

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

ROMILDO BARROS DA SILVA

**ANÁLISE RETÓRICO-CONVERSACIONAL DOS ATOS VERBAIS E NÃO
VERBAIS NO ACORDO RETÓRICO NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO
TELEVISIVO**

Maceió

2023

ROMILDO BARROS DA SILVA

**ANÁLISE RETÓRICO-CONVERSACIONAL DOS ATOS VERBAIS E NÃO
VERBAIS NO ACORDO RETÓRICO NO GÊNERO DEBATE POLÍTICO
TELEVISIVO**

Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor em Linguística, na área de concentração **Estudos textuais e enunciativos.**

Orientadora: Profa. Dra. Maria Francisca Oliveira Santos

Maceió

2023

Catálogo na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico
Bibliotecária: Taciana Sousa dos Santos – CRB-4 – 2062

S586a Silva, Romildo Baros da.

Análise retórico-conversacional dos atos verbais e não verbais no acordo retórico no gênero debate político televisivo / Romildo Barros da Silva. - 2023.

272 f. : il. color.

Orientador: Maria Francisca Oliveira Santos.

Tese (Doutorado em Linguística) – Universidade Federal de Alagoas.
Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura. Maceió, 2023.

Bibliografia: f. 257-260.

Apêndices: f. 261-272.

1. Discurso – Elementos verbais e não verbais. 2. Retórica. 3. Debate Político. 4. Debate televisivo. I. Título.

CDU: 808.53

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, à força motriz que nos move todos os dias, Deus que inspira paz e dias melhores.

A minha esposa, Janyellen Martins Santos, pelo apoio incondicional durante toda a minha jornada acadêmica e pessoal. Com ela venci mais esta etapa, percorrendo os mais tortuosos caminhos, e, somente juntos, conseguimos chegar até aqui.

A minha orientadora, Profa. Dra. Maria Francisca Oliveira Santos, que tem me acompanhado desde a iniciação científica em 2012, na Universidade Estadual de Alagoas - UNEAL, e sempre esteve presente para os conselhos que ultrapassam a esfera acadêmica. Serei eternamente grato por tudo que conquistamos juntos e pela evolução em todos os aspectos.

Aos componentes da banca examinadora, que dedicaram seu tempo de vida à leitura e contribuíram para o aperfeiçoamento da obra como um todo.

Aos meus professores de ensino fundamental e médio que mostraram os caminhos da pesquisa, ensinaram a atitude questionadora e motivaram o amor pelas Letras.

A todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura (PPGLL), da Universidade Federal de Alagoas (UFAL), que contribuíram em cada palavra desta tese, bem como na ampliação dos saberes científicos sobre a ciência da linguagem e a retórica.

Agradeço ao meu pai, Renaldo Barros da Silva e a minha mãe, Maria da Conceição Barros. Eles, em conjunto, formaram os valores que defendo e o ser humano que hoje sou.

Agradeço a toda a minha família que esteve presente e acompanhou, nos bastidores, os dias de altos e baixos de todo esse processo.

Tudo fazia com um realce de simplicidade,
tanto desmentindo pressa, que a gente só
podia responder que sim.

ROSA, João Guimarães. (1986, p. 86)

RESUMO

O estudo dos elementos não verbais e verbais, bem como das categorias retóricas em uso no debate político televisivo é a meta desta pesquisa. A Retórica é compreendida como técnica de descobrir os meios adequados para persuasão pelo discurso (ARISTÓTELES, 2011). Os atos não verbais e verbais, por sua vez, são basilares para esse fazer persuasivo, uma vez que os movimentos gestuais, bem como todo comportamento não verbal, em sua maioria, acentuam, complementam ou substituem entes discursivos da linguagem verbal (RICHMOND, MCCROSKEY; HICKSON, 2012). Dessa maneira, ao explorar o debate político televisivo das eleições presidenciais do ano de 2014, este estudo empreende uma análise retórica e conversacional da comunhão dos elementos verbais e não verbais desses debates e salienta a presença e (re)construção do acordo retórico, como categoria base, para todo estudo retórico, principalmente os que se voltam aos gêneros midiáticos e políticos. Como base teórica dos estudos retóricos, destacam-se as concepções de Aristóteles (2011), Mateus (2018), McKerrow (2012), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Platão (2003) entre outros. Nos estudos dos elementos não verbais, ressaltam-se os conceitos presentes em Oliveira (2021), Rector e Trinta (1999), Santos (2007) e (2004) entre outros. O gênero debate político televisivo é constituído por fala e imagem, por isso permitiu a pesquisa qualitativa sobre o texto (transcrições de dois debates do segundo turno) e a imagem (capturas com gestos significativos) desenvolvida aqui, aos moldes de Flick (2009), Leach (2015) e Bauer e Gaskell (2015). Dois pontos centrais indicam a relevância deste estudo: o trabalho com gêneros multimodais e a sistemática da análise do acordo retórico em convergência com os elementos verbais e outras categorias retóricas, como os argumentos e os meios persuasivos. Assim, o trabalho evidenciou: a imanência de gestos ilustradores para inserir argumentos persuasivos e projetar as imagens dos debatedores (*ethos*); a escassez de comportamentos não verbais que contradizem o discurso verbal; a correlação entre elemento não verbal e as categorias retóricas, isto é, quando há gesto significativo, quase sempre, surge uma categoria retórica; a repetição de comportamentos não verbais e retóricos de modo interacional. Diante disso, está evidente o quanto os elementos retóricos atuam nas práticas de linguagem, principalmente nas políticas, como o debate. Nessa prática, a persuasão dos telespectadores (eleitores) é o alvo e, com isso em mente, os debatedores articulam a linguagem verbal e não verbal durante suas exposições. O acordo retórico entra nessa ação languageira exatamente para organizar as teses dos debatedores, sustentando o ponto de partida e a negociação de relação (remota e discursiva) entre político (debatedor) e cidadão (público televisivo).

Palavras-chave: Acordo retórico. Debate político televisivo. Não verbais. Retórica.

ABSTRACT

The study of the non-verbal and verbal elements as well as the rhetorical categories in use in televised political debate is the goal of this research. Rhetoric is understood as a technique to discover the appropriate means of persuasion through discourse (Aristóteles, 2011). Non-verbal and verbal acts, in turn, are fundamental for this persuasive doing, since gestural movements, as well as all non-verbal behavior, mostly accentuate, complement or replace discursive elements of verbal language (RICHMOND, MCCROSKEY; HICKSON, 2012). Therefore, by exploring the televised political debate of the presidential elections of the year 2014, this study undertakes a rhetorical and conversational analysis of the communion of verbal and non-verbal elements of these debates and highlights the presence and (re)construction of rhetorical agreement, as a base category, for all rhetorical study, especially those that focus on media and political genres. As a theoretical basis of rhetorical studies, we highlight the conceptions of Aristóteles (2011), Mateus (2018), McKerrow (2012), Perelman and Olbrechts-Tyteca (2014), Platão (2003) among others stand out. In the studies of non-verbal elements, we highlight the concepts present in Oliveira (2021), Rector and Trinta (1999), Santos (2007) and (2004) among others. The televised political debate genre is made up of speech and image, therefore the qualitative research on the text (transcripts of two second round debates) and the image (captures with meaningful gestures) developed here, along the lines of Flick (2009), Leach (2015) and Bauer and Gaskell (2015). Two central points indicate the relevance of this study: the work with multimodal genres and the systematic analysis of rhetorical agreement in convergence with verbal elements and other rhetorical categories, such as arguments and persuasive means. Thus, the work evidenced: the immanence of illustrative gestures to insert persuasive arguments and project the images of debaters (*ethos*); the scarcity of non-verbal behaviors that contradict verbal discourse; the correlation between non-verbal element and rhetorical categories, that is, when there is significant gesture, almost always, a rhetorical category emerges; the repetition of non-verbal and rhetorical behaviors in an interactional way. Given this, it is evident how much rhetoric acts in language practices, especially in political ones, such as debate. In this practice the persuasion of the viewers (voters) is the target and, with this in mind, the debaters articulate verbal and non-verbal language during their expositions. The rhetorical agreement enters this linguistic action exactly to organize the debaters' thesis, sustaining the starting point and the negotiation of relation (remote and discursive) between politician (debater) and citizen (television audience).

Keywords: Rhetorical agreement. Television political debate. Nonverbal. Rhetoric.

RESÚMEN

El estudio de los elementos no verbales y verbales, así como de las categorías retóricas que se utilizan en el debate político televisado es el objetivo de esta investigación. La retórica se entiende como una técnica para descubrir los medios adecuados de persuasión a través del discurso (Aristóteles, 2011). Los actos no verbales y verbales, a su vez, son fundamentales para esta acción persuasiva, ya que los movimientos gestuales, así como todo comportamiento no verbal, acentúan, complementan o sustituyen en su mayoría los elementos discursivos del lenguaje verbal (RICHMOND, MCCROSKEY; HICKSON, 2012). De este modo, al explorar el debate político televisado de las elecciones presidenciales del año 2014, este estudio emprende un análisis retórico y conversacional de la comunión de elementos verbales y no verbales de estos debates y pone de manifiesto la presencia y (re)construcción del acuerdo retórico, como categoría base, para todo estudio retórico, especialmente los que se dirigen a los géneros mediáticos y políticos. Como base teórica de los estudios retóricos, destacamos las concepciones de Aristóteles (2011), Mateus (2018), McKerrow (2012), Perelman y Olbrechts-Tyteca (2014), Platão (2003) entre otros. En los estudios de los elementos no verbales, destacamos los conceptos presentes en Oliveira (2021), Rector y Trinta (1999), Santos (2007) y (2004) entre otros. El género del debate político televisado está constituido por el discurso y la imagen, por lo que permitía la investigación cualitativa acerca del texto (transcripciones de dos debates de segunda vuelta) y la imagen (capturas con gestos significativos) desarrollada aquí, en la línea de Flick (2009), Leach (2015) y Bauer y Gaskell (2015). Dos puntos centrales indican la relevancia de este estudio: el trabajo con géneros multimodales y el análisis sistemático de la concordancia retórica en convergencia con elementos verbales y otras categorías retóricas, como los argumentos y los medios persuasivos. De esta forma, el trabajo destacó: la inmanencia de los gestos ilustrativos para insertar argumentos persuasivos y proyectar las imágenes de los debatientes (*ethos*); la escasez de comportamientos no verbales que contradicen el discurso verbal; la correlación entre el elemento no verbal y las categorías retóricas, es decir, cuando hay un gesto significativo, casi siempre, surge una categoría retórica; la repetición de comportamientos no verbales y retóricos de forma interactiva. Por ello, queda claro cómo actúan los elementos retóricos en las prácticas lingüísticas, especialmente en las políticas, como el debate. En esta práctica el objetivo es la persuasión de los espectadores (votantes) y, con ese fin, los debatientes articulan el lenguaje verbal y no verbal durante sus exposiciones. El acuerdo retórico entra en esta acción lingüística justamente para organizar la tesis de los debatientes, sosteniendo el punto de partida y la negociación de la relación (remota y discursiva) entre el político (debatiente) y el ciudadano (audiencia televisiva).

Palabras clave: Acuerdo retórico. Debate político televisivo. No verbal. La retórica.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Elementos do acordo retórico.....	63
Figura 2. Modelo de intencionalidade de MacKay.....	92
Figura 3. Sorriso - RB.....	93
Figura 4. Funções dos não verbais.....	97
Figura 5. Enumeração - RA.....	100
Figura 6. Ampliação - RA.....	101
Figura 7. Detalhamento - RB.....	102
Figura 8. Representação de ação - RA.....	103
Figura 9. Quantificador - RB.....	104
Figura 10. Gesto ilustrativo - RB.....	111
Figura 11. Captura 147B - RA (1:19:29).....	136
Figura 12. Captura 149A - RA (1:19:41).....	138
Figura 13. Captura 147A - Sequencial – RA- (1:19:26).....	142
Figura 14. Captura 66B - RB- (44:54).....	144
Figura 15. Captura 69A - RA- (46:09).....	148
Figura 16. Captura 68B- RA- (46:10).....	150
Figura 17. Captura 70A- RA- (47:21).....	151
Figura 18. Captura 8A- RA- (4:30).....	157
Figura 19. Captura 8B- Sequencial - RA- (5:04).....	158
Figura 20. Captura 9A- RA- (5:30).....	159
Figura 21. Captura 9B- RA- (5:35).....	161
Figura 22. Captura 10A- RB- (5:43).....	162
Figura 23. Captura 11A- RB- (5:57).....	163
Figura 24. Captura 11B- Sequencial - RB- (6:05).....	165

Figura 25. Captura 12A- RB- (6:11).....	166
Figura 26. Captura 12B- RB- (6:35).....	167
Figura 27. Captura 22C- RA- (15:44).....	171
Figura 28. Captura 22A- Sequencial - RA- (15:54).....	173
Figura 29. Captura 23A- RA- (16:03).....	174
Figura 30. Captura 23B- RB- (17:03).....	176
Figura 31. Captura 25A- RB- (17:19).....	177
Figura 32. Captura 24B- RB- (17:14).....	178
Figura 33. Captura 25C- RB- (17:32).....	180
Figura 34. Captura 24A- RB- (17:10).....	181
Figura 35. Captura 26C- RB- (18:07).....	187
Figura 36. Captura 27A- Sequencial - RB- (18:18).....	188
Figura 37. Captura 30B- RA- (20:23).....	190
Figura 38. Captura 26A- RA-RB (17:46).....	192
Figura 39. Captura 26B- RA-RB (17:56).....	193
Figura 40. Captura 27B - RA (19:04).....	195
Figura 41. Captura 27C- Sequencial – RA - (19:19).....	196
Figura 42. Captura 28B – RA - (19:42).....	197
Figura 43. Captura 30A – RA - (20:18).....	197
Figura 44. Captura 31A – RA - (20:35).....	198
Figura 45. Captura 93B – RA - RB - (1:01:03).....	202
Figura 46. Captura 94A – RA - RB - (1:01:13).....	203
Figura 47. Captura 94B – RA - RB - (1:01:20).....	204
Figura 48. Captura 95A – RA - RB - (1:01:30).....	205
Figura 49. Captura 98B – RB - (1:02:11).....	207
Figura 50. Capturas 102A,102B, 103A- Sequencial – RB - (1:03:21).....	208
Figura 51. Captura 99B – RB - (1:02:46).....	209

Figura 52. Captura 100A – RB - (1:03:29).....	210
Figura 53. Captura 7A – RA - (07:25).....	212
Figura 54. Captura 8A – RB-RA - (07:28).....	213
Figura 55. Captura 8B – RA - (07:43).....	214
Figura 56. Captura 17A – RA - (13:52).....	217
Figura 57. Capturas 17B e 18A - Sequencial – RA - (13:57).....	218
Figura 58. Captura 18B – RB-RA - (14:06).....	220
Figura 59. Captura 20A – RB-RA - (14:57).....	221
Figura 60. Captura 19A – RA - (14:11).....	222
Figura 61. Captura 19B – RB (14:46).....	224
Figura 62. Captura 20C – RA (15:30).....	225
Figura 63. Captura 21A – RA - (16:05).....	226
Figura 64. Captura 29B – RB - RA - (21:54).....	227
Figura 65. Capturas 30A e 30B – Sequencial - RB - RA - (21:58).....	229
Figura 66. Capturas 31B e 32A – Sequencial - RA (22:11).....	230
Figura 67. Captura 33A – RA - (22:24).....	231
Figura 68. Captura 33B – RB-RA - (22:31).....	233
Figura 69. Captura 112B – RA - (1:03:50).....	236
Figura 70. Capturas 113A e 113B – Sequencial - RA - (1:04:03).....	237
Figura 71. Capturas 114A e 114B – Sequencial - RA - (1:04:08).....	238
Figura 72. Captura 117A – RB - (1:05:06).....	239
Figura 73. Captura 118A – RB - (1:05:47).....	240
Figura 74. Captura 118B – RB - (1:06:05).....	241
Figura 75. Captura 119A – RA - (1:06:13).....	243
Figura 76. Captura 120A – RA - (1:06:24).....	244
Gráfico 1. Categorias não verbais – Record.....	246
Gráfico 2. Categorias não verbais – Globo.....	247

Gráfico 3. Categorias retóricas.....	248
Gráfico 4. Argumentos do debate.....	249

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Organização do acordo retórico.....	65
Quadro 2. Constituição do <i>pathos</i>	71
Quadro 3. Auditório universal: componentes.....	73
Quadro 4. Elementos da tríade aristotélica.....	77
Quadro 5. Esquema argumentativo da Retórica.....	83
Quadro 6. Pesquisa: retórica e debate.....	86
Quadro 7. Panorama das áreas do estudo verbal e não verbal.....	89
Quadro 8. Comportamento cinésico, proxêmico e paralinguístico.....	96
Quadro 9. Movimentos não verbais.....	98
Quadro 10. Possíveis atos intencionais.....	105
Quadro 11. Método de análise retórica.....	124
Quadro 12. Práticas de análise de vídeo/imagem.....	128

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AC - Análise da Conversação

AR - Análise Retórica

GETEL - Grupo de Estudos do Texto e da Leitura

GDI - Gesto Dêitico Indireto

MELCA - Motivação, Exposição, Leitor, Constrangimento, Autor

M1 - Mediador 1

M2 - Mediador 2

PPGLL - Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura

RA - Retor A

RB - Retor B

UNEAL - Universidade Estadual de Alagoas

UFAL - Universidade Federal de Alagoas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	18
2	UM DIÁLOGO COM OS ESTUDOS RETÓRICOS.....	25
2.1	Conceitos de Retórica.....	26
2.1.1	Retórica Clássica.....	28
2.1.2	Retórica Antiga.....	33
2.1.3	Retórica renovada e a democracia retórica.....	37
2.2	Síntese conceitual da retórica.....	47
2.3	Caminho retórico: declínio e retomada.....	49
2.3.1	O recorte sofístico da retórica.....	50
2.3.1.1	Sofistas e retóricos na democracia grega.....	51
2.3.2	Retórica, dialética e erística: limites e possibilidades.....	52
2.3.2.1	Retórica e conflito: erística.....	53
2.3.3	Críticas e desuso: o declínio da Retórica.....	54
2.3.4	Novos caminhos da Retórica.....	56
2.4	Elementos retóricos.....	60
2.4.1	Acordo retórico.....	60
2.4.2	Meios persuasivos.....	66
2.4.2.1	<i>Ethos</i>	67

