

O discurso político na mídia: a preservação da face positiva do Presidente Barack Obama

Political discourse in the media: the positive face-work of President Barack Obama

Vanessa Hagemeyer Burgo*
João Vieira da Silva Neto**

RESUMO: Este estudo visa a analisar os procedimentos de preservação da face positiva empregados pelo presidente dos Estados Unidos Barack Obama durante uma interação verbal. Pretendemos discutir as estratégias utilizadas por ele para diminuir a força ilocutória de seus enunciados, amenizando ou distanciando sua imagem de assuntos polêmicos. O aporte teórico da pesquisa tem embasamento nos princípios da Análise da Conversação e o *corpus* é formado por uma entrevista concedida ao apresentador David Letterman, em seu programa *Late Show with David Letterman*, transmitida pela rede de televisão americana CBS em 2009. De acordo com os resultados, esses recursos influenciam a atitude linguística do presidente, sobretudo quando exposto, diretamente, a um grande público. Seu discurso é formado por estratégias sociointeracionais destinadas à redução de possíveis ameaças à imagem que quer preservar, a fim de obter a aprovação dos ouvintes e garantir o resguardo do que não deseja ver exibido.

PALAVRAS-CHAVE: Discurso Político. Interação Verbal. Face Positiva.

ABSTRACT: The aim of this study is to analyze the positive face-work employed by the President of the United States Barack Obama during a verbal interaction. We intend to discuss the strategies used by him to reduce the illocutionary force of his utterances in order to mitigate or distance his image from polemical issues. The theoretical framework is based on the principles of Conversation Analysis and the *corpus* is composed of an interview given to David Letterman on his late-night talk show *Late Show with David Letterman*, broadcast by the American television network CBS in 2009. According to the findings, these devices influence the linguistic attitude of the President, especially when directly exposed to a great audience. His speech consists of socio-interactive strategies that contribute to reduce potential threats to the image that he wants to preserve in order to get listeners' approval as well as to protect what he does not desire to be displayed.

KEYWORDS: Political Discourse. Verbal Interaction. Positive Face.

1. Introdução

A língua falada, enquanto objeto de pesquisa, proporcionou grandes contribuições para a compreensão da natureza da própria linguagem e, a observação da fala em situações concretas

* Doutora em Estudos da Linguagem pela Universidade Estadual de Londrina (UEL) e pós-doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Inglês: Estudos Linguísticos e Literários da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora do Curso de Letras e do Programa de Pós-Graduação em Letras da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), *campus* Três Lagoas.

** Mestre em Letras pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), *campus* Três Lagoas. Professor do Curso de Letras na mesma instituição.

de uso permite analisar a subjetividade das relações interpessoais por meio da organização do evento conversacional. Para isso, não basta analisar somente o que foi dito, mas, principalmente, o modo como foi dito, a partir da abordagem interacional do texto.

Em uma interação face a face, o descumprimento do conjunto de normas estabelecidas pela sociedade, a qual pressupõe a existência de um comportamento adequado para um determinado evento, pode gerar uma situação de conflito entre os interactantes. A preocupação com a construção de uma boa imagem se intensifica, principalmente, quando se trata de uma figura política cujo carisma e popularidade são determinantes para o êxito eleitoral. De um modo geral, os discursos dos políticos são meios produtivos para a análise da interação e dos procedimentos empregados por eles na constituição e na manutenção de sua imagem positiva, pois há alguns momentos em que se distanciam de assuntos desconfortáveis ou prejudiciais aos seus objetivos, e outros em que se aproximam de atos ou concepções valorizadas socialmente.

O princípio de defesa da autoimagem pública incide, principalmente, sobre as formas de interação conversacional, uma vez que os recursos de preservação da face são, frequentemente, de caráter verbal. Entre eles, podem ser destacados os marcadores discursivos¹, as formas de polidez e as atividades de reformulação, entre outros mecanismos linguísticos. Os marcadores, de um modo geral, constituem um recurso imprescindível no texto falado, pois atuam no discurso de modo a organizar a função textual-interativa, estabelecendo relações entre as unidades discursivas (UD)².

Via de regra, todo falante deseja ver sua face preservada e, para isso, o emprego de determinados mecanismos e procedimentos de atenuação são essenciais para abrandar situações problemáticas acerca de determinados assuntos, assim como para buscar aprovação discursiva e envolvimento do ouvinte. Nesse sentido, observa-se a relevância de se discutir como os procedimentos de atenuação e de construção da imagem positiva são empregados pelo Presidente Barack Obama em textos falados planejados localmente, pois quando um tema

¹ De acordo com Risso, Silva e Urbano (1997, p. 21), marcadores discursivos são “um amplo grupo de elementos de constituição bastante diversificada, envolvendo, no plano verbal, sons não lexicalizados, palavras, locuções e sintagmas mais desenvolvidos, aos quais se pode atribuir homogeneamente a condição de uma categoria pragmática bem consolidada no funcionamento da linguagem. Por seu intermédio, a instância de enunciação marca presença forte no enunciado, ao mesmo tempo em que se manifestam importantes aspectos que definem sua relação com a construção textual-interativa”.

² Castilho (1989, p. 253) afirma que a UD é “um segmento do texto caracterizado semanticamente por preservar a propriedade de coerência temática da unidade maior, atendo-se como arranjo temático secundário ao processamento de um subtema, e formalmente por se compor de um núcleo e de duas margens, sendo facultativa a figuração destas.” O termo diretora significa uma UD “hierarquicamente superior” do ponto de vista de sua importância para a negociação. (ROSA, 1992, p.63)

envolve diversos segmentos da sociedade, por vezes, com posicionamentos opostos, percebe-se uma preocupação maior, por parte do falante, em resguardar sua face perante a sociedade.

Com o objetivo de discutir as estratégias sociointeracionais empregadas no texto falado em inglês, observamos os procedimentos utilizados por Barack Obama em uma entrevista de formato *talk show*. Dessa maneira, verificamos os recursos utilizados na tentativa de preservação da face, descrevendo e analisando as estratégias de polidez, os marcadores discursivos e os procedimentos de atenuação empregados pelo presidente para suavizar a força ilocutória de seus enunciados e promover gradações de envolvimento e distanciamento entre ele e o texto falado.

