

## A SITUACIONALIDADE COMO ELEMENTO DE TEXTUALIDADE

Ingedore Grunfeld Villaça Koch  
Pós-Graduação em Língua  
Portuguesa da PUCSP

Este artigo tem por objetivo proceder a uma revisão crítica da noção de situacionalidade, tal como é apresentada por Beau-grande & Dressler (1981).

1. Considerando a situacionalidade como um dos critérios (ou padrões) de textualidade, esses autores propõem-se descrever "algumas correlações importantes entre textos, ações discursivas e situações" (p. 187).

Segundo eles, tais correlações não constituem, de modo algum, simples reações dos interlocutores à evidência observável em dada situação comunicativa, visto que o conteúdo dos textos distancia-se comumente de tal evidência via **mediação**, de conformidade com as perspectivas, crenças, planos e objetivos do emissor. Assim sendo, a aceitabilidade de um texto depende muito menos da "correção" de sua "referência" ao mundo real do que de sua **credibilidade** e **relevância** para as perspectivas dos **participantes da situação**. Desse modo, as "ações discursivas" podem ser encaradas como realizações de estratégias gerais tendo em vista o controle e o direcionamento (ou manejo) de situações diversas.

Conceituam, assim, a situacionalidade como o conjunto de fatores que tornam um texto relevante para uma situação comunicativa corrente, ou passível de ser reconstituída. Ressaltam, conforme se disse, que só muito raramente os efeitos do contexto situacional se manifestam sem mediação, entendida como a extensão em que alguém introduz, em seu modelo de situação comunicativa, suas próprias convicções e objetivos: a evidência disponível na situação é introjetada no modelo juntamente com o conhecimento prévio e as expectativas que se têm sobre o modo como o "mundo real" se encontra organizado.

Distinguem, por conseqüência, entre dois tipos de ações discursivas: o **controle da situação** ("situation monitoring"), em que a função dominante do texto é fornecer uma representação

relativamente não mediatizada do modelo situacional, e o **direcionamento da situação** ("situation managing"), em que a função dominante é a de conduzir a situação para uma direção que favoreça os objetivos do emissor. No primeiro caso, trata-se de simples reação a uma situação dada, por meio da descrição ou do relato da evidência disponível; já no segundo, tem-se uma ação discursiva direcionada para a realização de um plano, por meio da qual o emissor tenta encaminhar a situação para dada meta.

Salientam que a fronteira entre os dois tipos de ação é extremamente vaga, podendo, inclusive, variar segundo a perspectiva de cada um dos participantes, mesmo porque as pessoas parecem preferir mascarar seus direcionamentos como simples controles, para criar a impressão de que, no curso normal dos acontecimentos, as coisas seguem o rumo desejado. Apesar disso, porém, os autores acreditam que a distinção, em termos de dominância, é teoricamente proveitosa.

Apresentam uma série de variantes possíveis de controle da situação, de que as simples descrições de objetos e relatos de eventos seriam exemplos típicos. Entre outras situações em que normalmente ocorre o controle, destacam as seguintes:

- a) quando alguém faz algo muito mais freqüentemente do que seria de se esperar, já que a desproporção na freqüência constitui um tipo básico de improbabilidade. O controle, no caso, pode ser acompanhado de uma tentativa de explicação da freqüência incomum de eventos ou objetos, ocorrendo, então, o **rebaixamento** ("downgrading").
- b) quando as ações de alguém parecem não ter razão de ser, servindo o controle, no caso, para indicar uma falta de continuidade. Objetos ou eventos estranhos ou surpreendentes, isto é, aqueles que constituem extremos chocantes em alguma escala, costumam ser controlados com bastante freqüência;
- c) sempre que os participantes da situação têm noções divergentes sobre o que está acontecendo.

Desse modo, o **controle da situação** apresenta afinidades com o **solucionamento de problemas**: o emissor se depara com um objeto ou evento inesperado e faz dele o assunto do seu texto. Dois resultados são possíveis: ou deixa-se a situação tal como foi observada (como "esquisita" ou "estúpida"), ou faz-se o rebaixamento, de modo a apresentá-la como normal, deixando, pois, de constituir uma quebra das expectativas.

