

A noção de "negociação" em análise de conversação: o exemplo das negociações de identidade

Catherine Kerbrat-Orecchioni

Traduzido do francês por Fernando Afonso de Almeida

Resumo

A análise da conversação, e, mais geralmente, das interações verbais de todos os gêneros, é uma forma de análise do discurso cuja especificidade é que ela se interessa exclusivamente pelos discursos dialogados, encarados como construções coletivas. Mas, para que os participantes possam construir esse texto coletivo que é a conversação, é necessário que se estabeleça entre eles um certo número de acordos sobre o conjunto de regras do jogo conversacional - acordos que, na medida em que não são estabelecidos espontaneamente entre os interlocutores, vão se tornar objeto de negociação, explícita ou implícita, entre os interagentes durante o desenrolar da interação. A noção de negociação é portanto central nessa perspectiva, uma vez que todos os aspectos do funcionamento das interações podem se prestar à negociação, como será mostrado inicialmente através da análise de uma pequena amostra de diálogo. Em seguida, será observado um tipo particular de negociação: a negociação em torno da identidade dos participantes presentes. Será salientado o esquema geral que serve de base ao funcionamento dessas negociações, que será ilustrado em seguida com alguns exemplos extraídos de diálogos tanto ficcionais (diálogo teatral) quanto autênticos (debates eleitorais pela televisão).

Palavras-chave: conversação, negociação, interação verbal.

PRINCÍPIOS

A noção de negociação¹

A análise da conversação, e mais comumente das interações verbais de toda espécie, é uma forma de análise do discurso² cuja especificidade é o interesse exclusivo pelos discursos dialogados, encarados como *construções coletivas*. Para que os participantes possam construir um texto coletivo, como o é uma conversação, é necessário que se estabeleça entre eles um certo número de *acordos* relativos ao conjunto de regras do jogo conversacional. Esses acordos geralmente se estabelecem espontaneamente entre os interlocutores, graças ao conhecimento compartilhado do "script" que dá sustentação ao tipo de troca em que se encontram engajados – geralmente, mas nem sempre, pois boa parte das regras conversacionais são relativamente imprecisas e pouco coercitivas. Assim, os diferentes participantes podem inclusive ter objetivos e interesses divergentes, o que vai provocar entre eles certas discordâncias quanto ao desenrolar da troca. Nesse caso, se desejarem que a interação decorra de maneira relativamente harmoniosa, deverão *ajustar* suas concepções e comportamentos mútuos, isto é, *negociar* o desacordo a fim de neutralizá-lo.

Em análise da conversação, o uso do termo "negociação" é portanto metafórico em relação ao sentido próprio, que o dicionário *Le Petit Robert* define como sendo: "Série de tentativas feitas para se chegar a um acordo, para se concluir um negócio". Mas a metáfora possui forte motivação, pois, assim como as negociações comerciais, as negociações conversacionais se traduzem pelo esquema seguinte:

P1 [P = participante] faz uma proposição,

P2 faz uma contra-proposição,

P1 e P2 tentam em seguida "chegar a um acordo".

Tratando-se das negociações conversacionais, acrescentamos apenas:

- que elas podem se desenrolar de modo *explícito*, ou *implícito* (o que acontece mais freqüentemente: em geral, somente em casos excepcionais faz-se uso dos "grandes recursos" constituídos pelos enunciados metacomunicativos, do tipo "Deixe eu falar, por favor", ou "Por que a gente não se trata por 'você?'");

- que seu *desfecho* pode ser muito variável;

- e, sobretudo, que *todos os aspectos do funcionamento da interação* podem ser objeto de negociação, como vamos ilustrar sem demora através da análise de uma primeira amostra de diálogo.

A diversidade das negociações conversacionais: corpus "O vestuário"³

1-H então vou te fazer uma primeira pergunta que é que você pensa da moda atual?

¹ Noção que abordamos anteriormente em artigo publicado na revista *Verbum*, 1984.

² A expressão é aqui empregada no sentido amplo: toda forma de estudo lingüístico que se interessa a unidades de dimensão superior à frase. Neste sentido (e contrariamente à posição de S. Levinson ou J. Moeschler), a análise do discurso engloba a análise da conversação, inclusive sob sua forma etnometodológica de "análise conversacional" (*conversation analysis*).

³ Corpus que é uma espécie de "amuleto" para nossa equipe lionesa, pois é o primeiro com o qual trabalhamos em conjunto (cf. Cosnier, Kerbrat-Orecchioni, 1987). Para o presente artigo, a transcrição foi ligeiramente simplificada em alguns trechos, sem prejuízo algum para a análise das negociações (notemos a propósito que os : correspondem a um alongamento, e os a uma pausa; quanto ao sublinhamento, sua única função é evidenciar as seqüências que são mais particularmente tratadas na análise).

2-M que moda?

3-H é:: bem a moda vestimentar:: quer dizer do vestuário . sobre é:: a maneira de vestir dos jovens . é:: das moças .. porque é:: tem mais a ver com você do que comigo..

4M você acha? .. pois eu acho que:: tem:: os rapazes fazem exatamente prestam muita atenção na maneira de se vestir

5-H sim

6-M exatamente como as moças

7-H sim

[...]

28-F a gente vê novamente:: os rapazes . a gente vê os rapazes aparecerem com gravatas com sapatos muito pontudos: calças super alinhadas: é e isso não corresponde:: à minha maneira de conceber as coisas . mas a respeito da moda também eu:: bom eu não sou tão idiota:: favorável ao sistema de uma moda imposta: que as pessoas devem seguir . porque na verdade acaba sendo um uniforme

29-H é verdade

30-M morro de vontade de rir sempre que é:: já me aconteceu várias vezes por exemplo duas moças que chegam e aí aconteceu de serem duas mulheres .. duas moças que chegam e que estão usando o mesmo suéter ou ou o mesmo sapato . e aí é muito engraçado você ver a cara que elas fazem porque:: elas achavam mesmo que iam:: estar fora do padrão: e pior causar sensação e na verdade estão vestidas do mesmo jeito

31-H entendi

32-M mas tem uma coisa que me deixa chocada a respeito das roupas é o:: o tanto de dinheiro que as pessoas torram com isso

33-H é verdade

[...]

49-H e você: cê é:: cê segue a moda cegamente: nem um pouco

50-M não mesmo nem um pouco

[...]

Trata-se do começo de uma conversação entre dois estudantes lioneses, um rapaz (H) e uma moça (M), conversação "autêntica" mas "semi-artificial", pois solicitada pelo analista por meio de uma diretriz assim formulada:

Estamos fazendo uma pesquisa sobre o vestuário e os jovens. Estamos colhendo conversas sobre o tema. Então durante dez minutos vocês vão conversar livremente com seu parceiro sobre o vestuário [...].

Vamos analisar principalmente os sete primeiros turnos de fala, durante os quais a conversação se estabelece, e nos quais um certo número de mini-desacordos entre os dois protagonistas não demora a surgir. Tais desacordos constituem germes de negociações possíveis.