2. Face

As concepções doravante explanadas neste item têm como base a noção de face proposta por Goffman (1967). A interação em um encontro social baseia-se em dois conceitos fundamentais: a *face* e a *linha de conduta*. Face é definida como “*the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact*” (p. 5)³. Portanto, o conceito de face representa, metaforicamente, a imagem do eu individual perante seu interlocutor e, conseqüentemente, perante a sociedade. Um sujeito é moldado e modificado, no percurso interacional, de acordo com o contrato e com as negociações sociais estabelecidos entre os interactantes. O valor social positivo que o falante reclama para si em uma interação é obtido pelo que o pesquisador chama de *linha de conduta*. Essa linha deve ser compreendida como atos verbais e não-verbais do falante que expressam sua visão da situação, sua avaliação a respeito dos participantes e, especialmente, de si mesmo no decorrer de um contato específico.

Em uma interação, espera-se que os indivíduos respeitem a própria imagem e, de mesma forma, que respeitem a imagem dos interlocutores. Normalmente, no processo de interação, os falantes tendem a construir uma imagem positiva de si mesmos e de seu lugar na sociedade, assumindo duas atitudes possíveis: uma atitude defensiva, na qual o locutor precisa preservar a própria face, e uma atitude protetora, na qual o mesmo deve preservar a face do seu interlocutor.

Entretanto, uma interação social nem sempre atende a esse grau de civilidade. Para Rosa (1992, p. 20), toda interação é, por si só, um fenômeno potencialmente desestabilizador; o

³ o valor social que uma pessoa efetivamente reivindica para si por meio da linha de ação que os outros supõem que ele adotou, no decorrer de um contato específico (tradução nossa).

simples fato de interagir com outros em sociedade rompe um equilíbrio social pré-existente, ameaçando a autoimagem pública construída pelos participantes. Após a tensão provocada pelo encontro social, os falantes costumam estabelecer um contrato fiduciário no qual aceitam a linha de conduta do outro, a fim de não ameaçarem as faces envolvidas nos diálogos.

2.1 Face positiva e face negativa

O conceito de face, estabelecido inicialmente por Goffman foi posteriormente reelaborado e aprofundado por Brown e Levinson (1987), os quais ampliaram essa noção em seus estudos acerca da polidez linguística nas interações, empregando os termos “face positiva” e “face negativa”. De acordo com os autores:

- I. **negative face**: the basic claim to territories, personal preserves, rights to nondistraction - i.e. to freedom of action and freedom from imposition;
- II. **positive face**: the positive consistent self-image or ‘personality’ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants (p. 61)⁴.

Para eles, todo indivíduo possui duas faces que são complementares. A face positiva corresponde à imagem favorável que cada falante tenta apresentar aos outros. Essa face é facilmente demonstrada e preservada em interações que ocorrem entre indivíduos que se respeitam e que se querem bem. A face positiva representa a necessidade de aprovação social, de pertencimento a uma comunidade, de ver seus valores compartilhados e sua imagem pública validada pelos interlocutores.

A face negativa corresponde ao desejo do indivíduo de agir livremente, de não sofrer imposições e de poder realizar ações de forma independente. Adotando o princípio da face positiva e negativa nas interações face a face, Marcuschi (1989) complementa que a primeira seria a busca de assentimento e aceitação de sua personalidade e desejos. A segunda, por sua vez, trata-se do âmbito pessoal que deseja ver protegido.

Assim, durante as trocas conversacionais, temos pelo menos quatro faces que entram em contato: a face positiva e negativa do locutor e a face positiva e negativa do interlocutor. Como nas demais atividades conversacionais, nas entrevistas também podem ocorrer uma série

⁴ a reivindicação básica aos territórios, reservas pessoais, direitos a não distração - ou seja, a liberdade de ação e a liberdade de imposição; a auto-imagem positiva consistente ou a "personalidade" (incluindo crucialmente o desejo de que essa auto-imagem seja apreciada e aprovada) reivindicada pelos interactantes.

de atos verbais e não verbais que ameaçam as faces dos interactantes. Tais atos são chamados por Brown e Levinson (1987, p. 65-68) de *Face Threatening Acts (FTAs)*, em português, atos ameaçadores da face. Os autores levam em consideração as quatro faces dos interlocutores ao classificá-los:

Atos ameaçadores da face (FTAs)	
<i>Atos que ameaçam a face positiva do locutor</i>	Desculpas, aceitação de um elogio, perda do controle físico, tropeços, quedas etc; auto-humilhação, ações estúpidas, autocontradição; confissões, admissão de culpa ou responsabilidade, autocríticas.
<i>Atos que ameaçam a face positiva do interlocutor</i>	Expressões de reprovação, censura, desprezo ou ridicularização, queixas e repreensões, acusações, insultos; contradições ou discórdias, provocações; expressões de emoções violentas fora de controle, irreverência, menção de tópicos, tabu.
<i>Atos que ameaçam a face negativa do locutor</i>	Expressões de agradecimento, aceitação de agradecimentos ou desculpas do interlocutor, desculpas, aceitação de oferecimentos, respostas a gafes, promessas e oferecimentos de má vontade.
<i>Atos que ameaçam a face negativa do interlocutor</i>	Ordens e pedidos, proibições, sugestões, conselhos, lembretes, ameaça, advertências, atos desafiadores; oferecimentos, promessas; elogios, expressões de inveja ou admiração, expressão de emoções (negativas) fortes em relação ao interlocutor.