Em síntese, o **controle da situação** é tipicamente apropriado quando a situação não corresponde às expectativas dos parceiros, tendo o emissor como principal objetivo dirimir as discrepâncias ou descontinuidades, ou, pelo menos, reafirmar as próprias expectativas.

Beaugrande & Dressler ressaltam que o emprego de pró-formas exofóricas, em determinadas circunstâncias, pode facilitar o controle da situação. Assim, os pronomes de 1ª e 2ª pessoas, além de designarem o emissor e o(s) receptor(es) do texto, indicam, muitas vezes, o tipo de relação social existente entre eles, ou seja, a existência de dominância social de um em relação ao outro.

O termo **direcionamento da situação**, por sua vez, é empregado para designar, como foi visto, a utilização de textos com o objetivo de conduzir a situação na direção das metas de um dos participantes. Há sempre, no caso, metas superordenadas que exigem forte mediação, como, por exemplo, quando os participantes apresentam controles totalmente inconciliáveis relativos à mesma situação ou evento.

Na opinião dos autores, o direcionamento da situação pode ser proveitosamente explorado em termos da **teoria dos planos**. Planos estabilizados — os **scripts** — são desenvolvidos apenas no caso de situações cujo direcionamento é rotineiramente exigido em dada sociedade. Nas demais situações, os participantes necessitam adaptar-se a uma série de fatores variáveis e proteger os seus objetivos da melhor forma possível. Para tanto, eles podem utilizar textos de outros participantes no intuito de reconhecer os objetivos destes; ou, simplesmente, supor objetivos-padrão, acreditando que a maioria das pessoas tenha os mesmos desejos que eles próprios. Sempre que os meios de atingir as metas de cada um dos participantes forem limitados, é de se esperar o conflito de objetivos. Objetivos conflitantes levam a conflitos na maneira de controlar os mesmos eventos ou situações.

Como muitas vezes os objetivos não podem ser atingidos por meio das ações de um só agente, o direcionamento da situação deve incluir a **negociação dos objetivos** ("goal negotiation"). Trata-se de métodos para obter a aquiescência e a colaboração de outrem. Tais métodos são dos mais variados tipos, indo desde o simples pedido até as vias de fato. Entre eles, os autores citam o **pedido**, a **invocação**, ação de discurso que consiste na menção de algo já conhecido dos parceiros, em contraposição à **informação** sobre algo novo, e a **negociação** ou "**barganha**". O tema de uma invocação é um tópico recorrente em



diversos trechos de um discurso (por exemplo, uma longa amizade ou uma especial predileção por um estado de coisas desejado). Assim, pode-se **informar** o parceiro das razões pelas quais ele deveria colaborar, ou **invocá-las**, caso sejam do seu conhecimento, além da possibilidade de **negociar** um favor ou um objeto desejado. Se todas essas ações discursivas falharem, resta o recurso à **ameaça**, às **vias de fato** ou, até mesmo, ao **furto** do objeto desejado.

Há, portanto, uma gradação nas opções, podendo o recurso a meios cada vez mais extremados ser denominado **escalada do quadro de planos** ("planbox escalation"). Essa escalada implica, evidentemente, a relação perda-ganho, pois é preciso estabelecer um equilíbrio entre **rendimento** (comodidade, mínimo esforço) e **eficácia** (máximas possibilidades de sucesso), que seja **apropriado** à situação e aos papéis dos participantes. Assim, o pedido, a invocação e a informação não exigem nenhum outro dispêndio além do potencial de recursos de processamento necessários à produção do texto. Os demais meios exigem recursos materiais (a troca, no caso da barganha) ou físicos (no caso da ameaça, das vias de fato e do furto). Estes últimos vedam a possibilidade de qualquer negociação posterior, o que faz com que os objetivos se tornem bastante instáveis.

Beaugrande & Dressler sugerem uma série de estratégias plausíveis para o direcionamento da situação, adaptáveis às situações concretas de comunicação. A efetivação de tais estratégias pode ocorrer por intermédio de uma série de textos possíveis ou, mesmo, de ações extralingüísticas. O direcionamento da situação passa a ser descrito em termos de **negociação planejada** e de **escalada**.