2.4.2.2	<i>Pathos</i>	69
	2.4.2.2.1 Auditório.....	72
2.4.2.3	<i>Logos</i>	75
2.4.3	Argumentação e argumento.....	78
2.5	<i>Locus</i> da pesquisa em retórica e debate.....	84
3	ELEMENTOS VERBAIS E NÃO VERBAIS EM PERSUASÃO.....	88
3.1	Comunicação não verbal.....	88
3.2	Tipologia dos atos não verbais.....	95
3.3	Gestos significativos do debate televisivo.....	100
3.3.1	Gesto 1 – Enumeração.....	100
3.3.2	Gesto 2 – Ampliação.....	101
3.3.3	Gesto 3 – Detalhamento.....	102
3.3.4	Gesto 4 - Representação de ação.....	103
3.3.5	Gesto 5 – Quantificador.....	104
3.4	Atos não verbais intencionais.....	105
3.5	Comportamento não verbal.....	105
3.6	Tipos de movimentos não verbais.....	108
3.6.1	Emblemáticos.....	108
3.6.2	Ilustradores.....	109

3.6.3	Reguladores.....	111
3.6.4	Indicadores de afeto ou afetivos.....	113
3.6.5	Adaptadores.....	114
3.7	Nova tipologia gestual.....	115
3.8	Análise da Conversação e não verbais.....	117
4	METODOLOGIA - ESTUDO RETÓRICO E CONVERSACIONAL...	119
4.1	Método qualitativo no debate político televisivo.....	120
4.1.1	Análise retórica.....	121
4.1.2	Análise de imagem e vídeo.....	125
4.2	Debate político e discussão política.....	129
4.2.1	Gênero textual debate.....	131
4.3	O processo de transcrição de dados orais do debate.....	132
5	ANÁLISES RETÓRICO-GESTUAIS.....	135
5.1	Análise 1.....	136
5.2	Análise 2.....	144
5.3	Análise 3.....	154
5.4	Análise 4.....	169
5.5	Análise 5.....	182
5.6	Análise 6.....	199

5.7	Análise 7.....	211
5.8	Análise 8.....	216
5.9	Análise 9.....	227
5.10	Análise 10.....	234
5.11	Discussão dos resultados.....	245
6	CONCLUSÃO.....	250
	Referências.....	257
	Apêndice A - Transcrição do debate Record - 2T.....	261
	Apêndice B - Transcrição do debate Globo - 2T.....	265
	Apêndice C – Critérios de transcrição.....	268
	Apêndice D – Tipos de argumento.....	269

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho discute categorias retóricas (verbais) e não verbais que constituem o gênero debate político presidencial televisivo, das eleições do ano de 2014 no Brasil. Esse gênero se caracteriza como multimodal¹, argumentativo e de natureza persuasiva, uma vez que objetiva a adesão do público às teses apresentadas pelos debatedores no suporte televisivo.

A pesquisa tem por meta analisar **como os atos verbais e não verbais contribuem para a tentativa de estabelecer o acordo retórico para persuadir o auditório**. Para galgar esse fim, considera-se que o gênero debate, além de possuir relevância político-social, compõe-se por aspectos não verbais que contribuem efetivamente para o empreendimento persuasivo, uma vez que o público televisivo pode ser movido por teses ancoradas na racionalidade ou na emoção (paixões realçadas pelo discurso). Essas condições, portanto, são sempre fortalecidas pelos elementos conversacionais (gestos, expressões faciais, aparência física e paralinguagem).

Esta tese é oriunda de um percurso de pesquisa que nasceu na iniciação científica, durante a graduação em Letras - Português, na Universidade Estadual de Alagoas (UNEAL), quando se investigou, o tema, em 2012, “Os Gêneros Midiáticos numa Visão Retórico-Textual”. Esse projeto fora orientado pela professora Dra. Maria Francisca Oliveira Santos, que lançou como proposta o estudo dos gêneros textuais que estavam na esfera midiática. É importante destacar que, na Iniciação Científica, os pesquisadores envolvidos receberam bolsa de pesquisa, o que possibilitou a produção de artigos, relatórios e a participação em eventos regionais e nacionais da área.

¹ O debate político é multimodal porque congrega mais de um modo de uso da língua. Nesse sentido, “quando falamos ou escrevemos um texto, estamos usando no mínimo dois modos de representação: palavras e gestos, palavras e entonações, palavras e imagens, palavras e tipográficas, palavras e sorrisos, palavras e animações etc” (DIONÍSIO, 2005, p.161)

Houve, ainda na graduação, uma delimitação em projetos futuros, sob a mesma orientação, e o debate político foi incluído em 2015 no projeto “Análise do Debate Político Numa Visão Retórico-Textual”. Assim, a partir desses projetos iniciais, foram produzidas a monografia, intitulada **Análise da Persuasão no Debate Político**, e, posteriormente, no Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura (PPGLL), a dissertação **Análise dos argumentos persuasivos no gênero debate político televisionado**, defendida em 2018.

Esse trabalho de conclusão do mestrado foi construído por meio do estudo de disciplinas alinhadas com o projeto de pesquisa, em especial, com a disciplina Análise da Conversação, lecionada pela professora Maria Francisca, que permitiu visionar estudos futuros, inclusive, com a discussão do livro “Elementos verbais e não verbais no discurso de sala de aula” (2007) e da tese “Práticas linguístico-não verbais no discurso interativo de sala de aula”, do professor Dr. Cristiano Lessa de Oliveira, referências nos estudos verbais e não verbais em sala de aula.

Além disso, a publicação do livro “**Argumentos persuasivos do debate político televisivo brasileiro**”, 2019, pela Edufal, advindo da dissertação de mestrado referida, motivou também o trabalho de tese desenvolvido aqui. Isso demonstra o quanto o processo de pesquisa mediado pela professora Dra. Maria Francisca oportunizou a formação de um escopo de pesquisa sobre estudos conversacionais e retóricos, aplicados aos mais diversos gêneros textuais, como o debate político televisivo. Dessa maneira, o debate, a retórica e os não verbais proporcionaram múltiplas possibilidades de estudo.

Inicialmente, registram-se, nesta seção, os principais conceitos de Retórica, desde a antiguidade grega até o surgimento da Nova Retórica e seu respectivo desenvolvimento. Em nível de demonstração, foram elencadas, as definições de Retórica sob a perspectiva de Aristóteles (2011), Platão (2009), Quintiliano (1994), que representam as noções de Retórica da antiguidade clássica, sejam das tradições gregas ou latinas. Além desses precursores, redescobriram-se as observações de Reboul (2004), Abreu (2009), Meyer (2007) e Mateus (2018), entendendo-os como essenciais para uma possível síntese histórica e introdutória aos estudos retóricos.

Finalmente, os estudos da Nova Retórica e seus desdobramentos são definidos por meio de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Toulmin (2001)² e McKerrow (2012).

No capítulo teórico inicial, são defendidos, por exemplo, que: a) a Retórica é “a faculdade de observar, em cada caso, o que este encerra de próprio para criar a persuasão” (ARISTÓTELES, 2011, p. 44); b) que o praticante da Retórica/Oratória é “capaz de ampliar e ornar de modo absolutamente admirável e grandioso o que deseja, e que retém na mente e na memória todas as fontes de todos os conhecimentos que se relacionam ao discurso.”, (CÍCERO, 2015, p. 83); c) que “retórica é a arte de persuadir pelo discurso” (REBOUL, 2004, p. XIV), bem como uma “genuína arte de falar, que deve se basear na filosofia” (PLATÃO, 2009, p. 9) d) que “Isócrates considera que a função da Retórica é oferecer aos estudantes os fundamentos oratórios e persuasivos que possibilitarão atos virtuosos.” (MATEUS, 2018, p. 67); e) que a Retórica seria “a ciência do bem-dizer (*bene dicendi scientia*)” (QUINTILIANO, 1994, p. 10); f) além disso, “a Retórica é a arte de persuadir através do discurso, seja ele verbal ou não-verbal, como por exemplo, o discurso visual.” (MATEUS, 2018, p. 20).

A partir dessas considerações teóricas, este trabalho mostrou que categorias retóricas como os **tipos de argumento** em parceria com os **meios persuasivos** podem ser fortalecidas pelos aspectos não verbais emanados durante as falas dos debatedores políticos. De modo específico, há argumentos que exaltam o contraditório e outros que, além disso, edificam a imagem retórica do retor que tem a palavra persuasiva. Assim, evidencia-se que esses elementos retóricos mesclam-se com elementos conversacionais (não verbais) para gerar a persuasão no auditório televisivo e midiático, uma vez que fala e gestualidade ora contradizem o dito, ora reforçam seu efeito persuasivo.

Essas três categorias centrais: tipos de argumento, meios persuasivos e não verbais são entendidas como constitutivas da persuasão no debate político presidencial televisivo. Os tipos de argumento, por exemplo, organizam todo o processo persuasivo, uma vez que atuam como técnicas que proporcionam “a ligação

² Toulmin desenvolve sua teoria da argumentação de aspecto lógico e formal. Contudo, na presente pesquisa, o aspecto social da argumentação terá mais ênfase, porém é necessário reconhecer as contribuições desse teórico para os estudos retóricos contemporâneos.

entre as teses de adesão inicial e a tese principal” (ABREU, 2009, p. 47). Os meios persuasivos ou de persuasão, por sua vez, são componentes de todo discurso com viés persuasivo, isto é, “o orador, o assunto e a pessoa a que se dirige o discurso” (ARISTÓTELES, 2011, p. 53). Os elementos não verbais e verbais são também essenciais para o fazer persuasivo do gênero, já que “a eficácia eleitoral do discurso de um político pode depender menos de um texto bem redigido e mais de uma ‘adequada’ postura ou de uma ‘sugestiva’ gesticulação” (RECTOR; TRINTA, 1999, p. 6-7). Assim definidas, essas categorias em orquestração viabilizam a persuasão e a eficácia provável dos mais diversos atos persuasivos produzidos pelos debatedores políticos que almejaram representar a nação brasileira.

Este trabalho emerge de questionamentos advindos de pesquisa anterior em dissertação defendida no Programa de Pós-Graduação em Linguística e Literatura (PPGLL), da UFAL, que indagam:

- a) Como a argumentação política se desenvolve no gênero debate?
- b) Como a verossimilhança dos acordos retóricos contribuem para os argumentos?
- c) Como os argumentos ancorados nos não verbais e verbais podem possibilitar o acordo social entre debatedor e público televisivo?
- d) Como os atos de linguagem verbais e não verbais contribuem para a persuasão no debate político televisivo?

A partir desses questionamentos e da discussão da base teórica, procedeu-se à catalogação de quatro debates televisivos que ocorreram no segundo turno das eleições presidenciais brasileiras no ano de 2014. Selecionaram-se, para análise, dois debates: o da Record TV e o da Rede Globo. Cada debate possui características específicas de organização no que diz respeito: ao tempo de exposição dos debatedores, participação do público, quantidade e procedimentos dos mediadores, conforme regras das emissoras.

Para ocorrer, de fato, a análise retórica e conversacional, fez-se necessário transcrever os dados orais e também anotar os aspectos multimodais expostos pelos

participantes dos debates. Desse modo, seguindo as indicações e critérios de transcrição sugeridos por Preti (2000) e Marcuschi (2003), realizou-se a transcrição dos dados orais e imagéticos para um arquivo de texto, disponibilizado no *Google Drive* para acesso livre de outras pesquisas que assim queiram explorar o *corpus* público desta pesquisa.

De modo geral, este estudo contribui para a análise dos gêneros textuais retórico-midiáticos. Isso se dá porque a nova perspectiva de análise, denominada de estudo da persuasão textual, evidencia não apenas a funcionalidade do gênero, mas suas nuances persuasivas e o contexto em que se instauram as categorias retóricas desse gênero, como os tipos de argumento, meios de persuasão e o acordo social. Assim, o gênero debate político pode ser entendido como um grande veículo de intervenção no meio social, sendo uma ação com intencionalidade dos debatedores e com a defesa de suas teses e imagens retóricas que se encaminham para o grande objetivo: a persuasão do auditório televisivo (telespectadores eleitores).

Dessa maneira, o procedimento de análise, realizado aqui, pode ser replicado aos mais diversos gêneros de caráter argumentativo, uma vez que há a explicitação do processo argumentativo do gênero debate ao mesclar elementos da sua textualidade e categorias retóricas, como as mencionadas anteriormente.

Sugere-se, também, que os tipos de argumento possam ser analisados sob a ótica de uma nova tipologia dos argumentos: os que são movidos pelo contraditório e os que objetivam a projeção/desconstrução do *ethos*. Adotar esse procedimento sistematiza as análises de gêneros, principalmente os da esfera política e midiática, já que, nessas áreas, os debatedores, de modo geral, empregam seus argumentos com estas duas grandes metas: ora para contradizer o discurso oposto, ora para promover sua imagem discursiva, desqualificando a do seu adversário.

O estudo pretende, também, captar alguns aspectos das reflexões e do posicionamento dos debatedores políticos, revelando quais mecanismos retóricos são mais salientes no discurso de determinado retor e o que isso implica para conquistar a confiança do público televisivo. Logicamente, as intenções dos debatedores são ocultadas na sua expressão, o que faz com que o processo analítico realizado precise

detalhar, criteriosamente, os recursos utilizados seguindo os elementos verbais e não verbais disponíveis para a análise, bem como o contexto de produção de cada debate.

Com essas pretensões iniciais, fez-se um estudo interpretativo e processual dos dados transcritos dos dois debates selecionados, guiando-se pela pesquisa qualitativa. Essa forma de pesquisa (qualitativa) estabelece que os dados do *corpus* sejam interpretados subjetivamente e que as categorias de análise sejam tratadas de maneira relacional, envolvendo “o conhecimento e as práticas dos participantes.” (FLICK, 2009, p. 24). Além disso, o trabalho qualitativo “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). Dessa maneira, a análise dos argumentos e das outras categorias retóricas em proeminência no debate, juntamente com o amparo das categorias não verbais e verbais, estudadas sob o escopo da Análise da Conversação, exploraram o funcionamento do processo comunicativo instaurado pelos debatedores (sujeitos de pesquisa) ao projetar não somente argumentos encadeados de maneira lógica, mas também por manifestar, gestual e linguisticamente, as emoções que poderiam sensibilizar seu provável auditório.

O presente trabalho organiza-se em seis capítulos. O primeiro introduz a temática em estudo, bem como sintetiza os conceitos teóricos defendidos, explicita os métodos de estudo e apresenta as perguntas de pesquisa. O segundo capítulo versa sobre os estudos retóricos, demarcando o percurso histórico da Retórica, seus desafios, declínio e retomada como área ampla de estudo dos discursos argumentativos. Ainda nesse capítulo, com conteúdo teórico, há um detalhamento sobre os estudos da Nova Retórica e os novos desafios dessa área em ebulição.

O capítulo terceiro evidencia os estudos dos não verbais. Nele há uma incursão na metodologia de análise dos gestos, sorrisos, expressões faciais, silêncios e entonação que contribuem para reforçar o dito, e, às vezes, contradizê-lo. Nesse mesmo capítulo (3) são delineadas as contribuições da Análise da Conversação (AC) sobre os estudos dos elementos verbais e não verbais e uma categorização desses elementos baseadas no próprio *corpus* da pesquisa, com ênfase, por questões metodológicas, na cinésica.

O quarto capítulo trata dos aspectos metodológicos da pesquisa, explicitando as razões da escolha pelo método qualitativo, os critérios de transcrição dos debates, a seleção de fragmentos e a exemplificação das categorias de análise. No capítulo 5, por sua vez, são apresentadas as análises dos atos verbais e não verbais dos debatedores políticos, sustentadas nas teorias discutidas e com a revelação do contexto de produção de cada discurso proferido, bem como os prováveis fatos sociais elencados nesse ato que serviram para mover o público televisivo à ação de eleger o/a representante do país. Ao término desse capítulo, são apresentados breves resultados com os principais dados de análise e as categorias retóricas e não verbais em uso pelos debatedores.

Na conclusão deste estudo (capítulo 6), são evidenciadas as prováveis respostas aos questionamentos de pesquisa e faz-se uma reflexão geral sobre as funções dos atos verbais e não verbais, bem como os retóricos, ao constituírem um gênero argumentativo como o debate político televisivo. Além disso, constata-se, nessa parte, como a orquestração desses elementos evidencia um efetivo poder persuasivo. Após essas considerações, há, nos apêndices deste trabalho, os recortes das duas transcrições dos debates políticos que serviram de *corpus* para esta pesquisa.

2 UM DIÁLOGO COM OS ESTUDOS RETÓRICOS

A Retórica é a prática do discurso persuasivo, nasceu na Sicília, elucida alguns aspectos do que move a escolha, a adesão e a persuasão das pessoas no mundo. Afinal, sempre quando as pessoas escolhem suas ações, elas excluem uma série de outras. Logo, nesse processo de decisão, está implícita uma ordem ou hierarquia entre as ações. Essas hierarquias são construídas subjetivamente com os valores mais relevantes para cada ser no mundo. Dada essa infinidade de possibilidades e escolhas, não há uma ciência que, sozinha, abarque a análise desse fenômeno a não ser essa disciplina componente do *Trivium* grego³.