A partir do estabelecimento do conceito de FTAs, podemos compreender melhor as estratégias destinadas à manutenção da face dos interlocutores. Os autores propõem uma hierarquia de estratégias na realização dos atos ameaçadores da face. De acordo com o esquema traçado por eles, são cinco as possibilidades de se executar um FTA (p. 60). Ao classificá-los, eles utilizam uma escala que vai de 1 a 5 e, quanto maior o número, mais indireta e mais atenuada será a realização. A saber:

- 1) **diretamente e sem ação compensatória (*bald-on record*):** nesse caso, não há esforço algum para reduzir o impacto do FTA; o falante deixa claro que não há intenção de amenizar o dano potencial à face. É geralmente utilizada por amigos, familiares ou pessoas que se conhecem bem.
- 2) **diretamente, com ação compensatória e polidez positiva:** o locutor realiza o FTA, porém com ação reparadora. Nesse caso, procura-se minimizar a face positiva do ouvinte, não deixando que sua ação afete a relação entre ambos. Caracteriza-se pela produção de atos de caráter antiameaçador, como o elogio, a manifestação de acordo e o agradecimento.

- 3) **diretamente, com ação compensatória e polidez negativa:** nesse caso, o FTA é realizado explicitamente, assim como a ação reparadora que ocorre na tentativa de mitigar os efeitos negativos. Nessa estratégia, enfatiza-se o respeito à face negativa do interlocutor. São alguns exemplos: “eu não quero lhe interromper, mas...”; “sei que você está sem muito dinheiro, mas poderia me emprestar...”; “me desculpe, mas...”.
- 4) **indiretamente (*off record*):** o falante realiza o FTA implicitamente, sem assumir a responsabilidade, utilizando a linguagem indireta, como no caso: “está frio aqui”, esperando que o(s) ouvinte(s) feche(m) a janela ou ligue(m) o aquecedor.
- 5) **não realiza o FTA:** nesse caso, o falante opta por não realizar o FTA, por ser ameaçador demais ou por não haver condições de se atenuar os danos potenciais à interação.

A partir dessa classificação apresentada por Brown e Levinson, Kerbrat-Orecchioni (1990) redimensiona a noção de atos ameaçadores da face ao constatar que muitos deles podem produzir efeitos simultâneos tanto na face positiva, quanto na face negativa dos interlocutores. Além disso, a autora admite a existência de atos valorizantes que produzem efeitos positivos sobre as faces dos falantes, chamando-os de atos antiameaçadores (anti-FTAs ou *Face Flattering Acts*). Exemplos deles são o agradecimento, o elogio, um presente, um voto de confiança. Segundo a autora (2006, p. 81), o modelo proposto por Brown e Levinson é “excessivamente pessimista, e até mesmo ‘paranoide’ da interação - representando os indivíduos em sociedade como seres vivos sob a ameaça permanente de FTAs de todo gênero”.

Galembeck (2005, p. 174) assevera que “as circunstâncias particulares em que se desenvolvem os diálogos fazem com que neles a preservação da face seja uma necessidade constante”. Já que não é possível prever as ações desenvolvidas pelo outro interlocutor, “o falante adota mecanismos que assegurem o resguardo do que não deseja ver exibido e coloquem em evidência aquilo que desejam ver exibido”.

Na cena política, muitos atos de linguagem podem ser considerados ameaças potenciais à face. A regra do bom convívio social é evidenciar e preservar a face positiva e ocultar a face negativa. Com o intuito de preservar sua imagem positiva, os falantes empregam recursos de natureza verbal e não verbal para mantê-las. A ameaça leva os interactantes a selecionar, dentre as práticas de salvamento da face constituintes de seu repertório, as mais eficazes para utilizar

em uma determinada situação, buscando, assim, neutralizar o ato ofensivo e preservar a face positiva. Conforme Goffman (1980, p. 84), “caso se queira lidar bem consigo mesmo e com os outros em todas as contingências, deve-se ter um repertório de práticas salvadoras de face para cada uma dessas possíveis relações com a ameaça”.

3. As práticas de salvamento da face

A partir da tensão de proteger seu território (face negativa) e melhorar sua imagem pública (face positiva), surge o que Brown e Levinson denominaram de *face-work*. Ao interagirem, os falantes se comportam de acordo com as expectativas e desejos relacionados à imagem pública que querem ver respeitada. Assim, os interactantes realizam esse trabalho de face quando utilizam ações que minimizam ou neutralizam possíveis ameaças à face do locutor ou à face do interlocutor, representando um esforço no sentido de manter as faces e estabelecer um caráter harmonioso nas interações. Há, nesse caso, um empenho do falante para que suas ações não façam ninguém perder a face, incluindo a dele própria. Segundo Preti (2002, p. 54):

Em eventos comunicativos nos quais o falante se expõe de forma mais direta, por exemplo: em que necessita manifestar suas opiniões, atender ou recusar pedidos, responder a perguntas diretas e indiretas é vital a necessidade de salvaguardar a face para a manutenção do diálogo, já que a perda da face, em geral, pode levar a uma situação tensa e comprometedora da interação.

A expressão “perder a face”, na perspectiva de Goffman (1980, p.78-79), refere-se, em princípio, ao sujeito que está na face errada ou fora dela. Isso acontece quando um falante apresenta um valor social incompatível com a linha de conduta seguida por ele ou pelo grupo no qual que está inserido. Quando o sujeito percebe que está fora da face ou na face errada, sente-se envergonhado e constrangido “pelo que pode acontecer à sua reputação como participante”. É importante ressaltar que nem sempre o falante irá demonstrar que está envergonhado, pois muitas pessoas são capazes de ocultar tal reação, ocorrendo o que o autor denomina de “salvar a face”. Essa expressão refere-se ao processo pelo qual um indivíduo é capaz de dar aos outros a impressão de que não perdeu sua face. Uma pessoa *tem, está em ou mantém* uma face quando a linha que segue exprime uma “fachada” de si mesma “internamente consistente, apoiada por julgamentos e evidência transmitidos pelos outros participantes”. Nesses casos, o falante “sente que pode manter a cabeça erguida e apresentar-se abertamente para os outros”.

Retomando os estudos de Goffman, Galembeck (2005, p.174) afirma que os processos de representação (*face-work*) são “os procedimentos destinados a neutralizar as ameaças (reais ou potenciais) à face dos interlocutores ou a restaurar a face dos mesmos”. Em outras palavras: a fim de se proteger, de preservar a sua face e a do seu interlocutor, os interactantes, por meio de processos de representação, expõem aquilo que desejam ver desvendado (face positiva) e ocultam aquilo que desejam esconder (face negativa).

