



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
FACULDADE DE LETRAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO
EM LETRAS E LINGUÍSTICA

ROMILDO BARROS DA SILVA

**ANÁLISE DOS ARGUMENTOS PERSUASIVOS NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO
TELEVISIONADO**

Maceió

2018

ROMILDO BARROS DA SILVA

**ANÁLISE DOS ARGUMENTOS PERSUASIVOS NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO
TELEVISIONADO**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Letras e Linguística da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Linguística, na área de concentração **Estudos textuais: oralidade, leitura e escrita.**

Orientadora: Profa. Dra. Maria Francisca Oliveira Santos

Maceió

2018

Catálogo na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico
Bibliotecário: Marcelino de Carvalho



S586a Silva, Romildo Barros da.
Análise dos argumentos persuasivos no gênero debate político
televisionado / Romildo Barros da Silva. – 2018.
176 f. : il.

Orientadora: Maria Francisca Oliveira Santos.
Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade Federal de
Alagoas. Faculdade de Letras. Programa de Pós-Graduação em Letras e
Linguística. Maceió, 2018.

Bibliografia: f. 148-149.
Apêndices: 150-176

1. Análise retórica. 2. Persuasão (Retórica). 3. Televisão - Debates.
I. Título.

CDU: 808

 UFAL	UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS FACULDADE DE LETRAS PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM LETRAS E LINGÜÍSTICA	 PPGLL
---	--	--


TERMO DE APROVAÇÃO

Romildo Barros da Silva

Título do trabalho: "ANÁLISE DOS ARGUMENTOS PERSUASIVOS NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO TELEVISIONADO"

Dissertação aprovada como requisito para obtenção do grau de MESTRE em LINGÜÍSTICA, pelo Programa de Pós-Graduação em Letras e Linguística, da Universidade Federal de Alagoas, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Profa. Dra. Maria Francisca Oliveira Santos (PPGLL/UFAL)

Examinadores:



Profa. Dra. Maria Inez Matoso Silveira (titular interno) - PPGLL/UFAL .



Prof. Dr. Deywid Wagner de Melo - PPGLL/UFAL

Maceió, 15 de outubro de 2018.

ADRADECIMENTOS

A Deus, razão da minha existência, sabedoria e proteção contínua.

À Profa. Dra. Maria Francisca Oliveira Santos, pelo carinho, conselhos e orientação que transcendem ao campo acadêmico.

Aos meus pais pelo apoio incondicional e por renovar minhas esperanças.

A minha noiva Janyellen Martins Santos, colega de curso e companheira para a vida.

Aos amigos e colegas do mestrado, dos eventos e do trabalho docente.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em Letras e Linguística da UFAL.

Aos componentes da banca examinadora, pela dedicação e disponibilidade.

Aos professores do Ensino Médio e Fundamental, pelo despertar do encanto às Letras.

A todos que apoiaram e contribuíram para concluir mais essa etapa formativa.

Na argumentação, queremos e buscamos a adesão do nosso interlocutor, mas sem cancelar o diálogo, a subjetividade, atitude que requer sempre atenção e respeito ao outro e às suas razões, às diferenças que são próprias entre os indivíduos. (KOCH & ELIAS, 2016, p. 34).

RESUMO

Esta pesquisa apresenta uma análise retórico-textual dos argumentos persuasivos no gênero debate político televisionado e se sustenta nos pressupostos teóricos de Aristóteles (2011), Perelman e Tyteca (2014), Fiorin (2015) e Reboul (2004), destacando os elementos persuasivos que estão na textualidade do gênero debate. Nesse gênero, os debatedores produzem enunciados repletos de persuasividade, gerando argumentos controversos que sempre indicam funções sociais específicas. A persuasão é entendida como um fenômeno oculto nas propriedades textuais do debate político. Isso acontece de forma intencional, já que ela produz efeito quando não é percebida. Nesse sentido, a esfera política aproveita essa característica e produz discursos para envolver as massas. Com essa atividade, o debate político aparenta ser um gênero propício à manipulação discursiva, porém isso não é verificado ou comprovado. Sobre esse propósito, aqui serão analisadas as tentativas de persuadir, uma vez que, por meio de tipos de argumento, lugares da argumentação e ataques ao *ethos* adversário, os debatedores (retores) fazem um empreendimento para persuadir parte do público televisivo. A retórica, por seu turno, é encarada como a técnica de persuadir, cativar e conquistar o auditório pelo discurso. Entretanto, a persuasão não é um produto pronto e acabado no discurso, afinal, um texto só assim pode ser definido quando está localizado sócio-historicamente. No que concerne à retórica, o debate deve ser compreendido como uma ação de linguagem que surge de um contexto específico e que também é moldado pelo uso. Além das já citadas, esta investigação traz contribuições teóricas de Abreu (2009), Costa (2009), Marcuschi (2003, 2007, 2008 e 2010) entre outros. O *corpus* é constituído por transcrições de um debate político do segundo turno das eleições presidenciais de 2014, televisionado por uma emissora de TV aberta. As análises apontam para a inter-relação entre os meios persuasivos e os tipos de argumento, já que essas categorias argumentativas, juntas, dão efeito persuasivo aos enunciados do gênero debate. Dos tipos de argumento analisados, notou-se que os quase lógicos, como o argumento de incompatibilidade, foram recorrentes nas falas dos debatedores e, geralmente, atuam para construir ou desconstruir a imagem projetada dos candidatos. O lugar da quantidade, as funções persuasiva e hermenêutica e a projeção do *ethos* são recursos também salientes em quase todo o debate. Com esse exame dos argumentos persuasivos, foram reunidos novos pressupostos teóricos sobre a persuasão e, também, da possível aplicabilidade da retórica aos textos. Isso, de certo modo, contribuiu para reduzir a escassez teórica no que diz respeito à noção de análise dos atos persuasivos dos gêneros textuais. Assim, este estudo mostra-se relevante por analisar como se dá o fenômeno discursivo da persuasão no gênero debate político televisionado, como também analisa seus argumentos e caracteriza sua principal função social: persuadir o auditório universal.

Palavras-chave: Análise retórico-textual. Argumentos persuasivos. Gênero debate político televisionado.

ABSTRACT

This research presents a rhetorical-textual analysis of persuasive arguments in the televised political debate genre and is based on the theoretical assumptions of Aristotle (2011), Perelman and Tyteca (2014), Fiorin (2015) and Reboul (2004), highlighting the persuasive elements that are in textuality of the debate genre. In this genre, the debaters produce statement full of persuasiveness, generating controversial arguments that always indicate specific social functions. Persuasion is understood as a hidden phenomenon in the textual properties of political debate. This happens intentionally, since it has an effect when it is not perceived. In this sense, the political sphere takes advantage of this characteristic and produces discourses to involve the mass audience. With this activity, the political debate appears to be a genre conducive to discursive manipulation, but this is not verified or proven. Concerning this purpose, the attempts to persuade will be analyzed here, since, through types of arguments, places of argument and attacks on the opposing ethos, the debaters (rectors) make an undertaking to persuade part of the television audience. Rhetoric, in turn, is seen as the technique of persuading, captivating, and conquering the audience by discourse. However, persuasion is not a ready and finished product in speech, after all, a text can only be defined when it is socio-historically located. As far as rhetoric is concerned, the debate must be understood as an action of language that arises from a specific context and is also shaped by use. In addition to those already mentioned, this research brings theoretical contributions by Abreu (2009), Costa (2009), Marcuschi (2003, 2007, 2008 and 2010) among others. The corpus is made up of transcripts of a political debate of the second round of the 2014 presidential elections, televised by an open TV station. The analyzes point to the interrelationship between persuasive means and types of argument, since these argumentative categories together give persuasive effect to the statements of the debate genre. Of the types of argument analyzed it was noted that the almost logical, such as the argument of incompatibility, were recurrent in the discourse of the debaters and generally act to construct or deconstruct the projected image of the candidates. The place of quantity, the persuasive and hermeneutical functions and the projection of the ethos are also salient features in most of the debate. With this examination of the persuasive arguments, new theoretical assumptions about persuasion were gathered, as well as the possible applicability of rhetoric to texts. This, in a way, has contributed to reduce the theoretical scarcity with respect to the notion of analysis of the persuasive acts of the textual genres. Thus, this study is relevant for analyzing how the discursive phenomenon of persuasion in the televised political debate genre occurs, but also analyzes its arguments and characterizes its main social function: to persuade the universal audience.

Keywords: Rhetorical-textual analysis. Persuasive arguments. Political televised debate genre.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Persuasão e atuação na língua.....	72
Figura 2. Esquema não geral da persuasão e relação cíclica no debate.....	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Síntese conceitual da Retórica.....	32
Quadro 2. Peculiaridades dos meios de persuasão.....	41
Quadro 3. Síntese dos tipos de argumento: noções e diferenças.....	55
Quadro 4. Os principais lugares da argumentação.....	59
Quadro 5. Funções retóricas e características.....	61
Quadro 6. Planos de manifestação da persuasão.....	70
Quadro 7. Tipologias da persuasão.....	73
Quadro 8. Categorização da persuasão.....	83
Quadro 9. Síntese de categorias analisadas.....	141

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 ACERCA DOS ASPECTOS RETÓRICOS	15
2.1 Aspectos históricos da Retórica.....	15
2.2 Da antiga a nova retórica: debates e conflitos.....	19
2.2.1 Acerca da Oratória, Sofística, Dialética e Retórica.....	21
2.2.1.1 Oratória.....	21
2.2.1.2 Sofística.....	23
2.2.1.3 Dialética.....	25
2.2.1.4 Retórica.....	28
2.3 Definições de Retórica.....	29
3 CATEGORIAS RETÓRICAS: CONSTRUTOS TEÓRICOS	33
3.1 Meios de persuasão.....	33
3.1.1 O <i>ethos</i> : virtudes morais projetadas e experimentadas.....	35
3.2 Argumentos e tipos de argumento.....	41
3.2.1 Outra perspectiva dos tipos de argumento.....	56
3.3 Lugares da argumentação: fontes de argumentos e hierarquia de valores...	57
3.4 Funções retóricas.....	60
4 A PERSUASÃO NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO	63
4.1 Persuasão: fenômeno textual.....	63
4.1.1 Condições para a persuasão.....	75
4.1.2 A persuasão: contrastes e semelhanças.....	77
4.1.3 Aplicabilidade da persuasão aos textos do cotidiano.....	80
4.1.4 Tentativas de persuadir.....	83
4.2 O gênero debate político em destaque.....	85
4.2.1 Os gêneros na Retórica.....	85
4.2.2 Os estudos retóricos de gênero - ERG.....	88
5 MÉTODOS E ANÁLISES RETÓRICAS NO GÊNERO DEBATE	93
5.1 O gênero textual debate político televisionado.....	93
5.1.1 Aspectos textuais do gênero.....	97
5.1.2 O suporte do debate.....	100
5.1.3 Aspectos da oralidade no debate político.....	102
5.1.4 Debate político e persuasão.....	104
5.1.4.1 Explorando o auditório social do debate.....	106
5.2 A pesquisa qualitativa com texto e retórica.....	107
5.2.1 A análise retórico-persuasiva.....	110
5.2.2 Outros aspectos da pesquisa qualitativa com o debate.....	112
5.2.3 A transcrição do debate e a construção do <i>corpus</i>	113
5.3 Análises retóricas.....	114
5.3.1 Tentativa de persuadir 1.....	115
5.3.2 Tentativa de persuadir 2.....	117
5.3.3 Tentativa de persuadir 3.....	119
5.3.4 Tentativa de persuadir 4.....	121
5.3.5 Tentativa de persuadir 5.....	123
5.3.6 Tentativa de persuadir 6.....	125
5.3.7 Tentativa de persuadir 7.....	128
5.3.8 Tentativa de persuadir 8.....	132
5.3.9 Tentativa de persuadir 9.....	135
5.3.10 Tentativa de persuadir 10.....	138

5.4 Resultados.....	139
5.4.1 Síntese das categorias retóricas.....	141
6 CONCLUSÃO	143
REFERÊNCIAS	148
APÊNDICE A – Critérios de transcrição.....	150
APÊNDICE B – Tipos de argumento e funções sociais.....	151
APÊNDICE C – Transcrição do debate 4 do segundo turno.....	154

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por objetivo analisar os argumentos persuasivos no debate político televisionado das eleições presidenciais brasileiras. Ele surge de um projeto de pesquisa de Iniciação Científica desenvolvido no âmbito da Graduação em Letras na Universidade Estadual de Alagoas. A referida pesquisa intitulada “Análise do debate político numa visão retórico-textual” investigou as nuances retóricas e textuais dos debates políticos das eleições presidenciais de 2014. As inquietações e descobertas que provieram dessa pesquisa fundamentaram o Trabalho de Conclusão de Curso defendido em 2016 e, também, o projeto executado na Universidade Federal de Alagoas e que, agora, resulta nesta dissertação com novas problematizações e apontamentos teórico-práticos sobre o gênero debate político.

Há, evidentemente, uma ênfase nos aspectos retóricos desse gênero, porém é o texto e suas propriedades que inoculam todas as categorias retóricas. Por essa razão, este trabalho denomina-se como um estudo de cunho retórico-textual.

A Retórica filia-se ao estudo político e, desse modo, à concretização da democracia. Essa observação assenta-se exatamente no surgimento dessa arte de persuadir pelo discurso na Grécia antiga praticada nas grandes assembleias dos cidadãos gregos. Esses debates públicos foram os protótipos dos debates políticos que agora se instalam nas democracias recentes como a do Brasil. Desse modo, é oportuna a ocasião quando é lançada esta produção sobre a Retórica e o debate político brasileiro, uma vez que está em discussão o sistema democrático de direito.

Assim, diante da necessidade de discussão acerca da democracia, uma pesquisa científica que revela os modos como o debate político presidencial televisionado se constrói, assim como seus elementos persuasivos, serve para elucidar a formação ideológica de determinados partidos e, também, dos candidatos/debatedores políticos. Desse modo, estas páginas têm um viés formativo para todo aquele que se interessa pelas argumentações políticas.

Outro público alvo deste estudo serão estudantes de Linguística, das ciências humanas e outras áreas afins que poderão desfrutar de uma breve teoria sobre o fenômeno da persuasão que sempre se instala no texto. Além disso, esses leitores irão constatar/questionar as evidências da análise retórica das tentativas de persuadir

dos debatedores que, subjetivamente, revelam sua intencionalidade frente ao que textualizam para os telespectadores.

O gênero debate político será descrito e compreendido conforme os pressupostos dos estudos retóricos de gênero que enfatizam as características públicas e o vínculo dos gêneros com a sociedade. Assim, esse gênero é categorizado como argumentativo, multimodal, capaz de discutir temas controversos e formar novas opiniões e, sobretudo, é um gênero constituído por argumentos persuasivos.

Os debatedores, por sua vez, põem o gênero em funcionamento e, nessa ação, objetivam à persuasão do seu auditório (telespectadores), mas isso não é uma tarefa fácil, pois há procedimentos que vão além da mera sedução desse auditório social. Dois desses elementos essenciais do fenômeno persuasivo são: a projeção de uma imagem confiante e ética e a construção de argumentos encadeados por meio de recursos retórico-linguísticos.

Dessa maneira, por se tratar de um fenômeno amplo e complexo, a persuasão será investigada por meio de um recorte de categorias retóricas. Nesse sentido, a abordagem analítica parte dos tipos de argumento, que são formulados verificando certa vinculação com a realidade e/ou a lógica, agrupados em quase lógicos, fundados na estrutura do real, que fundam a estrutura do real e a dissociação de noções, definidos por Perelman e Tyteca (2014).

Delimitado o tipo de argumento sugerido nas conversações dos retores, fez-se uma análise interpretativa dos ataques às imagens projetadas desses debatedores e verificou-se que o *ethos* se constrói discursivamente a partir do *pathos* e do *logos*, completando assim a tríade aristotélica. Após a análise retórica das ações discursivas dos retores, vê-se, em alguns casos, a interação e contribuição das funções retóricas e dos lugares de argumentação para a produção do discurso persuasivo. Esse discurso é o objeto principal discutido nas dez análises desta pesquisa.

Contudo, a riqueza das análises sozinhas não justifica toda a obra, uma vez que as discussões aqui realizadas conduzem a reflexões sobre posicionamentos políticos reais, produzidos por falantes situados num lugar sócio-histórico, numa visão de mundo e que defendem a todo tempo sua ideologia. Logo, descobrir como os retores/políticos do debate constroem seus argumentos e, respectivamente, tentam persuadir seu público, é entender os bastidores da política brasileira e, além disso, as inquietações sobre os possíveis novos caminhos aos quais os prováveis representantes almejam.

Nesse âmbito político, as argumentações serão manifestações dos propósitos, projetos e ideias de determinado debatedor. Entretanto, entender como ele desenvolve seu discurso persuasivo é o que intriga grande parte dos estudiosos de comunicação, linguagem e propaganda. Nesse ínterim, nota-se que “a política é um dos gêneros privilegiados da Retórica, mas isso supõe um regime democrático, em que a discussão é permitida, ao menos em princípio.” (MEYER, 2007, p.99). Com isso, o objeto de estudo da Retórica fica ainda mais delimitado, já que ele é resultado das discussões contraditórias que sempre têm viés persuasivo. Esta discussão teórica e prática permite, portanto, reavivar a Retórica e relacioná-la com os estudos da linguagem.

A partir disso, surgem quatro questionamentos que norteiam esta investigação: a) como o possível vencedor do debate age discursivamente? b) como os elementos retórico-linguísticos utilizados pelo debatedor favorecem a eficácia comunicativa do gênero? c) como as categorias persuasivas mais salientes/recorrentes nesse gênero contribuem para a persuasão? d) como se estabelece a persuasão no debate político televisionado? As possíveis respostas foram evidenciadas ao longo do trabalho, nas análises e sintetizadas na conclusão.

A dissertação está distribuída em seis seções: a primeira apresenta a síntese das discussões e algumas perguntas norteadoras. A seção dois evidencia os pressupostos sobre a Retórica. A terceira seção descreve algumas categorias retóricas de análise que demonstram a atuação da persuasão nas falas dos debatedores políticos. Na quarta seção, por sua vez, são detalhados como a persuasão se processa no gênero debate, sendo tratada como um fenômeno textual. Na quinta seção, apresentam-se os métodos de pesquisa relacionados à análise dos argumentos persuasivos e também discute as análises com fragmentos transcritos do debate político, observando as tentativas de persuadir. A conclusão é apresentada na sexta seção, na qual mostra os principais resultados e responde às perguntas norteadoras. Essa análise foi feita de forma indutiva e evidencia os momentos de interação entre as categorias retóricas que foram foco de estudo (tipos de argumento e meios de persuadir).

Com essa proposta, foram apresentadas pontuações sobre Retórica, persuasão, texto, gênero e oralidade para que seja explicitado o objeto de análise, assim como as características do *corpus* escolhido - debates políticos das eleições de 2014 com os candidatos à presidência. De modo geral, a Retórica será relacionada

aos estudos da Linguística Textual, uma vez que ela ancora análises sobre funções, objetivos e forma dos textos que circulam socialmente. Assim, os estudos textuais podem subsidiar análises sobre os gêneros textuais orais/escritos, sejam os que objetivam persuadir ou não.

2 ACERCA DOS ASPECTOS RETÓRICOS

Os estudos retóricos passaram por fases de reconhecimento ou não ao longo do tempo, mas o presente estudo apresenta os enlaces dessa área do conhecimento que permaneceu ativa e útil durante aproximadamente vinte e cinco séculos. Entretanto, todo esse período não registra a prática de uma única Retórica, pode-se entender que ela sobreviveu de forma fragmentada, porém sua unidade fundante está na apropriação de seu objeto, isto é, dos discursos contrários que provêm de argumentações persuasivas.

Recentemente, a Retórica tem se prestado para os estudos do texto. Isso lhe confere um *status* científico dentro das ciências humanas, contudo essa é mais uma das aparentes características desta arte/técnica que esteve/está imersa na linguagem humana e serviu/serve de base para expressivos estudos sobre argumentação, principalmente, os empreendidos no século XX. Nesse sentido, a seguir, estão em evidência algumas concepções de Retórica ao longo do tempo, suas mudanças e principais expoentes.

2.1 Aspectos históricos da Retórica

A Retórica se origina na democracia grega e mais especificamente na Sicília, em meados de 465 a. C. Contudo, seu registro esteve presente em muitos outros povos como os chineses, hindus e hebreus. No entanto, a origem grega determinou sua evolução histórica, segundo Reboul (2004). Nessa época clássica, ela era uma das disciplinas que juntamente com a Gramática e a Lógica formavam o *trivium*, uma espécie de base de conhecimentos necessários para o exercício da sabedoria humana. Em virtude disso, em seus passos iniciais, na Grécia antiga, a Retórica na concepção aristotélica era considerada a arte de persuadir pelo discurso. As noções desse tipo de Retórica estavam voltadas mais para os discursos orais, tanto que os seus praticantes eram denominados oradores.

De forma geral, a Retórica nasce com a prática da linguagem, uma vez que sempre há uma finalidade em seu uso, seja para persuadir, seja para convencer o outro. Contudo, ao fazer uma linha do tempo do surgimento da Retórica, têm-se dois

acontecimentos importantes que marcaram o seu início, considerando Fiorin (2015). O primeiro em 480 a.C. com a batalha de Salamina, que, com a vitória grega sobre os persas, gerou a necessidade de organização social e política para tentar restituir os gastos da guerra. O segundo momento é em 399 a. C. com a morte de Sócrates, acusado de corromper as mentes dos jovens com sua filosofia e busca pela verdade.

Esses dois momentos realmente são registros de intervenções práticas de uma arte discursiva que levava o homem a refletir sobre suas ações e, para tanto, deveria agir discursivamente. Por isso, não é surpreendente que a Retórica se desenvolveu no âmbito político, filosófico e, principalmente, jurídico.

Além dessas datas, em sua origem jurídica, a Retórica adveio de Córax e Tísias, seus primeiros praticantes, que construíam argumentos para que os cidadãos pudessem requerer seus direitos diante de um juiz. Essa Retórica ou Oratória era muito praticada não só na Sicília, mas também em Atenas por causa das influências políticas e econômicas entre essas cidades.

A partir dessas descrições, assegura-se que a Retórica poderia tratar de problemas gerais, talvez por isso ela apenas pertencesse àquilo que era trivial, ou seja, ao que todo mundo já deveria saber ou sabia. Entretanto, para Meyer (2007, p.19), mesmo com certa má fama e atuar sobre “o incerto e o vago, o duvidoso e o conflitante”, ela era uma técnica útil, já que,

uma vez desmoralizada a tirania – se tratou de permitir aos proprietários espoliados que defendessem sua causa, a fim de recuperar seus bens. Os primeiros advogados foram os intelectuais chamados sofistas, pois professavam o emprego da sabedoria para intervir em favor do destino das vítimas espoliadas. (MEYER, 2007, p.19)

Isso demonstra que, ao contrário do que se pensava inicialmente, a Retórica é uma prática democrática, com a qual a população desejava discutir seus problemas particulares, defender sua posição, combater injustiças e requerer seus direitos. Tudo isso são ideais democráticos que provavelmente embasaram a construção política ocidental.

A Retórica na concepção de Córax é “criadora de persuasão” (REBOUL, 2004, p.2), isto é, um instrumento capaz de criar formas diferentes de persuadir o público, não importasse sobre qual assunto (*ad rem*) ou objetivo. Por isso, seus argumentos se fundam no *eikos*, que é a verossimilhança, não o verdadeiro. Essa adoção de fatos que não se baseiam na verdade é o que, talvez, mantenha os discursos jurídicos, já

que não há verdade indiscutível para a justiça e, portanto, há sempre espaço para discussão e debate.

Nessa mesma época, os que usavam a Retórica, como fora apresentado, eram denominados sofistas, ou seja, aqueles que fizeram da Retórica ou Oratória uma profissão. Essa prática era tão relevante para a política (democracia grega), quanto para a justiça (discursos de defesa/acusação)¹. Além dos primeiros praticantes da Retórica, Antifonte também foi um orador e logógrafo² notável nesse período (séc. V a.C.), pois ele dividiu o discurso jurídico em cinco partes, uma espécie de lugares da argumentação.

Górgias foi outro representante exemplar da Retórica grega, principalmente, no campo literário. Ele era um sofista preocupado com a bela prosa, que fosse capaz de competir com a poesia. Para tanto, ele investiu no gênero epidítico/demonstrativo, isto é, nos elogios para o público. Nesses elogios, nota-se a presença de inúmeros recursos estilísticos como, por exemplo, as figuras de linguagem.

A Retórica eloquente de Górgias ficou marcada nos seus belos discursos aos heróis gregos e no “Elogio de Helena”, muito comentado ao longo do tempo. Ele introduziu a noção de poder do discurso, uma vez que era utilizado para defender determinadas ações ou fatos e surpreender com novas formulações de conceitos. Dessa forma, tanto Górgias, quanto outros sofistas fizeram disseminar o conhecimento por meio de um ensino de cultura geral (retórica), conforme Reboul (2004).

As aulas desses professores de eloquência e filosofia eram bem pagas, dada a utilidade de seus ensinamentos. É por isso que a Retórica, nesse ponto, era comumente caracterizada como arte do bem falar, pois priorizava a bela prosa. Além disso, os sofistas estruturaram essa arte de modo a considerá-la como disciplina e por ter criado métodos de ensinar a produzir discursos eficazes. No entanto, sabe-se que grande parte deles partia de uma unicidade de pontos de vista e da inexistência das coisas para construírem seus argumentos. Isso os caracterizava como filósofos céticos, agnósticos e enganadores, uma vez que não trabalhavam com a verdade absoluta.

¹ Para conhecer mais sobre os gêneros defesa e acusação no âmbito retórico veja MELO, Deywid Wagner de. (2013)

² Quem produz discursos, sejam eles jurídicos ou não.

A Sofística, aos moldes gregos, começa a se relacionar com a Retórica a partir de Protágoras com o ensino conjunto de eloquência e filosofia. Ele cria a Erística, instaurando a dualidade de pontos de vista e argumentos. Com essa concepção, a Retórica não é mais um meio de criar argumentos infalíveis, já que agora contra-argumentos podem ser criados ainda mais fortes, a depender da situação e da causa que defendem, como descreve Reboul (2004).

A fragilidade ou força de tal ensino talvez esteja na ideia de que todo e qualquer assunto poderia ser defendido ou refutado. Assim, para se vencer uma discussão, seja lá qual for o tema, bastava aprender a eloquência ensinada pelos sofistas e colocar no seu discurso os estratagemas³ e sofismas⁴, mesmo que fossem inaceitáveis.

No entanto, esse aparente ponto fraco da Sofística não reduz sua importância, afinal, ela trouxe questionamentos importantes como o relativismo dos conceitos e, por conseguinte, a subjetividade de alguns assuntos. Assim, passou a ser evidente que os pontos de vista nascem de convenções sociais. Da mesma forma, a verdade, os valores e as ideologias de determinada pessoa ou grupo são instituídos por essas convenções. Todas essas considerações são base para o pensamento humano e para a própria persuasão pela linguagem, mais um motivo para situar a Retórica como constituinte do *trivium* grego.

Assim, Protágoras, sofista exemplar, considerava: “não existe verdade em si, mas uma verdade de cada indivíduo, de cada cidade; e o importante é aquilo que lhe permite fazer-se valer e impor-se, que é precisamente a retórica.” (REBOUL, 2004, p.8). Dessa maneira, a prática retórica já se mostrava como um bem útil, que tem natureza filosófica e tinha por missão desenvolver a capacidade de debater diferentes pontos de vista, isto é, a capacidade de o ser humano se impor socialmente.

Com isso, a Retórica passa a ser forma de expressão de opiniões em que alguém não se deixa dominar pelo discurso alheio, visto que a verdade se faz, em alguns casos, individualmente. Assim, os sofistas foram, na verdade, sábios que organizaram um meio de estudar o discurso e, nesse trabalho, descobriram que a verdade é negociada com o outro a cada novo momento. Além disso, eles tratavam a

³ Estratégias (argumentos) da Dialética que geralmente impedem ou interrompem o debate.

⁴ Argumentação enganosa que, intencionalmente, induz a um fato incompatível, aparentemente verossímil, mas não aceito pela lógica.

Retórica como disciplina e como arte do discurso persuasivo, segundo Reboul (2004, p.9).

Com a sistematização da Retórica, feita por Aristóteles (2011), pôde-se perceber o quanto ela se ancora em uma realidade de uso da língua, cujos discursos não são, em sua totalidade, objetivos, havendo sempre meios de se argumentar com o interlocutor. Por isso, a persuasão retórica nasce na relação com o outro (auditório), na qual se estabelecem acordos que encaminham para uma discussão e cruzamento de opiniões, mesmo que sejam contraditórias.

É importante reconhecer, ainda, o papel da Sofística para o desenvolvimento da Retórica, mas também considerar que suas práticas e seus objetivos são diferentes, pois esta última superou as ideias sofísticas de vencer o outro e a do discurso eficaz. Ademais, a Retórica disseminou ideias e o conhecimento grego pelo mundo, sendo assim um ensino útil. Um dos responsáveis para essa moralização foi Isócrates, que cindiu os elementos que aproximavam da arte do discurso persuasivo com a antiga sofística. Ele tratou a Retórica no ensino e também no âmbito jurídico, literário e filosófico, deixando claro que sua aceitabilidade se dava mediante a causa que defendia e que ela deve ter um objetivo e meios diversos para atingi-lo, como relata Reboul (2004).

Com tudo isso, nota-se que essa área possuiu várias faces, mas, em todas elas, o estudo do texto era prioridade. Mesmo quando a busca pela verdade ou pelo verossímil encobria seus objetivos, ela esteve/está presente em variados campos como a política, a justiça, o ensino entre outros. Mas também, a Retórica foi uma criação grega que evoluiu nesses quase dois mil e quinhentos anos e não perdeu seu caráter sistemático e sua função principal: persuadir pelo discurso.

2.2 Da Antiga a Nova Retórica: debates e conflitos

A Retórica tem, por natureza, o papel de ser criadora de persuasão, termo alcunhado por Córax e Tísias, grandes defensores gregos que estruturaram uma retórica forense. Esse caráter criacionista é revelado pelos seus lugares-comuns ou *topos*, “uma espécie de modelo com que muitos argumentos podem ser construídos.” (FIORIN, 2015, p.17). Essa primeira definição exhibe uma possível não delimitação do

objeto de estudo dessa disciplina. Isso acontece porque ela mesma cria o que analisa, ou seja, produz a persuasão em diferentes instâncias e discursos.

Além disso, a obra de Aristóteles (2011, p.39), inicialmente, reconhece que a retórica “é a contraparte da dialética. Ambas [...] se situam, mais ou menos, no horizonte geral de todos os indivíduos, sem ser do domínio de nenhuma ciência determinada.”. Com esse segundo conceito, percebe-se que Retórica pode ser considerada como um campo de estudo independente e sem vínculo direto a uma ciência específica, porém ela está relacionada com a realidade e as práticas humanas. Por isso, recentemente, a Retórica passou a ser entendida como um estudo do discurso persuasivo produzido por sujeitos situados em uma dada realidade social e que pretendem, com o seu discurso, agir em seu meio ou provocar uma ação.

Para sintetizar essas e outras pontuações, ao invés de apresentar uma análise exaustiva de todos os contribuintes desse campo do saber no decorrer do tempo, optou-se, por mostrar apenas alguns posicionamentos conceituais díspares quanto ao entendimento e prática da Retórica. Nesse direcionamento, Meyer (2007) menciona três nomes principais: Platão, Quintiliano e Aristóteles. O primeiro deles era declaradamente opositor à prática retórica da sua época, uma vez que ele defendia que uma técnica que não visa ao verdadeiro não deve ter valor útil e muito menos filosófico. Por essas razões, Platão compreendia que a técnica praticada favorecia a manipulação do auditório.

Quintiliano, por seu turno, preocupava-se com a bela prosa e com os discursos que impressionavam o público. Nesse sentido, a Retórica é a própria arte do bem falar. Aristóteles, por sua vez, separa-se deste grupo conceitual e prioriza as questões discursivas e as manifestações argumentativas em cada situação, passando a compreendê-la como a exposição de argumentos que visam à persuasão.

Perelman e Tyteca (2014) de maneira análoga estudam valores empregados nas decisões jurídicas e, para tanto, remontam aos princípios retóricos propostos por Aristóteles (2011). Esses teóricos organizaram os tipos de argumento que são utilizados em diversas situações discursivas de uso da língua, inclusive, as relacionadas ao direito e às práticas profissionais. Esse interesse pelo campo jurídico é alicerçado desde a antiguidade, afinal, a Retórica voltava-se principalmente para acusação ou defesa em processos judiciais.

No entanto, diferentemente dos praticantes da Retórica Antiga que a utilizavam para fins particulares, Aristóteles (2011) priorizava uma Retórica pública ou que se

aplicasse à política. Desse modo, a Retórica jurídica não era a única a ser sistematizada por ele. Assim, a inovação feita por Aristóteles (2011) na Grécia antiga, ao instaurar uma Retórica pública e seus fundamentos nas disposições do auditório, do retor e do discurso, é reestruturada por Perelman e Tyteca (2014) que adicionam elementos a esta arte bimilenar, mas que preservam seus princípios fundantes, sejam os relacionados à oralidade e/ou à persuasão.

A Nova Retórica proposta por Perelman e Tyteca (2014) reestabelece, portanto, alguns princípios e técnicas da antiga arte grega sistematizada por Aristóteles (2011), que, em seus primeiros momentos, sempre esteve imersa no discurso e na argumentação. Por ocupar esse espaço, a Retórica pode também ser entendida como um mecanismo discursivo que tem a finalidade de persuadir o auditório, conforme Fiorin (2015). Ademais, com suas novas descobertas, reconhece-se hoje que a Retórica está a serviço de diversas esferas comunicativas como a política, a jurídica, a educacional, a jornalística, entre outras. Diante disso, a próxima subseção versará sobre as correntes de estudo do discurso persuasivo, ao longo do tempo, e suas características semelhantes e contrastantes.

2.2.1 Acerca da Oratória, Sofística, Dialética e Retórica⁵

A Oratória, Sofística, Dialética e a própria Retórica estão numa luta semântica de lugar, o que tornou difícil entender o texto da análise sem que suas conceituações fossem explicitadas, razão por que aparecem as considerações acerca de cada uma delas.

2.2.1.1 Oratória

Aristóteles (2011) considera Oratória a prática argumentativa que era corrente na Grécia antiga. Em contrapartida, seu conceito de Retórica poderia ser uma especialização da Oratória, uma vez que diferentemente de outras práticas oratórias

⁵ Os termos Oratória, Sofística, Dialética e Retórica estão com a inicial maiúscula porque representam áreas de estudo.

como a Sofística, ela é um estudo sobre os meios de conquistar a persuasão do auditório.

Em sua obra, o referido filósofo, muitas vezes, menciona essas duas áreas como sinônimas. No entanto, nota-se que a Oratória era, geralmente, praticada sem um estudo prévio ou sem definir a finalidade do discurso, sendo, portanto, um componente ou aplicação da Retórica. A Oratória, por sua vez, auxilia na observação e estudo dos elementos para uma discussão. A transcrição de um debate político, por exemplo, é norteadas para evidenciar as características oratórias e conversacionais desse gênero.

Ao entender que o discurso persuasivo por si só não é composto apenas por argumentos encadeados, os elementos oratórios tais como: gestos, entoações enfáticas, posicionamento, posturas entre outros recursos são responsáveis por dar vida ao discurso em um debate. Assim, além do caráter argumentativo, o debate possui o oratório⁶.

Por isso, tanto uma quanto a outra são bens úteis; isso é verificado pela própria contribuição da retórica/oratória para o estabelecimento da democracia e julgamento das causas judiciais dos litigantes. Além disso, o caráter espontâneo da arte de bem falar em público era notada nessas grandes decisões

submetidas a debates públicos, o futuro orador formava-se naturalmente no fórum, ouvindo as discussões e depois tomando parte delas; descobria assim as técnicas dos diversos oradores e, principalmente, as reações do público. (REBOUL, 2004, p.75).

Essa descrição permite perceber que a Oratória, além de possuir essa espontaneidade na produção, poderia ser aprendida sem que houvesse um ensino formal, já que a observação *in loco* habilitava a formação dos oradores.

No âmbito publicitário, a Oratória se vincula às qualidades dos que querem promover um produto, serviço ou pessoa. Assim, mesmo sendo uma técnica antiga, nos tempos de hoje, essa técnica se mostra eficaz e útil para os que buscam um interesse público ou particular. Para atingir tal finalidade, os oradores se valem de figuras, lugares e meios persuasivos.

⁶ Nesta pesquisa, por razão de delimitação teórica, não foram enfatizados os elementos oratórios e conversacionais do gênero debate.

A Oratória prioriza, também, pela objetividade na fala, pela importância dos assuntos/temas e, ainda, pelo acordo prévio entre argumentos, orador e auditório, segundo Reboul (2004). Além disso, com a evolução ou especificação das necessidades humanas, as formas de manifestação oratória/retórica são inúmeras, assim como são os gêneros textuais.

Com isso, a Oratória enfatiza não somente o orador, mas também outros recursos atribuídos a ele. Assim, Retórica e Oratória se equivalem em certa medida, pois os componentes oratórios e argumentativos em conjunto formam um discurso persuasivo. Em termos gerais, a persuasão retórica/oratória une forma e conteúdo, de acordo com Reboul (2004).

2.2.1.2 Sofística

A argumentação é o que é graças ao empenho dos mestres sofistas, pois eles buscavam, por métodos racionais, a explicação de todas as coisas do universo. As proposições dos sofistas revolucionaram não só as técnicas argumentativas, mas também toda a filosofia ocidental. Contudo, com o passar do tempo, ocorreu uma depreciação desse título e passou a ser entendido simplesmente como professores de eloquência que convenciam alguém de qualquer coisa a depender do preço pago.

Assim, seria possível, com ensinamentos sofistas, defender o contrário ou não de uma mesma questão. Porém, além de professores bem pagos, os sofistas ensinavam a pensar, isto é, a construir raciocínios e planejar técnicas argumentativas para provar questões comumente aceitas, conforme Reboul (2004).

Outro ponto de interesse a respeito dessa tão importante prática (sofística) é que os assuntos em discussão eram relacionados com o entendimento das pessoas, atribuindo certa utilidade no contexto histórico vivido pelos gregos que argumentavam por interesses públicos e particulares – instauração da democracia e conflito de opiniões nas assembleias populares. A Sofística, nesse ponto inicial, serviu para suprir interesses daqueles cidadãos que queriam reaver posses e convencer essas assembleias sobre interesses individuais e coletivos. Nascia, desse modo, o protótipo da justiça e do ideal democrático.

Em síntese, os sofistas almejavam, em suas aulas, ensinar sobre o poder da argumentação e sobre conhecer analiticamente os pontos de vista contrastantes. A

Sofística, portanto, seria a arte de convencer as pessoas, de qualquer modo, sobre qualquer coisa. Por isso, ela possivelmente seja um modelo mais geral de estudo da argumentação, pois a Retórica seria uma especificação dessa arte.

Como meios de convencimento, a Sofística utiliza desde raciocínios complexos e jogos de palavras até conceitos concatenados, uma vez que o objetivo fundante desta técnica/arte era explicar os elementos do mundo e desestabilizar afirmações adversárias. Isso se dava porque a sofística se baseava na filosofia relativista, estabelecendo que não há verdades objetivas ou únicas. Tudo o que se argumenta se dá mediante ao indivíduo e as circunstâncias.

Por essa razão, Platão criticou por vários ângulos a prática sofista. Ele a aponta como técnica de iludir, de manipular argumentos, de discursar sobre o aparente e de não ter por objetivo a verdade (lógica/objetiva). Mesmo com esses posicionamentos, o olhar relativista proposto pelos sofistas é essencial para a discussão de assuntos humanos, afinal, as opiniões são múltiplas e cada uma delas se funda em determinada concepção de mundo, por isso todo novo argumento pode estar situado em diferentes valores, ideais e verdades, como descreve Reboul (2004).

No entanto, a Sofística é uma corrente fragmentada, pois cada sofista adotava pontos de vista diferentes. Górgias e Protágoras são exemplos de sofistas que pregavam opiniões afins no que diz respeito a relativizar conceitos. Este último fora um dos mais notáveis sofistas e tinha como princípio norteador que o homem é a medida de todas as coisas. Esse conceito fundamenta a ideia de que não há verdades absolutas e tudo depende das disposições humanas. Essa noção sofista de verdade pode ser comparada com o que se entende por verdade na atualidade, ou seja, que ela é contextual e varia de acordo com a pessoa, a cultura, a sociedade, entre outras categorias.

Essa visão subjetiva da verdade, proposta por Protágoras, permitia que qualquer ideia fosse defendida ou refutada a depender do ponto de vista de cada um. Górgias, por sua vez, expande esses ideais sofistas e salientava que nada existe, isto é, nada é conhecido nem se pode conhecer. Além dessas ideias, Górgias era um orador público que atraía a atenção de todos com seus belos discursos eloquentes. Para Reboul (2004), ele fora um dos melhores praticantes dos elogios ao público, estabelecendo o discurso epidítico (demonstrativo).

Dadas essas considerações, a Sofística é a antecessora da Retórica e, possivelmente, essa técnica embasou os estudos dos discursos persuasivos. Os

mestres sofistas deram um caráter profissional à prática de convencer com argumentos, porém alguns a apontam como uma prática agnóstica em que o ponto de vista era criado de acordo com a situação, cultura, público e causa.

Reboul (2004) afirma, nesse sentido, que os sofistas partiam de um relativismo extremo, pregando que: nada existe; tudo é aparente; todo argumento pode se opor a outro; há sempre uma dualidade de um ponto de vista. Com essas ideias e propostas, eles eram essencialmente professores de eloquência e pregavam que toda causa poderia ser defendida por meio das técnicas certas. É por meio da Sofística que técnicas como a Dialética erística foram fundamentadas, pois seu objetivo primeiro é discutir teses contrárias e, de alguma forma, vencer o adversário, mesmo que ele afirme o que pensa ser verdade. Desse modo, “os sofistas criaram a retórica como arte do discurso persuasivo, objeto de um ensino sistemático e global que se fundava numa visão de mundo” (REBOUL, 2004, p.09).

2.2.1.3 Dialética

Dialética é, para Aristóteles (2011), um jogo para provar argumentos e refutar as argumentações contrárias. Ela era uma prática cotidiana na antiguidade grega, em que sofistas e retores a praticavam como uma arte de vencer uma discussão contraditória, como afirma Reboul (2004). Sabe-se, ainda, que não há uma precisão quanto aos fundadores de tal atividade, mas é atribuída aos sofistas a fama de serem os seus primeiros praticantes.

De modo geral, a Dialética propõe, assim como a Sofística, explorar a dualidade dos pontos de vista. Nessas duas áreas, algo pode ser verdadeiro e falso ao mesmo tempo, a depender do que seja afirmado. Além disso, essa primeira técnica propõe uma forma de perceber falácias adversárias e formular novas para atacá-lo. Desse modo, ela pretende ser uma técnica ainda moderna de debater assuntos diversos e que causam o contrassenso.

Aos moldes de Schopenhauer (2014), a Dialética realmente pode ser uma prática da Retórica ou talvez uma técnica independente que visa superar um adversário em uma discussão. O ponto de contraste entre essas duas técnicas, possivelmente, seja o princípio lógico e moral que Aristóteles (2011) estabelece ao indicar que a Retórica trabalha com o justo e o verdadeiro. Entretanto, é importante

reconhecer que a noção de verdade estabelecida por Aristóteles é a verdade lógica, isto é, aquilo que acontece com maior probabilidade.

Outra característica distintiva é que os praticantes da Dialética querem, a todo tempo, vencer o adversário e, para isso, devem mostrar poder sobre o que defendem. Por isso, ter ética e agir com justiça e caráter não são tarefas atribuídas aos jogadores da dialética. Por outro lado, os praticantes da Retórica (retores) se guiam por tais princípios, afinal, os meios para a persuasão não necessitam ser apenas aparentes, eles devem ser fruto de verdadeiras ações por parte de quem discursa.

Assim, essas duas artes/técnicas expõem diferenças marcantes, principalmente, no que diz respeito aos meios e aos objetivos de cada uma. Em síntese, a Dialética visa vencer o oponente por meio de estratégias e a Retórica visa persuadir o auditório por meio de argumentos verdadeiros e das emoções.

No que se refere a semelhanças, ambas são úteis para o debate, pois ter boas razões não é instrumento suficiente para a eficácia em um debate político. A Dialética mostra não só técnicas sofistas, mas também as retóricas, tais como o argumento da retorsão. Ademais, quem conhece essas técnicas, as falácias⁷ e os sofismas do outro pode, com a prática, identificar certos argumentos e estratégias para não ser manipulado por qualquer tipo de argumento.

Para Schopenhauer (2014), alguns sofismas utilizados pela Dialética exploram as imperfeições naturais da inteligência e da transferência de conhecimento humanas. Porém, deve-se saber que os truques e as estratégias dessa técnica não se relacionam com a lógica. Logo, em termos aristotélicos, pode-se afirmar que a Dialética não trabalha com a verdade.

Existem duas dialéticas possíveis: a de origem lógica e a dialética erística. A primeira se baseia ou estrutura a lógica; a segunda é a arte de vencer discussões. A dialética aristotélica (lógica) é considerada como a finalidade de um debate e como um meio de descobrir a verdade. Além disso, “a dialética parte do ponto de sua credibilidade ou de acordo com a aprovação dos outros” (Aristóteles apud SCHOPENHAUER, 2014, p.23).

A dialética erística, por sua vez, é entendida como a *arte de se ter razão acima de tudo*, porém quando se tem razão, o objetivo (vencer o outro) se torna mais fácil. Essa última conceituação pressupõe que um pouco de moral pode ser essencial para

⁷ Falácias são violações das regras do silogismo. (SCHOPENHAUER, 2014, p.16)

o assunto que se queira defender e quem tem razão será beneficiado com essa técnica. Desse modo, “a dialética como tal deve ser aprendida, para que possamos nos defender de ataques de todo tipo, especialmente contra os desonestos” (SCHOPENHAUER, 2014, p.28).

Como o próprio Aristóteles (2011) afirmou, a verdade não predomina nos assuntos humanos e, portanto, na Dialética não é diferente, uma vez que a honestidade não é uma virtude de todos. Se assim fosse, os debates seriam resumidos a meras exposições verdadeiras, sem haver o embate de opiniões, já que ambas partilhariam do mesmo princípio, isto é, a verdade. Entretanto, ao sair dessa situação ideal, nota-se que os debates são manifestações espontâneas da oralidade, sendo, portanto, constituídos de enunciados não planejados. Assim, é ingênuo acreditar que haja discussões pautadas somente pela verdade lógica, em que as opiniões sejam fruto de reflexões exaustivamente pensadas e repensadas.

Dessa maneira, na Dialética impera o jogo de aparência de verdade. Nela as proposições são formuladas para vencer o oponente, nada mais que isso. O interesse é apenas parecer verdadeiro, honesto e inteligente. Cada um pensa em defender, a todo custo, suas afirmações, pois elas são projeções de seus pensamentos e caráter.

Cabe notar, ainda, que os termos lógica (λογικισθαι) e dialética (διαλεκτικη) já foram utilizados como sinônimos, mesmo que designassem ações diferentes. Cícero e Quintiliano usam dialética em sentido análogo, porém com restrições, seja em denominá-la como a escolha de palavras verdadeiras ou falsas, seja como método de julgamento ou arte da decisão.

Pode-se pensar também que Dialética e lógica sejam áreas parentes, já que almejam uma disputa argumentativa. No entanto, Schopenhauer (2014) discorda dessas comparações entre Dialética e lógica e afirma que a lógica é a ciência do pensamento, produzido pelo processamento da razão, porém a Dialética é a partilha de conhecimento/pensamento de seres individuais que tentam dar pureza ao que pensam e afirmam. Esse processo conturbado de imposição de pensamentos é repleto de erros, falhas e verdades não objetivas, as quais são direcionadas ao oponente.

Além disso, na Dialética não se problematiza a questão como um todo. O foco geral, se de fato existe, é duelar com o oponente não importando os meios para derrotá-lo. Mesmo com esse caráter de jogo, ela tem resquícios de uma batalha discursiva, ou seja, não é uma ação desprovida de regras ou de uma ponta de ética.

Nessa prática, ter caráter, defender a verdade e visar à justiça são tarefas secundárias, pois o triunfo deve guiar toda palavra enunciada em uma discussão dialética. São, portanto, primordiais a agilidade e altivez do orador/debatedor.

A Dialética, desse modo, está em todas as esferas sociais em que a comunicação sugira poder, seja na escola, nos debates políticos, em defesas jurídicas ou nas conversas espontâneas. Por isso, para que um ideal ou ponto de vista prevaleça entre os demais, atacar o outro pode ser a tarefa de maior relevância. Assim, obter truques e estratagemas dialéticos para se ter razão em uma discussão passa a ser uma ação necessária e, por isso mesmo, intencional dos enunciadores de uma língua/linguagem.

2.2.1.4 Retórica

Logo após a sua criação, a Retórica foi estudada no âmbito jurídico para tratar de casos e interesses particulares. Entretanto, ainda nessa época, Aristóteles (2011) apresentou novas faces desta arte, indicando que ela trabalha com o contraditório e com os casos em que o justo e o verdadeiro se apresentem para o debate. Assim, com essa ideia expansionista, a Retórica se torna mais acessível ao público em geral, sendo uma Retórica pública em que se podiam discutir temas de interesse coletivo. É a partir desse momento que as argumentações se organizam prioritariamente para o auditório.

A Retórica estuda, por assim dizer, *os meios que encaminham para a persuasão do público*. Nesse estudo, faz-se um detalhamento destes modos de persuasão que se manifestam, ora pela demonstração⁸, ora por entimemas⁹, com base em Aristóteles (2011). Esses meios de representação da Retórica são elencados em conformidade com o público ao qual se argumenta. Por isso, notam-se relevantes semelhanças entre Retórica e Dialética. Por exemplo, “na retórica, os meios de demonstração real ou demonstração aparente são tal como na dialética, a indução, o silogismo e o silogismo aparente.” (ARISTÓTELES, 2011, p.46). Além disso, ambas

⁸ Procedimento que requer comprovação científica e que obedece a certa lógica formal. Em outras palavras, a demonstração não permite a argumentação e o debate de opiniões.

⁹ Raciocínio elaborado, no qual os argumentos se constroem, porém não são facilmente descobertos ou compreendidos.

estudam os costumes, o que proporciona um relacionamento com a política, uma vez que ela também está intrinsecamente relacionada aos costumes.

Essa convivência entre Retórica e política é conturbada, já que

a retórica veste grotescamente a máscara da política, sendo a máscara de especialistas políticos vestida pelos que reivindicam o exercício da retórica, às vezes por carência de educação, às vezes por fanfarronice mesclada à impostura, às vezes, enfim, por outras falhas humanas. (ARISTÓTELES, 2011, p.46).

Possivelmente essa relação com a política fundamenta a relevância de atrelar a Retórica aos estudos de gêneros da esfera política. Além disso, isso esclarece que o praticante de certa impostura com a Retórica é o responsável por tal ato, não é, precisamente, culpa da técnica, conforme Aristóteles (2011).

Dada sua abrangência, a Retórica tem suporte para ser uma ciência que estuda os argumentos persuasivos e também um estudo político, porém Aristóteles (2011) deixa claro que, pelo fato de a retórica não ter um objeto definido, ela é uma faculdade que fornece bases para argumentos. Essa simplificação/redução do papel de atuação da Retórica não limita sua importância e relevância para os estudos dos elementos persuasivos de um dado gênero.

Das quatro conceituações ora abordadas sobre a Retórica ao longo do tempo, resulta-se que, de fato, as necessidades humanas modificaram seus objetivos, porém sua essência - persuadir o outro - nunca fora alterada por completo. Dessa forma, a Retórica em suas especificações – Oratória, Sofística e Dialética - ainda está fundamentada no estudo dos discursos persuasivos (objeto de análise) e as instâncias em que ocorrem. Por isso, convém reconhecer que essas diferentes nomeações se aproximam e se distanciam de acordo com as finalidades empregadas e também pelo sujeito que a emprega, seja ele denominado orador, sofista, retor ou debatedor.

2.3 Definições de Retórica

Perelman e Tyteca (2014) são os precursores dos novos estudos retóricos. Com base em seu tratado, a Retórica recomeça a ganhar espaço nos meios científicos, pois se encontra imersa nos discursos que visam convencer/persuadir. Esse posicionamento inovado dessa técnica estava enraizado na Retórica proposta

por Aristóteles (2011), uma vez que ele estabeleceu as bases para o estudo de cada parte persuasiva do discurso por meio da sistematização desse campo do saber.