(1) *Negociação em torno de um signo: a expressão "a moda atual"*

Logo de início, H toma a palavra e faz uma pergunta a M, em que, utilizando "a moda atual", ele reformula a expressão mais específica que se encontra na diretriz: "o vestuário e os jovens". M lhe pede então para definir as coisas, com uma pergunta ("que moda?") que, sem chegar a ser de fato uma contra-proposição, é uma contestação implícita da proposição de H, pelo menos no que diz respeito à sua formulação, considerada inapropriada por M (ela o acusa, por assim dizer, de não respeitar a máxima "de quantidade", de Grice). Pergunta pela qual H visivelmente não esperava: ele fica um tempo atrapalhado (marcadores de hesitação, lapso), mas depois de um início de turno embaraçado, ele recupera sua posição e fornece as duas informações aguardadas ("a maneira de vestir dos jovens").

Tudo volta ao normal – mas não por muito tempo, pois com a preocupação de ser exaustivo dessa vez, H acaba exagerando um pouco, acrescentando no final uma precisão desnecessária ("é: das moças"), o que vai imediatamente desencadear um outro tipo de negociação.

(2) *Negociação em torno de uma opinião*

Ela se apresenta aqui conforme o esquema canônico, como a seguir:

- proposição de H: "a moda do vestuário é sobretudo uma coisa de mulher"

- contra-proposição de M (precedida por vários marcadores de refutação): "a moda diz respeito tanto aos rapazes quanto às moças."

Como todas as negociações de opinião, esta se realiza por intermédio de enunciados argumentativos (exemplo em 28, em que M coloca um argumento empírico). Não nos ateremos aqui ao desenrolar completo dessa negociação, mas simplesmente ao seu desfecho: ao final desses dez minutos de conversa entre H e M, tem-se a impressão de que a negociação fracassou, uma vez que cada um dos dois protagonistas teria "fincado o pé" em suas posições. Qual não foi nossa surpresa ao constatar que, pouco mais tarde, convidado a debater sobre o mesmo tema com outro interlocutor (masculino, dessa vez), nosso H atacou ruidosamente como fizera antes, mas nos seguintes termos:

"Então tivemos uma conversa com a moça então perguntei: a primeira pergunta que fiz foi: é: o que ela pensava da moda atual da moda tanto feminina quanto: masculina você pode responder você tem uma idéia:"

Em outras palavras, H se deixou convencer completamente por sua parceira anterior, embora, por evidentes razões de "face", tenha preferido não manifestar sua concordância íntima.

(3) *Negociação em torno do "tipo" de interação*

"então vou te fazer uma primeira pergunta: que é que você pensa da moda atual?"

É com essa fórmula que H, colocando por assim dizer um microfone invisível diante de M, escolhe começar o diálogo, o qual desvia imediatamente para o gênero "entrevista"; ao passo que a diretriz "você vão conversar livremente sobre esse tema" induzia de preferência a uma troca do tipo "bate-papo". Ao agir dessa forma, H efetua uma primeira "definição da situação", declarando implicitamente a M: "trata-se de uma entrevista, e eu serei o entrevistador (ou pelo menos o primeiro entrevistador)"⁴.

A questão é portanto saber se M aceita ou não essa proposição de H. A resposta aproxima-se mais de uma negativa: com efeito, observa-se que M se esforça para subverter de imediato o projeto estruturador de H, escorregando subrepticiamente de um tema a outro e produzindo uma espécie de fluxo assertivo que ultrapassa por todos os lados o limite bem disciplinado das trocas pergunta-resposta. Fato este que H tem dificuldade em aceitar – não aprecia muito que uma informação nova seja fornecida sem ter sido previamente solicitada por uma pergunta –, como se verifica pouco adiante. De fato, em 28, M escorrega do primeiro tema que ela própria introduziu ("a moda diz respeito tanto aos rapazes quanto às moças") a um segundo tema ("a moda uniforme"), graças ao subterfúgio do juntor "mas a respeito da moda também". Ela volta a fazê-lo em 32, dessa vez com "mas tem uma coisa que me deixa chocada a respeito das roupas", transição esta que lhe permite introduzir um terceiro tema (a questão do investimento financeiro): é demais para H, que tenta em 49 colocar um pouco de ordem no debate ao colocar uma pergunta ("e você: cê é: cê segue a moda cegamente?"), pergunta à qual, infelizmente para ele, M respondeu anteriormente (em 28), tendo então de certa forma colocado em xeque o programa de seu pretense entrevistador. Resta apenas ao pobre H fornecer sem demora a resposta à sua própria pergunta ("nem um pouco"), resposta que M retoma, reforçando-a ("não mesmo nem um pouco").

A análise revela portanto a existência de uma espécie de conflito latente entre os dois interlocutores (pois ele nunca é tematizado: a negociação se mantém o tempo todo implícita), no tocante à natureza da troca em que se encontram envolvidos. Mais duas observações a esse respeito:

- H e M adotam *aqui* comportamentos opostos. Mas seria imprudente extrapolar a partir desse diálogo particular, atribuindo a H um perfil conversacional geral de tipo sóbrio e disciplinado, e a M uma preferência geral pela divagação e pela logorréia (e mais imprudente ainda interpretar essas diferenças em termos de *ethos* masculino *vs* feminino). Seria mais interessante notar que o comportamento conversacional de H nesse diálogo está perfeitamente adaptado à opinião que ele enuncia desde a abertura da troca: se ele encarna o entrevistador, é porque lhe é conveniente, uma vez que não tem muita coisa a dizer sobre o assunto 'a moda do vestuário' – sabe-se, de fato, que se o entrevistador tem a tarefa de assumir a gerência da troca, por outro lado, cabe ao entrevistado fornecer o essencial da matéria conversacional. O comportamento de H é portanto, desse ponto de vista,

⁴ Pois a fórmula inicial é ambígua e pode ser entendida de duas formas: "vou te fazer perguntas, e a primeira é..." ou "vou te fazer uma primeira pergunta e depois você pergunta para mim" (o diálogo seria concebido neste caso como uma espécie de entrevista cruzada).

perfeitamente coerente. Não se pode dizer o mesmo do comportamento de M, que, apesar de reivindicar a opinião de que a moda é tanto de interesse das moças quanto dos rapazes, prova o contrário pela sua própria volubilidade e seu elevado grau de envolvimento no debate: evidentemente, o assunto lhe interessa (em desacordo com sua tese, ela comete também em 30 um tipo de gafe: com a intenção de ilustrar com uma história mordaz os inconvenientes da moda-uniforme, ela coloca em cena como que por acaso ... duas moças, em seguida, ao tomar consciência da impertinência de seu exemplo, tenta então consertar: "é aí aconteceu de serem duas mulheres", mas o subterfúgio não é assaz convincente).