Nesse sentido, a necessidade de preservar a face em uma interação é uma constante. Para impedir embaraços e constrangimentos, os sujeitos, geralmente, usam práticas preventivas e, para compensar ocorrências desfavoráveis que não foram evitadas com sucesso, eles empregam práticas corretivas. De acordo com o autor, quando o indivíduo utiliza estratégias para proteger suas próprias projeções, pode-se considerá-las como práticas defensivas. Já as práticas protetoras ou de diplomacia ocorrem quando um indivíduo utiliza táticas para resguardar a projeção realizada por outro. Os procedimentos utilizados para elaborar, manter ou restaurar mutuamente a face dos participantes são denominados de processos de figuração:

Goffman menciona como técnicas de Trabalho da Face os **processos evasivos**, pelos quais temas e situações constrangedoras são evitados totalmente ou apresentados de forma dissimulada ou indireta, e os **processos corretivos**, (nos quais comportamentos ritualísticos são adotados para compensar o dano causado à face de um ou mais participantes), sendo que a intensidade e a duração de tais correções correspondem à intensidade da ameaça (MEIRELES, 1997, p. 34).

Algumas dessas estratégias podem ser consideradas defensivas enquanto outras podem ser consideradas protetoras, entretanto, ambas podem ocorrer concomitantemente. Os processos evasivos são o modo mais seguro de evitar possíveis ameaças à própria face, uma vez que o objetivo é evitar os contatos que “poderiam levar à expressão de informações inconsistentes com a linha seguida”. É o que leva o falante a manifestar e conduzir o tópico para um “terreno mais seguro”, menos agressivo às faces em interlocução (GOFFMAN, 1980, p. 85).

Os processos corretivos ou reparadores são estratégias que buscam restabelecer o equilíbrio interacional rompido por uma asserção anterior. Trata-se de uma estratégia que visa a reorientar o diálogo em andamento por conta de uma gafe ou um passo em falso dos interactantes. O autor assevera que, ao se encontrar em uma situação de desequilíbrio ou “desgraça ritual”, na qual é impossível não ignorar o ato falho, os participantes se esforçam

para tentar corrigir ou reparar seus efeitos, “restabelecendo um estado ritual satisfatório” (p. 87).

Em ambos os processos, os participantes estão dispostos a cooperar na preservação da própria face. No entanto, é importante observar que o trabalho de face pode ser utilizado tanto para um fim harmonioso quanto para um fim agressivo. O locutor pode atacar a face de seu interlocutor em benefício da própria face, não apresentando nenhum tipo de respeito pelos sentimentos do interlocutor, pois conforme salienta o pesquisador (1967, p. 24-25), o falante está interessado em obter pontos positivos com a audiência às custas da face dos interlocutores. No entanto, ao ameaçarem a face do próximo, os falantes podem também causar uma ameaça à própria face.

4. Análise e discussão dos dados

Nas entrevistas menos formais, de formato *talk show*, percebe-se que o público tem uma participação física em menor escala se a compararmos com a interação entre entrevistador e entrevistado, porém, tanto um quanto o outro, por vezes, se voltam à plateia para cativá-la, de forma a evidenciar sua face positiva, como pode ser visto no trecho abaixo.

Antes da entrada do presidente Barack Obama, o apresentador do programa interage com o público, mantendo uma conversa direta, durante a qual apresenta o convidado de maneira descontraída. O entrevistador ainda sugere a participação de uma ouvinte, caso a entrevista com o presidente seja rápida.

Excerto 1

*Letterman: I'll tell you ma'am if if ah:: if the president runs short here tonight we'll have some time... (Laughs)
but only () bring up your heart shape potato*

Letterman: Vou te dizer senhora se se ah:: o Presidente encerrar cedo hoje nós teremos algum tempo... (risos) mas apenas () traga sua batata em forma de coração

Excerto 2

Letterman: How are you?

Obama: I'm doing well... I'm doing well Dave ah::... I want you to know th/the main reason I'm here... not any those top ten lists but... I wanted to see that heart shape potato

Letterman: throw it up

Obama: that's remarkable

Letterman: remarkable

Obama: this is remarkable... thank you

Letterman: that's right

Obama: wha/ what's your name?

Garota da plateia: Mary Apple

Obama: Mary... is it your real name Mary Apple? and you carry heart shape potato... oh thank you so much for sharing

Letterman: Mary I think it'll be a nice gift in a great way to put end this nonsense if you... if you just gave to the president... do you mind? it's all yours

Obama: is it for me?

Letterman: it's all yours... congratulations

Obama: thank you

Letterman: that's good

Obama: all right

Letterman: Como vai?

Obama: Vou bem... vou bem Dave ah:... quero que saiba que o/o principal motivo de eu estar aqui... não foi nenhuma dessas listas das dez mais... eu queria ver a batata em forma de coração

Letterman: Jogue-a

Obama: É impressionante

Letterman: Impressionante

Obama: isso é impressionante... obrigado

Letterman: Está certo

Obama: Qua/qual é o seu nome?

Garota da Plateia: Mary Apple

Obama: Mary... seu nome verdadeiro é Mary Apple? (Maria Maçã) e você carrega uma batata em forma de coração?... oh muito obrigada por compartilhá-la

Letterman: Mary eu acho que seria um belo presente e uma boa maneira de por um fim nessa bobagem se você... se você simplesmente a desse de presente ao Presidente... você se importa? É toda sua...

Obama: É para mim?

Letterman: É toda sua... parabéns

Obama: Obrigado

Letterman: Que bom

Obama: Está certo

Após sua entrada, o presidente Obama toma a iniciativa de interagir com o público logo no início da entrevista (excerto 2). Ao dizer que o seu objetivo principal de estar no programa era ver uma batata em formato de coração trazida por uma participante do programa, ele instaura um clima descontraído e agradável, cativando a todos.

Em outro momento de descontração e interação, conforme observamos no exemplo acima, Obama fala diretamente com a dona da batata. Quando descobre que o nome da

participante é *Mary Apple* (Maria Maçã), o presidente sugere uma contradição de alguém que tem como sobrenome “maçã” carregar uma batata.