O conceito de Retórica proposto por esses autores frisa que ela trata dos *recursos discursivos que levam a obter a adesão do auditório*. É, dessa forma, “a técnica que utiliza a linguagem para persuadir e para convencer” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.8). Assim descrita, a Retórica pode ser entendida como prática estruturada de argumentar que visa a convencer-persuadir ou aumentar a adesão do auditório sobre determinada tese.

Reboul (2004) faz um refinamento das proposições feitas por Perelman e Tyteca (1996) e compreende a retórica como “a arte de persuadir pelo discurso” (REBOUL, 2004, p.227). Essa segunda conceituação resumida leva em conta o caráter artístico da retórica, bem explorado por Quintiliano e também o viés persuasivo de Aristóteles. Ao entender a Retórica como arte, se estabelece uma linha subjetiva de manifestação de sua prática, isto é, ela se efetiva quando não é percebida, e a persuasão acontece de modo natural, aparentando ser não planejada e inconsciente.

O terceiro ponto de vista sugere que Retórica é “o poder, diante de quase qualquer questão que nos é apresentada, de observar e descobrir o que é adequado para persuadir”, (ARISTÓTELES, 2011, p.44-45). Com essas características, ela especifica seus estudos, ao analisar cada instância de argumentação, e volta-se para a inter-relação das funções hermenêutica e persuasiva, pois propõe estudar os meios discursivos/textuais/argumentativos que encaminham para a persuasão do auditório.

A mescla dessas pontuações norteia este trabalho, uma vez que todas elas se relacionam, seja no tratamento como técnica, arte ou capacidade/poder para persuadir e convencer. Além disso, nos discursos retóricos, algumas categorias como os meios de persuadir (*ethos*, *pathos* e *logos*) e os tipos de argumento evidenciam o caráter essencial da Retórica para a constituição da eficácia comunicativa do gênero em si. Essa área de conhecimento, portanto, congrega os estudos textuais, principalmente, no que se refere aos estudos de gêneros textuais argumentativos.

De modo específico, as considerações de Aristóteles (2011) sobre a Retórica sugerem que ela é um bem útil para a discussão do verdadeiro, principalmente, quando se objetiva defender causas justas. Em relação a sua prática, uma atenção especial também deve ser dada na proferição dos discursos, pois caso eles não sejam enriquecidos por valores justos e verdadeiros, estarão afetando toda a ação de persuadir.

Nesses casos, antes de tudo, a responsabilidade de não trazer para seus discursos esse caráter moral, ético e racional é do praticante, ou seja, do orador/retor. A Retórica em si não preza por tais encaminhamentos que o discurso possa seguir. Em suma, “se os julgamentos não forem proferidos como devem ser, o verdadeiro e o justo estarão necessariamente comprometidos, resultado censurável a ser atribuído aos próprios oradores.” (ARISTÓTELES, 2011, p.42).

O objeto da Retórica Antiga, especificamente, eram os *discursos contrários*. Essa indicação feita por Aristóteles (2011) revela os resquícios da arte sofística e dialética, pois os discursos com caráter persuasivo, na maioria das vezes, surgem por meio da instauração do contraditório, isto é, da necessidade de expor opiniões contrastantes e tomar conclusões diante de discussões regradas ou não. Desse modo, para que ela se efetive, quem argumenta - retor - deve ter perspicácia psicológica, pois o trabalho com o discurso racional exige toda uma técnica e esforço lógico para perceber argumentos e contra-argumentar, segundo Souza (2001).

Nessas considerações, Aristóteles (2011) pontua que o uso do discurso racional/persuasivo é um bem. Assim, nem todos podem ter seu domínio tampouco usá-lo a bem da verdade ou da justiça. Entretanto, defender-se com a força persuasiva de um discurso é tarefa essencial nas deliberações, porque fazer isso é natural ao ser humano. No entanto, mesmo sendo de natureza humana, nem todos possuem esta faculdade e acabam defendendo causas particulares e injustas.

Aristóteles (2011, p.44) salienta ainda que a função da Retórica é “discernir entre os meios reais e aparentes de persuasão”. Essa escolha deve ocorrer durante a argumentação, sendo assim, a Retórica estuda o real – elementos racionais como os tipos de argumento e *logos* – e o aparente: elementos emocionais como características afetivas do *pathos* e a projeção do caráter do *ethos*.

Dessa maneira, o praticante da Retórica seleciona certos recursos de acordo com cada momento do discurso. Seria, então, uma escolha em ato, mas que, para tanto, fez-se necessário ter conhecimento de certas habilidades e, ao mesmo tempo, pôr em prática (enunciar) de maneira persuasiva, segundo Aristóteles (2011).

Da forma como fora exposta, a Retórica tem seu caráter técnico e racional de se executar, mas não descarta as possibilidades emotivas de fortalecer o discurso. Com isso, define-se retórica como “a faculdade de observar, em cada caso, o que encerra de próprio para criar a persuasão.” (ARISTÓTELES, 2011, p.44). Ao reconhecer isso, essa prática é tida como uma técnica discursiva que tem o poder de

encontrar o que é adequado para persuadir em relação aos mais diversos assuntos, principalmente os de interesse público, e retoma o conceito inicial: de criadora de persuasão, o que comprova sua unidade. A seguir estão delimitados os conceitos de Retórica discutidos.

Quadro 1. Síntese conceitual da Retórica

Aristóteles (2011, p.44-45)	O <u>poder</u> , diante de quase qualquer questão que nos é apresentada, de observar e descobrir o que é adequado para persuadir.
Reboul (2004, p.227)	A <u>arte</u> de persuadir pelo discurso.
Perelman e Tyteca (2014, p.8)	A <u>técnica</u> que utiliza a linguagem para persuadir e para convencer.

Fonte: Dados do pesquisador.

Até este ponto, foram apresentadas as definições, características, limites e abrangências da Retórica, porém resta conhecer quais os meios disponíveis para sua manifestação nos discursos. A seção seguinte evidencia esses meios de alcançar a persuasão e outras categorias retóricas cruciais para os debates argumentativos.

3 CATEGORIAS RETÓRICAS: CONSTRUTOS TEÓRICOS

As categorias abaixo apresentadas não representam todas as categorias existentes e, além disso, se baseiam no sistema retórico proposto por Aristóteles (2011), no qual há outras subdivisões também relevantes. O motivo da ênfase nessas categorias ocorre devido ao alinhamento com o gênero textual em análise (debate político televisionado).

3.1 Meios de persuasão

No que diz respeito aos meios de persuasão, Aristóteles (2011), na primeira parte de seu livro, afirma que há meios que dependem da arte retórica, e outros que não. Para exemplificar os meios de persuasão que não dependem da Retórica, ele apresenta alguns elementos demonstrativos como: confissões e acordos escritos. O filósofo explica ainda que esses meios independentes são preexistentes e não são apresentados pelo retor.

Nesse caso, os demais meios, isto é, os que dependem da Retórica, têm categorias opostas. Assim, “são meios de persuasão dependentes da arte todos os que nós mesmos podemos construir e suprir com base no método da retórica.” (ARISTÓTELES, 2011, p.46). Com essa explicação prévia, deve-se entender que os meios de persuasão, que são foco de análise, serão os dependentes da arte e que eles são descobertos ou inventados durante a prática retórica, como descreve Aristóteles (2011).

Dessa maneira, “há três tipos de meios de persuasão supridos pela palavra falada.” (ARISTÓTELES, 2011, p.46). Por isso, eles podem ser entendidos como textual-discursivos, uma vez que se baseiam no discurso e se manifestam pela oralidade. “O primeiro depende do caráter pessoal do orador; o segundo, de levar o auditório a uma certa disposição de espírito; e o terceiro, do próprio discurso no que diz respeito ao que demonstra ou parece demonstrar.” (ARISTÓTELES, 2011, p.46). É, portanto, o caráter do orador, a disposição do auditório e a demonstração ou não do discurso que são definidos como os meios essenciais da persuasão. As demais

formas de persuadir são acessórias e se vinculam a um desses meios de persuadir, comprovando os pressupostos de Aristóteles (2011).

Para comparar as contribuições teóricas, Reboul (2004) afirma, com base em Aristóteles, que existem as provas que o retor pode dispor para construir seu discurso: o *ethos*, o *pathos* e o *logos*. Com isso, ele “define três tipos de argumento, no sentido generalíssimo de instrumentos de persuadir (*pisteis*): *ethos* e *pathos*, que são de ordem afetiva e *logos*, que é racional”, (REBOUL, 2004, p.47). Desse modo, para o discurso ser retórico, é preciso reconhecer e interligar esses meios de persuadir. Em síntese, essas abordagens permitem entender que “[...] o *ethos* diz respeito ao orador e o *pathos* ao auditório, o *logos* [...] diz respeito à argumentação propriamente dita do discurso” (REBOUL, 2004, p.49).

No que se refere a tomar os meios de persuasão como *pisteis*¹⁰, isso ocorre porque eles realmente são naturais à Retórica. Para Aristóteles (2011), é uma das formas de distinguir que, diferentemente dos meios demonstrativos (testemunhas e provas), existem esses meios que são imanentes à arte retórica, sendo assim essa é uma nomenclatura importante de ser distinguida.

O ***ethos*** é, então, um meio de persuadir de natureza afetiva, pois se vincula com as emoções/caráter que serão apresentadas para o auditório. Para Reboul (2004), o *ethos* é o caráter demonstrado pelo retor que objetiva conquistar a confiança da pessoa a quem dirige seu discurso. Porém, esse caráter pode ser apenas aparente, pois isso não precisa ser a essência do orador ou retor. Muitas vezes, ele deve apenas aparentar ser honesto, simples e confiável.

Entretanto, se determinado retor é portador de tais virtudes e não consegue demonstrá-las para seu auditório, a argumentação não vai garantir muito êxito. O *ethos* designa, portanto, uma postura moral, que deve estar presente por quem argumenta. Desse modo, a ética de um discurso contribui para efetivação de um *ethos*, pois além de demonstrar a sinceridade, o retor deve estabelecer seus pontos de vista de uma forma que não prejudique seus argumentos, mas sempre almeje a confiança do auditório, que necessita de uma prática moral, conforme Aristóteles (2011).

¹⁰ São as provas naturais que emanam da prática retórica. Elas surgem a partir da construção do discurso persuasivo e não são advindas de demonstrações anteriores, por isso são dependentes da arte retórica, para Aristóteles (2011). Reboul (2004) entende os meios de persuadir como *pisteis* e os denomina de instrumentos de persuadir.

O *ethos* é, nesse sentido, criado de acordo com o seu auditório (*pathos*), mas é muito importante que o retor possa pautar-se pela verdade ou pelo que parece ser verdade no seu discurso. Em decorrência disso, ele terá a credibilidade dos mais diversos auditórios, que preservarão o *ethos* constituído durante os diferentes discursos que o retor proferiu.

Em outras palavras, o *ethos* pode ser efetivo ou projetivo, como descreve Meyer (2007). Esse último caso ocorre quando a imagem do retor é construída discursivamente, ou seja, na interação com seu público, já o *ethos* efetivo diz respeito à sua representação de sujeito como pessoa real. Essa distinção serve para entender o quanto a ideia de aparência na projeção dos meios persuasivos pode ser intercambiável, pois pode haver momentos em que o *ethos* que sofre ataques é o efetivo, em outros o projetivo, a depender da situação e das intenções envolvidas.

3.1.1 O *ethos*: virtudes morais projetadas e experimentadas

Os novos estudos sobre o *ethos* o entendem como enraizado no discurso e, portanto, ele pertence ao enunciador. Ao considerar isso, reconhece-se, preliminarmente, que é por meio das suas ações discursivas que o público ou o adversário confere as virtudes ao retor. Antes de elencar as virtudes que o retor deve apresentar, são retomadas as considerações de Aristóteles (2011) sobre o que vem a ser a disposição do caráter do orador, pois, em termos claros, elas dizem respeito ao que se pode projetar durante a fala, não levando em consideração o que o retor representa como pessoa.

Caso não fosse assim, esse entendimento autorizaria a inclusão das virtudes intelectuais que, *a priori*, não se sobrepõem às virtudes morais apontadas por Aristóteles (2011). Assim, fica em destaque, que as conceituações acima propostas por Meyer (2007) – ao dividir o *ethos* em efetivo e projetivo, especificam as concepções de Aristóteles (2011) e não as contradizem.

Essa reflexão se comprova, uma vez que Meyer (2007) define sucintamente as características dos *ethe* que melhor se alinham com o objetivo primeiro de um discurso, ou seja, suscitar a confiança e a credibilidade do público que outrora já fora semeada por um acordo prévio. Assim, para que a argumentação seja eficiente ou persuasiva, nas palavras de Meyer (2007), o *ethos* (projetivo/efetivo) essencialmente

deve mostrar: prudência (*phrónesis*), integridade (*aréte*) e agradabilidade (*eunóia*). Essas três características podem ser resumidas no conceito de virtude apresentada por Aristóteles (2015) em que ele a concebe como um meio-termo entre dois extremos, ou seja, no que vem a ser a justa medida entre esses sentimentos projetados para o outro durante uma argumentação/prática retórica.

Fiorin (2015) concorda com os pressupostos de Meyer (2007) e elenca as razões que o *ethos* pode expor para angariar a confiança do público com mais eficácia. Para indicar tais propriedades do caráter do retor, o autor lista os três termos gregos já mencionados, acrescentando outras características como: bom senso e sabedoria prática; benevolência e virtude. Essas características não são únicas e devem ser entendidas como geradoras de inúmeras outras possibilidades, sendo que não se anulam, nem se restringem a tais modelos predefinidos.

Com essas considerações, nota-se que o *ethos* se configura por meio de sentimentos projetados e demonstrados, sendo que, geralmente, não necessita desse último procedimento. Contudo, todas essas virtudes emanadas por esse meio de persuadir são detectadas pelo discurso e não se isolam na consciência do enunciador, ou seja, não se tratam dos aspectos psicológicos de cada retor, mas sim dos traços discursivos de suas enunciações quando marcam seus posicionamentos numa discussão contraditória. A partir disso, Fiorin (2015, p.70) confirma que “a análise do *éthos* do enunciador nada tem de psicologismo [...] trata-se de apreender um sujeito construído pelo discurso”, por isso “o *éthos* é uma imagem do autor, não é o autor real; é um autor discursivo, um autor implícito.”.

Em última análise, essas configurações do *ethos* são tidas como complementares e marcadas discursivamente, ou seja, é no *logos* e em seus elementos constitutivos que essas virtudes serão projetadas. Além disso, o *ethos* aparenta reunir aspectos morais e éticos em sua constituição, logo, pode-se razoavelmente acreditar que a ética e a confiança são fatores que dominam e direcionam as demais características do *ethos*. Portanto, é pertinente interpretar como complementares, mas não únicas, as três descrições comportamentais do *ethos* apresentadas por Reboul (2004, p.48), já que o retor, por meio da projeção do seu caráter/*ethos*, deve ser: “Sensato: capaz de dar conselhos razoáveis e pertinentes. Sincero: não dissimular o que pensa nem o que sabe. Simpático: disposto a ajudar seu auditório.”. Assim, essas recomendações se inter-relacionam num discurso e se

fundam nos conceitos de Aristóteles (2015) e (2011) ao estudar as virtudes morais, ou seja, os meios de persuasão.

O segundo elemento de persuasão teorizado por Aristóteles (2011) reside nas disposições que o retor gera no auditório, em outras palavras, diz respeito às emoções suscitadas pelo discurso e pela projeção do *ethos* do retor no auditório.¹¹ Por essa razão o que representa essas emoções são agrupados em um termo: o ***pathos***. Meyer (2007, p.36) entende ele como: “a fonte das questões e estas respondem a interesses múltiplos, dos quais dão prova as paixões, as emoções ou simplesmente as opiniões.”. Vale acrescentar a essas características as ideologias defendidas e críveis pelo auditório com o qual o retor interage e direciona seu discurso.

Entretanto, desses interesses múltiplos que podem emanar do *pathos*, alguns deles são mais evidentes como: temor, esperança, ódio, amor, desespero, desejo, prazer e dor, na visão de Meyer (2007). O que salienta que “a persuasão pode ser obtida através dos ouvintes quando o discurso afeta suas emoções.” (ARISTÓTELES, 2011, p.45).

Ao reconhecer os caminhos que promovam essas paixões no público, o retor pode, com mais facilidade, gerar o acordo prévio e produzir argumentos com aparência de outrora aceitos ou convencionados, pois quem está guiado por certa emoção não racionaliza o suficiente para a credibilidade do que está em discussão. Isso faz com que a argumentação se constitua por mais elementos implícitos, do que explícitos. Nesse sentido, “a paixão/*pathos* é um poderoso reservatório para mobilizar o auditório em favor de uma tese.” (MEYER, 2007, p.38).

Além desse aspecto de recipiente de emoções e paixões possíveis do auditório, o *pathos* de determinado auditório pode, em resposta à argumentação do retor, aderir, recusar, completar, modificar, silenciar (aprovação/desaprovação/desinteresse), aprovar e desaprovar, de acordo com Meyer (2007).

Para tanto, os assuntos tratados e a dinamicidade do retor são determinantes para que tais procedimentos aconteçam, porém o auditório ainda pode ser imprevisível. Isso demonstra uma não manipulação das emoções, logo, não há, em sentido lato, uma manipulação do auditório, mas sim uma tentativa de persuasão por meio das afetividades e ideias aceitas.

¹¹ O *pathos* sempre se relaciona diretamente com o *ethos*, por essa razão, eles são meios de persuadir afetivos que são ativados conforme o desenvolver do discurso (*logos*) do retor, segundo Meyer (2007) e Reboul (2004).

O auditório, seja ele particular, universal¹² ou social¹³, possui paixões reconhecíveis que revelam aspectos da sua individualidade. Por isso, “o *pathos* é o conjunto de valores implícitos das respostas fora de questão, que alimentam as indagações que um indivíduo considera como pertinentes.” (MEYER, 2007, p.39). Com o acesso a essas emoções, quem argumenta (retor/debatedor) pode previamente fazer adaptações em sua argumentação e direcioná-la para os fatos sociais do seu interactante. Dessa maneira, o *pathos* seria o *grupo de valores defendidos pelo auditório* e que o retor pode relacioná-los e hierarquizá-los quando convier.

Meyer (2007) estabelece três pontos conceituais sobre o *pathos*. O primeiro como sendo as perguntas do auditório, mesmo que sejam perguntas emanadas da argumentação (opiniões e emoções emanadas em ato) ou que são inquietações anteriores à discussão (valores posteriormente aceitos). Nesse primeiro caso, o retor pode, ao mesmo tempo, gerar perguntas e respondê-las ao longo de sua fala, restringindo assim as significações outras que o auditório poderia estabelecer. Quando são questionamentos anteriores à discussão não há, por parte do retor, um controle dos assuntos que podem surgir, mas ainda resta, como recurso ao retor, o conhecimento das variantes do auditório, ou seja, sexo, idade, posicionamento político, escolaridade, profissão, que conduzem a certos estereótipos, podendo ser úteis na argumentação.

O segundo conceito proposto por Meyer (2007) propõe que o *pathos* se constitua das emoções sentidas pelo público durante a exposição retórica do orador, por meio do *logos*. Isso confirma o inter-relacionamento entre a tríade aristotélica e supõe que o *pathos* realmente seja um meio afetivo de promover a persuasão.

De acordo com a terceira conceituação, o *pathos* representa os valores que servem de base para a continuidade dos assuntos postos em discussão. Dessa forma, os valores aceitos estabelecem que nem tudo precisa ser negociado durante a elocução do discurso, mas certas afirmações são previamente acordadas, pois sem

¹² O **auditório universal** é heterogêneo e quem argumenta se adapta às visões de mundo do seu público e, por sua vez, se apoiam nas teses aceitas por este público naquele momento. O **auditório particular** é mais homogêneo e nele se controlam as variáveis. (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.34-35).

¹³ O **auditório social** é o alvo do enunciado que se forma entre dois indivíduos socialmente organizados, e, na ausência de um interlocutor real, ele é ocupado, por assim dizer, pela imagem do representante médio daquele grupo social ao qual o falante pertence. (VOLÓCHINOV, 2017, p.204).

essa dinâmica os discursos seriam demasiadamente longos, o que prejudicaria todos os outros elementos que intencionam a persuasão do auditório. Assim, o *pathos* pode ser compreendido como o que motiva as ações retóricas do retor e, para que ele seja eficaz na arte de persuadir, deve reconhecer e tratar as emoções, paixões, valores e interesses de seu auditório.

O *logos* é o meio de persuasão que dispõe das evidências textuais das tentativas de persuadir feitas pelo retor por meio dos argumentos encadeados. O *logos*, dessa forma, pode ser entendido como: a) um meio artístico de persuasão derivado “de argumentos verdadeiros ou prováveis (λόγος)” (ARISTÓTELES, 2005, p.37); b) “a argumentação propriamente dita do discurso” (REBOUL, 2004, p.49); c) “o terceiro tipo de prova, o raciocínio, [...] constituindo o elemento propriamente dialético da retórica.” (REBOUL, 2004, p.36); e d) parte das “provas de persuasão fornecidas pelo discurso [...] [e se baseia] no próprio discurso, pelo que este demonstra ou parece demonstrar.” (ARISTÓTELES, 2005, p.96, acréscimo do pesquisador).

Esse meio racional pode também ser compreendido como meio artístico e capaz de evidenciar argumentos verdadeiros, o que sugere que seja feito, por parte do retor, um trabalho criativo com a linguagem e, ao mesmo tempo, um empenho dele para sistematizar seus argumentos, já que eles podem servir de prova, tornando seu discurso ainda mais persuasivo. Nessa primeira concepção, Aristóteles (2005) sugere a inter-relação dos três meios de persuadir, o que define também os papéis que eles exercem para o funcionamento da argumentação.

As outras três concepções de *logos* apresentadas anteriormente se complementam, dado que, na primeira, o *logos* é tratado no âmbito geral da argumentação; na segunda, nota-se o *logos* como prova racional que está envolta nas ações dialéticas da argumentação, e na última definição, ele é uma prova de persuasão que visa demonstrar elementos do próprio discurso. Assim, essas pontuações sugerem que o *logos* se manifesta no discurso retórico e se constrói por meio de elementos racionais, mas se torna eficiente quando está relacionado com os outros meios de persuadir afetivos, isto é, *ethos* e *pathos*.

Há, ainda, outras funções do *logos*, pois ele é constituído por elementos racionais presentes no discurso retórico e, além disso, se manifesta por meio dos tipos de argumento, comprovando a sua natureza racional, o que o diferencia dos demais meios de persuasão apresentados por Aristóteles (2011).

Além disso, o *logos* aristotélico possui características marcantes como: clareza, brevidade, credibilidade, continuidade, coerência e argumentos encadeados. A clareza do *logos* diz respeito à objetividade do discurso a ser proferido pelo retor/debatedor. Ademais, devem ser observados os termos utilizados, priorizando as retomadas para organizar o texto, segundo Reboul (2004). A brevidade se relaciona ao filtro de informações, ou seja, os fatos anteriores que não esclarecem assuntos em discussão podem ser descartados, afinal, a objetividade do discurso garante maior atenção do auditório. A credibilidade, por sua vez, se realiza quando as causas de um fato são evidenciadas, “mostrando que os atos se afinam com o caráter de seu autor” (REBOUL, 2004, p.56).

Continuidade e coerência são categorias textuais que esquematizam e organizam os tópicos do discurso, servindo como condições primordiais para a unidade de sentido. A coerência, em particular, se localiza no plano global/ideias de um texto e resulta da não contradição de sentidos. A articulação entre argumentos é a marca do *logos*, uma vez que é de acordo com a disposição dos argumentos realizada pelo debatedor (*ethos*) que se pode reconhecer sua força persuasiva, isto é, é no uso dos argumentos que precedem e sucedem que um dado argumento pode ser mais eficaz que outro para determinado tipo de público (*pathos*).

Disso tudo, nota-se que quem participa da argumentação (retores) precisa

cuidar para que tudo o que se inventa seja possível e não seja incompatível nem com a pessoa, nem com o lugar, nem com o tempo; vincular, se cabível, a ficção a algo de verdadeiro; evitar cautelosamente qualquer contradição [...] e não forjar nada que possa ser refutado [...].(REBOUL, 2004, p.56).

Desse modo, torna-se evidente que essas características funcionais do *logos* se estabelecem com o envolvimento dos dois outros meios de persuadir (*ethos* e *pathos*). Por isso, no âmbito persuasivo, a tríade aristotélica está sempre inter-relacionada, porém cada um desses meios possui especificidades e contribuem para a argumentação. O *logos*, portanto, é interdependente do *ethos* e *pathos*, mostra a organização textual e/ou argumentativa e é racional e dialógico.

A seguir é apresentado um quadro com os aspectos mais importantes de cada meio de persuasão. Assim, pode ser mais facilmente percebido como eles contribuem para formular um discurso persuasivo.

Quadro 2. Peculiaridades dos meios de persuasão

MEIOS DE PERSUASÃO	CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS
Ethos	
	Caráter pessoal do orador. (ARISTÓTELES, 2011, p.46).
	O <i>ethos</i> pode ser efetivo ou projetivo. (MEYER, 2007).
	O <i>ethos</i> (projetivo/efetivo) essencialmente deve mostrar: prudência (<i>phrónesis</i>), integridade (<i>aréte</i>) e agradabilidade (<i>eunóia</i>). (MEYER, 2007).
	O <i>éthos</i> é uma imagem do autor, não é o autor real; é um autor discursivo, um autor implícito. (FIORIN, 2015. p.70)
Pathos	
	A fonte das questões e estas respondem a interesses múltiplos, dos quais dão prova as paixões, as emoções ou simplesmente as opiniões. (MEYER, 2007, p.36).
	Certa disposição de espírito do auditório. (ARISTÓTELES, 2011).
	O <i>pathos</i> é um poderoso reservatório para mobilizar o auditório em favor de uma tese. (MEYER, 2007, p.38).
	O <i>pathos</i> é o conjunto de valores implícitos (MEYER, 2007, p.39).
Logos	
	Meio artístico de persuasão derivado de argumentos verdadeiros ou prováveis (λόγος) (ARISTÓTELES, 2005, p.37)
	A argumentação propriamente dita do discurso. (REBOUL, 2004, p.49).
	O terceiro tipo de prova, o raciocínio, [...] constituindo o elemento propriamente dialético da retórica. (REBOUL, 2004, p.36).
	Provas de persuasão fornecidas pelo discurso [...] [e se baseia] no próprio discurso, pelo que este demonstra ou parece demonstrar. (ARISTÓTELES, 2005, p.96).

Fonte: Dados da pesquisa.

3.2 Argumentos e tipos de argumento

Com o tratado de argumentação de autoria de Perelman e Tyteca (2014), os argumentos foram tipificados e estudados conforme o propósito do discurso, isto é, convencer/persuadir um auditório. Esses autores classificaram os argumentos em quatro grandes tipos: quase lógicos; fundados na estrutura do real; fundamentam a

estrutura do real e os que dissociam noções. A seguir estão detalhados os subtipos de argumento e suas respectivas funções.

O primeiro grande grupo de tipos de argumento é denominado **quase lógicos**. Essa nomenclatura é pertinente, pois, apesar de apresentar um princípio lógico como a identidade ou a transitividade, esse tipo de argumento não requer dados empíricos ou a experiência. Nesse grupo, listam-se, conforme Reboul (2004), oito subtipos de argumento: incompatibilidade, autofagia, ridículo, regra de justiça, divisão, dilema, *ad ignorantiam* e definição.

O *argumento de incompatibilidade* ou *retorsão* tem por função retomar o argumento do outro, mostrar que as ideias estão em contradição e que os nexos não foram relacionados racionalmente. Esse argumento é exemplificado quando o retor ao responder uma pergunta sobre a meritocracia na forma de promover cargos docentes na educação de um estado brasileiro afirma:

Exemplo 1

RA - *É porque isso não tem... sequer parenTESCO com a meritocracia... sinto muito mas... candidato... vocês não podem falar em meritocracia... quando fazem uma ação dessas* (DEBATE 1 - 2T).

A *autofagia* é um tipo de argumento que subjaz toda discussão retórica, já que é de natureza do contraditório tentar invalidar os argumentos do outro. Esse argumento propõe, de modo semelhante à incompatibilidade, mostrar que o que fora enunciado pelo retor adversário se destrói por si mesmo.

O exemplo a seguir demonstra a ação de tal argumento que emana de uma réplica do debate político em que o retor faz escárnio e demonstra que as afirmações anteriores do adversário sobre inflação são inválidas e destroem-se por si.

Exemplo 2

RB - */.../ eu pergunto ao telespectador... você confiaria mais num governo que traz a inflação desse patamar:: de novecentos e dezesseis por cento ao ano... /.../ ou um que a entrega maior como como acontece no caso da presidente D... a história a gente não reescreve presidente... o futuro sim... esse nós podemos escrever... de forma diferente... do que tá sendo escrito pelo seu governo...* (DEBATE 4 - 2T).

Ao fazer uso desse argumento em uma tréplica, o retor B tenta garantir mais efeito em sua enunciação, já que o debatedor adversário será reduzido ao silêncio momentaneamente e deve, na sequência, iniciar uma nova pergunta.

O *argumento pelo ridículo* tem por função base ressaltar incompatibilidades e, para isso, faz uso da hipérbole para exagerar situações e argumentos, usando também a ironia para produzir o riso depreciativo. O exemplo seguinte surge de uma réplica à pergunta sobre o emprego no Brasil. Nela o debatedor ironiza a questão feita pelo adversário e, ainda, sugere que não sabe quem afirmou tal coisa, mesmo sendo supostamente ele.

Exemplo 3

RB - *Eu não consigo também achar que possa... alguém ((risos)) considerar que alguém sem emprego tá melhor:: do que alguém com emprego...não sei... é quem disse isso (DEBATE 1 - 2T).*

A *regra de justiça* é mais um dos argumentos quase lógicos que apelam para sensibilidade do público e, além disso, se baseia no princípio da identidade para que se admita, em uma dada situação, uma realidade justa, pois se deve tratar da mesma maneira seres da mesma categoria. Por isso, os melhores profissionais merecem melhores salários é o que é afirmado no exemplo seguinte:

Exemplo 4

RB - *nós passamos RA... a remunerar:: melhor:: aqueles que apresentavam... melhores resultados (DEBATE 1 - 2T).*

A *divisão* é um dos argumentos com marcantes características lógicas, nele se faz a divisão do todo em partes para posteriormente provar cada uma delas e demonstrar que eles se coincidem ou possuem propriedades iguais. Ao fazer uso do argumento da divisão, o retor deve dividir o todo da questão/assunto em discussão, provar cada uma das partes e, após isso, propor uma generalização, aplicando a regra das partes para o todo. Segue abaixo o exemplo desse tipo de argumento:

Exemplo 5

RB - *existem experiências exitosas em VÁRIOS estados... da Federação... umas delas no estado... do meu amigo... companheiro E... C... e em outros esta::dos... inclusive do seu partido... por que o Governo Federal... ao longo desses doze anos:*

não buscou incorporar absolutamente Nada que privilegiasse o serviço de boa qualidade (DEBATE 1 - 2T).

Nesse recorte há uma tentativa, por parte de RB, de demonstrar que as experiências dos outros estados podem ser aplicadas em nível nacional.

O *dilema* é um tipo de argumento que alguns teóricos como Fiorin (2015) denominam como argumento do terceiro excluído. Nesse argumento, só há duas opções possíveis e ambas resultam na mesma consequência. De maneira geral, ele é uma especificação do argumento anterior – a divisão.

O argumento *ad ignorantiam* é quase confundido com um sofisma que é o *ignoratio elenchi* (ignorância do contra-argumento), mas o que ele propõe é ignorar todos os casos exceto um, que é, exatamente, aquele em que a tese do retor se fundamenta. Esse é um tipo de argumento estratégico, uma vez que ele provoca o surgimento de dúvidas no auditório. O argumento *ad ignorantiam* difere do sofisma uma vez que este último é um procedimento de fuga ao assunto ou tema em pauta, nota-se que não há acréscimos nem escolhas de determinados assuntos e faz com que o debate não prossiga, pois os argumentos do outro retor e o acordo prévio são ignorados.

O último tipo de argumento compreendido como quase lógico é a definição ou *definições* já que existe uma variedade desse subtipo de argumento. No âmbito das definições, Reboul (2004) descreve: a normativa – convenção de uma palavra; a descritiva – sentido corrente, em uso; a condensada – características essenciais; oratória – imperfeita, a definição e o definido não são permutáveis. Todas essas especificações das definições podem visar: ao reforço do acordo prévio; ao estabelecimento de uma identidade entre o definido e o que define; à demonstração do ponto de vista sobre o assunto ou a seleção de determinado sentido em detrimento de outros. No exemplo seguinte, há o uso desse tipo de argumento:

Exemplo 6

RA - uma campanha...uma eleição é um momento decisivo... para... que todos nós reflitamos sobre o futuro do Brasil (DEBATE 1 - 2T).

O segundo grupo de tipos de argumento é constituído pelos **fundados na estrutura do real**. Esse esquema argumentativo não se apoia na lógica como os argumentos do tipo anterior, pelo contrário, eles se sustentam na experiência, nos elos entre ações/acontecimentos e na demonstração empírica dos fatos. Os argumentos

que são fundados na estrutura do real visam: à explicação das teses; à explicitação de fatos sucessivos (atribuindo nexos causais) e à proposição de um juízo de valor sobre a tese/antítese. Para exemplificar a ação desse tipo de argumento, abaixo estão listados doze subtipos de argumentos enquadrados nessa categoria argumentativa.

O *argumento pragmático* é um tipo de argumento sintético dos que são fundados na estrutura do real, pois ele ocorre quando o retor faz uma análise sobre um ato, relacionando-o com suas consequências, sejam elas favoráveis ou não. Dessa forma, o argumento é pragmático, exatamente, por evidenciar uma relação de sucessão entre acontecimentos, que geram, quase sempre, consequências previsíveis. Por isso, que ele presume a confiança do auditório, ou seja, explicita a verossimilhança da questão discutida, como aponta Reboul (2004). No fragmento seguinte há o registro do argumento pragmático, uma vez que, conforme a exposição do retor, determinado programa de transferência de renda é resultado (consequência) de programas anteriores.

Exemplo 7

RB - *O bolsa família será criado a partir da UNIFICAÇÃO... do bolsa escola... do vale gás... do bolsa alimen -- alimentação.. e do cadastro único* (DEBATE 1 - 2T).

No exemplo acima, comprova-se a importância desse tipo de argumento para criar um caráter de evidência aos fatos mencionados.

O segundo tipo de argumento desse grupo é o *argumento do desperdício*. Nesse argumento, o valor de algo depende do fim, porém o meio de alcançar tal ação é a própria ação. De maneira sintética, ele retoma a ideia de causa e consequência e prioriza o valor da causa, destacando que o valor e empenho atribuído numa causa não podem ser desperdiçados ou modificados para um fim que não seja a causa inicial. É por essa razão que o argumento do desperdício é muito utilizado nas rotinas e projetos humanos, pois o senso comum institui a regra de não desperdiçar os esforços e não desistir das metas traçadas. O próximo exemplo explicita essa ideia.

Exemplo 8

RA - *Porque HOje... uma pessoa... que faz... as DOZE matérias... se for reprovada... em UMA DELAS... é obrigada... a repetir... TODas as outras do::ze – as onze matérias... por exemplo... ISSO vai levar: a uma per::da de estímulo... a um NÍvel de evasão /.../* (DEBATE 1 - 2T).

Nessa pequena enunciação, mostra-se que além do notável desperdício dos esforços de quem cursou as matérias e será prejudicado, há, implicitamente, um desperdício de recursos públicos e uma consequência desfavorável - repetir as mesmas matérias, ocasionando a evasão escolar (consequência). Isso demonstra que todos os esforços dos estudantes foram desperdiçados por uma regra que o obriga a atrasar o seu objetivo (aprovação no ano letivo).

O *argumento de finalidade* preserva características do argumento do desperdício, porém esse tipo de argumento prega uma finalidade não objetiva, isto é, uma finalidade não lógica, que as ciências exatas não aceitam. O argumento de finalidade estabelece que o valor de uma coisa/fato/ação depende do seu fim. Em termos mais gerais, esse argumento pretende expressar o para quê nas teses discutidas. É, possivelmente, nesse tipo de argumento que se registra a intencionalidade dos fatos, já que todas as causas são movidas por um fim ou o contrário.

Até este ponto está evidente o quanto a relação de causa e consequência norteia os tipos de argumento ora apresentados. Contudo, essa relação é naturalmente formulada na experiência e não produto da lógica, mesmo que conserve sua raiz racional. Ao compreender isso, torna-se claro perceber que o próximo argumento que será detalhado possui traços do argumento de finalidade, porém não se trata de uma especificação deste, mas sim a presença dessa relação de causa e consequência que direciona os argumentos fundados na estrutura do real.

O *argumento de direção*, como previamente apresentado, abrange o argumento de finalidade, uma vez que quando determinado fim não é mais desejável deve-se negar tal coisa, pois os meios dela possibilitarão um fim nocivo/injusto. Assim, nesse tipo de argumento, o meio é o foco principal, mesmo em uma ação aparentemente inofensiva, não se pode ceder, pois, caso isso ocorra, as ações seguintes não serão controladas.

Por essa razão, alguns autores nomeiam esse argumento como o da perda do controle, pois enfatiza a ideia da indução de acontecimentos ou círculo vicioso em que determinada ação (meio) provoca outra ação nociva (fim), que deve, por essa razão, ser evitada ou combatida. No âmbito das figuras retóricas, a epítrope expressa o argumento de direção levado ao extremo, pois nesse procedimento o retor deve aceitar uma tese que não concorda para, posteriormente, ter autoridade na contra-argumentação.

Com certa contraposição ao argumento de direção, o de superação enfatiza a finalidade. No entanto, para que não seja considerado como uma réplica do argumento de finalidade, o *argumento de superação* estabelece a atualização de ações/pensamentos/ideologias, pois os valores são contestados e postos como superados pelo senso comum. Assim, esse argumento parte da insatisfação do retor em relação ao valor da finalidade de determinada causa. Reboul (2004) considera que o argumento de superação pode ser também condensado pela hipérbole, pois ninguém é justo/bom/honesto demais, sempre há outra pessoa que o supera.

Nessa linha de pensamento, tanto nos argumentos das conversas espontâneas quanto nos debates políticos há o uso desse recurso retórico. Em ambas as situações, o argumento de superação pode ser usado para demonstrar modéstia, para atacar a imagem positiva do adversário e para outros procedimentos. Dessa forma, os meios de persuadir, como se propõe aqui, serão inter-relacionados nas demonstrações de persuadir, principalmente, nas discussões públicas.

O sexto argumento fundado na estrutura do real é o de *essência* que é retirado da relação de coexistência de fatos e ações. Nesse argumento, a essência dos fatos/atos relacionados a uma questão é explicada e/ou prevista. Assim, uma característica da ação é associada com a referida ação. Da mesma maneira, os atos são correlacionados com a pessoa que a praticou. Neste caso, em específico, é atribuído um grau de tipicidade às ações, sugerindo que, se determinada pessoa agiu de tal forma em situação semelhante, repetirá a mesma atitude. Por isso, o argumento de essência é fundante dos estereótipos que movem certas relações sociais.

Como subcategoria dos argumentos de essência, têm-se os argumentos de pessoa, de autoridade e o *ad hominem*. Esses dois últimos são ainda mais específicos, pois, de certa forma, eles detalham o argumento de pessoa, porém com diferentes objetivos e função social.

O *argumento de pessoa* se evidencia quando é produzida uma relação entre a pessoa e seus atos, sendo resultante de certa presunção das ações típicas dela. Essa argumentação, como se percebe, se baseia em pré-julgamentos, por isso, assim como todo e qualquer argumento, é necessário ter muita ética na produção das proposições a respeito do debatedor adversário ou de outra personalidade tida como referência para seus argumentos, pois pode gerar entraves e impedimento no debate. No exemplo subsequente, é feito um questionamento sustentado no argumento de pessoa.

Exemplo 9

RA /.../ e aí.. eu pergunto para o senhor... o senhor foi CONtra... o mais médicos... agora... a sua proposta pros/ mais médicos... INviabiliza con-cre-tamente o programa mais médicos... eu pergunto para o senhor... o que:: o senhor acha da minha proposta... de criar o programa mais especialidades? (DEBATE 1 - 2T).

Nessa pergunta, infere-se que o retor adversário será contra determinado programa, porque ele se posicionou dessa forma em relação a programas semelhantes, por isso sua ação está sendo prevista de acordo com a sucessão de ações anteriores cometidas por ele. Logo, da forma como atua, esse argumento registra a construção do *ethos* dos debatedores.

O *argumento de autoridade*, por sua vez, busca uma ancoragem na argumentação, seja por meio de uma pessoa especialista em tal assunto ou de instituições renomadas que possuem autoridade sobre a questão em discussão. Reboul (2004) alerta que esse tipo de argumento pode ser desacreditado, uma vez que sua essência possui um caráter dogmático e, por esse motivo, deve ser questionado de acordo com o que esteja em discussão. Dessa maneira, quando se considera que não há posicionamentos indiscutíveis a não ser o da autoridade apresentada, o argumento de autoridade é fragilizado. O recorte a seguir demonstra esse tipo de argumento.

Exemplo 10

RB - /.../ mas eu lhe faço uma pergunta candidata... a revista hoje... publica... que o delator -- um dos delatores do:: petrolão... disse que a senhora... e o ex-presidente L... tinham conhecimento da corrupção na Petrobras.../.../ (DEBATE 4 - 2T).

Nesse fragmento, determinada revista acusa o retor adversário de ter conhecimento sobre corrupção. Por ser uma mídia de grande circulação, o retor B confere autoridade à revista, se baseando nos fatos por ela publicados para inquirir à adversária.

O argumento *ad hominem* propõe o inverso do argumento de autoridade, sendo, muitas vezes, utilizado como contra-argumento das autoridades citadas em um debate. No entanto, sua função vai além do que a simples invalidação do

argumento de autoridade, pois ele marca um debate quando a refutação da possível autoridade é posta na contramão do que se propôs inicialmente.

Assim, se determinada pessoa é citada como autoridade em assuntos econômicos, o *ad hominem* o descreve como péssimo economista que não deve em hipótese alguma ser seguido ou, em expressões menos extremas, que essa pessoa não possui autoridade/conhecimento no que está em questão, sendo, portanto, um não especialista. Além disso, a autoridade pode ser questionada quando o valor entre a pessoa que argumenta e a autoridade está vinculado de alguma forma.

O objetivo final do argumento *ad hominem* é transformar a autoridade em uma personalidade odiosa. Isso é apresentado no seguinte exemplo:

Exemplo 11

RA - /.../ *agora essa revista... que fez... e faz... sistemática oposição a mim... faz uma calúnia e uma difamação... do porte que ela fez hoje e o senhor enDOssa a pergunta... candidato... a revista Veja... não apresenta neNHUma prova do que faz... eu... manifesto aqui a minha intelRA indignação... porque essa revista tem o hábito de nos finais das campanhas... na reta final... tentar dar um golpe eleitoral... e isso... não é a primeira vez que ela fez.../.../ (DEBATE 4 - 2T).*

Nesse exemplo, a autoridade é desfeita nas proposições feitas pelo retor A ao demonstrar que a revista tem posicionamento contrário às suas ações, faz calúnias, difama sua imagem e tenta dar golpe eleitoral. Todas essas caracterizações conferidas à imagem projetada da revista fazem invalidar a autoridade proposta pelo retor adversário na pergunta feita no início do bloco.

Os últimos três argumentos listados como pertencentes ao grupo dos tipos de argumento fundados na estrutura do real são: os nexos simbólicos, a dupla hierarquia e o argumento *a fortiori*. O primeiro é um argumento intimamente relacionado com o *pathos*, uma vez que se utiliza dos símbolos reconhecidos em determinadas culturas. Por esse motivo, possivelmente, os *nexos simbólicos* podem ser eficazes na introdução de teses que requerem a afetividade do auditório, já que muitos se relacionam com seus símbolos de maneira emocional ou que, por obediência à ordem social, assim o fazem e estimam tais símbolos.

A *dupla hierarquia* tem um caráter complexo, podendo ser entendido como argumento fundado em entimemas ou puramente lógico. Contudo, esse argumento está relacionado com as práticas humanas, pois nele se estabelece uma hierarquia

de valores entre posicionamentos, recorrendo aos valores previamente aceites – fatos sociais. A ideia dessa dupla hierarquia reside na seguinte disposição: a primeira proposição/ideia valoriza elementos da segunda e, a partir disso, ocorre uma sucessão. Portanto, para que a dupla hierarquia seja eficaz, o auditório deve concordar com o que foi proposto pela primeira.

O último argumento dessa listagem, não completa, é o argumento *a fortiori*, que se baseia na dupla hierarquia e tem por objetivo eleger o valor ou argumento com maior razão, ou seja, quando determinados argumentos forem aceites pelo auditório, o retor pode escolher aquele que tem maior valor lógico ou que tende a ocorrer de forma mais racional para fundamentar suas outras proposições sobre as teses em discussão.

Da forma como foram expostos, os tipos de argumento que são fundados na estrutura do real são emanados da experiência, mas não desprezam o aspecto racional dos seus argumentos. Nesses modelos, não são postas as verdades objetivas ou ideias que perpassaram por uma demonstração científica, pois a base desse tipo de argumento é a análise dos fatos passados, registrados na experiência e, com base nisso, supõem-se novos atos e consequências futuras.

O terceiro grande tipo de argumento é, por Reboul (2004), denominado como os que **fundamentam a estrutura do real**. Essa nomenclatura sugere seu apoio irrestrito com a realidade para organizar um argumento, por isso, assim como os do grupo anterior, são argumentos de ordem empírica. Eles são responsáveis por fundamentarem a estrutura do real porque criam e/ou complementam a estrutura da realidade posta e compreendida pela maioria de um auditório. Além disso, há outras especificidades desses argumentos, uma vez que eles fazem emergir novos nexos entre ações/fatos. Nesse sentido, aplicando uma diferenciação simples, enquanto o tipo anterior – fundados na estrutura do real - atribuem nexos entre coisas e fatos existentes, nos argumentos que fundamentam a estrutura do real são criados novos nexos – não percebidos inicialmente – o que enfatiza a função heurística (descoberta) nos discursos retóricos.

O *argumento pelo exemplo* é um dos que figuram como pertencentes ao grupo dos argumentos que fundamentam a realidade. Nele são elencadas situações que podem ser comparadas a outras, mas também, o exemplo possibilita a criação de uma generalização, ou seja, ir do fato (aleatório) para a regra (recorrente). Isso pode

acontecer por duas vias: quando um ato/fato é diferente dos outros ou quando são independentes deles.

O argumento pelo exemplo era tido – na antiguidade - como uma das únicas formas de argumentar e se executava por indução, já que um fato particular passava a ser geral. Na mesma linha, a sua contra-argumentação poderia se dar por dedução - procedimento fundante dos entimemas - ou, ainda, por exemplos melhores, ou seja, que melhor se relacionem com a causa/realidade em questão.

Exemplo 12

RB */... existem experiências exitosas em vários estados... da Federação... umas delas no estado... do meu amigo... companheiro E... C... e em outros esta:dos... inclusive do seu partido... por que o Governo Federal ao longo desses doze anos: não buscou incorporar absolutamente Nada que privilegiasse o serviço de boa qualidade... nas suas propostas na área administrativa? (DEBATE 1 - 2T).*

Nesse exemplo, mostra-se que o retor B traz experiências de serviços de qualidade e questiona o retor adversário por não ter seguido o exemplo proposto e, além disso, evidencia que, se a experiência deu certo em tais estados, isso pode acontecer de forma geral (do fato a regra). Nota-se também que, numa única transcrição, há entrelace de argumentos, pois esse recorte aponta características e funções do argumento pelo exemplo e, como citado anteriormente, do argumento de divisão.

O modelo é um argumento que eleva o exemplo ao extremo, pois ele será digno de imitação. Sendo, portanto, uma especificação do argumento pelo exemplo, o *argumento pelo modelo* será compreendido como a regra, indicando que tudo o que não convém a essa norma será compreendido como desvio. No exemplo seguinte, algumas características desse tipo de argumento são demonstradas.

Exemplo 13

RB - *candidata... eu tenho impressão que:: ... muitas vezes a senhora olha e me enxerga o presidente F. H... quero dizer que me sinto muito honrado /.../(DEBATE 1 - 2T).*

No fragmento acima, o retor B sugere que o presidente citado é digno de imitação, ao afirmar que, quando comparado a ele, sente-se honrado. Contudo, esse

procedimento não é involuntário, mas sim supõe que as ideias defendidas por F.H coadunam com as de retor B, propondo que o ex-presidente pode sim ser imitado.

O *antimodelo*, por sua nomenclatura explícita, propõe que algo ou alguém não deve ser digno de imitação. Assim como o argumento anterior, o antimodelo é um argumento entendido como emotivo, uma vez que se direciona para o *pathos* do auditório/adversário ao propor um posicionamento ou opinião sobre o que é nocivo, útil e vantajoso. No próximo exemplo, há a instauração de um antimodelo.

Exemplo 14

RA /.../ *esse diretor... que roubou... ah... esse dinheiro diz que distribuía para que partidos políticos em especial o seu partido fossem beneficiados... quero saber... quais foram os bons serviços prestados por esse diretor segundo atesta... ah... o seu ato de exoneração da PETROBRAS?* (DEBATE 1 - 2T).

O antimodelo se instaura na imagem do diretor que foi condenado por roubo na Petrobras. Assim, essas ações e essa pessoa não devem ser imitadas, com base nas afirmações feitas por RB.

O *argumento por comparação* também se configura entre os argumentos que fundamentam a estrutura do real, justamente por trazer uma nova ideia ao comparar ideias, posicionamentos, atos e fatos. A comparação justifica uma dessas categorias, fazendo uma relação que pode priorizar o maior, mais forte, mais inteligente e mais viável. No entanto, o retor deve observar os tipos de comparações que serão feitas, pois elas devem comparar realidades do mesmo gênero e deixar clara a ordem da comparação, já que a mudança de ordem muda o valor. No exemplo que se segue é feita uma comparação dos números sobre a elevação da classe média com a população de um país.

Exemplo 15

RA - /.../ *tiramos... trinta e seis milhões de pessoas da pobreza extrema da miséria... e elevamos quarenta e dois milhões de pessoas à classe média... uma Argentina inteira.../.../.* (DEBATE 1 - 2T).

Nesse momento de fala, se estabelece uma comparação pertinente ao comparar pessoas, de modo geral, e promove um caráter de grandiosidade em suas ações.

O penúltimo argumento delimitado nesse grupo de argumentos é o *argumento do sacrifício*. Esse argumento faz um tipo de comparação, mas estabelece que determinados fins são justificados pelos sacrifícios empreendidos na causa. Na estrutura desse argumento, está o procedimento de volta ao passado para rememorar os sacrifícios feitos por uma causa ou a promessa fundamentada nos valores que permitem sacrificar/eleger determinada ação/pessoa e não outra.

No próximo exemplo, o retor A detalha os momentos que sofreu, motivados pelo período ditatorial, mas que serviram para a sua formação política (causa), ao propor políticas sociais e públicas.

Exemplo 16

RA /.../ *eu de fato... saí de Minas Gerais... mas eu não saí a passeio... viu senador... eu saí porque eu fui perseguida pela ditadura militar... que posteriormente... me deteve... por três anos... agora... candidato eu quero dizer pro senhor... que eu acredito... fundamentalmente que o Brasil precisa... de políticas sociais consistentes... e políticas de serviço público... /.../ (DEBATE 1 - 2T).*

Nessa transcrição, mostra-se como o argumento de sacrifício contribui para a construção do *ethos* do retor A.

A *analogia*, por sua vez, é o argumento que tem por meta provar determinada tese por meio de uma semelhança de relações; porém diferentemente da comparação outrora explicada, a analogia propõe uma semelhança entre fatos, ações e relações diferentes. Desse modo, ela é entendida como um argumento redutor que exclui alguma ideia para priorizar o que convém a causa, tese ou questão posta em debate.

O quarto grande grupo de tipos de argumento é o que estabelece a **dissociação das noções**, sendo um procedimento útil de combate aos pontos de vista ditos como únicos e irrefutáveis. Possivelmente, sem a dissociação das noções não haveria debates, uma vez que o espaço para opinião outra não seria ocupado em nenhum momento. As dissociações sugerem a existência: de pares hierarquizados, de duas realidades (no mínimo) e da desconstrução de incompatibilidades. Em decorrência disso, os argumentos que dissociam noções podem ter diferentes pares, mas todos eles pretendem persuadir o público.