- A negociação em torno do "tipo" de interação pode portanto ser posta em relação com as opiniões expressas por cada um dos lados. Mas pode também ser relacionada à primeira negociação que apontei, em torno da palavra "moda". Com efeito: considerando-se que ambos ouviram a diretriz enunciada, ambos sabem de que se trata, e esse saber compartilhado justifica a princípio a escolha lexical de H. Mas simulando uma entrevista, este convoca ao mesmo tempo um destinatário suplementar: o público, e é em relação a esse público virtual que a palavra "moda" é insuficientemente precisa. Pode-se assim parafrasear a pergunta "Que moda?" de M: "você quer que nós representemos uma 'entrevista', de acordo, mas então seja um bom entrevistador: pense no público!"

(4) Finalmente e correlativamente, assiste-se desde o início dessa troca a uma *negociação dos lugares interacionais*, na medida em que M contesta de início a posição de líder que H tenta atribuir a si próprio ao se auto-proclamar entrevistador⁵; da mesma forma que em 4, quando imprudentemente ele formula a opinião sobre o caráter principalmente feminino do interesse pela moda do vestuário.⁶

Essa pequena amostra de análise permitiu evidenciar o fato de que mesmo quando a máquina conversacional parece funcionar perfeitamente, essa impressão não resiste a uma análise atenta: toda conversação é na verdade uma sucessão de mini-incidentes rapidamente neutralizados, de obstáculos e atritos logo em seguida contornados, e é somente graças a um incessante trabalho de reparação (uma "bricolagem interacional") que os interagentes conseguem construir em conjunto um "texto" mais ou menos coerente; permitiu evidenciar também o fato de que a noção de negociação pode se aplicar em análise da conversação a objetos muito diversos – os mecanismos de negociação podem estar relacionados tanto ao nível *formal* da interação (língua, tipo, registro ...) quanto a seus aspectos organizacionais (turnos de fala, reparações, abertura e fechamento, estruturação das trocas), ou ainda a tudo que se relaciona ao conteúdo (temas tratados, sinais manipulados, interpretações efetuadas, opiniões emitidas...), e tudo aquilo que diz respeito à *relação interpessoal*.

É exclusivamente esse nível da relação interpessoal que vai nos interessar agora, e mais exatamente o caso particular das "negociações de identidade", cujo funcionamento procuraremos focalizar.

⁵ Embora as "posições interacionais" sejam relativamente ambíguas na entrevista (ver KERBRAT-ORECCHIONI, 1992, p. 109-110).

⁶ Em *Descrever a conversação*, é essencialmente o problema da negociação dos lugares interacionais que focalizo em minha contribuição.

As negociações de identidade

Para que uma interação possa se desenrolar normalmente, é necessário que os interagentes saibam diante de quem se encontram; que possam constituir uma certa "imagem" do parceiro, ou, em outras palavras, que tenham mutuamente acesso a pelo menos uma parte de sua "identidade". Isso acontece da seguinte forma:

- cada participante vai produzir ao longo da troca um certo número de indícios de sua identidade,
- os quais serão captados e decifrados pelos outros participantes, graças aos detectores que possuem para tal, e que Albert Cohen compara muito etologicamente a pequenas antenas:

Perto deles, farejando serem da mesma espécie, dois casais recém-chegados começaram a conversar. Depois de proferir amavelmente algumas verdades incontestáveis, ligaram as antenas e se tatearam socialmente para se informar reciprocamente, sem deixá-lo transparecer, sobre suas profissões e relações respectivas. Aliviados por se saberem do mesmo formigueiro, baixaram a guarda e se soltaram, comungaram com entusiasmo, exibiram sua deleitação: "Vejam só, estamos completamente em casa! [...]". Pouco adiante, dois outros maridos, depois de se farejarem através da troca de nomes de tabeliões de renome e bispos, falavam de automóveis... (COHEN, 1968, p. 622-623).

Destacamos a esse respeito os seguintes pontos:

- A identidade de um locutor X pode ser definida como sendo o conjunto de atributos que o caracterizam; atributos que são em número infinito e de natureza extremamente diversa (estado civil, características físicas, psicológicas e socioculturais, gostos e crenças, status e papel na interação, etc.).

- Aquilo que se encontra investido em uma dada interação não é evidentemente a identidade global de X, mas somente certos componentes dessa identidade, que são pertinentes apenas no contexto interlocutivo. Fala-se *enquanto* isso ou aquilo – enquanto mulher por exemplo, ou professora, ou lingüista, ou colega, ou amiga íntima, francesa, bretã, etc.: assim todos dispomos de uma parafernália de acessórios que não são mobilizados com a mesma força em todas as circunstâncias da vida social. Em outras palavras: a noção pertinente nessa perspectiva é a de *identidade contextual*, ou ainda de "*performed social identity*", retomando a expressão de Erickson e Shultz, os quais definem o discurso como a arena "for revealing performed social identity" (1992, p. 21)⁷.

- Para ser interacionalmente pertinente, essa identidade deve ser de fato "revelada" ou "exposta"⁸, ou seja, tornar-se manifesta por um certo número de marcadores ou indícios, que podem também ser de natureza extremamente diversa; podem em particular, como todos os sinais produzidos nas interações face a face, ser de natureza verbal, mas também paraverbal (por exemplo, o sotaque), ou não verbal (o conjunto da aparência, o comportamento posturo-mimo-gestual).

⁷ Cf. igualmente Giacomi (1995: 303), que define a identidade como "o conjunto estruturado de elementos identitários que permitem ao indivíduo se definir em uma situação de interação e agir enquanto ator social."

⁸ Quer essa identidade exposta corresponda ou não à identidade "real" do sujeito: sobre as representações "fraudulentas" (mascaramento ou dissimulação da identidade real), ver Goffman (1951; 1973:64).

– A identidade investida na interação pode ser mais ou menos rica ou pobre, de acordo com:

. a natureza da situação de comunicação: na maioria dos estabelecimentos comerciais, por exemplo, os únicos atributos realmente pertinentes das partes em presença dizem respeito a seu papel interacional (de cliente *vs* vendedor), ao passo que nas trocas particulares é mobilizada uma paleta nitidamente mais diversificada de atributos identitários;

. o grau de conhecimento mútuo dos participantes: quanto mais se “conhece” P, maior é o número de propriedades de P a que se tem acesso, e inversamente.

No início de um primeiro encontro, os interlocutores possuem, no tocante à identidade de seu parceiro, um déficit informacional que eles devem eliminar o mais rapidamente possível⁹: é nessa ocasião que as pequenas antenas evocadas anteriormente devem se mostrar particularmente ativas e vigilantes – como na situação descrita por David Lodge (1991, p. 155-156).

Foi assim que uma hora mais tarde Morris Zapp se encontrou sentado ao lado de Fulvia Morgana em um Tridente da British Airways com destino a Milão. Não foi necessário muito tempo para descobrirem que ambos eram universitários. Enquanto o avião ainda manobrava na pista, Morris havia colocado no colo o livro de Philippe Swallow sobre Hazlitt, e Fulvia Morgana seu exemplar dos ensaios de Althusser. Cada um deles olhara subrepticamente o que o outro estava lendo. Foi como um aperto de mão de dois franco-maçons. Seus olhares se cruzaram.

