

CONCESSÃO E CONECTORES

Lúcia Helena Martins Gouvêa*

RESUMO

A partir da apresentação de algumas abordagens sintáticas do processo da concessão, mostra-se a relevância de um enfoque discursivo, levando-se em conta que esse enfoque esclarece pontos não explicados pela sintaxe e demonstra o envolvimento não só dos conectores concessivos, mas também dos adversativos.

Palavras-chave: Processo da concessão; Conectores concessivos e adversativos; Abordagem discursiva.

Este trabalho tem como proposta um estudo do *processo da concessão* e sua relação com os *conectores concessivos e adversativos*, sob uma *perspectiva discursiva*.

O *valor de concessão* costuma ser objeto de referência das *gramáticas*, no capítulo dedicado à sintaxe, mais especificamente na parte em que elas estudam as *orações subordinadas adverbiais*. A abordagem que se encontra é sobre a *oração concessiva* – “é uma oração que expressa um fato, real ou suposto, que poderia opor-se à realização de outro fato, principal, porém não frustrará o cumprimento deste” (Rocha Lima, 1986, p. 248). É o que se pode observar em “Irei vê-la ainda que chova” em que a hipótese apresentada na segunda oração não impedirá o propósito manifestado na oração precedente, embora pudesse constituir *obstáculo* à sua consumação.

Uma abordagem semelhante à das gramáticas é a de Adriano da Gama Kury, em *Novas lições de análise sintática* (1987, p. 92). No capítulo destinado às *orações subordinadas adverbiais*, ele diz que as *orações concessivas* equivalem a um adjunto adverbial e indicam que um *obstáculo*, real ou suposto, não impedirá ou modificará

* Universidade Federal do Rio de Janeiro.

a declaração da oração principal. Um dos exemplos que ele apresenta é este: “Apesar de estar doente, saiu para o trabalho”.

José Carlos Azeredo, em sua *Iniciação à sintaxe do português* (1990, p. 103-105), trata do *valor concessivo*, quando estuda o sintagma adverbial do tipo *orações adverbiais*. Ele distribui os conteúdos expressos pelas adverbiais em cinco grupos, caracterizados por um sentido genérico fundamental. Os *sintagmas adverbiais concessivos* estão inseridos no grupo que indica *idéia de contraste*. Sobre eles, o autor diz que há um *contraste* de sentido entre as proposições, *contraste* que é estabelecido por meio de conectores. Dentre os casos que apresenta, tem-se “Você não deve ir à festa, embora tenha sido convidado”.

Estas são as abordagens mais freqüentes e, por aparecerem em trabalhos de *caráter sintático*, seu enfoque semântico é mínimo, o que explica a utilização de termos como “obstáculo” ou “contraste” e a ausência de esclarecimento sobre o porquê dos termos “concessivo” ou “concessão”.

Uma *abordagem discursiva*, ao contrário, além ter um alcance maior, na medida em que se estende ao nível macroestrutural, cobre essa falha dos enfoques sintáticos. Por meio do estudo do *processo da concessão* sob o *ponto de vista argumentativo*, descobre-se a razão pela qual as orações se chamam concessivas.

Analisando-se o assunto, então, de uma *perspectiva discursiva*, em primeiro lugar, destaca-se o fato de que o *valor de concessão* não é veiculado somente por estruturas com *conectores* que tradicionalmente se chamam *concessivos* (embora, apesar de, mesmo, ainda que, mesmo que).

O *processo da concessão* teve seu enfoque discursivo em destaque, a princípio, em 1976, por intermédio de Oswald Ducrot e Jean Claude Anscombe (1983, p. 31), que, ao descreverem”, em suas pesquisas, enunciados do tipo “p mas q”, registraram o *valor concessivo* dessa construção. Isso significa que as estruturas com os *conectivos adversativos* (mas, porém, todavia, contudo, entretanto, etc.) também veiculam a *idéia de concessão*.

Imagine-se uma situação em que uma mãe quer convencer a filha de que esta deve distrair-se, ir à praia, e recebe como resposta uma negativa. O diálogo é mais ou menos este:

- (1) *O dia está lindo. Você deve ir à praia.*
O dia está lindo, mas estou com uma enxaqueca terrível. [logo não devo ir à praia]

O que se observa é que a mãe se utilizou do enunciado “O dia está lindo” como argumento para convencer a filha a ir à praia. O seu argumento, na verdade, conduziu o raciocínio para a conclusão “Você deve ir à praia”. A filha, por seu turno, ao repetir-lhe as palavras, *reconhece* o fato de o dia estar lindo (bom motivo para ir à praia), isto é, *concede-lhe* razão, porém dá continuidade ao seu discurso com um

outro enunciado, introduzido pelo conector **mas**. Este enunciado funciona como argumento para uma outra conclusão, exatamente contrária à primeira, ou seja, para a conclusão “Não devo ir à praia”.