Como descrito anteriormente, as dissociações são infinitas, visto que a dualidade pode se estabelecer diante de quase todas as questões humanas. Para exemplificar alguns desses argumentos, têm-se os pares: aparência/realidade;

meio/fim; letra/espírito; consequência/princípio; ato/pessoa; acidente/essência; ocasião/causa; relativo/absoluto; subjetivo/objetivo; múltiplo/uno; normal/normativo; individual/universal; particular/geral; teoria/prática; linguagem/pensamento e artifício/sinceridade, apresentados por Reboul (2004).

No próximo exemplo, sugere-se a presença do argumento de dissociação de noções, fazendo uso de um par ainda não mencionado: confiança/desconfiança.

Exemplo 17

RB - /.../ *o seu governo perdeu a capacidade de inspirar confiança... o seu governo perdeu a capacidade de fazer com que os investimentos voltem ao Brasil... sem investimento... candidata... não há emprego... e os mais penalizados... serão os mais pobres... os mais penalizados serão inclusive... os detentores hoje dos programas de transferência anh de renda... o Brasil precisa encerrar essa fase... vamos tentar entrar numa fase virtuOSA... onde nós possamos unir o Brasil.../.../ (DEBATE 1 - 2T).*

Nesse fragmento, o retor B insere textualmente a expressão confiança no início de seu turno de fala e apresenta, por conseguinte, a desconfiança no governo vigente por ter perdido a capacidade de inspirar confiança e atrair investimentos, porém retoma um termo do par – confiança - por meio da “fase virtuosa” que ele pretende estabelecer.

Os tipos de argumento são, portanto, configurações do *logos*, ou seja, eles se manifestam nele, mas são concebidos de acordo com o objetivo/caráter do *ethos* e suas expectativas quanto ao *pathos*. É de convir, também, que essa listagem, ora apresentada, não tem intuito quantitativo, apenas ilustra as funções sociais de cada tipo de argumento e sua possível contribuição para a função comunicativa do gênero – isto é – persuadir o público televisivo.

Para tanto, a argumentação do gênero debate político televisionado é entendida, nesse sentido, como uma “tomada de posição contra outra posição” (FIORIN, 2015, p.29), o que salienta a instauração do contraditório durante a discussão de temas diversos. Assim, constata-se que é por meio dos argumentos que o *logos* se faz presente no debate político, já que são expostas razões de maneira encadeada. Isso faz com que o debate esteja/seja (n)uma situação comunicativa em que os participantes mostram suas intencionalidades e formulam argumentos em virtude do seu auditório social.

Com a finalidade de retomar os conceitos e classificações ora discutidos o quadro a seguir ilustra características essenciais dos tipos de argumento.

Quadro 3. Síntese dos tipos de argumento: noções e diferenças

TIPO DE ARGUMENTO	CONCEITOS-CHAVE
<p>QUASE LÓGICOS</p> <p>Incompatibilidade (retorsão); Autofagia; Ridículo; Regra de justiça; Divisão; Dilema; <i>Ad ignorantiam</i>; Definições;</p>	<p>Aparenta ser um princípio lógico como a identidade ou a transitividade e não faz apelo à experiência.</p>
<p>FUNDADOS NA ESTRUTURA DO REAL</p> <p>Pragmático; Desperdício; Finalidade; Direção; Superação; Essência; Pessoa; Autoridade; <i>Ad hominem</i> (apodioxé); Nexos simbólicos; Dupla hierarquia; <i>A fortiori</i>;</p>	<p>Não se apoiam na lógica, pelo contrário, se sustentam na experiência e nos elos entre as coisas.</p> <p>Nesses argumentos o foco é a explicação e geralmente eles mostram a sucessão de fatos, inferindo nexos causal (causa e consequência). Alguns deles usam recursos demonstrativos, mas não se trata da demonstração lógica, pois o objetivo é estabelecer ou exibir um juízo de valor.</p>
<p>FUNDAM/FUNDAMENTAM A ESTRUTURA DO REAL</p> <p>Exemplo; Modelo; Antimodelo; Comparação; Sacrifício; Analogia;</p>	<p>São argumentos empíricos e se apoiam nitidamente no real. Diferentemente da tipologia anterior, esses argumentos criam a estrutura do real, fazendo surgir novos nexos entre conceitos e mostra ideias não percebidas.</p>
<p>DISSOCIAÇÃO DE NOÇÕES</p> <p>Aparência/realidade; Meio/fim; Consequência/princípio; Ato/pessoa; Relativo/absoluto; Individual/universal; Particular/geral; Teoria/prática Linguagem/pensamento;</p>	<p>A argumentação se baseia em dissociar noções por meio de pares hierarquizados. Com a dissociação sempre há o surgimento de duas realidades, uma é a aparente, outra a verdadeira. O foco desse tipo de argumento é extinguir incompatibilidades.</p>

Fonte: Adaptado de Perelman e Tyteca (1996) e Reboul (2004).

Dessa esquematização, veem-se sutis diferenças entre as tipologias dos argumentos produzidas por Perelman e Tyteca (1996). Os resquícios com a lógica antiga, também, foram evidenciados, o que comprova que a Retórica realmente já esteve amalgamada com tal área do saber. Os argumentos, portanto, seguem alguns princípios lógicos, porém os discursos persuasivos superam os critérios formais da lógica clássica e são produzidos observando as experiências humanas, contextos, cultura e os conhecimentos empíricos.

3.2.1 Outra perspectiva dos tipos de argumento

Para estabelecer uma especificação dos estudos sobre os tipos de argumento, Abreu (2009) compreende que existem técnicas argumentativas que servem para fortalecer o acordo prévio. Essas técnicas/argumentos são divididas em dois grupos principais: os **argumentos quase lógicos e os argumentos fundamentados na estrutura do real**.

Nessa perspectiva, determinado retor com base numa tese inicial (acordo prévio) deve utilizar os tipos de argumento (técnicas) para relacionar essa proposição inicial com a tese principal com o intuito de prosseguir a discussão. Por isso, os tipos de argumento “são os fundamentos que estabelecem a ligação entre as teses de adesão inicial e a tese principal.” (ABREU, 2009, p.47).

Os argumentos quase lógicos reconhecem que as “incompatibilidades não dependem puramente de aspectos formais e sim da natureza das coisas ou das interpretações humanas.” (ABREU, 2009, p.49). Por isso, não são argumentos tão lógicos, porém seguem a lógica para entender ou subsidiar as ações humanas (práticas argumentativas). Desse grupo listam-se alguns tipos de argumento mais recorrentes como a *compatibilidade e incompatibilidade; a regra de justiça, a retorsão; o ridículo e as definições*.

“Os principais argumentos baseados na estrutura do real são: *argumento pragmático, argumento do desperdício, argumento pelo exemplo, pelo modelo ou antimodelo e pela analogia*.” (ABREU, 2009, p.58, grifo do pesquisador). Esses argumentos se relacionam aos fatos verossímeis e a formação de juízo de valor, uma vez que “não estão ligados a uma descrição objetiva dos fatos, mas a pontos de vista, ou seja, a opiniões relativas a ele.” (ABREU, 2009, p.57).

Com essas explanações, nota-se que os tipos de argumento estão sempre fundamentados nos pressupostos da Nova Retórica lançada por Perelman e Tyteca (2014). Além disso, essa nomenclatura de argumentos não é tão nova para os estudos retóricos e não se trata de uma lista fechada, apenas são os mais usuais/recorrentes em práticas cotidianas da linguagem. Isso também pode evidenciar ainda mais o caráter subliminar de ação persuasória nos discursos da esfera política.

Assim, pode ocorrer em um mesmo enunciado do debate a manifestação de várias técnicas argumentativas, por isso é crucial conhecê-las teoricamente para que

se possa analisar com propriedade que tipo de argumento possivelmente foi utilizado por determinado debatedor político, já que, pelo que se constatou, há diversos caminhos/meios para um único fim: persuadir o público televisivo.

3.3 Lugares da argumentação: fontes de argumentos e hierarquia de valores

Abreu (2009) entende que os lugares são técnicas argumentativas que servem para re-hierarquizar os valores do auditório. Dessa maneira, essas formas de encadear os argumentos não são propriamente argumentos, mas possíveis moldes de ajustar argumentos e organizar a prioridade deles. Em suma, “são premissas de ordem geral utilizadas para reforçar a adesão a determinados valores.” (ABREU, 2009, p.85). Entretanto, mesmo com esse caráter expansivo, os lugares da argumentação não são locais reais, eles são espaços mentais, nos quais o retor pode buscar argumentos, ou seja, são as fontes de argumentos. Esses lugares são assim denominados: lugar de quantidade, lugar de qualidade, lugar de ordem, lugar de essência, lugar de pessoa e lugar do existente.

O primeiro dos seis lugares apresentados é o *lugar de quantidade*. Nesse lugar virtual, “qualquer coisa vale mais que outra em função de razões quantitativas” (ABREU, 2009, p.85), logo tudo que é maior é melhor. É por meio desse lugar que se instaura o argumento da quantidade ao mencionar números, porcentagens e dados estatísticos em defesa de um ponto de vista.

O *lugar de qualidade* se opõe ao primeiro, uma vez que o único e o raro são priorizados. Nesse lugar da argumentação, priorizam-se as únicas ações em detrimento da quantidade de atos, aqui mais vale um instante verdadeiramente feliz que várias sensações de felicidade. Em outras palavras, no lugar de qualidade, os dados quantitativos não são o foco da questão, mas as virtudes únicas e raras.

O *lugar de ordem* é, de certa forma, uma subespecificação do lugar de quantidade, já que se utiliza da valorização numérica e quantitativa de algo. Ele “afirma a superioridade do anterior sobre o posterior, das causas sobre os efeitos, dos princípios sobre as finalidades” (ABREU, 2009, p.90), por isso ele pode ser considerado um lugar da argumentação por excelência, pois ele fundamenta todo tipo de hierarquização. Sempre quando o retor decide sobre a ordem dos argumentos ou

quando enumera situações ou ideias, ocorre o uso do lugar de ordem. Além disso, esse lugar serve de base para outros tipos de argumento, como o argumento pragmático, uma vez que, em sua formulação, deve-se observar a sequência de acontecimentos e a relação entre causa e efeito ou dos atos que antecedem ações futuras.

O quarto lugar da argumentação – *lugar de essência* - especifica o lugar qualidade já que “valoriza indivíduos como representantes bem caracterizados de uma essência.” (ABREU, 2009, p.93). É por intermédio desse lugar que as hierarquias são eleitas. Essa escolha do que seria a essência de alguém ou de alguma coisa possibilita a criação do argumento de autoridade, do exemplo e outros, pois eles almejam a algo ou a alguém como a essência naquilo que representam. Dessa forma, essa fonte de argumentos, provavelmente, é uma das frequentemente utilizadas para formulação dos argumentos que fundam a estrutura do real e que fundamentam essa estrutura.

O penúltimo lugar de argumentar listado por Abreu (2009) é o *lugar de pessoa*. Nele a hierarquia privilegia o que se relaciona às pessoas. Por isso, convém afirmar que esse lugar é mais um detalhamento do lugar de qualidade, porém com uma leve distinção ao priorizar os bens (imateriais) e as ações relacionados às pessoas e não aos bens materiais. No âmbito da tipologia dos argumentos, nota-se que esse lugar pode originar ou dar bases para a criação do argumento de pessoa, uma vez que nesse tipo de argumento é feita a relação entre ato e pessoa para sustentar uma dada opinião.

O *lugar de existente* é o sexto e último lugar apresentado por Abreu (2009). Esse lugar, além de se produzir em virtude das coisas presentes, “dá preferência àquilo que já existe, em detrimento daquilo que não existe.” (ABREU, 2009, p.95). De modo geral, esse lugar da argumentação pode ser fonte para a produção de uma dissociação de noção, seja a aparência/realidade seja teoria/prática, pois ambas supõem que determinada ideia pode ser superior à outra. Assim, ao fazer uso do lugar do existente, o retor, por meio da hierarquia, valorizará a realidade e a prática, uma vez que estes são eventos que não estão no âmbito do planejamento ou da possibilidade futura, afinal eles existem e são exequíveis.

É importante frisar, também, que Aristóteles (2011) menciona sobre a existência desses lugares, mas não detalha a função de cada um deles na referida obra. Em relação ao par lugar de quantidade e qualidade, sabe-se que eles são

responsáveis por originar os demais lugares e são denominados por Aristóteles (2011) como lugar do mais e do menos. Além disso, o lugar do existente, por exemplo, é provavelmente detalhado pelo filósofo citado, uma vez que, no âmbito da Retórica, deve-se discutir sobre aquilo que existe e sobre o que é possível.

Além dessas definições dos lugares da argumentação apresentadas, pode-se também compreendê-los como “um argumento pronto que o defensor pode colocar em determinado momento de seu discurso, muitas vezes depois de ter aprendido de cor.” (REBOUL, 2004, p.51). Essa definição, baseada na retórica forense, sugere os lugares como modelos ou argumentos enlatados, que a princípio poderiam ser memorizados e trazidos à baila conforme a necessidade do discurso e do retor. Reboul (2004, p.51) define que o lugar “é um esquema que pode ganhar os conteúdos mais diversos.”.

Os lugares, para Reboul (2004, p.51-53), podem ser denominados como: lugar da peroração, da amplificação, da infância feliz, da modéstia afetada, da criança ajuizada como um velho, metafísicos, da paragem agradável, teológicos, da paisagem paradisíaca, dos impossíveis, *puersenilis*, lugares risíveis. Essa nomenclatura extensa aborda tanto a tradição retórica grega quanto a latina.

Para Aristóteles, nos *Tópicos*, “o lugar não é um argumento-tipo nem um tipo de argumento, mas uma questão típica que possibilita encontrar argumentos e contra-argumentos” (REBOUL, 2004, p.52). É nessa perspectiva que os lugares da argumentação podem ser compreendidos e utilizados em uma discussão persuasiva.

Abaixo será apresentado um quadro com as principais características dos lugares da argumentação assim como os seis lugares descritos por Abreu (2009).

Quadro 4. Os principais lugares da argumentação

LUGARES	TIPOS DE LUGARES
1. Técnicas argumentativas para re-hierarquizar os valores do auditório. 2. Premissas para reforçar a adesão do auditório a certos valores. 3. Lugares virtuais/mentais.	Lugar de quantidade
	Lugar de qualidade
	Lugar de ordem
	Lugar de essência
	Lugar de pessoa
	Lugar do existente

Fonte: Adaptado de Abreu (2009).

Os lugares da argumentação descritos são, portanto, elementos persuasivos amplos que dão base para a produção de outras técnicas persuasivas como os tipos

de argumento. Além disso, os lugares, por si mesmos, são recursos persuasivos que organizam o discurso numa discussão retórica. Assim, os lugares da argumentação sempre estão nos bastidores da formulação de um argumento e/ou na seleção dos valores que devem ser priorizados por determinado auditório.

3.4 Funções retóricas

As funções retóricas são mais que simples objetivos desse campo de estudo. Elas são específicas e encaminham procedimentos para os retores que produzem discursos persuasivos, sendo, portanto, serviços disponíveis para os praticantes dessa arte e podem visar a aspectos afetivos e racionais, como define Reboul (2004). De modo geral, as funções da retórica são divididas em quatro: persuasiva, hermenêutica, heurística e pedagógica.

A primeira função retórica, *persuasiva*, era considerada como única e principal função da Retórica; isso se deu possivelmente pelo seu caráter amplo, uma vez que essa função se desenvolve ou mostra-se presente quando o retor estabelece uma aproximação afetiva com seu auditório. Entretanto, essa proximidade não é espontânea, já que é motivada pela persuasão desse público e evoca recursos argumentativos e oratórios. Em outras palavras, a função persuasiva ocorre quando o orador gerencia relação com seu auditório e estabelece ou retoma acordos prévios.

A *função hermenêutica* desenvolve outro aspecto crucial da Retórica que é a interpretação discursiva. Essa função explora os elementos que não estão explícitos nas falas dos retores, por isso, sua riqueza, ao ser caracterizada como a função de interpretar o discurso. Dessa maneira, é por meio dessa função que os retores percebem as estratégias argumentativas e armadilhas dialéticas instauradas pelos retores adversários. Assim, é por meio da interpretação do discurso do outro que se compreendem recursos e informações implícitas, subentendidas e ataques às imagens projetadas.

Pode-se entender, então, que a função hermenêutica é uma parte constitutiva da maioria dos discursos retóricos, uma vez que a argumentação só prossegue em virtude da compreensão dos assuntos elencados na discussão. Em síntese, a função

hermenêutica propõe que se faça uma leitura (em ato) do discurso do outro para assim interpretar seu significado e, dessa forma, estar apto a formular contra-argumentos.

A *função heurística*,¹⁴ por sua vez, atua como um filtro de informações relevantes no discurso do outro. Ela é a função de encontrar argumentos significativos para a discussão e, ao mesmo tempo, descobrir a melhor maneira de expressar as ideias e os pontos de vista de quem argumenta (retor). Essa função é complementar às funções anteriores, uma vez que é a função da descoberta e se estabelece concomitantemente com a interpretação discursiva e também com os procedimentos retóricos afetivos elencados em um discurso que visa persuadir.

A última função descrita por Reboul (2004), a *pedagógica*, repercute o caráter didático da Retórica, principalmente no século passado. Esse termo está estritamente relacionado ao ensino, porém não é esse seu relacionamento principal. A função pedagógica é a mais lógica das funções e visa à disposição dos argumentos, ou seja, seu encadeamento e organização. É por meio da obediência a esta função que, inconscientemente ou não, os retores hierarquizam seus argumentos e estruturam seus pontos de vista e recursos persuasivos.

Assim, esta função incide sobre o que é primordial em uma discussão retórica, já que os elos entre argumentos e as partes do discurso podem ser determinantes para a persuasão do público – a exemplo disso, têm-se as dissertações escolares que se pautam por uma ordem e construção coerente de ideias. No debate político (gênero da oralidade) esta função se faz ainda mais presente, pois a argumentação é feita em ato, mas é articulada de forma a persuadir com mais eficácia.

A seguir, um quadro resumo para explanação retoma os pressupostos sobre as funções retóricas e o que se percebe, antes de tudo, é que quase todas as funções são passíveis de integração e sempre se referem à função principal que é a persuasiva.

Quadro 5. Funções retóricas e características

FUNÇÃO RETÓRICA	CARACTERÍSTICA/OBJETIVO
Persuasiva	Visa a uma aproximação afetiva com seu auditório. Assemelha-se ao gerenciamento de relação e busca fortalecer os acordos prévios.

¹⁴ Heurística é o método de análise que visa ao descobrimento e ao estudo de verdades científicas. (ABREU, 2009, p.28)

Hermenêutica	Objetiva interpretar o discurso para encontrar as possíveis falhas do outro e construir contra-argumentos.
Heurística	Tem o intuito de encontrar argumentos significativos para a discussão e, ao mesmo tempo, descobrir a melhor maneira de expressar as ideias e os pontos de vista de quem argumenta (retor). Geralmente está relacionada à função hermenêutica.
Pedagógica	Objetiva o encadeamento e organização dos argumentos. Além disso, os retores utilizam essa função para hierarquizar os argumentos.

FONTE: Adaptado de Reboul (2004).

Nesse sentido, as quatro funções retóricas servem para delimitar certos objetivos iniciais do discurso retórico. No desenrolar desse discurso, todas essas funções podem ser utilizadas, a depender da situação e intencionalidade do retor.

4 A PERSUASÃO NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO

Nesta seção, serão discutidos pressupostos referentes à persuasão, entendida como fenômeno retórico e textual, e aos estudos retóricos de gênero, observando as características retóricas presentes no debate político televisionado.

4.1 Persuasão: fenômeno textual

O conceito base de persuasão deste estudo está situado nas discussões de Abreu (2009), Fiorin (2015), Perelman e Tyteca (2014) e Souza (2001). O primeiro autor destaca que a ação de persuadir está relacionada com o gerenciamento de relação e com as emoções do auditório. Nesse sentido, Abreu (2009, p.25) revela que persuadir está no campo da ação e, por isso, “persuadir é construir no terreno das emoções, é sensibilizar o outro para agir.”

Com esse aspecto um tanto restrito do fenômeno da persuasão, nota-se que ela se vincula às práticas dos discursos orais e sempre objetiva algo. Assim, a persuasão é tarefa delegada aos retores, que vão alinhar sentimentos que permitam mover ações de um determinado auditório. Dessa forma, a persuasão seria o objetivo primeiro de um discurso retórico.

De modo geral, a persuasão é o objetivo dos discursos retóricos a qual nasce na relação retor-auditório-discurso, de acordo com Reboul (2004). Ela tem o propósito de fazer compreender e aderir às ideologias de um discurso, seja político, religioso, jornalístico ou educacional. Assim considerada, ela é mais que uma simples finalidade da ação retórica (persuadir) ou um meio de obter consentimento do outro sobre certas ideias.

A partir da Nova Retórica, a persuasão, de certo modo, perdeu sua centralidade, pré-requisito dessa área na antiguidade, para dar espaço às manifestações dos discursos retóricos. É, portanto, nos usos sociais da linguagem que se instauram os elementos retóricos, isto é, a Nova Retórica

examina como as pessoas usam a retórica não só para persuadir mas também para se relacionar umas com as outras, para gerar

experiências e versões partilhadas da realidade social. (BAWARSHI; REIFF, 2013, p.256).

Assim sendo, a persuasão retórica está em toda prática de linguagem e pode ser entendida como uma ação ou produtora de ações sociais. Além disso, no ato persuasivo estão em jogo recursos de ordem afetiva e de ordem racional, entendidos como equivalentes e complementares. Isso possibilita amplitude em seu campo de ação, ao considerar que a persuasão é afetiva e, também, racional.

Para sintetizar as conceituações de Abreu (2009, p.25) deve-se reconhecer que: “persuadir é saber gerenciar relação, é falar à emoção do outro” e “quando persuadimos alguém, esse alguém realiza algo que desejamos que ele realize.”. Resta, então, entender esse procedimento de gerenciar relação com o outro e como se processa essa possível manipulação do auditório, já que ele é levado a agir, mediante uma argumentação.

Abreu (2009) constata que gerenciar relação é o ato que deve dominar em uma argumentação. Em termos quantitativos, mais da metade das ações comunicativas devem se encaminhar por esse gerenciamento, isto é, tudo que está envolvido na interação com o interlocutor. Essa repetição do termo ação é proposital, afinal, quando se instaura uma discussão, ações intencionais são realizadas/objetivadas. Isso se dá justamente em uma forma condicionada socialmente que será explorada na subseção seguinte, mas, de antemão, sabe-se que o debate político é uma delas.

Longe de fazer um aprofundamento teórico sobre a persuasão, Abreu (2009) acrescenta que o gerenciamento de relação com vistas à persuasão tem uma presença maior no espaço público, até por uma questão de sobrevivência e manutenção dos acordos e, de certo modo, das relações de poder, que, por sua vez, hierarquizam os papéis dos interactantes.

Nesse sentido, a persuasão/gerenciamento de relação visa quebrar as barreiras sociais impostas numa conversação ou em qualquer outra manifestação da linguagem, uma vez que esse gerenciamento persuasivo preza pela aproximação do outro para que, a partir disso, sejam coletadas informações e emoções (modos de agir/sentir) que permitam a não marcação hierárquica que existe entre os sujeitos da interação. Dessa maneira, o retor/debatedor vai ganhar espaço e atingir as peculiaridades do seu auditório, já que conquistou, por meio dessa aproximação, a confiança dele.

Esse meio estratégico de diminuir as fronteiras entre o eu e o outro proporciona que os mais diversos assuntos, até os controversos e íntimos, sejam debatidos. Assim, persuadir e gerenciar relação, postos em equivalência, permite que os temas sejam abordados em sua totalidade e que as opiniões sobre um dado fato não sejam apenas abordadas superficialmente ou de acordo com o senso comum. Com essas breves características, reconhece-se claramente a relevância de tal prática.

Além disso, a persuasão, pelo que Abreu (2009) expõe, não corresponde com a ideia de manipulação do outro, mas sim com envolvimento mútuo entre retor e auditório, em que ambos direcionam seus posicionamentos, mas eles tentam, a todo tempo, induzir certas atitudes; aquele que se sobressai pode ser entendido como o que persuadiu e aquele que aceitou e agiu conforme o que foi demonstrado pelo primeiro é o persuadido, por mais que não reconheça ou perceba tal condição.

É mais que comum, para Abreu (2009) e Souza (2001), a retomada do termo ação associado com a persuasão. Logo, isso leva a pensar que essas ações são os propósitos de quem argumenta e, reconhecendo isso, o retor deve acautelar-se quanto ao poder que exerce sobre o seu público e, ao mesmo tempo, do poder exercido pelo adversário a sua imagem, já que por breves momentos o retor alterna o papel e se torna auditório, mesmo que com funções diferentes do auditório social e, mediante a todas essas idas e vindas discursivas, emanam ou geram ações.

Cabe pontuar, ainda, que o gerenciamento de informação não se opõe totalmente ao gerenciamento de relação ora explicado, dado que ambos condicionam e também são condicionados pela persuasão. Esse primeiro tipo de gerenciamento, apontado por Abreu (2009), se vincula à transformação de informações em conhecimentos e, para tanto, deve-se exercitar as habilidades de ler, falar e escrever com proficiência. Essas habilidades devem partir de fontes confiáveis e que não tenham somente o alinhamento de pontos de vista, que a mídia faz, por exemplo. Abreu (2009) recomenda, por essa razão, que o bom retor domine muitos assuntos e que saiba também questionar e analisar criticamente uma dada informação para que assim argumente, transmutando a informação em conhecimento.

Além do foco geral sobre a ação gerada pela persuasão, autores como Souza (2001) e Abreu (2009) salientam a importância da emoção no processo persuasivo. Para Perelman (1993 apud SOUZA, 2001, p.129), a Retórica pode ser entendida como uma *teoria do discurso persuasivo que visa ganhar a adesão intelectual e emotiva do auditório*. Esse último autor, não aborda, com precisão, sobre o que vem a ser a

persuasão, contudo ele entende os limites da estrutura argumentativa para explicar a adesão do auditório às teses apresentadas e sugere que para que a adesão do auditório seja reforçada devem-se ter condições psíquicas e sociais para subsidiar a argumentação e, assim, influenciar ou persuadir esse auditório. Dessa forma, esse filósofo passa a reconhecer que a argumentação por si só não tem efeito ou pode produzi-lo sem que haja um empenho racional e emotivo do retor em vista de conquistar um auditório. Nesse sentido,

quando se trata de argumentar, de influenciar, por meio do discurso, a intensidade da adesão do auditório a certas teses, já não é possível menosprezar completamente, considerando-as irrelevantes, as condições psíquicas e sociais sem as quais a argumentação ficaria sem objeto ou sem efeito. (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.16).

Há de se reconhecer, também, que a persuasão se estabelece de forma disfarçada no discurso, afinal, nas palavras de Souza (2001), ela permite a ocultação intencional de alguns fatores, sejam os intelectuais ou emotivos. Desse modo, ela não se revela de forma explícita, como previamente pontuado, mas sim de modo subjetivo e entrelaçada nos não ditos e implícitos, o que, de certo modo, gera ainda mais complexidade em sua análise.

Diante disso, quem pretende persuadir oculta suas intenções e fatores intelectuais em prol da sua argumentação e de seu respectivo êxito, uma vez que “a adesão retórica é de natureza *tanto intelectual como emotiva* mas sim de uma opção pessoal” (SOUZA, 2001, p.130, itálicos do pesquisador). É exatamente nesse sentido que se sobressai a definição de persuasão para Abreu (2009), porque ela deve congrega elementos afetivos e racionais, sendo resultante do gerenciamento de relação e informação durante uma troca argumentativa.

Além disso, pelo fato de a persuasão ser gerada de uma opção “individual” de quem persuade, ela reflete os pensamentos e ideologias desse persuasor. As aspas em individual se justificam porque, como se sabe, a persuasão nunca se dá de maneira unívoca. É, pelo contrário, no diálogo de disparidades (mais comum) ou nas concordâncias que se manifestam práticas persuasivas, que são, em cada situação, personificadas, mas nunca individuais em sentido estrito.

Certamente até este ponto as semelhanças entre os pressupostos de Aristóteles (2011) e Perelman e Tyteca (2014) foram notadas, pois é justamente isso que se observa, principalmente, no que diz respeito à centralidade das ações discursivas e busca pela concretude da persuasão que, para ambos, com sutis

diferenças, se processa no *logos*, isto é, no discurso envolto na situação comunicativa/persuasiva.

Não é necessário agora retomar os conceitos de Aristóteles (2011) para explicitar essa comparação entre eles, pois os três concordam que a estrutura da argumentação pode condicionar o auditório e que, para determinado tipo de auditório, deve-se ter um discurso específico que priorize certos valores e objetivos. Dessa maneira, esses filósofos compreendem que *o auditório é movido pelo discurso*, sem espaço para alternância de papéis, isto é, para que auditório comande o discurso.

Essas últimas observações destacam que o discurso/*logos* ocupa o primeiro lugar no pódio retórico, que é composto nos lugares restantes, segundo e terceiro, pelos elementos emotivos – *ethos* e *pathos*. Nota-se, assim, uma hierarquia um tanto desarticulada e uma possível competição entre esses entes persuasivos, porém essa suposta prioridade ao *logos* é apenas aparente, já que ele serve para marcar os outros dois elementos, não havendo assim uma condição de superioridade, mas sim um relacionamento livre, aberto e interdependente entre os meios de persuasão. Essa relação será verificada nas análises que compõem esta pesquisa.

Ao fazer um retorno à concepção de persuasão de Perelman e Tyteca (2014), verifica-se que ela é quase tão racional quanto o que Reboul (2004) acredita ser o convencimento. Isso se comprova desde o início da sua obra quando demarcam divisões nítidas entre racionalidade e emotividade, optando, evidentemente, pelos elementos racionais. Isso é tão verdade que, em suas afirmações sobre o uso da argumentação, evidenciam que ela “implica que se tenha renunciado a recorrer unicamente à força, que se dê apreço à adesão do interlocutor, obtida graças a uma *persuasão racional*” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.61, itálicos do pesquisador).

Sobre essa consideração, Souza (2001) compreende que esses autores queriam enfatizar, por meio dessa adjetivação de racional, que a persuasão proposta por eles não teria resquícios de manipulação do auditório, tampouco iria subverter os valores do interlocutor, levando-o a uma aceitação conformista das teses que serão apresentadas pelo retor.

A persuasão, nesse enquadre, reside no intelecto humano, afinal, ela é planejada, porém seu processo de execução é muito sutil e acaba não sendo percebido durante uma argumentação. Esse posicionamento pressupõe que parte dela se localiza na consciência de quem argumenta, uma vez que tanto os aspectos

intelectuais/rationais quanto os emotivos ocupam o mesmo espaço, ou seja, a mente do sujeito que usa a língua e quer persuadir.

Perelman e Tyteca (2014) querem mostrar, inicialmente, que racionalidade se diferencia de emotividade, já que, se assim não fosse, as argumentações estariam fadadas ao fracasso, graças ao desvio de reflexões e pensamentos racionais ocasionado pelas emoções ou, em outras palavras, pelo calor do momento argumentativo, em que as tensões se avolumam. Souza (2001), por sua vez, contraria tal distinção e propõe que emoção e razão são faces da mesma moeda: persuasão.

Perelman e Tyteca (2014) admitem, também, que somente quem julga se a eficácia da argumentação e da adesão do auditório ocorreu é o orador/retor. Nesse processo, ele pode intensificar essa adesão ou mantê-la por meio dos recursos intelectuais e emocionais que dispõe, buscando reforçar a tese “até que a ação, que ela deveria desenvolver, tenha ocorrido.” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.55). Nota-se, desse modo, que além das características afetivas e racionais, uma argumentação visa a persuadir e, por isso mesmo, visa a uma ação.

Assim, esses teóricos não são taxativos quanto ao processo persuasivo. Contudo, alertam para as alterações das emoções do auditório que podem ocorrer a partir do discurso, em que elas são ativadas pelo retor quando ele percebe que é o momento adequado para acionar tal recurso persuasivo, independente de sua natureza, seja afetiva seja racional.

Distantes desse caráter mecânico da persuasão, os referidos autores enriqueceram os conhecimentos retóricos e construíram uma teoria do discurso argumentativo, mas ainda falta, no âmbito científico, uma teoria da persuasão, dada a sua complexidade e fluidez como objeto, segundo Souza (2001). Até o presente momento, sabe-se que o que permite a análise desse fenômeno são os elementos discursivos que, por sua vez, se instalam nos textos. Sobre essa hipótese, serão apresentadas discussões na subseção 4.1.4, cuja abordagem está centrada nas tentativas de persuadir.

Ainda sobre a ótica de Perelman e Tyteca (2014), no que se refere à separação entre os recursos intelectuais e emotivos e a sugestão sobre como mensurar os efeitos da Retórica por meio da adesão do auditório, vê-se que sua noção de adesão assemelha-se com a ideia de convencimento de Abreu (2009), visto que ele associa esse procedimento a acreditar em uma tese ou argumento. Além disso, os autores prezam que o retor deve prever a força dos argumentos e, ainda, direcionar seus

argumentos para a racionalidade do auditório e para as faculdades do intelecto como se este auditório compartilhasse dos mesmos pressupostos e conhecimentos (acordo prévio).

No entanto, o auditório, muitas vezes, não tem características tão particulares, pois

o orador fala para pessoas, não fala para máquinas. Fala para pessoas que pensam e sentem e que [...] analisam os argumentos e tomam as suas decisões com base não só no raciocínio puro mas também na emoção e na afetividade. (SOUZA, 2001, p.133).

Assim delineado, o auditório pode interferir no fazer discursivo, pois ele representa a comunhão de mentes, conforme Perelman (1997 apud SOUZA, 2001, p.133).

Notadamente, os conceitos de Souza (2001) têm influência na psicologia e apresenta em sua obra casos experimentais da persuasão, contudo o que é de essencial para este estudo são as noções que ele apresenta sobre a junção entre emoções e raciocínio. Essa visão permite entender que a persuasão realmente é um fenômeno que une essas duas capacidades neurobiológicas e também sociais. Por isso, sem detalhar essas características biológicas das emoções, nota-se em Souza (2001, p.134), que as “emoções criam nossos interesses e os nossos propósitos”.

Assim sendo, no âmbito da persuasão, o retor não deve desprezar as afetividades que possam ser atingidas no auditório por meio do seu discurso. Essas constatações foram feitas por Aristóteles (2011) em que analisa sistematicamente as emoções humanas, principalmente, as que necessitam ser movidas numa argumentação. Com isso, o caráter afetivo/emotivo sempre esteve presente no estudo do discurso persuasivo, até mesmo por aqueles que priorizavam o discurso propriamente dito.

Dadas essas definições, quem empreende uma análise da persuasão deve descartar a dicotomia razão e emoção, afinal, elas estão juntas no ato persuasivo. Para clarificar ainda mais essa noção, recomenda-se explorar a persuasão como não sendo fruto apenas das emoções. Ela abarca as paixões, sentimentos e ideologias do auditório, abrange as virtudes projetadas pelo retor, mas também, se instaura nos raciocínios e encadeamentos do próprio discurso.

O ato de argumentar ou persuadir, conforme o exposto, se associa à racionalidade prática, à tomada de decisão/adesão e às emoções integradas a essa razão, como esclarece Souza (2001). Com isso, é provável que a persuasão seja um

fenômeno de discurso que se dá no texto, pois a análise das predisposições e intencionalidade de um sujeito, assim como o possível efeito para o outro, é somente compreendida a partir da textualidade gerada por um evento retórico.

Além dessas características cognitivas/sociais da persuasão, há, ainda uma série de pressupostos essenciais relacionados a ela. Diante disso, por meio, principalmente, das explicações de Souza (2001) e também das abordagens de Perelman e Tyteca (2014) e Fiorin (2015), é apresentado a seguir o quadro 6, planos de manifestação da persuasão, assim como sua possível caracterização como fenômeno humano complexo, denominado aqui como textual.

Quadro 6. Planos de manifestação da persuasão

PERSUASÃO	PLANOS DE MANIFESTAÇÃO	TEÓRICOS RELACIONADOS
	Lógico e argumentativo	Aristóteles (2011); Fiorin (2015); Perelman e Tyteca (2014)
	Neurobiológico e psicológico	Souza (2001)
	Social e textual	Abreu (2009); Fiorin (2015); Perelman e Tyteca (2014); Reboul (2004); Souza (2001); Santos e Melo (2011); Silva (2016)

Fonte: Arquivo do pesquisador.

O que se depreende, inicialmente, é que os planos de manifestação da persuasão são amplos e abordam mais que uma área do conhecimento. Em relação aos postulados teóricos, alguns deles não estão fixados em apenas um dos modos de manifestação da persuasão e, como se prevê, não estão expostos todos os representantes de cada área, tarefa essa inoportuna de se realizar neste estudo. Além disso, essa tríade de planos apenas é ilustrativa, já que, muitas vezes, a persuasão é um fenômeno subjetivo e oculto no discurso, mas que não impede a sua análise, seja considerando essas abordagens listadas acima ou outras que se relacionam ao objeto, isto é, a persuasão.

Sobre o entrecruzamento teórico apresentado acima e discutido ao longo desse trabalho, nota-se, por exemplo, que teóricos como Perelman e Tyteca (2014) e Fiorin

(2015) são maleáveis no que diz respeito a considerar a persuasão como fenômeno argumentativo ou textual. Fiorin (2015), por exemplo, entende que todos os enunciados são argumentativos, ou seja, a argumentatividade está envolta em todas as práticas discursivas, logo a persuasão também deve estar contida nesse amálgama de argumentatividade e texto. Perelman e Tyteca (2014), por sua vez, estabelecem que sua teoria versa sobre a argumentação do discurso que, pelo que foi descrito, apresenta recursos persuasivos. Assim sendo, sua análise e nova teoria argumentativa também se sustentam na manifestação da persuasão no plano textual.

A busca por uma síntese conceitual sobre a persuasão seria uma tarefa exaustiva que não lograria muito proveito. Diante dessa indefinição conceitual, destacam-se mais as suas funções e práticas do que propriamente a sua caracterização como fenômeno textual. Além disso, pelo fato de sua manifestação estar submersa na textualidade, a sua eficácia “reside mais no *não dito* do que naquilo que é realmente expresso e isto porque a persuasão, tal como a surpresa, não se anuncia, faz-se.” (SOUZA, 2001, p.145, grifo do pesquisador).

Desse modo, pode-se questionar qual seria a utilidade de analisar os tipos de argumento como tentativas de marcar a persuasão; porém, antes de tudo, deve-se compreender que as interpretações de categorias argumentativas são mais inferíveis do que textualmente explícitas, cujo foco é a função social desses elementos. Isso denota que a persuasão assemelha-se a uma categoria teórica, mesmo que os elementos persuasivos não sejam postos em evidência, ela se realiza de alguma forma.

É, portanto, nas mais diversas situações do dia a dia que a persuasão é concebida, seja na conversação espontânea com familiares, no envio de mensagens, áudios e vídeos via rede social, no comentário, nos debates políticos ou nas inúmeras práticas de uso da língua(gem). Assim, na maioria ou na totalidade desses usos da língua, objetiva-se agir sobre o outro, provocar algo, motivar a alguma ação, pensar de forma semelhante, influenciar sobre questões corriqueiras ou sérias, ou, de modo geral, causar uma mudança no outro.

No entanto, seria forçoso não reconhecer que essas ações retroagem para quem intencionou primeiramente persuadir; isso mesmo, a persuasão também é um movimento interativo, ela retorna àquele que tomou a iniciativa (conscientemente ou não) de persuadir. Sem essa flexibilidade, a persuasão seria sinônimo de acriticidade e, em outros termos, manipulação discursiva. Por isso, “persuadir pressupõe um

destinatário que compreenda e saiba avaliar os respectivos argumentos, o que implica reconhecer o seu valor como pessoa, como centro das suas próprias decisões.” (SOUZA, 2001, p.146).

Com essas considerações, a etimologia latina de persuasão se torna limitada ao propor apenas que persuasão seja entendida como ato de levar alguém a crer, aceitar e decidir algo, uma vez que, pelo que fora esclarecido, essa via de persuasão completa do outro não é de sentido único, têm-se, pelo contrário, vários sentidos e direcionamentos, tanto por parte de quem empreende a persuasão (retor) quanto por quem é alvo (temporário) dela (auditório).

Dentro dessa visão, Fiorin (2015) entende a persuasão como um processo comunicativo complexo que está associada à comunicação que visa a uma adesão, concordando nesse sentido com Perelman e Tyteca (2014). No entanto, esse teórico comenta que a adesão/persuasão “depende de opiniões prévias, de crenças, de aspirações, de valores, de normas de conduta que se admitem como válidas, de convicções políticas, de emoções, de sentimentos, de visão de mundo, etc.” (FIORIN, 2015, p.76). O que para esta discussão expande os modos de atuação da persuasão.

Com esse conceito, tem-se a seguinte noção de atuação da persuasão na língua:

Figura 1. Persuasão e atuação na língua



Fonte: Arquivo do pesquisador.

Dessa disposição, depreende-se que pensamento e linguagem juntos promovem a persuasão, sendo que língua seria um construto social que visa às ações e, por sua vez, funciona por meio de interactantes que usam a persuasão. Porém, seu

uso é discursivo e, por isso, é delimitado pela situação comunicativa e contexto. Essas categorias motivam e, ao mesmo tempo, definem os níveis de persuasão.

Dada essa sistematização, o ato de persuadir revela um possível funcionamento da linguagem e passa a ser compreendido como um ato textual de “levar o outro a aderir ao que se diz.” (FIORIN, 2015, p.77). Nessa adesão, alguns fatores prévios, como opiniões, crenças e valores, encontram-se e dialogam, promovendo, às vezes, o contraditório e, quase sempre, a persuasão.

Como fora mencionado, há possíveis níveis de persuasão e isto é explicado por Souza (2001) ao pontuar que existe a persuasão parcial e total e também outras tipologias da persuasão que serão detalhadas no quadro a seguir.

Quadro 7. Tipologias da persuasão

PERSUASÃO		
TIPOLOGIA		DESCRIÇÃO/PROCEDIMENTO
PRIMEIRA (efeitos produzidos no auditório)	Total ou parcial	Aceitou toda a proposta ou parte dela.
	Imediata e mediata	Efeitos na argumentação ou após ela.
	Objetiva e subjetiva	Comportamento público e observável ou modificações psicológicas interiores do sujeito.
SEGUNDA (diferentes tipos de auditório)	Pessoal/autopersuasão	Avaliação de seus próprios argumentos.
	Interpessoal/face a face	Dirigida apenas a uma outra pessoa.
	Coletiva	Múltiplos destinatários: persuasão de grupo, massas e universal.

Fonte: Adaptado de Souza (2001).

Esse quadro contribui efetivamente para a delimitação do objeto aqui estudado – persuasão – ao estabelecer modos do acontecimento desse fenômeno, assim como sua relação com o auditório e com o efeito da adesão das teses. A primeira tipologia trata, justamente, desses efeitos e detalha que a aceitação (adesão) do auditório de determinado argumento pode ser feita de modo total ou parcial, ou seja, nem sempre discordar ou refutar uma proposta é indício de não persuasão.

Além disso, esse aceite das teses apresentadas pode ocorrer em ato (durante a argumentação) ou depois de finalizada a discussão, em um tempo posterior, sendo denominada de persuasão imediata, no primeiro caso, e mediata, no segundo. Quanto à análise desses efeitos de adesão do público, a persuasão pode ser objetiva e

subjetiva; no primeiro tipo, têm-se indícios discursivos¹⁵ de que o auditório foi persuadido; no outro, a persuasão pode ter ocorrido no nível da consciência, mas sem manifestação da adesão.

A segunda tipologia atenta para o que Perelman e Tyteca (2014) haviam salientado como primordiais para a argumentação, ou seja, a diversidade dos auditórios. Desse modo, a persuasão pessoal ou autopersuasão é semelhante ao que esses autores pontuam quando tratam da deliberação consigo mesmo, em que o retor realiza uma avaliação da força e eficácia dos argumentos antes de apresentá-los em uma discussão.

O outro tipo – persuasão interpessoal - está direcionado para um interlocutor específico, mas, nesse caso, começam a ser desenvolvidas posturas no tratamento dos argumentos, uma vez que o outro é real (face a face) e não apenas pressuposto como acontece no tipo anterior. O terceiro e último tipo de persuasão é ainda mais expansivo e engloba as características dos anteriores, sendo destinada à multiplicidade de auditórios, por isso se denomina persuasão coletiva, já que as variáveis ou particularidades do outro estão em indefinição. Assim, nessa persuasão

reina a maior anonimidade humana e social: o persuasor não vê o persuadido, pode apenas imaginá-lo. E daqui decorre, inevitavelmente, um maior grau de complexidade e incerteza no respectivo processo. (SOUZA, 2001, p.158).

Em linhas gerais, essas tipologias tratam das expectativas que são feitas sobre o público (auditório social) que se pretende persuadir e, por essa razão, são priorizadas as influências e os aspectos culturais e sociais de cada auditório, sendo assim uma tarefa complexa e, muitas vezes, imprevisível ou não verificável, como demonstra Souza (2001). Desse modo, durante a elaboração de um discurso persuasivo, esta previsibilidade ou criação de expectativas do retor sob o outro é fundamental. Sem os indícios de adesão do auditório o retor prosseguirá sua argumentação de forma insegura, por isso ele deve aferir e compreender até os elementos não verbais que o público apresenta, porém isso é uma tarefa impossível de ser realizada quando se trata da persuasão coletiva que se instaura no debate político com o grande público ausente, por exemplo. Assim, nessa situação, o retor

¹⁵ Esses indícios podem ser gestos, silêncios, refutações, argumentações favoráveis e outras atitudes movidas pelo discurso, como pontua Souza (2001) e Meyer (2007).

deve valer-se da autopersuasão para dar seguimento às discussões em um debate televisionado.

Com isso, compreende-se que uma situação argumentativa é:

um encontro de subjetividades, mútua e solidariamente empenhadas em avaliar ou construir a melhor solução possível para um problema ou questão em aberto, sem abdicar do respeito pela liberdade de pensamento e expressão do outro. (SOUZA, 2001, p.154).

É, portanto, nesse encontro interativo que se instaura a persuasão que dispõe de elementos persuasivos envoltos na afetividade e racionalidade dos discursos criados por pessoas reais, com problemas reais. Por isso, a persuasão é necessariamente uma realidade da língua e por meio delas (persuasão e língua) as argumentações contraditórias (retóricas) são produzidas levando em conta as idiossincrasias do interlocutor, ou seja, é na compreensão do auditório social e no respeito às opiniões defendidas por ele que a persuasão se realiza.

4.1.1 Condições para a persuasão

A persuasão existe por si, porém certas atitudes do retor evidenciam seu caráter racional. Abreu (2009) traz exemplos disso e descreve que a primeira condição para a persuasão/argumentação¹⁶ é a *definição de uma tese* e a demonstração de que tal ideia é necessária. Em termos gerais, seguir esse procedimento é estabelecer que: o auditório não pode ser persuadido sobre qualquer coisa, nem por qualquer um; há assuntos mais relevantes que outros; cabe ao retor organizar o que será necessário ou não para seu discurso. Dessa forma, um dos procedimentos essenciais para a manifestação da persuasão é a formulação de um *acordo inconsciente* entre as partes envolvidas na argumentação e a clara *definição de um assunto* para a discussão.

Além da escolha da tese vigente ao debate, o mesmo autor defende que o retor persuasivo deve adotar um *nível de linguagem comum* ao público que pretende discursar. Dessa maneira, não haverá demarcações de lugares intelectuais, de níveis sociais, nem demonstrações de poder em relação ao auditório. Adotar tal procedimento, estabelecer nível de linguagem equitativo, impede uma divergência entre os interactantes e possibilita clareza na argumentação. Assim, haverá uma

¹⁶ Adotou-se a expressão de forma optativa uma vez que Abreu (2009) não diferencia, nessa obra, persuasão e argumentação.

adaptação da linguagem entre retor e auditório – procedimento essencial para adesão desse último - que se sentirá pertencente ao mesmo grupo social da pessoa que argumenta.

A terceira condição sugerida por Abreu (2009) está relacionada com o gerenciamento de relação¹⁷ e ao *contato positivo* que se faz com o auditório. Essa ação diz respeito ao sentimento de empatia, que não coincidentemente advém da mesma raiz de *pathos*, isto é, essa condição propõe que o retor se preocupe com a sua audiência e, para tanto, mostre respeito, sinceridade e bom humor no diálogo com seu auditório. Para que essa situação realmente se instaure, faz-se necessária a atenção ao uso de palavras, do tom de voz, da postura corporal, das expressões faciais, da movimentação, dos gestos e roupas do retor. Todos esses recursos, quando utilizados de maneira orquestrada, podem possibilitar a persuasão do auditório social.

Abreu (2009, p.37) apresenta a que seria a mais importante condição para a persuasão: “agir de forma ética”. Essa última ação/condição para atingir a persuasão sugere que o retor deve argumentar pautado pela honestidade. Em síntese, essa condição requer a simplicidade e espontaneidade durante a proferição do discurso. Com isso, será despertada a credibilidade no público que perceberá que não há controle/manipulação de emoções por parte do argumentador. Portanto, esta condição para a persuasão revela o caráter cíclico da própria persuasão, ou seja, para ser persuasivo, deve-se não demonstrar que está persuadindo, afinal, ela é um fenômeno subjetivo e se instala nas práticas cotidianas de linguagem.

Para estreitar ainda mais os laços entre persuasão, Retórica e argumentação, Souza (2001) observa que a finalidade de um raciocínio ou argumento num discurso retórico é a decisão, atitude essa que, por sua vez, leva a uma escolha entre opções propostas por quem argumenta. No entanto, para que o outro (auditório) escolha o que decidir ou qual a melhor ação a ser feita, é necessário conhecer previamente a situação, as opções que se tem e as suas consequências, como recomenda Souza (2001). Esses três conhecimentos prévios são, na verdade, mais condições para a persuasão acontecer.

Assim, o retor, agindo de forma ética, deve mostrar qual é o problema discutido, apresentar possíveis respostas e enunciar as consequências dessas

¹⁷ Nas palavras de Abreu (2009), gerenciar relação é a capacidade de se relacionar de maneira positiva com o outro, tentando conquistar sua confiança – é, portanto, uma aproximação necessária.

respostas/opções, segundo Souza (2001, p.144). Ao auditório cabe aderir ou não as teses propostas. Entretanto, mover o auditório para ação e, sobretudo, modificar sua opinião não é um procedimento tão simples, já que o retor deve “vencer a inércia do interlocutor, captar sua *atenção e interesse* pela discussão” (SOUZA, 2001, p.144, grifo do pesquisador). Logo, essas duas condições em destaque são primordiais para o início e sucesso do ato de persuadir, mas todas as outras enunciadas são também constituintes essenciais dos discursos persuasivos.

4.1.2 A persuasão: contrastes e semelhanças

Perelman e Tyteca (2014) propõem que não há diferenças entre convencer e persuadir, contudo, para constatar essa afirmação, os autores questionam quanto à finalidade de cada ato para, a partir disso, estabelecer a importância do auditório para a compreensão do que seja persuasão e convencimento. Os autores entendem o primeiro termo - persuasão - como um ato capaz de causar interesse pela argumentação, sendo a persuasão retórica “uma técnica argumentativa que se imporia a todos os auditórios indiferentemente ou, pelo menos, a todos os auditórios compostos por homens competentes ou racionais.” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.29).

Diante dessa compreensão um tanto idealista do auditório, nota-se que persuasão é tratada como uma técnica de atingir aos mais diversos públicos, principalmente, àqueles dotados de racionalidade para julgar e refutar argumentos. No que diz respeito à noção de convencimento, ela assemelha-se com a persuasão, uma vez que no convencimento a argumentação “pretende obter a adesão de todo ser racional” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.31).

Nessa visão inicial, ainda reside resquícios da divisão entre racionalidade e afetividade, que, neste caso, privilegia a racionalidade e a considera como fundante da persuasão. Isso era previsto dadas as concepções desses autores, porém a distinção entre persuadir e convencer só é feita com base na finalidade de quem emprega esses procedimentos e de acordo com o auditório para o qual está sendo dirigido o discurso persuasivo. Assim,

para quem se preocupa com o resultado, persuadir é mais do que convencer, pois a convicção não passa da primeira fase que leva à ação. [...] para quem está preocupado com o caráter racional da

adesão, convencer é mais do que persuadir. (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.30).