Durante o desenrolar de uma interação, e *a fortiori* de uma “história conversacional”, as representações identitárias dos participantes não deixam de evoluir, de se reajustar e, globalmente, de se enriquecer. Ademais, acontece frequentemente que tal ou tal participante “mude de acessório” durante a interação – por exemplo, expõe inicialmente uma identidade de tipo profissional, em seguida evolui para um comportamento de caráter mais pessoal (SCHENKEIN, 1978, p. 58; ERICKSON; SHULTZ; 1982, p. 32): certos atributos “salientes” em um instante T1 da interação vão dessa forma se atenuar para dar lugar em T2 a outros tipos de atributos não mobilizados até então, como se os participantes se deslocassem continuamente dentro de um repertório identitário infinitamente diversificado.

– Qualquer que seja o sentido dessas evoluções: em T1, o participante P1 efetua, com a ajuda de um certo número de indícios, uma “apresentação de si” (segundo a expressão de Goffman, epônimo de um de seus trabalhos), isto é, uma proposta de definição de si próprio: “Eis quem sou (como me vejo)”; proposta esta que é geralmente aceita por P2, parceiro de P1¹⁰, mas que também pode ser contestada por P2, através de uma contra-proposta (“Eis como eu te vejo”). Semelhante desacordo pode colocar em perigo a interação:

“Se P é reconhecido por outros de uma forma diferente daquela que ele próprio se reconhece, isto será vivido como algo desconcertante e destoante, e fará surgir em dificuldades na comunicação”, e é justamente para pôr fim a essas dificuldades que os participantes serão levados a recorrer ao processo de negociação.

⁹ Leve-se em conta, todavia, o fato de que se pode dispor de um saber prévio (obtido por ‘ouvi-dizer’) sobre pessoas com as quais ainda não tivemos contato.

¹⁰ Cf. Goffman (1973: 19): “Considerando-se a tendência dos participantes a aceitar as definições propostas por seus parceiros [...]”

- Processo que vamos esquematizar da maneira seguinte:
 Se dissermos que P1 é o interagente responsável pelo primeiro enunciado de teor identitário, considerando-se que esse enunciado:
 . pode se referir à identidade do próprio P1, ou de seu parceiro P2,
 . e pode ter valor de asserção, ou de pergunta,
 obtemos as quatro possibilidades seguintes:

Negociação em torno da identidade de P1:

(1) P1 propõe a P2 uma identidade para si próprio (P1):

"Eis quem sou / como me vejo"

→P2 .ratifica (confirma a proposta de P1)

. contesta (contra-proposta: ver caso 3, com inversão dos atores) à negociação

(2) P1 pede que P2 faça uma proposta para si próprio (P1):

"Quem sou eu? / Como me vê?"

→P2 faz uma proposta para P1 (caso 3, com inversão dos atores)

→P1 .ratifica

. contesta → negociação (ver caso 1)

Negociação em torno da identidade de P2:

(3) P1 propõe a P2 uma identidade para P2

"Eis quem és / como te vejo"

→P2 .ratifica

. contesta (contra-proposta: ver caso 1, com inversão dos atores) → negociação

(4) P1 pede a P2 uma identidade para P2:

"Quem és? Como te vê?"

→P2 faz uma proposta (caso 1, com inversão de atores)

→P1 .ratifica

. contesta → negociação (ver caso 3)

Observações:

- É evidente que todos os enunciados e comportamentos produzidos por um participante P são de alguma forma suscetíveis de contribuir para a definição de sua identidade. Todavia, como a noção de negociação é, por definição, interativa, apenas serão consideradas as "propostas de identidade"

efetivamente *tratadas* por pelo menos um dos parceiros. Se esse tratamento toma a forma de uma ratificação, a negociação potencial se encontra de certa forma contida em germe. Se, ao contrário, esse tratamento toma a forma de uma contestação da proposta precedente, o desacordo expresso deve, a princípio, ser o ponto de partida de uma "série de iniciativas para se chegar a um acordo", isto é, de uma *negociação propriamente dita*. As formas de negociação existem, portanto, em diversos graus, desde as mais virtuais até as mais atualizadas: proposta não tratada na interação / proposta tratada mas imediatamente aceita / proposta contestada sem que o proponente volte à carga / desacordo desencadeador de um ciclo negociativo mais ou menos longo...

- Os quatro enunciados básicos que considero poderem constituir o ponto de partida de uma negociação de identidade quase nunca são atestados dessa forma: suas realizações (explícitas ou implícitas, verbais ou não verbais) podem ser extremamente variáveis, como veremos logo adiante.

- A identidade de P implicada nessa transação pode ter um caráter "intrínseco" ("sou professor"), mas também "relacional" ("sou teu amigo"); nesse caso os enunciados básicos podem ser parafraseados mais exatamente assim:

"Eis quem eu sou / Quem sou eu para ti (= em relação a ti)?"

"Eis quem tu és / Quem és tu para mim (= em relação a mim)?"

De fato, é de identidade relacional que se trata no primeiro exemplo que passamos a analisar.

Estudo de caso

Acordo imediato: sem negociação propriamente dita

Exemplo 1: A. de Musset, *Um capricho*, cena II

CHAVIGNY – Boa noite, minha cara; estou atrapalhando?

MATHILDE – A mim, Henri, que pergunta!

CHAVIGNY – Você parece perturbada, preocupada. Sempre esqueço, quando entro em seu quarto, que sou seu marido, e abro a porta bruscamente.

MATHILDE – [...] Que é que o "senhor" imagina ser então, quando esquece que é meu marido?

CHAVIGNY – Seu amante, minha bela; estaria enganado?

MATHILDE – Amante e amigo, você não está enganado.

Nessa cena em que brincam de galanteio, Mathilde (esposa amante e fiel) pede a Chavigny (marido amante mas volúvel) que defina sua "identidade relacional": "Que é que o "senhor" imagina ser então [...]?" equivale aqui a "Quem és tu em relação a mim?" – o que corresponde em

nosso esquema ao caso (4). Na verdade, a resposta a essa pergunta já está contida implicitamente na réplica anterior de Chavigny, mas Mathilde, a qual, imagina-se, já teria sem dúvida alguma decifrado facilmente o subentendido, tenta obter assim de seu marido a formulação explícita daquilo que lhe é tão agradável ouvir. Assim:

P1 (Mathilde) pede a P2 (Chavigny) uma identidade para P2 (em relação a P1).

P2 faz uma proposta: "Seu amante, minha bela", em seguida produz um "pedido de ratificação" (componente facultativo, que não incluímos em nosso esquema): "Estaria eu enganado?"

P1 ratifica: "Amante e amigo, você não está enganado": não há, portanto, lugar para a negociação, posto que o acordo é perfeito entre P1 e P2¹¹ – cabe apenas o fechamento da troca na euforia desse uníssono amoroso.