Este capítulo apresenta os conceitos norteadores da Retórica, bem como seu percurso histórico e sua relevância para a ciência da linguagem. Além disso, aqui serão retratados o período de glória e, também, o de desprestígio dessa prática discursiva que adveio da sociedade grega antiga.

Após essa primeira parte, serão evidenciadas as inter-relações entre a Retórica e as demais áreas do conhecimento que a aplicam em seu escopo de trabalho, tais como: a Comunicação, a Política, a Publicidade, o Jornalismo e tantas outras. A Linguística terá ênfase maior nesta descrição uma vez que este trabalho associa as práticas dessa disciplina com os estudos de textos argumentativos explorados pela Retórica, tanto sob o viés da antiga quanto da Nova Retórica.

Há, também, uma explanação sobre as duas vertentes que organizam os discursos retóricos, isto é, o caráter social e o lógico de toda prática de linguagem com natureza persuasiva. Essa distinção é essencial para as análises retórico-conversacionais desenvolvidas aqui, uma vez que, a todo instante, os discursos proferidos de maneira argumentativa evidenciam um ou outro aspecto ora mencionado. Na política, por exemplo, o caráter lógico tenta se sobressair, porém o contexto de produção, às vezes, exige que o caráter social também seja realçado.

³ Constituem o *Trivium* grego: a Gramática, a Lógica e a Retórica.

Esta parte do estudo encerra-se com os elementos retóricos que serão estudados nas análises e uma breve pesquisa sobre o debate político e suas relações com a Retórica em outros trabalhos acadêmicos. Esse procedimento foi essencial, visto que localizou, entre as pesquisas atuais, o objeto teórico tratado aqui e as prováveis contribuições deste trabalho para a área da Retórica e, também, da Linguística.

2.1 Conceitos de Retórica

Nos estudos retóricos, quatro nomes principais se sobrepõem a sua criação e concepção como ciência do uso persuasivo da linguagem: Aristóteles (2011) e (2005); Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Toulmin (2001). Esses estudiosos concebem a Retórica como arraigada às práticas argumentativas humanas em que o contraditório se manifesta de alguma forma.

Aristóteles, por exemplo, sistematiza toda essa técnica e a entende como: “faculdade de observar, em cada caso, o que este encerra de próprio para criar a persuasão” e, ao mesmo tempo, “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). Essa noção norteou todos os estudos retóricos posteriores ao mestre de Estagira, uma vez que a Retórica é assimilada como um método analítico da persuasão e, ao mesmo tempo, geradora dos meios persuasivos, atuando como um poder naturalmente humano de discutir as mais diversas questões, principalmente na esfera pública.

Aristóteles, sem dúvida, é o grande representante do pensamento retórico que perpassou mais de dois mil anos. Entretanto, para além do território grego, a Retórica foi disseminada em países como Israel, China, Egito e Índia, como bem denota Manuel Alexandre Júnior ao apresentar a obra *Retórica* do filósofo estagirita. Tudo isso induz ao pensamento assertivo de que a Retórica foi útil para diferentes culturas no mundo. Não seria exagero, também, apontar o notável poder que essa arte e/ou técnica exerceu na política, não só desses países mencionados, mas também da grande maioria dos grupos humanos.

Ao situar a Retórica como arte comunicativa e, ao mesmo tempo, como saber prático a todos que desejam interagir socialmente de maneira persuasiva, Aristóteles (2005) estabelece que essa prática persuasiva se orienta para a ação em um meio social. Assim, ela permite “intervir no discurso [...] e eficazmente se cumpre no resultante efeito de convicção e mobilização para a ação.” (ARISTÓTELES, 2005, p. 9). Diante disso, novamente se sobressai o papel mais que essencial da prática retórica, afinal, tanto na antiguidade, quanto no mundo hodierno, as pessoas estão entrelaçadas em seus discursos e utiliza-os para promover ações sociais significativas, como o voto.

No entanto, quando a ação sobre o outro não é consensual, faz-se necessária a construção de um acordo entre as partes envolvidas. É, justamente, na formulação desse contrato social que a Retórica atua, uma vez que, constantemente, os atores sociais “tentam em certa medida questionar e sustentar um argumento, defender-se ou acusar.” (ARISTÓTELES, 2005, p. 89). Por essas razões, sem o enlevo da retórica, quaisquer atividades que envolvessem questões divergentes seriam encenadas como conflitos discursivos ou tão somente discussões vazias.

Aristóteles, portanto, possibilitou que tópicos contraditórios pudessem ser postos em discussão e, além disso, ilustrou um método de estudo dos entimemas⁴ e das paixões retóricas⁵, considerando-os como as provas efetivamente retóricas que dependiam da arte. Diante disso, todo recurso que possibilita o uso real do discurso em prol de uma causa deve ser colocado em uma discussão retórica, desde que o acordo estabelecido entre as partes possa prevalecer e se concretizar.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), por sua vez, elucidam: “o objeto dessa teoria é o estudo das técnicas discursivas que permitem *provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento.*” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 5, itálicos dos autores). Essa aceitabilidade dos espíritos é variável, uma vez que diferentes teses podem mover interesses diversos em determinados auditórios. Assim, todo o *Tratado de Argumentação* buscou não somente reviver a Retórica aristotélica, mas também

⁴ Entimema é um silogismo retórico: a forma dedutiva de argumentação retórica. (ARISTÓTELES, 2005, p. 90)

⁵ Uma das três espécies de provas retóricas: a prova emocional (*pathos*).

esclarecer os caminhos de análise das técnicas argumentativas empregadas nas mais diversas práticas da linguagem, ultrapassando os domínios dos discursos orais e do espaço público.

Toulmin (2001), em seu tempo, estabelece que a Lógica não deveria seguir critérios tão rígidos de análise e que, no âmbito argumentativo, há a necessidade de comparação entre as práticas, principalmente as de teor ético. Desse modo, o autor acaba contribuindo para a construção de um modelo argumentativo bem prático e de grande utilidade para a análise de toda discussão retórica, inclusive as políticas como o debate político televisivo.

Esse teórico inova, por exemplo, ao propor a análise de macroargumentos sem deixar em segundo plano a análise dos microargumentos explorados desde a retórica aristotélica. Assim, um argumento com caráter lógico e racional fornece aos retores uma “atividade prática da argumentação e as noções indispensáveis para argumentar”, (TOULMIN, 2001, p. 137), ultrapassando, inclusive, a análise formal da microestrutura dos argumentos, com as três proposições clássicas: premissa menor, premissa maior e conclusão.

Nessa linha de pensamento, “a Retórica tem seu caráter técnico e racional de se executar, mas não descarta as possibilidades emotivas de fortalecer o discurso.” (SILVA; SANTOS, 2019, p. 25). Muitos estudiosos ainda exploram, na contemporaneidade, o viés emotivo da retórica e denominam de retórica das paixões. Essa perspectiva de análise fora instaurada tanto pelos estudos aristotélicos (Antiga Retórica), quanto pelos estudos de Quintiliano e de Cícero (Retórica Clássica). A próxima seção vai explorar sobre as concepções de Retórica para os estudiosos da Roma antiga.

2.1.1 Retórica Clássica

Esse período explora a emoção retórica e a noção de retórica/oratória de Quintiliano (1994), *ars bene dicendi*, é exemplar para representar a Retórica Clássica, principalmente porque, nesse conceito, a expressividade prevalece e a adesão do

auditório deve ser conquistada de modo afetivo, porém sem descartar a apresentação racional das teses defendidas.

Essa prática eloquente do discurso deveria ter três grandes atributos para Quintiliano: ser natural ao homem, exaustivamente treinada, e, sobretudo, incentivadora de competições para aprimoramento da técnica. Assim, a Retórica é “esse poder de falar, o que pode ser mais digno de cultivar com esforço e trabalho, ou em que aspecto podemos ser mais desejosos de superar os nossos semelhantes”. (QUINTILIANO, 1994, p. 11).

Como excelente professor de oratória, Quintiliano sempre recomendava o estudo da técnica retórica, afinal o orador competente não deveria confiar apenas no seu talento natural. Era necessário aplicar os conhecimentos oratórios aprendidos e aperfeiçoar constantemente esta técnica. Esse era um dos caminhos para aprendizagem da *ciência do bem dizer*: conhecer a essência da arte, responder exercícios teóricos e praticar constantemente.

Além disso, esse nobre retor da Roma antiga recomendava a sistematização das técnicas, bem como a orquestração de ideias e argumentos, uma vez que “um discurso feito de partes dispersas e diversas não pode ser coerente.” (QUINTILIANO, 1994, p. 2). Isso realmente era um procedimento basilar para todo praticante de retórica, dado que esses retores não deviam reconhecer apenas casos particulares sobre as questões aventadas em um discurso, mas sim a amplitude dos casos postos em discussão.

Quintiliano asseverava a importância da formação retórica, inclusive para contrastar com aqueles que supostamente dominavam a arte de falar, mas não possuíam formação. Em suas considerações, o retor com formação é mais cauteloso, filtra suas informações e controla a sua gestualidade. Assim, em contraste, “os oradores sem formação dizem tudo, ao passo que os oradores com formação procedem a uma seleção e têm tino no que dizem.” (QUINTILIANO, 1994, p. 3). Dessa maneira, os que não conhecem a técnica retórica

procuram a fama mediante um discurso mais exagerado; gritam tudo e em todo o lugar e, como eles próprios dizem, de mão levantada, correm como loucos, esbaforidos, gesticulando, abanando violentamente com a cabeça. (QUINTILIANO, 1994, p. 3).

Ainda sobre esses aspectos não verbais, apontados por Quintiliano (1994, p. 2), que reforçam o discurso retórico, é necessário pontuar: “bater palmas, bater com o pé no chão, ou bater na perna, no peito ou na frente, tem logo um efeito espantoso no povo simples.” No entanto, o retor experiente e bem formado na técnica “sabe adequar cada um dos seus atos à tonalidade respectiva do que diz, e se algo é digno de atenção permanente, então prefere ser e parecer modesto” (QUINTILIANO, 1994, p. 3). Com essas observações, reconhece-se que a precisão dos atos retóricos, como também a busca pela justa medida entre as ações verbais (discurso) e não verbais (gestos), possibilita a construção de uma fala efetivamente persuasiva.

Ainda nesse viés da retórica e sua multissignificação por meio de elementos oratórios, como a gestualidade, Quintiliano acrescenta: “a própria visão mesmo sem voz, pela qual surge a recordação dos méritos de alguém ou a face de alguém a suscitar pena ou a beleza de uma forma, determina uma opinião.” (QUINTILIANO, 1994, p. 7). Nesse caso, se um elemento não verbal, como o olhar, pode gerar uma opinião sobre determinada pauta, então a persuasão de determinado auditório pode suficientemente ser produzida por esses meios.

Quintiliano adiciona, em seus estudos, que a Retórica é uma ciência dinâmica em que a reflexão é um dos seus principais alvos, uma vez que, em cada ocasião, o retor deve adaptar seu discurso ao contexto, bem como deve encontrar a tonicidade que surtirá efeito com o público envolvido. Em outras palavras, tudo que for pertinente para defesa da tese deve ser colocado em prática, pois não há uma regra apriorística que impeça tal procedimento, comprovando que a Retórica é uma técnica flexível.

Além de preservar a utilidade das causas e dos temas postos em discussão, a retórica quintiliânica indica: “dois pontos de vista deve o orador ter em conta em cada um dos seus atos: o que se impõe e o que é conveniente” (QUINTILIANO, 1994, p. 4). Essa dualidade pode revelar a superação das técnicas pré-sofistas que definiam apenas um ponto de vista sobre as questões em discurso, o que impedia o processo persuasivo, bem como limitava a oratória ao jogo erístico da disputa pura e simples.

Ainda diante dessas recomendações para os praticantes de Retórica, Quintiliano explica: “a arte da retórica consiste de muito trabalho, de estudo constante, de muito exercício, de inúmeras tentativas, de muitíssima prudência e de muito sangue

frio no momento exato.”, (QUINTILIANO, 1994, p. 5). Em síntese, não há espaço apenas para aptidões naturais, faz-se essencial praticar com muito esforço todos os ensinamentos da técnica.

Em seu capítulo quatorze do “*Institutio Oratoria*”, Quintiliano estabelece que a Retórica, além de seu caráter artístico, deve ser compreendida como disciplina: “é a ciência do falar bem (*bene dicendi scientia*)”, (QUINTILIANO, 1994, p. 6). Dessa maneira, seu ensino deveria passar por todas as formalidades que os demais componentes da formação acadêmica dos cidadãos possuíam. Ademais, o “bem dizer” está tanto arraigado aos valores morais dos retores, quanto aos recursos estilísticos e composicionais do discurso retórico.

Quintiliano comenta também que há várias definições de retórica e, entre os diversos autores/filósofos/sofistas:

há uns que a consideram apenas uma **faculdade** (*vis*), outros uma **ciência** (*scientia*), mas não uma virtude, uns que a tomam como um **hábito** (*usus*), outros como arte, mas distinta da ciência e da virtude, e ainda outros que a têm como uma arte depravada a que chamaram **fraude**. (QUINTILIANO, 1994, p. 6, destaques do pesquisador).

Nessas palavras, é forçoso não reconhecer o posicionamento de Aristóteles, como *vis* (retórica como faculdade); o do próprio Quintiliano, como *scientia* (retórica como ciência); o de Cícero, como *usus* (retórica como hábito, pautada na ação - *actio*); como também o posicionamento de Platão, como fraude (retórica sofista não cultivava a verdade objetiva, mas sim o verossímil).

Nesse ensejo, Quintiliano traça uma limitação ao conceito aristotélico de Retórica - faculdade de encontrar no discurso tudo o que é adequado a persuadir, indicando que: a retórica não enfatiza a indução das pessoas ao que se pretende, não está baseada somente na invenção (*inventio*) e, além disso, “a persuasão não se restringe ao discurso.”, (QUINTILIANO, 1994, p. 8). Assim, abre-se novamente espaço para manifestações outras que também estão a serviço da persuasão como os elementos não verbais descritos anteriormente.

Ao comentar tantos outros conceitos e limitações das definições de retórica comuns a sua época, Quintiliano apresenta mais duas definições de retórica que são essenciais para o entendimento e diferenciação do conceito que ele mesmo defende. A primeira compreende a retórica como

a capacidade de alguém perceber e de falar eloquentemente sobre temas públicos que lhe sejam propostos, e de o fazer com persuasão, com a devida postura corporal e com a enunciação daquilo que quer dizer. (QUINTILIANO, 1994, p. 9).

Essa noção, apesar de limitar-se ao discurso público, agrega as características da *enunciatio* para sua formulação e, também, prescreve que o orador deve zelar por sua apresentação diante do público, sendo isso mais um recurso de presença. A segunda definição, atribuída ao grande crítico da retórica da época, Platão, revela que a retórica está inculcada no “modo como vos comportais como cidadãos”, (QUINTILIANO, 1994, p. 9), isto é, por meio da ação (*actio*) e na imagem construída na moralidade, na defesa da justiça e na prática de ações justas é que são criadas condições para a persuasão retórica, nas palavras de Platão.

Por fim, Quintiliano elucida que a finalidade da retórica é o bem dizer. No entanto, essa simples ação é moldada pelo seu conceito norteador, afinal,

a retórica é a ciência de bem dizer” (*rhetoricem esse bene dicendi scientiam*), pois compreende numa palavra todas as virtudes do discurso e ao mesmo tempo as qualidades do orador, pois que não se pode falar bem se não se for um homem bom. (QUINTILIANO, 1994, p. 10).

Assim estabelecido, sabe-se que as contribuições da vertente latina/romana estão, de um modo ou de outro, ligadas aos seus fundadores *stricto sensu*, isto é, aos oradores, sofistas e retores gregos, reconhecendo o papel central de Aristóteles nessas contribuições. Entretanto, é preciso reconhecer que o grande filósofo estagirita não congregue com tal definição exposta anteriormente, uma vez que, para ele, as virtudes da arte retórica só serão analisadas no discurso produzido pelo orador (*ethos*) e não embasadas nos aspectos externos à técnica. Nesse sentido, certamente, a noção enunciada por Quintiliano emanou de alguma forma da *Retórica* aristotélica.

2.1.2 Retórica Antiga

Além das contribuições de Quintiliano (1994), faz-se importante reconhecer alguns conceitos defendidos por Platão. Afinal, por meio da sua crítica ferrenha feita aos sofistas - permitiu-se a evolução dos estudos retóricos bem como embasou a sua dialética fundada na ética e na justiça.

Para Platão, a Retórica pecava muito contra a moralidade, a ética e a justiça. Para superar isso, ele construiu a sua própria técnica argumentativa digna dos autênticos filósofos: o método dialético. Essa técnica coloca em prática tudo aquilo que ele criticava da retórica da sua época. Afinal, por meio da sua Dialética atingia-se o conhecimento puro (*epistême*).

Platão, de certa maneira, praticava uma retórica voltada ao *logos*, aos fatos e dados demonstrativos, frutos de uma reflexão extensa. Assim, em sua obra *Apologia de Sócrates*, alerta a todos os cidadãos: “não ouvireis, por certo, [...] discursos enfeitados de locuções e de palavras, ou adornados como os deles, mas coisas ditas.” (PLATÃO, 2003, p. 3). Dessa forma, nota-se evidentemente uma desvalorização aos adornos do discurso empregados pelos acusadores e também sofistas da época de Platão, enfatizando, assim, o conteúdo expresso pelo discurso, não a expressão em si.

Nessa obra, que registra o diálogo e a autodefesa de Sócrates após as acusações⁶ severas de Meleto sobre o crime de interferir nas formações dos jovens e pregar a não crença nos deuses cultuados em sua época, Platão informa também seus posicionamentos defendidos e sua concordância com seu mestre, Sócrates.