Essa separação isola os procedimentos racionais dos afetivos, mas isso não quer dizer que a persuasão seja, de fato, um fenômeno não racional, como escreveram Perelman e Tyteca (2014). Esses autores se recusam a tais distinções, mas reconhecem que há certas diferenciações entre essas noções, sobretudo no que diz respeito ao uso da linguagem e da argumentação. Por isso, em termos gerais, eles, na parte inicial da obra, classificam como persuasiva uma argumentação válida somente a um auditório particular e de convincente àquela dirigida para o auditório universal. Desse modo, estabelece-se um agrupamento de limitações em que convencimento, convicção e demonstração estão de um lado e, em oposição, está a persuasão emotiva, relacionada com os casos particulares de argumentação, atingindo da mesma forma auditórios particulares.

Entretanto, esses teóricos apresentam tais distinções apenas para fundamentar sua real opinião e não concordam em sua totalidade com a diferenciação entre persuadir e convencer. Isso se verifica, já que o matiz entre persuadir e convencer é impreciso, afinal essas leves diferenças apontadas se confundem nas diversas possibilidades de disposição e tipos de auditório, como afirmam Perelman e Tyteca (2014).

Assim, a distinção entre persuadir e convencer é incerta assim como são também os auditórios que devem ser idealizados pelo retor. Por isso,

a natureza do auditório ao qual alguns argumentos podem ser submetidos com sucesso que determina em ampla medida tanto o aspecto que assumirão as *argumentações* quanto o *caráter*, o alcance que lhes serão atribuídos. (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.33, grifo do pesquisador).

Persuadir ou convencer, portanto, são ações que devem ser priorizadas para a adesão do auditório e este, por sua vez, condiciona esses atos retóricos.

Nesse ponto, cabe uma intervenção interpretativa, pois o debate, com essas considerações, realmente é um gênero persuasivo, uma vez que seu auditório é universal. Isso se dá porque nele o debatedor dialoga consigo mesmo – por meio de reflexões no ato de dizer – interage com o público na plateia (eleitores indecisos, interação face a face), com o debatedor adversário, com o moderador e, sobretudo, com os telespectadores.

Até o momento, foram explicadas as possíveis distinções entre persuadir e convencer, porém, além dessas, surgem mais duas outras noções que se antepõem à persuasão. A primeira é a argumentação e a outra é a demonstração. Preliminarmente, esses dois conceitos também se situam na oposição racionalidade/afetividade ora descrita, mas, além disso, argumentar e demonstrar são tidas como ações vinculadas ao ato de convencer, sendo, portanto, resultados de discursos lógicos/racionais.

Perelman e Tyteca (2014, p.61) assumem: “a argumentação é uma ação que tende sempre a modificar um estado de coisas preexistentes”, ou seja, ela mais se assemelha à persuasão do que a ela se opõe. Isso é comprovado por Fiorin (2015, p.77), porque “persuadir é levar o outro a aderir ao que se diz”, logo é uma ação que visa a outras ações.

Demonstração, por sua vez, marca um tipo de procedimento que pretende evidenciar a verdade de uma tese “em que se trabalha com provas, cuja validade independe das convicções pessoais.” (FIORIN, 2015, p.77). Assim, a demonstração fundamenta uma argumentação lógica que deve ter um caráter indestrutível ou irrefutável.

A argumentação, em oposição, abarca o verossímil¹⁸, pois ela se sustenta naquilo “que é plausível, possível, provável”, pretendendo “fornecer razões em favor de determinada tese” e “opera com o preferível, isto é, com juízos de valor, em que alguma coisa é considerada superior a outra, melhor do que outra, etc.” (FIORIN, 2015, p.77). Assim, esse verossímil também está presente nos atos persuasivos, sendo um ponto de encontro entre persuasão e argumentação. Além disso, essa característica organiza os discursos argumentativos/persuasivos, já que “nas questões éticas, jurídicas, econômicas, filosóficas, políticas, pedagógicas, religiosas, etc. não há o verdadeiro ou falso, mas trabalha-se com o mais ou menos verossímil.” (FIORIN, 2015, p.77).

Por isso,

na argumentação a palavra ou [...] as premissas, as razões invocadas e as provas fornecidas pelo orador não têm a força nem o rigor do cálculo matemático, pelo que nunca poderiam conduzir à evidência, à necessidade ou à verdade única. (SOUZA, 2001, p.151).

¹⁸ O verossímil é o que parece verdadeiro, em virtude de um acordo numa dada formação social, numa determinada época. (FIORIN, 2015, p.77)

Diante disso, um discurso persuasivo não carece da demonstração para se efetivar, basta que, de certo modo, esteja em concordância com seus elementos essenciais: *ethos*, *pathos* e *logos* para que sua eficácia aconteça.

As semelhanças e contrastes entre persuasão, portanto, são intercambiáveis no que diz respeito à ação de argumentar e de convencer, mas persuasão se diferencia marcadamente do ato de demonstrar, já que ele se limita ao pensamento positivista e lógico. Assim, é em concordância com Abreu (2009, p.10) que se entrelaçam as ações de argumentar e persuadir, entendendo que saber esses atos “é, em primeiro lugar, saber integrar-se ao universo do outro. É também obter aquilo que queremos, mas de modo cooperativo e construtivo, traduzindo nossa verdade dentro da verdade do outro.”. Tais procedimentos invadem todas as esferas de uso da língua, seja no trabalho, na escola ou na política.

4.1.3 Aplicabilidade da persuasão aos textos do cotidiano

A Nova Retórica e, por associação, a persuasão é estilizada no que concerne às possíveis áreas de estudo, como pontua Reboul (2004). Essa fragmentação permite entender a Nova Retórica como atuante em todas as formas de manifestação da linguagem, uma vez que ela se apropria de

todas as formas modernas do discurso persuasivo, a começar pela publicidade, e mesmo dos gêneros não persuasivos, como a poesia [...] (reivindica) todo o campo do discurso, vai além se apodera de todas as espécies de produções não verbais. (REBOUL, 2004, p.82).

Assim, podem ser feitos estudos retóricos sobre o cinema, a música, os textos em geral e até do inconsciente, considerando a persuasão como constituinte.

No que tange aos aspectos textuais e composicionais, a Retórica sempre esteve responsável por estudar as manifestações discursivas. Por isso, um texto persuasivo assume entre outras a função do “*docere*, ou seja, o instruir, o *movere*, mediante o qual se procura sensibilizar o leitor/ouvinte, e o *deletare*, que toca ao agradar, ao prazer.” (MEYER, 2007, p.11).

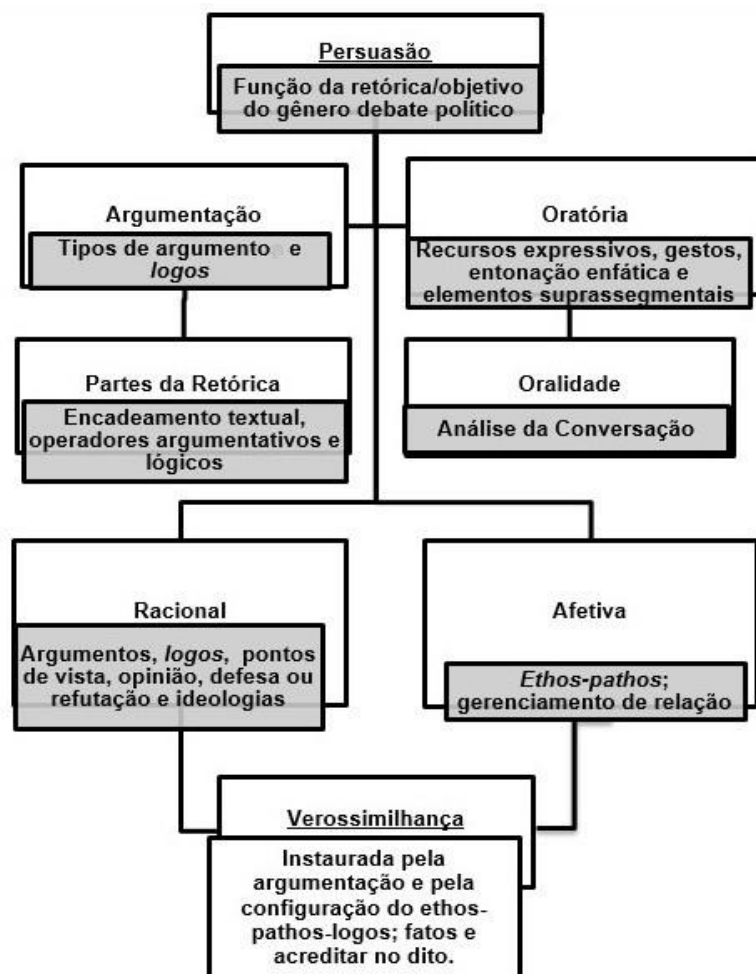
Além disso, a persuasão se instaura nas produções discursivas que, por sua vez, dependem da organização das partes retóricas de um discurso quais sejam:

a *inventio*, que é dada pelo repertório temático em que se há de buscar as provas e o material, necessários à consecução dos propósitos do produtor; a *dispositio*, que empreende o arranjo e a hierarquização

desse material; a *elocutio*, que resulta do manejo dos procedimentos e mecanismos do plano de expressão; a *actio*, que envolve as circunstâncias em que se dá o ato comunicativo em questão, com sua cenografia (proxêmica), movimentação em cena (cinésica), a gestualidade, os elementos suprasegmentais constituídos pela voz, pelo timbre, pelo ritmo, pelas pausas, entonação; e a *memória*, introduzida nesse aparato retórico pelos romanos, como alvo de atenção e de cultivo, para um melhor cumprimento das finalidades do discurso. (MEYER, 2007, p.11-12).

Com essas determinações, o objetivo de um discurso sempre será a persuasão que em Retórica une razão (tipos de argumento) e emoção (virtudes do *ethos* e paixões do público), sendo, portanto, inseparáveis e caracterizam a função persuasiva. Com isso, a persuasão atende a finalidades diversas e se manifesta no discurso. Isso é evidenciado na figura seguinte.

Figura 2. Esquema não geral da persuasão e relação cíclica no debate



Fonte: Arquivo do pesquisador.

O que esse esquema faz é tentar sintetizar as categorias que estão envolvidas para a persuasão no debate político, sendo, nesse sentido, um gênero textual persuasivo. A persuasão é entendida como ponto de partida para o funcionamento do gênero que, em seu turno, a toma como ponto de chegada, ou seja, a persuasão dispõe dos índices para os aspectos da oralidade e da argumentação presentes nesse gênero, sendo que o ponto de encontro entre a tríade inicial – persuasão, argumentação e oratória – acontece no trabalho com a verossimilhança que, por sua vez, só se concretiza graças à outra tríade de origem aristotélica, isto é, ao *ethos-pathos-logos* e todos os outros meios de persuasão relacionados a eles como: os tipos de argumento, funções retóricas e lugares da argumentação.

Dado esse esquema de funcionamento do gênero amparado na persuasão, não seria espantoso entender que, de fato, a persuasão se situa como campo de estudo das ciências que tem por objeto a língua, já que a persuasão denota e está enraizada nos usos sociais feitos por esse construto social. Com essa proposição, a Retórica pode ser considerada como um campo de estudo da Linguística, principalmente, na área dos estudos textuais ou recentemente tratados como textual-discursivos, uma vez que as fronteiras entre esses dois eventos são postas por questões metodológicas, como propõe Marcuschi (2008).

Por meio desses posicionamentos, o gênero debate pode ser analisado em sua totalidade, evidenciando, além da persuasão, os seus aspectos dialógicos, não só dialéticos quando o foco seria somente os recursos afetivos. Além disso, tal postura teórica permite dar conta do duplo objeto da Retórica, ou seja, a persuasão e os discursos contrários. Tudo isso, realmente conduz a um território de (in)definições do objeto de estudo da retórica, contudo a argumentação contrária se denota apenas como configuração de textos específicos.

Por esse motivo, a persuasão é tida como objeto principal de análise em todo e qualquer estudo retórico sério, afinal, ela não trata de certos enunciados estereotipados e eficazes, pelo contrário, assume que todo e qualquer enunciado pode ter certa previsibilidade e, com isso, se constrói um discurso persuasivo. A persuasão, portanto, permite conhecer o próprio discurso e o discurso do outro para, a partir disso, causar uma modificação, em outras palavras, ela demarca o funcionamento e a utilidade das práticas da língua, isto é, possibilita a ação num meio social.

4.1.4 Tentativas de persuadir

Antes de especificar o que vem a ser essa nova categoria/procedimento de persuasão é conveniente, neste momento, expor uma categorização mais ampla dos elementos que estão envolvidos no ato de persuadir. Isso é o que demonstra o quadro a seguir:

Quadro 8. Categorização da persuasão

MEIOS DE PERSUASÃO	PERSUASÃO				
ESSENCIAIS	Ethos-Pathos-Logos				
ACESSÓRIOS	Tipos de argumento	Funções retóricas	Lugares da argumentação	Figuras retóricas	Partes da retórica
TIPO	AFETIVOS E RACIONAIS				
	MESCLA DE AFETIVIDADE E RACIONALIDADE				
ELEMENTOS PERSUASIVOS SALIENTES NO DEBATE	Tipos de argumento (disposição do <i>logos</i>); Ataques às imagens projetadas dos retores (construção/desconstrução do <i>ethos</i> projetivo); Adaptação discursiva às emoções, valores e ideologias do auditório (envolvimento para adesão do <i>pathos</i>).				

Fonte: Arquivo do pesquisador.

Essa tentativa de simplificar a atuação da persuasão esclarece os elementos mais recorrentes em uma análise retórica. Contudo, deve-se ficar claro de imediato que essas classificações não são aqui delimitadas, elas são, em parte, prototípicas deste estudo. Além disso, os elementos persuasivos enquadrados como acessórios se relacionam diretamente a qualquer um dos três elementos anteriores, denominados como essenciais, termos esses fundamentados em Aristóteles (2011).

Quanto a essa última afirmação, a título de exemplo, os tipos de argumento são elementos que se instauram no *logos*, porém seu surgimento se faz correlacionado com os outros dois meios persuasivos principais, *ethos* e *pathos*, e, além disso, em sua própria tipologia há argumentos que não são totalmente fundamentados na lógica, pois são sempre imbricados em situações de argumentação não coercitiva em que os posicionamentos podem ser contrariados. Nesse sentido, as tentativas de persuadir, retroagem nesses mecanismos de ativação de enunciados que geralmente indicam posicionamentos distintos e, nessa ação, pretendem persuadir o outro.

O termo “tentativa” se justifica exatamente porque não se pode aferir, dado o auditório que constitui o debate e seus aspectos subjetivos, se o público ao qual é dirigida essa palavra persuasiva foi realmente persuadido. Há, portanto, inúmeras tentativas, conscientes ou não, de persuadir o auditório e, nesse procedimento, são elencados elementos persuasivos variados, mas que sempre implicam situações/motivações sociais. Assim, essa especificação categórica do objeto estudado – persuasão - trata dos procedimentos discursivos e, por isso mesmo, podem marcar a orientação argumentativa.

A persuasão instaurada, sempre por uma tentativa, abrange, por exemplo, os argumentos e os apelos do *ethos/pathos*. Percebe-se que o primeiro elemento persuasivo (argumentos) está no plano da racionalidade e se sedimenta parcialmente no *logos*; o outro elemento relacionado (apelo/ataque à imagem projetada) é de natureza afetiva. Porém, como essa oposição entre afetividade e racionalidade foi superada, como fora demonstrado nas seções anteriores, reconhece-se que a persuasão engloba tudo isso, sendo, portanto, uma racionalidade afetiva situada no mesmo ambiente, ou seja, no discurso retórico. A persuasão, manifesta pelas tentativas de persuadir, é sempre o objeto principal de análise, mesmo que em sua volta estejam categorias não tão passíveis de análise textual ou retórica como as crenças e o envolvimento intelectual, como descreve Reboul (2004).

Complementar a esses pensamentos, Souza (2001) apresenta quatro características que fundamentam e organizam a persuasão textual, são eles: fatores psicológicos, organização racional do discurso, a ética e a benevolência. As duas primeiras características das tentativas estão em parte no inconsciente do retor e outra no encadeamento de razões, ideias e argumentos, situando-se, pois, no *logos*. Os outros dois aspectos da persuasão exigem a projeção das imagens pelo retor (*ethos*) e uma análise da receptividade/adesão do auditório (*pathos*) movidas pelos dois outros meios de persuadir que estão sempre correlacionados.

Por isso, o caminho da tentativa de persuadir é motivado pelo retor/debatedor passa por fundamentação, por meio de diversificados meios de persuasão, e pretende atingir o auditório social idealizado/real. A persuasão é, por assim dizer, discursiva e textual e mobiliza esses fatores listados para mover ações no outro. Nesse sentido, este estudo analisa os argumentos das tentativas de persuadir que se manifestam por meio do *ethos/pathos/logos* e também pela interação dos tipos de argumento, sendo

que as ações aqui observadas são sempre ações discursivas, ou seja, ações que são emanadas pela e na língua(gem).

4.2 O gênero debate político em destaque

Esta subseção apresenta discussões sobre o gênero debate político televisionado, descrevendo seu funcionamento e os embasamentos teóricos para sua análise, sejam os disponíveis pelos estudos retóricos de gênero – ERG, sejam pelo viés retórico-textual discutido nesse trabalho. Além disso, por ser um gênero notadamente persuasivo, o debate político televisionado está vinculado com a intencionalidade e com os demais elementos da textualidade. A ênfase nesse critério (intencionalidade) ocorre devido ao fenômeno que é analisado neste estudo, ou seja, a persuasão atuante no gênero debate, que se constrói por meio de argumentos produzidos com certa finalidade discursiva. Desse modo, as contribuições teóricas são diversificadas, mas todas se interseccionam, principalmente, no que diz respeito à análise do papel do outro, sendo o ponto de partida de uma discussão persuasiva.

4.2.1 Os gêneros na Retórica

As discussões sobre gênero não são tão recentes quanto se pensa. Na verdade, desde a antiguidade grega, as formas discursivas eram estudadas e diferenciadas de acordo com certos critérios organizacionais. Aristóteles (2011, p.53) destaca, por exemplo, que existem três gêneros de retórica, assim como existem três classes de ouvintes e tempos. Dessa forma, há “três gêneros de discurso oratório: o deliberativo, o forense e o demonstrativo.” Essas variedades de retórica demonstram como o discurso/gênero encaminha as ações do retor. De maneira análoga, o auditório é o alvo de todas as ações retóricas emanadas por meio do discurso. Assim, “dos três elementos que compõem o discurso – o orador, o assunto e a pessoa a que se dirige o discurso – é este último elemento, ou seja, o ouvinte, aquele que determina a finalidade e o objeto do discurso.” (ARISTÓTELES, 2011, p.53).

Outro ponto de interesse sobre esse aspecto dos gêneros é que os lugares (*topoi*) podem ser aplicados a todos os gêneros retóricos, contudo é dever da tríade

discursiva – retor, assunto e pessoa - articular argumentos e informações para o debate. Essas considerações indicam, de modo prototípico, as bases da teoria de gênero, uma vez que os critérios da textualidade emanam desses elementos, isto é, do enunciador, do texto e do enunciatário.

Ao explorar as fronteiras do auditório, vê-se que o ouvinte pode ser enquadrado de duas formas básicas: como expectador ou como juiz. Na primeira condição, o auditório apenas observa as habilidades retóricas do retor. Entretanto, quando o auditório assume a posição de juiz, ele deve decidir sobre assuntos passados e futuros. Assim, é evidente que o debate político se assemelha ao gênero deliberativo da retórica, uma vez que ele adota procedimentos afins durante a sua execução.

No gênero deliberativo, por exemplo, há

indivíduos que se dirigem a assembleias públicas a respeito de questões de interesse público [...]. O orador deliberativo tem a ver com o futuro; é sobre coisas a serem realizadas doravante que ele aconselha ou desaconselha. (ARISTÓTELES, 2011, p.53).

Além disso, o gênero debate político filia-se ao gênero deliberativo, já que “o discurso deliberativo nos induz a fazer ou não fazer algo” (ARISTÓTELES, 2011, p.53). Por isso, no gênero deliberativo, os argumentos visam ao futuro e o auditório é um observador. Isso acontece também no gênero debate político, uma vez que o retor delibera sobre suas propostas futuras e seu auditório (telespectador/eleitores indecisos), inicialmente, tem o papel de observar/analisar seus argumentos.

Outro ponto de semelhança é que os debatedores assumem a posição de conselheiros sobre questões de ordem particular ou coletiva. Essas características são comprovadas no debate, pois nele são discutidos assuntos do interesse particular de cada debatedor, mas também predominam assuntos do interesse do público.

Além do gênero deliberativo, o segundo tipo de retórica/discurso - forense – “comporta acusação ou defesa de alguém” (ARISTÓTELES, 2011, p.53). Essa especificação da Retórica se apresenta, recentemente, nos gêneros da esfera jurídica. Neles, o objetivo da discussão é semelhante ao da Dialética, percebendo que defender ou acusar por meio de argumentos e contra-argumentos são ações fundamentais desse gênero de retórica.

O “discurso demonstrativo ocupa-se do louvor ou da censura de alguém.” (ARISTÓTELES, 2011, p.53). Com essa finalidade, aqui se justifica a formulação das críticas e ataques ao caráter dos retores de um debate. Apesar de ter uma

denominação que foge, potencialmente, dos objetivos da Retórica, isto é, a demonstração, esse gênero de retórica preocupa-se com o elogio ou com ataques às imagens projetadas em um discurso. No debate político, algumas dessas ações acontecem de forma explícita, outras de modo subjetivo e sutil.

Todos esses meios de argumentar e manter-se equilibrado em uma discussão contraditória revelam que, de fato, os gêneros da retórica apresentam indícios das discussões dialéticas. Além disso, nota-se que os três gêneros de retórica descritos podem ser mesclados e apresentados em um único gênero textual, exemplo disso é o debate político televisionado. Isso comprova que, de fato, os gêneros retóricos podem ser tidos como grandes gêneros ou propriamente domínios discursivos, observando as teorias atuais sobre esse tema.

Em relação aos tempos que cada gênero de retórica exige, reconhece-se que o discurso judiciário (forense) faz uso do passado, afinal, é sobre as ações passadas que a justiça irá defender ou acusar alguém; o discurso demonstrativo, por sua vez, enfatiza o tempo presente, pois o louvor ou a crítica tem maior vivacidade no momento em que ocorre, ou seja, no presente; o deliberativo, como fora afirmado, faz uso e delibera sobre assuntos vindouros, sobre as possibilidades futuras, segundo Aristóteles (2011).

No que diz respeito às finalidades, o gênero deliberativo visa aconselhar sobre determinado procedimento e, para isso, precisa definir o que é *útil* ou *danoso* em tal ação proposta. Além dessa atribuição de valor às ações, se são úteis ou danosas, no gênero deliberativo observa-se também se algo sugerido é *benéfico/prejudicial*; se é *justo/injusto*; se é *honroso/desonroso*. Tudo isso é analisado para justificar o que está sendo argumentado.

No gênero forense, por sua vez, os envolvidos em uma causa jurídica objetivam encontrar o justo ou injusto na ação que está sendo movida contra alguém. Da mesma maneira, procede o acusador ou o defensor, contudo quem decide o que é justo ou injusto é um terceiro – o juiz ou júri. O gênero demonstrativo, por seu turno, tem por finalidade a censura ou o louvor a alguém em virtude do que seja honroso ou desonroso, segundo Aristóteles (2011).

Com essas breves pontuações, aparentemente, o gênero deliberativo de retórica é um dos mais completos uma vez que não se restringe a um tipo de valor e faz recomendações a respeito do que é útil, diferentemente dos dois outros gêneros. Assim, está evidente que o foco na utilidade/inutilidade de uma ação é o que distingue

o gênero deliberativo, do gênero forense e do demonstrativo, mas cada um deles possui um objetivo ou ação principal e todos necessitam de proposições que, por sua vez, são geradoras de argumentos.

4.2.2 Os estudos retóricos de gênero - ERG

Essa linha de estudo adota a perspectiva dos gêneros como ações sociais, concepção esta, desenvolvida por Caloyrn R. Miller (1984), sendo que a tradução mais recente desse trabalho encontra-se em Miller (2012). Além dessa autora, os pressupostos sobre os estudos retóricos de gênero – ERG são discutidos em Bawarshi e Reiff (2013) e Marcuschi (2008).

De modo prévio, esses estudos retóricos sob os gêneros compreendem que eles são ações tipificadas que, por sua vez, surgem de condições convencionadas e recorrentes num dado contexto social. Essas categorias serão discutidas, observando os posicionamentos e conceitos dos autores citados anteriormente que, de modo geral, pretendem estabelecer uma nova proposta de estudo retórico das ações produzidas pelos usuários na língua, de forma processual e dinâmica, contrariando os estudos formalistas que entendem os gêneros como produto estático.

Os estudos retóricos, principalmente na antiguidade grega, não se ocupavam precisamente da análise dos gêneros, exceto da organização dos gêneros retóricos (demonstrativo, deliberativo, jurídico) e do estudo do estilo literário. Nesse viés, os gêneros para serem tidos como retóricos/persuasivos são determinados por classificações que se baseiam nas semelhanças ou diferenças da forma do discurso, do auditório, dos modos de pensar e das situações retóricas, como descreve Miller (2012). Assim, para avançar nesta perspectiva, a autora recomenda que se busque uma estabilidade e utilidade ao gênero, o entendendo como um tipo específico de discurso, não qualquer tipo de discurso. Nesse sentido, “uma definição retoricamente válida de gênero precisa estar centrada [...] na ação usada para sua realização.” (MILLER, 2012, p.22, grifo do pesquisador).

Na maioria das discussões sobre gênero há sempre um cruzamento conceitual entre essa categoria e o que se entende por discurso. Na concepção que aqui se desenvolve, o discurso e o gênero são dinâmicos e refletem a experiência (retórica) dos sujeitos que usam a língua e baseiam seus gêneros (ações sociais) nas

convenções, recorrendo sempre aos processos interpretativos e de compreensão dos discursos compartilhados por eles. Quando um discurso assume essa postura de atividade, ou seja, são tratados como ação retórica, eles acionam os aspectos pragmáticos da língua, o que condiciona certas características do gênero como a representação de ação, envolvendo ação e motivo (interesse) situados e compreendidos num contexto determinado. Afinal, as relações sociais são movidas por motivações que encaminham uma ação em comunidade, segundo Miller (2012).

Às vezes, nos ERG o que se entende por situação retórica é confundido com o próprio conceito de gênero, porém ela se compõe de elementos amplos como as pessoas, eventos, objetos, relações e a exigência mediada por um discurso, conforme Miller (2012, p.23). Isso não implica que o gênero seja algo limitado somente à ação, uma vez que esta ação só acontece em virtude da situação retórica, por isso mesmo esses elementos amplos também organizam o gênero.

Nesse sentido, os discursos possuem uma convenção e traços de semelhança quando são mediados por situações semelhantes, o que remete para a concepção de domínio discursivo, defendida por Marcuschi (2008), que serve para indicar instâncias/práticas discursivas, nas quais os gêneros se encontram seguindo certas propriedades semelhantes e específicas de tal esfera de atividade humana.

Compreendida uma parcela da situação retórica/social em que os gêneros emergem, apreende-se, por conseguinte, que essas práticas são estabilizadas pelo uso, sendo, portanto, vinculadas à ação, às demandas sociais e às intenções dos usuários. Por isso, o gênero “torna-se mais que uma entidade formal: ele se torna pragmático, completamente retórico, um ponto de ligação entre intenção e efeito, um aspecto da ação social.” (MILLER, 2012, p.24). Assim, a situação contribui para o caráter do gênero como ação retórica, mas eles não são exclusivos ou devem seguir a uma prescrição formal, pois o conjunto de gêneros é “uma classe aberta, com novos membros evoluindo, velhos membros decaindo.”, concordando com Miller (2012, p.25) e também com Marcuschi (2008).

Em termos dos estudos retóricos de gênero, pode-se dizer que os gêneros seguem certos princípios organizativos, mas eles não são amarras, pois são resultantes da interação entre situações retóricas. Isso concatena com os pressupostos de Miller (2012) que entende gênero como um tipo particular de discurso, compostos pela prática retórica e definidos sob ações situadas. Nessa linha de pensamento, o debate pode ser entendido como detentor de um discurso comum

(político/social) que o caracteriza, mas, antes de tudo, ele é também retórico porque está inserido numa situação social específica - eleições - em que a retórica/linguagem se faz presente.

Inserir-se também nessa discussão o conceito de recorrência, mas sua definição depende, assim como o gênero, da assimilação completa do que é situação para os ERG. A situação é uma espécie de construto social que demarca ações humanas guiadas por sentidos que, por sua vez, dependem de um processo interpretativo. Assim, “a recorrência é inferida por nossa compreensão de situações como, de alguma forma, “comparáveis”, “similares”, ou “análogas” a outras situações”, (MILLER, 2012, p.24). Os gêneros, nesse sentido, estão inseridos ou, de certo modo, são definidos em situações retóricas recorrentes. Essas situações não são aleatórias, seguem exigências, que são formas de conhecimento social que permitem uma interpretação compartilhada, sendo também uma necessidade, já que estão no mundo social, como afirma Miller (2012, p.31).

Essas exigências, tomadas no sentido *lato*, são critérios fundantes das ações sociais (gêneros). Além disso, “a exigência fornece ao retor uma maneira socialmente reconhecível de realizar suas intenções conhecidas.” (MILLER, 2012, p.31). Assim, a exigência possibilita a adaptação das intenções (subjetivas) do retor ao discurso e, conseqüentemente, ao auditório que conhece ou pratica o gênero (ação). Disso decorre a compreensão dos gêneros como “ações retóricas tipificadas fundadas em situações recorrentes” (MILLER, 2012, p.31). Essa recorrência, na verdade, pode ser denotada pelas exigências, motivações e conhecimentos partilhados entre os usuários de uma língua.

Nesse ponto, considerando Miller (2012, p.39), é importante expor sinteticamente, alguns conceitos defendidos pelos estudos retóricos de gêneros: a) os gêneros são categorias convencionais de discurso, sendo uma ação que significa por meio da situação e do contexto; b) eles são compreendidos por meio de regras também convencionadas que podem assumir caráter de exigência, mas sempre se dão por interação de situações; c) o gênero é forma e substância (conteúdo) em fusão, a forma é o nível mais geral e não pode ser confundida com o próprio gênero; d) os gêneros são discursos recorrentes de uso numa língua, estando sempre arraigados na cultura e na tradição; e) os gêneros são meios retóricos entre a expressão das intenções privadas e o interesse público, fazendo laços entre o singular e o público.

Essas cinco características gerais não resumem, nem deveriam resumir, os pressupostos dessa área de estudo dos gêneros. Elas são reflexões que embasam a compreensão dos gêneros como sendo retóricos e, dessa maneira, ligados às ações e convenções (cultura). Além disso, os gêneros sempre estão em processo de (re)construção e até destruição pelos usos sociais, o que impede que seja feita uma definição com efeito de lei geral ou taxonomia rigorosa, de acordo com Miller (2012, p.39).

A outra inferência que pode ser feita sobre os ERG é que neles os gêneros podem, ao mesmo tempo, surgir ou moldar a ação em situações ditas recorrentes. Essa recorrência é instituída pelos conhecimentos compartilhados previamente e que, em termos retóricos, permitem o acordo entre os participantes desse ato retórico. Assim, é inegável que a interpretação, o sentido e a ação estejam em harmonia, gerando uma espécie de interconexão que viabiliza a própria concepção do gênero. Ao adotar os termos específicos dessa teoria, a recorrência ou esses elementos convencionalizados estabelecem uma *tipificação*, que nada mais é o que gera as *diferenciações entre este ou aquele gênero*.

A partir das reflexões de Bawarshi e Reiff (2013, p.79), a abordagem dos estudos retóricos de gênero compreendem o gênero como *indissociavelmente ligados à situação; interpretados em suas dimensões sociais; enfatizam o destinatário, o contexto e a ocasião; os gêneros fazem a ligação entre textos e contextos*. Nesses termos, é retomado o ponto de vista de gênero como ação social teorizado por Miller (2012), uma vez que a situação, o uso e o contexto são postos em evidência e coproduzidos ou tipificados pela cultura ou modos de agir.

Essa autora deu, realmente, bases para a noção de gênero adotada pelos ERG, mostrando “o modo como os gêneros, através do seu uso, mantêm e ajudam dinamicamente a reproduzir práticas e realidades sociais” (BAWARSHI; REIFF, 2013, p.81). Porém, eles não são categorias abstratas, mas possuem forma que representam parte da realidade. Eles são espaços para a produção de sentidos, por isso: “os gêneros moldam os pensamentos que formamos e as comunicações através das quais interagimos, [...] são os lugares familiares para onde nos dirigimos para criar ações comunicativas inteligíveis uns com os outros”, como salienta Bazerman (2006 apud BAWARSHI; REIFF, 2013, p.82).

Com essas discussões, a perspectiva dos estudos retóricos de gênero foi delineada observando a imersão no contexto histórico e social no qual os gêneros

surtem ou remetem. Além disso, a grande maioria dos estudiosos dessa linha, principalmente àqueles que se dedicam aos estudos retóricos de gênero, focalizam “a organização social e as relações de poder que os gêneros encapsulam” (MARCUSCHI, 2008, p.158), uma vez que eles sempre estão vinculados a uma instituição/situação/recorrência que os determina e vice-versa e, também, assumem formas temporariamente estabilizadas para gerar ações sociais.

5 MÉTODOS E ANÁLISES RETÓRICAS NO GÊNERO DEBATE

Esta pesquisa apresentou um engajamento e, ao mesmo tempo, uma inovação ao fazer uma análise retórica no âmbito textual e por ter explorado o funcionamento da persuasão e das categorias que ela mobiliza por meio de fragmentos de transcrição oral em uso no gênero textual debate político televisionado. Assim, a persuasão foi desmistificada e detalhada por meio das ações discursivas do retor (debatedor), mostrando, nesse sentido, como esse fenômeno acontece.

Além disso, como procedimento secundário, foram analisadas as tentativas de persuadir, que podem sugerir indícios de persuasão deixados pelos retores durante a projeção do seu *ethos*. É evidente, porém, que a posse desse meio persuasivo é, de certo modo, idealizada, já que é no discurso (*logos*) que ocorre a mescla dos meios persuasivos, assim como seus elementos (tipos de argumento, figuras retóricas, lugares e funções).

As análises deste estudo também almejavam à verificação de um possível *ethos* construído no debate por meio dos argumentos persuasivos. Porém, essa análise não seria por si só relevante caso não estivesse relacionada com os outros meios e elementos persuasivos. Assim, mostrar essa relação é também uma das principais tarefas desenvolvidas aqui. Isso é evidenciado, por exemplo, nas inter-relações dos tipos de argumento com os meios persuasivos que, ao fazer isso, sugerem uma função social.

Nessas linhas gerais, pôde-se perceber que esta pesquisa abordou um problema relacionado com o uso da língua, persuasão no debate, sendo assim ele foi investigado pela pesquisa social, mais especificamente pela pesquisa qualitativa, uma vez que ela melhor se alinha com as questões humanas e, sobretudo, das ciências humanas como a Linguística.

5.1 O gênero textual debate político televisionado

O debate apresenta discussões de temas controversos e pode ser entendido como pertencente ao eixo da fala, conforme Marcuschi (2010). Sua natureza oral induz ao pensamento de entendê-lo como gênero textual não planejado, contudo nele

há uma mistura de estilos composicionais e prescinde de uma organização prévia. O debate político em análise é compreendido, também, como *público* e *regrado*, de acordo com Costa (2009), exatamente porque foge do não planejamento e do imprevisto enunciativo. O que determina essa normalização é a esfera discursiva, segundo a qual ele é institucionalizado, que, nesse caso específico, é o jornalismo brasileiro, sendo também norteador pela política.

O debate, não somente o político, é um gênero discursivo secundário, isto é, evoluiu de um gênero primário (conversação espontânea), segundo Bakhtin (1997). É importante salientar, também, que essas considerações sobre sua esfera discursiva não conferem ao debate uma restrição conceitual uma vez que “cada esfera de utilização da língua elabora seus tipos relativamente estáveis de enunciados, sendo isso que denominamos gêneros do discurso.” (BAKHTIN, 1997, p.279).

Nessa linha de pensamento, os gêneros textuais são produzidos no dia a dia e surgem das necessidades e atividades socioculturais, conforme Marcuschi (2008). O debate político, sendo um gênero textual, instaura o contraditório em suas argumentações de maneiras mais variadas, uma vez que seu suporte e sua finalidade são alinhados pelos interesses do político (debatedor); do canal televisivo (jornalismo) e, principalmente, do público (auditório social). Além disso, “os debates podem ter uma forma livre, e cada debatedor expressa o que pensa e o que acha sobre o tema, ou podem também ter regras (debate regrado), com a presença de um moderador.” (COSTA, 2009, p.76).

O debate é, portanto, uma situação comunicativa planejada (debate regrado) que visa à discussão de temas relevantes e, para tanto, move diversificados elementos persuasivos. Logo, em síntese, compreende-se o debate político como:

uma discussão, argumentação e resolução formais de uma moção diante de uma assembleia legislativa ou outro corpo deliberativo de público, de acordo com as regras do procedimento parlamentar ou regulamentar. [Contudo,] no cotidiano, trata-se de uma discussão acirrada, altercação, contenda por meio de palavras ou argumentos ou exposições de razões em defesa de uma opinião ou contra um argumento, ordem, decisão etc. (COSTA, 2009, p.74, acréscimo do pesquisador).

É importante saber, também, que sua realização se faz pela modalidade oral e confronta opiniões sobre temas específicos, às vezes pré-selecionados. A linguagem utilizada é a cuidada, visto que o ambiente de realização é formal, e atenta-se para a argumentação e exposição de ideias de forma clara, segundo Costa (2009).

O gênero em análise, portanto, se associa ao debate público regrado, descrito por Costa (2009). Nesse tipo de debate, acontece a exposição de opiniões sobre determinado tema entre os debatedores e um ou mais moderadores que regulamentam o debate e asseguram a credibilidade da exposição, de acordo com as normas da emissora.

Assim, quando comparado com os debates gregos e, também, com a diversidade de formatos dos debates no suporte televisivo aqui no Brasil, pode-se perceber que o gênero debate político está se popularizando e tomando novas formas e funções, atribuindo-lhe certa instabilidade e poucas características permanentes, conforme seu suporte textual e objetivos persuasivos.

O debate político televisionado é denominado também como debate televisivo, sendo compreendido como um gênero formal público, já que esse debate surge “das situações públicas ritualizadas e com modelos de produção bem definidos” como relata Dolz e Schneuwly (1998 apud Marcuschi 2008, p.213).

Na perspectiva de Leite (2003), os debates políticos, principalmente os presidenciais, estão relacionados com a história da televisão, da mídia e da conquista da democracia. Nesse sentido, “os teled debates são instrumento de conquista de voto, mas também resultado da evolução e consolidação da democracia.” (LEITE, 2003, p.1). Ao compreender isso, reconhece-se também que

a história dos debates eleitorais presidenciais televisivos está ligada a dois pontos principais: 1) tecnologia e 2) evolução e amadurecimento do contexto político. [...] Em segundo lugar, o estabelecimento de regimes democráticos e participativos, em que a eleição do cargo máximo da nação se dá através do voto popular. (LEITE, 2003, p.3).

Em relação a sua produção, o debate é uma situação na qual os candidatos são expostos ao público televisivo, ou seja, se apresentam para os possíveis eleitores. Entretanto, essa exposição pelo “fato de ser ao vivo traz sempre alguma imprevisibilidade (mesmo com todo o planejamento que precede a sua realização), o que aumenta a tensão em torno do acontecimento.” (LEITE, 2003, p.2). Esses pontos de embate de ideias aumentam quando surgem os posicionamentos contraditórios e, por sua vez, os argumentos com finalidade de persuadir o público televisivo. Esse contraponto sempre é pertinente ao debate e a própria Retórica, já que quando o contraditório se instaura é sinal de que as diferenças podem ser negociadas e de que há, de certa forma, liberdade de pensamento e opinião.

No entanto, para que os debates não sejam meras discussões sem finalidade, com ataques constantes, desigualdade de participação e desrespeito às diferenças, são essenciais o controle da discussão e também o estabelecimento de regras de produção. Por isso, os debates políticos televisionados

que envolvem candidatos à presidência, por sua importância e capacidade de mobilização mediática – podem ser considerados combates regulamentados, precedidos de longas deliberações a respeito das “regras do jogo”. (LEITE, 2003, p.2).

Esse gênero, como descreve Leite (2003), teve seu início com o presidencialismo nos Estados Unidos. A primeira transmissão televisionada de debates políticos presidenciais ocorreu em 1960 “quando o então senador John Fitzgerald Kennedy e o presidente Richard Nixon disputavam a presidência americana na já histórica série de quatro confrontos, os chamados “Great Debates”. (LEITE, 2003, p.5).

Um dos fatos curiosos que remontam esse primeiro exemplar do debate político presidencial televisionado é a quantidade de telespectadores, cerca de 75 milhões de pessoas no primeiro encontro em 26 de setembro. Esse mesmo debate também foi transmitido via rádio, atingindo aproximadamente 15 milhões de ouvintes. Desses dois meios de transmissão/suportes do gênero houve diferentes apreensões do público. Os telespectadores deram como certa a vitória de Kennedy, enquanto os ouvintes julgavam que Nixon se sobressaiu e conquistaria a presidência do país, fato que não aconteceu já que Kennedy acabou sendo eleito. Diante disso, “podemos inferir que, na televisão em geral e nos debates em particular, a imagem é fator, se não primordial, importante e decisivo – tenha essa constatação conotações positivas ou negativas.” (LEITE, 2003, p.9)

Além disso, como mencionado inicialmente, os debates políticos se confundem com o momento democrático dos países. No Brasil, por exemplo, nesse período de popularização dos debates políticos no mundo, isto é, em meados da década de 60, era comandado por governos autoritários de repressão de direitos e da liberdade individual. Por isso, os debates políticos são tecnologias recentes para a sociedade brasileira que viveu durante duas décadas o Regime Militar.

Com a queda da ditadura militar, a democracia permitiu que houvesse debates políticos, desde o primeiro em 1982 com candidatos ao governo de estado de São Paulo até o marcante e emblemático debate político presidencial em 1989, com os

candidatos à Presidência da República, eleito pela primeira vez pelo voto direto, como constata Leite (2003).

Esse primeiro debate presidencial teve muita repercussão devido às suspeitas de controle midiático (manipulação de imagens) feita pela emissora que transmitiu esse debate. Isso serviu para problematizar a interferência da mídia nas decisões políticas, mostrando que não havia neutralidade ou imparcialidade no jornalismo da época. Essas inquietações sempre estão em discussão, uma vez que na “manifestação político-midiática contemporânea, os debates presidenciais televisivos estão à mercê das mutações por que passam tanto a política como a mídia”. (LEITE, 2003. p.15).

Diante disso, grande parte dos telespectadores atuais assimila o debate como meio de questionar, informar, confrontar, comparar propostas e posicionamentos políticos. Assim, as emissoras utilizam vários recursos para que não haja certa valorização de determinado candidato, por isso se fundamentam na elaboração precisa de regras para o debate e, geralmente, delegam um âncora ou um jornalista de renome para conduzir as discussões do debate. O público está sempre atento para o cumprimento dessas regras, assim como se predispõem a questionar os posicionamentos apresentados pelos candidatos.

Os debatedores políticos, por sua vez, combinam com suas assessorias uma espécie de roteiro a ser seguido durante seu tempo de exposição. Assim, esse gênero da oralidade requer que seja feito um planejamento de todas as suas etapas, porém, justamente por ser oral, sempre há espaço para improvisação, o que pode influenciar nas tentativas de persuadir os telespectadores.

5.1.1 Aspectos textuais do gênero

Bezerra (2017) entende, em consonância com Miller (2012), que os gêneros medeiam o texto e o discurso, assim como o social e o linguístico. Nesse sentido, ao se analisar um gênero como o debate político, a dicotomia entre suas características textuais e discursivas devem ser postas de lado, como também deve ser superada a delimitação entre o social e o linguístico como pares opostos, já que o debate e todos os outros gêneros são indissociavelmente unidos por esses dois aspectos.

Dada essa abordagem inicial, é superada também outra recorrente dicotomia: a que se impõe entre gênero textual e gênero discursivo, tão discutida pelos teóricos brasileiros, porém deve-se compreender que “o gênero não é ou discursivo ou textual, mas é simultaneamente indissociável tanto do discurso quanto do texto e seria um equívoco reduzi-lo a qualquer um desses polos.” (BEZERRA, 2017, p.13). É de se reconhecer, entretanto que enganos frequentes ainda são cometidos, principalmente, quando se prefere fazer um refinamento teórico ou maior aproximação ou distanciamento dos estudos dialógicos/bakhtinianos, como esclarece Rojo (2005 apud BEZERRA, 2017, p.20).

A respeito da autora mencionada e seu trabalho sobre as nomenclaturas de gênero textual ou discursivo, sabe-se que ela fez a conclusão ora apresentada, isto é, as terminologias se fundam nos pensamentos de Bakhtin e teóricos da língua francesa. Contudo, Bezerra (2017) expande essa discussão, apresentando perspectivas anglófonas como as de Miller (1984) e Bazerman (2005) e também da tradição franco-suíça¹⁹. Esses últimos, pelo que o autor observa, não adjetivam como textual ou discursivo o termo gênero, assim como também não o fazem os autores da teoria americana de gênero, levando em conta que, para eles, não haveria essa distinção, uma vez que assumem como esclarecidas as noções de gênero, texto e discurso. Além disso, o termo gênero, *genre* em inglês, não assume uma carga significativa tão ampla quanto aqui no Brasil, conforme Bezerra (2017).

A partir das constatações de Rojo (2005 apud BEZERRA, 2017, p.20) descreve-se que, de certo modo, há dois posicionamentos metodológicos ou teóricos distintos quanto ao que se refere aos gêneros:

a teoria dos gêneros do discurso ou discursivos, referente a estudos centrados nas ‘situações de produção dos enunciados ou textos e em seus aspectos históricos’, e a *teoria dos gêneros de texto ou textuais*, relacionada a pesquisas que se concentram na ‘descrição da materialidade textual’.” (BEZERRA, 2017, p.20, itálicos do autor).

Nota-se, com isso, uma pressuposição de que, quando se assume a denominação de gênero textual, a análise linguística se concentrará nos elementos não discursivos/cotextuais, isto é, na concretude, no texto e seus aspectos visíveis ou formais.

¹⁹ Essa tradição de estudos linguísticos se concentra na Escola de Genebra representada por autores como Bernard Schneuwly, Joaquim Dolz e Jean-Paul Bronckart.

Disso, resulta um reducionismo sem precedentes que Bezerra (2017) combate e explica, uma vez que esse foco na materialidade não diz respeito ao gênero, mas sim a outra categoria, comumente confundida: texto. Para esse linguista, o texto permite a visualização do gênero e do discurso, porque

o texto, ao contrário do gênero, tem sempre um componente material visível na escrita e audível na fala, ao ser atualizado a partir de recursos disponíveis no sistema linguístico e noutros sistemas semióticos. (BEZERRA, 2017, p.37).

Miller e Bazerman (2011 apud BEZERRA, 2017, p.37) entendem o gênero como um acordo social e o texto como sendo a concretização de enunciados. Contudo, o texto não é qualquer tipo de materialização de enunciados, ele é socialmente construído em uma dada situação comunicativa.

O discurso seria, nessa perspectiva, o condutor de processos de organização que possibilita determinada disposição de texto; o interpretante ao acessar as convenções, empiricamente, o compreende como gênero. Nisso é retomada a inter-relação entre texto, discurso e gênero, considerando esta última categoria como mediadora entre as primeiras. Portanto, deve-se investir no descarte de dicotomias, principalmente nos estudos linguísticos, já que elas não oferecem um panorama da questão, apenas uma parte do todo.

Por essa razão, o debate político pode ser visto como gênero textual; textual/discursivo ou discursivo, concordando desse modo com o que adota Marcuschi (2008) ao tratar de forma intercambiável esses termos, exceto quando se empreende uma análise de um fenômeno mais restrito. Reconhece-se, no entanto, que caso houvesse uma delimitação entre texto e discurso, os propósitos e definições de Marcuschi (2008) estariam aliadas e supridas na concepção de gênero textual, uma vez que o gênero abarca também elementos discursivos para se completar.

Dessa maneira, conclui-se que há duas formas de abordagem distinta no tratamento do gênero que é o objeto, seja ele compreendido como textual ou discursivo, pois uns “analisam os gêneros como sendo discursivos e outros, como sendo textuais, mas em ambos os casos é o mesmo fenômeno” (BEZERRA, 2017, p.28). Ademais, os estudos linguísticos têm avançado bastante e “os estudos de gêneros apresentam uma tendência cada vez mais contextual sem que para isso precisem desprezar a atenção aos aspectos textuais.” (BEZERRA, 2017, p.31).

Em decorrência disso, as análises de gêneros se tornam completas e menos redutoras por não privilegiar somente uma face do objeto, uma vez que quanto mais

se explora o contextual, mais discursivo o gênero se revela. Assim, compreende-se que “os gêneros efetivamente são tanto *discursivos* quanto *textuais*” (BEZERRA, 2017, p.32).

5.1.2 O suporte do debate

O suporte televisivo não atua apenas como um *meio* de levar as informações para o auditório do debate (telespectadores). Engana-se também quem acredita que a internet seja apenas um *suporte de gêneros* que serve para seus internautas. Superados esses equívocos, a televisão, suporte imediato e mais comum dos debates políticos, deve ser entendida como suporte e não somente meio de transmissão, mas também como influenciadora ou mediadora do discurso que está sendo reconfigurado²⁰ pelos enunciadores do debate. Por isso, assim como o gênero, o suporte não é neutro. Ao cumprir sua função, promover a circulação social do gênero, o suporte ressignifica o gênero suportado. Porém, essa relação é bilateral, pois tanto o suporte pode definir/determinar o gênero, quanto o gênero pode determinar/definir o suporte.

É por meio de Marcuschi (2008, p.174, itálicos do autor) que há uma conceituação essencial do que seja suporte de um gênero textual, sendo assim “um *locus físico ou virtual com formato específico que serve de base ou ambiente de fixação do gênero materializado como texto*”. Os suportes, desse modo, viabilizam a localização, fixação e possuem, por natureza, a função de exibir um texto.

Como enunciado no início desse subitem, no debate, têm-se a televisão e a internet como suportes, mas seria injusto equiparar esses termos. A internet seria um portador de suportes, se assim existisse, uma vez que ela comporta vários outros suportes além de uma infinidade de gêneros distintos. Marcuschi (2008, p.186) a entende como um serviço, mas faz ressalvas quanto a essa consideração, pois ele confirma que além de ser um serviço, a televisão e, também, a internet pode ser entendida como “suporte que alberga e conduz gêneros dos mais diversos formatos”. Em decorrência disso, é provável que os conceitos entre gênero, suporte e meio não

²⁰ Adotou-se a expressão reconfiguração do discurso, pois ele nunca está, *a priori*, em produção, mas sim num contínuo processo de reflexão e refração, como pontua Volóchinov (2017).

sejam tão delimitados quanto se possa pensar, eles são fluidos, mas há sim especificações.

Nesse mesmo conflito conceitual, a televisão pode ser um serviço, um meio e, acima de tudo, um suporte convencional, uma vez que ela foi, de certa forma, projetada para isso, ou seja, para portar gêneros audiovisuais. Um caso curioso a respeito dessa definição da televisão como suporte do gênero debate e, além disso, ser classificada como um suporte convencional é que, nas considerações de Marcuschi (2008), os gêneros escolhem seus suportes. Por isso, indaga-se, de maneira correta, que não é aleatoriamente que o debate político, sendo um gênero público oral, que pretende atingir a um público extenso, escolheria a televisão como suporte privilegiado para habitar e se tornar uma atividade comunicativa.

Nota-se que nessa preferência por um dado suporte entra em jogo: a interferência do gênero; as intencionalidades de quem o produz e os possíveis anseios e as condições socioculturais do público. Além dessa interferência, a própria manifestação do gênero debate e sua possível recepção, seja pela televisão, seja pela internet terão compreensões, envolvimento e metas diferenciados.