Pode-se notar que há uma preocupação do entrevistado e do entrevistador em informar a audiência, transmitir e manter uma boa imagem perante o público. Essa atitude constitui-se em uma maneira de demonstrar a face positiva, que corresponde à fachada social, à imagem valorizada que tentamos apresentar aos outros e que necessita de aprovação e reconhecimento. Contudo, a imagem construída socialmente possui, além da face positiva, a face negativa, que se refere à intimidade do interactante ou à reserva do território pessoal, que, a todo o momento, é minimizada por aquele que pretende manter a face.

Os procedimentos utilizados pelo presidente Obama para a preservação de sua autoimagem (face) durante a entrevista podem ser considerados uma tentativa de se estabelecer um acordo que garanta o bom desempenho de uma interação. Durante uma entrevista, sempre existe a possibilidade de troca de lugares, ocorrendo uma inversão. Esse tipo de ação fica evidente no trecho seguinte:

Excerto 3

Letterman: in terms of ah:: ah:: the the health care wh wh what is I don't understand about this?

Obama: wh wh why don't you help me trough ah:: Dave where where ah:: ah:: wh what:: what's been puzzling you lately?

Letterman: if I'm not feeling well

Obama: right

Letterman: I go to the CBS nurse

Obama: everybody should have a CBS nurse... ah:: and I'm I'm sure ah:: th the nurse is a wonderfull person

Letterman: com relação ah:: ao sistema de saúde o/o o que eu não entendo sobre isso?

Obama: Po/po por que você não me ajuda ah:: Dave onde onde ah::ah:: o/o que:: o que tem intrigado ultimamente?

Letterman: se eu não me sinto bem

Obama: certo

Letterman: procuro a enfermeira da CBS

Obama: todo mundo deveria ter uma enfermeira da CBS... ah:: e eu eu tenho certeza ah:: a a enfermeira é uma pessoa maravilhosa

Após mudarem de tópico e adentrarem em uma questão polêmica, Obama é questionado a respeito do sistema de saúde, respondendo à pergunta com outra pergunta. O entrevistado pode, a qualquer momento, tomar o turno, passando a agir como um entrevistador ou ainda

alterar o tópico discursivo, levando o rumo da conversa para o seu benefício, o que altera a direção da entrevista.

O momento de descontração após a pergunta pode ser considerado como uma estratégia utilizada para salvaguardar sua face positiva. Antes de responder acerca da atual realidade da saúde dos Estados Unidos, o presidente ameniza a situação ao brincar dizendo que todos deveriam ter uma enfermeira da CBS, canal por meio do qual é transmitido o programa *Late Show*.

Essa descontração serve para introduzir as dificuldades enfrentadas pelo setor da saúde, minimizando a situação para que não haja um grande impacto sobre o público. De acordo com Obama, pelo menos trinta milhões de americanos não têm acesso à saúde, e a grande maioria da população sofre com o aumento em seus planos e com a redução da cobertura de atendimento, como no trecho a seguir:

Excerto 4

Obama: ah:: un/unfortunately we have right now about ah:: at least thirty million Americans who don't have health insurance... so that's a big problem... heartbreaking stories I get everyday people who are working but... they don't get health insurance in the job they are small business they are self-employed they can't afford to go in a private marketplace cause ah:: typically those folks get charged three times as much as somebody who gets health insurance from the job...

Obama: ah:: infelizmente nós temos agora perto de ah:: pelo menos trinta milhões de americanos que não têm plano de saúde... então esse é um problema grande... histórias comoventes que ouço todos os dias pessoas que estão trabalhando mas... eles não têm plano de saúde no emprego eles são de empresas pequenas ou eles autônomos eles não podem pagar um plano de saúde no mercado particular porque ah:: tipicamente essas pessoas pagariam seriam cobradas três vezes assim como alguém que tem plano de saúde do emprego...

Considerando a saúde um problema grave, o presidente demonstra se compadecer da situação enfrentada por aqueles sem condições de pagarem por um plano de saúde. Ele afirma, ainda, escutar diariamente histórias comoventes. Com isso, o presidente envolve seus interlocutores, aproximando-se deles. Conseqüentemente, ele cativa a parcela da população interessada no assunto ao demonstrar que fará o possível para mudar aquela realidade.

O trecho transcrito a seguir mantém o tópico conversacional (saúde) e evidencia os mecanismos utilizados pelo presidente para manter sua face positiva:

Excerto 5

Obama: that can be an accomplishment we're closer than we've ever been but... look people ah:: this has been one of those things that is symbolic there are a lot of ideas logical arguments there are a lot of folks in Washington who've got stake in seen the status quo stay as it is and ah:: the one thing that I said is ah:: the status quo was unacceptable we are gonna bring about change on this and... when it gets done just like when Social Security got done or when Medicare ge/got done people are gonna realize ah:: this was the right way to go but it's a hard task if it had been easy it would have been done forty years ago

Obama: isso pode ser realizado estamos mais próximos do que nunca mas... olhem ah:: essa é uma das coisas que é simbólica há muitas ideias argumentos lógicos há muita gente em Washington que se interessa em ver a situação permanecer como está e ah:: uma coisa que eu disse é ah:: que a situação era inaceitável e que faríamos mudanças nisso e... quando isso for feito assim como quando o Seguro Social foi feito ou quando o Medicare fo/foi feito as pessoas vão perceber ah:: que esse foi o caminho certo mas é uma tarefa difícil se fosse fácil teria sido feita quarenta anos atrás

Obama não apresenta nenhuma medida concreta que seja capaz de acabar com os problemas referentes à saúde no país, apenas promete mudar essa realidade. Pode-se observar, no trecho sublinhado, que o presidente atribui a “muitos em Washington” o interesse em perdurar essa situação. Com esse dizer, Obama engrandece sua iniciativa de mudança, que é intensificado com a frase “eu disse que a situação era inaceitável”.

Ao usar o pronome pessoal “we” (nós), o político reforça a transferência do problema para não arranhar sua face e se isentar da culpa. Com isso, preserva sua imagem, neutralizando atos ameaçadores. Essa estratégia discursiva é utilizada para tentar direcionar o rumo da interação e atenuar o discurso.