Antecipa-se aqui a visão de Platão sobre os sofistas que praticavam uma retórica puramente adornada e com enfeites, diferentemente da sua técnica dialética que testava a validade das teses. Além disso, muitas categorias retóricas discutidas por renomados pesquisadores em retórica, como Luiz Antonio Ferreira, Lineide Salvador Mosca, Maria Francisca Oliveira Santos; Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca entre outros, podem ser observadas no seu discurso presente na obra de

⁶ Sócrates comete crime e perde a sua obra, investigando as coisas terrenas e as celestes, e tornando mais forte a razão mais débil, e ensinando isso aos outros. (PLATÃO, 2003, p. 5-6)

Platão. Para exemplificar isso, destaca-se a seguir o uso dos lugares retóricos (lugar do velho), *ethos* da fragilidade, e o gerenciamento de relação⁷ com o público na fala inicial de Sócrates para sua defesa:

cidadãos atenienses, isto vos peço: se sentirdes que me defendo com os mesmos raciocínios com os quais costumo falar nas feiras, ou nos lugares onde muitos de vós me tendes ouvido, não vos espanteis por isso, nem provoqueis clamor, porquanto, é esta a primeira vez que me apresento diante de um tribunal, e com mais de setenta anos de idade. (PLATÃO, 2003, p. 4)

Com toda a sua dialética, Sócrates e, posteriormente, Platão evocaram recursos retóricos bem sofisticados para mover o auditório para a adesão às teses defendidas. Tanto a forma de tratamento do júri, o enaltecer da fala comum, quanto à apresentação do seu *ethos* de fragilidade comprovam que, de fato, a Retórica sempre foi utilizada de modo sistemático e articulado, até mesmo por aqueles que supostamente a combatiam, considerando alguns dos seus praticantes sofistas.

Somam-se a esses recursos a **ordem** do discurso e o valor da **justiça** (regra de justiça) como categorias retóricas essenciais para clareza, persuasão e ética de todo e qualquer discurso. Dessa maneira, falar sobre o que é justo, bem como sobre a verdade dos fatos, é algo que deve estar incutido na pessoa que discursa e pretende persuadir, afinal o que importa é “se o que eu digo é justo ou não. Essa, de fato, é a virtude do juiz, do orador: dizer a verdade.” (PLATÃO, 2003, p. 4). Para Platão, portanto, toda ação justa é justificável, por mais que não haja apoio da maioria. Por isso, “quando fizer o que quer que seja, deve considerar se faz coisa justa ou injusta, se está agindo como homem virtuoso ou desonesto.” (PLATÃO, 2003, p. 15).

Quanto ao ordenamento dos tópicos do discurso, vê-se que essa forma de organização estabelece a clareza para o público e atesta o discernimento daquele que discursa, uma vez que faz uma seleção dos assuntos mais relevantes para a sua fala. Para Sócrates e Platão, o uso das paixões, de certo modo, afeta o discurso real e ético, pois tudo isso desvia do fato principal em discussão, impossibilitando, por vezes, o contraditório. Assim sendo, os acusadores de Sócrates e sofistas

por inveja ou calúnia, vos persuadiam, e os que, convencidos, procuravam persuadir a outros, são todos, por assim dizer, inabordáveis; porque não é

⁷ Saudações e cortesias são elementos do gerenciamento de relação, uma vez que promovem um contato positivo com o outro, favorecendo a conquista e valorizando a presença do auditório. (ABREU, 2009, p.18-19).

possível fazê-los comparecer aqui, nem refutar nenhum deles, mas devo eu mesmo me defender, quase combatendo com sombras.(PLATÃO, 2003, p. 5).

Com essa afirmação, a persuasão por meio da paixão, seja ela inveja, ira, ódio, cólera, entre outras, é uma ação típica de uma pessoa que não está aberta para a argumentação. Assim, qualquer contestação que poderá ser feita ficará apenas no âmbito da possibilidade de uma contra-argumentação, o que obriga o orador a mentalizar as reações e as respostas do seu suposto auditório.

A sabedoria é outra virtude cultuada por Sócrates e seu discípulo Platão, afinal esse bem guia todo discurso racional e atribui honra ao seu possuidor. Contudo, o grande problema para Platão e seu mestre não é apenas aparentar ter sabedoria, mas, realmente, a possuir. Em sua obra, Platão revela que os políticos têm por hábito aparentar essa característica dos sábios, porém não a possuem na prática. Em sua jornada em busca do saber, Sócrates, ao interagir com um político, constatou: “esse homem parecia sábio a muitos outros e principalmente a si mesmo, mas não era sábio” (PLATÃO, 2003, p. 8).

Agregam-se a essa seara dos valores: o **belo** e o **bom** como metas a serem diluídas em um debate. Esses valores estão sempre compreendidos em oposição a seus conceitos contrários. Da mesma forma, para Sócrates, a única certeza que possuía era a da incerteza, reconhecendo esse par oposto, afinal tudo pode ser contestado, porém o não saber de algo é certo, de acordo com Platão (2003).

Nesse viés, a filosofia socrática baseou-se na seguinte máxima: “não acredito saber aquilo que não sei.” (PLATÃO, 2003, p. 8). Essa postura questionadora, gerou frutos em toda a filosofia ocidental, uma vez que estabeleceu que o estudo lógico sempre estivesse ao lado da filosofia, convidando o homem para conhecer a si, suas limitações, sabedoria e ignorância. A partir desse ponto inicial, abria-se espaço para a evolução do pensamento humano.

No desenvolver da sua defesa, Sócrates faz uso de dois argumentos muito conhecidos pelas pessoas públicas, principalmente pelos políticos, o argumento do sacrifício e o argumento de comparação. O argumento de sacrifício é evidenciado a seguir:

eu ter descuidado das minhas coisas, resignando-me por tantos anos a me descuidar dos negócios domésticos para acudir sempre aos vossos, aproximando-me sempre de cada um de vós em particular como um pai ou irmão mais velho, persuadindo-vos a vos preocupardes com a virtude? (PLATÃO, 2003, p. 19).

O argumento de comparação, por sua vez, foi percebido em:

não pode acontecer que um homem melhor receba dano de um pior. É possível que me mandem matar, ou me exilem, ou me tolham os direitos civis; mas provavelmente, eles ou quaisquer outros reputam tais coisas como grandes males, ao passo que eu não considero assim, e, ao contrário considero muito maior mal fazer o que agora eles estão fazendo, procurando matar injustamente um homem. (PLATÃO, 2003, p. 18).

Esses argumentos contribuem, em muito, para o fazer persuasivo, uma vez que ambos estão situados no grande *tópos* da qualidade. Esse lugar permite reconhecer Sócrates como um único ser que deixou seus deveres familiares em troca de praticar a sua filosofia, pregando a virtude para todos no primeiro argumento (sacrifício). No segundo argumento, o lugar da qualidade estabelece que um homem melhor e mais sábio como Sócrates não deveria ser prejudicado e condenado por uma pessoa pior que ele e, conseqüentemente, menos sábia que ele.

Platão (2003) mostra também que o ato retórico de gerar **identificação** com o público aparenta ser um procedimento que poderia ser evitado, mesmo que Sócrates tenha utilizado isso na parte final da sua defesa em que apela da seguinte maneira:

eu, meu caro, tenho uma família, [...] pois eu também tenho parentes e filhinhos, ó cidadãos atenienses: três, um já jovenzinho e duas meninas; mas, contudo, não farei vir aqui nenhum deles para vos rogar a minha absolvição. (PLATÃO, 2003, p. 22).

Nesse sentido, Platão e Sócrates associavam o discurso retórico a uma prática moral e ética associada à filosofia, buscando seus métodos para dialogar e encontrar a verdade. No entanto, Sócrates não utilizou todos os recursos para defender-se, exatamente, porque esses recursos esbarravam na sua prática moral e ética. Além disso, ao seguir esses princípios socráticos, Platão constrói a sua dialética e defende, em conjunto com seu mestre, que o maior bem é “falar todos os dias sobre a **virtude**” e que buscar autoconhecimento e examinar o conhecimento do outro são naturais à vida, uma vez que “uma vida sem esse exame não é digna de ser vivida” (PLATÃO, 2003, p. 26).

Todo esse percurso histórico da Retórica fez com que seus postulados influenciassem todas as práticas humanas, principalmente as que utilizavam o discurso público. Além desse grande campo de atuação, a Retórica favorece o florescimento da democracia, afinal uma prática moral e ética pode suficientemente ser base para uma hierarquia social, para organizar ideias em uma sociedade que prega os valores democráticos e, por sua vez, a liberdade de pensamento.

2.1.3 Retórica renovada e a democracia retórica

Sobre essa associação entre Retórica e democracia descrita nas concepções da Retórica Antiga, McKerrow (2012) inova ao investigar a democracia retórica como nova forma de encarar a deliberação retórica e seu funcionamento prático. Em sua obra, nota-se que a retórica não está limitada ao estilo, nem apresenta a oposição entre racionalidade e afetividade. Esta última veementemente combatida por Platão, uma vez que usar as emoções poderia causar um desvio na busca pela verdade.

McKerrow (2012), por sua vez, moderniza o pensamento retórico ao argumentar que racionalidade e democracia deliberativa não devem buscar, apenas, o **acordo entre iguais**. Essa afirmação provavelmente revela que a Retórica não acontece em situações controladas, em que a negociação e a parcimônia prevalecem. Além disso, o acordo retórico pode ocorrer entre pessoas que ocupam lugares sociais contrastantes, o que confere ainda mais complexidade para sua formulação.

Em seu texto, McKerrow (2012) desenvolve sua teoria sobre as contribuições da retórica nas deliberações em regimes democráticos, o que ele denomina de democracia retórica. Esse novo conceito é regido por quatro princípios fundamentais que serão delineados a seguir com exemplos do *corpus* de análise deste trabalho. Entretanto, antes do detalhamento desses princípios, nota-se que, de maneira geral, o primeiro princípio, não buscar acordo entre iguais, foi colocado como meta geral da democracia retórica e

os princípios restantes focam a atenção na *aceitação da diferença cultural*, bem como no papel potencial que a *incivilidade* pode desempenhar, o sentido positivo no qual o *discurso tingido de emoção* avança a ação social e o papel

mais preciso de construir e expressar *argumentos* no fortalecimento da democracia retórica. (MCKERROW, 2012, p. 94, destaques do pesquisador).⁸

McKerrow, como fundador da retórica crítica estadunidense, observa o uso real da retórica em sociedade e reconhece que, para analisar atos retóricos, deve-se saber “como viver com seus excessos, suas idiosincrasias e seu comportamento muitas vezes mal-educado nas mãos de retores comuns.” (MCKERROW, 2012, p. 95).⁹ Nesse âmbito, reconhece-se também que a democracia retórica difere da democracia deliberativa e não há espaço para padrões, já que envolve conflitos, negociações e compromissos que superam o discurso pautado somente na racionalidade, de acordo com McKerrow (2012).

A seguir, há um fragmento do debate político televisivo que ilustra a atuação do primeiro princípio da democracia retórica que será explicado posteriormente:

RB - olha... eu quero aproveitar esse momento para me dirigir aos funcioná::rios... do Banco do BraSIL.. da Caixa Econômica FedeRAL... do BNDS... eles sim... **sofrendo o terrorismo**... de uma propaganda enganosa... no nosso governo... os bancos públicos serão for::talecidos. /.../

RA - candidato... **terrorismo... é o que faz... seu candida::to a Ministro da Fazenda**... quando alguém diz "que no fim... não sabe aonde que os o os vai acabar os bancos públicos" (DEBATE RECORD 2T. 00:58:22 - 00:59:40).

Fonte: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

O **princípio primeiro da democracia retórica** de McKerrow (2012) afirma: “o bem-estar de uma democracia retórica é fundada na possibilidade de dissenso” (MCKERROW, 2012, p. 97)¹⁰. Dessa forma, reaviva-se aqui o objeto de análise da retórica aristotélica: a argumentação contraditória, uma vez que o dissenso é a ação que materializa o contraditório e a multiplicidade de vozes sobre um mesmo assunto (*ad rem*).

⁸ The remaining principles focus attention on the acceptance of cultural difference, as well as the potential role incivility may play, the positive sense in which emotionally tinged discourse advances social action, and the more precise role of constructing and expressing arguments in enhancing rhetorical democracy.

⁹ How to live with its excesses, its idiosyncrasies, and its oft-times ill-mannered behavior in the hands of ordinary rhetors.

¹⁰ The health of a rhetorical democracy is founded on the possibility of dissensus.

Nos momentos enunciativos dos debatedores apresentados anteriormente, viu-se a clara discordância quanto à suposta prática de terrorismo, visto que RB alerta para o terrorismo que a propaganda de sua opositora tem feito sobre o possível tratamento dos bancos públicos, caso RB fosse eleito; o RA, por seu turno, rebate o posicionamento de RB, indicando que o ministro dele não sabe o destino certo para os bancos públicos. O dissenso nesse fragmento surge naturalmente, revelando que os participantes do debate defendem lugares sociais distintos, bem como partidos e ideologias políticas díspares.

No debate político televisivo - gênero exemplar da deliberação retórica - há sempre o dissenso, afinal os debatedores não estão em um acordo mútuo, em que um deve servir ao outro. Pelo contrário, o que prevalece nesse gênero é o contraditório no âmbito argumentativo, sendo a oposição de ideias a tônica dos que almejam à presidência da república no Brasil.

Dessa maneira, mesmo que haja a obediência a certas normas de funcionamento do gênero, o acordo instaurado pelos debatedores é sempre conflitante. Não há, nesse sentido, uma ajuda mútua entre os candidatos em que cada um se coloca no lugar do outro antes de enunciar seus pontos de vista. Por isso, a ideia do “acordo santificador, em outras palavras, como o único objetivo do discurso, pode servir para limitar ao invés de encorajar vozes dissidentes.” (MCKERROW, 2012, p. 97)¹¹. Assim, ao reconhecer isso, os debatedores gozam de certa liberdade para exposição de suas ideias e teses, mesmo que elas sejam conflitantes com as de seu adversário político, pois a democracia retórica é fortalecida nesse dissenso.

Ainda sobre o princípio primeiro da democracia retórica, nota-se que a ideia de privilegiar o contraditório faz surgir um espaço para discursos denominados incivis - aqueles que têm as normas estabelecidas e destoam do interesse público/coletivo. No entanto, esses discursos radicais almejam à alteração no *status quo*, afinal é um teste para encarar o novo e compreender que

o que constitui o ‘comum’ e o ‘específico’ está sempre sujeito a mudanças; o que constitui ‘democracia’ é, portanto, também necessariamente mutável, sujeito a debate[...] E, com as mudanças, surgem novos modos de discurso

¹¹ Sanctifying agreement, in other words, as the sole goal of discourse, can serve to limit rather than encourage dissenting voices.

político, novos significados para ‘empoderamento’ e ‘participação’, novas formas, novos rumos. (MCKERROW, 2012, p. 97).

Da forma como o professor estadunidense expôs, a incivilidade representa um espaço para diferença e para o contato com a mudança, o que faz emergir novos questionamentos e sugere que as temáticas conflitantes possam ser colocadas em discussão, uma vez que o espaço retórico deliberativo objetiva e, ao mesmo tempo, constrói um discurso contraditório.

O **segundo princípio retórico** atua no seguinte fragmento do debate político televisivo:

RA /.../ o senhor vai... triplicar o desemprego... ele vai pra quinze por cento... o senhor vai elevar a taxa de juros... como já fizeram antes... a vinte e cinco por cento... porque esse... é o receituário... o cozinheiro é o mesmo... A. ... F. ... a receita é a mesma... recessão recessão recessão... e... o resultado... é o mesmo... desemprego... arrocho salarial... e altas taxas de juro... a quem serve isso? ao povo brasileiro é que não é... /
00:20:38

RB - a candidata afirma... que... o seu governo... gerou mais emprego do que o meu... eu não governei o Brasil... candidata... apenas pra que fique... **((riso))** aqui... muito claro... pelo menos não... ainda... o Peru candidata... muito próximo a nós... tem uma inflação de três ponto dois por cento... desemprego de seis... e cresce três ponto seis por cento... esse ano... vamos aqui... /.../(DEBATE RECORD - 2T - 2014)

Fonte: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Nesses momentos interativos, os debatedores discutiram sobre o aumento do desemprego e cada retor, de acordo com suas crenças e convicções, se posicionou de maneira oposta, revelando que impor a sua verdade e tolerar o que foi dito pelo outro são ações rotineiras nessa prática de linguagem.

O segundo princípio apresentado por McKerrow (2012, p. 98) versa: “a democracia retórica implica uma aceitação da presença da diferença, especialmente como essa diferença pode ser expressa através do discurso que é incivil”.¹² Assim, diante dos posicionamentos dos debatedores expostos anteriormente, reconhece-se que há além da nítida diferença de opiniões uma marca não verbal de incivilidade representada pelo riso de RB.

¹² Rhetorical democracy entails an acceptance of the presence of difference, especially as that difference may be expressed through speech that is incivil.

A depreciação da opinião contrária, bem como o discurso irônico e sarcástico, proporcionados pelo riso, almejam, em primeiro momento, o silêncio do seu opositor. Além de pretender esse silenciamento do debatedor adversário, o riso, como recurso retórico, é autorizado somente em sociedades democráticas, uma vez que, mesmo que essa ação possa ser aceita como desrespeitosa, ferindo assim a polidez do discurso, é uma prática comum em espaços políticos, sugerindo que quem ri em determinado momento pode, também, ser alvo do riso como ataque a sua face.