Antes de passar a um exemplo de situação em que, ao contrário, a negociação é necessária, gostaria de acrescentar que exatamente o mesmo tipo de troca se acha em uma forma de diálogo que, embora *a priori* nada tenha a ver com a verborragia galante das *Comédias e provérbios: o diálogo homem-máquina*, e mais precisamente, aquele que se desenrola entre um caixa automático de banco 24 horas (ou uma operadora automática de cartão de crédito) e o usuário: P1 (a máquina) pede a P2 (usuário) para indicar sua identidade ("Digite sua senha") – trata-se aí do mesmo caso (4) visto anteriormente. Uma vez que P2 obedeceu, das duas uma: ou a máquina ratifica a proposta de P2, e a transação pode prosseguir, ou ela recusa a proposta, e pede nova proposta ("Senha inválida. Digite novamente sua senha"): uma negociação se estabelece então entre P1 e P2, de tal forma que, após três propostas incorretas do usuário, a máquina expelle do sistema o interlocutor, colocando assim bruscamente fim ao ciclo "pedido de identificação/ proposta/ não-ratificação".

Percebe-se então em que consiste, nesse tipo de situação comunicativa, a especificidade do diálogo homem-máquina em relação ao diálogo homem-homem:

- não há alternância dos papéis, nem possibilidade de passagem à metacomunicação;

- a negociação possui um tempo limitado e o fracasso da negociação conduz automaticamente ao fim da interação.

Inversamente, o diálogo humano se caracteriza, na maioria das vezes, por uma reciprocidade de princípio, pela possibilidade de metacomunicar, e o fato de a negociação fracassar não interrompe necessariamente o curso da troca¹² – tal acontece apenas quando a distância entre as representações mútuas dos participantes é muito grande, como no caso extremo do *quiproquó*, o qual é uma forma de malentendido acerca da identidade global (e não apenas acerca de um atributo secundário) de pelo menos um dos participantes, que o outro cataloga de maneira errada.

O quiproquó ou a negociação necessária

Exemplo 2: J.-P. Sartre, *Huis clos*, cena III

Nesse momento a porta se abre e Inês entra.

¹¹ Ou melhor, quase perfeito; pois se pode notar a expansão "e amigo" que Mathilde enxerta subrepticiamente em "Amante", ora, é justamente esse o ponto sensível...

¹² Em certos tipos de negociação entretanto (como as que se referem aos turnos de fala, ou ao tema da conversação), o fracasso da negociação é redibitório.

INÊS – Onde está Florence? (*Silêncio de Garcin*). Estou lhe perguntando onde está Florence.

GARCIN – Não tenho idéia.

INÊS – É a única coisa que você consegue fazer? A tortura pela ausência? Pois bem, não deu certo. Florence era uma tola e não me faz falta.

GARCIN – Desculpe-me mas por quem você me toma?

INÊS – Você? Você é o carrasco.

GARCIN (*tem um sobressalto, em seguida começa a rir*). – É um enganho muito divertido. O carrasco, mesmo? Que extravagância! O garçom devia nos ter apresentado um ao outro. O carrasco! Sou Joseph Garcin, publicitário e escritor. A verdade é que estamos no mesmo barco, Senhora...

INÊS (com um tom seco) – Inês Serrano. Senhorita.

GARCIN – Muito bem. Perfeito. Pois bem, quebrou-se o gelo.

Como se sabe, a cena se desenrola no inferno, aonde Garcin foi introduzido primeiro. Sobrevém Inês, que sem qualquer outro procedimento faz uma pergunta direta a Garcin, em vez de proceder inicialmente aos rituais de abertura esperados em tal situação: cumprimentos, apresentações (trata-se do primeiro encontro de dois seres destinados a coabitar durante algum tempo...). Como explicar o comportamento de Inês? Em primeiro lugar, pelo seu perfil conversacional (ela não é do tipo cordial¹³) assim como pelo psicológico (ela é homossexual, e “misandra”). Mas, principalmente, a troca de apresentações é supérflua para ela pois já tem certeza da identidade de seu interlocutor (certeza também correlativamente de que este sabe com quem está lidando): só pode ser o carrasco, uma vez que estamos no inferno; com efeito, para Inês, o *script* “Inferno” aparentemente implica que a primeira pessoa que aí se encontra seja o carrasco (sabe-se que os *scripts* têm a função de permitir a construção de certas interpretações hipotéticas de situações novas que a pessoa pode ser levada a enfrentar). Mas não funcionou: trata-se aqui de um inferno muito particular, onde não há carrasco (pelo menos, de profissão). Inês se “engana” sobre a identidade de seu parceiro: o que significa quiproquó.

Como na maior parte das seqüências centradas em um malentendido, esta vai se desenrolar de acordo com as seguintes fases:

- Fase 1: atualização do malentendido:

P1 (Inês) propõe a P2 (Garcin) uma identidade para P2 (enunciado do tipo (3) de nosso esquema): “Você é o carrasco”. Mas essa atribuição de identidade é feita inicialmente de modo implícito (o que vai retardar a descoberta do malentendido):

“Onde está Florence?”: essa pergunta (retomada em seguida pela formulação performativa, como ocorre quando a primeira formulação do ato

¹³ Cf. um pouco adiante:

GARCIN – [...] Se me permite um conselho, será necessário conservar entre nós uma extrema cordialidade. Será nossa melhor defesa.

INÊS – Não sou cordial.

GARCIN – Então, serei por nós dois.

de linguagem não surte efeito) pressupõe "Você conhece Florence", e "Você sabe onde ela está"; ora, somente o carrasco supostamente poderia estar de posse dessas informações (aplicação da "máxima de relação").

. Com a palavra "tortura", a proposta de identidade torna-se um pouco mais precisa (pois a tortura evoca metonimicamente o carrasco): desconfiando que se criava um quiproquó, Garcin vai tratar de elucidá-lo.

- Fase 2: elucidação do malentendido:

por intermédio da pergunta "Por quem você me toma?", fórmula comumente utilizada para realizar o enunciado "Quem sou eu para você?" (enunciado (2) de nosso esquema) quando há suspeita de malentendido¹⁴.

Essa pergunta conduz Inês a precisar sua proposta de identidade: "Você é o carrasco", que realiza novamente (3), mas dessa vez da forma mais explícita possível. O quiproquó torna-se assim evidente: resta-lhes apenas desfazê-lo.

- Fase 3: resolução do malentendido

A tarefa compete a Garcin, que vai recusar a proposta de Inês e substituir essa identidade incorreta por sua identidade real (enunciado do tipo (1): "Sou Joseph Garcin, publicitário e escritor."). Inês aceita imediatamente a contra-proposta: portanto, sucesso da negociação relativa à identidade de Garcin.

Mas de acordo com nossas regras rituais, uma vez que P1 se apresentou, cabe a P2 fazê-lo também ("Sou Joseph Garcin" subentende um enunciado do tipo (4) "E você, quem é você?", pergunta confirmada pelo enunciado auto-interrompido "Senhora..."). P2 se apresenta então: "Inês Serrano." (enunciado do tipo (1)). Mas, mesmo assim, nem tudo ocorre da melhor forma. De fato:

. Inês se revela mais lacônica do que Garcin em sua apresentação (o que nos leva a nos perguntar de que maneira aplicar a esse ato de linguagem as máximas de relação e de quantidade de Grice).