Ademais, ao equiparar televisão e internet como suportes, faz-se, antes de tudo, uma distinção necessária, já que, o primeiro é tido como um suporte não interativo, voltado para comunicação monologada, e o outro, por sua vez, permite movimentos interacionais, porém, no caso do gênero debate político especificamente, não há oportunidade para essa interação, telespectador/internauta – debatedor, pelo menos não, em tempo real.

Assim, caso o gênero debate político vivesse fora do controle humano, no que diz respeito ao seu suporte, pode-se afirmar que ele escolheu a televisão como suporte para tentar atingir um público passível de persuasão. Esse pensamento, na verdade, corresponde ao que Marcuschi (2008) detalha sobre as esferas discursivas que orientam ou direcionam a escolha de determinados suportes.

Para essa situação se tornar ainda mais complexa, bastaria supor que a dinâmica política brasileira se modificou e passou a não se expor publicamente em debates e começou a escrever artigos sobre suas propostas e concepções políticas, publicadas em um jornal de circulação nacional. O que resultaria disso seria, possivelmente, uma modificação na dinâmica da sociedade e, evidentemente, o público poderia ser mais particular do que aqueles alcançados pelo suporte televisivo.

Além dessas, há uma série de outras implicações sobre a relevância e interferência do suporte para os gêneros que o compõem. Por ora, ficou compreendido que “os textos sempre se fixam em algum suporte pelo qual atingem a sociedade”. (MARCUSCHI, 2008, p.176, itálicos do autor). Essa missão de tornar relevantes e acessíveis os textos que são fixados, fazem dos suportes categorias textuais determinantes para a compreensão e uso dos gêneros. Além disso, os suportes não apenas fixam os textos, como também podem interferir na sua textualidade; eles também são lugares físicos (televisão) ou virtuais (internet); têm um formato específico; e são mais que grandes continentes de gêneros, como pondera Marcuschi (2008, p.175).

5.1.3 Aspectos da oralidade no debate político

O debate político televisionado é um gênero concebido na oralidade, porém, por fazer a orquestração entre modalidades distintas de uso na língua, ele é, sobretudo, um gênero multimodal. Há, nesse gênero, uma mescla de elementos da modalidade escrita para a oral, ao considerar a pauta de organização dos temas prévios, e ele se manifesta por meios imagéticos (visuais), o que lhe torna ainda mais dinâmico e complexo.

Por ser marcadamente da oralidade, o debate é um gênero que nasce numa interação comunicativa, sendo, desse modo, um fenômeno sociointerativo, como observa Marcuschi (2008). Vale lembrar, ainda, que essa interação acontece *in loco*, ou seja, entre seus participantes imediatos, uma vez que o grande público apenas assiste ao desenvolver do gênero, mesmo que, em oportunidade posterior (eleições), possa agir mediante os discursos apresentados.

Como fenômeno sociointerativo, o debate não pode ser destituído da situação comunicativa na qual surge, incluindo as culturas e os conhecimentos dos interactantes do gênero. Isso evidencia dois aspectos importantes quanto à natureza dos gêneros orais: a) são “formas socialmente maturadas em práticas comunicativas na ação languageira” e b) “cada cultura e sociedade produz seus gêneros específicos” (MARCUSCHI, 2008, p.189).

Para corroborar e fechar essa possibilidade proposta por Marcuschi (2008), deve-se ater, por exemplo, à dinâmica de produção dos debates políticos televisionados presidenciais americanos (1960-hoje) em comparação com os debates políticos presidenciais brasileiros (1989-hoje) para capturar esses aspectos culturais distintos na formação do mesmo gênero. Isso pode comprovar que os gêneros textuais orais não são padrões tão universais assim, mas antes, são influenciados ou gerados situacionalmente/culturalmente.

Além dessas propriedades culturais, históricas e situacionais, os gêneros textuais orais/multimodais sempre estão num contínuo entre as modalidades, como teorizou Marcuschi (2008, p.190). Além dessa inter-relação, pontua-se que os gêneros estão intrinsicamente ligados aos costumes e à cultura, sendo uma espécie de representantes de uma dada realidade social ou um possível “modelo comunicativo global que representa um conhecimento social localizado em situações concretas.” (MARCUSCHI, 2008, p.190). Diante disso, os gêneros orais como o debate melhor evidenciam a não abstração das situações comunicativas, afinal, eles sempre estão em evidência por meio de textos, pessoas e intenções.

Com essa denotação da realidade, o debate político parece ser mais um gênero cotidiano, de simples elaboração e de funcionamento descomplicado. No entanto, trata-se de aparência, já que de muito o debate político televisionado difere de uma conversação espontânea, por exemplo. O debate, provavelmente por causa do seu domínio discursivo, é considerado um gênero oral monitorado, em que o planejamento e a organização são primordiais.

Esse gênero, além disso, articula a modalidade escrita, oral e visual da língua. A ênfase feita em relação à oralidade no debate se dá, justamente, pelo fato de esse gênero possuir muito mais elementos, categorias e características afins dessa modalidade do que das demais. Isso se comprova também ao se restringir como meios de produção, o sonoro e o visual, já que esse gênero é audiovisual, e elencar como condição de concepção a oralidade e não a escrita, como assegura Marcuschi (2008).

Esse autor analisa também a relação entre os domínios discursivos e as modalidades dos gêneros. No que diz respeito ao debate, observa-se que ele está situado como pertencente à modalidade oral e pode pertencer a domínios discursivos diferentes, tais como o instrucional e o jornalístico. Contudo, além de ser uma

classificação geral, o que se observa aqui é que o gênero debate não é tão específico como o que está em análise.

O gênero debate político televisionado, com essa nomenclatura, poderia pertencer, inclusive, ao domínio discursivo político e, além disso, estaria situado dentro do círculo dos gêneros “intermodais”²¹ proposto por Marcuschi (2008, p.197). Isso seria, portanto, resultado de duas considerações essenciais, uma vez que, em primeiro lugar, o debate estaria no eixo da fala no que diz respeito ao contínuo de gêneros falados e escritos em uso, e, em segundo lugar, o debate político ainda seria caracterizado como pertencente às comunicações públicas, como propõe Marcuschi (2008, p.197). Assim, o que se demonstra é uma heterogeneidade de modalidades no debate político televisionado e isso ocorre devido às suas instâncias de uso e produção.

5.1.4 Debate político e persuasão

Nesta subseção, são discutidos questionamentos quanto à natureza retórico-textual do debate e, para tanto, apresentam-se contribuições dos estudos retóricos de gênero e reflexões quanto ao auditório do debate que completa o ciclo interativo desse gênero. Evidentemente, essa interação se processa, mas nem sempre é passível de análise. A resposta, compreensão ou efeito de interação/persuasão pode ser inferida, mas não comprovada, por isso que o foco geral desta pesquisa se direciona para os argumentos das tentativas de persuadir produzidas pelos retores. Além disso, ao entender o debate político como gênero textual, reconhece-se que ele é uma forma da língua, com funções específicas advindas do seu meio social de circulação.

Os gêneros são formas de comunicação interativa e, nesse sentido, forma e conteúdo são indissociáveis. Todos eles são dinâmicos, isto é, não tão estáveis, uma vez que outras manifestações linguísticas compõem certos gêneros. O debate televisionado, por exemplo, apresenta correlação entre discurso oralizado,

²¹ Os gêneros que possuem mais de uma modalidade ou que sua modalidade (fala/escrita) é imprecisa, como é o caso do debate político televisionado, podem estar localizados no círculo dos intermodais, para Marcuschi (2008, p.197-198).

expressões faciais, gesticulação e movimentos. Portanto, se o debate é uma dessas formas de interação, então ele está intimamente relacionado às condições de dada situação social concreta: as eleições e o que circunda o período eleitoral. Dessa maneira, o debate possui um conteúdo carregado com os temas relevantes à discussão, mas também tem uma forma na qual esses temas serão apresentados e manifestados por meio da língua(gem).

Além disso, o debate passou por modificações sócio-históricas, ao considerar os primeiros debates deliberativos na democracia grega e os primeiros debates políticos televisionados de 1960 até as duas primeiras décadas do século XXI. Nesse intervalo, com o advento da web e internet, novas mudanças são ininterruptamente estabelecidas e, com isso, as condições de realização do gênero debate são também redirecionadas conforme o objetivo de cada emissora e, sobretudo, da sociedade.

Assim como toda prática de linguagem tem um propósito definido, o debate político não possui neutralidade no que diz respeito aos seus fins. Ele preza pela persuasão do público e, para tanto, abarca diversificados elementos persuasivos que se concretizam linguisticamente nos argumentos persuasivos dos debatedores. Esses argumentos não são réplicas do discurso outro, pois entende-se, nesse sentido, quaisquer que sejam os enunciados postos em debate, eles possuem uma inter-relação temática e, sendo assim, essas formas comunicativas são carregadas de opiniões e posicionamentos daqueles que o proferem. Na verdade, os debatedores produzem argumentos repletos de visões de mundo que se alinham com o objetivo principal do gênero: persuadir o público e projetar uma imagem positiva de quem argumenta (*ethos*).

Nessa concepção, o tema apresentado em um debate expressa a realidade, mas, para que ela se realize, os posicionamentos/opiniões em forma de enunciados compõem uma forma relativamente estável que não se separa do seu tema e função. Outro aspecto importante do debate político é que, assim como a maioria dos gêneros textuais, ele possui ou gera uma situação social ampla e uma mais próxima (estrita). São essas situações que formam os enunciados e, por sua vez, os participantes imediatos e distantes compõem e organizam esse gênero textual.

No debate em análise, têm-se os debatedores, os eleitores indecisos (presentes na plateia) e o moderador como participantes imediatos, uma vez que “eles participam da situação social mais próxima, definindo tema, estilo, forma e propósito dos enunciados.” (VOLÓCHINOV, 2017, p.365).

Os participantes mais distantes dessa situação podem fazer parte do auditório social (universal) que não estabelece precisamente suas variáveis, uma vez que seu suporte, televisão aberta e internet, possibilitam um amplo acesso e divulgação do gênero na sociedade. Contudo, o gênero debate político televisionado visa, em primeiro plano, os eleitores indecisos, os que de antemão estão convencidos de sua escolha e, também, àqueles que buscam se inteirar das propostas políticas dos que se candidatam ao pleito presidencial.

5.1.4.1 Explorando o auditório social do debate

O auditório social diz respeito àquele a quem os argumentos são direcionados, ou melhor, os argumentos só são formulados/inventados em virtude desse auditório, que é, comumente, compreendido como o alvo de uma comunicação e, de certo modo, pode ser apenas uma idealização ou um encontro não virtual de falantes de uma língua, considerando Perelman e Tyteca (2014).

Assim, esse entendimento concebe o auditório como sendo o fator que move os argumentos e que, além disso, requer um outro real ou sua idealização. Nessa linha de pensamento, há uma espécie de auditório ideal e, por sua vez, há um previsível, não necessariamente uma abstração, pois numa argumentação se pressupõe um público e suas possíveis visões de mundo. Em outras palavras, tomando como exemplo o debate político que possui os telespectadores como auditório previsto, é imprescindível reconhecer esse auditório social, já que toda a argumentação se direciona para ele e é por ele fundamentada.

Do modo como fora exposto, o auditório parece ter lugar privilegiado, porém não é essa a interpretação adequada, já que os retores também participam do debate. Os textos, portanto, determinam papéis equitativos para ambos, pois eles resultam das inter-relações entre retores, isto é, de quem direciona o argumento e, também, daquele a quem o argumento fora direcionado.

Dessa maneira, é por meio do *acordo* entre as partes constituintes do gênero textual que a persuasão se instaura. Ao mencionar acordo, faz-se um encontro conceitual com a Retórica renovada e a concepção de auditório universal, discutida por Perelman e Tyteca (2014), que se funda no acordo prévio entre as partes em uma argumentação. Esses teóricos concebem o auditório universal como heterogêneo em

que quem argumenta se adapta às visões de mundo do seu público e, por sua vez, se apoia nas teses aceitas por esse público naquele momento.

Além disso, ao ampliar a noção de auditório universal e também social, os autores propõem que

uma argumentação dirigida a um auditório universal deve convencer o leitor do caráter coercivo das razões fornecidas, de sua evidência, de sua validade intemporal e absoluta, independente das contingências locais ou históricas. (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.35).

Desse modo, esse auditório não é tão universal quanto se pensa, uma vez que, na ausência de um interlocutor na situação social mais próxima, deve-se projetar um possível representante.

Do ponto de vista retórico, o auditório pode ser de três tipos: universal, particular e o próprio sujeito (deliberação consigo mesmo). Essa tríade não necessita de uma realidade material, ela é, sobretudo, formada por idealizações feitas pelo orador, mas não se trata de abstrações puras, dada a realidade dos discursos. O primeiro auditório é “constituído pela humanidade inteira [...] o segundo formado, no diálogo, unicamente pelo *interlocutor* a quem se dirige.” (PERELMAN; TYTECA, 2014, p.34, grifo dos autores).

O terceiro tipo é o próprio sujeito que é produtor, expectador e avaliador das razões e atos argumentativos. Esses dois últimos tipos de auditório são previsíveis no sentido de que o retor pode conhecer suas reações e são passíveis de observação, o que os engloba como particulares, já que há o controle das suas variáveis. O auditório universal, pelo contrário, é uma abstração complexa, havendo espaço para o imprevisível, mas serve como modelo para a argumentação objetiva/lógica, como salientam Perelman e Tyteca (2014, p.34).

5.2 A pesquisa qualitativa com texto e retórica

Esta pesquisa é qualitativa, porém, para que sejam esclarecidos os motivos dessa classificação, faz-se necessário conhecer algumas características desse tipo de pesquisa. Nesse sentido, Bauer e Gaskell (2015) reúnem pressupostos sobre a pesquisa qualitativa, traçam diferenciações entre os métodos quantitativos (pesquisa

numérica) e qualitativos (não-numérica) e, também, apresentam recomendações quanto às análises retóricas e outras possíveis, aplicadas aos textos, sons e às imagens.

O *texto*, a imagem ou os materiais sonoros são tidos como *dados* que devem ser coletados seguindo métodos específicos como a entrevista, a observação e a *busca de documentos*. Além disso, as informações emanadas desses dados serão interpretadas pelo pesquisador, o que traz, de imediato, um problema inquietante das pesquisas qualitativas: o envolvimento e a subjetividade das análises.

No debate político em análise, por exemplo, não se pode fazer uma pesquisa de campo, o que de alguma forma poderia atribuir certa neutralidade no tratamento dos dados, porém isso não deixa de ser uma questão problemática. Por isso, deve-se evitar a contaminação dos dados interpretativos e o envolvimento, mas para isso “exige precauções: a) uma consciência treinada das consequências que derivam do envolvimento pessoal; e b) um compromisso em avaliar as observações de alguém metodicamente e em público.” (BAUER; GASKELL, 2015, p.18). Dadas essas responsabilidades, o analista textual ou retórico deve se esforçar para manter certa imparcialidade diante dos argumentos e outros elementos interpretados e categorizados.

Dessa maneira, há um delineamento das atitudes de quem pretende fazer uma pesquisa qualitativa, uma vez que a ênfase analítica é feita

na relação sujeito/objeto que brota da comparação da perspectiva do autor e da perspectiva do observador, dentro de um contexto mais amplo e pergunta como os acontecimentos se relacionam às pessoas que os experienciam. (BAUER; GASKELL, 2015, p.18).

Nessa relação e embate de perspectivas, a experiência e atitudes humanas são realçadas, comprovando a íntima relação entre a pesquisa qualitativa com seu apego às interpretações e à vida das pessoas.

É conveniente afirmar, diante disso, que a pesquisa qualitativa também tem caráter sistemático e tem como pré-requisito a melhoria das interpretações, inferências e categorizações sobre um dado objeto, sendo que, muitas vezes, são os vestígios concretos (textos/enunciados/transcrições) que possibilitam as análises e pressuposições fundamentadas, como refletem Bauer e Gaskell (2015).

Esses estudiosos afirmam também que há quatro dimensões da pesquisa social: princípios de delineamento, método de coleta (geração de dados), tratamento analítico dos dados (análise) e o interesses do conhecimento. Nesta pesquisa foram

eleitas as seguintes dimensões: a) *observação*, como princípio de delineamento; b) coleta de documentos e *organização do acervo de debates*, como meio de geração de dados; c) *análise retórico-textual*, como meio de análise dos dados; e d) *construção de um possível consenso*, como interesse do conhecimento.

Disso tudo, reconhece-se que o trabalho qualitativo parte dos conhecimentos disponíveis nas relações humanas e “apoia-se em dados sociais – dados sobre o mundo social – que são o resultado, e são construídos nos processos de comunicação.” (BAUER; GASKELL, 2015, p.20). Daí se justifica a investigação que é feita com o debate político, pois está em conformidade com princípios da pesquisa qualitativa.

A comunicação, pelo que se observa no gênero, está na modalidade formal, porém, mesmo se tratando de um gênero público, há resquícios de informalidade no que diz respeito aos registros linguísticos dos debatedores. Entretanto, essas variações não serão exploradas por enquanto, mesmo que a espontaneidade desses usos informais (não tão conscientes ou refletidos) possam sugerir indícios persuasivos, já que esse fenômeno ocorre em ato, sem um específico planejamento ou controle.

Nisso reside mais um foco da pesquisa qualitativa, pois o interesse está “na maneira como as pessoas espontaneamente se expressam e falam sobre o que é importante para elas e como elas pensam sobre suas ações e as dos outros” (BAUER; GASKELL, 2015, p.20). O modo como o debate político televisionado serve de modelo para essas predisposições é singular, pois os informantes (debatedores) apenas especulam que seus discursos serão observados, mas não imaginam quais as finalidades e ênfases que podem surgir das suas enunciações, ou seja, todos os enunciados e argumentos do debate devem ser tidos como autênticos usos da língua, concebidos numa prática de oralidade, em que os usuários não reconheçam previamente o que (objeto de estudo), nem como (método científico) seriam tratados os seus dados orais.

Há, entretanto, críticas quanto ao método qualitativo pelo simples fato de não lidar com números, sendo sua análise um procedimento que não pode ser provado, repetível ou capaz de estabelecer uma regra geral. Contudo, a pesquisa qualitativa garante relevante espaço na ciência, afinal, é por meio dela que as categorias são definidas e interpretadas, possibilitando, inclusive, a consecução de uma pesquisa

quantitativa que deve partir de uma categoria para mensurar os fatos pesquisados, como frisa Bauer e Gaskell (2015, p.24).

5.2.1 A análise retórico-persuasiva

Em primeiro lugar, numa análise retórica, deve-se entender que seu objeto é a persuasão. É de se reconhecer, também, que historicamente a Retórica sempre esteve relacionada aos estudos dos discursos persuasivos, principalmente aos orais. Além disso, ela deve ser compreendida como um modo de análise crítica e como uma disciplina dos tempos clássicos gregos.

O *contexto* do gênero textual é o primeiro item a ser analisado retoricamente, mesmo que se trate de um gênero não marcadamente persuasivo como artigos científicos, dissertações, poemas e outros. Quando se dispõe de um debate político, evidentemente, a análise se torna mais explícita, já que esse gênero raramente oculta seu viés persuasivo, como relata Leach (2015, p.296).

Além dessa adoção proeminente do contexto, há duas prováveis abordagens retóricas que devem ser esclarecidas. A primeira noção, focada no ato de persuadir. E, a segunda, que enfatiza a *análise dos atos de persuasão*. Ao situar o debate numa dessas perspectivas analíticas, vê-se uma familiaridade com essa última abordagem, dado que “os políticos praticam “atos de retórica”. Isto é, eles organizam o discurso para ser persuasivo” e nós, analistas textuais e retóricos, procuramos “desvelar tais discursos e perguntar por que eles são persuasivos”. (LEACH, 2015, p.294).

A diferença entre “o ato de persuadir” e “os atos de persuasão” parece ser tão sutil, que nem deveriam estar em contraste. Porém, fazer isso seria um ato ilusório, pois quando se adota a primeira noção, insistindo no ato de persuadir puro e simples, é feito um condicionamento à Retórica e surgem aquelas velhas dicotomias entre ação e discurso e assim sucessivamente, até pousar na ideia de manipulação discursiva. A outra visão, diferentemente, reconhece que existem diversos modos de persuasão, em que elementos distintos podem contribuir para tal feito; aqui, o conceito de contexto é inserido, assim como também são os meios de persuasão que, por sua vez, estão relacionados às ações sociais.

A análise da persuasão, desde os clássicos gregos, estava voltada para os discursos, na fala e na escrita, para saber seu grau de persuasão e se, de fato, os

retóricos praticam uma “boa” retórica ou não. Entretanto, com o tempo, os estudos retóricos se aperfeiçoaram e não mais se limitam aos aspectos relacionados às virtudes morais dos praticantes da Retórica. Em uma análise retórica, principalmente dos gêneros orais, que podem ser apresentados por escrito (transcrição de um debate político televisionado), será analisada, além dos aspectos contextuais e culturais, a persuasão que, de certo modo, emana dos discursos e argumentos concebidos como atos retóricos. Por isso, define-se o seu objeto de análise, isto é, a persuasão dos textos orais, escritos e visuais.

No funcionamento de um discurso retórico geralmente a análise persuasiva

pressupõe que a retórica é produzida por um orador (retor) competente, consciente, que organiza seu discurso de acordo com conjuntos de regras formalizadas. Esta retórica é dirigida para um público específico, que é persuadido pelos argumentos apresentados e oferece algum sinal nessa direção (classicamente, uma mudança de comportamento, ou opinião). (LEACH, 2015, p.296).

Todavia, essa análise não é tão altruísta assim ao mostrar os atos conscientes e calculados pelo retor durante uma argumentação, uma vez que inferir algo sobre a intencionalidade dos debatedores requer, antes de tudo, a sua relação contextual e também a situação comunicativa como um todo.

Nesse sentido, numa análise retórica do debate político televisionado, por exemplo, o que será demonstrado serão as possibilidades/tentativas de persuadir e seus meios. Um deles “é apresentar argumentos com os quais o público pode já estar de acordo a fim de criar um sentido de identidade entre o suposto autor e a suposta audiência.” (LEACH, 2015, p.297). Nisso, pode ser feita uma análise complementar dos posicionamentos defendidos por este ou aquele retor. Porém, essa análise seria norteada nos estudos retóricos.

Todos esses processos, de análise persuasiva do discurso oral e das opiniões que ele carrega, podem ser feitos simultaneamente, fazendo aproximações entre noções e categorias distintas. Assim, “o poder da análise retórica é sua proximidade, sua habilidade de falar sobre o particular e o possível, não sobre o universal e o provável.” (LEACH, 2015, p.298), parâmetro este seguido pelas ciências exatas e, de certo modo, não priorizado pelas artes como a Retórica e pelas ciências humanas como a Linguística.

Pelo que fora delineado, a análise retórica é sempre contextual e exige uma interpretação do analista para explicar os níveis de persuasão a depender da situação

na qual se desenvolva. Assim, a relação contextual deve ser sempre priorizada nas análises dos atos de persuasão provenientes dos enunciados do debate político.

Nesse sentido, o passo inicial da análise persuasiva requer a compreensão e definição dos meios persuasivos essenciais, *ethos*, *pathos*, *logos*. O primeiro refere-se ao retor, que projeta textualmente perfis e virtudes voltadas para a credibilidade ou a confiança do público, hierarquizando também as relações de poder. O segundo age para os valores do auditório, mobilizando, por apelos e outros recursos, as emoções/disposições do público atento. O terceiro, por sua vez, reorganiza o discurso, fazendo uma análise dos argumentos que poderão estar em saliência nos atos de persuasão, como confirma Leach (2015, p.302).

Esses três constituintes de todo discurso retórico são, portanto, o portal para análise dos outros elementos persuasivos: tipos de argumento, figuras de retórica, funções e lugares da argumentação. De certo modo, eles servem como bases, mas bem dinâmicas, para criar e organizar argumentações persuasivas. Além disso, o contexto das enunciações e suas convenções regulam as atividades discursivas, ou seja, essas categorias compõem o gênero debate, fazendo com que ele represente uma ação social situada.

5.2.2 Outros aspectos da pesquisa qualitativa com o debate

O enfoque qualitativo necessita de interpretações do objeto, fato ou fenômeno analisado, observando seus praticantes e o contexto em que se instauram. Assim, a persuasão no debate sempre deve estar relacionada com os sujeitos e suas situações. Nesse sentido, a pesquisa qualitativa é sempre uma pesquisa relacional que estuda “o conhecimento e as práticas dos participantes.” (FLICK, 2009, p.24). No debate, isso é muito relevante, pois seus componentes discutem pontos de vista distintos sobre uma dada questão, assim como evocam situações e contextos sociais diversos.

Para compreender os fenômenos, diferenças do objeto e as situações, a pesquisa qualitativa parte de procedimentos indutivos e interpretativos para se chegar a um dado consenso, como declara Flick (2009). Por isso, é inevitável que haja um conhecimento anterior ou aporte teórico já apreendido para, a partir disso, montar interpretações e conceitos novos. Assim demonstrada, a pesquisa qualitativa parece

partir sempre de um estudo empírico, mas isso não é sinônimo de não teorização ou de desleixo científico, afinal, é a partir da experiência que os dados serão compreendidos, o que não implica, necessariamente, que sejam somente essas vivências e os conhecimentos prévios do pesquisador que permitam entender o fenômeno e objeto investigado.

A pesquisa qualitativa também realça os aspectos subjetivos do objeto/fenômeno estudado e, para isso, analisa as atitudes dos sujeitos que interagem com esses fenômenos ou objetos. Por isso, se exige que o pesquisador qualitativo compreenda essas situações, já que esse tipo de pesquisa “busca interpretar valores, opiniões, atitudes e é utilizada, geralmente, para a compreensão de fenômenos que vão além do quantificar e medir.” (CAJUEIRO, 2013, p.23). Diante disso, essa investigação dos argumentos persuasivos no debate político se alinha aos pressupostos da pesquisa qualitativa, uma vez que adotou seus procedimentos e métodos.

5.2.3 A transcrição do debate e a construção do *corpus*

O debate político televisionado é entendido aqui como gênero multimodal, por isso, para que seus elementos retóricos pudessem ser demonstrados, fez-se a transcrição de seus dados orais, ressaltando, sempre que possível, os aspectos da gestualidade que constituíram conjuntamente o gênero. Essa transcrição seguiu de perto as recomendações de Marcuschi (2003) e (2007) e Preti (2000). Os critérios de transcrição estão disponíveis no apêndice A, sendo uma produção conjunta do grupo linguagem e retórica (GLARE-UNEAL).

A multimodalidade desse gênero não é exclusividade dele, uma vez que

os gêneros textuais falados e escritos são também multimodais porque, quando falamos ou escrevemos um texto, usamos, no mínimo, dois modos de representação: palavras e gestos, palavras e entonações, palavras e imagens, palavras e tipografia, palavras e sorrisos, palavras e animações, etc. (MARCUSCHI, 2007, p.178).

O acervo da pesquisa é proveniente de transcrições do oral para o escrito, daí se obtendo, conseqüentemente o *corpus* da pesquisa, constituído de nove debates políticos televisionados das eleições presidenciais brasileiras do ano de 2014. A partir

desses dados vultosos, fez-se uma seleção dos debates de segundo turno dessas eleições, observando a restrição no número de participantes e a captação com mais clareza do contraditório por meio dos argumentos dos debatedores.

Além disso, é consensual que “a construção de um *corpus* é o princípio que permite uma coleta sistemática de dados, sem seguir a lógica da amostragem estatística.” (BAUER; GASKELL, 2015, p.16). É, por isso, um princípio da pesquisa qualitativa e permite ser feita uma seleção conforme a significância/relevância para o que se pretende analisar.

Em relação às regras de produção, o debate, foco de análise, está distribuído em quatro blocos: o primeiro e terceiro trazem seis perguntas entre os debatedores; no segundo e o quarto bloco são feitas quatro perguntas dos eleitores em cada um desses blocos. O tempo para as perguntas é de trinta segundos. Respostas um minuto e trinta segundos e para a réplica/tréplica são reservados cinquenta segundos.

5.3 Análises retóricas

Nesta subseção são apresentadas e discutidas dez análises das possíveis manifestações do fenômeno da persuasão no gênero debate político. As interpretações aqui realizadas partem do pressuposto de que todo enunciado tem natureza persuasiva, mas essa característica pode ser realçada quando o texto (transcrições do debate) permite associar categorias persuasivas/retóricas que possuem funções específicas, contextualizadas e inseridas numa argumentação.

Cada um dos dez grupos de transcrições orais recortadas do debate é composto por inter-relações de elementos persuasivos como os meios de persuadir e os tipos de argumento. Essas ocorrências discursivas foram denominadas tentativas de persuadir, uma vez que apontam para esse relacionamento de categorias/tipos/elementos persuasivos. O que se percebe previamente são ações discursivas organizadas que congregam *argumentos*, *meios* e *tipos de persuasão*.

Dessa maneira, a partir das informações mais significativas no que diz respeito ao funcionamento desse gênero, por meio dos argumentos persuasivos, fez-se uma interpretação dos indícios da atuação das tentativas de persuadir no gênero debate, seguindo as indicações metodológicas de Flick (2009), Bauer e Gaskell (2015), Cajueiro (2013) e os conceitos teóricos ora discutidos.

Os enunciados que caracterizam as análises são originários, como já fora explicado, das eleições brasileiras, mais especificamente, de um debate do segundo turno, televisionado por um canal de TV aberta, sendo o último debate que antecedia as eleições com os candidatos à presidência. Os debatedores são identificados como RA e RB (retores A e B) e os eleitores presentes na plateia são referidos pelas iniciais do nome e, para início de turno, são denominados E (eleitor 1...), registrando numericamente a sua respectiva ordem de participação e pergunta.

5.3.1 Tentativa de persuadir 1

RB - candidata... essa campanha *vai passar pra história como a mais sórdida das campanhas eleitorais...* do nosso sistema democrático... a calúnia... a infâmia... as acusações irresponsáveis foram feitas não apenas em relação a mim... em relação a E. C. depois em relação à M... agora em relação... a mim... *isso é um PÉssimo exemplo...* mas eu lhe faço uma pergunta candidata... *a revista hoje... publica...* que o delator -- um dos delatores do:: petrolão... disse que a senhora... e o ex-presidente L... TINHAM conhecimento da corrupção na Petrobras... dou oportunidade à senhora... responder aos brasileiros... *a senhora sabia candidata... da corrupção na Petrobras?* (00:04:19 - 00:04:56. BLOCO 1; PERG.1 DEBATE 4 - 2T).

O fragmento acima apresenta o *argumento pelo antimodelo*. Na parte central dessa transcrição há a marcação explícita das características negativas do retor A em “isso é um PÉssimo exemplo” que sugerem a função desse tipo de argumento. Nesse recorte, ocorre a presença desse argumento, uma vez que o antimodelo é uma especificação do argumento pelo exemplo, contudo ele explora que determinada pessoa não deve ser digna de imitação, de acordo com Abreu (2009). Assim sendo, para instaurar esse tipo de argumento deve-se conhecer certos antecedentes do adversário e/ou comparar situações semelhantes que possam servir de exemplo para os argumentos em desenvolvimento. O retor B faz uso desse tipo de argumento para relacionar ações anteriores ou possivelmente recorrentes (acusações irresponsáveis), sugerindo, com isso, que a candidata adversária não deve ser digna de imitação.

Nesse mesmo recorte analisado, o lugar do mais e do menos (lugar de quantidade) é representado no início do enunciado, ao propor uma linha do tempo e reconhecer como “a mais sórdida das campanhas eleitorais” que “vai passar para a história”. Nota-se assim, que o antimodelo se inter-relaciona com categorias base para

se fazer eficaz, a exemplo do lugar de quantidade que preza por essa valorização estatística e/ou escolha do maior em detrimento do menor.

Além disso, ao mencionar aspectos da campanha do retor A, o retor B propõe que tais características sejam transferidas para a imagem projetada de RA (*ethos*). Nesse caso, o retor A, conforme os enunciados de RB, é caluniador, infame e acusador irresponsável. Ao direcionar isso, o retor B eleva suas próprias características, pois propõe um distanciamento de tais pontos negativos e se coloca como possuidor de virtudes opostas às que ele aponta como sendo pertencentes ao retor oponente.

Tudo isso é realçado também pela sequência de ataques a outros candidatos, fazendo com que a situação de provável fragilidade (vitimização) do retor B seja mais evidente. Nota-se também que, no que diz respeito aos meios persuasivos essenciais, RB faz um ataque à imagem do retor adversário, o que é evidenciado em “a senhora sabia candidata... da corrupção”, para indicar uma atitude corruptível do outro debatedor (RA).

Essa atribuição de características negativas à imagem do retor A compromete a credibilidade ou a sinceridade do *ethos* de RA e confirma que, de fato, há um antimodelo que deve ser, a todo custo, evitado. Dessa maneira, o argumento do antimodelo está envolto no caráter do *ethos* e, por essa razão, o acordo entre as partes (retor-auditório) está fundamentado em valores éticos de determinado grupo social, ou seja, de um grupo/auditório que priorize: o respeito, a dignidade e a proteção/defesa responsável.

Nessa amostragem nota-se, também, o *argumento de autoridade* quando o retor B pretende embasar sua argumentação em “a revista hoje... publica”, o que visa conferir *credibilidade* ao seu *logos*. Ademais, todo seu enunciado é repleto de pausas que podem ser utilizadas tanto para reflexão/construção do raciocínio quanto para exibir *clareza* em sua argumentação.

Ao construir esse argumento de autoridade, o retor B investe também em ataques ao *ethos* adversário. Desse modo, a autoridade se produz quando determinado discurso é fruto de uma opinião especializada ou de alguém que é referência em determinado assunto. Isso gera, em primeiro momento, um não comprometimento com o discurso, porém o que se intenciona é o fortalecimento da opinião a ser defendida. Nessa transcrição, isso é comprovado, já que o retor B faz uma pergunta para retor A e projeta nele, por meio de uma possível autoridade

(revista), um *ethos* que comete crimes e, mais precisamente, que foi cúmplice ou omissor diante de um crime – corrupção na Petrobras.

Esse procedimento não visa apenas fragilizar a imagem do retor adversário, mas sim preparar um terreno para o argumento de autoridade se desenvolver. Observa-se que a autoridade, nesse momento inicial, serve apenas como mais uma fonte de informações, ou seja, a informação que o retor B traz em seus argumentos não é fruto de uma queixa pessoal, mas se fundamenta na opinião de outrem.

De modo geral, o argumento de autoridade demonstra que a opinião de um terceiro, principalmente originada de um suporte midiático, pode surtir efeitos mais amplos que um ponto de vista particular. Nisto, de maneira implícita, está imerso novamente o lugar de quantidade, pois a opinião da maioria vale mais que a opinião individual que não seja especializada. É exatamente nessa determinação que se baseia o argumento de autoridade.

Nos dois tipos de argumento que podem estar associados aos enunciados do retor B, antimodelo e autoridade, verificaram-se o quanto não há um predomínio de apenas um argumento em um enunciado, seja este pergunta, resposta, réplica ou tréplica, mas sim possibilidades várias, uma vez que os tipos de argumento não são moldes estruturantes, mas sim categorias persuasivas, interpretativas e funcionais.

5.3.2 Tentativa de persuadir 2

RA – candidato... é... fato que o senhor:: tem feito uma campanha extremamente agressiva a mim... e isso... é reconhecido... por:: todos os eleitores... agora essa revista::sta... que fez... e faz... sistemática oposição a mim... faz uma calúnia e uma difamação... do porte que ela fez hoje e o senhor enDOssa a pergunta... candidato... a revista Veja... não apresenta nenhuma prova do que faz... eu... manifesto aqui a minha indignação... porque essa revista tem o hábito de nos finais... das campanhas... na reta final... tentar dar um golpe eleitoral... e isso... não é a primeira vez que ela fez... fez em dois mil e dois... ((enumerando com os dedos)) fez em dois mil e seis... fez em dois mil e dez... e agora faz em dois mil e catorze... o povo não é bobo candidato... o povo sabe... que:: está sendo manipulada essa informação... porque não foi apresentada::da nenhuma prova.../.../ (00:04:56 - 00:06:06; BLOCO 1; RESP. À PERG.1; DEBATE 4 - 2T).

Nessa transcrição do debate há, inicialmente, o argumento *ad hominem* em “essa revista::sta... que fez... e faz... sistemática oposição a mim... faz uma calúnia e uma difamação...”. Esse recurso persuasivo pretende invalidar a autoridade do argumento

anterior do retor B, já que a revista citada faz oposição, indicando assim que não há parcialidade nesse suporte comunicativo. Além disso, no início de sua fala, RA contorna o ataque ao seu *ethos* feito por RB em “o senhor:: tem feito uma campanha extremamente agressiva a mim”, ou seja, a imagem de RB é violenta e não age com racionalidade, já que durante a campanha fez agressões/ataques ao retor A.

Nesse recorte, vê-se também o *argumento pragmático*, pois em “a revista Veja... não apresenta neNHUma prova do que faz.../.../ tem o hábito de/.../ tentar dar um golpe eleitoral... e isso... não é a primeira vez que ela fez... fez em dois mil e dois... fez em dois mil e seis... fez em dois mil e dez... e agora faz em dois mil e catorze /.../” percebe-se a sucessão de fatos cronológicos que indicam uma consequência desfavorável (golpe eleitoral) e, ao mesmo tempo, demonstra a possível manipulação de informações.

Averigua-se também nos enunciados do debate que o argumento pragmático está sendo utilizado para conferir grau de veracidade à fala do retor A. Esse tipo de argumento se fundamenta na estrutura do real uma vez que põe em discussão acontecimentos que possuem relações de causa e consequência para julgar que tal ação é típica de determinado agente, conforme Abreu (2009). No caso em questão, esse argumento está funcionando para rebater a credibilidade que foi dada pelo retor adversário a uma dada revista (Veja).

Nessa tentativa de persuadir, o retor A observa que se tornou uma ação corriqueira da referida revista “tentar dar golpe eleitoral”, pois fez isso em anos anteriores e repete a mesma ação. Assim, em termos mais claros, se a revista Veja fez tal ação, conseqüentemente, ela voltará a fazê-la, dadas as mesmas circunstâncias. Nesse sentido, o retor A estabelece que seu auditório está de acordo com suas ideias a respeito dessa ação nociva à sua imagem, por isso seu auditório social (idealizado) concorda que se trata de mais uma atitude repetida que é consequência dos atos da revista Veja ao longo do tempo, ou seja, nas campanhas eleitorais anteriores.

Percebe-se, ainda, nesse recorte da transcrição que há sempre um cuidado em relação à proteção da imagem do retor A e, ao mesmo tempo, um ataque a credibilidade do *logos* (argumentação) produzido pelo retor adversário. Evidencia-se, assim, que esse tipo de argumento, mesmo sendo produzido de forma não demasiadamente planejada (dada a natureza oral do gênero e/ou as condições de produção), é instituído tendo por base um dos meios de persuasão apresentados por

Aristóteles (2011), isto é, o argumento pragmático (elemento persuasivo do *logos*) é produzido para atacar o *ethos* do retor adversário.

Essa transcrição traz inclusive elementos que estão voltados para a confiança do público (*pathos*) “o povo não é bobo/.../ o povo sabe” e também marca a *continuidade*, uma vez que há retomadas e esse enunciado faz parte da sequência pergunta e resposta. Além disso, os procedimentos retóricos de correlação de argumentos e de ataques às imagens projetadas são produzidos visando ao agente mobilizador de toda a discussão: o auditório, que, por sua vez, é acessado por meio da compreensão do *pathos* seja ele efetivo ou aparente.

Nesse procedimento, a *função persuasiva* se instaura uma vez que é feito um gerenciamento de relação com o público e condiciona elementos afetivos (*ethos* e *pathos*) e racionais (argumento pragmático). Dessa forma, supõe-se que cada elemento persuasivo trazido para uma discussão retórica está imerso na tríade aristotélica, porém cada categoria tem uma função específica e contribui de modo distinto para as tentativas de persuadir.

5.3.3 Tentativa de persuadir 3

RB – ((ri)) *E5... eu não vou terceirizar responsabilidades... EU Presidente da República vou cumprir o meu papel... o primeiro deles... é desonerar as empresas de saneamento... do PIS-COFINS... algo que foi prometido pela candidata há quatro anos... e não foi cumprido... hoje E5 cinquenta e dois por cento dos domicílios brasileiros... isso é quase que inacreditável... não têm esgotamento sanitário adequado... sete MILHÕES dos do dos domicílios... brasileiros não têm sequer... um banheiro... em casa... é:: sim fundamental que nós resgatemos a capacidade de fazer par::ceria com os municípios... mas é fundamental... que nós permitamos aos municípios também... darem a contrapartida... e isso não vem acontecendo... nesse governo... eu presidente da república vou tratar essa questão... diretamente e não vou transferir... essa responsabilidade... para municípios... e tão pouco para estados brasileiros... (01:17:48 - 01:18:41; BLOCO 4, RESP. À PERG. 1 E5; DEBATE 4 - 2T.).*

Desse recorte, nota-se como o *argumento pela retorsão* serve para iniciar uma dada resposta à pergunta da eleitora (E5). Contudo, essa retorsão não atua exatamente sobre a pergunta, mas sim sobre os posicionamentos do retor adversário – RA – uma vez que se compreende que o retor B não fará o que foi dito por A. Logo,

o que ele propõe será uma ação de utilidade superior e, ao mesmo tempo, deprecia a atitude afirmada pelo debatedor A, já que ele julga como terceirização de responsabilidades. Ao encerrar sua fala, o retor B faz uma projeção positiva de seu *ethos* e ataca o do retor concorrente, mostrando que ele não cumpre promessas, não é responsável e não faz parcerias; o que indica que as atitudes futuras do retor B, caso eleito, serão opostas às de RA. Isso, de modo sintético, comprova a inter-relação entre um tipo de argumento quase lógico (retorsão) e um meio persuasivo (*ethos* do retor).

O argumento de incompatibilidade ou retorsão se localiza como um argumento quase lógico pelo fato de ser semelhante a um princípio lógico, que nesse caso se apropria da identidade de situações ou afirmações do retor adversário para demonstrar que elas não são compatíveis. Assim, esse argumento, pelo que se observa, parte de uma determinada visão de mundo, porém não depende da experiência para se completar, pois a noção lógica propicia o aspecto de evidência de determinada ideia.

Com a repetição da expressão “eu presidente da república” o retor B demarca a condição para poder realizar melhorias no saneamento básico e realça esses fins que só serão atingidos por tal possibilidade, isto é, se ele for eleito presidente. Essa ideia de prevalência dos fins sobre os meios está ancorada no *argumento de finalidade* no qual a finalidade da ação - tratar do esgotamento sanitário e do saneamento básico - depende de uma ação anterior: quando RB for eleito. Essa ação futura e a relação de causa e consequência caracterizam a presença do argumento de finalidade, demonstrando que esse tipo de argumento realmente está fundado na estrutura do real, uma vez que esses fatos estão correlacionados e sempre priorizam uma explicação sobre o que se argumenta (tese).

É notável também que, ao utilizar esse tipo de argumento, o retor B projetou valores a sua imagem discursiva, ou seja, o retor investiu na projeção positiva de seu *ethos*. Essa atitude gera, por sua vez, uma desvalorização da imagem do adversário. Diante disso, como se vê, todos os argumentos estão estritamente relacionados com os meios persuasivos, comprovando que eles são essenciais, no que concerne aos discursos retóricos.

Das tentativas aqui expostas, essa é a primeira que revela uma resposta direcionada para um dos eleitores indecisos da plateia do debate. Entretanto, essa resposta à pergunta é apenas um guia para as demais argumentações desenvolvidas

que não visam somente à resposta pura e simples, mas sim ao ataque aos possíveis posicionamentos do retor adversário e à promoção de virtudes que possam ser atribuídas a sua personalidade discursiva, aqui entendida como *ethos* do retor B.

A recorrência desse elemento de persuasão serve para constatar a sua relevância para o gênero debate. Aparentemente, o modelo retórico estabelecido por essa ação discursiva prioriza, nos enunciados, as virtudes morais que o auditório universal valoriza. Semelhante a isso, o conflito de posicionamento é sempre realizado, mesmo que o tema não se relacione com as atitudes do outro, mas sempre essa valorização e desvalorização são realizadas.

Além disso, o lugar de quantidade é utilizado para reforçar a argumentação do retor B, pois em “sete MILHÕES dos do dos domicílios... brasileiros não têm sequer... um banheiro... em casa” ele demonstra uma estatística que revela uma ação negativa do retor adversário (falta de investimentos em saneamento básico) e mostra-se preocupado com esse problema social. Essa suposta preocupação serve para construir seu *ethos* e, em contrapartida, mostrar-se superior ao adversário.

5.3.4 Tentativa de persuadir 4

RA – *E5... ele não pode fazer isso porque não é atribuição... da União fazer isso... NÓS não podemos inter::ferir no Estado... por que seria... CRIME de responsabilidade do Governo Federal... NÓS podemos sim fazer parcerias E5.. e é isso que nós fazemos... nós... geralmente... eli... E5... nos estados mais pobres e nos municípios mais pobres... nós tiramos dinheiro do NOSSO orçamento e colocamos... para... pagar as obras de saneamento que é tratamento de esgoto e coleta... agora... nos estados mais ricos nós financiamos... mas financiamos em condições muito razoáveis... né vinte anos pra pagar... cinco anos de carência... e juro... bastante baixo... ENTÃO E5... eu quero te dizer o seguinte... /.../*

[[

M tempo esgotado candidata...

RA- é preciso também... melhorar o planejamento dos estados e municípios...

[[

M - seu tempo... está esgotado candidata D... eh eu vou sortear... o nome do eleitor que fará a pergunta agora ao candidato A. N.... é o E6... do Rio de Janeiro... (01:18:43 - 01:19:49; BLOCO 4; RESP. À PERG. 1 E5; DEBATE 4 - 2T).

Além da notável concatenação entre a resposta de RA e a resposta anterior de RB, esse fragmento transcrito sugere a presença do argumento denominado *autofagia* em que se estabelece a autodestruição dos enunciados postos como argumento. A autofagia se configura, nessa transcrição, quando o argumento anterior de RB afirmava, conforme interpretação de RA, que iria tratar a questão do esgoto sozinho, mas é uma argumentação que indica uma ação que não poderá ser realizada. Assim a argumentação ou proposta de RB é inviabilizada, ou seja, seus argumentos se destroem por si, dada a sua dificuldade e ilegalidade de execução.

Concomitante à produção desse argumento, é feito um ataque ao *ethos* adversário, por meio do *argumento do antimodelo*, pois RB é caracterizado como alguém que faz crimes e mente, já que “ele não pode fazer isso porque não é atribuição... da União fazer isso... NÓS não podemos inter::ferir no Estado... por que seria... CRIME de responsabilidade”. Há, também, por meio da repetição do referente E5, um uso desse recurso de presença, feito pelo retor A, para *gerenciar relação* com o eleitor (auditório), procedimento eficaz, de acordo com Abreu (2009). Isso é um indício do uso da *função persuasiva* que se estabelece por meio da intenção de aproximação entre retor e auditório.

Essa proximidade positiva é guiada pelo acordo prévio existente na situação de comunicação. Além dessa função retórica, o retor A aparenta fazer uso da *função hermenêutica*, uma vez que ele interpreta as informações mencionadas pela pergunta de E5, que ocupa a posição de eleitor indeciso, mas RA também analisa e contra-argumenta os posicionamentos de RB, que se apresenta como concorrente ao cargo de presidente.

Nesse sentido, o argumento de autofagia e também o antimodelo necessitam dessa interpretação discursiva para que sejam instaurados; afinal, para comprovar que determinada ideia se destrói por si e que uma ação/pessoa não deve ser seguida é necessário fundamentação do discurso contrário. A função persuasiva, por sua vez, é um recurso presente em quase todas as manifestações discursivas do debate, pois os retores estão empenhados em estabelecer um vínculo com o público que os assistem.

Diante disso, esses argumentos, mesmo pertencendo a duas categorias distintas de argumentos: a autofagia é quase lógico e o antimodelo fundamenta a estrutura do real, ambos são cruciais para o fazer persuasivo do gênero debate e

sempre colaboram com o objetivo dos retores políticos, ou seja, contribuem para a persuasão dos telespectadores.

Além dessas categorias retóricas, verifica-se como o *argumento do sacrifício* se ajusta ao término de um enunciado, o que se evidencia em “tiramos dinheiro do NOSSO orçamento”. Esse procedimento argumentativo fortalece o *ethos* do retor A, pois aparenta *agradabilidade* para com a população, assim como a *simpatia* por esse auditório. Esses valores são também basilares para a *função persuasiva* que comanda todos os argumentos proferidos pelo retor A.

No final da transcrição são exibidas interrupções feitas pelo moderador do debate. Esse procedimento serve para caracterizar as peculiaridades do debate como gênero oral que deve seguir regras de produção e controle de tempo. O moderador, pelo que se demonstra, apenas cumpre o seu papel para que a equidade entre os debatedores seja mantida, porém todo e qualquer acontecimento no gênero contribui, de uma forma ou de outra, para a persuasão do público. Ainda sobre as atitudes do moderador, caso fosse feita uma análise dos elementos visuais, notou-se certo desânimo no terceiro bloco e expressões de irritabilidade causadas pela interferência do público que se manifestava durante o término das argumentações dos debatedores.

Essa tentativa de persuadir, apesar de apresentar uma pequena transcrição, aponta para categorias retóricas distintas, mas todas se interconectam para atender aos propósitos do retor e da situação comunicativa como um todo. O debate é, portanto, um gênero com vastos elementos persuasivos e todos eles são utilizados com propósitos definidos, porém cada tema, pergunta e o próprio contexto influencia para a função dos elementos retóricos.

5.3.5 Tentativa de persuadir 5

E7 - o meu nome é V. L. A. S... tenho quarenta e cinco anos e *sou professora...* a droga tem dizimado boa parte dos jovens... muitos morrem... antes de completar a maioridade... conheci um jovem do meu bairro que foi morto devido a uma dívida de drogas de apenas cinquenta reais... tive *um aluno... que deixou a escola para ser chefe do tráfico... a caneta... como a arma... o caderno... pela lápide... qual a proposta para melhorar essa realidade... que tem que tem prejudicado os jovens e destruído famílias?* (PERGUNTA 3. 01:24:01 - 01:24:38)

RA – V. L... muito obrigada pela pergunta /.../ *nós aplicamos dezeseTE bilhões e setecentos milhões no combate... à droga... ao crime organizado e ao TRÁFICO de armas... e fizemos isso em parceria... entre... a a Polícia Federal e as forças armadas e as e a Polícia... Rodoviária... isso deu muito certo na Copa... por que nós criamos um centro de comando e controle... e as polícias militares e civil dos estados também participaram... porque não basta só... você controlar uma uma das maiores fronteiras do mundo que é a nossa... além de controlar as fronteiras tem de ter... uma política de controle das fronteiras dos estados... aqui por exemplo nós estamos na favela da Maré... nós já tivemos lá na Bahia... também fazendo essa operação de garantia da lei e da ordem... /.../(01:24:39 - 01:26:46; RESP. À PERG. E7; DEBATE 4 - 2T.).*

Essa díade tem um caráter especial que a distingue das demais tentativas, pois revela o funcionamento interativo do gênero debate e também de categorias constituintes da persuasão textual como o *argumento de quantidade*. No primeiro grupo de enunciados, E7, inicialmente, demarca o meio e grupo social ao qual pertence (professores); traz, pelo discurso indireto, outros relatos e mostra, textualmente, preocupação com um problema social (tráfico) que atinge seu bairro e, de certa forma, o país inteiro; relata ações de jovens e alunos diante desse obstáculo da realidade; e, em última ação de linguagem, cede o turno para que a argumentação prossiga, ou seja, põe em funcionamento o diálogo ao direcionar a pergunta.

Essas constatações são suficientes para demonstrar a universalidade do auditório do debate político que, mesmo quando tem espaço para expor suas particularidades, prefere dar voz, ou situar-se dentro de um grande grupo: população brasileira. Assim, E7 marca o seu pertencimento ao auditório universal. Nesse sentido, o tipo de persuasão do debate deve ser a *persuasão coletiva*. Por isso, nesse tipo de persuasão, o retor deve encaminhar seu discurso para múltiplos destinatários, mesmo que de forma imediata ele irá responder a um questionamento feito face a face.

Isso permite compreender a diferença básica entre interlocutor e auditório universal, fato também explicado em Abreu (2009). A distinção dessas duas categorias se dá da seguinte forma: o interlocutor apenas apresenta/conduz o discurso para a discussão; o auditório, por sua vez, será constituído por todos envolvidos/atingidos na resposta dada a esse discurso inicial. Dessa forma, no debate, ao considerar as nuances persuasivas, as respostas e posicionamentos devem visar ao auditório universal.