Nas considerações de McKerrow (2012, p. 98) “podemos tolerar sem conceder respeito, ou mesmo a possibilidade de um julgamento justo, àqueles de quem não gostamos.”¹³ Assim, no debate político presidencial, os pleiteantes podem até demonstrar respeito pelo momento de fala, concordar com determinados assuntos e discordar de outros, porém a relação conflitiva, promovida pelo contexto da corrida presidencial, predomina em todo o seu discurso. Cabe, então, ao analista retórico considerar essas nuances e concordar que, de fato, a rivalidade e o dissenso são ações naturais na retórica política, principalmente nas que são televisivas.

Ainda no âmbito do segundo princípio da democracia retórica, sabe-se que ela pode seguir três termos-chave: incivildade, tolerância e relações sociais. A incivildade é organizada pelo grupo social dominante que estabelece as normas do que seja o discurso civil, válido e razoável. Como defende McKerrow (2012), esses valores podem ser questionados em um espaço minimamente democrático e que preza a tolerância ao diferente. No entanto, “a ação civil em relação ao outro não sugere, por si só, que realmente gostemos do outro social. A questão é que nem a tolerância nem a civilidade funcionam como garantia do respeito mútuo.” (MCKERROW, 2001, p. 99). Dessa forma, nem sempre, em práticas civilizadas do discurso, há o respeito entre as partes envolvidas, inclusive pode ocorrer apenas uma simulação dessa civilidade com o fito de somente persuadir o público.

Contudo, a incivildade não deve ser colocada no altar das práticas retóricas, uma vez que o uso da incivildade pode abrir espaço para o discurso de ódio, que visa somente à destruição da imagem retórica do outro, ao invés do processamento da argumentação persuasiva. Por isso, o discurso incivil deve ser analisado como uma

¹³ We may tolerate without granting respect, or even the possibility of a fair hearing, to those we dislike.

ocorrência possível em uma democracia retórica, de acordo com McKerrow (2012). Por consequência, esse tipo de discurso, infelizmente, pode promover a desconstrução de ideias e confrontos, deixando em segundo plano a resolução das diferenças postas em discussão.

A tolerância, por sua vez, está arraigada à sobrevivência em sociedade, uma vez que o convívio com o diferente é o que mantém as relações humanas, porém o conflito pode ser colocado no âmbito argumentativo, principalmente em um espaço democrático. Tolerar também é aceitar que as hierarquias sociais podem ser alteradas. Logo, nessa relação de alteridade, um debatedor político, ou qualquer praticante da retórica, “pode, se tiver uma chance, desempenhar um papel necessário na produção de mudança social, pelo menos ampliando o escopo do que pode ser considerado no reordenamento das relações sociais.” (MCKERROW, 2012, p. 100).

Dessa maneira, as mudanças nas relações sociais podem ocorrer no ambiente democrático e retórico que não se limita a determinado tipo de prática em que o padrão civil é o aceitável e a incivilidade, em todas as suas faces, deve ser evitada. Assim, a democracia retórica permite, em última instância, a pluralidade de vozes.

O **princípio três** estabelece: “para funcionar retoricamente, uma democracia requer uma concepção de retórica que permita o uso completo das potencialidades humanas, seus excessos e tudo.”¹⁴ (MCKERROW, 2012, p. 101). O fragmento seguinte expõe uma dessas falhas e excessos humanos no âmbito argumentativo e político.

RB - candidata... não faça isso com os brasileiros... **MEU Bolsa Família...** ((negando com a cabeça)) não é seu Bolsa Família... Bolsa Família são é daqueles brasileiros que mais precisam... espalhados por esse país... e vivendo esse **terrorismo pré-eleitoral... de que o programa vai acabar...** se seus adversários vencerem as eleições... candidata eu não queria nem corrigi-la... mas **vou corrigi-la mais uma vez... ao contrário do que disse no último debate...** quando terminou o governo do presidente F. H. ... era cinco milhões e cem mil famílias... apenas no Bolsa Escola... se **a senhora não se lembra** o nome dos programas... eu lhe ajudo /.../ (DEBATE RECORD. 2 T-00:27:00).

Fonte: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

¹⁴ To function rhetorically, democracy requires a conception of rhetoric that permits the full play of human potentiality, excesses and all.

As acusações em destaque surgiram na exposição do Retor B, antes mesmo dos trinta minutos iniciais do debate. Em linhas gerais, o referido retor comete prováveis excessos na afirmação de que o retor adversário (Retor A): se apropria de um programa de transferência de renda (Bolsa Família); ameaça a extinção desse programa; faz terrorismo eleitoral; precisa de correção; e não lembra do que foi discutido em debates anteriores.

Essas afirmações podem ser compreendidas pelo Retor A como uma provocação de seu oponente ao cargo de presidente da república, porém o retor B considera isso parte da sua argumentação e, por isso mesmo, possui intenções bem definidas. Dessa forma, descartar esses usos, até agressivos de uma prática retórica, seria não considerar a execução real de uma retórica pública e democrática como já demonstrada. Para McKerrow (2012), esses excessos demonstram as diferenças sociais desses retores que pertencem a lugares sociais distintos. Assim,

as diferenças sociais são um fato da vida - assim como as diferenças de conhecimento, de seus usos e da maneira pela qual podem ser melhor expressas. Reunir essas diferenças em uma discussão [...] não é ignorar a diferença, mas sim aproveitar seu poder em uma direção positiva.¹⁵ (MCKERROW, 2012, p. 101).

Esse uso estratégico de marcar a diferença em um debate como recurso retórico foi notadamente executado pelo Retor B, uma vez que destaca ações e posicionamentos do retor opositor em prol do desenvolvimento da sua argumentação. Essa seria, desse modo, a direção/intenção positiva exposta por McKerrow (2012).

Nesse mesmo sentido de deixar em evidência as diferenças sociais entre os debatedores, compreende-se a ideia de que nas discussões públicas, como debates políticos, nem sempre haverá concordância da integralidade das partes envolvidas. Sempre há pontos de confrontação entre opiniões, e isso revela quanto democrática se faz a retórica.

McKerrow (2012), ao detalhar o terceiro princípio da democracia retórica, ressalta que razão e emoção estão sempre inter-relacionadas no fazer retórico. Assim, mesmo quando determinado candidato/retor mostra-se totalmente controlado e

¹⁵ Social differences are a fact of life -as are differences in knowledge, its uses, and the manner in which it might best be expressed. To pool these differences in an otherwise[...] discussion is not to ignore difference, but rather to harness its power in a positive direction.

fundamenta suas teses na lógica e na racionalidade deve estar ciente de que “a razão está inescapavelmente entrelaçada com sua prima, emoção” (MCKERROW, 2012, p. 103).

O fundador da retórica crítica não explicita nessa parte, porém nota-se aqui a concordância do pensamento de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Aristóteles (2011), já que esses teóricos concordam com a mesclagem do processo racional-emotivo, seja na concepção sobre o que seria convencer e persuadir (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014) seja nas provas retóricas - *logos* e *pathos* (ARISTÓTELES, 2011).

McKerrow (2012, p. 103) alerta para a intencionalidade dos discursos retóricos e confirma:

Todo discurso intencional é inerente e inescapavelmente manipulador. Embora algum discurso possa ser de fato não intencional e ainda ter um efeito que pode ser interpretado como manipulador por parte da pessoa que o expressa, a questão mais crítica reside naquele discurso que tem a intenção de nos mover em direção ao entendimento e/ou acordo - se apenas o acordo - para continuar a discordar. (MCKERROW, 2012, p. 103)¹⁶

Com essa consideração, McKerrow (2012) destaca o poder manipulativo de certos discursos e, ao mesmo tempo, descreve dois grandes grupos de discursos: os intencionais (manipulativos) e os não intencionais (não manipulativos). No entanto, o analista retórico não deve apegar-se somente a essa classificação, mas sim precisa reconhecer os mecanismos retóricos dos discursos que mobilizam as pessoas e como cada grupo/auditório aceita determinada tese. Por isso mesmo, McKerrow (2012) constata:

toda expressão intencional, verbal, escrita ou de outra forma visual, contém a possibilidade de ser interpretado por outros de maneiras que criam diferença em como eles pensam sobre um assunto, seu modo de vida ou

¹⁶ All intentional discourse is inherently, inescapably manipulative. What is meant here perhaps needs clarification. First, note the key term: intentional. While some discourse may be in fact unintentional and yet have an effect that could be interpreted as manipulative on the part of the person giving it expression, the more critical issue lies with that discourse that has the intent of moving us toward understanding and/or agreement -if only the agreement to continue to disagree.

como respondem de outra forma a uma expressão. (MCKERROW, 2012, p. 104).¹⁷

Essa modificação de pensamento e de atitudes são provas da persuasão retórica. Contudo, McKerrow (2012) confirma, citando Aristóteles, que, a moralidade da retórica é feita pelo seu usuário, sendo assim, a intenção desse retor pode caracterizar seu discurso como manipulativo ou não. Muitas vezes, o que define esse caráter manipulativo do discurso retórico é a forma como são construídos os argumentos e, também, o acordo retórico.

O argumento, por exemplo, mesmo que esteja alicerçado no dissenso ou no consenso, na democracia retórica, “é, sempre e sempre, conflitivo.” (MCKERROW, 2012, p. 106). O acordo, por sua vez, possibilita o início, o desenvolvimento e o sucesso dos debates retóricos, uma vez que reafirma “o compromisso de manter a conversa aberta - o acordo é apenas parcial, nunca completo ou acabado.” (MCKERROW, 2012, p. 106).

De modo geral, o **quarto princípio da democracia retórica** foi anunciado anteriormente, ao tratar da centralidade do argumento para a retórica. Assim, o princípio quatro destaca: “a província do argumento, como subconjunto da retórica, é engajar outros de uma maneira que pode ou não estar vinculando outros ou, com certeza evidente, responder ao “bem comum”” (MCKERROW, 2012, p. 106).

Nessa comunidade do argumento retórico, têm-se quatro observações iniciais de suma importância: o engajamento associa-se à persuasão no sentido de influenciar outros com argumentos; esses argumentos são um subconjunto do todo retórico; a tarefa de argumentar envolve a discussão de questões comuns, bem como o debate sobre valores para o bem comum; o argumento é falível, pois nem sempre pode engajar as pessoas, porém seu alvo é o bem comum. O fragmento do debate político a seguir ilustra essa suposta preocupação com o bem comum.

RB - /.../ TODAS as crianças até quatro anos de idade... tem uma vaga garantida na pré-escola... a partir daí candidata... nós temos que qualificar a escola... por isso tenho proposto... nós criamos

¹⁷ All intentional expression, in verbal, written or otherwise visual form, contains the possibility of being interpreted by others in ways that creates difference in how they think about an issue, live their lives, or otherwise respond to the expression.

uma a nova escola brasileira... uma escola que FUNCIONE que ENSINE... nós queremos **avançar nas escolas** de tempo integral... eu me orgulho muito... de ter levado Minas Gerais a ter hoje... a **melhor educação** fundamental do BraSIL... /.../(DEBATE RECORD. 2014. 2T. - 1:07:10).

Fonte: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Ao analisar esse recorte de transcrição, nota-se o empenho do Retor B em demonstrar interesse sobre um tema social e útil para a população brasileira: investimento em educação. Logicamente, essa pauta será fortificada por meio de recursos retóricos mais diversificados, como argumentos, figuras retóricas, lugares retóricos, os meios persuasivos e todos os recursos do arsenal gestual da Análise da Conversação.

O quarto princípio da democracia retórica valoriza, desse modo, a igualdade, a liberdade e o bem comum. Entretanto, algumas ressalvas precisam ser destacadas. A primeira delas é que, no âmbito argumentativo, a igualdade entre os debatedores é muito relativa, pois mesmo com as regras de funcionamento dos debates para assegurar tempo igualitário aos participantes, os candidatos

nunca são iguais como argumentadores, mesmo quando são tomadas medidas para nivelar o campo de jogo entre as diferentes classes - diferenças de experiência, compromisso com a questão, conhecimento, competência como argumentadores abundam em argumentos da vida real. (MCKERROW, 2012, p. 107).¹⁸

Dessa maneira, alguns debatedores podem iniciar o debate com vantagens sobre o seu oponente que não se limitam somente ao tempo de fala, uma vez que o envolvimento com o tópico discutido, suas práticas e seus conhecimentos desse assunto podem facilitar a sua argumentação, o que pode acarretar na desigualdade de participação.

A liberdade, por sua vez, está disposta em um par indissociável entre o agir livremente e a aceitação das consequências dessa ação. Por isso, McKerrow (2012, p. 108) defende uma liberdade “envolta em responsabilidade”, em que “sou livre e não livre: posso dizer o que penso [...], mas também devo aceitar as consequências de minhas palavras.”

¹⁸ Are never equal as arguers even when steps are taken to level the playing field among different classes -differences in background, commitment to the issue, knowledge, competence as arguers abound in real-life argument.

Nesse caso, se determinado retor defende a ideia de que as escolas precisam funcionar e que elas de fato sejam ampliadas, deve aceitar os efeitos desse seu posicionamento. Contudo, se um retor pode alterar sua opinião frente a mesma questão, isso não seria contraditório, dado que “eventos posteriores podem de fato sugerir que estávamos errados.” (MCKERROW, 2012, p. 108-109). Assim, a demonstração exerce um grande peso nas decisões de todo orador.

Além disso, com essa possibilidade para alterar o posicionamento, comprova-se que o argumento é instável/falível de verdade, já que, uma vez alterado o contexto, o ponto de vista também se modifica. Com isso, o apoio ou não de uma causa ou pessoa é variável e, por sua vez, é um processo comum na democracia retórica. São justificativas dessa mudança de comportamento: “novas evidências, outras razões, a descoberta de agendas ocultas no que de outra forma seria uma sessão deliberativa aberta e honesta.” (MCKERROW, 2012, p. 110).

Apresentados os quatro princípios da democracia retórica, sabe-se agora que a tarefa de argumentar deve estar direcionada para o bem comum, porém o dissenso pode também apresentar tal foco. O dissenso é realmente o berço do argumento, afinal é na discordância que os acordos urgem de ser construídos. O consenso, por seu turno, não necessita de acordos, uma vez que os que estão envolvidos irão apenas reproduzir o que estava previamente arranjado. McKerrow (2012), reflete também que a deliberação e a persuasão devem ser tratadas sem distinções, o que acarreta na coesão das suas ideias e dos princípios retóricos apresentados, ou seja, o viver em democracia subjaz o fazer com a palavra persuasiva.

2.2 Síntese conceitual da retórica

A retórica, pelo que fora definido, superou suas raízes jurídicas e não mais se restringe a estabelecer o justo ou injusto sobre variadas questões. A faculdade de persuadir com palavras está em qualquer meio que emane o contraditório e, conseqüentemente, a argumentação. É evidente, que a política e a retórica estão de mãos dadas desde a antiguidade grega e, talvez por essa razão, os debates televisivos presidenciais sirvam como prática de uso real e intencional dessa

arte/técnica que possibilita agir sobre o outro. Assim, como “atividade eminentemente comunicativa pela qual influenciemos os outros” (MATEUS, 2018, p. 11), a retórica tem papel central nos estudos da linguagem.

Seus primeiros estudiosos salientavam tal união, considerando-a: “a arte de bem falar e demonstrar loquacidade e expressividade diante de um auditório com o objetivo de ganhar a adesão para a sua causa.” (MATEUS, 2018, p. 18), reavivando as ideias de Quintiliano (1994); ou como “a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir” (ARISTÓTELES, 2005, p. 95); mas também como “uma arte teórica que se desdobra a partir da natureza humana.” (MATEUS, 2018, p. 18). Desse modo, a retórica associa-se: ao estudo do discurso (Isócrates); às técnicas de persuasão (Aristóteles) e à eloquência (Quintiliano).

De uma forma ou de outra, o discurso persuasivo converge para a mobilização do outro por meio de sua manifestação oral ou escrita. Por isso, a persuasão será o objeto e objetivo grandioso de todos que lidam com a retórica. Com essa meta, os retores adaptam suas falas e posturas para que a adesão do público aconteça e seja constantemente mantida e reforçada. Ademais, a persuasão no universo retórico “é a que atua no âmbito da probabilidade mais do que da certeza, em busca da verossimilhança mais do que da verdade veículo de uma crença que pode ser correta ou incorreta” (MATEUS, 2018, p. 12).

Com as pontuações expostas e congregando com o pensamento de Aristóteles (2011), define-se Retórica como “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.” (SILVA; SANTOS, 2019, p. 26). Assim demonstrada, a Retórica pode congrega os seus meios efetivos de conquistar a persuasão: *logos* - pelo seu aspecto discursivo; *ethos* - a inteligência retórica de ajustar o caráter de quem enuncia; e *pathos* - as paixões movidas pela seleção de assuntos discutidos e seu alinhamento com os anseios do auditório.

2.3 Caminho retórico: declínio e retomada

A Retórica é a arte praticada na Sicília grega, no século IV a. C, por volta de 465 a.C., porém não se pode mencionar seu surgimento apenas nas culturas ocidentais, uma vez que seu uso fora registrado em outros territórios e povos como os chineses, hindus e hebreus¹⁹ (REBOUL, 2004). Nesse enquadre, a Retórica surge juntamente com o agir com a linguagem, uma vez que “há sempre uma finalidade em seu uso, seja para persuadir, seja para convencer o outro.” (SILVA; SANTOS, 2019, p. 16).

Ao traçar uma linha do tempo dos estudos retóricos, nota-se sua oscilação ao sucesso e, também, ao desprestígio. Por fins metodológicos, serão evidenciados a seguir alguns saltos diacrônicos com ponto inicial na Retórica Antiga e alvo final na Nova Retórica e seus desdobramentos, o que mantém a coesão desse recorte histórico será a relação da Retórica com a política e com o discurso público. As bases teóricas norteadoras foram Mateus (2018), Reboul (2004), Meyer (2007), Fiorin (2015) e Silva e Santos (2019).