. Encaixado na troca de apresentações, um segundo desacordo aparece, o qual diz respeito dessa vez à identidade de Inês, e mais particularmente à sua condição matrimonial: ao dirigir-lhe o tratamento "Senhora" (enunciado do tipo (3): "Vejo-a como uma mulher casada"), Garcin comete ao mesmo tempo um erro e uma gafe - pois o termo seria, por assim dizer, insultante para Inês, que, sem demora, interrompe Garcin para colocar as coisas em seus lugares ao acrescentar "com um tom seco": "Senhorita" (enunciado do tipo (1)). Garcin aceita imediatamente essa contra-proposta, e uma vez que tudo voltou ao normal, posto que essas duas negociações de identidade tiveram êxito, a seqüência se fecha com um enunciado metacomunicativo que explicita a função geral da troca de apresentações: ele visa a "quebrar o gelo" entre as partes presentes; mas também e sobretudo a evitar os quiproquós (como indica com razão Garcin, tudo isso é culpa do garçom, o qual, se tivesse desempenhado logo no início seu papel de "apresentador"¹⁵, teria poupado trabalhosas negociações a Inês e Garcin).

Para concluir este exemplo, pode-se perguntar se há realmente aqui um quiproquó. Com efeito, profissionalmente falando, Garcin é (ou melhor

¹⁴ A fórmula aqui deve ser tomada ao pé da letra; mas na maioria das vezes trata-se de uma pergunta retórica, que diz menos respeito à pessoa do locutor do que a certos componentes de sua personalidade (observe-se que exatamente a mesma polissemia atinge a expressão mais ou menos equivalente "Eu não sou quem você está pensando").

¹⁵ De fato, as apresentações podem ser feitas de duas maneiras: ou são conduzidas pelos próprios interessados, ou são feitas com a intervenção de um terceiro.

era) "publicitário e escritor": não é portanto o carrasco. Há de fato engano quanto à pessoa. Mas não se demora a descobrir a irônica verdade: mesmo não o sendo literalmente, Garcin é de certa forma um carrasco metafórico, diga-se de passagem, da mesma forma que a própria Inês - Inês, a primeira a formular (cena V) essa idéia que toda a peça tem o objetivo de ilustrar: "Cada um de nós é o carrasco dos dois outros" (em outras palavras, "o inferno são os outros").

O desacordo ou a negociação conflitual

Os exemplos precedentes mostraram que os diferentes atributos que compõem a identidade global de um sujeito podem ser de natureza muito diferente. Em relação à questão que nos interessa aqui, podemos distinguir os seguintes casos:

- Certas características, como o nome, ou o status ("marido", "carrasco" etc.) são dados objetivos que se pode desconhecer, mas dificilmente contestar¹⁶. Quando se trata desses atributos, dificilmente a negociação toma outra forma que não a seguinte: P1 se engana durante algum tempo sobre a identidade de P2, mas uma vez que a confusão é desfeita, a negociação se encerra.

- Em outras situações, ao contrário, a negociação pode se prolongar indefinidamente, sem que os dois participantes cheguem a ajustar suas representações mútuas. É particularmente o caso quando o diferendo diz respeito:

. a uma característica mais subjetiva, que se presta preferencialmente a uma apreciação individual, de um e/ou do outro participante ("Sou seu amigo - não, você não é", "Você é arrogante - de jeito nenhum, você que é arrogante", etc.),

. ou a um grau de pertinência contextual de tal ou tal atributo, até então incontestável.

É esse último caso que vou ilustrar agora, com a ajuda de dois exemplos extraídos dos debates eleitorais - por sinal muito célebres, e que foram comentados sob diversos pontos de vista: o debate Fabius/Chirac na ocasião das eleições legislativas de 1985 (D1), e o debate Mitterrand/Chirac na ocasião das eleições presidenciais de 1988 (D2).

Nos dois casos, o princípio é o mesmo:

- Dois candidatos se encontram cara a cara (tendo entre eles um "moderador"). Foram convidados a debater sobre seu programa, enquanto representantes de um partido ou de uma tendência política (simplificando: esquerda vs direita): essa é sua identidade contextual pertinente. Dessa forma:

. são dois candidatos em condições de igualdade (cf Chirac em D2),

. que deveriam, a princípio, se dirigir ao seu opositor através dos sintagmas de tratamento "Sr Chirac/Fabius/Mitterrand".

- Mas acontece que nos dois casos, um dos candidatos possui em relação ao outro uma evidente superioridade de status: em D1, Fabius é primeiro-ministro e, em D2, Mitterrand é Presidente da República. Desse ponto de vista:

. um está em "posição alta" em relação ao outro;

. essa hierarquia pode se concretizar com o uso do título.

¹⁶ Salvo quando o nome é Jorge Luis Borges... De fato, quando lhe perguntavam: "O Sr. é o Borges?" lhe acontecia de responder: "Às vezes."

A negociação de identidade vai portanto se basear aqui essencialmente na escolha da expressão de tratamento: para aquele que, em decorrência de seu status externo, se encontra ocupando a posição alta, é interessante tentar impor, durante a interação, o uso dissimétrico dos títulos, enquanto que àquele que se encontra ocupando a posição baixa interessa promover o uso simétrico do nome próprio (diga-se de passagem, uso mais pertinente em tal circunstância e mais de acordo com o propósito da interação). Nesses dois trechos, pretendemos mostrar de que maneira podem se negociar, através da manipulação das formas de tratamento, as identidades contextuais das duas partes presentes (e correlativamente, suas posições respectivas).

Debate 1: Fabius/Chirac (eleições legislativas, 1985)

Ch1 - a tática que consiste em querer continuamente, porque se sente incomodado, interromper para tentar desestabilizar o adversário, não adianta nada. Pois, certamente não é o Sr., Sr. Fabius, que vai me desestabilizar, o Sr. sabe [...]. Desse ponto de vista tenho pelo menos tanta experiência quanto o Sr. e por causa disso não corro o risco

F1 - o Sr. tem mais experiência

Ch2 - então, faça o favor, faça o favor de me deixar falar, de parar de intervir incessantemente, um pouco como um cãozinho que ladra não é mesmo

F2 - Olha, queria lhe lembrar que o Sr. está falando com o primeiro-ministro da França

Ch3 - não [...]estou me dirigindo ao Sr. Fabius, representante do partido socialista.

Se é verdade que Fabius goza de uma certa superioridade de status em relação a Chirac, este, por sua vez, possui também uma vantagem: tem "mais experiência" do que Fabius - é uma raposa velha da política e, sobretudo, da mídia (não se trata de seu primeiro debate desse tipo), ao passo que Fabius é, sob esse aspecto, um estreante. Assim, constata-se que os dois protagonistas (Chirac primeiro em Ch1, depois Fabius em F2) vão, cada um à sua vez, alegar superioridade "extra-interacional" como meio de tentar garantir a dominação "intra-interacional".