O que se tem aqui é o *fenômeno da concessão* veiculado por uma estrutura com o conector **mas**. Por meio do primeiro enunciado (a primeira oração), concedeu-se razão ao argumento do outro, argumento que defendia a tese “Você deve ir à praia”, no entanto apresentou-se um argumento mais forte (segunda oração) em favor da própria tese “Não devo ir à praia”.

Por intermédio desse tipo de construção, tem-se o seguinte:

- a) o primeiro enunciado constitui o argumento mais fraco e veicula a idéia de **concessão**;
- b) o segundo enunciado, introduzido pelo conector **mas**, constitui o argumento mais forte e veicula a idéia de **restrição**;
- c) o argumento mais forte é o que prevalece, portanto a **orientação argumentativa** do enunciado “O dia está lindo, **mas** estou com uma enxaqueca terrível” é “Não devo ir à praia”, vale dizer, o sentido, a direção para a qual o enunciado aponta é “Não devo ir à praia”.

Este exemplo (1) representa um caso concreto de diálogo em que se concede razão a outra pessoa. A *concessão*, entretanto, não se dá somente numa situação de interlocução; ela ocorre, por exemplo, quando se está deliberando, isto é, quando se está consultando a si mesmo sobre o que fazer, ou tentando convencer a si mesmo de seguir determinado caminho; ela ocorre freqüentemente no discurso oral ou escrito. O diálogo, por outro lado, mantém-se, se se pode dizer, em *nível virtual*, e, para que se entenda essa questão, deve-se tratar de dois conceitos importantes: o de **locutor** e o de **enunciador**.

Segundo Ducrot (1987, p. 182, 192), **locutor** é um ser apresentado como responsável pelo enunciado; é a ele que se refere o pronome “eu” e as outras marcas da primeira pessoa. De outra parte, no sentido do enunciado, podem aparecer vozes que não são a do locutor. Essas vozes são dos **enunciadores**, seres que se expressam por meio da enunciação; expressam-se não por meio de palavras precisas, mas por intermédio de seu ponto de vista. Se eles falam, é somente no sentido em que a enunciação é vista como expressando sua posição, sua atitude, mas não, no sentido material do termo, suas palavras.

Conhecendo-se o que Ducrot entende por *locutor* e *enunciador*, é possível compreender o que significa dizer que a *concessão* pode implicar um diálogo em *nível virtual*.

Trata-se, na verdade, do **fenômeno da polifonia** (Ducrot, 1980, 1987). Os enunciados do tipo “p mas q” colocam em cena dois *enunciadores* sucessivos – E1 e E2 – que argumentam em sentidos opostos. O *locutor* (L), ao proferir seu enunciado como

um todo, apresenta não somente o seu ponto de vista sobre uma determinada questão, a sua voz, mas também o ponto de vista de outro, a voz de outro, que pode ser o *alocutário*, um *terceiro*, ou *voz pública* (o *senso comum*).

Imagine-se uma situação em que um professor que está escrevendo um artigo sobre o *processo da argumentação* coloca o seguinte enunciado no seu texto:

- (2) “A concessão é um assunto complexo, **mas** se caracteriza por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar.”

O que se percebe aqui são dois **pontos de vista** distintos; um, de que “a concessão é um assunto complexo”; outro, de que “ela se caracteriza por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar”. Esses dois pontos de vista, por seu turno, não podem pertencer a um único ser, já que servem de argumento para teses opostas.

O dono do enunciado – e o enunciado aqui considerado como um todo – o *locutor* (L), aquele que se responsabiliza por esse enunciado, *reconhece* que o assunto é complexo, mas o que interessa para ele é que o assunto é importante e indispensável para um determinado fim, logo ele vai abordá-lo.

Verifica-se, então, a presença de **dois enunciadores** e daquilo que se chamou de um *diálogo virtual*. Observe-se:

- (3) **E1:** *A concessão é um assunto complexo. [logo não se deve tratar desse assunto]*
E2 (L): *A concessão é um assunto complexo, mas se caracteriza por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar. [logo deve-se tratar desse assunto]*

Na verdade, o que se pode constatar é o **processo da concessão** implicando dois fenômenos: o da **polifonia** e o da **orientação argumentativa**.

Tem-se um *locutor* (L) apresentando dois enunciados que funcionam como *argumentos* para teses opostas: A1 – *O processo da concessão é um assunto complexo [logo não se deve tratar desse assunto]*; A2 – *O processo da concessão se caracteriza por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar [logo deve-se tratar desse assunto]*.