O retor A, por sua vez, aproveita os temas envoltos na pergunta de E7 e projeta um discurso plural (nós aplicamos dezeseTE bilhões e setecentos milhões no

combate... à droga.../.../ nós criamos um centro de comando e controle.../.../ nós estamos na favela da Maré...); contudo, os enunciados de RA não irão apenas responder ao que foi topicalizado, mas sim dialogar com o grande público (telespectadores/auditório universal). Logicamente, essa atitude persuasiva de projetar um discurso plural faz com que o *ethos* de RA seja ainda mais fortalecido, uma vez que ele se envolve com os problemas do público.

Os destaques feitos na transcrição demonstram o predomínio da pluralidade de vozes, plural de modéstia, que incide sobre outros discursos e representa o discurso/ação do seu partido ou das forças policiais do país. Isso em termos retóricos é a instauração do *lugar de pessoa*, em que são valorizadas todas as ações que incidem sobre as pessoas em detrimento dos bens materiais. Em síntese, ambos os produtores textuais, E7 e RA, de modo consciente ou não, marcam suas subjetividades, revelando suas orientações argumentativas e supostas intencionalidades.

Além disso, RA valoriza o *argumento de quantidade* ao citar as altas cifras investidas para combater um problema social (tráfico). Além disso, esse argumento que sugere números e estatísticas é rapidamente assimilado pelo público, dada a sua simplificação de raciocínio, deferentemente de um entimema. Porém, não é somente a compreensão dessa ação que se faz necessária, o retor A tenciona com esse argumento projetar características valorizadas pelo público (*ethos/pathos*) como a preocupação social, a atenção pelos problemas sociais, o combate à violência e a garantia de segurança. Todas essas medidas estarão presentes na sua imagem que agora retoma os fatos e investimentos passados para lembrar o quão imperiosa foi sua experiência e também como será a sua atuação na presidência, caso fosse escolhido em preterição ao retor adversário (RB).

5.3.6 Tentativa de persuadir 6

E1 - meu nome é L. A. F... eu tenho é... quarenta e três anos sou florista... qual será... qual será a (senhora) ((voz embargada aparentando nervosismo))... ah desculpe... perdão... qual será a sua política para que... para quem mora... de aluguel? pois está cada vez mais difícil... e muito mais caro alugar uma casa... os preços estão muito acima da infração... moro há quinze anos... e o meu aluguel... triplicou... nos últimos quatro anos... ((aparentemente as perguntas são

realmente direcionadas a cada candidato, assim cada eleitor elabora a pergunta para determinado candidato previamente))

RA – L. A...

[[

E1 – sim...

RA - muito boa a pergunta... cê vai me dar oportunidade pra mim falar... do minha casa minha vida.... o *minha casa minha vida contempla... quem quer ter e comprar um imóvel até cinco mil reais...* com vários níveis de subsídio... até mil e seiscentos o subsidio é maior mas nas outras duas faixas também tem subsídio... que facilita a você... a pagar a prestação que não compromete muito da sua renda... e ao mesmo tempo garante... uma série de vantagens como por exemplo que você não pague o seguro por que nós assumimos a o seguro e você também não tem de dar garantias por que a gente já... a gente tem um fundo garantidor... assim L. A... *nós vamos fazer se/eu for eleita mais três milhões... de casas no minha casa minha vida e vamos reajustar... as faixas de renda* ampliando as faixas de renda porque de quatro em quatro anos a gente faz isso... a gente amplia as faixas de renda e assim *eu tenho certeza... que você vai poder ser uma das pessoas contempladas caso você seja sorteado* por que é um processo bastante democrático pra impedir que haja u::so político e manipulação.../.../ (00:30:14 - 00:32:04. PERG. 1; RESP. À PERG. E1; DEBATE 4 - 2T.).

Nessa sexta tentativa, observa-se como a *função hermenêutica* se instaura na resposta à pergunta do eleitor 1. Esse procedimento se realiza, uma vez que essa pergunta problematiza as dificuldades de moradia e o aumento da inflação e dos aluguéis. No entanto, RA percebe o direcionamento dessa pergunta, interpreta o que é dito pelo eleitor e expande a temática discutida. O retor A, nesse sentido, aproveita o assunto decorrente da pergunta de E1 para mencionar características e vantagens de um programa habitacional do seu governo “o minha casa minha vida contempla... quem quer ter e comprar um imóvel”.

Um ponto de interesse dessa função retórica é que ela não repercute sobre o tema aparentemente apresentado, isto é, o aumento de preços nos aluguéis. Com a função hermenêutica, o retor interpreta os argumentos e proposições que lhe fazem face e vai além do que se propõe textualmente. Por isso, muitos analistas poderiam entender essa ação de linguagem como um sofisma da ignorância ao contra-argumento, contudo não se trata dessa estratégia dialética. Pelo contrário, ao usar essa função retórica interpretativa, o debatedor, nos dados orais em questão, produz o argumento *ad ignorantiam*, no qual todas as demais informações podem ser ignoradas, exceto a que for pertinente para a tese ou opinião do retor.

Outra consideração relevante sobre essa função e esse tipo de argumento é que ambos se interseccionam e tratam o eleitor como mais um retor que também argumenta e interfere persuasivamente no debate político, já que, a partir de suas elocuições, o retor A constrói seus argumentos e não se limita a responder de modo objetivo a pergunta que lhe é feita.

O lugar de quantidade, mais uma vez, se torna saliente nesse fragmento textual em: “com vários níveis de subsídio... até mil e seiscentos o subsidio é maior mas nas outras duas faixas também tem subsídio.../.../ nós vamos fazer se/eu for eleita mais três milhões... de casas no minha casa minha vida”. Aparentemente, o lugar de quantidade é quem comanda grande parte das discussões no debate, isso se justifica uma vez que ele se fundamenta na demonstração numérica e na comparação estatística. Além disso, nesse recorte feito, nota-se como as propostas e argumentos de um debate são sempre projetivos e visam ao futuro, uma vez que os debatedores ainda estão competindo pela cadeira presidencial.

Ademais, os meios persuasivos essenciais não deixaram de ser percebidos, principalmente na parte final dessa transcrição em: “eu tenho certeza... que você vai poder ser uma das pessoas contempladas/.../”, sugere-se como a confiança é bilateral, pois o retor A afirma com convicção que determinada ação será executada.

Essa confiança é projetada também em seu *ethos*, porém o público é quem permite ou aceita tal virtude, uma vez que o retor A não responde apenas para o eleitor que está presente no debate e realmente fez a pergunta (E1), mas sim para todos os prováveis eleitores que acompanham ao debate televisionado. Assim, o retor A confia em seu público e, ao mesmo tempo, em seus argumentos e projeta confiança; isso é mais um recurso à credibilidade/integridade que o *ethos* pode conquistar.

Nessa breve transcrição a persuasão é sugerida a partir da interpretação discursiva do debatedor/retor A (RA) sobre a pergunta do eleitor (E1). Nesse procedimento interpretativo a função hermenêutica²² foi realçada, uma vez que o debatedor analisa o questionamento de E1 sobre o aumento no preço dos aluguéis durante o governo de RA. Ao interpretar o que o eleitor pergunta, o retor A expande o tema da pergunta e prepara sua resposta, se amparando num programa de habitação do seu governo. Assim, o tema dos aluguéis não é deslocado à discussão, já que essa questão é um caso específico. Desse modo, mesmo quando uma pergunta é feita por

²² É a função da interpretação do discurso, ela garante a continuidade da discussão e a percepção dos argumentos adversários, mesmo que estejam implícitos.

um eleitor supostamente indeciso, o debatedor político deve reconhecer o que lhe faz face e, a partir disso, argumentar.

Diante disso, essa categoria persuasiva estabelece que os debatedores sempre devem interpretar os questionamentos que lhe são direcionados, inclusive, percebendo o que se pode aproveitar para promover a sua imagem. Além disso, um discurso persuasivo sempre considera: a *definição de uma tese* (problemas de moradia); ter por base um *acordo prévio* entre os interactantes, já que ambos concordam com as regras de produção do gênero, tendo também de forma controlada a *atenção e interesse*; o estabelecimento do *nível de linguagem comum*. Nesse sentido, aparentemente, todos os recursos textuais e retóricos desse gênero caminham para a persuasão do público.

5.3.7 Tentativa de persuadir 7

RA – candidato... o Brasil... é um país... que se destaca hoje no mundo... pelo fa::to de ter criado miLHÕES de empregos... nós não só criamos empregos... como também... tivemos um aumento significativo... do -- da renda... neste... mês de setembro... um e meio por cento real... o senhor concorda... com o que fala... o seu candida::to a ministro... da fazenda... que diz... que o salário mínimo está alto demais?

RB – candidata... não é justo colocar palavras nas bocas... de quem não está aqui anh... para respondê-la... eu tenho orgulho... enorme... do meu... candidato a ministro da fazenda... a senhora parece que não tem do seu... até porque já demitiu... o atual ministro da fazenda... mas o Brasil candidata... é visto sim pela comunidade internacional como um dos países que menos cresce na nossa região... temos uma taxa de investimentos hoje de dezesseis e meio por cento do PIB... a pior da década... porque o se::u governo afugentou os investimentos... e a inflação infelizmente está de volta... a situação do Brasil... é extremamente grave candidata... e é preciso que/o seu governo... reconheça isso... porque os merca::dos... outros países... os brasileiros já... reconhecem... o governo do do P... e o governo da candidata D. R... fracaSSOU na condução da economia... pois nos deixará... uma inflação saindo de controle... por mais que ela não a reconheça... um crescimento pífio... fracassou na gestão do estado nacional... o Brasil é hoje um cemitério de obras abandonadas... inacabadas... e com sobrepreços... e FORtes denúncias de desvios... por toda a parte... e fracassou na melhoria dos nossos indicadores sociais... lamentavelmente candidata... esse é o retrato do Brasil real... não é... o retrato do Brasil da propaganda... do seu marqueteiro... mas nós... vamos muito mal na saúde... ou a senhora acha que vai bem?... vamos mal na segurança pública... com uma omissão criminosa do

Governo Federal... e vamos muito mal na educação... a senhora será... a primeira Presidente da República... pós-plano real... que deixará o país com uma inflação maior:: do que aquela que recebeu... (00:08:15 - 00:10:21. PERG. 2; RESP. À PERG. 2; DEBATE 4 – 2T).

No que diz respeito à pergunta de RA, vê-se uma construção da sua *imagem discursiva* que, segundo suas afirmações, criou empregos e aumentou a renda do povo. Assim, esse *ethos* é projetado subjetivamente no termo Brasil, já que RA promoveu tais benefícios durante seu governo. Ao fazer uso do *lugar de quantidade* em: “o Brasil... é um país... que se destaca hoje no mundo... pelo fa::to de ter criado miLHÕES de empregos” fica evidente o quanto esse lugar retórico subsidia a projeção de virtudes do *ethos* do retor A.

Esse retor também faz uso de um argumento para fragilizar o *ethos* do seu opositor, isto é, o retor B é alvo do *argumento pelo antimodelo* utilizado pelo retor A. Essa ferramenta persuasiva é sugerida ao término da pergunta de RA: “o senhor concorda... com o que fala... o seu candida::to a ministro... da fazenda... que diz... que o salário mínimo está alto demais?” A leitura que deveria ser feita sobre essa pergunta seria: RA, o senhor concorda com essa medida prejudicial à população que ganha salário mínimo? Em outras palavras, o retor A quer saber se o retor B defende o posicionamento de um possível antimodelo (ministro da fazenda) para o auditório que provavelmente está em desacordo com a opinião do ministro.

Dessa maneira, o argumento pelo antimodelo requer, de certo modo, um acordo prévio entre retor e auditório, por isso que o retor A, ao conhecer que tal medida anunciada pelo ministro do opositor seria nociva ao público, faz uso do argumento do antimodelo para fragilizar o *ethos* de RB.

A resposta do retor B, por sua vez, apresenta um argumento da *regra de justiça*: “não é justo colocar palavras nas bocas... de quem não está aqui anh... para respondê-la...”. A regra de justiça propõe tratar situações/pessoas de forma igualitária. Assim, na perspectiva de RB, não é justo falar do ministro que não está no debate para defender-se (regra de justiça), já que os retores presentes podem dialogar, porém o referido ministro, por estar fora do debate, não pode discutir.

No seguimento de sua fala, o retor B afirma ter orgulho do provável ministro da fazenda. Essa afirmação induz ao lugar de essência, já que RB prioriza a pessoa do ministro, não necessariamente os seus discursos. Como se sabe, o *lugar de essência* se relaciona com um dos grandes lugares da argumentação: o lugar da qualidade.

Nessa linha de pensamento, o retor B projeta no futuro ministro a essência de uma pessoa especialista e responsável para ocupar o cargo de ministro da fazenda. RB ainda afirma que o candidato adversário não se orgulha do ministro que tem, já que o demitiu, o que pode ser confirmado em: “...eu tenho orgulho... enorme... do meu... candidato a ministro da fazenda... a senhora parece que não tem do seu... até porque já demitiu... o atual ministro da fazenda.../..!”. Todas essas afirmações e proposições são formuladoras das imagens discursivas dos candidatos do debate. Assim, os lugares da argumentação utilizados contribuem para a construção/desconstrução do *ethos* dos retores.

Ainda nesse âmbito das projeções de *ethos*, o retor B faz uma associação entre o *ethos* de RA com as referências a Brasil. Desse modo, o Brasil ou o *ethos* projetivo de RA perdeu investimentos e não cresceu. Na compreensão de RB isso mostra certa incompatibilidade com o que RA havia afirmado em sua pergunta, uma vez que RA constatou: “nós não só criamos empregos... como também... tivemos um aumento significativo... do -- da renda”. Com isso, mais uma vez, apresenta-se o argumento de retorsão/incompatibilidade para desconstruir as argumentações de RA e também o seu *ethos*.

Esse desmonte do *ethos* adversário é ainda mais fortificado quando o retor B relata enfaticamente que o governo de RA afugentou investimentos, ou seja, o retor A, de certo modo, prejudicou o povo (*pathos*). Assim, os valores e disposições do auditório são movimentados nessa simples enunciação, que se torna complexa dado que ela é situada sócio-historicamente.

Nesse viés de mobilizar as paixões do público, o retor B tenta construir ou fortalecer um acordo com o auditório que o assiste. Isso é registrado em: “os brasileiros já... reconhecem... o governo do do P... e o governo de RA fracassou”. Nisso reside também a possível ausência de *prudência* por parte do *ethos* de RA, já que o fracasso insinua que determinada pessoa falhou nos seus objetivos ou que não agiu considerando os riscos de sua ação. Essa projeção negativa do *ethos* adversário é destacada por meio da repetição do termo fracassou nos momentos finais da resposta de RB. A repetição, nesse caso, serviu para realçar as possíveis falhas do retor A.

O retor B faz também uma *dissociação de noção* entre o Brasil real e o aparente, por meio da expressão “esse é o retrato do Brasil real... não é... o retrato do Brasil da propaganda... do seu marqueteiro...”. Nota-se que esse retrato diz respeito

ao fracasso do governo de RA, já comentado nas falas anteriores de RB. Assim, ao inserir a dissociação entre aparência e realidade, o retor B cria uma hierarquia de valores e propõe duas realidades distintas.

Possivelmente, ao considerar Perelman e Tyteca (2014), essa dissociação serve para excluir uma ideia incompatível. Assim, o retor B toma como realidade o que ele afirma sobre o retor adversário e, desse modo, não aceita a noção de realidade apresentada na propaganda de RA. Esse argumento de dissociação de noções está amparado no *lugar do existente*, já que nele se prioriza àquilo que realmente existe em detrimento de fatos futuros ou aparentes. Verifica-se, também, que esse argumento afeta a manifestação discursiva do *ethos* de RA que, como fora demonstrado, está conectado com o termo Brasil.

Há outro lugar da argumentação dissolvido na argumentação do retor B. Esse lugar é definido como o *lugar de ordem*, que age de forma semelhante ao argumento de dissociação de noções, uma vez que também se baseia na criação de hierarquias de valores. O lugar de ordem é percebido em “a senhora será... a primeira presidente da República... pós-plano real... que deixará o país com uma inflação maior:: do que aquela que recebeu...”. Ser, portanto, a primeira pessoa a fazer uma ação prejudicial à população não é algo desejável, por isso o retor A faz uma inversão das hierarquias para produzir esse lugar de ordem. Como se observa, o lugar de ordem pode estar filiado ao *lugar de quantidade*, o que é comprovado também no último trecho desse recorte de transcrição, pois o retor A deixará a inflação maior do que recebeu, de acordo com as afirmações do retor B.

Em: “vamos muito mal na saúde... ou a senhora acha que vai bem?... vamos mal na segurança pública... com uma *omissão criminosa* do Governo Federal... e vamos muito mal na educação...” o retor B usa *perguntas retóricas* e continua desconstruindo a imagem discursiva do retor A, que é entendido como alguém que fez crimes e se omitiu. Tudo isso serve para direcionar o *pathos* para que ele aceite que o retor A não se preocupa com os valores do auditório, fato que é inversamente conduzido/projetado para a imagem de RB.

Ao fazer uma análise global dessa tentativa de persuadir constata-se um procedimento que poderia impedir o debate. Essa ação da dialética é compreendida como um sofisma denominado *ignoratio elenchi*. Isso é comprovado pelo fato de o retor B não ter respondido a pergunta feita pelo retor A, o que caracteriza uma fuga ao assunto da discussão. Por isso, o *ignoratio elenchi* é analisado como um método

de ignorar o argumento adversário. Para autores como Reboul (2004), isso seria um erro na argumentação, porém, ao situá-lo num contexto de uso da língua como fora verificado nessa análise, averigua-se que esse aparente sofisma pode ter função persuasiva, já que desviar do assunto que pode desconstruir a imagem projetada dos retores pode ser um recurso para proteger o *ethos* em construção no discurso.

Essa tentativa de persuadir mostrou-se muito diversificada no que diz respeito ao uso de categorias retóricas em sua composição. Pelo que se nota, mesmo quando o assunto não for pertinente ao debate em si, o retor pode aproveitar esse recurso para construir sua argumentação contrária e sempre tentar promover a sua imagem e desconstruir a do seu oponente.

5.3.8 Tentativa de persuadir 8

RA - eu acho que o senhor tá mal informado... porque quem deixou... a a -- o país com uma inflação maior do que recebeu... foi o governo tucano do F. H... além disso candidato... eu queria dizer... que nós::s criamos empregos sim candidato... e o senhor não pode questiona::r... esse fato... são dados reais... NÓS... aumentamos o salário mínimo setenta e um por cento... em termos reais... além disso candidato... saúde... quem não gastou o mínimo constitucional foi o senhor:: quando era governador... que ficou devendo oito bilhões... além disso candidato... eu quero deixar claro que/eu tenho... certeza que EU neste próximo mandato... farei um governo mu::ito melhor se for eleita... PRINCipalmente... controlano a inflação.../.../

RB - falando para MILHÕES e MILHÕES de brasileiros... a senhora acaba de dizer... que o governo do presidente F. H. deixou a inflação maior do que recebeu... em noventa e quatro... candidata... a inflação era de novecentos e dezesseis por cento... AO ANO... o plano real... que/o seu governo -- que o seu partido... votou... CONtra... permitiu que ela chegasse... a sete e meio por cento... e depois... com a eleição do presidente L... a doze e meio por cento... eu pergunto ao telespectador... você confiaria mais num governo que traz a inflação desse patamar:: de novecentos e dezesseis por cento ao ano... vou deixar ahn esse período do L. na minha conta... a doze por cento... ou um que a entrega maior como como acontece no caso da presidente D?... a história a gente não reescreve presidente... o futuro sim... esse nós podemos escrever... de forma diferente... do que tá sendo escrito pelo seu governo...(00:10:21 - 00:12:09. RÉPLICA E TRÉPLICA À PERG. 2; DEBATE 4 – 2T.).

Essa parte do debate político mostra a continuidade das argumentações com a réplica de RA e a tréplica de RB. Nessa tentativa de persuadir, o retor A toma como

estratégia argumentativa inicial o *argumento de retorsão* em: “eu acho que o senhor tá mal informado... porque quem deixou... a a -- o país com uma inflação maior do que recebeu... foi o governo tucano do F. H.../.../ saúde... quem não gastou o mínimo constitucional foi o senhor::/.../”. Esse tipo de argumento fica em evidência, já que a retomada do argumento de RB é feita para demonstrar uma contrariedade de pontos de vista.

O argumento de retorsão é, desse modo, um recurso para responder ao outro, ressaltando a perspectiva de quem responde. Isso ocorre porque o retor A pretende impor a sua visão sobre o que o retor B havia enunciado. Por isso que o retor B é apresentado como mal informado, que não controla a inflação e que não gasta com a saúde pública. Disso, nota-se o quanto esse tipo de argumento contribui para a caracterização do *ethos* adversário e, concomitante a isso, para a projeção positiva do *ethos* de quem argumenta.

Após afetar a provável integridade/sinceridade do *ethos* do retor B, o que é salientado no início da fala de RA em: “eu acho que o senhor tá mal informado...”, o retor A privilegia os dados numéricos para apoiar sua opinião sobre o aumento real do salário mínimo e da dívida relacionada à saúde proveniente do governo do retor B. Assim, em: “NÓS... aumentamos o salário mínimo setenta e um por cento... em termos reais... além disso candidato... saúde... quem não gastou o mínimo constitucional foi o senhor:: quando era governador... que ficou devendo oito bilhões...” o retor A trabalha com o *lugar de quantidade*, trazendo dados numéricos para fortalecer seus ideais.

O retor B também faz uso desse lugar da argumentação para embasar seus argumentos e ponto de vista. Isso é verificado em: “falando para MILHÕES e MILHÕES de brasileiros... a senhora acaba de dizer... que o governo do presidente F. H. deixou a inflação maior do que recebeu... em noventa e quatro... candidata... a inflação era de novecentos e dezesseis por cento... AO ANO...”. Aparentemente, o uso constante do lugar da quantidade permite entendê-lo como constituinte nato das argumentações políticas brasileiras.

Além disso, nota-se certo espelhamento no que diz respeito ao uso dessas categorias retóricas, pois quando determinado argumento é utilizado, logo em seguida o contra-argumento faz uso da mesma ferramenta persuasiva ou outra que lhe seja totalmente oposta. Entretanto, mesmo com essa suspeição, não se pode pensar em uma regra geral para todos os debates políticos televisionados, já que a dinâmica de

produção do gênero, assim como as idiossincrasias de cada debatedor pode afetar na diversidade de elementos persuasivos.

Ainda na tréplica do retor B, o *argumento de comparação* comanda grande parte do seu turno de fala, uma vez que ao lançar para o público um questionamento retórico com os termos: “eu pergunto ao telespectador... você confiaria mais num governo que traz a inflação desse patamar:: de novecentos e dezesseis por cento ao ano... vou deixar ahn esse período do L. na minha conta... a doze por cento... ou um que a entrega maior como como acontece no caso da presidente D?” o retor B estabelece apenas duas realidades para serem comparadas. Dessa forma, a comparação se torna persuasiva justamente quando ela faz criar novas relações com a realidade. Nesse recorte, em especial, a comparação visa promover certo valor no auditório: a *confiança*, virtude essa que constantemente é perseguida pelos retores políticos.

O argumento de comparação, como se vê, se sustenta na explicação de termos, um vai ser superior ao outro, conforme a pretensão de quem o usa. O retor B, desse modo, procura erguer uma imagem que seja superior a do seu adversário (RA). Por essa razão, o argumento de comparação une claramente a tríade aristotélica, já que ele é um elemento do *logos* que visa promover um *ethos* e, por sua vez, age nas disposições e paixões do auditório, ou seja, move o *pathos* para um acordo.

No término de sua exposição, o retor B metaforicamente projeta seu *ethos* com o termo *futuro* e associa o *ethos* de RA como a *história*. Isso pode ser comprovado em: “a história a gente não reescreve presidente... o futuro sim... esse nós podemos escrever... de forma diferente... do que tá sendo escrito pelo seu governo...”. A diferença e o modo de escrever o futuro dizem respeito às prováveis ações futuras que o retor B poderia realizar caso fosse eleito.

A projeção de *ethos* feita nessas palavras de conclusão da tréplica foram bem sutis se comparadas com o ataque evidente que o retor B faz para o *ethos* do retor A, dado que esse retor é compreendido como alguém que mentiu, pois a inflação não estava maior quando foi entregue. Essas constatações visam afetar a *credibilidade* de RA, ou seja, ele não deve ser visto como digno da confiança do público e, muito menos, do voto do eleitor indeciso.

5.3.9 Tentativa de persuadir 9

RA - agradeço a G... agradeço ao candidato... agradeço a vocês que nos acompanharam até aqui... *o Brasil que nós estamos construindo é o Brasil... do amor... da esperança e da união... o Brasil da solidariedade... o Brasil das oportunidades... o Brasil que valoriza... o trabalho e a energia empreendedora... o Brasil... que quer:: crescer:: que quer melhorar de vida...* e faz isso com muita autoestima... é um país... que... cresce... e que faz todas as pessoas crescerem... mas com um olhar especial... pras mulheres... pros negros e pros jovens... *é o Brasil da... educação... da cultura... é o Brasil... da inovação e da ciência... é um Brasil... que quer crescer... e:: garantir que todos... TODOS os brasileiros cresçam com ele... eu deixo aqui a minha palavra... NÓS que lutamos TANTO para melhorar de vida... NÓS não vamos permitir que NADA nem ninguém... nem crise... nem pessimismo... tire de você o que você conquistou... o Brasil... o Brasil fez com que você crescesse... e melhorasse de vida... não vamos permitir... que isso volte atrás... vamos garantir... que haverá... um futuro... CONJUNTO... NOSSO... um futuro de ESPERANÇA... e de unidade...* (01:33:05 - 01:34:44. CONSIDERAÇÕES FINAIS; DEBATE 4 – 2T.)

A penúltima tentativa de persuadir acima apresentada surge das considerações finais feitas pelo retor A para o grande público que o assistia. Essa fala é de suma importância, pois provavelmente ela seria um dos últimos pronunciamentos do debate político televisionado que, por sua vez, teria largo alcance. Assim, este momento enunciativo foi certamente um dos últimos contatos em rede nacional no qual os debatedores poderiam mostrar suas propostas e argumentar com o intuito de angariar votos dos telespectadores.

Inicialmente, este empreendimento persuasivo destaca o uso de figuras retóricas como a *personificação* e a *metáfora*. A primeira figura é percebida em: “o Brasil... que quer:: crescer:: que quer melhorar de vida...”. Essa figura propõe uma aproximação entre características animadas a conceitos que não tem essa natureza. Assim, numa primeira leitura, o Brasil seria um ser em crescimento que busca o sucesso. A personificação passa a se tornar retórica quando o propósito persuasivo pode ser percebido. Isso é o que ocorre com esse recurso, já que o termo Brasil em todas as ocorrências desse recorte de transcrição aludem ao *ethos* do retor A.

A segunda figura retórica notada – metáfora – indica que o país tem determinadas características que são comparadas à virtudes cultivadas pelo seu *pathos* e pelo *ethos* do RA. Desse modo, em: “o Brasil que nós estamos construindo

é o Brasil... do *amor*... da *esperança* e da *união*... o Brasil da *solidariedade*... o Brasil das *oportunidades*... o Brasil que *valoriza*... o *trabalho* e a energia empreendedora... o Brasil... que quer:: crescer:: /.../... é o Brasil da... *educação*... da *cultura*... é o Brasil... da *inovação e da ciência*..." há várias definições que organizam certa comparação abreviada entre Brasil e esses valores.

Essa figura também serve de base para o argumento quase lógico das *definições* e, além disso, está sustentada no *lugar de qualidade*, dado que esses valores realçados se vinculam às virtudes e sentimentos únicos e raros. As definições feitas pelo retor A, pelo que se observou, são definições condensadas, pois RA destaca as características essenciais do que se define.

Um das funções desse tipo de argumento é reforçar o acordo prévio com o público, por isso o momento para utilizar esse recurso mostrou-se bem oportuno, já que, na conclusão de sua fala, o retor A iria confirmar seus posicionamentos e descrever para os eleitores indecisos como o Brasil se identifica com os valores que ele definiu.

A *função hermenêutica* foi evidenciada nesse ato de fala do retor A, principalmente no seguinte trecho: "NÓS que lutamos TANTO para melhorar de vida... NÓS não vamos permitir que NADA nem ninguém... nem crise... nem pessimismo... tire de você o que você conquistou.../.../". Essa transcrição mostra certa relação de coerência com as partes anteriores e constata que os brasileiros melhoraram de vida. Essa interpretação é sugerida nesses fragmentos orais, já que demonstram os esforços que foram feitos para mudar a vida do povo e, ainda, sugere que já houve conquistas que não podem ser retiradas por ninguém que neste caso, implicitamente, é o retor B.

Com essa pretensão de acentuar os esforços empreendidos numa causa (melhoria de vida), o retor A faz uso do *argumento do desperdício* que está fundado na estrutura do real e, portanto, se nutre da experiência humana para explicar as situações e opiniões defendidas. Nesse sentido, a luta feita por RA, seu governo e a população seria desperdiçada, uma vez que poderiam ser retiradas as conquistas resultantes dessa luta. Essa explicação traz mais uma característica desse tipo de argumento que é, justamente, a ideia de causa (esforço/luta para melhoria de vida) e consequência (desperdiçar/retirar a conquista). Essa relação provoca certa dependência entre os termos, ou seja, a conquista é resultado/consequência das lutas

feitas pelo retor A em razão de uma causa, isto é, a luta por melhorias na vida da população.

Desse modo, a função hermenêutica juntamente com esse tipo de argumento constroem a ideia de que realmente o auditório está envolvido na fala do retor A, afinal, “o Brasil fez com que você crescesse... e melhorasse de vida...”, mostrando que, de fato, o povo melhorou de vida, porém não foi uma atitude unilateral da população, pois quando o retor A emprega o termo Brasil ele projeta nessa palavra o seu *ethos*. Por isso, a compreensão do auditório social é que o governo de RA fez com que o povo crescesse e que melhorasse de vida.

No âmbito dessas projeções de imagens discursivas, nota-se que, como fora mencionado, todas as referências a Brasil são, na verdade, projeções do *ethos* do retor A ou, mais precisamente, do seu governo. Diante disso, até mesmo as definições ora descritas tais como: amor, esperança, união, solidariedade, oportunidade e inovação são associadas às virtudes passadas e futuras do retor A. Desse modo, como recomenda Aristóteles (2011), quando são apresentadas virtudes a determina pessoa/retor, ao seu oponente são dedicadas as virtudes opostas; sendo assim, o ataque à imagem do retor B é feita de modo subjetivo, bem aos moldes da persuasão.

Além desses múltiplos recursos persuasivos esse um minuto e meio da fala final do retor A manifesta a presença do argumento pelos *nexos simbólicos*, já que por meio das onze *repetições* da palavra Brasil salta aos olhos a intenção do retor A em despertar as paixões simbólicas do auditório e, mais especificamente, o ideal de patriotismo, nacionalismo e, de certa forma, o espírito democrático. A *repetição* é entendida, portanto, como um recurso textual e retórico que contribui para instauração de argumentos no debate, como é o caso dos nexos simbólicos.

Esse argumento, pelo que fora demonstrado, mobiliza algum acordo entre retor e auditório, uma vez que ele é totalmente associado aos símbolos de determinado grupo social, assim como a sua cultura. Em última análise, foi de vital importância a personificação feita com o termo Brasil, pois ela comprova a relação dessa palavra com o *ethos* discursivo do retor A e, ainda, fundamenta essa construção dos nexos simbólicos.

5.3.10 Tentativa de persuadir 10

RB – E8... você tem *duas formas de ver a questão do emprego* ... você *olha uma fotografia* de um determinado momento... analisa essa fotografia... ou *olha o filme*... o caminho que nos espera se não houver uma mudança radical na condução da nossa política... econômica... /.../ (01:31:44 – 01:32:00. RESP. À PERG. E8; DEBATE 4 - 2T)

No último empreendimento persuasivo, vê-se o argumento *ad ignorantiam*, pois se expõe uma dualidade para que outras possibilidades de perceber a questão sejam descartadas. Essas “duas formas de ver a questão do emprego” são bem definidas. A primeira, “fotografia”, faz referência metafórica ao passado e a um fato antigo, que nesse caso alude à experiência do retor A, visto como candidato da situação. Contudo, a segunda opção, “filme”, volta-se para a ação, no presente, sugerindo atitude de mudança, que seria instaurada após a vitória do retor B nas eleições. Além desse argumento, nota-se a *continuidade* do *logos*, uma vez que termos como fotografia e economia, são mencionados desde o início do debate, surgindo assim uma amarração no texto que proporciona uma *relação de coerência* com os temas e termos do debate político em análise.

Salta aos olhos, também, o jogo dos meios persuasivos, já que é por meio do *logos* que o *ethos* é inoculado e sempre reconhece as paixões, emoções, razões do auditório (*pathos*). Por isso, na análise dos argumentos, funções e figuras, sempre há essa dinamicidade no que concerne à tríade aristotélica que realmente determina as demais categorias retóricas que um discurso pode apontar.

Além disso, de modo geral, o debate faz uso de quase todos os tipos de persuasão seja da primeira tipologia com os efeitos produzidos no auditório ou da segunda, observando os diferentes auditórios envolvidos. Porém, sem um exame estatístico, no debate se percebe a persuasão parcial, mediata e subjetiva, assim como a persuasão coletiva que é o ideal dos produtores desse gênero. Deve-se, contudo, fazer uma ressalva na noção de tipos de persuasão, exatamente porque não é uma tarefa precisa tipificar o fenômeno da persuasão e, a partir disso, indagar se ele ocorre e se, de fato, ele pode estar expresso no discurso. Assim, convém lembrar que as categorias persuasivas não se localizam nos enunciados, mas sim são apontadas por eles.

Além disso, o *texto e suas propriedades* servem para entender o fenômeno da persuasão em amplitude e, mesmo em textos multimodais, como é o caso do debate

político televisionado, há sempre uma aplicação funcional da textualidade. Assim, o gênero debate passa a ser entendido como *uma situação discursiva recorrente e uma ação de linguagem que mobiliza práticas de atividades humanas*, num domínio discursivo específico (política), suporte (televisão e internet) e enlaces de sentido. Tudo isso pode ser pautado por *interpretações de cunho retórico*, mas não podem prescindir dos *estudos textuais*, principalmente das noções de oralidade. Dessa maneira, o fenômeno da persuasão pode ser inferido por meio de uma análise retórica, empreendimento provavelmente almejado neste estudo.

5.4 Resultados

Pelo que fora discutido nas análises, os retores aplicam elementos retóricos e tentam, por meio deles, conquistar a persuasão do auditório social (telespectadores). Nesse sentido, as relações persuasivas dos tipos de argumento permitem a projeção do *ethos* dos debatedores, sendo, portanto, um elemento que redireciona os demais meios persuasivos, uma espécie de alvo e, ao mesmo tempo, ponto de partida.

Das análises, os quatro grandes tipos de argumento puderam ser apontados: os **quase lógicos** como a incompatibilidade/retorsão, a autofagia, o *ad ignorantiam*, as definições, a regra de justiça; os **fundados na estrutura do real** como o pragmático, o de autoridade, o *ad hominem*, o do desperdício, dos nexos simbólicos; os que **fundamentam a estrutura do real** como o antimodelo, o sacrifício e a comparação; e a **dissociação de noção** entre realidade e aparência.

Os primeiros (quase lógicos) surgem marcadamente do contrassenso e têm por objetivo facilitar a reflexão do auditório, uma vez que os retores elaboram por meio de uma suposta lógica, o que deve ser entendido/concluído. Assim, argumentos como a retorsão exaltam a falta de nexos no discurso do outro e, para isso, retomam argumentos para ir destruindo as proposições do retor opositor e isso provoca a falta de credibilidade nos argumentos seguintes que possam ser criados.

Os argumentos do segundo grande grupo de argumentos (fundados na estrutura do real) valorizam a experiência, para explicar os fatos e posicionamentos assumidos. Nesses argumentos a função pedagógica da retórica aparenta estar mais em evidência que as demais funções, uma vez que argumentos como o pragmático precisam definir a sequência encadeada de acontecimentos para justificar fatos

futuros. Além disso, quando se argumenta sustentando uma autoridade (argumento de autoridade) ou o seu oposto (argumento *ad hominem*) é necessário a retomada da experiência humana, afinal, alguém ou algo só exerce autoridade sobre um dado assunto caso o tempo, de certo modo, constate isso.

O terceiro grande tipo de argumento (fundamentam a estrutura do real) procura enfatizar novas noções e percepções, mas, para isso, se baseiam na realidade para ligar essas criações ideológicas. O antimodelo adota tal procedimento, uma vez que cria uma categoria nova, isto é, aqueles que não se pode imitar, incluindo ações e virtudes, mas sempre se relaciona com algo existente, ou seja, com o modelo ou exemplo que pode ser imitado. Aparentemente, as argumentações desses tipos de argumento ligam dualidades específicas. O argumento do sacrifício também vislumbra isso, já que compara ou atribui valores de uma causa em relação às ações ou sacrifícios que podem ser feitos para que seu fim seja cumprido.

A dissociação de noções, na verdade, acontece em quase todo tipo de manifestação persuasiva, pois, constantemente, algo deve ser posto em oposição, ou seja, as noções e argumentações devem ser comparadas e desfeitas como ocorre com a dissociação entre um conceito aparente e um real. Nisso, oportunamente, aparece o lugar do existente, já que nele se prioriza o que é real ao invés daquilo que ainda estar por vir ou que ainda é uma abstração.

Além dessas categorias argumentativas, discutiu-se também a função e interação da tríade persuasiva, com certa centralidade no *ethos*; dos lugares da argumentação e suas hierarquias; do gerenciamento de relação, das funções retóricas e, também, dos aspectos interativos e orais do gênero em análise.

Diante desse estudo, ainda resta compreender dois fenômenos que se mostraram salientes durante as análises. O primeiro se trata das contribuições dos elementos não marcados textualmente no debate (não verbais) para a persuasão do gênero, uma vez que esses recursos orquestram os sentidos e não são usados de modo aleatório. O segundo diz respeito ao recurso da verossimilhança que elenca, em várias situações, o problema do não cumprimento da máxima de qualidade, isto é, da grande questão de interpretar quando um retor está ou não fazendo uso da ironia ou de outros recursos que apontem para a não crença naquilo que enuncia. Acertadamente, a Retórica com seu arcabouço teórico e juntamente com a Linguística Textual podem enveredar nessas novas inquietações emanadas pelo gênero debate político no suporte televisivo.

5.4.1 Síntese das categorias retóricas

Por fins metodológicos, a seguir há um quadro ilustrativo com exemplares das quatro principais categorias retóricas aqui analisadas que são oriundas do debate político televisionado foco de análise.

Quadro 9. Síntese de categorias analisadas

CATEGORIA RETÓRICA	FUNÇÃO/SUBTIPO	EXEMPLO TEXTUAL
<u>MEIOS DE PERSUADIR</u>	Ataque ao <i>ethos</i> adversário e projeção positiva do <i>ethos</i>.	RB – candidata... essa campanha vai passar pra história como a mais sórdida das campanhas eleitorais... do nosso sistema democrático... a calúnia... a infâmia... as acusações irresponsáveis foram feitas não apenas em relação a mim... em relação a E. C. depois em relação à M... agora em relação... a mim (00:04:19 - 00:04:37; DEBATE 4 - 2T.).
<u>TIPOS DE ARGUMENTO</u>	Argumento da incompatibilidade	RB - /.../mas o Brasil candidata... é visto sim pela comunidade internacional como um dos países que menos cresce na nossa região... temos uma taxa de investimentos hoje de dezesseis e meio por cento do PIB... a pior da década... porque o se::u governo afugentou os investimentos... e a inflação infelizmente está de volta... a situação do Brasil... é extremamente grave candidata... e é preciso que/o seu governo... reconheça isso... porque os merca::dos... outros países... os brasileiros já... reconhecem... o governo do do P... e o governo da candidata D. R... fracaSSOU na condução da economia... pois nos deixará... uma inflação/.../ (00:09:04 – 00:09:40; DEBATE 4 - 2T.)
<u>LUGARES DA ARGUMENTAÇÃO</u>	Lugar de quantidade	RA - /.../ NÓS... aumentamos o salário mínimo setenta e um por cento... em termos reais...além

<u>FUNÇÃO RETÓRICA</u>		disso candidato... saúde... quem não gastou o mínimo constitucional foi o senhor:: quando era governador... que ficou devendo oito bilhões... além disso candidato... eu quero deixar claro que/eu tenho... certeza que EU neste próximo mandato.../.../(00:10:43 - 00:11:07; DEBATE 4 - 2T.)
	Função persuasiva	RA - candidato eu vou reportar primeiro ao Banco do Brasil... vocês deixaram o Banco do Brasil... com... uma gra::ve dí::vida candidato.... nós não... NÓS demos lucro no branco do Brasil... profissionalizamos o Banco do Brasil... vocês quebraram a Caixa candidato... vocês quebraram o BNDES... reduziram TUDO ao tamanho que vocês acharam que devia ter... ou seja SEM política industrial e SEM política social... (00:21:04 – 00:21:31; DEBATE 4 - 2T.)

Fonte: Arquivo do pesquisador.

Como se observa, esse quadro resume como a persuasão pode atuar no debate político televisionado. Ele delimita também as quatro categorias salientes nas análises das transcrições do referido gênero, o que deixa em evidência que os argumentos sempre estão associados aos meios de persuadir, considerados como autênticos ou naturais, isto é, ao *ethos-pathos-logos*. Além disso, o objeto de pesquisa – argumentos persuasivos – foi suficientemente descrito e analisado nas tentativas de persuadir anteriormente apresentadas.

6 CONCLUSÃO

Esta investigação revelou como os debatedores políticos constroem seus argumentos de forma persuasiva e, para tanto, fazem uso de categorias retóricas distintas para autopromover sua imagem discursiva para o público televisivo do debate. Esse público, por sua vez, é acessado de modo abstrato pelos retores, já que os verdadeiros alvos do debate – eleitores indecisos – estão distantes da situação imediata de produção do gênero, ou seja, o auditório do debate político é sempre compreendido como universal e, por essa razão, necessita da mais elaborada forma de persuadir.

Um desses modos de persuasão é a criação em ato de argumentos persuasivos, que, geralmente, se interseccionam com outros elementos retóricos como os lugares, as funções e as figuras retóricas. Entretanto, todos esses recursos só fazem efeito quando se projetam sob os meios de persuadir, principalmente o *ethos*. Assim, os tipos de argumento utilizados pelos debatedores estão correlacionados com os meios essenciais de persuasão.

Com este estudo sobre a persuasão e os argumentos persuasivos, ficou também demarcada a insuficiência da comunicação, pois mesmo conhecendo a estrutura, funcionamento e outras partes da língua; para ser eficaz, o debatedor deve reconhecer outros recursos/elementos (retóricos) que lhes fazem face. Esse procedimento possui altíssima importância para o debate, pois nas trocas verbais e contra-argumentos há a possibilidade de intencionalmente não ser eficaz em sua exposição para que o outro não perceba exatamente o conteúdo e intenção daquele argumento.

Esses fatos foram notados em quase todas as análises aqui apresentadas, uma vez que os debatedores estão sempre tentando disfarçar seus argumentos, justamente, para serem mais persuasivos. Isso concorda com os pensamentos de Aristóteles (2011) ao constatar que os negócios humanos não são tão exatos, nem seguem uma linha de exatidão e fórmulas prontas. Sendo assim, os argumentos sempre são dotados de certa imprevisibilidade.

Dessa maneira, todos os elementos persuasivos são utilizados para contribuir com uma das finalidades do gênero debate político, isto é, a persuasão do seu público. Além disso, as qualidades discursivas do *logos* interpretadas pelo *ethos* como clareza

e credibilidade servem para sustentar a opinião dos debatedores e tornar mais persuasiva a sua argumentação. Assim, o gênero debate político televisionado apresenta encadeamento argumentativo e elementos persuasivos. Tudo isso, é formulado pelos retores em virtude do seu público (auditório social).

Esta investigação, portanto, efetuou uma análise do fenômeno da persuasão que, por sua vez, se evidencia por meio de categorias persuasivas como os tipos de argumento, lugares da argumentação e a inter-relação da tríade aristotélica. Desse modo, pelo que se analisou, a cada nova situação, os debatedores (retores) visam persuadir o público televisivo e, para isso, (re)formulam e inter-relacionam os tipos de argumento em conformidade com o assunto em pauta e as disposições do seu público.

Assim, a análise retórico-textual desenvolvida aqui discutiu a função social do gênero debate político (persuasão), assim como explanou a atuação discursiva dos argumentos persuasivos. Portanto, com este estudo, pôde-se apreender que a ação persuasiva se efetiva por meio da palavra posta em uso (enunciado) que, a seu turno, está inserida em todas as práticas humanas que envolva linguagem, principalmente aquelas que são contraditórias, ou seja, a persuasão está inserida na vida das pessoas.

O trabalho fez uma discussão teórica sobre os conceitos antigos e recentes sobre a Retórica, assim como seus percussores e perspectivas de estudo. Essa área do conhecimento humano é entendida como arte e técnica de estudar os discursos persuasivos que, por sua vez, são o objeto de análise. Entre as diversas categorias retóricas discutidas teoricamente e resultantes do sistema retórico, o trabalho mostrou quatro categorias principais: os meios persuasivos, os tipos de argumento, os lugares da argumentação e as funções retóricas. Cada uma dessas grandes categorias está filiada aos meios essenciais de persuasão, ou seja, as ferramentas retóricas, quando surgem discursivamente, sempre se amparam na tríade aristotélica.

O fenômeno da persuasão também foi caracterizado, observando sua manifestação sob o texto, a argumentação e o contexto social, o que concorda com o pressupostos de Abreu (2009), Fiorin (2015), Perelman e Tyteca (2014), Reboul (2004) e Souza (2001). Além disso, pelo que se verificou, a persuasão age de maneira subjetiva na textualidade do gênero debate político. Esse gênero foi compreendido como uma ação de linguagem que ocupa uma esfera discursiva em transição – política e o jornalismo - e que também se organiza conforme regras midiáticas, uma vez que

o debate além de ser/ter uma situação social específica é um produto de comunicação de massas que visa alcançar o maior número de telespectadores/eleitores.

Como contribuição para os estudos linguísticos e também retóricos, essa pesquisa estabeleceu que todo e qualquer elemento retórico deve partir da tríade aristotélica – *ethos*, *pathos* e *logos*, o que implica certa sistematização para os estudos que se alinhem a essa ótica de análise e que pretendam realçar o viés persuasivo dos discursos emanados das mais diversas situações de uso da língua(gem). Além dessa nova perspectiva de estudo dos atos retóricos, a presente discussão mostrou que há um relacionamento entre os lugares da argumentação com os tipos de argumento, situando, dessa forma, como determinado argumento pode se construir e com quais propósitos. Com isso, os estudos de texto têm que considerar sobretudo o potencial persuasivo que eles possuem.

Os argumentos não foram apenas descritos e analisados em suas tipologias, aqui também foram desenvolvidas e explicadas as prováveis funções sociais dos argumentos que só podem ser assim descritas graças a um elemento da língua, isto é, as funções dos argumentos são criadas em virtude do *contexto* de uso desse tipo de argumento.

Acrescenta-se como ganho teórico e científico a construção metodologicamente acessível de uma teoria da persuasão, preenchendo assim uma lacuna conceitual que os estudos retóricos exigiam, como alerta Souza (2001). Nesse sentido, o que fora discutido sobre a persuasão elenca reflexões de cunho teórico e prático, uma vez que esse fenômeno retórico por excelência está disseminado nos mais diversos gêneros textuais, principalmente os argumentativos como o debate político.

O estudo feito aqui situa-se logicamente no âmbito retórico e textual, já que é a partir do texto (transcrições do debate) que as categorias retóricas são descobertas e interpretadas. Assim, mesmo que não seja feita uma ênfase sobre determinada categoria textual, há o recurso ao texto e todas as suas propriedades. Nesse sentido, a persuasão, a Retórica e seus elementos estão dissolvidos na relação persuasão-texto, por isso é sempre feito um estudo retórico-textual. Além disso, o texto sustenta todas as ações persuasivas, por essa razão somos movidos por textos repletos de persuasividade. Nos reunimos e agimos conforme atos (textos) convencionalizados culturalmente e que objetivam uma finalidade. Logo, nota-se que somos persuadidos por pessoas que se apropriam de textos reais e intencionais.

O debate político é, portanto, mais uma dessas formas intencionais de mover ações na sociedade, por isso é notável sua relevância social, já que o debate tem por missão influenciar pessoas por meio de discursos dotados de persuasividade, construídos pelos candidatos que tentam estabelecer acordos com seu auditório (eleitores indecisos). Dessa forma, o debate cumpre um importante papel social e, ao se fazer um estudo sobre esse gênero, permite desvendar certos aspectos não revelados pelos efeitos de massificação que a mídia elabora.

As funções sociais mais evidentes nesse gênero como a oportunidade de questionar, confrontar e comparar posicionamentos políticos estão sempre alinhadas com o grande objetivo do debate que é a persuasão dos telespectadores. Por isso, a Retórica realmente se faz constituinte desse gênero, afinal, ela é responsável pelo debate, embate e troca de opiniões entre pessoas de formações ideológicas variadas e até opostas. Em decorrência disso, é notável que esse gênero trabalha com a negociação e, exatamente, nesse ponto cabe a sua outra característica fundante que é a natureza política. Dessa maneira, a Retórica nos debates políticos serve para regular os acordos entre os produtores da palavra persuasiva com o seu auditório social.

Das quatro perguntas iniciais de pesquisa, pôde-se perceber que, em relação à primeira pergunta sobre as ações discursivas do retor que vence o debate: a) no debate político não há um vencedor específico, pois caso houvesse ele estaria restrito apenas aos fins dialéticos; além disso, as ações discursivas do retor são demarcadas por elementos retóricos que emergem da situação social do debate como o ataque à imagem projetada do retor oponente e também da projeção positiva de caracteres sob sua imagem discursiva (*ethos*).

Sobre a pergunta dois, que indaga sobre a eficácia comunicativa do gênero por meio dos elementos retóricos, constata-se que: b) os elementos persuasivos e linguísticos rondam grande parte dos gêneros textuais argumentativos e essa atuação contribui para que essa ação social seja comunicativamente relevante, pois seus propósitos são alcançados também pelo uso desses recursos, como, por exemplo, os tipos de argumento e os meios de persuasão.

A terceira questão preconiza sobre a provável recorrência de categorias retóricas e sua contribuição para a persuasão; sobre esse aspecto nota-se que: c) o argumento de retorsão ou incompatibilidade foi destaque entre as transcrições e análise global do *corpus*. Esse argumento geralmente visa demonstrar que os dados

e posicionamentos opostos se contradizem ou, em outras palavras, são incompatíveis. O argumento de incompatibilidade sempre objetiva desestruturar a imagem do retor oponente, uma vez que cair em contradição é confirmar certa falha na capacidade para argumentar. Nesse sentido, a retorsão quando bem aplicada faz com que os retores alvo desse tipo de argumento tenham que elaborar uma resposta imediata para tal proposição, pois caso isso não seja feito, o retor que fez uso do argumento de incompatibilidade, certamente, logrou êxito em sua tentativa de persuadir.

O último questionamento, de ordem geral, especula sobre a atividade da persuasão no gênero debate. Essa pergunta, na verdade, foi discutida ao longo de todos os itens aqui desenvolvidos, mas em síntese aferiu-se que: c) a persuasão é um fenômeno textual que engloba uma série de elementos persuasivos e, no debate, é categorizada ou sugerida pelo funcionamento desse gênero oral e argumentativo que, por sua vez, emerge de uma situação social específica.

Outros pontos importantes também precisam ser mencionados como a contribuição da repetição para dar ênfases à construção e desconstrução de *ethos*, como também para fortalecer o efeito persuasivo dos argumentos. Além disso, as pausas e entonações enfáticas sempre atuam de modo persuasivo, seja para evidenciar a prudência dos retores, seja para explicar sua linha de raciocínio e argumentos. Os gestos e movimentações durante o debate foram descritos e detalhados na transcrição e, logicamente, esses recursos multimodais também contribuem para a persuasão do gênero debate.