**Estratégia 1** — Para iniciar um discurso, convém usar um controle da situação.

O primeiro passo para a instauração de uma situação interativa consiste em que os participantes tomem conhecimento uns dos outros. Um exemplo típico de controle, no caso, é o de observações sobre o tempo (cf. a função fática, de Jakobson). Embora tais observações sejam pouco informativas, elas raramente darão origem a conflitos. Se o controle de abertura for mediatizado, ele se tornará problemático se o receptor não partilhar da opinião do emissor. O receptor terá, então, diversas possibilidades:

**Estratégia 2** — Se o controle de outrem não estiver de acordo com a nossa própria opinião, não se deve aceitá-lo. Po-

de-se, então: a) rejeitá-lo totalmente; b) colocá-lo em questão; c) ignorá-lo; d) substituí-lo pelo nosso próprio controle.

A escolha de uma dessas possibilidades depende, em parte, da relação de dominância social entre os participantes e da extensão da escalada que determinado plano exige. Assim, um parceiro fortemente dominante, que nada tem a recear de uma possível escalada, tenderá normalmente a uma rejeição absoluta. No entanto, o número de situações em que a rejeição total é adequada é bastante reduzido. Enunciações como: "Besteira!", "Você está louco!" e outras têm seu uso restrito a grupos cujos membros estão intimamente relacionados, de modo a não se ofenderem com elas. Em situações menos íntimas, é usual a negociação mais indireta, transformando-se o controle indelicado em questão (possibilidade **b**): "Você tem certeza?", "isto não poderia ser encarado de outra forma?" etc. A alternativa **c** (ignorar o controle) é bastante adequada para a fase de abertura, por ser sempre possível alegar que não notamos a presença de outros participantes, evitando, assim, que pareçamos indelicados.

**Estratégia 3** — Para encetar a escalada do quadro de planos, convém valorizar o objeto pedido ou a ação que se está sendo solicitado a executar.

**Estratégia 4** — No caso de um controle não ser aceito, deve-se substituí-lo por outra versão menos mediatizada.

Esta estratégia repousa sobre a suposição de que os participantes de uma conversação se põem mais facilmente de acordo quando o texto se adapta melhor à evidência observável.

**Estratégia 5** — É conveniente projetar os próprios desejos e objetivos nos demais participantes, desde que não haja evidência em contrário.

**Estratégia 6** — Quando os controles dos participantes não combinam entre si, convém negociar o sentido dos conceitos-tópico envolvidos.

**Estratégia 7** — Havendo possibilidade de um controle direcionado para um plano ser desacreditado, não se deve apresentá-lo, mas também não comprometer-se com o oposto.

**Estratégia 8** — Se houver risco de um controle ser desacreditado, convém não apresentá-lo diretamente, mas indagar dos outros participantes as razões pelas quais ele não seria plausível.



**Estratégia 9** — Quando se deseja obter objetos ou favores de outros, convém rejeitar seus pedidos, invocações ou informações até que a escalada do plano atinja o estágio da barganha.

Esta estratégia deve ser aplicada com cuidado para evitar duas conseqüências indesejáveis: a) o parceiro pode renunciar imediatamente a seus objetivos; b) a escalada pode ultrapassar o estágio da negociação e acabar no recurso a meios violentos. É preciso ser capaz de avaliar a paciência dos outros, como também a medida em que eles estão empenhados em perseguir seus objetivos. Para tanto, a estratégia 10 parece ser adequada.

**Estratégia 10** — Para evitar a renúncia aos próprios objetivos ou a escalada extrema do parceiro, pode-se mostrar indecisão nas próprias recusas.

Essa indecisão pode ser demonstrada quer verbalmente, quer através de gestos e expressões fisionômicas.

**Estratégia 11** — Para valorizar a contribuição e conduzir a escalada para uma negociação favorável, deve-se informar ou invocar a opinião de pessoas ausentes, que não podem contradizer-nos, para não parecermos insensatos ou extremamente ambiciosos.

**Estratégia 12** — Para encorajar a cooperação, é aconselhável depreciar o dispêndio de tempo e de recursos que os outros terão de empregar para favorecer nossos objetivos.

2. A partir da maneira como é conceituada por Beaugrande & Dressler, pode-se verificar que a situacionalidade mantém estreita relação com a argumentatividade, tal como é definida em Koch (1984 a).