O mesmo ocorre, no excerto abaixo, quando Obama se refere à ajuda dada pelo governo aos bancos e à indústria automobilística, afirmando: “a última coisa em que eu queria me envolver era em ajudar Wall Street. A última coisa que quero é ter que me envolver e lidar com a indústria automobilística...”:

Excerto 6

Obama: if we have some good regulations and place we wouldn't have to do that ah:: y'know the last thing I wanted to (sign up for) was getting into... get involved in help Wall Street... the last thing I want to do is to get involved and deal with the auto industry ah:: the reason that we have to make some decisions we had over last several months is because we got the situation ironically that we had too government... too regulation... people were taking wild risks...

Obama: se nós tivéssemos boas regulamentações e lugar nós não teríamos que fazer isso ah:: sabe a última coisa em que eu queria me envolver... era me envolver em ajudar a Wall Street... a última coisa que eu quero fazer é ter que me envolver e lidar com a indústria automobilística ah:: o motivo que nós tivemos para tomar algumas decisões que tomamos nesses vários meses é porque nós ficamos em uma situação ironicamente em que tivemos governo demais... regulamentação demais... as pessoas estavam se arriscando demais...

O político estava consciente de que se tratava de um assunto polêmico, em que grande parcela da população desaprovava as atitudes tomadas pelo governo. Por isso, ele não recriou, em momento algum, a população, evitando um confronto de opiniões. Ao contrário, ele afirma que a frustração e a raiva da população justificavam-se. Porém, considera que essa desaprovação é fruto da falta de consciência de parte da sociedade americana acerca da origem da situação e atribui a culpa a reformas necessárias que há muito tempo não foram feitas em Washington.

Outro aspecto importante a ser salientado é o posicionamento do presidente em relação às decisões tomadas pelo governo. Ao afirmar “a última coisa que eu queria” e “a última coisa que eu quero fazer”, fica evidente que Obama, assim como a população, era contra a ajuda do governo aos bancos e à indústria automobilística. Com isso, o presidente aproxima-se do desejo da população, envolvendo-a. Por meio da utilização de procedimentos atenuadores, Obama consegue diminuir o impacto de ameaça à face perante o público, fazendo com que se identifiquem com seu discurso.

Quando o presidente fala das decisões tomadas, ele utiliza o pronome “nós” (“*the reason that we have to make some decisions we had*”), atribuindo a decisão a uma equipe (o governo), de forma a se eximir, parcialmente, da responsabilidade e a evitar que a frustração do povo recaia sobre ele. Obama apresenta o motivo das decisões tomadas pelo governo estar relacionado às preocupações com o bem-estar da população ao afirmar que, entre outros motivos, “as pessoas estavam se arriscando demais”.

Dessa forma, podemos perceber que, para a manutenção de uma interação cooperativa, é necessário fazer uso de todos os meios que a linguagem dispõe para amenizar as ameaças e preservar a face. Muitas vezes, o falante enfrenta conflitos durante a interação; no caso da entrevista com o presidente Obama, isso pode ser observado nas perguntas a respeito do governo, as quais exigem dele respostas convictas e convincentes.

Observa-se que alguns tópicos discursivos podem ser mais ameaçadores à face do presidente do que outros. Um tópico discursivo que fala acerca de sua família é menos

ameaçador do que um tópico que fala a respeito de emprego ou economia durante a recessão, período pelo qual a população passava na época da entrevista. Em consequência disso, o entrevistado, estrategicamente, reformula seus enunciados de modo polido, sem deixar de responder aos ouvintes.

Logo, a polidez pode ser entendida como um conjunto de estratégias discursivas que servem para amenizar os conflitos durante a interação, ou seja, um elemento imprescindível para a boa interação durante as entrevistas. Desse modo, é, sem dúvida, um instrumento de construção, preservação e manutenção da face.

No trecho a seguir, percebe-se como a polidez é manifestada por meio dos marcadores discursivos “*I think*” (“*eu acho*”) e “*I actually think*” (“*eu realmente acho*”), os quais são empregados no texto para amenizar a força ilocutória do que é dito pelo falante. Esses marcadores funcionam, portanto, como atenuadores.

Excerto 7

Letterman: and then within the last week ah:: Ji/ a couple days ago Jimmy Carter ah:: started talking ah ah ab/about this behavior and was speculating ah:: perhaps ah:: this (uneasy) or poor decorum was because people were rude and racist ah:: is he honest on the something there or is that just something to talk about?

Obama: well... ah:: first of all I think it's important to realize that I was actually black before the election so... (laughs) so... so I ah::... this is true... this is true... so

Letterman: how long have you been a black man?

Obama: so the American people ah:: I think gave me this extraordinary honor a:: and that tells you I think a lot about where the country is at... I actually think that th/what happens is whatever a president tries to bring about significant changes... particularly during times in economics... then... there is a certain segment of population that gets... very wild up

Letterman: e então na semana passada ah:: Ji/ há alguns dias atrás Jimmy Carter ah:: começou a falar ah ah a res/a respeito desse comportamento e estava especulando ah:: que talvez ah:: esse (incômodo) ou falta de decoro eram porque as pessoas eram rudes e racistas ah:: ele é sincero em alguma coisa aí o ou somente falou por falar?

Obama: bem... ah:: antes de tudo, eu acho que é importante perceber que eu realmente já era negro antes da eleição então... (risos) então... então... eu ah:: isso é verdade... isso é verdade... então

Letterman: há quanto tempo você é um homem negro?

Obama: então o povo americano ah:: eu acho que me deu essa extraordinária honra ah:: e isso deixa claro eu acho o que o país pensa... eu realmente acho que que/o que acontece é que sempre que um presidente tenta fazer grandes mudanças... principalmente durante tempos de instabilidade econômica... então... há um certo segmento da população que fica... agitado

Cabe salientar que, ao ser perguntado acerca do comportamento de algumas pessoas, relacionando a possível causa desse comportamento ao racismo, Obama, a fim de abrandar o tema considerado um tabu no país, com muito bom humor, faz uma brincadeira com sua própria raça. Vale ressaltar que, independentemente de sua cor, Obama foi eleito como o presidente dos Estados Unidos, e isso revela sua aceitação e popularidade por parte da maioria dos eleitores. Ao utilizar os marcadores “I think” e “I actually think”, o presidente demonstra polidez e evita, desse modo, que seu discurso soe pretensioso ou arrogante.