O episódio que precede o trecho que nos interessa se caracteriza por incessantes interrupções de Fabius (ou seja, por uma negociação dos turnos de fala). É aí que Chirac produz uma espécie de desenvolvimento argumentativo cujo teor é o seguinte: para que as interrupções "surtam efeito" (quer dizer, cheguem a "desestabilizar" o adversário), ainda é preciso que elas provenham de um "interruptor válido" e competente: ora, o Sr. é apenas um novato e um sofrível debatedor; portanto, suas interrupções "não adiantam nada"; por causa disso, pare com esse joguinho inútil e desagradável e deixe-me falar.

Assim, Chirac é o primeiro a se valer de sua superioridade contextual: ele exhibe sua identidade de debatedor competente ("Tenho pelo menos tanta

experiência quanto o Sr.”: enunciado do tipo (1) de acordo com nosso esquema). Fabius, bom jogador, aceita imediatamente essa proposição e chega até a traduzir a lífote de Chirac, levando-a ainda mais longe (com uma certa ironia, pois o argumento da experiência, quer dizer, a idade, é, nesse contexto, uma faca de dois gumes): “O Sr. tem mais experiência”.

Nessa réplica, Chirac adota um tom de bastante desprezo (“pois, certamente não é o Sr., Sr. Fabius, [...], o Sr. sabe”), mas a aparência de polidez é preservada (“então faça o favor de me deixar falar”: a solicitação é formulada indiretamente, por meio de um contemporizador); pelo menos até o terrível golpe final (*in cauda venenum*): “um pouco como um cãozinho que ladra¹⁷, não é mesmo” - Com essa comparação visivelmente insultante, Fabius não foi somente “desestabilizado”, ele foi completamente arrasado: ei-lo reduzido ao estado canino (um vira-lata, ainda por cima, e minúsculo), e sua fala, ao estado de um latido inane e histérico.

Evidentemente, Fabius não pode aceitar essa proposta de identidade infamante (enunciado do tipo (3): “eis como o vejo”). Chirac acaba de cometer em relação a ele um crime de lesa-majestade, resta-lhe invocar sua majestade ultrajada: “Olha” (marcador que indica geralmente, nos debates políticos em especial, uma tentativa de recuperação de uma posição alta anteriormente ameaçada: Fabius sentindo-se ferido em seus brios,) “queria lhe lembrar que o Sr. está falando com o primeiro-ministro da França”, enunciado (do tipo (1), de fato extremamente majestoso e enfático, com uma auto-designação pela terceira pessoa e uma expansão suplementar, “da França” (mas ela sugere que, ao insultar Fabius, é, por metonímia, toda a França que Chirac acaba de insultar).

O “não” de Chirac não põe evidentemente em jogo a verdade (incontestável) dessa observação, mas sua pertinência contextual: aqui-agora, o Sr. não é (= o Sr. não fala enquanto) primeiro-ministro, mas representante do Partido Socialista. Ao dizer isso, Chirac teria razão, é claro - a não ser, entretanto, pelo fato de, por ter ele próprio tomado liberdades em relação ao *script* do debate ao se permitir a intervenção do “cãozinho que ladra”, encontrar-se em má posição para dar ao seu parceiro uma aula de boa conduta interacional: toda interação é um jogo de ações e reações e quando P1 chega a cometer uma infração referente a tais ou tais regras conversacionais, P2 se acha, por conseguinte, mais ou menos autorizado a cometer por sua vez, a título de represália, alguma falta em relação às regras normais do jogo (temos pouco antes do último trecho transcrito um outro exemplo desse princípio muito geral, quando Fabius retruca: “Sim mas gostaria que ele respondesse”, à repreensão do moderador “Deixe o Sr. Chirac falar”).

Debate 2: Chirac/ Mitterrand (eleições presidenciais, 1988)

M1 - [...] Continuo a chamá-lo de Sr. primeiro-ministro, pois é assim que o chamei durante dois anos, e porque o Sr. o é. Pois bem, enquanto primeiro-ministro, constatei que o Sr. tinha, e é justo dizê-lo, qualidades muito concretas; o Sr. não tinha imparcialidade, nem senso de justiça nas questões do Estado.

¹⁷ N. do T. O termo de fato utilizado por Chirac, “roquet”, traduzido por *cãozinho que ladra*, é definido pelo dicionário *Petit Robert*, 1991, da seguinte forma: “ROQUET: 1º Pequeno cão proveniente do cruzamento de um pequeno dinamarquês e de um tipo pequeno de dogue. 2º Pequeno cão mal humorado que late por qualquer motivo”.

Ch1 - Permita-me apenas dizer-lhe que, esta noite, não sou o primeiro-ministro, e o Sr. não é o Presidente da República. Somos dois candidatos em pé de igualdade e que se submetem ao julgamento dos franceses, é a única coisa que conta. Permita-me portanto de chamá-lo de Sr. Mitterrand.

M2 - Mas o Sr. tem totalmente razão... Sr. primeiro-ministro.

Dessa vez Chirac tornou-se primeiro-ministro - mas está diante de um adversário mais forte ainda: o Presidente da República em pessoa. Interessante, por conseguinte, como anteriormente, que os títulos sejam evitados durante a troca, ao passo que seu adversário, ao contrário, tem interesse em utilizá-los. E de fato, Mitterrand não se abstém de dirigir ao seu interlocutor a fórmula "Sr. primeiro-ministro", emprego que justifica com dois argumentos relativamente especiosos (deixando de evocar a verdadeira razão dessa escolha, a saber: ela marca e lembra o status inferior de Chirac): a força do hábito (e Mitterrand acrescenta *en passant* que, em dois anos, teve todo o tempo de constatar as "qualidades muito concretas" de Chirac "enquanto primeiro-ministro", mas também seus defeitos não menos concretos, enquanto Presidente da República evidentemente, mesmo que não o diga abertamente); e igualmente a verdade objetiva: "o Sr. o é" - notável má-fé de Mitterrand, que finge ignorar que um atributo objetivamente verdadeiro não é necessariamente pertinente nesse contexto...

Cabe assim a Chirac lembrar-lhe: "esta noite, não sou o primeiro-ministro [...]". Chirac tem, neste caso, incontestavelmente razão, como, por sinal, o admite Mitterrand ("Mas o Sr. tem totalmente razão..."). Mas este, em seguida, lança de modo surpreendente a fórmula de tratamento ("Sr. primeiro-ministro"), que vem contradizer e anular de maneira descarada aquilo que ele admitia no início do enunciado¹⁸. Assim, o alinhamento de Mitterrand era apenas um pseudo-alinhamento, e a vitória de Chirac, uma pura ilusão.