Esses dois enunciados representam pontos de vista de *enunciadores* distintos – E1 e E2. L credita o primeiro argumento, o mais fraco, ao *alocutário*, a um *terceiro* ou à *voz pública*, constituindo a perspectiva de E1. Por outro lado, responsabiliza-se pelo segundo argumento, o mais forte, da sua perspectiva – a de E2. A direção apontada pelo argumento desta perspectiva é que prevalecerá – “deve-se tratar desse assunto”.

Poderiam surgir alguns questionamentos com relação a (2).

Por que usar a estrutura concessiva neste caso? O professor não poderia ter dito simplesmente: “Uma das estratégias mais eficazes para argumentar é a conces-

são” ou “Vamos tratar da concessão porque é uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar?”.

Sim, poderia, mas estaria desperdiçando o momento oportuno de justamente utilizar a **concessão** como uma **estratégia argumentativa**, estratégia que permite:

- a) demonstrar o conhecimento de que existem outros pontos de vista na comunidade a que se pertence;
- b) antecipar-se a uma possível contra-argumentação, a uma possível crítica que poderia desqualificar tanto a argumentação quanto o argumentador; no caso, a objeção ocorreria por se ter abordado um assunto complexo;
- c) preservar a face do outro, mostrando-lhe que sua maneira de ver as coisas não é completamente absurda, mas...; (Schedecker, 1992, p. 84); neste caso, o *processo da concessão* seria considerado um ato de preservação de face (Goffman, 1967);
- d) construir-se a personagem de um homem de espírito aberto, capaz de levar em consideração o ponto de vista dos outros (Ducrot, 1987, p. 216).

Se o professor não tivesse utilizado a *estrutura concessiva*, teria perdido a oportunidade de argumentar no momento propício, evitando contratempos posteriores.

Ainda no que diz respeito a construção (2), vale acrescentar a noção de *topos* introduzida por Ducrot (1989, p. 13). **Topos** é um princípio reconhecido por uma coletividade lingüística, é um lugar-comum argumentativo que fundamenta a utilização de um determinado argumento para se chegar a uma dada conclusão.

L só pôde usar, da perspectiva de E1, o **argumento** “a concessão é um assunto complexo” para defender a **tese** “não se deve tratar desse assunto”, porque existe um **topos** que diz que “se o assunto é complexo, é conveniente não abordá-lo”. De outra parte, L só pôde utilizar, da perspectiva de E2, a sua perspectiva, o **argumento** “a concessão se caracteriza por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar” a fim de defender a **tese** “deve-se tratar desse assunto”, porque existe um **topos** que diz que “se o assunto é essencial para se alcançar um determinado conhecimento, é conveniente abordá-lo”.

No que se refere à *concessão* veiculada por **estruturas com conectores concessivos** (embora, mesmo que, apesar de, etc.), estão envolvidos os mesmos elementos.

Observe-se o diálogo interior e inconsciente do professor:

- (4) **E1:** *A concessão é um assunto complexo. [logo não se deve tratar desse assunto]*
E2 (L): *Embora a concessão seja um assunto complexo, caracteriza-se por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar. [logo deve-se tratar desse assunto]*

O *locutor*, ao apresentar o primeiro argumento, da perspectiva de E1, *concede* razão ao adversário, *reconhecendo* que “a concessão é um fenômeno complexo”, po-

rém introduz um argumento mais forte, de sua perspectiva, a de E2, que conduz para a conclusão “logo deve-se tratar desse assunto”.

À semelhança do que ocorre com as estruturas com **mas**, por meio do *enunciado concessivo*, o locutor se protege de uma possível contra-argumentação. Se ele simplesmente dissesse “A concessão é uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar”, poderia ouvir uma crítica do tipo “Você não deveria ter abordado o fenômeno da concessão, pois é um assunto muito complexo”. Antes que isso ocorresse, ou, para que isso não ocorresse, o locutor se valeu do *enunciado concessivo*.

Há, por outro lado, algumas diferenças entre as duas construções – a com **mas** e a com **embora**.

Nesta, é o argumento mais fraco que vem introduzido por conector; naquela, é o mais forte. Isso ocorre, porque **embora** tem valor de *concessão*, e **mas**, de *restrição*. O *argumento concessivo*, por representar o ponto de vista do *opositor*, é obviamente o mais fraco; o *argumento restritivo*, por representar o ponto de vista do *locutor*, é o mais forte, o que prevalece.