Esses marcadores discursivos de opinião também são procedimentos utilizados com frequência para a preservação da face, pois diminuem a responsabilidade do locutor perante o tópico conversacional. A seguir, são vistos dois exemplos de como o marcador de opinião “I think” é utilizado para minimizar a responsabilidade do falante e para distanciar a figura do presidente de decisões polêmicas.

Excerto 8

Obama: and they don't understand why it is... that Americans would not want to set up the system that would save the money over time... would work better... would make people healthier ah:: and I think the vast majority of Americans they want to see changes... but look... let's face... they're a little scared about the Devil they don't know and... so and there's awful lot of missing information up there...

Obama: e eles (líderes e chefes de Governo) não entendem por que é... que os americanos não querem estabelecer um sistema que economizaria adiante... funcionaria melhor... deixaria o povo mais saudável ah:: e eu acho que a vasta maioria dos americanos eles querem ver mudanças... mas olha... vamos admitir... eles estão com um pouco de medo do demônio que não conhecem e... então e há uma enorme falta de informação...

Excerto 9

Letterman: and now people are suggesting more and more American man and women go into the Afghanistan... what is that?

Obama: well... first of all I think that/ that/ ah:: ah:: our troops are performing at an extraordinary level in both Afghanistan and Iraq

Letterman: e agora as pessoas estão sugerindo que mais e mais homens e mulheres americanos vão para o Afeganistão... o que é isso?

Obama: bem... primeiro todas eu acho que/que ah:: ah:: nossas tropas estão tendo um desempenho extraordinário no Afeganistão e no Iraque

Os dois trechos selecionados geram grandes tensões devido às divergências de opiniões. Ao utilizar o marcador “*I think*”, Obama afasta-se da polêmica, preservando, assim, sua autoimagem positiva. Os marcadores “*eu acho que*” e “*I think*”, de acordo com Burgo, Storto e Galembeck (2013, p. 310):

[...] apresentam funções que se sobrepõem: em dada situação, podem ser empregados como prefaciadores de opinião; em outro contexto, como indicadores do grau de subjetividade discursiva. Ademais, os marcadores conversacionais de opinião ocorrem em unidades atinentes ao filtro de automonitoramento do falante, podendo ser indicativos de reflexões pessoais, atitudes, pontos de vista, modalizadores e atenuadores [...]

O mesmo ocorre com as expressões “*there are those who argued that*” (“há os que argumentavam que”) e “*there are those who say*” (“há quem diz”) que, na transcrição a seguir, evidenciam procedimentos que marcam o distanciamento do locutor, isto porque o falante transfere a responsabilidade para outrem.

O emprego desses procedimentos é relevante, pois revela a estratégia do locutor que, ao julgar que a manifestação de sua opinião pode se tornar vulnerável às críticas e às opiniões contrárias.

Excerto 10

Letterman: and and for our valiant effort and struggle in Iraq that activities make the world safer from terrorism or was that an only independent exercise?

Obama: I think because Saddam Hussein is not there ah:: that's a good thing... we are we... ah:: h/he was somebody who ah:: certainly had aspirations to cause a lot of trouble... ah:: I think that... given the enormous takes that we had in Afghanistan we should have finished the job there that's my strong opinion I voiced it before...but as you said it doesn't make much sense at this point to look backwards... moving forward we're not gonna have easy decisions... and I don't want Americans to be under illusions and that they will and there are those who argued that now it's the time that completely pull of out the Afghanistan... and there are coherent arguments for that... but there are enormous risks involved with that... there are those who say lets double down and put more troops into Afghanistan... there are good arguments for that but also enormous risks...

Letterman: e e pelo nosso bravo esforço e a luta no Iraque que as atividades tornam o mundo mais seguro contra o terrorismo ou aquilo foi somente uma prática independente?

Obama: eu acho que porque Saddam Hussein não está mais lá ah:: isso é uma coisa muito boa... nós estamos nós... ah:: e/ele era alguém que ah:: certamente tinha aspirações de causar muito problema... ah:: eu acho que... dados os enormes riscos que corremos no Afeganistão nós deveríamos ter concluído o serviço lá é a minha firme opinião e eu já a tinha expressado antes... mas como você disse não faz muito sentido a essa altura olhar para

trás... nós não teremos decisões fáceis pela frente... e eu não quero que os americanos tenham ilusões e que terão e há aqueles que argumentaram que que agora é hora de deixarmos completamente o Afeganistão... existem argumentos coerentes nesse sentido... mas há riscos enormes envolvidos nisso... há aqueles que dizem vamos mandar mais tropas para o Afeganistão... há bons argumentos nesse sentido mas também riscos enormes...

Esse trecho serve, também, para analisar as hesitações presentes na fala. As pausas, marcadoras da hesitação, demonstram a tentativa de reorganização do pensamento, garantindo ao falante o tempo necessário para formulação de seu discurso. De acordo com Koch (2006, p. 122), quando o locutor enfrenta uma dificuldade de processamento textual:

Ele procura resolver as dificuldades paralelamente ao próprio processamento, ocorrendo então o fenômeno da hesitação, que se manifesta no texto através de falsos começos, alongamento de vogais, pausas (preenchidas ou não), repetições de sílabas iniciais ou de vocábulos e expressões, etc.

Pode-se ainda analisar que, ao ser questionado acerca das ações tomadas no governo anterior referentes ao envio de soldados ao Iraque, o presidente evita expressar, logo de início, sua opinião avaliativa. Desse modo, ele inicia sua fala destacando, em primeiro plano, o ponto positivo, que foi a queda de Saddam Hussein, para, em seguida, apresentar sua opinião, que é contrária ao fato. Para minimizar a possível polêmica que poderia gerar, o presidente considera que tais ponderações não fazem muito sentido por se tratar de um episódio já ocorrido.