Em primeiro lugar, recorde-se que a distinção entre o **controle** e o **direcionamento da situação** — encarados como ações discursivas — é estabelecida em termos de **dominância** e que a **mediação, sempre presente**, é apresentada como uma questão de grau.

Em todos os casos de controle, mesmo nos mais típicos, as intenções do emissor se fazem presentes, como, aliás, observam os próprios autores. Assim, ao mencionarem a "simples descrição" como a variedade mais óbvia do controle, afirmam que "mesmo aqui os textos são mais que simples 'reações' aos 'estímulos' da cena, uma vez que as pessoas têm opiniões estabelecidas sobre o que merece ser observado, isto é, sobre

quando compensa dispender recursos cognitivos de processamento para registro e identificação de algo presente" (p. 170). As diversas formas como o material observado é expresso em textos são, muitas vezes, influenciadas por estratégias de ordenação normal. Todavia, Beaugrande & Dressler fazem referência a Goffman (1974), segundo o qual as situações podem ser classificadas em diferentes **trilhas** ("tracks") de objetos ou eventos "dignos de nota" ou "não dignos de nota". Por exemplo, costumam-se considerar dotados de significação certos gestos do falante (tais como apontar objetos ou indicar situações) e outros não (coçar-se, por exemplo). No entanto, as estratégias normais de ordenação e as convenções do que deve ser observado podem ser canceladas por objetos e eventos altamente improváveis e, por isso, dotados de grande informatividade.

A seguir, ao tratarmos da desproporção na freqüência de certos acontecimentos ou ações, fato que normalmente exige o controle da situação, afirmam que, mesmo quando apenas apresentam comentários sobre ocorrências inesperadas, os participantes reafirmam seus próprios padrões e buscam afirmações similares dos demais. Portanto, as expectativas se confirmam no próprio momento em que parecem frustrar-se no confronto com uma situação atual. Ressaltam, ainda, a tendência de se considerar "louco" àquele que apresente uma versão diferente da situação "real" — outro mecanismo de defesa dos próprios pontos de vista e dos da sociedade (ou, pode-se dizer, do sistema dominante). Ainda citando Goffman, mostram que a evidência situacional pode ser negociada no momento da interação social.

A afirmação de que o controle revela-se tipicamente adequado sempre que a situação não corresponde às expectativas, sendo assim o objetivo predominante do produtor do texto, no caso, dirimir discrepâncias ou descontinuidades ou, pelo menos, reafirmar suas expectativas, confirma a posição de que existe uma argumentatividade subjacente ao controle.

Em se tratando do direcionamento da situação, conceituado como o uso de textos no discurso para conduzir a situação no sentido dos objetivos dos participantes, trazendo-se a situação a uma nova luz, não há sombra de dúvida quanto à presença de argumentatividade. Todas as estratégias apresentadas por Beaugrande & Dressler são essencialmente argumentativas.

Tanto o controle como o direcionamento são por eles apresentados como **ações discursivas** — melhor diríamos **ações pelo discurso** —, que podem ser vistas como realizações de estratégias que permitem **manipular** todos os tipos de situações co-

municativas. A **mediação** que, segundo os autores, se faz presente, quer em se tratando da situacionalidade, quer da intertextualidade (outro critério de textualidade, que será por nós examinado em artigo subsquente), opera segundo as perspectivas, desejos, crenças, planos e propósitos dos parceiros, distanciando com freqüência — ou mesmo sempre — o universo textual da versão estabelecida do mundo real.

Fica, pois, comprovado que, como ocorre também com relação à coesão e à coerência (cf. Koch, 1984 b), a argumentatividade subjaz ao critério da situacionalidade, devendo, assim, ser considerada como o fator fundamental da textualidade.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BEAUGRANDE, Robert de & DRESSLER, Wolfgang V. (1981). *Einführung in die Textlinguistik*. Tübingen, Max Niemeyer.
- GOFFMAN, Erwing (1974). *Frame Analysis*. New York, Harper and Row.
- KOCH, Ingedore G. V. (1984a). *Argumentação e Linguagem*. São Paulo, Cortez Ed.
- KOCH, Ingedore G. V. (1984b). *Coerência e Coesão na Teoria do Texto*. Boletim da ABRALIN — Associação Brasileira de Linguística — nº 7 (no prelo).