utilizar verbos existenciais, sob uma forma impessoal (*o que existe... não seria propriamente...*); depois, usa o pronome *se* (*não se poderia cogitar... não se sabe dizer...*), para, finalmente, recorrer mais uma vez a um verbo existencial impessoalizado – dessa vez, acompanhado por uma forma atenuada de negação de um verbo de elocução (*é meio difícil de dizer...*).

O uso dessas marcas de enunciação mostra que a concessão se constrói por meio de um movimento que pode ser descrito como “de avanço e recuo”: o locutor-enunciador deseja deixar claro seu ponto de vista (contrário ao do interlocutor), mas não deseja estabelecer um confronto direto. Assim, ele marca, sucessivamente, sua



aproximação e seu afastamento com relação a seu próprio ponto de vista e, simultaneamente, com relação ao do interlocutor. Note-se que a primeira pessoa em *não se poderia acho eu cogitar* ocorre como uma estrutura parentética: ela aparece justamente num momento em que o afastamento do locutor já estava bem marcado. Ao mesmo tempo, ela tem a função de suavizar uma negativa (*não se poderia cogitar*) que, do contrário, poderia ser compreendida como uma imposição (devido ao uso impessoal do verbo, e apesar do uso do futuro do pretérito, que funciona como marca de atenuação), o que poderia ser interpretado como uma agressão à face positiva do interlocutor. Esse duplo movimento de aproximação e afastamento já foi observado por Galembeck (1997: 150), como resultado de estratégias de preservação da face, em contextos de manifestação de opinião:

os falantes assumem atitudes diversas para a preservação da face. Por vezes, eles procuram tomar uma atitude de defesa e resguardo, procurando evidenciar que as opiniões emitidas não são suas ou, então, que eles não assumem os conceitos emitidos. Em outros casos (...) evidenciam que incorporam – ainda que com ressalvas – os conceitos e opiniões.

É justamente nesse movimento que se deve procurar as marcas da concessão: nesse balanço entre aceitação e rejeição do texto conversacional, cujo objetivo é conduzir o interlocutor a concluir o que se quer que ele conclua.

### 3. Conclusão

Neste ponto, é-nos possível definir (provisoriamente) a concessão como

uma estratégia argumentativa interativa polifônica, em que o locutor-enunciador, ao contrariar o que acredita ser o ponto de vista do interlocutor, cede-lhe um espaço de argumentação, antecipando possíveis contra-argumentos, a fim de preservar tanto suas faces positiva e negativa quanto as deste último, simultaneamente à apresentação de seus argumentos como devendo conduzir o interlocutor à conclusão que deseja fazer prevalecer.

Como vimos, uma dada seqüência não depende da ocorrência de marcadores específicos para ser considerada concessiva. Mais do que isso, podemos ver que, na ausência (tanto quanto na presença) de tais marcadores, marcas de enunciação – assinalando um duplo movimento de aproximação e de recuo do locutor-enunciador com relação ao texto conversacional – indicam a construção de um movimento concessivo.

Por último – mas não menos importante –, cabe notar que é a própria situação de interlocução que leva à aparição da concessão. Com efeito, como mostra nosso exemplo, é o *outro* que coloca o locutor em posição de defender ou contrariar um determinado ponto de vista: é na interlocução, realmente, que se constrói a concessão.



RESUMO: A partir de quatro noções básicas – a *argumentação*, a *polifonia*, a *interação* e o *trabalho de preservação de faces* –, apresentamos uma proposta de definição da concessão que atenta mais para suas propriedades semânticas e pragmáticas do que para a presença de marcas especializadas explícitas.

PALAVRAS-CHAVE: concessão; argumentação; polifonia; interação; trabalho de preservação de faces.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANSCOMBRE, J.-Cl. *Pour autant, pourtant (et comment): à petites causes, grands effets. Cahiers de Linguistique Française* 5, Genebra, p. 37-84, 1983.
- ANSCOMBRE, J.-Cl. & DUCROT, O. *L'argumentation dans la langue*. Bruxelles: Mardaga, 1983.
- BROWN, P. & LEVINSON, S. Universals in language usage: politeness phenomena. *In: GOODY, E.N. (ed.) Questions and politeness – strategies in social interaction*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 56-289, 1978.
- COSNIER, J. & KERBRAT-ORECCHIONI, C. (éds.) *Décrire la conversation*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 1987.
- GALEMBECK, P. de T. Preservação da face e manifestação de opinião: um caso de jogo duplo. *In: PRETI, D. (org.) O discurso oral culto*. São Paulo: Humanitas Publicações – FFLCH/Edusp, p. 135-150, 1997.
- HILGERT, J.G. (org.) *A linguagem falada culta na cidade de Porto Alegre: materiais para seu estudo*. Passo Fundo/Porto Alegre: EDIUPF/UFRGS, 1997.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. *Les interactions verbales*. Paris: Armand Colin, 1994 (tomo III).
- \_\_\_\_\_. *La conversation*. Paris: Seuil, 1996.
- MOESCHLER, J. & REBOUL, A. *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*. Paris: Seuil, 1994.
- SANTOS, L.M. Uma análise modular da concessão em português: conversação, argumentação e prosódia. Projeto Individual de Pesquisa. São Paulo: USP, 1998.
- \_\_\_\_\_. Marcas da concessão na língua falada e na língua escrita. *In: MOURA, D. (org.) Os múltiplos usos da língua*. Maceió: Edufal, p. 267-270, 1999a.
- \_\_\_\_\_. Semântica e pragmática da concessão: como identificamos um ato concessivo na ausência de marcadores específicos?. Comunicação apresentada ao *III Encontro Franco-Brasileiro de Análise do Discurso*. Rio de Janeiro: UFRJ, 13-15/10, 1999b.
- SILVA, M.C.P. da, KOCH, I.G.V. et al. A dimensão ilocutória. *In: CASTILHO, A.T. de (org.), Gramática do português falado vol. III*. Campinas/São Paulo: Ed. da Unicamp/Fapesp, p. 19-30, 1993.
- SPERBER, D. & WILSON, D. *Relevance: communication and cognition*. Oxford: Blackwell, 1986.