Enfim, para preservar sua autoimagem positiva, o presidente americano recorre ao bom humor, à mudança de tópico, ao emprego de marcadores de opinião (“*I think*” e “*I actually think*”) e de distanciamento, à hesitação, entre outros. Tudo isso, em uma entrevista, é importante para envolver o público, para aproximá-lo do entrevistado e, acima de tudo, para preservar a autoimagem positiva de quem fala.

5. Considerações finais

Em um evento conversacional, os interactantes expõem amplamente sua face, e o rompimento do conjunto de normas pressupostas pela existência de um comportamento adequado para cada evento, pode gerar um conflito entre os indivíduos. Por estarem expostos a situações potencialmente desfavoráveis, os interlocutores recorrem a estratégias com o propósito de inviabilizar ou amenizar o fluxo verbal. Esse procedimento auxilia o locutor na construção e manutenção das faces expostas durante a interação.

A preocupação em preservar a face intensifica-se, principalmente, quando se trata de uma figura política. O êxito eleitoral depende da identificação e aprovação da sociedade que será conquistada por meio da confiabilidade e do carisma transmitido ao público. A preocupação dos políticos com a preservação da face está presente a todo o momento, pois lidam com assuntos de interesse público e muitas vezes polêmicos. As declarações feitas por eles são amplamente veiculadas pelas mídias, podendo ser utilizadas pelos oponentes para arranhar a face positiva do político.

A participação dos candidatos em eventos midiáticos é de grande importância para a conquista de popularidade entre os eleitores e se intensifica durante a campanha eleitoral. As perguntas realizadas em programas como os de entrevistas, por exemplo, podem gerar situações de conflitos. Tais ações colocam em perigo a imagem pública do locutor, que utiliza marcadores discursivos e procedimentos atenuadores da fala, os quais colaboram para abrandar situações polêmicas ou delicadas, minimizando a carga negativa de determinados assuntos e amenizando as potenciais ameaças à face.

Nas entrevistas televisivas, sempre há um maior cuidado com a proteção da imagem pública, pois se trata de um evento comunicativo que expõe diretamente aquele que fala. Esse tipo de situação conversacional é, obviamente, diferente de em uma conversa descontraída entre amigos, na qual não há um grau elevado de preocupação com o que vai ser dito. Assim, a entrevista representa, sem dúvida, uma atividade conversacional que pode contribuir tanto para a construção da imagem positiva quanto para a imagem negativa do falante, justamente por ser um meio de exposição direta, exibida em veículo de massa.

Observou-se, no *corpus*, que o uso dos marcadores e procedimentos atenuadores está relacionado com a preocupação em preservar a face diante da plateia. Dentre os diversos marcadores discursivos, analisamos aqueles que indicavam a proximidade e a intensidade de envolvimento de Barack Obama com seu enunciado.

A polidez, os marcadores discursivos e os procedimentos de atenuação são mecanismos que influenciam a atitude linguística dos participantes em um ato comunicativo, sobretudo quando expostos, diretamente, a um grande público. Esses recursos são primordiais para a manutenção de uma interação cordial, especialmente quando o locutor não quer entrar em conflito com seu interlocutor. Dessa forma, essas estratégias contribuem para o abrandamento de situações desfavoráveis, contribuindo, portanto, para a criação e/ou manutenção da imagem positiva do falante.

Referências Bibliográficas

BROWN, P.; LEVINSON, S. C. **Politeness: some universals in language usage**. 2ª ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. (A primeira edição é de 1978)

BURGO, V. H.; STORTO, L. J.; GALEMBECK, P. de T. O caráter multifuncional dos marcadores conversacionais de opinião “Eu acho que” e “I think” na fala dos presidentes Lula e Obama. **Domínios de Lingu@gem**, Uberlândia, v. 7, n. 2, p. 289-312, jul./dez., 2013.

CASTILHO, A.T. Para o estudo das unidades discursivas no português falado. In: _____. (Org.). **Português culto falado no Brasil**. Campinas: Ed. Unicamp, 1989, p. 249-280.

GALEMBECK, P. de T. Preservação da face e manifestação de opiniões: um caso de jogo duplo. In: PRETI, D. (Org.). **O discurso oral culto**. 3ª ed. São Paulo: Humanitas, 2005, p.173-194.

GOFFMAN, E. **Interaction ritual: essays on face-to-face behavior**. New York: Anchor book, 1967.

_____. A elaboração da face: uma análise dos elementos rituais na interação social. In: FIGUEIRA, S. A. (Org.) **Psicanálise e Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1980, p.76-114. (Série Psicologia e Psicanálise)

KERBRAT-ORECCHIONI, C. **Les intérations verbales**. Paris: Armand Collin, 1990.

_____. **Análise da conversação: princípios e métodos**. (Trad.: Carlos Piovezani Filho). São Paulo: Parábola Editorial, 2006.

KOCH, I. G. V. **A inter-ação pela linguagem**. 10ª ed. São Paulo: Contexto, 2006.

MARCUSCHI, L. A. **Marcadores conversacionais no português brasileiro: formas, posições e funções**. Campinas: Unicamp, 1989.

MEIRELES, S. M. **A Dissensão e as Estratégias de trabalho da face em diálogos do alemão**. 1997. 282 f. Tese (Doutorado em Letras). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1997.

PRETI, D. Alguns problemas interacionais da conversação. In: _____. (Org.). **Interação na fala e na escrita**. Publicação do Projeto de Estudo da Norma Linguística Urbana Culta de São Paulo (Projeto Nurc/SP – Núcleo USP). São Paulo: Humanitas/ FFLCH/USP, 2002, p.45-66.

RISSO, M. S.; SILVA, G. M. O.; URBANO, H. Marcadores discursivos: traços definidores. In: KOCH, I. G. V. (Org.). **Gramática do português falado**. Campinas: Unicamp/FAPESP. V VI. Desenvolvimentos, 1997, p. 21-94.

ROSA, M. de M. **Marcadores de atenuação**. São Paulo, Contexto, 1992. (Série Repensando a Língua Portuguesa).

Artigo recebido em: 01.02.2016

Artigo aprovado em: 16.04.2016