Esses dois trechos ilustram de modo particularmente claro o fato de que todo sujeito se define por um conjunto de atributos, os quais não podem ser todos "expostos" da mesma forma em um dado contexto: tudo depende do papel que o sujeito assume na interação em curso, papel esse que é especificado pelo "script" próprio daquela interação. Mas os scripts admitem uma grande margem de imprecisão dentro da qual vão poder se desdobrar os processos negociativos. Vimos como os protagonistas do debate se empenhavam em explorar as bordas do quadro interacional, tentando, por exemplo, o uso de um título, o recurso a um argumento de autoridade, ou ainda um qualificativo insultante, ou uma tirada particularmente audaciosa; são práticas um tanto "extremas" nesse contexto, mas pouco importa, posto que o verdadeiro juiz e árbitro nessas circunstâncias é o público. No caso, a atitude de Fabius, que interrompia a todo momento¹⁹, trazendo em desespero de causa o argumento de seu status, foi geralmente pouco apreciada pelos comentaristas; quanto à tirada bastante ousada de Mitterrand, ela fez a França inteira rir, e quem sabe, talvez tenha rendido ao seu autor alguns votos suplementares...

¹⁸ Contradição que lembra (ora, sabe-se que Mitterrand era um grande leitor de Stendhal) o seguinte trecho de *A Cartuxa de Parma* (1972, p. 206):

— [...] Vossa Excelência é mais ou menos de meu tamanho, mas mais magro.

—Por favor, não me chame mais de Excelência, isso pode chamar a atenção.

—Sim, Excelência, respondeu o cocheiro.

3. Conclusões

O exemplo anterior mostra que as negociações de identidade conduzem à negociação da relação interpessoal e dos lugares assumidos reciprocamente

(uma vez que o primeiro debate traz à tona:

Chirac: "sou mais experiente que o Sr., portanto sou superior ao Sr.",

Fabius: "nada disso, eu é que sou superior ao Sr., pois sou seu primeiro-ministro";

e o segundo debate:

Mitterrand : "o Sr. é meu primeiro-ministro, por isso sou superior ao Sr."

Chirac : "nada disso, somos dois candidatos em pé de igualdade");

o que apenas aumenta a importância desse tipo de negociação, importância sublinhada por inúmeros psicólogos e sociólogos interacionistas, como F. Flahault, P. Watzlawick, ou E. Goffman, para quem a interação pode se definir como um "confronto de definições de si reivindicadas e atribuídas" (ver Quéré 1989: 63). Tentamos também mostrar que existem algumas semelhanças de funcionamento entre tipos de interação tão diferentes como as conversações ordinárias, os debates midiáticos, os diálogos de teatro, e também as trocas homem-máquina: em toda parte e sempre, a identidade de cada um é o produto de uma *construção interativa*, e é dando sinais que se constrói uma identidade para si - identidade de "fachada" sem dúvida (no sentido comum, assim como no sentido goffmaniano do termo), mas a lingüística interacionista não conhece outra, mesmo que esteja pronta a admitir com Pirandello a existência de outras formas mais "secretas" de subjetividade:

BALDOVINO.— Está vendo, Sr., nós nos construímos, inevitavelmente. Vou me explicar. Entro aqui e me torno imediatamente, diante do Sr., aquele que devo ser, aquele que posso ser. Eu me construo. Isto é, me apresento ao Sr. de uma forma adaptada às relações que devo entreter com o Sr. E o Sr, que me recebe, faz o mesmo. Mas, no fundo, no interior de nossas construções levantadas assim uma diante da outra, por trás das persianas e dos postigos permanecem, bem escondidos, nossos mais secretos pensamentos, nossos mais íntimos sentimentos, tudo o que somos para nós mesmos, fora das relações que queremos estabelecer. Consegui me fazer entender? (*La volupté de l'honneur*, I-VIII)

¹⁹ Exatamente 91 vezes em uma hora e meia de debate, número este quatro vezes superior ao das interrupções, em sua fala, feitas por Chirac. (Ver Trognon & Larrue 1994 : 63).

Abstract

Who am I and who are you ? - The concept of "identity negotiation" in conversational analysis

The analysis of conversations and other kinds of verbal interactions (Verbal Interaction Analysis) can be described as the form of discourse analysis that is exclusively concerned with dialogical speech, considered as a collective construction. In order to succeed in constructing the collective text, the participants have to reach a certain number of agreements concerning all the rules that govern the conversational game. If these agreements are not reached spontaneously, they'll become the object of explicit or implicit negotiations during the interaction.

Thus, the concept of negotiation is of prime importance in our perspective, since all the aspects of an interaction may lead to a negotiation. To begin, I am going to illustrate this idea with a small sample of a dialogue. I will then focus on a particular type of conversational negotiations: how do the participants in a conversation negotiate their identities? I will present the general pattern that forms the basis of these negotiations. This pattern will be illustrated with examples of fictional dialogues on the one hand (theatre dialogues) and authentic dialogues on the other hand (electoral debates).

Keywords: conversations, negotiations, verbal interactions.

Referências

- ARGYLE, M. *Social interaction*. Londres: Tavistock, 1973.
- COSNIER, J.; KERBRAT-ORECCHIONI, C. (Ed.). *Décrire la conversation*. Lyon: PUL, 1987.
- ERICKSON, F.; SHULTZ, J. *The counselor as gatekeeper: social interaction in interviews*. New York: Academic Press, 1982.
- FLAHAULT, F. *La parole intermédiaire*. Paris: Seuil, 1978.
- GIACOMI, A. Construction de l'image identitaire et élaboration de récits biographiques. In: Véronique, D.; Vion, R. (Ed.). *Des savoir-faire communicationnels*. Paris: Publications de l'Université de Provence, 1995. p. 303-314.

- GOFFMAN, E. Symbols of class status. *The British Journal of Sociology*, n. 2, no. 4, p. 294-304, 1951.
- _____. *La présentation de soi*. Paris: Minuit, 1973. (La mise en scène de la vie quotidienne, 1).
- GUMPERZ, J. J. *Language and social identity*. Cambridge: CUP, 1982.
- KERBRAT-ORECCHIONI, c. Les négociations conversationnelles. *Verbum*, v. 7, no 2-3, p. 223-243, 1984.
- _____. *Les interactions verbales*. Paris: A. Colin, 1992. t. 2.
- QUÉRÉ, L. La vie sociale est une scène. In: Joseph, I. (Ed.). *Le parler frais d'Erving Goffman*. Paris: Minuit, 1989. p. 47-82.
- ROULET, E. De la conversation comme négociation. *Le français aujourd'hui*, Paris, no 71, p. 7-13, 1985.
- SCHENKEIN, J. Identity negotiations in conversation. In: Schenkein, J. (Ed.). *Studies in the organization of conversational interaction*. New York: Academic Press, 1978. chap. 2, p. 57-78.
- SCHERER, K. R.; GILES, H. *Social markers in speech*. Cambridge: CUP, 1979.
- TROGNON, A.; LARRUE, J. *Pragmatique du discours politique*. Paris: A. Colin, 1994.
- WATZLAWICK, P.; HELMICK-BEAVIN, J.; JACKSON, D. *Une logique de la communication*. Paris: Seuil, 1972.