É interessante chamar a atenção, ainda, para as implicações da opção por estruturas com **embora** ou com **mas**. O jogo enunciativo composto da **oposição entre os enunciadores**, da **orientação argumentativa** e da **articulação entre as duas orações** cria vários caminhos na organização textual (Guimarães, 1987, p. 121).

Quando o locutor opta por uma estrutura do tipo **X mas Y**, ele estabelece com o alocutário um começo a que se opõe imediatamente. Trata-se de uma estratégia que frustra a expectativa criada pelo que se deu no começo, o *enunciado concessivo*.

No exemplo (2), quando o ouvinte ou o leitor se depara com o enunciado “A concessão é um assunto complexo”, por um instante imagina que ela não será abordada. Essa impressão logo se desfaz ao encontrar o conector **mas**.

Se a opção for por **embora Y, X**, o locutor apresenta como começo algo que não é predominante, que não é sustentável na organização argumentativa, e esse caráter não-predominante é antecipado em virtude de o recorte vir introduzido pelo conector. A estratégia de refutação no acordo inicial e contraponto predominante na segunda parte valoriza a representação de não-predominância, porque o locutor se coloca nesse espaço, junto com o alocutário, e afastar-se desse lugar resulta em credibilidade argumentativa.

Em (4), quando o alocutário ouve ou lê o enunciado “Embora a concessão seja um assunto complexo”, já sabe que o fenômeno vai ser focado, pois o conector revela que a orientação do enunciado seguinte prevalecerá.

Com a estrutura **X embora Y** [(5) *A concessão caracteriza-se por ser uma estratégia essencial para quem quer aprender a argumentar; embora seja um assunto complexo.*], a estratégia argumentativa consiste em manter aquilo que se deu no início do recorte. A perspectiva de que se diz **embora Y** nega a si mesma como predominante,

significando que aquilo que se enuncia, neste momento, não afeta o que é apresentado no começo da estrutura. O que se tem é a perspectiva de E2 prevalecendo já no acordo inicial, e a perspectiva de E1 funcionando como mero contraponto.

No caso em apreço (5), quando o alocutário se depara com o enunciado “embora seja um fenômeno complexo”, percebe imediatamente a fragilidade do argumento, por ser introduzido por “embora” e por ocupar uma posição de desprestígio – a de final de frase. Isso significa que o assunto não será abordado.

Para concluir esse *enfoque discursivo* do *processo da concessão* veiculado por estruturas com *conectores concessivos* e *adversativos*, observem-se algumas palavras de Ducrot sobre o assunto:

Concessão, no sentido retórico do termo, é a aceitação de um argumento do adversário, que não se refuta, mas que se faz seguir de um argumento em sentido inverso, a partir do qual se conclui. É um tipo de manobra que não custa caro e um meio persuasivo importante. Concordando com o adversário que seu ponto de vista é justo e pertinente, o indivíduo, de um lado, concilia-se com ele, de outro, torna-lhe menos penoso admitir os argumentos contrários a ele. (Ducrot, 1990)

RÉSUMÉ

À partir de la présentation de quelques approches syntaxiques du procès de la concession, on montre l'importance d'une vision discursive, en considérant que cette vision éclaire des aspects pas expliqués par la syntaxe et qu'il demontre le rôle des connecteurs concessifs et celui des adversatifs.

Referências bibliográficas

- ANSCOMBRE, Jean Claude; DUCROT, Oswald. *L'argumentation dans la langue*. Bruxelles: Mardaga, 1983.
- AZEREDO, José Carlos. *Iniciação à sintaxe do português*. Rio de Janeiro: Zahar, 1990.
- DUCROT, Oswald. *Les mots du discours*. Paris: Du Minuit, 1980.
- DUCROT, Oswald. *O dizer e o dito*. Trad. Eduardo Guimarães. Campinas: Pontes, 1987.
- DUCROT, Oswald. *Argumentação e topoi argumentativos*. Tradução de Eduardo Guimarães. In: *História e sentido na linguagem*. Campinas: Pontes, 1989.
- DUCROT, Oswald. *Argumentation et persuasion*. In: COLLOQUIE D'ANVERS "ENUNCIATION ET PART-PRIS", 1990.
- GOFFMAN, Erving. *Interaction ritual: essays on face-to-face behavior*. New York: Garden City, 1967.
- KURY, Adriano da Gama. *Novas lições de análise sintática*. 3. ed. São Paulo: Ática, 1987.
- ROCHA LIMA, Carlos Henrique da. *Gramática normativa da língua portuguesa*. 27. ed. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1986.
- SCHNEDECKER, Catherine. *Quand il faut faire des concessions. Quelques suggestions pour une didactique de la concession*. *Pratiques*. Paris, n. 75, 1992.