Na Retórica Antiga, em território grego, sabe-se que havia conflitos teóricos e práticos com outras técnicas/artes discursivas: a Sofística e a Dialética. Aristóteles (2011, p. 46) reconhece: “a retórica é um ramo da dialética e também do estudo dos costumes.” Essas aproximações servem para ressaltar o quanto essas duas áreas estão conectadas, tanto é que seria fácil confundir a atuação de uma ou de outra em um mesmo discurso. Nesse sentido, um mesmo momento de fala ou discurso pode privilegiar certos aspectos retóricos, mas também ousar na aplicação de estratégias dialéticas.

No entanto, em nível de distinção, Mateus (2018, p. 48-49) elenca que a Retórica trabalha “com estilo expansivo, aberto e inflamado,” sendo tratada como “prática pública de defesa e acusação de um adversário.”, enquanto a Dialética teria um “caráter mais rigoroso, comedido e filosófico;” objetivando o “ataque e defesa de uma razão em ambientes acadêmicos/privados.” Dessa maneira, nota-se o quanto a Retórica Antiga era flexível e expansiva, ao congregar a defesa e a acusação por meio

¹⁹A retórica sempre esteve relacionada ao uso da linguagem humana, por isso ela não se restringe às culturas grega e latina.

do discurso público. A Dialética, em contraponto, assemelha-se a um jogo privado que tem por meta o ataque e a consequente vitória da prova/verdade objetiva sobre um adversário.

2.3.1 O recorte sofístico da retórica

A Sofística convivia com a Antiga Retórica, fez parte da filosofia pré-socrática, contribuiu nas explicações racionais para o universo, bem como no descobrimento interior do homem e suas relações com seu meio social. Os mestres da sofística “eram professores viajantes que, por determinado preço, vendiam ensinamentos práticos de filosofia. Levando em consideração os interesses dos alunos, davam aulas de eloquência e de sagacidade mental.” (CHAUI, 1997, p. 14).

Mesmo com sua raiz etimológica positiva: sofista/sábio, a Sofística sofreu severas críticas por Platão, ao ponto de passar a ser entendida como arte de impostores. O que justifica as críticas do discípulo de Sócrates é que a Sofística despertava a ambição e os interesses particulares ao invés da verdade e do bem comum. Sofística, portanto, era a arte dos cidadãos ambiciosos que queriam “argumentar em público para conseguir persuadir em assembleias e, muitas vezes, fazer prevalecer seus interesses individuais e de classe. (CHAUI, 1997, p. 14).

Nessa transição de teorias e conceitos sobre Retórica, cabe ainda destacar que essa prática, por vezes, foi colocada em contraste com a própria Filosofia. Isso, pode gerar o questionamento sobre o que, de fato, os postulados de Aristóteles, na *Retórica*, tinham de retórico ou de filosófico. No entanto, esse embate pode render ainda mais discussões, dado que a Filosofia

seria a arte do bem viver. Estudando as paixões e os vícios humanos, a liberdade e a vontade, analisando a capacidade de nossa razão para impor limites aos nossos desejos e paixões, ensinando-nos a viver de modo honesto e justo na companhia dos outros seres humanos, a Filosofia teria como finalidade ensinar-nos a virtude, que é o princípio do bem-viver. (CHAUI, 2000, p. 11).

Ao mencionar esse escopo da Filosofia, Chauí (2000) revela o interesse dessa arte em explorar temáticas discutidas pela Retórica, por exemplo, a dinâmica das paixões e o entendimento da virtude, contudo essas duas artes possuem focos e objetos bem distintos. A Filosofia compartilha a mesma raiz da Sofística: sabedoria,

no entanto seus praticantes assumem o ofício por paixão e afeto, não por interesse e recompensas (sofistas). Desse modo, a Filosofia seria “um estado de espírito, o da pessoa que ama, isto é, deseja o conhecimento, o estima, o procura e o respeita.” (CHAUI, 2000, p. 19).

Essa junção de ciências e artes: Retórica, Filosofia e Sofística foi promovida pelo contexto histórico de mudança, no qual passava a Grécia no final do século IV. Assim, superados os governos tiranos, nasce a democracia “e o poder vai sendo retirado dos aristocratas, esse ideal educativo ou pedagógico também vai sendo substituído por outro.” (CHAUI, 2000, p. 42). Dessa maneira, a Retórica poderia prosperar, pois o discurso passa a assumir certa liberdade e o poder de influência não era exercido apenas pelo fato de ser “o melhor”, proposta da aristocracia, mas sim por aqueles mais hábeis na discussão pública e na resolução de problemas nas assembleias.

2.3.1.1 Sofistas e retóricos na democracia grega

No novo cenário democrático da Grécia antiga, artes como a Sofística e a Retórica eram muito úteis para a prática da cidadania grega. O chamado Século de Péricles, 440 a 430 a. C., favoreceu uma mudança em vários setores da sociedade ateniense, principalmente na educação, com uma ênfase maior na formação da virtude cívica, como relata Chaui (2000).

Para o político ateniense do séc. V a. C., Péricles, o cidadão pode agir na sociedade por meio da palavra, “quando opina, discute, delibera e vota nas assembleias”, por isso era essencial investir na “formação do bom orador, isto é, aquele que saiba falar em público e persuadir os outros na política.” (CHAUI, 2000, p. 42). Com essa forma de governar, esse político precisou da colaboração dos primeiros filósofos do período socrático: os sofistas.²⁰ Atribui-se, portanto, aos mestres sofistas o título de primeiros professores de retórica, afinal eles ensinavam a arte da persuasão e acreditavam “ser possível ensinar aos jovens tal arte para que fossem bons cidadãos.” (CHAUI, 2000, p. 43).

²⁰ Os sofistas mais importantes foram: Protágoras de Abdera, Górgias de Leontini e Isócrates de Atenas. (CHAUI, 2000, p. 43).

Logicamente, esta arte persuasiva não seguia os ensinamentos morais e éticos estabelecidos por Aristóteles e seus antecessores. Foi exatamente por não seguir essa moralidade e destoar da filosofia da época, que a Sofística sofreu críticas negativas, principalmente porque

os sofistas ensinavam técnicas de persuasão para os jovens, que aprendiam a defender a posição ou opinião A, depois a posição ou opinião contrária, não-A, de modo que, numa assembleia, soubessem ter fortes argumentos a favor ou contra uma opinião e ganhassem a discussão. (CHAUI, 2000, p. 43).

Cabe lembrar que os principais críticos da Sofística foram Sócrates e seu discípulo Platão, pois esses filósofos não aceitavam as ideias sofistas de não defender a verdade e do desamor pela sabedoria, uma vez que a proposta sofista era defender ideias e suas contrárias a depender da causa que defendiam (CHAUI, 2000). Para Sócrates, portanto, os sofistas “corrompiam o espírito dos jovens, pois faziam o erro e a mentira valer tanto quanto a verdade.” (CHAUI, 2000, p. 43).

No entanto, mesmo com essas críticas e o notável seguimento aos interesses particulares em detrimento do bem comum, “os historiadores mais recentes consideram os sofistas verdadeiros representantes do espírito democrático, isto é, da pluralidade conflituosa de opiniões e interesses” (CHAUI, 2000, p. 43). Dessa maneira, os sofistas efetivamente contribuíram para o desenvolvimento da Retórica, pois estabeleceram um novo olhar para os discursos, entendendo-os como abertos e passíveis de contradição. Isso fez com que a ideia de prova irrefutável e de verdade lógica/objetiva fosse colocada em discussão nas assembleias e em outras práticas retóricas. Tudo isso amplia as possibilidades de análise e os recursos retóricos que estão sempre disponíveis para todo aquele que queira usar a linguagem para modificar comportamentos, ou seja, para quem objetiva persuadir o outro e está disposto a negociar valores, questionando, inclusive, aquilo que seria a norma aceita.

2.3.2 Retórica, dialética e erística: limites e possibilidades

Em nível de síntese, reconhece-se que Retórica, Dialética e Erística possuem delimitações e especificidades. Nessa linha de pensamento,

a Retórica é uma técnica de persuasão entre orador e auditório e que procura suscitar uma resposta pelo uso de língua-gem entusiástica, inflamada ou veemente. [A Dialética, por sua vez,] designa um diálogo sóbrio e interativo, fundado na argumentação lógica e filosófica através de sucessivas perguntas e respostas. (MATEUS, 2018, p. 50).

Com essas pontuações, entende-se inicialmente que a Retórica atua mais na relação com o público, que é bem mais extenso que a interação restrita da Dialética. Na Retórica, as respostas são construídas nessa relação orador-auditório. Na Dialética, por sua vez, o argumento racional deve imperar, ou seja, nessa dialética, a demonstração será aceita primeiramente, em detrimento das justificativas plausíveis e/ou prováveis da Retórica.

Assim expostas, a Dialética e a Retórica possuem campos de atuação distintos, porém ambas lidam com o argumento em prática. Dessa maneira, quando a disputa argumentativa está pautada somente em trocas para testar a validade dos argumentos e das teses, provavelmente essas ações são mediadas pela Dialética; enquanto que, durante uma discussão ampla sobre tópicos úteis, com argumentos prováveis/verossímeis e com uma meta persuasiva, será uma ação guiada pela Retórica.

2.3.2.1 Retórica e conflito: erística

Superadas essas vertentes irmãos e conflitantes da Retórica e Dialética, no seu cenário histórico, resta frisar o papel político desenvolvido pela Retórica logo nos seus primeiros passos na democracia grega e, também, no surgimento de uma prática estimulante da argumentação: a erística. Cabe, inicialmente, destacar alguns aspectos particulares da erística e suas distinções com a Retórica. Mateus (2018, p. 52) esclarece: “a Erística é a arte da controvérsia, uma atividade polêmica onde se procura vencer um litígio destruindo os argumentos do adversário em vez de buscar a verdade ou o entendimento acerca de um assunto.”.

Nota-se, assim, que o foco dessa tática argumentativa é destruir o inimigo que está em colisão com as suas ideias. Na Erística, portanto, não há espaço para negociação, mas sim para a vitória do argumento, mesmo que a questão discutida não seja clarificada. Todas essas vantagens levaram a Retórica a prosperar durante a democracia ateniense (MATEUS, 2018).

3.2.4 Críticas e desuso: o declínio da Retórica

O declínio retórico começa a ser percebido na Idade Média, quando as ideias racionalistas de Descartes com seu discurso do método em que a razão é “a única coisa que nos torna homens” (DESCARTES, 2001, p. 6). Tudo isso fez a Retórica cair em desuso provisório no meio acadêmico. O positivismo corroborava com o pensamento cartesiano e, por isso, o conceito de ciência ficou restrito às Ciências Exatas e da Natureza. A Retórica é, então, temporariamente, marginalizada do meio científico. Daí que se origina a conceituação pejorativa de retórica, como sendo um discurso vazio ou, apenas presunção da parte que discursa entre outros, como discurso com enfeites.

Mesmo antes desse período, a Retórica perdeu prestígio ainda na antiguidade com os ataques dos filósofos aos sofistas, já que muitas acusações afirmavam que esses professores não regavam a sua técnica com a ética e os valores morais, sendo “mais fácil instruir um conjunto avulso de leis universais e truques retóricos do que ensinar a aplicar a verdadeira essência de um bom discurso: a oportunidade conveniente (*kairós*), propriedade e originalidade.” (MATEUS, 2018, p. 66).

Assim, seria muito vantajoso escolher o momento certo para argumentar; reconhecer que, para persuadir, era necessário ter propriedade/autoridade no assunto; ser criativo e original, não imitar outros oradores e, sobretudo, buscar um estilo próprio. Ao fugir dessas prováveis bondades da retórica, Platão considerava a retórica/sofística “apenas uma prática ou rotina vazia que leva à manipulação”, uma vez que “ao manipular a opinião (*doxa*) ela visa apenas persuadir sem qualquer orientação pelo conhecimento verdadeiro (*episteme*)” (MATEUS, 2018, p. 67).

Além desses golpes incisivos mesmo nos primeiros passos da Retórica, foi realmente na Idade Média que a Retórica ficou ainda mais fragilizada. Toda essa descredibilidade estava relacionada com o contexto sociopolítico vigente já que, a partir desse período da história, houve o surgimento “dos impérios e das monarquias os quais, como sabemos, não tendiam a estimular o debate público e a livre expressão de ideias que vigoravam na democracia ateniense.” (MATEUS, 2018, p. 75). Por isso, quando se corta a sua raiz democrática, a árvore retórica perde sua vitalidade,

indicando que o contradiscurso já não pode frutificar e somente um dos lados de uma questão deve imperar (contexto antidemocrático).

Além do fim das democracias, o que provocou a quase morte da retórica foi a sua redução ao estudo da Elocução (*Elocutio*), deixando em segundo plano suas outras duas faces: a argumentação e a composição, de acordo com Mateus (2018). Dessa maneira, seu declínio estava ainda mais próximo. Com esse viés na Elocução, o grupo MU²¹, do Centro de Estudos Poéticos, da Universidade de Liège, na Bélgica, enfatizou seus estudos às figuras de estilo, principalmente destacando os textos literários. Esse recorte da retórica fez com que seu escopo de análise fosse reduzido ao estilo e às composições literárias (MATEUS, 2018, p. 75).

No século XIX, nota-se o apagamento da retórica em quase todos os campos científicos, dado que a dimensão argumentativa e oratória estavam esmaecidas com o brilho das figuras de linguagem. Além disso, a Retórica recebeu de maneira muito dócil as críticas indiretas propostas pelo *Método* de Descartes. Nessa obra, o referido filósofo apregoa “a impossibilidade da argumentação contraditória e probabilística, e destrói um dos pilares da Retórica, a Dialética.” (MATEUS, 2018, p. 77).

Para René Descartes (2001, p. 6), a razão “é a única coisa que nos torna homens e nos distingue dos animais.”. A retórica, portanto, sem esse aspecto lógico, não serviria como ciência útil, nem para discutir assuntos de ordem política e social. O filósofo e matemático francês afirma:

Sempre procurei inclinar-me mais para o lado da desconfiança que para o da presunção, e embora considerando com olhos de filósofo as diversas ações e empreendimentos de todos os homens não haja quase nenhum que não me pareça vão e inútil. (DESCARTES, 2001, p. 6).

Além do seu ceticismo aparente, Descartes restringe ainda mais a ideia da retórica que atua por meio de presunções e estabelece que a única forma de conhecer o mundo é pela busca da verdade objetiva (positivista). Em complemento a isso, “Locke escreve que a Retórica consiste apenas em artifícios verbais: engenhosos e possivelmente agradáveis, mas que servem sobretudo para insinuar falsas ideias no espírito e despertar insidiosamente as paixões.” (MATEUS, 2018, p. 78).

²¹ Grupo interdisciplinar de linguistas e semióticos belgas da Universidade de Liège.

Entretanto, mesmo com essas críticas severas do pensamento positivista a Retórica se manteve viva até o século XX “como um sistema de princípios importantes, quer para melhorar a expressão do pensamento, quer para melhorar a exposição desse pensamento.” (MATEUS, 2018, p. 78). Mateus (2018) constata ainda que, por meio de uma nova roupagem, a retórica se firmou no século XX na base curricular de cursos superiores, como Filosofia, Comunicação e Linguística.

2.3.4 Novos caminhos da Retórica

Em lugares geograficamente distintos, Perelman (Bélgica) e Toulmin (Inglaterra) reconstruíram os estudos retóricos. Chaïm Perelman em parceria com Lucie Olbrechts-Tyteca investigaram as práticas cotidianas de linguagem, principalmente ligadas ao direito e, também, a outros campos de atuação como a linguagem informal. Em todos esses espaços, a dupla de pesquisadores atestou que a Retórica, ainda com vestígios aristotélicos, estava se remodelando, mas continuava atuante nas formulações argumentativas mais diversas. Diante desse panorama, a sua nova teoria argumentativa “assume a ambiguidade, a incerteza e a indeterminação” (MATEUS, 2018, p. 79) como características das práticas humanas persuasivas.

Toulmin (2001) elaborou, por sua vez, um novo modelo de análise de argumentos para suprir alguns aspectos da análise da lógica formal. De maneira geral, Toulmin “propõe que a argumentação prática se desenvolve por intermédio da apresentação de uma tese a partir da qual se fornece justificações específicas.” (MATEUS, 2018, p. 84). Esse modelo, apesar de ter sido proposto em meados do século XX, ainda é frequentemente utilizado em práticas escolares de textos argumentativos e em outros campos que atuem com a linguagem persuasiva, como o direito, a comunicação e a publicidade, dado que essa busca por justificações de teses servem para direcionar a construção de inúmeros discursos retóricos.

Após essa fase de desprestígio, com o advento da Nova Retórica, “a partir da segunda metade do século XX, ela voltou a ser novamente considerada” (COSTA, 2019, p. 27). Assim sendo, o que inicialmente era uma prática jurídica de defender

causas particulares passou a ser uma arte que possibilita “criar discursos racionalmente organizados e persuasivos.” (COSTA, 2019, p. 3). Houve nesse mesmo período (séc. XX), uma espécie de renascimento das democracias no mundo ocidental e, com isso, a Retórica se reafirmou como estudo útil. Essa retórica pública

não diz respeito apenas à política [mas essa] necessidade de convencer os outros a aderir às nossas ideias é omnipresente nas nossas vidas desde o voluntariado na associação de estudantes, passando pela escolha do local de férias até convenceremos os nossos filhos a comer (MATEUS, 2018, p. 16).

Dessa forma, a arte grega está presente nas mais diversas práticas de linguagem humana, seja nas mais elaboradas, como o debate político televisivo ou nas mais corriqueiras, como conversas espontâneas entre amigos. No entanto, mesmo que a Retórica, em seu nascimento, não estivesse arraigada somente com a política, é evidente que

o sistema político democrático criou a necessidade de uma nova educação capaz de discutir e litigar os assuntos reivindicando os seus direitos políticos. A garantia de igualdade política era apoiada pela igualdade de oportunidades (*isegoria*) e isso incluía expor a sua opinião livremente nas assembleias e *ágoras*. (MATEUS, 2018, p. 61).