Fez-se, portanto, um estudo retórico dos tipos de argumento produzidos pelos retores do debate político televisionado. Nesse estudo, viu-se como relevantes a instauração do argumento de incompatibilidade e também da proeminência do lugar de quantidade. Essas duas categorias retóricas movimentam virtudes do *ethos* e são direcionadas para as paixões (*pathos*) do auditório. Contudo, elas são emanadas do texto e se utilizam de recursos que transcendem as categorias retóricas, por isso essa análise dos argumentos persuasivos é de cunho retórico e textual, contribuindo assim para variadas perspectivas de estudo do texto, da oralidade e, sobretudo, da Retórica, seja com o intuito de analisar gêneros notadamente persuasivos, como o debate político, ou outro tipo de prática de linguagem.

REFERÊNCIAS

- ARISTÓTELES. **Ética a Nicômaco**. Trad. Luciano F. de Souza. São Paulo: Martin Claret, 2015.
- _____. **Retórica**. Trad. Edson Bini. São Paulo: Edipro, 2011.
- ABREU, Antônio Suárez. **A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção**. 13. ed. São Paulo: Ateliê, 2009.
- BAWARSHI, Anis S.; REIFF, Mary Jo. **Gênero: história, teoria, pesquisa, ensino**. Trad. Benedito G. Bezerra. São Paulo: Parábola, 2013.
- BAKHTIN, Mikhail. **Estética da criação verbal**. Trad. Maria E. Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1997.
- BAUER, Martin W.; GASKELL, George. **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático**. Trad. Pedrinho A. Guareschi. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.
- BEZERRA, Benedito Gomes. **Gêneros em contexto brasileiro: questões (meta)teóricas e conceituais**. São Paulo: Parábola Editorial, 2017.
- CAJUEIRO, Roberta Liana. **Manual para elaboração de trabalhos acadêmicos**. Petrópolis: Vozes, 2013.
- COSTA, Sérgio R. **Dicionário dos gêneros textuais**. 2. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2009.
- FIORIN, José Luiz. **Argumentação**. São Paulo: Contexto, 2015.
- FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. Trad. Joice E. Costa. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- LEACH, Joan. "Análise retórica" In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George.. Trad. Pedrinho A. Guareschi. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.
- LEITE, Janaina F. Lara. **Os presidenciais no ringue eletrônico apontamentos sobre a história dos debates presidenciais televisivos**. In: XXVI Congresso Anual em Ciência da Comunicação, Belo Horizonte - MG, 2003. Disponível em: <http://www.intercom.org.br/papers/nacionais/2003/www/pdf/2003_NP10_leite.pdf> Acesso em: 07 de ago. de 2018.
- MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Fala e escrita**. Belo Horizonte: Autêntica, 2007.
- _____. **Produção textual, análise de gêneros e compreensão**. São Paulo: Parábola Editorial, 2008.

_____. **Da fala para escrita: atividades de retextualização**. 10. ed. São Paulo: Cortez, 2010.

_____. **Análise da conversação**. 5. ed. São Paulo: Editora Ática, 2003.

MEYER, Michel. **A retórica**. Trad. Marly N. Peres. São Paulo: Ática, 2007.

MELO, Deywid Wagner de. **Análise retórico-textual dos gêneros discursivos orais do judiciário: acusação e defesa**. 2013. 247 f. Tese (Doutorado em Letras: Linguística) – Faculdade de Letras, Programa de Pós Graduação em Letras e Linguística, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2013.

MILLER, Carolyn R. “Gênero como ação social” In: DIONISIO, Angela Paiva; HOFFNAGEL, Judith Chambliss. Orgs. **Gênero textual, agência e tecnologia**. Trad. Judith C. Hoffnagel. São Paulo: Parábola Editorial, 2012.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado de argumentação: a nova retórica**. Trad. Maria E. Galvão. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

PRETI, Dino. (Org.). **Fala e escrita em questão**. São Paulo: Humanitas, 2000.

REBOUL, Oliver. **Introdução à Retórica**. Trad. Ivone C. Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

SANTOS, Maria Francisca O.; MELO, Deywid Wagner de. **Retórica e análise da conversação: um encontro possível em gêneros discursivos**. Maceió: Edufal, 2011.

SOUZA, Américo de. **A persuasão**. Covilhã: Universidade da Beira Interior, 2001.

SCHOPENHAUER, Arthur. **38 estratégias para vencer qualquer debate: a arte de ter razão**. Trad. Camila Werner. São Paulo: Faro Editorial, 2014.

SILVA, Romildo Barros da. **Análise da persuasão no debate político**. 2016. 51 p. Monografia (Graduação em Letras-Português). Universidade Estadual de Alagoas, Arapiraca, 2016.

VOLÓCHINOV, Valentin. **Marxismo e filosofia da linguagem: problemas fundamentais do método sociológico na ciência da linguagem**. Trad. Sheila Grilo. São Paulo: Editora 34, 2017.

APÊNDICE A – Critérios de transcrição

OCORRÊNCIAS	SINAIS
Qualquer pausa (, . : ;)	...
Incompreensão de palavras ou segmentos	()
Dúvidas ou suposições do que se ouviu	(hipótese)
Truncamento (junção de duas palavras ou interrupção brusca pelo interlocutor)	/
Entonação enfática	MAIÚSCULA
Silabação	-
Comentários do transcritor	((minúscula))
Interrogação	?
Quebra da sequência temática	-- --
Simultaneidade de fala (no início do turno)	Ligando [[as linhas
Sobreposições (durante o turno exceto no início)	Ligando [as linhas
Interrupção da fala em determinado ponto (exceto no início)	(...)
Citações	“ ”
Indicação de transcrição parcial ou de eliminação	/.../
Repetições	(duplica-se a parte repetida)
Alongamento de vogal ou consoante	::
Pausa preenchida	ah, eh, oh, ih, ahã, anh, ehn, uhn
Iniciais maiúsculas	Para nomes próprios ou siglas

Fonte: Grupo Linguagem e Retórica, adaptado de Marcuschi (2003), Preti (2000) e projeto NURC.

APÊNDICE B – Tipos de argumento e funções sociais

TIPO DE ARGUMENTO	CONCEITO/FUNÇÃO SOCIAL
QUASE LÓGICOS	Aparenta ser um princípio lógico (identidade/transitividade) e não faz apelo à experiência.
Incompatibilidade (retorsão)	Retomar o argumento do outro, mostrando que ele está contra a sua própria argumentação. Mostrar a contradição do outro e a falta de nexo entre as ideias apresentadas.
Autofagia	Mostrar que o enunciado do outro se destrói por si mesmo.
Ridículo	Ressaltar incompatibilidades. Exagerar situações/argumentações. É característico da argumentação e há a presença de ironia.
Regra de justiça	Baseada no princípio da identidade (A é A); Admite uma realidade lógica/justa. Tratar da mesma maneira seres da mesma categoria.
Divisão	Dividir o todo em partes, prová-las e concluir que possuem a mesma propriedade. Dividir o todo, provar as partes e fazer uma generalização.
Dilema	Faz parte do argumento da divisão; Duas alternativas levam à mesma consequência.
<i>Ad ignorantiam</i>	Todos os casos são ignorados, exceto um, que é a tese por provar (falta de opção); Causar dúvida.
Definição (<i>normativa</i> – convenção de uma palavra; <i>descritiva</i> – sentido corrente, em uso; <i>condensada</i> – características essenciais; <i>oratória</i> – imperfeita, a definição e o definido não são permutáveis)	Figura de presença (analepse e hipotipose); reforçar o acordo prévio; Visa estabelecer uma identidade entre o que é definido e o que define (identificação); Pode apenas expressar o ponto de vista sobre uma questão; Impõe determinado sentido em detrimento de outros.
FUNDADOS NA ESTRUTURA DO REAL	Não se apoiam na lógica; Se apoiam na experiência, nos elos entre as coisas. Argumentar é explicar; Mostra sucessão de fatos, inferindo nexo causal; Não é demonstração científica. Quer estabelecer/mostrar um juízo de valor; (causa/inverso)
Pragmático	Analisar um ato/acontecimento em relação com as suas consequências (favoráveis ou não); Presume confiança (verossímil); Mostra a relação de sucessão de acontecimentos.
Desperdício	O valor de uma coisa depende do fim cujo meio é ela; Evidenciar que os esforços não podem ser desperdiçados; Propõe uma ideia de causa e consequência.
Finalidade	Finalidade não aceita pela ciência; O valor duma coisa depende do fim;

	Exprime o para quê.
Direção	Negar um fato, pois ele seria um meio para um fim que não se deseja. O meio é o foco principal; Esse fato pode ser inofensivo. Admite-se que se ceder dessa vez deve-se perder o controle da situação. É denominado também como argumento da reação em cadeia ou da perda do controle. A epítrope é um argumento de direção levado ao extremo.
Superação	A finalidade tem papel motor; Parte da insatisfação com algum valor; Ninguém é justo, bom ou desinteressado demais, sempre há alguém que o supera. A hipérbole condensa esse argumento e o de direção.
Essência	Argumento extraído da relação de coexistência entre coisas; Explicar um fato ou prevê-lo a partir da manifestação da essência cuja manifestação é ele; Mostra a relação do atributo com a essência ou dos atos com a pessoa. Mostra que algo é típico daquela pessoa e que ela pode repetir tal feito.
Pessoa	Baseia-se no nexo entre a pessoa e seus atos; Presume-se os atos da pessoa, indicando que é típico dela. Pode ser feito pré-julgamentos; Baseia-se no argumento de autoridade e no <i>ad hominem</i> .
Autoridade	Justificar uma afirmação baseando-se no valor do seu autor; Pode ser desacreditado, pois todo argumento pode ser dogmático; É uma técnica que pode ser indispensável, conforme seu uso.
<i>Ad hominem</i> (apodioxe)	Argumento de autoridade invertido; Serve pra invalidar um argumento de autoridade. Visa refutar uma proposição recorrendo a uma personalidade odiosa.
Nexos simbólicos	É uma estrutura do real fundamentada na pertinência, de ordem social e cultural; Ligam-se ao <i>pathos</i> ; Utilizar os símbolos de acordo com o meio.
Dupla hierarquia	Argumento complexo e eficaz; Estabelece uma escala de valores entre termos, fazendo vínculos a valores já aceitos. A primeira hierarquia valoriza o termo da segunda e assim sucessivamente. Só tem efeito se o auditório aceitar a primeira hierarquia.
<i>A fortiori</i>	Baseia-se na dupla hierarquia, sendo o valor/argumento com maior razão.
FUNDAMENTAM A ESTRUTURA DO REAL	Argumentos empíricos; Se apoiam no real; Criam/completam a estrutura do real; Faz surgir nexos, não percebidos, entre as coisas.

Exemplo	Ir do fato a regra; Reforça a regra (por ser diferente dos demais exemplos ou independente deles)
Modelo	É um exemplo dado como digno de imitação; Argumento que serve como norma e determina o desvio.
Antimodelo	Argumento emotivo e determina o que não se deve imitar.
Comparação	Justifica um dos termos a partir do outro; Instaura a relação de dois termos (maior, mais forte, mais bonito); Deve-se comparar realidades do mesmo gênero; A ordem da comparação muda o valor dos termos.
Sacrifício	É um tipo de comparação; Estabelece o valor de uma coisa/causa pelos sacrifícios que são ou serão feitos por ela.
Analogia	Permite encontrar/provar por meios de uma semelhança de relações; É uma semelhança entre relações heterogêneas; Ela é redutora, pois omite/exclui termos.
DISSOCIAÇÃO DAS NOÇÕES	Dissociar noções em pares hierarquizados; Surgem duas realidades (aparente/verdadeira); Objetiva dirimir incompatibilidades; Elas são convincentes e duráveis
Aparência/realidade; Meio/fim; Letra/espírito; Consequência/princípio; Ato/pessoa; Acidente/essência; Ocasão/causa; Relativo/absoluto; Subjetivo/objetivo; Múltiplo/uno; Normal/normativo; Individual/universal; Particular/geral; Teoria/prática; Linguagem/pensamento; Artificio/Sinceridade.	Aparência/realidade Confiança/desconfiança

Fonte: Adaptado de Perelman e Tyteca (1996) e Reboul (2004, p.168-194)

APÊNDICE C – Transcrição do debate 4 do segundo turno

TRANSCRIÇÃO DEBATE 2T. 25/10/2014

4 BLOCOS (1h.37min.11seg.)

M - Moderador; A - Retor A; B - Retor B; P – Plateia e E1... – Eleitores.

Link para acesso: <https://drive.google.com/file/d/1kes0pWOZnmVn0K9WEel6aa8-iaFpkQy/view>

00:00:17

M - olá boa noite... está começando o ÚLTimo deba:te entre os candidatos à Presidência da República na eleição de dois mil e catorze... E com uma novidade em relação aos OUtros debates que nós fizemos... aqui no estúdio nós temos... seTENta eleitores... indeCl::sos... selecionados pelo ibo::pe em todas as regiões do Brasil... eles escreveram perguntas sobre cator:ze temas de interesse geral... aí... foram selecionadas as DOZE questões... MAIS representativas... e aqui... ao vivo... eu vou sortear o:ito delas... o próprio autor:... é quem vai fazer a pergunta... diretamente ao candidato... exatamente como ela foi... formula::da e referenda:da por um funcionário do IBOPE... essa regra impede que o eleitor... improvise ou acrescente algo... àquilo que e:le MESmo escreveu... porque se isso acontecer... aí o microfone dele será DESliga:do e/eu vou sortear: OUTRO eleitor: pra perguntar... os eleitores aqui presentes... participam... de dois blocos do programa... e a novida:de que eu mencionei... eStÁ... nos OUtros dois blocos desse debate: o conFRONto... dire:to... entre os candidatos... 00:01:23

((gravação com as regras do debate)) ((houve problema na visualização das regras com um ruído))
00:01:37

nós tivemos um problema aí com as REgras... mas eu vou então explicar... aqui... ao vivo com/é que vai funcionar isso... no primeiro e no terceiro blo::cos deste programa... os candidatos vão fazer perguntas... UM para o outro... meio: minuto... para pergunta... um minuto e meio para resposta... cinquenta segundos para a réplica... cinquenta segundos para... a tréplica... cada um dos candidatos terá direto a fazer três perguntas para o adversá:rio... como eu disse no primeiro bloco e no terceiro... no segundo bloco... e no quarto bloco... aí as perguntas serão feitas... pelos nossos eleitores indecisos aqui presentes... eu vou sor:tear:: o nome de um eleitor... ele vai se levantar fazer a pergunta em TRINta segundos... e aí segue... o mesmo mecanismo... o:: candidato a quem ele fizer a pergunta... e é e essa pessoa já terá sido determinada por sorteio previamente o candidato a quem ele fizer a pergunta terá:... um minuto e meio para resposta...cinquenta segundos para que/o adversário faça uma réplica... cinquenta segundos para a tréplica... todos os tempos serão cronometra:dos... como se tem como temos feito...habitualmente aqui... eu quero lembrar também que este deba:te está sendo transmitido ao vivo na:: interNET pelo g um que é o portal de notícias... da tv g...

00:02:46

muito bem... neste ponto... do deba:te... eu devo esclarecer que aquele que se sentir ofenDIDO pessoalmente... ou... calunia::do... numa tréplica... poderá pedir: o direito de resposta... que ele será analisado... SE/a produção do programa considerar procedente... esse pedido... aí o candidato ofendido terá... um minuto... pra fazer a sua defesa... os convida:dos... atrás de mim aqui devem se manter em siLÊNcio... pra não prejudicar:... os candidatos... pra não prejudicar você que está nos acompanhando pe:la televisão... eu já disse... nós estamos também... ao vivo... na internet... em g um... ponto com ponto b-r...

00:03:27

e agora... vamos receber os candidatos à Presidência Aécio Neves ((moderador inicia aplausos, auditório com os convidados e eleitores indecisos também aplaudem a entrada dos candidatos)) do PSDB... e Dilma Rousseff do PT... ((candidatos se cumprimentam ao centro do espaço para o debate, se dirigem para bancada disposta frente a frente e depois sentam-se em sofás individuais))

B - bom debate

A - bom debate

00:03:50

M - muito obrigado a presença dos dois candidatos... agradeço os dois... bo::a noite candidata Dilma...

A - boa noite Bonner...

A – boa noite

M - boa noite candidato Aécio Neves...

[[

B - boa noite Bonner...

M - muito bem... pelo nosso sortEIO... quem deverá começar fazendo pergunta candidato Aécio Neves é o senhor... eu vou pedir aos dois que por favor se aproximem... e venham até... o púlpito... é

o senhor que abre... este:: deba::te fazendo a primeira pergunta à candidata Dilma Rousseff... a re -- a pergunta como eu disse tem trinta segundos...

00:04:19

1º BLOCO

PERGUNTA 1

B – candidata... essa campanha vai passar pra história como a mais sórdida das campanhas eleitorais... do nosso sistema democrático... a calúnia... a infâmia... as acusações irresponsáveis foram feitas não apenas em relação a mim... em relação à Eduardo Campos depois em relação à Marina... agora em relação... a mim... isso é um PÉssimo exemplo... mas eu lhe faço uma pergunta candidata... a revista hoje... publica... que o delator -- um dos delatores do:: petrolão... disse que a senhora... e o ex-presidente Lula... TINHAM conhecimento da corrupção na Petrobras... dou oportunidade à senhora... responder aos brasileiros... a senhora sabia candidata... da corrupção na Petrobras?

00:04:56

A – candidato... é... fato que o senhor:: tem feito uma campanha extremamente agressiva a mim... e isso... é reconhecido... por todos os eleitores... agora... essa revi::sta... que fez... e faz... sistemática oposição a mim... faz uma calúnia e uma difamação... do porte que ela fez hoje e o senhor enDOssa a pergunta... candidato... a revista Veja... não apresenta neNHUma prova do que faz... eu... manifesto aqui a minha intelRA indignação... porque/essa revista tem o hábito de nos finais... das campanhas... na reta final... tentar dar um golpe eleitoral... e isso... não é a primeira vez que ela fez... fez em dois mil e dois... fez em dois mil e seis... fez em dois mil e dez... e agora faz em dois mil e catorze... o povo não é bobo candidato... o povo sabe... que:: está sendo manipulada essa informação... porque não foi apresenta::da nenhuma prova... eu... irei... à justiça para defender-me... e ao mesmo tempo eu tenho cer::teza... que o povo brasileiro... vai... mostrar a sua indignação... no domingo... votano e derrotando... essa proposta que o senhor representa... e que é o retrocesso no Brasil...

00:06:27

B - candidata... eu apenas dei a senhora a oportunidade... de apresentar sua defesa... não acredito que a acusação à revista... ou a tentativa que o seu partido fez hoje... de tirá-la de circulação... seja... a melhor resposta... a delação premiada... só traz... ao réu... o benefício... se ele obviamente apresentar:: pro::vas... caminhos que levem à comprovação... anh das acusações... e nós temos que aguardar:: que isso ocorra... uma outra revista... para ver que não há um complô contra a senhora... lança hoje na sua capa a revista o Isto é... fala da campanha da MENTira... da campanha da infÂmia... ho::je aqui no Rio de Janeiro... na sede do se::u partido...((apontando com os indicadores para o Retor A)) foram apreendidos boletins apócrifos contra a minha candidatura... no Nordeste brasileiro carros de som estão circulando dizendo... que se o eleitor votar no quarenta e cinco... ele está desligado automaticamente do Bolsa Família... a senhora se orgulha candidata... de uma campanha feita nesse nível?

00:07:18

A – candidato... eu fico... muito... é es estarrecida com o senhor... porque... eu na minha vida política... na minha vida... pú::blica... jamais persegui jornalista... jamais... reprimi a imprensa... tenho o respeito pela liberdade de imprensa... porque... eu vivi os tempos... esCUros desse país... agora candidato... eu acredito... que o senhor cita... DUAS ((sinaliza com os dedos o número dois)) revistas candidato... que nós sabemos... pra quem fazem campanha... e:: acredito que:: a partir de segunda-feira... vai de::saparecer essa acusação... agora eu não vou deixar que/ela desapareça... eu vou investigar... os corruptos e os corruptores... e os motivos pelos quais... isso chegou a esse ponto...

00:08:11

M - A candidata Dilma agora... faz a pergunta ao candidato Aécio...

PERGUNTA 2

00:08:15

A – candidato... o Brasil... é um país... que se destaca hoje no mundo... pelo fa::to de ter criado milHÕES de empregos... nós não só criamos empregos... como também... tivemos um aumento significativo... do -- da renda... neste... mês de setembro... um e meio por cento real... o senhor concorda... com o que fala... o seu candida::to a Ministro... da Fazenda... que diz... que o salário mínimo está alto demais?

00:08:48

B – candidata... não é justo colocar palavras nas bocas... de quem não está aqui anh... para respondê-la... eu tenho orgulho... enorme... do meu... candidato a Ministro da Fazenda... a senhora parece que não tem do SEU... até porque já demitiu... o atual Ministro da Fazenda... mas o Brasil candidata... é visto sim pela comunidade internacional como um dos países que menos cresce na nossa região... temos uma taxa de investimentos hoje de dezesseis e meio por cento do PIB... a pior... da década... porque o seu governo afugentou os investimentos... e a inflação infelizmente está de volta... a situação do Brasil... é extremamente grave candidata... e é preciso que o seu governo... reconheça isso... porque os mercados... outros países... os brasileiros já... reconhecem... o governo do PT... e o governo da candidata Dilma Rousseff... fracassou na condução da economia... pois nos deixará... uma inflação saindo de controle... por mais que ela não a reconheça... um crescimento pífio... fracassou na gestão do estado nacional... o Brasil é hoje um cemitério de obras abandonadas... inacabadas... e com sobrepreços... e fortes denúncias de desvios... por toda a parte... e fracassou na melhoria dos nossos indicadores sociais... lamentavelmente candidata... esse é o retrato do Brasil real... não é... o retrato do Brasil da propaganda... do seu marqueteiro... mas nós... vamos muito mal na saúde... ou a senhora acha que vai bem?... vamos mal na segurança pública... com uma omissão criminosa do governo federal... e vamos muito mal na educação... a senhora será... a primeira Presidente da República... pós-plano real... que deixará o país com uma inflação maior... do que aquela que recebeu...

00:10:21

A - eu acho que o senhor tá mal informado... porque quem deixou... a a -- o país com uma inflação maior do que recebeu... foi o governo tucano do Fernando Henrique... além disso candidato... eu queria dizer... que nós criamos empregos sim candidato... e o senhor não pode questionar... esse fato... são dados reais... NÓS... aumentamos o salário mínimo setenta e um por cento... em termos reais... além disso candidato... saúde... quem não gastou o mínimo constitucional foi o senhor... quando era governador... que ficou devendo oito bilhões... além disso candidato... eu quero deixar claro que eu tenho... certeza que eu neste próximo mandato... farei um governo muito melhor se for eleito... PRINCIPALMENTE... controlano a inflação...

00:11:13

B - vamos aguardar o eleitor decidir se a senhora vai ter o próximo mandato... candidata...

00:11:17

B - mas... nós estamos aqui (...)

A - eu disse... (candidato) se eu for...

M - por favor (candidata)...

00:11:20

B - falando para MILHÕES e MILHÕES de brasileiros... a senhora acaba de dizer... que o governo do presidente Fernando Henrique deixou a inflação maior do que recebeu... em noventa e quatro... candidata... a inflação era de novecentos e dezesseis por cento... AO ANO... o plano real... que o seu governo -- que o seu partido... votou... CONTRA... permitiu que ela chegasse... a sete e meio por cento... e depois... com a eleição do presidente Lula... a doze e meio por cento... eu pergunto ao telespectador... você confiaria mais num governo que traz a inflação desse patamar... de novecentos e dezesseis por cento ao ano... vou deixar ahn esse período do Lula na minha conta... a doze por cento... ou um que a entrega maior como como acontece no caso da presidente Dilma?... a história a gente não reescreve presidente... o futuro sim... esse nós podemos escrever... de forma diferente... do que tá sendo escrito pelo seu governo...

00:12:09

M - sua pergunta agora candidato Aécio...

00:12:11

PERGUNTA 3

B – candidata... nós sabemos da absoluta carência de infraestrutura no Brasil por todas as partes... falta tudo... ferrovias... hidrovias... faltam por...tos... o seu governo optou... por financiar a construção de um porto em Cuba... gastando dois bilhões de reais do dinheiro brasileiro... do dinheiro... do trabalhador... brasileiro... enquanto os nossos portos estão aí aguardando investimentos... nenhum teve investimentos... nessa monta... o que é mais grave... esse financiamento... vem com um carimbo de secreto... ele não é acessível à população brasileira... o que o seu governo tem a esconder candidata em relação ao financiamento... do porto de Marial em Cuba?

00:12:47

A - o meu governo nada... agora acredito que o seu tem muito o que esconder... quando se trata... dos gastos... com publicidade... não não claramente veiculados no que se refere aos jornais e a ao rá.. à televisão da sua família... acredito senador que é necessário a gente parar... e olhar com muita cautela essa questão do porto... NÓS financiamos uma empresa brasileira... que gerou emprego no Brasil... tanto que gerou emprego que foram é a quase oito -- dos oitocentos milhões contratados... nós conseguimos gerar quase cento e cinquenta e seis mil empregos... e quero lembrar ao senhor que... também o governo Fernando Henrique financiou empresas brasileiras... a exportar... e colocar produtos... tanto na Venezuela... quanto em Cuba... então eu não entendo o estarrecimento do senhor... agora eu queria voltar à questão do emprego... candida::to vocês deixaram o país com onze milhões e quatrocentos... MIL pessoas desempregadas... candidato... era a MAIOR taxa... só perdia pra Índia... que tinha quarenta e um milhões... vocês bateram REcordes de desempregos... REcordes de baixos salários... e quando... o senhor se refere... à inflação... estou é falando do governo Itamar... e não do Fernando Henrique...

00:14:25

B - mais um engano da senhora... mas volto a Cuba que é minha pergunta candidata... e talvez eu possa aqui revelar hoje ao Brasil... as razões pelas quais esse empréstimo... é considerado secreto... diferente de todos esses outros a que a que a senhora se referiu... recebi um documento hoje... e estou solicitando que seja enviado à Procuradoria Geral da República... para que faça a investigação... um documento do Ministério do Desenvolvimento Econômico... que diz... que... o financiamento para Cuba... diferente do financiamento para outros países onde o prazo normal para o pagamento é de doze anos... foi de vinte... e cinco... anos... e o MAIS grave candidata... todos esses financiamentos e a solicitação do go do governo brasileiro... do grupo técnico... era de que as garantias fossem dadas em uma moeda forte... geralmente euro... ou dólar em um banco internacional de credibilidade... o governo brasileiro aceitou que/essas garantias fossem dadas em pesos cubanos... num banco... na ilha... de Cuba... ((o tempo para réplica encerrou)) é justo com o dinheiro brasileiro... fazer favores... a um país amigo que não respeita sequer::

[[

M – (seu tempo candidato...)

B - a democracia... candidata?

00:15:25

A candidato... não tem Ministério do Desenvolvimento Econômico... ((ri)) tem o Ministério... ((ri)) da do Desenvolvimento Indústria e Comércio... e Relações Internacionais candidato... ENTÃO eu queria te dizer o seguinte... sempre que se financia... uma empresa... as cláusulas do financiamento diz respeito a essa empresa... as garantias são elas quem dá... não é Cuba... quem dá a garantia... é a empresa brasileira para o BNDES... então candidato... o que que eu quero te dizer... eu quero te dizer que você pondere... o:: governo Fernando Henrique fez o MESmo empréstimo... NÓS também fizemos... mas beneficiamos quem candidato? em empregos brasileiros... brasileiros que são empregados... eu queria também que o senhor tivesse ta::nto zelo... pela... liberdade de informação no caso das empresas que o senhor tem em Minas...

00:16:22

[[

M – tempo candidata... 00:16:24

[[

seu tempo candidata....

00:16:26

M – agora é a sua vez de fazer a pergunta... candidata Dilma...

PERGUNTA 4

00:16:30

A – candidato... o:: minha casa minha vida é um é o maior programa habitacional do Brasil... o senhor:: tem feito algumas críticas a ele... eu não entendo... a razão das críticas uma vez... que:: nós batemos todos os recordes construindo... habitações no Brasil... eu tenho certeza... que nós iremos construir mais ainda se me for dado -- se eleita... gostaria que o senhor:: se pronunciasse a respeito de construções... dentro da sua perspectiva de governo...

00:17:06

B - candidata eu aproveito a pergunta sobre o minha casa minha vida... para mais uma vez denu::nciar o terrorismo que/o seu partido vem fazendo... pessoas que estão na lista... para serem beneficiadas pelo minha casa minha vida... estão recebendo mensagens dizendo... que se votarem no PSDB sairão... do cadastro... não é verdade... eu quero tranquilizar a todas as brasileiras... e a todos os brasileiros... porque nós não vamos apenas manter o minha casa minha vida... nós vamos a-pri-mo-rá-lo... focando especialmente as populações de mais baixa renda... onde o atual governo não avançou... aquela de até três salários mínimos... existia no início do seu governo um déficit de quatro milhões sem

moradias... existe hoje um déficit próximo de quatro milhões de:: moradias... essa será uma GRANDe prioridade no nosso governo... e vamos fazer parcerias desburocratizadas... mais ágeis... com os municípios brasileiros... e com os estados brasileiros... ninguém pode candidata... querer se apropriar de programas... como se fossem... apenas seus... esses programas são da sociedade brasileira... eles são pago com o dinheiro do trabalhador:: brasileiro... e nós vamos subsidiar SIM programas sociais como esses que têm alcance na vida r::eal... que mudam... a vida das pessoas... que nói não vamos fazer... no nosso governo é o bolsa empresário... que ajuda... apenas a um grupo muito restrito... de brasileiros em detrimento... da gra::nde maioria... fique tranquila candidata... e fiquem tranquilos... brasileiros... porque nós vamos avançar e avançar MUITO mais... também no programa habitacional...

00:18:37

A – candidato... o senhor não fa -- não entende... não conhece direito então esse programa... porque o FOCO desse programa é... em quem ganha uma renda de até mil e seiscentos reais... mas ele abrange também quem ganha até cinco mil reais... candidato... vocês falaram o tempo inteiro que/os bancos públicos iam ser redefinidos... agora o senhor vem aqui... e quer que as pessoas acreditem... que vocês vão manter o subsídio... eu não acredito nisso candidato... eu não acredito nisso porque vocês... SISTEMATICAMENTE ao longo de to::do o governo Fernando Henrique foram contra o subsídio... e pra pessoa que está nos assistindo ter uma ideia e pros/indecisos aqui presentes terem uma ideia... CASO fosse a preço de mercado a prestação seria de novecentos e quarenta... dentro do minha casa minha vida o máximo é oitenta reais...

00:19:33

B – candidata eu já lhe disse mais de uma vez e quero dizer aqui a milhões de brasileiros... me honra muito essa comparação com o presidente Fernando Henrique... mas eu me chamo Aécio Neves... eu disputo a Presidência da República para governar a partir:: de primeiro de janeiro de dois mil e quinze... e o tema que a senhora traz... é um tema que merece também aqui uma reflexão... BANCOS PÚBLICOS serão fortalecidos... não serão aparelha::dos no nosso gov governo candidata... em dois mil e três o Banco do Brasil... tinha treze diretorias... entre presidência... vice-presidência... e diretorias... sabe quantas tem candidata... talvez a senhora nem saiba... trinta... e sete... um terço delas ocupadas por filiados do PT... essa é uma demonstração CLARA da pervers::sidade do aparelhamento da máquina pública em benefício de um projeto de governo... um vice-presidente está preso na Itália... e o presidente atual... alvo de gravíssimas denúncias...

00:20:23

M – candidato Aécio... é o senhor quem pergunta agora...

00:20:26

PERGUNTA 5

B - candidata vamos a um tema que interessa de perto a todos os brasileiros:: INFLAÇÃO... vamos voltar a ele até porque... é preciso que os brasileiros que nos... assistem... saibam que a senhora nos últimos debates reafirmou... que a inflação no Brasil está sob controle... eu não acredito nisso candidata... ela estouro::u o teto da meta e... ao mesmo tempo... a perversa equação que/o seu governo deixará ao sucessor... estou preparado para ela... inflação alta e crescimento baixo... dou-lhe mais uma oportunidade... o que o seu gov o seu governo fará se vencer as eleições... para controlar a inflação candidata... ou ela não é um problema?

00:21:03

A – candidato eu vou reportar primeiro ao Banco do Brasil... vocês deixaram o Banco do Brasil... com... uma gra::ve dí::vida candidato... nós não... NÓS demos lucro no banco do Brasil... profissionalizamos o Banco do Brasil... vocês quebraram a Caixa candidato... vocês quebraram o BNDES... reduziram TUDO ao tamanho que vocês achavam que devia ter... ou seja SEM política industrial e SEM política social... no caso da inflação o senhor pode ter certeza candidato é MEU compromisso o controle da inflação... nos últimos dez anos a:: -- nós mantivemos a inflação... dentro dos limites da meta candidato... QUEM não mantinha a inflação... dentro dos limites da meta... e o senhor apesar de agora... desconhecer:: o governo Fernando Henrique... foi líder do governo Fernando Henrique... QUEM não mantinha era o governo Fernando Henrique que vocês querem botar na CONta do Lula... que em dois mil e do e dois era por causa do Lula que/a inflação foi pra... doze... e meio por cento... não senhor... ((gesticula com indicador sinalizando não)) EM dois mil e um... ela estava já em sete vírgula sete por cento... vocês chegaram à obra-prima candidato... de aumentar imposto... e deixar uma dívida pública... MUITO maior do que a que vocês receberam... candidato... não há... termos de comparação... entre o que nós fizemos e o que vocês fizeram... NÓS enfrentamos a crise... não deixano que o desemprego e o salário recaísse... a diminuição do salário recaísse na conta do povo brasileiro...

M – [[tempo candidata...

M – [[seu tempo candidata...

00:22:43

B - candidata muito confusa essa sua explicação... ((ri)) mas eu vou voltar à questão central... a senhora então quer dizer que o PT controlou a inflação? não fomos nós... com o plano real? a história não se reescreve candidata... nós fizemos naquele momento o que precisava ser feito... e tenho uma honra e um orgulho enorme de ter hoje como um aliado muito forte o presidente Fernando Henrique... aquele a quem a senhora teceu elogios que talvez eu não tenha tido a oportunidade de fazer... mas vamos voltar ao presente... porque as pessoas que nos escutam hoje... que nos assistem... no Brasil inteiro... querem que nós falemos de futuro... quem tem responsabilidade e compromisso com o controle da inflação... com a gestão profissional dos bancos públicos somos nós... o seu governo deve à Caixa Econômica Federal mais de dez bilhões de reais... deve ao Banco do Brasil oito bilhões de reais do crédito safra... porque? porque o seu governo descontrolou a economia do país candidata... essa é a realidade incontestável...

00:23:40 [[

M - tempo candidato...

M - sua réplica...

00:23:45

A - eu quero candidato... reiterar... que vocês quebraram os bancos públicos do Brasil... quero reiterar que a Caixa... que era um dos maiores bancos do país... vocês... minga mingaram a Caixa... VOCÊS candidato... eram contra fazer política social com subsídio... agora o senhor vem pra mim com esta conversa que vocês vão fazer política social... me desculpe candidato... eu não acredito sabe por quê? porque a prática fala muito mais que palavras vazias... e a prática de vocês é uma... quando vocês enfrentaram a crise... vocês jogaram a crise nas costas de quem? o povo lembra candidato... jogaram a crise nas costas do povo brasileiro... COM desemprego e baixos salários... mais claro do que isso candidato é impossível... nós não... nós mantivemos o emprego e aumentamos o salário...

00:24:37

M - candidata Dilma... a senhora... pode fazer a próxima pergunta... é a última deste bloco...

00:24:41

PERGUNTA 6

A - candidato... eu sempre gosto de perguntar... a respeito do PRONATEC.. por que que eu gosto do PRONATEC candidato? porque o PRONATEC... ele... resolve vários -- várias questões e desafios... vocês... fizeram uma lei proibindo que o Governo Federal fizesse e mantivesse escolas técnicas... por isso fizeram ao longo de oito anos... só ONZE escolas técnicas... o senhor era líder do governo FHC... o senhor vai continuar com essa política?

B - eu não queria ter que corrigi-la em público... mas eu era líder do PSDB... mas vamos passar isso adiante deixar isso ((ri)) um pouco mais barato...

[[

A - dá no mesmo...

B - é... mais ou menos candidata... pra que pra quem não conhece o Congresso Nacional ((ri)) talvez sim... mas é muito diferente...((ri)) é muito diferente...

[[

P - ((barulho da PLATEIA, risos e aplausos))

00:25:27

B - candidata...

M - por favor... por favor... não pode haver manifestação do público ((moderador vira-se para trás))... por favor...

P - uuuuuu

B - candidata... vamos ao PRONATEC... novamente...

[[

M - eu vou pedir silêncio mais uma vez...

[[

B - e com o maior prazer...

00:25:36 [[

B - o PRONATEC é uma inspiração e é bom reconhecer isso... é uma inspiração... em programas como feito em São Paulo... as ETECS do governador Geraldo Alckmin... do governador José Serra cuja presença aqui... hoje eu agradeço... a PEP em Minas Gerais um programa análogo de ensino profissionalizante de Minas Gerais... inspiraram o PRONATEC... agora... falta a fiscalização... nessa última semana as denúncias em relação ao PRONATEC... são graves candidata... em relação à estatística... porque vocês contabilizam o aluno quando ele entra... e se ele ficou ali apenas uma

semana ou duas semanas e depois saiu... ele continua fazendo parte da estatística... ALIÁS o seu governo é o governo das estatísticas... desde que elas lhe sejam favoRÁVEIS candidata... nós vamos aprimorar esses programas... aumentando... a carga horária... mais de setenta por cento desses cursos têm uma carga horária de cerca de sessenta -- cento e sessenta horas... que vamos né... venhamos e convenhamos... é muito pouco... para a formação mais adequada ainda de um aluno... e eu quero mais... eu quero que o aluno frequente o PRONATEC... mas ele complete seu ciclo seu ciclo de estudo no ensino médio candidata... ISSO sim vai permitir o Brasil dar um AVANÇO na educação... o PRONATEC é uma etapa apenas... de um processo... muito mais complexo e que tem que ser MUITO mais ousado e ambicioso... do que esse... que tem o seu governo...

00:26:50

A – candidato... o senhor não respondeu... vocês em oito anos fizeram ONZE escolas técnicas federais... NÓS candidato... fizemos quatrocentos e vinte e duas... o Lula duzentos e catorze e eu duzentas e oito... o meu número é só mil e seiscentos por cento... maior do que vocês fizeram em oito anos... candidato sabe por que... fazer escolas técnicas foi importante? porque ela é a base da parceria... que nós fizemos com o sistema S... o PRONATEC é um ensino gratuito e ele... comporta tanto ensino técnico do nível -- de nível médio quanto qualificação profissional... é gratuito... o material eh didático é gratuito... o transporte... e a merenda... candidato... vocês JAMAIS tiveram um programa dessa dimensão... ALIÁS... o programa de vocês... são programas pilotos...((gesticula juntando polegar e indicador para indicar algo pequeno)) pequenos e fragmentados...

00:27:46

M – muito bem... chegamos ao fim então deste primeiro bloco... do debate... perdão... perdão ((ergue a mão e olha para baixo)) perdão... erro meu... erro meu... tréplica do candidato Aécio... eu ainda -- peço só um minuto... ainda estou com minhas anotações... errei com anotações... (realmente) ((balança cabeça de um lado para o outro – fazendo não))...

00:28:02

B -

[[
tá perdoado Bonner...

M – anh... obriga::do...

00:28:04

A - é da vida...

M – por favor... ((ofegante)) por favor contando o tempo a partir de agora... por favor... candidato...

00:28:09

B - candidata eu acho mais do que esses números decorados... essas estatísticas... vamos falar de educação que é o essencial... o Brasil inteiro está nos escutando hoje... qual o -- o que é que esse governo fez para que a qualidade da educação pública no Brasil avançasse? absolutamente nada... em qualquer ranking internacional candidata... é vergonhosa a posição do Brasil... inclusive em relação a nossos vizinhos... eu se eu puder:: vencer essas eleições... e ser lembrado com uma marca... eu digo a todos os brasileiros... quero ser lembra::do como o presidente que revolucionou a educação no Brasil... vocês tiveram doze anos e nada aconteceu... eu governei Minas... com um orgulho enorme candidata... por oito anos... e levei Minas Gerais que não é o mais rico... dos estados brasileiros... é o mais – é o segundo mais populoso... a ter... a melhor educação fundamental do Brasil... e quem fez candidata... tem mais autoridade para dizer... que vai fazer candidata...

00:29:00

P – ((tosse))

M - agora sim... mais uma vez perdoem candidatos meu erro... chegamos ao fim do primeiro bloco... nós voltaremos a seguir com os eleitores indecisos fazendo perguntas... pra ambos os candidatos... até já...

00:29:12

((vinheta))

2º BLOCO

00:29:38

M - estamos de volta ao debate entre os candidatos à Presidência... e neste bloco como eu disse há pouco as perguntas serão feitas por eleitores... indecisos... aqui presentes... por sorteio ficou determinado que a candidata... Dilma Rousseff do PT irá responder à pergunta do primeiro eleitor que/eu vou sortear agora... é Luiz Alexandre... de São Paulo quem faz a pergunta... Luiz... enquanto isso os dois candidatos... eu quero lembrar os senhores podem ficar de pé... têm toda a arena para se

movimentar ao longo deste bloco inteiro... Luiz cê pode fazer sua pergunta em trinta segundos por favor...

00:30:14

PERGUNTA 1

((A pergunta é lida para os candidatos e o eleitor fica frente a frente com eles))

E1 - meu nome é Luiz Alexandre Filho... eu tenho é... quarenta e três anos sou florista... qual será... qual será a (senhora) ((voz embargada aparentando nervosismo))... ah desculpe... perdão... qual será a sua política para que... para quem mora... de aluguel? pois está cada vez mais difícil... e muito mais caro alugar uma casa... os preços estão muito acima da infração... moro há quinze anos... e o meu aluguel... triplicou... nos últimos quatro anos...

((Aparentemente as perguntas são realmente direcionadas a cada candidato, assim cada eleitor elabora a pergunta para determinado candidato previamente))

00:30:42

A - Luiz Alexandre...

[[

E1 – sim...

00:30:43

A - muito boa a pergunta... cê vai me dar oportunidade pra mim falar... do minha casa minha vida.... o minha casa minha vida contempla... quem quer ter e comprar um imóvel até cinco mil reais... com vários níveis de subsídio... até mil e seiscentos o subsídio é maior mas nas outras duas faixas também tem subsídio... que facilita a você... a pagar a prestação que não compromete muito da sua renda e ao mesmo tempo garante... uma série de vantagens como por exemplo que você não pague o seguro por que nós assumimos a o seguro e você também não tem de dar garantias por que a gente já... a gente tem um fundo garantidor... assim Luiz Alexandre nós vamos fazer se/eu for eleita... mais três milhões... de casas do minha casa minha vida e vamos reajustar... as faixas de renda... ampliando as faixas de renda porque de quatro em quatro anos a gente faz isso... a gente amplia as faixas de renda e assim... eu tenho certeza... que você vai poder ser uma das pessoas contempladas caso você seja sorteado... porque é um processo bastante democrático pra impedir que haja u::so político e manipulação... NÃO passa... não passa pelos... não passa por nenhum órgão político... passa diretamente do empresário... com você... o empresário que va::i construir a casa e a gente ((bate no peito e no no microfone – não proposital)) não financia o empresário... a gente financia

[[

M - tempo candidata...

A - diretamente a você...

00:32:21

M - candidato Aécio tem cinquenta segundos para... a réplica...

00:32:25

B Luiz Alexandre... esse é um drama que... milhões de brasileiros vivem... a dificuldade... de pagar aluguel... e a dificuldade de ter a sua casa própria... ao contrário daquilo que nós assistimos na propaganda anh oficial... não foram entregues três milhões e meio de habitações no Brasil... foram entregues meta::de disso... se tivesse sido entregues... três milhões e meio de habitações... provavelmente... um milhão e meio ou um pouco mais disso de brasileiros estaria numa situação hoje de muito mais tranquilidade... nós vamos ampliar esses programas... habitacionais com parcerias mais efetivas e desburocratizadas com os municípios... e com os estados brasileiros... esse é o grande desafio... eu dizia agora há pouco que ninguém pode ter a exclusivida::de... da preocupação com a questão social... e nós teremos... preocupação PERMANENTE... em ampliar o programa habitacional... e permitir que pessoas como você... tenham acesso a moradia digna... de::: qua-li-da-de...

00:33:20

[[

M - tempo candidato...

B - que infelizmente não vem acontecendo... em parte das atuais (...)

M - seu tempo terminou a três::plica é... da candidata Dilma...

00:33:25

A – candidato... ah desculpa ô ((ri, risos dos eleitores indecisos, pois ela se dirige ao eleitor como candidato)) você pode um dia ser candidato né querido? mas o que eu quero te dizer... NÓS hoje... temos um milhão e oitocentas mil casas entregues... e tem um milhão e oitocentos mil em construção...

a cada dia esse número aumenta por que as casas vão sendo entregues... cê pode ter certeza que esse foi o ÚNICO programa... feito desse porte no Brasil... nós vamos construir... até... nós vamos construir e entre -- e contratar até o final desse ano... três milhões setecentos e cinquenta... MIL moradias... NUNCA no Brasil isso -- aconteceu isso agora por que que/eu acho... que eu tenho condições de fazer... por que NÓS construímos o programa... não é que ele seja monopólio...

00:34:18

[[

M - seu tempo candidata...

A - é que nós fizemos... eles JAMAIS fizeram... eles não têm experiência...

[[

M- seu tempo está esgotado candidata... perdão..

A - obrigado... seu Alexandre...

00:34:24

M - eu gostaria de observar que o posicionamento dos candidatos agora talvez dificulte um pouco... a visão... dos cronômetros... é mais fácil quando os senhores se (enfrentam)... mas eu... por isso eu fui obrigado a interrompê-los e ((A – comenta alguma coisa e o moderador aumenta o tom de voz)) ISSO vai... talvez aconteça... mas... estou aqui pra isso... agora eu vou fazer o sorteio do do eleitor que fará a pergunta pro candidato Aécio Neves... conforme eh está determinado pelo sorteio... é a Renata de Belém... o microfone já chegou pra Renata fazer a pergunta... Renata...

00:34:52

PERGUNTA 2

E2 - meu nome é Renata... Elizondo Souza tenho trinta e oito anos e sou contadora... desde que me entendo por gente... ouço dizer que o Brasil... é o país do futuro... sempre ouvi candidatos afirmando... que irão transformar a nossa educação... as nossas escolas... que irão valorizar o trabalho dos professores... o que o candidato pretende fazer para que este futuro seja possível para os nossos filhos... e que o Brasil do presente... valorize e respeite a educação?

00:35:26

B – Renata... eu respondo com uma alegria enorme a sua pergunta... eu a cumprimento... estive na sua terra essa semana... eu peço que leve um abraço aos amigos do Pará anh de Belém... e... realmente se... nós não enfrentarmos com coragem não com promessas mas com CORAGEM a questão da baixíssima qualidade da educação no Brasil nós não vamos... a lugar algum... esse é o grande desafio essa é a grande questão... eu fui governador de Minas... Renata... e consegui fazer com que Minas Gerais que é o estado que tem o maior número de municípios do Brasil... são oitocentos e cinquenta e três... é um estado muito heterogêneo... por que nós temos lá para muito orgulho nosso um Nordeste encostado no nosso território... conseguimos fazer com que Minas tivesse a melhor educação do Brasil... a minha proposta é fazer isso... em todo o Brasil... nós vamos começar pelas creches... e a e as creches que tiverem recurso público no nosso governo... vão ficar abertas até oito horas da noite... como as pré-escolas que as -- que vão receber as crianças de até quatro anos de idade também com qualidade... e ficarão abertas até esse horário... vamos qualificar o ensino médio flexibilizando os currículos Renata... é muito importante que a pessoa se forme pra uma atividade que ela vai exercer:: na sua região... na região onde mora... onde a sua... família mora... e é muito importante... esse é um compromisso do MEU governo... apoiar a qualificação... e a remuneração dos professores... nós não vamos ter uma educação de qualidade... se os professores não forem... bem remunerados... e o MEU governo vai apoiar aqueles municípios... e estados que remuneram anh pior os seus professores... que têm dificuldades financeiras de dar um salário me::lhor... e uma qualificação melhor... aos seus professores...

00:37:00

[[

M – tempo candidato

B - nós vamos revolucionar a educação no Brasil Renata...

M - a:: réplica...

00:37:06

A - muito boa a sua pergunta... eu... tenho assim um grande compromisso com creche e pré-escola... porque eu acredito que creche e pré-escola... é o futuro do país... a gente dá oportunidade pros -- brasileiro e pras brasileira... NÓS vamos fazer seis mil creches... DUAS mil já entregamos... e tamos construindo mais quatro mil... se eu for eleita eu vou construir:: mais... tantas creches quanto forem os necessário... primeiro pra gente universalizar de quatro a cinco anos a pré-escola... e ampliar o número de crianças de zero a três... agora eu queria te dizer uma coisa... nós aprovamos uma LEI no Congresso que dá... setenta e cinco por cento dos royalties... e o cinquenta por cento do fundo social do pré-sal pra educação... pra que? pra pagar melhor professor...

37:57

[[

M – tempo candidata...
A - é a CONDIÇÃO pra esse país ter educação de qualidade...
M – agora... tréplica do candidato Aécio...

00:38:02

B - Renata... eu volto a sua pergunta né... a gente escuta sempre as mesmas promessas... os mesmos... compromissos... lamentavelmente os que estão no poder há doze anos não fizeram aquilo... que dizem... que vão fazer... se as seis mil creches prometidas... há quatro anos atrás tivessem construídas... muito provavelmente o seu filho... ou seu sobrinho... ou o neto de tantas pessoas que estão aqui nos ouvindo... estariam tendo a tranquilidade de onde deixar... o seu filho... nós vamos cumprir com cada um dos compromissos que nós assumimos... infelizmente o candidato oficial não apresentou um programa de governo... pra que nós pudéssemos saber quais são as metas... quais são as prioridades que ela tem... o nosso está aí... e fala em construção de seis mil creches... fala das pré-escolas... e da QUALIFICAÇÃO... do fundamental e em especial do ensino médio... portanto esteja certa Renata... se eu tiver o privilégio de governar o Brasil... daqui a quatro anos... você vai ter uma nova realidade... na qualidade do ensino público...

00:39:00

M - eu vou sortear ahn mais um eleitor que fará... a pergunta... para a candidata Dilma Rousseff... é Adriana... de Vespasiano Minas Gerais... Adriana só... vamos deixar só que o microfone chegue mais pertinho... pra você poder fazer sua pergunta... agora sim...

00:39:18

PERGUNTA 3

E3 - meu nome é Adriana Pereira dos Santos tenho quarenta anos sou assistente de compras... a corrupção é uma doença contagiosa... e tem sido uma pedra no calcanhar de todos os governos... causando danos irreparáveis... acredito que isso se dá porque a lei... que pune os corruptos... é muito branda... candidata... candidata... como pretende acabar com a corrupção do Brasil... e fazer com que os responsáveis sejam punidos de forma exemplar... pelos seus atos... e que tanto envergonham o nosso Brasil?

00:39:46

A - Adriana cê tem toda a razão... a lei é branda... quando a lei é branda... você investiga... você identifica e na hora de punir... o criminoso... o corrupto se evade... por isso que eu propus... CINCO grandes... medidas... de combate à impunidade... primeiro... transformar em crime... eleitoral... a caixa dois... segundo... o funcionário público... que enriquecer sem mostrar a origem... ele... per... de o bem...((contando com os dedos)) e além de perder o bem... ele... é... criminalizado... ao mesmo tempo... o direito das pessoas que enri – o direito do do poder público... em relação às pessoas que é... enriqueceram sem dei deixar claro qual é a origem do bem... ele perderá o bem... hoje no Brasil ele paga o Imposto de Renda e não perde o bem... ENTÃO... e criar também uma instância especial... dentro dos tribunais superiores pra julgar mais rápido os crimes os crimes eh com foro especial... os crimes de colarinho branco também... isso significa... que nós vamos ter um conjunto de medidas para que haja a punição daquele que foi o corrupto e o corruptor... eu... tenho orgulho de ter... dado INTEIRA autonomia... que não era DADA nos governos anteriores... porque nomeavam... filiados... de partidos pra dirigir a Polícia Federal... a Polícia Federal no meu governo investiga...

[[

M - seu tempo candidata... seu tempo candidata...

00:41:26

00:41:29

M - a réplica é do candidato Aécio...