Com esse ímpeto, a Retórica sempre comungou dessas três atribuições fundamentais: a natureza pública, o viés político e a base democrática. Por isso, nesse mesmo sentido “a democracia é a condição indispensável ao desenvolvimento da eloquência; reciprocamente, a eloquência é a qualidade superior do indivíduo que pertence a uma democracia: nenhum dos dois pode passar sem o outro” (TODOROV, 1979, p. 57).

Ao explorar a Nova Retórica da dupla de Bruxelas, Mateus (2018) constata que essa nova teoria tem uma preocupação mais intersubjetiva, atentando-se para as maneiras de usar e associar pensamento e ação por meio da linguagem. Assim, a obra de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) faz uma espécie de cisão com a Lógica Formal e concentra-se não precisamente no discurso em si, mas nas ações dos sujeitos que o produzem.

Dessa maneira, ao enfatizar esses aspectos humanos e subjetivos, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) tinham por meta “construir os princípios de uma racionalidade dos assuntos humanos, distanciada quer da evidência, do cálculo e da razão demonstrativa, quer da irracionalidade das paixões.” (MATEUS, 2018, p. 81).

Logicamente, ao tentar elucidar esses assuntos humanos, constataram assertivamente que a natureza da argumentação retórica está enraizada nas discordâncias, nas incertezas, nas possibilidades e não mais na prova demonstrativa, o que possibilitará aceitar que a argumentação poderá ser suscetível ao erro, como relata Mateus (2018). Para os autores da Nova Retórica, a argumentação

surge da necessidade de retoricamente chegarmos a acordo com os nossos interlocutores acerca da verdade possível ou daquilo que é razoável. Daí que a Nova Retórica enfatize o raciocínio conjunto pois é, em função, de um auditório e de uma questão premente que a argumentação se desenvolve. (MATEUS, 2018, p. 81).

Com essa ênfase no acordo com o auditório, a Nova Retórica perelmaniana revela a construção compartilhada da atividade persuasória, em que “a decisão e a conclusão que nascem da argumentação fundam-se nesta relação interlocutiva do orador e do auditório.” (MATEUS, 2018, p. 81). O papel central não está mais na lógica argumentativa e no próprio discurso, mas sim na adesão do auditório às teses propostas e este ente persuasivo será o responsável por “decidir o valor, sucesso e significado dos argumentos a si dirigidos.” (MATEUS, 2018, p. 82).

Stephen Toulmin, em sua obra “Os usos do argumento” analisou as tentativas hodiernas “de provar, fornecer razões e justificar motivações privilegiando um tipo diferente de argumentação a que chama de “argumentos práticos”” (MATEUS, 2018, p. 83. Toulmin (2001), com sua teoria argumentativa, acabou deixando para os estudiosos da retórica

um modelo de argumento que nos ajuda a identificar a necessidade de um orador responder sucessivamente às dificuldades impostas pelo seu auditório através de um ato contínuo de entrega de justificações que apoiem a tese reivindicada. (MATEUS, 2018, p. 84).

Essa didatização na análise dos argumentos pode ser também explorada no espaço escolar, principalmente quando se trabalha com a produção textual de gêneros argumentativos como a redação escolar e tantos outros gêneros. Dessa maneira, o modelo de argumento de Toulmin pode basear as mais distintas análises que envolvam a argumentação em um meio social.

Em contraponto, reconhece-se que Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) investigaram o contexto de uso argumentativo em que os pontos de vista eram múltiplos frente a situações reais do dia a dia, seja da esfera jurídica, seja em

quaisquer outras práticas sociais em que os juízos de valor são negociados e (re)formados.

Mateus (2018) salienta, também, que a Retórica na perspectiva de Toulmin e Perelman não se limita aos recursos estilísticos da língua, mas a todo processo argumentativo em que se formam raciocínios diante de discussões contraditórias. Além disso, esses dois grandes teóricos da Retórica,

concebem-na como um diálogo ou um encontro com o auditório, realizado por intermédio da apresentação provável de conclusões que devem ser permanentemente justificadas, discutidas e reavaliadas com vista a chegar-se, não à conclusão verdadeira, mas uma conclusão plausível – e provável – capaz de obter o acordo dos interlocutores. (MATEUS, 2018, p. 85)

Com essas considerações, a utilidade da Retórica faz-se evidente em todo espaço que gere o dissenso. Afinal, buscar razões plausíveis, além de ser uma atividade naturalmente humana, sustenta os acordos de paz e, de modo geral, não permite que países e pessoas entrem em conflito. A Retórica, dessa maneira, atua como princípio fundante da democracia, uma vez que sem a livre expressão de ideias não há questionamento sobre a realidade e, conseqüentemente, a política pode virar estagnação.

Longe desse caos que seria a sociedade humana sem a Retórica, vive-se hoje um novo momento dessa prática, no qual ela está presente: no espaço virtual (web aulas, podcast, anúncios televisivos), no espaço midiático (tv, rádio, jornais), acadêmico (Comunicação, Linguística, Direito) e, principalmente, nas mais diversas práticas políticas (debate televisivo, jingles eleitorais, sessões parlamentares).

Tudo isso, realmente, reafirma o papel central da Retórica em possibilitar que a democracia e a argumentação sempre sejam mantidas e que ambas recorrem à Retórica como meio para influenciar as massas e construir acordos sociais. Sem eles, não haveria Retórica, tampouco argumentação. Por isso, salienta-se aqui que a Retórica seja compreendida como “a capacidade de encontrar consensos, influenciar o voto nas assembleias ou encontrar a melhor solução para um problema a partir da participação igualitária dos cidadãos.” (MATEUS, 2018, p. 79). A próxima seção versará sobre as categorias retóricas que estão presentes nas análises desta pesquisa.

2.4 Elementos retóricos

No sistema retórico, há categorias que se alinham aos mais diversos objetos de estudo científico. A exemplo das mais conhecidas, listam-se: os **meios persuasivos**, os **gêneros retóricos**, os **tipos de argumento**, os **lugares retóricos**, as **funções** e as **paixões retóricas**. Logicamente, é evidente que há categorias que, de certo modo, perpassam todas as outras, como o acordo social e os meios persuasivos. Essa noção está descrita na próxima seção. No entanto, frisa-se, inicialmente, que todas as categorias retóricas estão associadas e, muitas vezes, uma mesma ação persuasiva (gestual, falada, escrita) congrega vários aspectos retóricos ao mesmo tempo.

2.4.1 Acordo retórico

O acordo social é um princípio que a argumentação humana deve desenvolver, pois esse acordo, no âmbito retórico, sempre será uma tentativa ou possibilidade de acordo, dado que as negociações retóricas são diluídas durante o discurso. Mateus (2018), ao explicar sobre o funcionamento da Pragma-Dialética²², defende que, em argumentações políticas/parlamentares, o acordo serve como meio de resolver as diferenças e de negociar a plausibilidade das teses. Assim, um dos estágios centrais da discussão crítica, seja ela política ou não, requer uma abertura e “um acordo comum sobre o qual a argumentação assente.”. (MATEUS, 2018, p. 237).

É justamente ao considerar essa noção de acordo, que se elenca aqui como categoria unificadora do sistema retórico. Afinal, sem a projeção desse acordo, por mais que seja inconsciente e em constante construção, a argumentação seria deficitária. Desse modo, todo aquele que pretende ser persuasivo em seu discurso deve construir, fortalecer e reformular seus acordos com o público²³.

²² Teoria da argumentação que entende a argumentação como uma prática eminentemente discursiva. (MATEUS, 2018, p. 228).

²³ O público do debate será compreendido como o auditório dos debatedores. Esse auditório é universal (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014), uma vez que suas variáveis não são mensuráveis de maneira exata.

Um grande exemplo de acordo social é o respeito pelo horário de sono/descanso noturno nas cidades interioranas brasileiras, o qual estabelece que a partir das vinte e duas horas, geralmente, há a convenção voltada para o silêncio e a manutenção de atividades que não impeçam o descanso da maioria dos moradores. Em alguns casos, entretanto, será necessário o uso da coerção para atingir esse acordo, como um decreto do governo ou Lei Municipal pelo juízo local.

No entanto, na maioria das pequenas cidades há essa convenção para que o sossego seja garantido. Da mesma forma, o horário para início das atividades diárias segue acordos sociais que não são explicitamente negociados, mas são constantemente renovados e sustentados. Por isso, não seria estranho perceber que a vida é regida por acordos retóricos. Assim, como fora defendido, por mais inconscientes que sejam, os acordos atuam nas mais diversas ações humanas e, por isso mesmo, estão fundados na argumentação e nas práticas de linguagem.

No entendimento de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 73), o acordo é “o que é aceito como ponto de partida de raciocínios”. Esse aceite inicial sustenta a ideia de auditório universal, visto que o acordo é presumido pelos ouvintes. Assim, quando os filósofos citados relatam a existência do acordo, aludem a uma possibilidade de negociação entre as partes no que diz respeito ao prosseguimento de uma argumentação.

Para esses filósofos, esse acordo se processa por meio de ligação e de dissociação, por isso a primeira tarefa relaciona-se aos usos metafóricos, visto que associam ideias e teses. A segunda - dissociação - volta-se às ações metonímicas para dissociar/distinguir as partes discutidas. Além disso, o acordo deve ser compreendido como aquilo que é “presumidamente admitido pelos ouvintes.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 73). Desse modo, ao entender isso, os debatedores vão sempre fundamentar suas afirmações e perguntas, observando se o auditório pode concordar ou discordar de suas teses. Assim, o acordo caracteriza-se também pela sua processualidade, isto é, o acordo retórico é realizado continuamente.

São objetos do acordo retórico: **os fatos**, as **verdades** e as **presunções**. **Os fatos** são subtraídos dos argumentos e são informações comuns a todos, segundo

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 75). Para verificar um **fato**,²⁴ de maneira argumentativa, é necessário conferir “se podemos postular a seu respeito um acordo universal, não controverso” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 75-76). Dessa maneira, qualquer fato que possa gerar controvérsia poderá não ser um fato. Entretanto, mesmo com a fixidez dos fatos, visto que não são questionados, o acordo será sempre colocado em prova, como explicam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Nessa constituição do fato, não cabem questionamentos livres, porém em um debate político televisivo, como o estudado aqui, os debatedores constantemente testam a validade dos fatos dos seus opositores, “mostrando a incompatibilidade do enunciado com outros fatos, e condenando o primeiro em nome da coerência real” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 76).

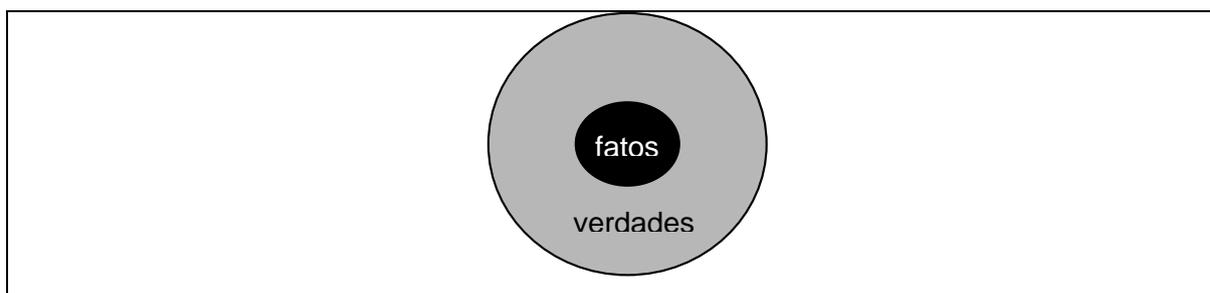
Ainda ao explorar a categoria do fato como premissa retórica e constituinte do acordo, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 77) destacam subtipos de fatos, como os fatos de observação, supostos, convencionais, possíveis/prováveis. Todas essas categorias podem ser admitidas como fatos, porém é necessário sempre retomar seu conceito inicial para validar se há realmente a presença de um fato na argumentação, ou seja, se, necessariamente, não há controvérsias quanto ao que é sustentado/afirmado como fato. Ademais, Fiorin (2015, p. 161) alerta para a necessidade verificar “se os fatos têm, realmente, valor causal” e que eles têm poder de argumento.

As **verdades**²⁵ possuem uma certa semelhança com os fatos, contudo elas são “sistemas mais complexos, relativos a ligações entre fatos” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 77). Nesse sentido, por abarcar os fatos, as verdades sistematizam os dados factuais. A figura a seguir ilustra essa relação:

²⁴ É uma imposição geral cuja verificação pode ser realizada por todos, e que se impõe ao auditório pela sua universalidade. (MATEUS, 2018, p. 130).

²⁵ São nexos, ligações causais ou leis prováveis. (MATEUS, 2018, p. 131)

Figura 1. Elementos do acordo retórico



FONTE: Dados da pesquisa

Assim exposto, o acordo requer essas duas categorias, afinal as verdades e os fatos estão imbricados nas argumentações cotidianas. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 77) concordam que “o enunciado de um fato seja uma verdade e que toda verdade enuncie um fato”. Por essa razão, as verdades, como sistema de alcance mais geral, terão o poder de orquestrar os fatos, relacionando-os com as teses para compor o acordo. Além disso, há de se reconhecer uma distinção entre as categorias, uma vez que uma verdade, diferentemente dos fatos, não pode ser colocada como ponto de partida de uma discussão, como recomendam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Fatos e verdades, portanto, possuem pontos de encontro e, também, especificidades como as evidenciadas anteriormente. Uma outra interconexão entre essas categorias é observada no âmbito da probabilidade: “relação numérica entre duas proposições que se aplicam a dados empíricos específicos, bem definidos, simples.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 78). Por isso, verdades e fatos são essenciais para o fazer argumentativo - principalmente nas discussões políticas.

As **presunções**,²⁶ como terceiro elemento constituinte do acordo, atuam na verossimilhança, isto é, nos limites entre a probabilidade e aquilo que seja razoável/aceitável em dadas circunstâncias. Nesse viés, ao utilizar presunções, os retores produzem “enunciados cuja verossimilhança não deriva de um cálculo aplicado a dados de fato.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 79). Um exemplo de presunção está presente nos argumentos que ligam um ato a uma pessoa,

²⁶ São as hipóteses tidas por verdadeiras ou admitidas como verossímeis – até prova em contrário. (MATEUS, 2018, p. 131).

dado que nesse tipo de argumento há uma formação de estereótipos, mostrando que “a qualidade de um ato manifesta a da pessoa que o praticou” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 79).

É importante pontuar, contudo, que há contextos que não autorizam a produção de presunções, como a esfera educacional. Nesse sentido, seria inaceitável avaliar uma ação/desempenho de um aluno e associá-la com suas competências/habilidades, uma vez que os testes e as provas aferem nada mais que um recorte de capacidades e não a complexidade de habilidades de um estudante.

Além dessa presunção do ato e pessoa, há também a **presunção de credulidade natural** (acreditar primeiro até surgir um motivo de desconfiança); a **presunção de interesse** (tudo que é informado é interessante para você) e a **presunção da sensatez** (toda ação humana é naturalmente sensata), como pontuam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 79). Desses três tipos de presunções, nota-se que, além de seu vínculo com o verossímil, essa parte do acordo relaciona-se ao que é normal,²⁷ ou seja, as presunções trabalham com a normalidade que se associa com “as ideias da média, de modo e, também, de parte mais ou menos extensa de uma distribuição.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 80).

Com essas características, as presunções antecipam a própria construção do auditório universal teorizado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), dado que, para relacionar presunções, fatos e verdades, é necessário criar uma ideia de opinião média e de um grupo que padronize o normal. Assim, “um acordo baseado na presunção do normal é supostamente válido para o auditório universal da mesma forma que o acordo sobre os fatos demonstrados e as verdades.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 83). Contudo, mesmo com essa validação pelo auditório universal, todas as presunções devem ser reforçadas constantemente, uma vez que sua adesão não é total, mesmo que sejam admitidas de imediato por parte do auditório, conforme Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

²⁷ Normal é a média ou aquilo que ocorre habitualmente em uma sociedade ou grupo. É dependente do grupo de referência e do contexto em si, considerando Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 80-81).

No âmbito retórico, organizar um acordo é tarefa essencial para que uma argumentação aconteça, mesmo reconhecendo seu papel no contraditório, o foco geral da retórica está no processamento argumentativo e interativo entre os participantes, seja com o acordo, “o desacordo, a discórdia e a falta de consenso, ela oferece-nos uma possibilidade de analisar a melhor escolha prescindindo da violência física.” (MATEUS, 2018, p. 27). Diante disso, o que é bastante caro à retórica são essas possibilidades múltiplas de produzir a persuasão. Ademais, essa técnica persuasiva não deve se ocupar com discussões fechadas e demonstrações puras, mas empenhar-se naquilo que é provável e razoável para uma discussão plural. Nesse viés,

a argumentação não advém da persuasão de uma verdade exterior pré-existente sobre a qual pretendemos que os outros acreditem. Pelo contrário, surge da necessidade de retoricamente chegarmos a acordo com os nossos interlocutores acerca da verdade possível ou daquilo que é razoável. (MATEUS, 2018, p. 82).

Dessa maneira, os debatedores ou qualquer pessoa que use a retórica em seu dia a dia devem estudar bem os fatos, as verdades e as presunções compartilhadas pelo seu auditório. Essas três categorias estão intimamente conectadas com o auditório universal, sendo um guia para a escolha do argumento mais eficaz durante uma exposição persuasiva. Para destacar de modo mais objetivo a função das três subpartes do acordo retórico, encontra-se a seguir um quadro sintético com as principais características de cada componente desse acordo.