B – minha... querida conterrânea... eu... reconheço que você hoje expressa o sentimento de... milhões de brasileiros... que não aguentam mais... abrir todo dia os jornais... e ver qual é o caso novo de corrupção... e não e quando não há punição a indignação... é ainda maior... é o que nós estamos assistindo no Brasil... de hoje... eu vejo a candidata Dilma apresentar aqui um conjunto de propo::stas... muitas delas estavam em tramitação no Congresso Nacional... durante todos esses últimos anos... não houve qualquer ação... do PT ou do governo do PT para que algumas dessas propostas... pudessem... avançar... por quê? porque não houve preocupação do PT no combate efetivo à corrupção... essa é a grande realidade... eu vou lhe dizer aqui olhando nos seus olhos... existe uma medida... que está acima de TODAS as outras e não depende do Congresso Nacional... pra acabarmos com a corrupção no Brasil... vamos tirar o PT do governo...

[[

P – uuhhh ((plateia aplaude e alguns sons de vaias aparentemente louvando))

M - sem manifestações do público... por favor... candidata... só um minuto pra senhora não ser prejudicada... não pode haver manifestação do público...(apontando com o indicador) os senhores sabem... por favor...

00:42:37

A - Adriana...

M - candidata...

A - veja você... que quem fala... é o representante do partido que tinha uma prática Adriana... que/era engavetar todos os proje -- todas as investigações... tudo o que era investigação... engavetava... de deputado de senador de ministro...(enumerando com os dedos) ISSO Adriana levou o Brasil a SEMPRE ter... um CONJUNTO de julgamentos que ninguém nunca... nunca viu e nem um... e nem um e nem deu fé... foram... todos soltos... eu queria te dizer uma coisa... para que você combata a corrupção... que é o que EU quero... eu tenho certeza que é o que o Brasil quer... eu tenho na minha vida... uma -- eu tenho um orgulho... eu NUNCA nunca... compactuei com corrupto... OU corrupção... SEMPRE combati... fui atrás...

00:43:34

[[

M - tempo candidata...

A - e vou... e vou te dizer... DOA a quem doer... eu vou condenar... corruptos e corruptores...

[[

M - seu tempo candidata...

P - uuhhh ((plateia ao fundo começa a vaiar e depois aplaudem, esse público não é constituído pelos eleitores indecisos))

00:43:40

M - seu tempo terminou... candidata... nós vamos agora... por favor... mais uma vez eu pe::ço que o público não se manifeste... vamos sortear mais um candidato... (A - acabou?) (não) sim... agora é a próxima pergunta... ela será feita para o candidato Aécio Neves por Carla de Curitiba... Carla... só um minutinho Carla... o microfone tá chegando pronto...

[[

E4 - tá bom...

PERGUNTA 4

E4 - meu nome é Carla de Fátima Ferreira Nunes tenho 40 anos... e eu sou caça talentos... o país aos poucos... está se tornando um país de idosos... há algum projeto... que assegure aposentadoria num futuro próximo... uma vez que haverá MAIS idosos do que contribuintes?

00:44:25

B - Carla... eu agradeço a sua pergunta e essa deve ser uma preocupação de qualquer governante responsável... o Brasil envelhece e o Brasil não tem hoje... ser::viços e nem mesmo a proteção necessária aos idosos... o INSS anh Instituto Nacional de Seguridade Social no nosso governo no nosso programa de governo... que nós apresentamos... até em respeito em respeito aos eleitores... aos cidadãos... um programa de governo ele se transforma também em um instituto da cidadania... onde nós vamos cuidar... inclusive de casos por exemplo de pessoas que contribuíram durante um determinado período na sua vida... passaram alguns anos sem contribuir e são desestimuladas a fazê-lo... porque elas não têm como voltar atrás... nós vamos cuidar dessas pessoas... encontrar for::mas para que elas possam... se aposentar... e eu tomei uma decisão Carla... em relação a uma questão que afeta... em muito... a r::enda do aposentado brasileiro... que/é o fator previdenciário... eu quero aqui falando a você... aos paranaenses mas a todos os brasileiros que nós vamos rever o fator previdenciário... para que ele não puna como vem punindo... a r::enda dos aposentados... portanto nós construímos... ao longo... de todos esses meses... numa ampla discussão... com centrais sindicais com lideranças extremamente importantes representativas dos aposentados brasileiros... políticas que visem garantir a eles... uma remuneração melhor... como por exemplo inclui incluindo a cesta de medicamentos... no cálculo dessas aposentadorias... mas o compromisso... definitivo... é fazer a revisão... do fator previdenciário... pois isso dará um alívio muito importante... aos aposentados brasileiros...

00:45:57

A - Carla... muito boa sua pergunta porque ela mostra uma coisa: quem criou o fator previdenciário? criou o fator previdenciário o governo PSDB... sendo líder... o senador... na época eu acho que ele era deputado... então Carla... essa é uma questão muito séria... que você perguntou o seguinte... quando... o país ficar cheio de idosos... quem vai pagar a aposentadoria daqueles... que ficaram idosos e que não trabalham? vai ser... como sempre o pessoal da ativa... por isso quando a gente olha pra a questão do fator previdenciário é muito importante abrir a discussão com as centrais sindicais... nós sistematicamente abrimos... QUASE chegamos a um acordo... do oitenta e cinco pra mulher... noventa

e cinco pros homens... eu acredito que esse acordo é possível... um acordo que resolva a questão... criada pelo governo do PSDB (...)

00:46:54

[[

M - tempo candidata...

A - que é esse do fator previdenciário...

00:46:57

M - candidato Aécio... a tréplica...

B - olha eu confesso que fico feliz com a evolução... da posição... da candidata... realmente foi criado o fator previdenciário num momento de aguda crise da previdência... e depois ele foi derrubado no Congresso Nacional... e quem vetou a sua derrubada? o presidente Lula... do governo do PT... foi derrubado por uma proposta do deputado Fernando... Coruja... o que eu quero dizer é que os nossos compromissos eles não mudam às vésperas das eleições... nós vamos construir uma REDE de proteção aos idosos hoje... que passa pelo fator previdenciário revisto portanto por um outro instrumento... que não puna tanto como vem punindo os aposentados o fator previdenciário... mas uma rede de proteção... que passa pela saúde... com com ação específica aos idosos... as casas de cuidado que esse que nesse governo são muito poucas... nós temos que criar e forta e estimular os profissionais que cuidam dos idosos... para que eles tenham uma melhor remuneração e mais estímulo... a dedicarem-se... a essa carreira...

[[

M - s::eu tempo candida::to...

00:47:53

M - nós estamos encerrando aqui... o segundo bloco desse debate daqui a pouco os candidatos voltam a fazer perguntas... entre si ((aproxima as mãos com os dedos indicadores))... até já...

00:48:02

((vinheta))

3° BLOCO

00:48:27

M - vamos continuar com o debate entre os candidatos à Presidência e neste blo::co... eles já estão posicionados porque voltam a fazer perguntas... entre si... na ordem determinada pelo sorteio prévio quem abre essa rodada... é Aécio Neves... candidato... trinta segundos...

00:48:42

PERGUNTA 1

B - candidata... a diretora de assistência social do seu governo... confirmou essa semana numa reunião com prefeitos... em Minas Gerais... que os re que os repasses do Fundo Nacional de Assistência estão atrasados em três meses... esse fundo na verdade... ele atende aos progra::mas mais fundamentais do seu governo... os programas de assistência... trata-se de recursos para... entida::des que prestam... a primeira atenção às pessoas que mais anh necessitam... em relação ao orçamento voltado às pessoas portadoras -- as pessoas com deficiência... que é o termo adequado... foi executado apenas ONZE por cento do que foi aprovado... até aqui... o que vem acontecendo com seu governo... candidata?

00:49:21

A - candidato eu acho que o senhor tá muito mal informado... o meu governo... tem... um tem feito um IMENSO esfor::ço para... levar:: atendimento... de saúde de educação e acessibilidade((enumerando com dedos)) as pessoas com deficiência... temos também () tido todo um cuida::do de na assistência social... criar através dos CRAS... dos centros... de referência da assistência social... criar... TODA uma política de assistência social... o CENTRO dessa política é o Bolsa Família... mas além do Bolsa Família candidato que NUNCA teve um atra::so... nós temos uma série de outras -- de outros programas complementares... eu não tenho é... eu não tenho... a menor:: DÚVIDA em afirmar para/o senhor... e aqui para os nossos... é.. eleitores indecisos... que o meu governo NÃO atrasa programas sociais... nunca ((com o indicador fazendo gesto de negação)) atrasou nem contingenciou... e quero dizer mais uma coisa pra você... enquanto vocês no Bolsa Família... por... todos os... OITO anos do governo Fernando Henrique gastaram quatro bilhões duzentos... nós gastamos... QUATRO bilhões e duzentos apenas em dois meses ((sinaliza dois com os dedos)) de pagamento do Bolsa Família... não tem a MENOR... dimensão... nem comparativa... com o governo que vocês fizeram...

00:50:55

B - lamento candidata que a senhora esteja tão desinformada em relação ao seu governo... estão SIM atrasados os repasses... do fundo nacional de assistência... e quero me dirigir aos municípios brasileiros... aos prefeitos... que sabem exatamente o que eu estou dizendo... que no nosso governo isso não vai acontecer... que as pessoas com deficiência... terão prioridade na liberação dos recursos... ONZE por cento apenas executados... até o final do mês de outubro... eu tenho conversado muito candidata... com a – a parceiros e amigos meus que cuidam -- que se dedicam a sua vida e a essa questão... Mara Gabrielli... Otávio Leite... Eduardo Barbosa... agora o meu amigo Romário... cujo apoio aqui agradeço... e assumi com eles um compromisso... o no nosso governo... as APAES serão fortalecidas... diferente do seu governo que tentou... ex-tin-gui-las... e esses repasses da garantia das transferências desses recursos... será prioridade absoluta no meu governo... pode faltar pra outras coisas... pra essa não faltará...

[[

M – tempo candidato...

00:51:50

A - pro seu governo candidato... eu tenho certeza... seus governos... tanto do PSDB como o seu em Minas Gerais... vocês JAMAIS repassaram... pras APAES o que nós repassamos em todo o meu período de governo... CINCO milhões... e novecentos mil... isto candidato... está... ESCRITO e REGISTRADO... nós fizemos com as APAES... o MAIOR programa dentro... do que nós entendemos como viver sem limites... ao mesmo tempo candidato... NÓS eh oferecemos para as pessoas com deficiência... TODA uma assistência e uma atenção... seja no que se refere à saúde como a educação... além disso candidato... tem um dado importantíssimo as as a nossa política para as pessoas com deficiência... re repre reconhece... nas pessoas com deficiência cidadãos brasileiros...

[[

M –

seu tempo... seu tempo candidata...

P – eh eh

M – Ahn vamos agora a sua pergunta para o candidato Aécio...

00:52:56

PERGUNTA 2

A – candidato... em qualquer governo... e eu tenho certeza... que os eleitores indecisos aqui sabem disso é fundamental... planejar... quem não planeja candidato... não... consegue enfrentar... os desafios que... ocorrem PRINCIPALMENTE um governo... eu queria saber como/é que o senhor enxerga esta questão da água... em São Paulo... houve ou não houve falta de planejamento candidato?

00:53:27

B - certamente que houve candidata... e segundo o TCU... do seu governo... ((apontando para a candidata))

P – ehh ((alguns aplausos rápidos))

B - porque o Tribunal de Contas da União acio::na ÓRGÃOS do seu governo... porque nós tamos tendo candidata não é apenas em São Paulo... nós tamos tendo em toda a região Sudeste... ausência de água... e a senhora sabe muito bem... que nós tivemos a maior crise hídrica dos últimos oitenta anos falta... de:: chuvas... o governo de São Paulo... diferente do governo... federal buscou fazer o que estava a suas mãos... e o elei e o eleitorado de São Paulo... a população de São Paulo anh decidiu... quem tava com a razão... quem realmente falava com sinceridade... o seu candidato aqui em São Paulo candidata... fez essa campanha demonizando a ação do governo estadual... o governador Geraldo Alckmin foi eleito... e propôs anh iniciativas como um bônus para aqueles que... economizassem água... cerca de oitenta por cento dos paulistas... aderiram... infelizmente... nós não tivemos a parceria da ANA... por que será... que a Agência Nacional de Água não estava aqui... planejando? será por que as indicações... da senhora Rosimere... levaram... os diretores da ANA... ou pelo menos um diretor da ANA ao presídio ao invés de trazê-lo a São Paulo para planejar com o governador de São Paulo? candidata... esse aparelhamento da máquina pública... é a face mais per::versa... do seu governo e do governo ANTERIOR... os técnicos são substituídos por apadrinhados políticos... a Agência Nacional de Água... e posso citar outras na sequência se a senhora... quiser não foram anh ali colocadas pessoas pela sua qualificação... mas por sua INDICAÇÃO... faltou parceria do Governo Federal... nessa questão candidata...

00:55:02

A – candidato... o FATO é que a agua é responsabilidade do Estado... NÓS (temos) -- somos parceiros... NÓS nesse caso agora... do projeto de São Lourenço que é o único que o governo do estado apresentou... NÓS demos o dinheiro pra fazer o projeto... e tamos financiando um bilhão e oitocentos milhões... candidato... NÃO PLANEJAR no estado mais RICO do país... é uma

VERGONHA... é uma VERGONHA candidato... porque os estados do Nordeste estão enfrentando a mesma seca e nenhum deles você tem um quadro com essa gravidade... aí:: o senhor vai me desculpar... mas eu vou concordar... com o humorista José Simão... vocês estão levando o ESTADO... para ter um programa... “meu banho... minha vida”... é isso que vocês conseguiram.

P – ahh uhh ((alguns aplausos))

00:55:55

M - a tréplica do candidato:: Aécio...

[[uhh uhh ((aplausos))

B – candida::ta... candidata

[[
M – mais uma vez... eu peço silê::ncio... candidato Aécio... a sua tréplica...

00:56:03

B – candidata... a ausência de planejamento não é uma vergonha... nos estados mais ricos é uma vergonha em to::das as regiões do Brasil... e essa é a marca do:: seu governo CANDIDATA... a transposição do São Francisco... que levaria água as populações mais carentes do PAÍS... era pra ter ficado pronto em dois mil e dez... nós estamos em dois mil/e catorze... e aqueles que estão lá próximos das obras... não acreditam mais que verão uma gota d’água... mas eu assumindo a presidência da República estejam certos que essa obra será concluída... a Transnordestina candidata... falta de planejamento... orçada em quatro bilhões... já se gastou... mais de oito bilhões... ninguém sabe quando ficará pronta... Abreu e Lima candidata... uma obra orçada em quatro bilhões de reais... e já se gastou mais de trinta bilhões... onde/é que houve o planejamento candidata? o seu governo... é o governo da ausência de planejamento... por isso nós temos hoje... uma um custo Brasil altíssimo... baixíssimos investimentos sem logística... e quem é punido por isso... é o cidadão... brasileiro...

00:56:58

[[
M – tempo candidato... candidato... o senhor pode fazer agora... a pergunta à candidata Dilma...

00:57:02

PERGUNTA 3

B - candidata eu tenho... dito que é preciso que façamos uma reforma política no Brasil... entre todas propostas que tenho apresentado... não conheço as suas... eu tenho dito que temos que acabar com a reeleição... vivemos a experiência da reeleição... e acho que o seu governo acabou por desmoralizá-la... a Folha de São Paulo publicou há poucos dias que numa sexta-feira... dos seus trinta e nove ministérios... apenas QUINZE ministros estavam... trabalhando... e que a senhora ao longo dos últimos trinta e cinco dias... segundo o jornal ahn de hoje... foi duas vezes ao Palácio do Planalto... quem tá governando o Brasil candidata?

00:57:36

A – candidato... EU governo o Brasil e gover::no... sistemática e diuturna... mente candidato... agora... eu acredito que a questão da reforma política não é a reeleição não... se de fato o senhor tá interessado em combater a corrupção... a questão MAIS séria da reforma política é o fim do financiamento empresarial... das campanhas... porque com o fim... do financiamento empresarial nós acabaremos com a influência... do poder econômico sobre as eleições brasileiras... ISTO candidato é que é uma vergonha... além disso candidato... eu sou a favor... da paridade homens e mulheres... e aqui tem as mulheres indecisas que sabem a importância... da representação feminina... sou... a favor do fim... da eleição -- da coligação na eleição proporcional... e sou a favor dos dois turnos... na eleição porpor proporcional... que é a proposta da CNBB e da OAB... candidato eu acho que o senhor... não tem interesse na reforma... política porque a única coisa que o senhor fala é sobre reeleição... quando... -- vocês são interessantes... vocês... foram e criaram a reeleição... existe inclusive TODO um PROCESSO por corrupção... que era a compra de votos para... aprovação da reeleição... e agora o senhor me vem com essa... que o senhor é contra a reeleição...

00:59:12

[[
M – tempo candidata...

M – réplica...

B - candidata aqui nos brinda com uma pérola... quer dizer que a senhora é contra o financiamento privado? candidata...

[[
A - empresarial candidato... o senhor tá esquecendo...

00:59:23

[[
M - candidata a senhora precisa... aguardar que ele responda...

00:59:26

B - vamos manter as regras?

M - vamos retomar do começo... cinquenta segundos para o candidato Aécio Neves...

00:59:32

M - agradeço sua gentileza e a da candidata... candidata no ano passado... um ano não eleitoral... o seu partido... o PT... recebeu OITENTA MILHÕES de reais em doações EMPRESARIAIS candidata... que o seu partido não tem autoridade para falar sobre isso... a sua campanha é uma campanha MILIONÁRIA... agora às vésperas do segundo turno... o seu coordenador financeiro da campanha pediu para aumentar o teto de gastos... ((sinalizando um aumento, elevando a mão esquerda)) porque ((ri)) não tinha mais onde colocar... dinheiro candidata... eu não... eu sempre defendi limitações no financiamento privado... e defendi o voto distrital misto... e defendi a a cláusula de desempenho... algo inclusive que foi aprovado no tempo... em que eu estava na Câmara dos Deputados... a senhora apresenta uma proposta que eu gostaria de conhecê-la anh porque não sei como funcionaria... dois turnos de eleição proporcional... essa é a primeira anh vez que ouço... as NOSSAS propostas para reforma política estão claras...(o tempo encerrou)) entre elas o fim da reeleição e mandatos de cinco anos para TODOS os cargos públicos...

[[

M - a tréplica

01:00:28

[[

M - candidato o seu tempo está esgotado... TRÉPLICA da candidata Dilma...

01:00:32

[[

A - candidato... fim... do financiamento... empresarial é diferente do fim do financiamento privado sabe por que candidato? cê pode ter financiamento de pessoas físicas... não PODE de empresas candidato... isso acontece em várias democracias do mundo... candidato eu fico muito surpresa... com as posições do senhor... eu acredito... que... HOJE... nós sabemos que se... não for investigado... e se não for punido... o crime de corrupção vai se reproduzir... UM dos fatores... responsáveis... pelos... crimes de:: corrupção é que no Brasil o financiamento... EMPRESARIAL das campanhas coloca DENTRO das campanhas... de TODAS candidato... o fator:: do poder econômico... e isso parece que o senhor é a favor dele...

[[

M - candidata... TEMPO esgotado... a senhora já pode fazer a pergunta pro candidato... Aécio...

PERGUNTA 4

01:01:32

A - vou fazer... candidato... NÓS... temos uma -- damos muita importância... à agricultura no Brasil... durante o meu governo... nós tivemos um aumento muito grande... da safra... vocês... e::m dois mil e dois... tiveram um financiamento de TRINTA bilhões... hoje nós temos um financiamento para a agricultura de cento e OITENTA bilhões... se o senhor for eleito... quais são as principais medidas que o senhor tomará nessa área?

01:02:07

B - candidata... mais uma vez o convite... eu lhe faço... vamos olhar para frente... não vamos aqui debater... olhando no retrovisor:: da história... cada governo em seu tempo fez aquilo que julgava... essencial... o PSDB para muito orgulho nosso... fez o maior programa de distribuição de renda desse país que foi o Plano REAL... a estabilidade econômica que tirou o FLAGELO da inflação das costas dos cidadãos... brasileiros... e o meu compromisso com o agronegócio não é um compromisso que vem de agora... é um compromisso que/eu trago comigo desde a minha formação... em Minas Gerais... nós vamos ter uma política... agrícola baseada no crédito anh no seguro e no r::espeito na segurança jurídica no campo candidata... a senhora permitiu... que no seu governo... um dos setores de maior potencialidade do país... o etanol fosse destruído... cerca de setenta usinas deixaram de moer... o desemprego chega candidata... no Nordeste brasileiro... nas regiões mais pobres que fornecem... a cana-de-açúcar... nós temos que ter uma política... agrícola candidata que em primeiro lugar... TIRE o Ministério da Agricultura desse loteamento político a que ele foi submetido... eu tenho dito que criarei o superministério da agricultura... e lá estarão pessoas conectadas com o ah o setor... pessoas que têm autoridade para sentar-se com o MINISTRO da Fazenda... para defe para para definir política econômica... com o Ministro do Planejamento... para definir orçamento... e com o Ministro da Infraestrutura... porque esse será um ministério anh criado no meu governo... para definir os investimentos em logística... que anh garantam maior competitividade... a quem produz no Brasil candidata...

[[

M -

tempo

01:03:41

A - candidato vocês deixaram... a agricultura a pão e água... candidato... uma pessoa ela fala pro futuro... mas ela tem de mostrar as suas credenciais... quando eu falo pro futuro... eu os mostro as minhas credenciais... as credenciais de vocês no caso da agricultura é... pa par::cos recursos... pouquíssimos... financiamento a juros elevados... não tinham política de seguro... não tinham política de assistência técnica... e não davam a menor importância ao agricultor familiar... não davam importância a um dos segmentos MAIS importantes do Brasil que responde por setenta por cento dos alimentos... ENTÃO candidato... me desculpa mas o senhor falou falou e não apresentou NADA de concreto... NEM no presente... agora TAMPOUCO pro futuro...

01:04:34

B - candidata não tente reescrever a história... o PRONAF... foi criado no nosso... GOVERNO... o mais importante instrumento da agricultura familiar que/esse país... já viu... a grande verdade candidata... é que quem olha muito para o passado... é porque... quer fugir do presente... ou não tem nada a apresentar em relação ao FUTURO... vamos debater o Brasil daqui pra frente... a crise é gravíssima em todos os setores... o Brasil é um país extremamente produtivo... da porteira pra dentro... da porteira pra fora falta tudo candidata... falta ferrovias faltam hidrovias... faltam rodovias portos ((enumerando com os dedos)) já que os recursos estão indo pra portos... fora do Brasil... e é preciso que haja pla-ne-ja-men-to para que nós façamos o quê? um combate um combate quase que como uma guerra ao custo Brasil... quem produz no Brasil não tem competitividade... e nós e nós estamos perdendo mercados fora do Brasil... porque/o seu governo optou por um alinhamento ideológico a nossa política externa... que não abriu um novo mercado ao Brasil...

[[

M - seu tempo acabou candidato...

01:05:30

M - candiDATO o senhor pode fazer a pergunta... já na sequência à candidata Dilma...

PERGUNTA 5

01:05:35

B - candidata anh há algum tempo atrás... o mediador desse debate William Bonner ele fez uma pergunta... e a senhora não respondeu... eu gostaria que agora a candidata Dilma Rousseff que está aqui... pudesse... responder aos brasileiros... não há nenhum brasileiro candidata... que não não tenha uma opinião... clara sobre o que aconteceu no mensalão... ou contra ou a favor... eu por exemplo acho que os condenados foram condenados porque cometeram irregularidades... membros do seu partido acham que eles são heróis nacionais... para a candidata Dilma... Rousseff... o seu José Dirceu por exemplo... ele foi punido adequadamente... ou ele é também um herói nacional?

P - ahh

[[

M - tempo candidato...

01:06:11

A - candidato... se o senhor me responder por que que:: o chamado mensalão... tucano-mineiro até hoje não foi julga::do... por que que/o senhor Renato Azeredo... ALIÁS Eduardo Azeredo pediu... pediu... renúncia do seu cargo pra pro processo voltar pra primeira instância o senhor estaria sendo... de fato... uma pessoa correta... mas não... o senhor faz uma política e... ADOTA uma estratégia nesse debate que/é uma estratégia... estranhíssima... primeiro... o senhor fala no PRONAF... o PRONAF... do SEU governo era dois bilhões... o PRONA::F do meu governo é vinte e quatro bilhões... há uma diferença candidato... expressiva... da mesma forma... os o o houve o julgamento... do mensalão... do do ligado ao meu partido... HÁ -- é necessário dizer que eles tão conde eles foram condenados e foram pra cadeia... no entanto... o MENSALÃO do SEU partido não teve... NEM condenados NEM punidos... é essa a realidade candidato não fuja dela... o senhor:: é o primeiro a falar em corrupção... mas eu posso enumerar TODOS os processos... de vocês... que nunca foram julgados e as pessoas tão soltas... o processo do SIVAM... to::dos soltos... o processo da pasta rosa... to::dos soltos... o processo dos TRENS de São Paulo... TODOS soltos...

01:07:45

[[

M - seu tempo candidata...

P - ohoh

01:07:47

B - candidata... a senhora traz agora... além da negação à resposta do que/eu perguntei... acho o que Brasil merece saber o que a cidadã o que a candidata Dilma acha em relação à condenação do mensalão não sei por que tanto constrangimento... mas a senhora traz aqui duas afirmações... muito perigosas candidata... a primeira delas é em relação a essas denúncias... porque a senhora era dona da mesa e da gaveta... e o seu partido ao longo desses doze anos... se existia algum indício de irregularida::de... a obrigação do governante... é mandar abrir investigação... vocês não fizeram isso...

e se/a senhora quer falar do mensalão mineiro candidata... o chamado mensalão mineiro... vamos aguardar que/ele seja julgado... mas a senhora agora comete... um grave enh tal talvez até uma... anh a senhora antecipou algo que possa... que pode amanhã lhe criar lhe criar constrangimentos... porque o principal acusado do mensalão mineiro... é o coordenador da sua campanha em Minas Gerais...

01:08:40

[[

M - seu tempo candidato...

B - o senhor Walfrido dos Mares Guia... que voou no avião presidencial com a senhora...

P - anh anh ooh

[[

M - tempo candidato...

P - ((aumenta a interferência do público))

M - a tréplica...

B - essa semana candidata...

01:08:46

P - ooh ((alguns aplausos))

M - eu vou pedir silêncio... o microfone está fecha::do... o microfone está fechado... e os senhores por favor não se manifestem... nós estamos respeitando aqui as regras do debate...

P - ()

M - candidata Dilma tem agora... tré... mais um minuto... eu estou controlando o tempo... e estou permitindo que AMBOS os candidatos tenham condição de concluir raciocínio... o que/ eu não permito é que eles come::cem um novo raciocínio depois... é razoável e tá equilibrado até agora... por favor os senhores não se manifestem...

P - ((APLAUSOS))

A - candidato... ((muito baixo)) o senhor precisa estudar mais... sabe candidato... processos arquivados... processos encerrados e vocês... ((apontando para o retor B)) arquivaram e encerraram... e deixaram também... passar/o tempo para o julgamento... sabe o que é que acontece candidato? eu não sei se o senhor sabe... só o Ministério Público ABRE... processos engavetados e processos arquivados... e vocês arquivaram... TODOS os processos inclusive o SEU candidato a ministro ia ser... ia ser julgado por improbidade... mas como... tinha passado o prazo do julgamento... ele não foi sequer denunciado... então candidato... a estratégia do engavetador... para o caso da impunidade durante o seu governo deu certo...

01:10:06

M - concluída... a tréplica... é a SUA pergunta ao candidato Aécio... candidata Dilma...

01:10:11

PERGUNTA 6

A - pois não... eu queria falar... sobre um assunto muito importante que é a educação... NÓS somos... a favor do ENEM... que é uma forma de acesso democrático à universidade... ao mesmo tempo... criamos o PROUNI... criamos o PROUNI que é o acesso... à universidade privada e à faculdade privada das pessoas... que não têm renda pra pagá-los... e também fizemos o FIES... candidato por que que vocês foram contra... o ENEM... são contra -- foram contra o PROUNI... entraram até na Justiça contrário... a ela... a ao PROUNI ?

01:10:52

[[

M - tempo candidata...

B - candidata não posso deixar de retornar à pergunta anterior e dizer que infelizmente... nós vamos às urnas todos nós brasileiros... sem que saibamos... o que a candidata e o que a cidadã Dilma... Rousseff acha em relação... ao mensalão... talvez por dificuldades com os seus... companheiros de partido... mas que os brasileiros possam fazer... esse julgamento... candidata... a senhora deveria honrar aquilo que escreveu candidata... ao presidente Fernando Henrique reconhecendo quais eram as prioridades naquele momento... o grande presidente da estabilidade segundo disse a senhora... em relação a mim ao meu governo candidata... eu fico sempre com os enormes elogios que a senhora me fez... até constrangido porque eram elogios realmente muito fortes que nem correligionários costumemente me faziam... a senhora me considerava... um dos melhores governadores anh do Brasil... o governador abro aspas para a senhora "exemplar"... o que é que mudou? o fato de/eu ser candidato? ser seu adversário hoje? não candidata nós temos que tratar as coisas como elas são... nós sempre valorizamos a educação... o PROUNI vamos de novo é INSPIRAÇÃO de um projeto de um governo tucano em Goiás... ampliado e precisará ainda ser mais ampliado... mas ele tem um problema candidata... que/o meu programa de governo que existe... já que/o da senhora ninguém conhece... nós vamos cuidar de apoiar esses jovens porque muitos estão deixando a a universidade porque não têm como chegar na universidade... não não tem como comprar o material didático necessário... nós vamos

dar... além de ampliar o PROUNI nós vamos dar um apoio... a esses jovens para que eles possam... completar o curso...

01:12:27

[[
tempo candidato

M - é sua réplica...

A - já que o senhor perguntou... eu quero dizer que a sua máquina de propaganda candidato é muito eficiente... eu acreditei no seu choque de gestão... até saber que o senhor tinha conseguido... transformar:: o estado de Minas no segundo mais endividado do país... EU acreditei candidato que o senhor... investia em saúde e educação... até... ler um parecer do TCU em que fica CLARO que o senhor não cumpriu o mínimo constitucional... nem em saúde... nem em educação... agora CANDIDATO vocês nunca foram a favor do PROUNI... vocês entraram... no Supremo Tribunal Federal... pedindo pra que essa... pra que a lei do PROUNI... fosse considerada inconstitucional... candidato... no ENEM vocês SEMPRE criticaram... agora... que oito milhões e setecentos mil pessoas... estão fazendo isso... o senhor vem aqui dizer que concorda?

[[

M - tempo esgotado... tréplica... candidato...

01:13:26

B - candidata... nem o fato de ter passado toda a sua vida longe de Minas Gerais... justifica... ofender tanto a realidade de Minas Gerais candidata... a senhora no último debate... fez uma ofensa aos fatos... e teve o constrangimento... acredito eu de ler no dia seguinte... um documento do Ministro do Tribunal de Contas dizendo que APROVOU as nossas contas... aliás foram aprovadas por unanimidade::de pela correção dos nossos INVESTIMENTOS candidata... quem não gasta em saúde é o seu governo... em dois mil e nove o TCU pediu que vocês retirassem do cálculo... do gasto com saúde... recursos para o Bolsa Família candidata... essa é a grande realidade::de... vocês demoraram a regulamentar a emenda vinte e nove muito mais do que era... cabível aceitável... Minas Gerais... é um estado extraordinário candidata... é o estado que só cresce e tem a melhor educação fundamental do Brasil... a melhor saúde da região Sudeste... é o que teve um governador... muito correto candidata...

01:14:22

[[

M - tempo esgotado candidato... muito bem...

depois do intervalo... nós teremos o ÚLTIMO bloco deste debate... e os candidatos a presidente...

P - ehh ohh ((palmas))

M - VOLTARÃO a responder as perguntas dos eleitores indecisos... até já...

01:14:35

((vinheta))

4º BLOCO

01:15:03

M - voltamos com o debate entre os candidatos à Presidência... e neste bloco as perguntas... voltarão a ser feitas por... eleitores indecisos aqui presentes... por sorteio ficou determinado que a candidata Dilma Rousseff... irá responder... a pergunta do eleitor que eu vou sortear... agora... será: Elizabeth... do Rio de Janeiro... onde está Elizabeth?((baixando o tom da voz)) ali está Elizabeth...((ri)) o microfone chegou Elizabeth... pode fazer a pergunta...

PERGUNTA 1

01:15:35

E5 - meu nome é Elizabeth... da Silva Gomes Andrade... tenho quarenta e oito anos e sou dona de casa... a maioria dos bairros próximos... de onde eu moro... tem esgoto a céu ABERTO... quando chove... as pessoas perdem um pouco... do que puderam conquistar... o que impede de verdade... os governos resolverem... esse problema?

01:15:59

A - Elizabeth uma boa pergunta... eu tenho... um compromisso com o futuro Elizabeth... é acelerar essa questão... do tratamento e da coleta de esgoto... NÓS estamos colocando hoje... setenta e seis BILHÕES em parceria com estados e municípios... por que em parceria Elizabeth? porque... não (só) não é governo federal que realiza diretamente a obra... porque a Constituição passou o saneamento... pros estados e pros municípios... mas NÓS achamos... ((apontando para si)) que o governo federal tem OBRIGAÇÃO de colocar dinheiro... porque... saneamento é/uma questão... de saúde pública... e:: também de civilização... NÓS temos feito uma série... de... investimentos... geralmente obra pública...

mas também MUITAS PPPs... ou seja parcerias público privadas... eu vou dar... ABSOLUTA prioridade a: esgotamento sanitário... NÓS conseguimos um AVANÇO nos últimos... quatro anos mas esse avanço ainda não é suficiente... porque durante MUITOS anos nesse país... não se investiu... em esgoto tratado... no caso da água... do recurso hídrico... também é uma questão muito séria... porque têm municípios ainda... que não têm tratamento de água... isso eh esse fato eh é menos é menos importante porque são menos municípios...

01:17:36

[[

M - tempo esgotado candidata...

A - mas é outro outra questão que eu vou dar total empenho...

01:17:38

[[

M - seu tempo está terminado candidata... a RÉPLICA do candidato Aécio Neves...

01:17:43

01:17:49

B - ((ri)) Elizabeth... eu não vou terceirizar responsabilidades... EU Presidente da República vou cumprir o meu papel... o primeiro deles... é desonerar as empresas de saneamento... do PIS-COFINS... algo que foi prometido pela candidata há quatro anos... e não foi cumprido... hoje Elizabeth cinquenta e dois por cento dos domicílios brasileiros... isso é quase que inacreditável... não têm esgotamento sanitário adequado... sete MILHÕES dos do dos domicílios... brasileiros não têm sequer... um banheiro... em casa... é:: sim fundamental que nós resgatemos a capacidade de fazer par::ceria com os municípios... mas é fundamental... que nós permitamos aos municípios também... darem a contrapartida... e isso não vem acontecendo... nesse governo... eu Presidente da República vou tratar essa questão... diretamente e não vou transferir... essa responsabilidade... para municípios... e tão pouco para estados brasileiros...

01:18:40

A - Elizabeth... ele não pode fazer isso porque não é atribuição... da União fazer isso... NÓS não podemos inter::ferir no estado... por que seria... CRIME de responsabilidade do Governo Federal... NÓS podemos sim fazer parcerias Elizabeth... e é isso que nós fazemos... nós... geralmente Elizabeth... nos estados mais pobres e nos municípios mais pobres... nós tiramos dinheiro do NOSSO orçamento ((apontando para si)) e colocamos... para... pagar as obras de saneamento que é tratamento de esgoto e coleta... agora... nos estados mais ricos nós financiamos... mas financiamos em condições MUITO razoáveis... né vinte anos pra pagar... cinco anos de carência... e juro... bastante baixo... ENTÃO Elizabeth... eu quero te dizer o seguinte...

01:19:34

[[

M - tempo esgotado candidata...

A - é preciso também... melhorar o planejamento dos estados e municípios...

01:19:40

[[

M - s::eu tempo... está esgotado candidata Dilma... eh eu vou sortear... o nome do eleitor que fará a pergunta agora ao candidato Aécio Neves... é o Adriano... do Rio de Janeiro...

01:19:48

M - aqui...

PERGUNTA 2

01:19:52

E6 - meu nome é Adriano Corrêa Dias... tenho 19 anos... sou modelo... morei durante toda a minha vida em um lugar que hoje está tomado pelo tráfico de drogas e assassinos... há dois anos além de ter perdido meu irma -- meu primo assassinado por bandidos... eu e minha família fomos obrigados a sair de... da nossa casa sem poder levar nada... quais são as suas propostas... para o fortalecimento da segurança... em lugares menos favorecidos?

01:20:18

B - Adriano... essa foi talvez de TODAS a maior preocupação do meu programa de governo... e apresentamos aos brasileiros um programa... que começa... pela proibição de que os recursos aprovados no orçamento... da União para a segurança pública... sejam represados... para o governo fazer... superávit primário... como vem acontecendo com grande parte desses recursos até aqui... ah anunciei uma política de fronteiras... diferente da que ve da que vem hoje sendo enfim... conduzida e que deixa as nossas fronteiras desguarnecidas... as nossas fronteiras... é exatamente por onde... as drogas... e as armas... ENTRAM... e nós vamos ter uma RELAÇÃO com os países... produtores de droga diferente... da relação atual cobrando que eles tomem também atitude interna para coibir... essa produção... e eu tenho dito que... além das casas de recuperação que nós vamos ampliar em todo o Brasil para dependentes químicos... nós temos que fazer:: uma profunda reforma no nosso Código Penal... e nosso Código de Processo Penal... pra que essa... sensação de IMPUNIDADE não continue

a permear... a se espalhar... por todo o Brasil... portanto... nós temos uma política nacional anh nós teremos uma política NACIONAL de segurança pública que não existe hoje... a terceirização de responsabilidades também nesse caso... é MUITO grave... pra você ter uma ideia... eu vou te dar um número apenas... o Governo Federal é aquele que mais arrecada... é quem mais tem... eles gastam apenas TREZE por cento de tudo o que se gasta em segurança pública no Brasil... oitenta e sete por cento... é dos estados... e é dos municípios... nós vamos é ser mais solidários no enfrentamento da criminalidade... do que vem sendo... o atual governo...

01:21:53

A - eu queria te dizer uma coisa... a sua pergunta é ótima... primeiro porque... o Brasil hoje tem um GRANDE desafio que é o combate... à violência e às drogas... no caso das drogas... nós fizemos... um plano estratégico de fronteira que une Polícia Rodoviária Federal Polícia Federal... com as Forças Armadas... conseguimos uma -- apreender seiscentos e quarenta tonelada::das de droga... além de apreendermos armas... de prendermos pessoas e de ter e determos veículos... agora... é FUNDAMENTAL que haja uma maior participação da União... nesta ação... NÓS fazemos algo... chamado garantia da lei da ordem... agora mesmo... o Governo Federal está aqui no Rio na favela ali na Favela da Maré... ajudando o Governo do Estado em parceria com ele... pra enfrentar o crime e as drogas...

01:22:50

M -

candidata... a tréplica agora...

01:22:53

B - a grande verdade Adriano... é que as nossas fronteiras estão des-guar-ne-ci-das... hoje... os estados anh precisam fazer uma gestão... anh POLÍTICA quase que pessoal junto à União para garantir algum recurso do Fundo Nacional de Segurança... ou mesmo do Fundo Penitenciário... menos de quarenta por cento desses fundos foi aplicado ao longo dos últimos três anos de governo... eu tenho um projeto no Congresso Nacional como senador... que infelizmente o PT não permitiu que fosse aprovado... que obriga que TODO o recurso disso -- para a área de segurança seja APLICADO para que cada estado tenha como planejar... seja investindo no aumento do contingente de policiais... seja investindo em inteligência investindo em viaturas... ((contando com os dedos)) portanto... no momento em que o governo... contingencia esses recursos obviamente ele mostra que segurança pública não é uma prioridade... e programas por exemplo como programas... de combate ao crack ao uso de crack... quarenta por cento apenas foi executado ao longo desses últimos anos... que é muito grave...

M -

01:23:49

M - candidata Dilma... vamos ver quem é que lhe vai fazer a próxima pergunta... é:: a Vera Lúcia... de Salvador...

01:23:57

PERGUNTA 3

01:24:01

E7 - o meu nome é Vera Lúcia Azevedo Simões... tenho quarenta e cinco anos e sou professora... a droga tem dizimado boa parte dos jovens... muitos morrem... antes de completar a maioridade... conheci um jovem do meu bairro que foi morto devido a uma dívida de drogas de apenas cinquenta reais... tive um aluno... que deixou a escola para ser chefe do tráfico... a caneta... como a arma... o caderno... pela lápide... qual a proposta para melhorar essa realidade... que tem que tem prejudicado os jovens e destruído famílias?

01:24:39

A - Vera Lúcia... muito obrigada pela pergunta por que vai me dar pa -- condições de responder... a anterior também... na verdade... esses fundos aos quais o candidato se refere são quatro bilhões e quatrocentos... milhões de reais... nós aplicamos dezeseTE bilhões e setecentos milhões no combate... à droga... ao crime organizado e ao TRÁFICO de armas... e fizemos isso em parceria... entre... a a Polícia Federal e as Forças Armadas e as e a Polícia... Rodoviária... isso deu muito certo na Copa... por que nós criamos um centro de comando e controle... e as polícias militares e civil dos estados também participaram... por que não basta só... você controlar uma uma das maiores fronteiras do mundo que é a nossa... além de controlar as fronteiras tem de ter... uma política de controle das fronteiras dos estados... aqui por exemplo nós estamos na Favela da Maré... nós já tivemos lá na Bahia... também fazendo essa operação de garantia da lei e da ordem... QUANDO você VAI num estado eles fogem pra outro... eles agem... de forma coordenada... NÓS agimos de forma desarticulada e fragmentada... por isso é que eu propus... que nós modifiquemos a Constituição... pra atribuir ao Governo Federal SIM a responsabilidade... na AÇÃO CONJUNTA com os estados... coordenando os

estados... e fazendo com que essa atuação... seja uma atuação contra o crime organizado... e as drogas...

M - tempo candidata... seu tempo está esgotado...

01:26:19

M - pois eu falo reto...

M - a réplica... é do candidato Aécio...

01:26:21

B - Vera Lúcia... realmente o Governo Federal como diz a candidata oficial age de forma DESARTICULADA nessa questão... e como confirma a candidata... não executa... os fundos que são aprovados pelo Congresso Nacional e não são tão expressivos mesmo... mais uma razão... para que estivessem sendo... EXECUTADOS integralmente... quero falar de propostas... eu estou propondo um mutirão de resgate Vera Lucia... nós temos hoje no Brasil... cerca de vinte milhões de jovens entre dezoito e vinte e nove anos que ou não completaram... o ensino fundamental... ou não completaram o ensino médio... nós vamos permitir que ao longo dos próximos dez anos... TODOS que se dispuserem... receberão... uma BOLSA de estudos... de um salário mínimo para concluir o ensino fundamental... e depois o ensino médio... e eu quero que eu quero criar no Brasil inteiro o poupança jovem... que também é um recurso que é depositado na conta dos alunos do ensino médio... que só pode ser sacado ao final do curso para que ele tenha um ESTÍMULO a mais para concluir a sua formação...

M - tempo candidato...

01:27:16

M - candidata Dilma... sua tréplica...

01:27:19

A - eu... queria dizer uma coisa pra vocês...(olha para todos os eleitores indecisos presentes) eh eu vi... numa reportagem da g. n... que todas as pessoas que participaram do debate de dois mil e dez... disseram que melhoraram de vida... eu quero... que também... com vocês aqui... com os os eleitores indecisos ocorra a mesma coisa... que vocês... no fim eh de dois mil... e dezoito cheguem aqui e dizem... que melhora -- digam que melhoraram de vida se eu for eleita... eu ficarei muito feliz... agora quero dizer uma coisa eu acho... que... nós temos... de tratar a questão da droga... com... du dois dois duas ações ((enumerando com os dedos)) tratamento... e prevenção... a prevenção é:: um trabalho fundamental que tem que ser feito nas escolas esclarecendo as consequências... principalmente do tráfico...

01:28:13

M - tempo esgotado:... candidata...

A - do crack...

M - eu vou sortear agora o nome do ÚLTIMO eleitor a fazer pergunta... será para o candidato Aécio Neves... é a Elisabete... Maria de Fortaleza...

01:28:25

01:28:28

M - Elisabete Maria de Fortaleza... pode fazer a pergunta...

PERGUNTA 4

01:28:32

E8 - meu nome é Elisabete Maria Costa Timbó... tenho cinquenta e cinco anos e sou economista... sou uma pessoa qualificada profissionalmente... mas pelo fato de estar com cinquenta e cinco anos atualmente me encontro fora do mercado de trabalho formal... qual a sua proposta para que pessoas maduras... tenham sua experiência de trabalho valorizada... e possam manter sua empregabilidade?

01:28:56

B - Elisabete... você toca numa questão também absolutamente essencial ao Brasil que nós queremos construir... o Brasil... do futuro... e os meus olhos... a minha energia tá toda focada... nesse Brasil do futuro... o que que vem acontecendo com o Brasil hoje? nós paramos de crescer... nós estamos na lanterna de crescimento na nossa região... va variando às vezes revezando com a Venezuela... ou com a Argentina... país que não cresce Elisabete... não gera empregos principalmente os empregos mais qualificados... nós estamos vendo o desmonte da indústria NACIONAL... ao longo desses últimos anos... nesses últimos quatro anos... mais de um milhão de empregos na indústria deiXARAM de existir... e esses são os empregos que pagam melhor pra pessoas mais qualificadas... como você... aqui apenas em São Paulo a indústria tá demitindo cem pessoas por dia... ((sinalizando com as mãos espalmadas)) essa é a minha grande preocupação... fazer o país voltar a crescer... porque aí sim... haverá mais espaço no mercado para pessoas qualificadas também... e para todas as pessoas porque

nós temos que tratar da qualificação... de todos... e a grande verdade... é que o atual governo... perdeu a capacidade de de recuperar... ah esse crescimento... porque não gera confiança nos investidores... sejam eles nacionais... sejam eles internacionais... a Fundação Getúlio Vargas que você certamente conhece... nos últimos SETE meses vem mostrando ao Brasil que a confiança dos empresários de todos os setores vem diminuindo mês a mês... por isso o Brasil precisa de um governo novo... com GENTE nova... e com credibilidade... certamente aí... o espaço no mercado de trabalho vai ser ampliado... e pessoas qualificadas... como você... vão ter novas oportunidades...

M –

01:30:31

M – candidata Dilma... sua réplica...

01:30:34

A - muito boa a sua pergunta eu não acho que... o Brasil não está gerando emprego... o que/eu acho Elisabete... é que seria interessante que você olhasse... entre os vários cursos que têm sido oferecidos inclusive... pelo SENAI... que são cursos para pessoas que têm... a possibilidade de conseguir... um salário e um emprego melhor se você não acha... colocação... porque... eles têm... uma carência IMENSA de trabalho qualificado no Brasil... não é:: o que o candidato está dizendo... nós temos hoje uma taxa de desemprego de quatro vírgula NOVE por cento... ele queira ou não... e:: uma coisa é certa... se não se fizer... qualificação profissional... o que que cê não consegue fazer... você não consegue fechar... AQUELA... demanda ((batendo a mão esquerda na direita)) por trabalho por mão de obra qualificada... com a oferta... ENTÃO o que que é o PRONATEC? o PRONATEC é pra garantir... que você tenha... um emprego adequado... a sua... situação...

01:31:33 [[

M – tempo candidata... tempo candidata... vamos à tréplica do candidato Aécio Neves...

P – ()

01:31:42

B – Elisabete... você tem duas formas de ver a questão do emprego... você olha uma fotografia de um determinado momento... analisa essa fotografia... ou olha o filme... o caminho que nos espera se não houver uma mudança radical na condução da nossa política... econômica... é... o pior... de todos... porque o que vem acontecendo com os investidores impacta na vida DOS trabalhadores... repito candidata... o país tem que voltar a crescer nós não temos alternativa... a nossa taxa de investimentos hoje é de dezesseis e meio por cento do PIB... já disse isso anteriormente... a menor... da última década... e eu tenho absoluta convicção... que com a clareza das nossas propostas... com respeito às regras... respeito às agências reguladoras regula reguladoras... com uma política fiscal transparente... nós vamos gerar NOVOS empregos pra gente qualificada como você Elisabete...

01:32:34

M - muito bem... nós estamos encerrando aqui... as rodadas de pergunta desse debate a partir de agora cada um dos candidatos terá um minuto e meio para deixar suas mensagens... aos eleitores... eu vou pedir à candidata Dilma que comece porque... foi a senhora a escolhida anteriormente no sorteio de que participaram representantes do seu partido... e eu pediria a senhora por favor que se dirigisse a esta câmera aqui... que está até com o seu nome ali... a senhora tem... o tempo agora para o seu seu para as suas considerações finais de um minuto e meio...

01:33:05

A - agradeço a G... agradeço ao candidato... agradeço a vocês que nos acompanharam até aqui...o Brasil que nós estamos construindo é o Brasil... do amor... da esperança e da união... o Brasil da solidariedade... o Brasil das oportunidades... o Brasil que valoriza... o trabalho e a energia empreendedora... o Brasil... que quer:: crescer:: que quer melhorar de vida... e faz isso com muita autoestima... é um país... que... cresce... e que faz todas as pessoas crescerem... mas com um olhar especial... pras as mulheres... pros negros e pros jovens... é o Brasil da... educação... da cultura... é o Brasil... da inovação e da ciência... é um Brasil... que quer crescer... e:: garantir que todos... TODOS os brasileiros cresçam com ele... eu deixo aqui a minha palavra... NÓS que lutamos TANTO para melhorar de vida... NÓS não vamos permitir que NADA nem ninguém... nem crise... nem pessimismo... tire de você o que você conquistou... o Brasil... o Brasil fez com que você crescesse... e melhorasse de vida... não vamos permitir... que isso volte atrás... vamos garantir... que haverá... um futuro... CONJUNTO... NOSSO... um futuro de ESPERANÇA... e de unidade...

01:34:42

M –

P – Aehhh ((PALMAS))

01:34:45

[[

tempo esgotado candidata... isso... concluído seu raciocínio...

M - candidato AÉCIO Neves... os senhores... os senhores da plateia podem ((ri)) parar de aplaudir... obriga::do ((ri)) candidato Aécio Neves o senhor tem um minuto e meio pras suas considerações finais...
01:34:57

B - eu cumprimento... aos organizadores... cumprimento a candidata... agradeço a presença... dos eleitores que vieram de várias partes do país que aqui estão... e me dirijo a você... que está hoje nos ouvindo de todas as partes do país... eu chego ao final dessa campanha de pé... HONRADO... pelo apoio... pelas manifestações de carinho e de confiança... no nosso projeto... eu não sou hoje mais o candidato de um partido político... eu sou o candidato da mudança... essa mudança que você e sua família querem ver no país... mudança... de valores... mudança na eficiência do estado... e principalmente na ge-ne-ro-si-da-de com que o governante deve tratar os brasileiros... eu estou extremamente honrado... de ter podido andar por esse país e visto uma coisa NOVA surgindo... uma emoção nova... uma CONFIANÇA nova... eu não posso deixar de me lembrar que há trinta anos atrás... acompanhando meu avô Tancredo... eu fiz essa mesma caminhada pelo Brasil... ele infelizmente não teve o privilégio... de assumir a Presidência da República... quero dizer:: a você minha amiga... a você minha meu amigo de todas as partes desse país... se eu merecer... a sua confiança... e o seu voto... no próximo domingo... esteja certo... que subirei a rampa do Palácio do Planalto com a mesma coragem... com a mesma determinação... com o mesmo AMOR/ao Brasil... com a mesma generosidade... com que ele nos conduziu... à democracia... eu sou hoje já um vitorioso... porque como disse São Paulo... eu travei... o bom conf combate... falei a verdade... e JAMAIS... perdi a minha fé...
01:36:29

P – Uhhull ((palmas))

M - muito obrigado aos dois candidatos... nós estamos encerrando aqui o último debate entre os candidatos à Presidência da REPÚBLICA... antes da votação de domingo... eu agradeço aos CANDIDATOS... aos eleitores aqui PRESENTES... aos convidados da nossa plateia... e a você que nos acompanhou... de casa... até agora e pelo portal g um... o portal de notícias da g. na internet... muito obrigado a todos... um bom VOTO no domingo e uma boa noite...
01:36:54