Quadro 1. Organização do acordo retórico

ACORDO - DEFINIÇÕES	SUBPARTES	FUNÇÃO
Meio de resolver as diferenças e de negociar a plausibilidade das teses.	fatos	É uma imposição geral cuja verificação pode ser realizada por todos, e que se impõe ao auditório pela sua universalidade.
Inconsciente e em constante construção.	verdades	São nexos, ligações causais ou leis prováveis.

O que é aceito como ponto de partida de raciocínios.	presunções	São as hipóteses tidas por verdadeiras ou admitidas como verossímeis – até prova em contrário.
Aquilo que é presumidamente admitido pelos ouvintes.		

FONTE: Adaptado de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 73) e Mateus (2018, p. 130-131).

Como bem evidencia o quadro exposto, o acordo é constituído por uma tríade: fatos, verdades e presunções. Os fatos, entendidos como provas verificáveis, estão imersos nas amplas verdades. Essas verdades promovem *links* com diferentes fatos, mas atuam sobre a probabilidade e/ou sobre aquilo que seria possível. As presunções estão no campo da verossimilhança e restringem-se ao tempo, visto que essa categoria do acordo pode ser desacreditada pelos fatos.

Assim descrito, o acordo intenciona o envolvimento do auditório para que aceite as teses (factíveis, verdadeiras e hipotéticas) dos debatedores. Além disso, o acordo servirá de campo para o crescimento de outros elementos retóricos, como os meios persuasivos (tríade retórica) e os argumentos.

2.4.2 Meios persuasivos

Na Retórica, a tríade do seu sistema é composta pelo *ethos*, pelo *pathos* e pelo *logos*. Aristóteles, no livro I da sua *Retórica*, determina:

Há três tipos de meios de persuasão supridos pela palavra falada. O primeiro depende do carácter 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. 45).

Assim expostos, esses entes persuasivos dão conta das três dimensões discursivas de qualquer ato de linguagem. Por isso, tem-se, em primeiro lugar, o orador/produtor que faz seu discurso; segue com o respectivo interactante, sendo o público-alvo desse discurso; e o discurso em si, materializando argumentos. Contudo, essa produção discursiva do orador/retor é mediada por fatores lógicos e afetivos.

Nesses dois âmbitos estão, primeiramente, as provas do *logos* - racional; e depois as paixões do auditório, isto é, o *pathos* com suas motivações, desejos e valores que regulam a interação. Para analisar essa tríade interconectada, o ponto de partida será dado pelas funções e características do *ethos* que estão na próxima subseção.

2.4.2.1 *Ethos*

O termo *ethos* está associado a inúmeras áreas de estudo, a exemplo da Análise do Discurso, da Semiótica Discursiva e da Psicologia. No entanto, para a Retórica, o conceito de *ethos* está ancorado na demonstração do caráter do orador durante sua exposição argumentativa. Dessa maneira, ele não seria tão somente a voz que enuncia uma ideia ou o eu poético de determinado orador/escritor. Sua concepção, portanto, é bem mais ampla do que seria a análise da subjetividade daquele que argumenta ou das suas marcas.

Meyer (2007, p. 51) chama a atenção para um “*éthos* imanente, que é aquilo que o outro da relação retórica projeta como imagem.” Diante dessa observação, fica evidente que esse meio persuasivo pode ser uma abstração/simulação do que o outro imagina sobre aquele que vai tomar a palavra. Logo, essa teorização do outro serve de parâmetro para seu discurso, sendo, nesse caso, um recurso retórico indispensável.

Além desse, há o *ethos* efetivo,²⁸ ou seja, aquele que está formulando as perguntas e respostas e, efetivamente, expondo suas ideias e teses sem levar em consideração aquilo que o auditório A ou B deseja, que revela em seu discurso puramente seus preceitos individuais, segundo Meyer (2007). Com essa função, seria muito arriscado ter somente um *ethos* efetivo para um debate, principalmente se esse debate fosse transmitido em rede nacional, uma vez que, dificilmente, haveria adesão do auditório às ideias restritas e não aplicáveis ao que se espera de uma exposição pública.

²⁸ Faz referência ao indivíduo enquanto exemplo, [...] enquanto exemplificação da função locutora. (MEYER, 2007, p. 57).

Assim, os debatedores e oradores experientes fazem de tudo para mesclar seu *ethos* efetivo com o *ethos* projetivo²⁹ que o público deseja ver naquela tela. Dessa forma, não é que *ethos* projetivo/imaneente seja um simulacro do caráter do orador, mas o *ethos* é o resultado da junção dos anseios do público com a imagem daquele que o orador é em sua essência e que representa como pessoa/profissional/político.

Aristóteles (2011, p. 45), além de enquadrar o *ethos* como meio de persuasão dependente da arte retórica, considera esse caráter do orador como “o mais eficiente meio de persuasão de que dispõe” o orador. Com esse poder, a argumentação movida pelo *ethos* será um modo de revelar “o caráter e probidade humanos (*ethos*).” (MATEUS, 2018, p. 106).

Mateus (2018, p. 173) comenta que o *ethos* e seus parceiros persuasivos estão na pré-produção do discurso retórico, pois, seja na mídia ou na política, o orador/político deve planejar e desenvolver “bons discursos; todavia, mais importante ainda é conseguir que a sua imagem e autoridade não sejam beliscadas por um infortúnio, incidente ou falha da sua prestação”. Diante disso, o *ethos* passa a ser compreendido como uma imagem discursiva do orador e, sendo uma projeção coletiva do seu público, essa imagem deve ser fortalecida com o discurso que emane credibilidade para aquele que o proferiu.

O mesmo autor destaca, ainda, que o *ethos* é realçado na retórica contemporânea e na publicidade. Isso ocorre em virtude do regime democrático instaurado e, também, pela credibilidade que os políticos podem apresentar ao associarem-se a determinadas marcas, partidos ou ideais que serão monetizados.

Nesse entendimento, compreende-se que

os discursos políticos baseiam-se (ainda que não exclusivamente) no *ethos* do orador e na sua idoneidade. [...] É por isso que os escândalos políticos (independentemente da sua natureza criminal, sexual ou econômica) são tão penalizadores e tão insistentemente evitados: eles quebram a confiança (*ethos*) do eleitorado na personalidade política, destruindo a sua imagem pública. (MATEUS, 2018, p. 198).

A política e o *ethos*, portanto, são inseparáveis em sua essência. A relação de dependência aparenta, no entanto, não ser recíproca, uma vez que a política necessita

²⁹ É a imagem do outro que fala, vista em termos de valores. (MEYER, 2007, p. 56).

muito mais dos serviços do *ethos* do que o contrário. Em todas as outras áreas de uso do *ethos*, o enfoque será na promoção da imagem positiva, no fortalecimento do caráter, na sustentação da credibilidade anterior e na construção da ulterior, porém na política o jogo é para projeção do *ethos* com o respectivo abalo no *ethos* adversário. Assim, em política, o *ethos* é promovido também por uma jogada dupla de ataque e defesa de imagens discursivas. A seguir, descreve-se outra prova essencial de persuasão e dependente da arte retórica - o *pathos*.

2.4.2.2 *Pathos*

“O páthos é o alvo da persuasão.” (MEYER, 2007, p. 57). Assim compreendido, esse meio persuasivo está intimamente ligado ao receptor (temporário) da palavra persuasiva do orador. É para o *pathos*, portanto, que todo discurso é dirigido e pensado, pois o foco é a persuasão do auditório e nada melhor do que atizar suas paixões e outros incômodos afetivos/emocionais desses espectadores da persuasão.

Essa meta retórica “pode ser obtida através dos ouvintes quando o discurso afeta suas emoções” (ARISTÓTELES, 2011, p. 45). Nesse enquadre, o *pathos* se efetiva no momento em que o discurso do retor inflama a afetividade do auditório. Por isso, Aristóteles investiu na descrição dessas emoções e como esses sentimentos poderiam contribuir para a argumentação retórica, principalmente “no processo de persuasão ao interpelar (direta ou indiretamente) o auditório e suscitar uma reação emocional que, por vezes, é difícil de evitar.” (MATEUS, 2018, p. 44).

O *pathos*, portanto, é a prova artística do sistema retórico que lida com as emoções humanas cativadas pelo discurso do orador. Esse praticante da retórica, por sua vez, deve decidir quanto ao investimento massivo em um dos três meios persuasivos, uma vez que, mesmo que estejam inter-relacionados, *ethos*, *pathos* e *logos* possuem especificidades. Além disso, o auditório pode ser persuadido mais facilmente a depender do que for realçado pelo retor. Por essas razões,

a ordem destas provas pode, também, variar: haverá oradores que começam por apostar no *logos* mas preferem concluir a sua peroração com provas patéticas (*pathos*), exaltando reações emocionais, como, por exemplo, comiseração ou solidariedade. (MATEUS, 2018, p. 106).

Realçar sentimentos e emoções, portanto, é a meta dos oradores que investem na evocação do *pathos* como meio persuasivo. Por isso, esse trabalho com o *pathos* poderá se afastar da lógica e estreitar laços com os aspectos psicológicos das emoções, como reflete Mateus (2018) e também Souza (2001). Além disso, a criação dessa disposição emocional no auditório geralmente é feita de modo subjetivo e indireto pelo retor, ressaltando que o foco é “estimular as emoções: que irão influenciar a forma como determinado tópico será apreciado e julgado.” e explorar “as conexões entre o discernimento e as emoções.” (MATEUS, 2018, p. 109).

Assim explicado, o *pathos* será composto pelas **crenças, hábitos, sentimentos e valores** defendidos/aceitos por um auditório, como declaram Mateus (2018, p. 109) e também Reboul (2004). A partir desses valores, o debatedor/retor vai elencar tópicos e encaixá-los na avaliação do seu auditório. Além disso, por mais que não atinja a totalidade desse público, o retor deve adaptar sua fala aos preceitos da maioria ou da média desse auditório para ser realmente eficaz na sua exposição. Diante disso, além dos valores, o *pathos* “é composto pelo conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador pode suscitar no auditório por intermédio do seu discurso.” (MATEUS, 2018, p. 109-110).

A grande questão que resta saber é como o retor interpreta os interesses do seu auditório e, principalmente, quando esse auditório não está na mesma situação comunicativa imediata do orador. Alguns recursos como a voz enérgica, aumento do ritmo de voz repentinamente e gritos afetam o ânimo do auditório, como explicam Mateus (2018) e Fiorin (2014). Contudo, essas ocorrências estão intimamente relacionadas à interação face a face em que essas reações do público serão guias para que o retor continue ou pare de utilizar determinado recurso retórico.

Nos debates televisivos e em outros gêneros textuais midiáticos, os retores devem simular os prováveis valores e sentimentos do seu auditório para que a estratégia do *pathos* seja estimulada. Fica evidente, portanto, que

o *pathos* é uma arma poderosa. Emoções como medo, raiva, vergonha ou piedade podem ser usadas como provas artísticas capazes de despertar impressões persuasivas. [...] Na verdade, as emoções revelam um comportamento inteligente de persuasão e podem ser determinantes no reforço da argumentação racional. [O *pathos* é] uma outra forma de levar ao convencimento através, não da sobriedade das palavras e da razão, mas da

espontaneidade dos sentimentos. (MATEUS, 2018, p. 110, acréscimo do pesquisador).

Na política, o *pathos* será o mecanismo estimulador das paixões do auditório, seja na comoção global para que o público aceite determinada proposta ou na instauração do medo para auxiliar na negação das propostas adversárias. Por essa razão, nas palavras de Meyer (2007, p. 36) o *pathos* “é a fonte das questões e estas respondem a interesses múltiplos, dos quais dão prova as paixões, as emoções ou simplesmente as opiniões.” Nota-se, assim, o quanto o terreno do *pathos* é essencial para a construção do acordo retórico, uma vez que o trabalho com os interesses múltiplos do auditório assegura a negociação de valores entre retor e auditório.

O *pathos*, então, possui subpartes como as elencadas a seguir:

Quadro 2. Constituição do *pathos*

COMPONENTES DO PATHOS	FUNÇÃO/EXEMPLO
paixões³⁰	reservatório para mobilizar o auditório em favor de uma tese (temor, esperança, ódio, amor, desespero, desejo)
emoções	coloração subjetiva de valores (paixão)
opiniões	doxa
valores	geram lugares comuns e opiniões em vigor na sociedade

FONTE: Adaptado de Meyer (2007, p. 36-39).

Além disso, o *pathos* será “o conjunto de valores implícitos das respostas fora de questão, que alimentam as indagações que um indivíduo considera como pertinentes.” (MEYER, 2007, p. 39). Todos esses valores alimentam novas perguntas

³⁰ Expressão subjetiva de uma questão vista sob o ângulo do prazer e do desprazer. [...] É um julgamento sobre aquilo que está em questão. (MEYER, 2007, p. 37).

e promovem a continuidade de uma discussão, por isso Meyer (2007) detalha ainda que o *pathos* é a dimensão da interlocução durante as práticas retóricas.

Ainda considerando Meyer (2007, p. 40), destaca-se que as perguntas do auditório, as emoções e valores, como explicados anteriormente, são eixos norteadores do *pathos*. Em outras palavras, o *pathos* comporta: o que pensa o auditório sobre determinadas questões (ideologias/opiniões); as emoções evocadas em ato; e os valores posteriormente defendidos/aceitos por esse auditório, bem como os que ainda poderão ser aceitos por este público.

O auditório, assim como o *pathos*, é alvo da palavra persuasiva dos retores, por isso é necessário apreender um pouco mais sobre esse constituinte de toda ação retórica.

2.4.2.2.1 *Auditório*

Reconhecer a existência de um auditório em uma prática de linguagem obriga o produtor textual/orador a prezar pela aceitabilidade do que escreve/fala. Isso porque o auditório sempre será o eixo norteador de qualquer prática humana de linguagem, principalmente as que envolvem argumentação, como o debate político televisivo.

O auditório será, inicialmente, o grupo focal que assiste/interage com um retor em determinado contexto, assumindo características bem definidas. No entanto, há uma diversidade de auditórios, principalmente se for levado em consideração seu aspecto concreto, particular e multiforme, apontados por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Esses autores relatam que a persuasão e o auditório são imanentes, dado que a primeira seria “uma técnica argumentativa que se imporia a todos os auditórios indiferentemente” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 29). De antemão, ressalta-se a variedade de auditórios e a riqueza dessa técnica de convencer a todos os auditórios.

Há, de acordo com os autores anteriormente citados, três espécies de auditórios: o universal, o próprio sujeito e o particular³¹. O interesse principal deste estudo concentra-se no auditório universal - auditório do gênero debate político televisivo,³² e, por isso, serão enfatizadas algumas de suas características no quadro a seguir:

Quadro 3. Auditório universal: componentes

PARTICIPANTES/COMPONENTES	META
Humanidade inteira.	Obter o consentimento efetivo de todos que compreendem as razões do orador.
Homens adultos e normais.	Conquistar opiniões de todos ou a opinião dominante.
RECURSOS	
Argumentação evidente de caráter intemporal.	
Prova lógica.	
Real, verdadeiro e objetivamente válido.	

FONTE: Adaptado de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 34-37).

Além de uma abstração necessária, o auditório universal “é constituído por cada qual a partir do que sabe de seus semelhantes, de modo a transcender as poucas oposições de que tem consciência” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 29). A perfeição dessa categoria salta aos olhos, porém as etapas para sua formulação demanda intensa pesquisa prévia sobre o auditório que se apresenta. Na política, esse trabalho investigativo da parte do orador ou da sua equipe de assessores terá resultados expressivos, afinal, os interactantes irão encarnar um auditório

³¹ Auditório cujas reações conhecemos e cujas características somos ao menos capazes de estudar. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 34).

³² O debate televisivo possui auditórios complexos, porém sua semelhança recai no auditório universal, uma vez que os debatedores dialogam com uma encarnação do seu auditório diante de uma câmera, faz movimentos interativos com seu público, mas tudo isso é uma abstração de valores médios dos possíveis telespectadores.

universal, em que valores específicos e ideias de um único grupo não serão enfatizadas, mas sim a pluralidade de vozes e conceitos.

Tal procedimento de pesquisa sobre o auditório será rotina para os debatedores políticos e os oradores das diferentes práticas de linguagem com teor argumentativo, visto que “na argumentação, tudo o que se presume versar sobre o **real** se caracteriza por uma pretensão de validade para o **auditório universal**.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 74). Além disso, no debate, as temáticas são de ordem social, política e econômica - pautas reais de interesse coletivo, e por essa razão a maioria dos argumentos do debate político televisivo precisam ser fundamentadas na realidade ou, em alguns casos, nas questões quase lógicas.

O auditório, desse modo, não é uma abstração pura e simples, pois ancora-se na realidade para se efetivar. Além disso, esse conjunto dos que serão influenciados/afetados pelo discurso do orador precisa de argumentos éticos que contribuam não só para fomentar as paixões do *pathos*, mas também reforcem as características positivas do *ethos* que é demonstrado pelo orador/debatedor, de acordo com Mateus (2015) e Fiorin (2015).

Outro aspecto importante a ser pontuado pelo auditório universal é que sua constituição não depende apenas do interlocutor, mas inclui o assunto que está em pauta naquele momento. Há assuntos, portanto, que cabem em uma discussão para o auditório particular, outros são propícios à argumentação com o auditório universal. Sobre esse aspecto, Mateus (2018) realça:

o auditório universal constitui-se por aqueles que, pela sua razoabilidade e competência, são capazes de seguir uma argumentação determinando o que é considerado como verdade. Assim, questões ligadas à liberdade, justiça, emancipação e igualdade, serão tendencialmente questões cujos discursos visam um auditório universal porque respeitam todas as pessoas dotadas de razão. (MATEUS, 2018, p. 95).

Esse respeito a todas as pessoas é relativo, justamente porque em um debate político, por exemplo, há lados opostos mesmo diante de um assunto igual. Temas amplos como os citados anteriormente são naturais ao auditório universal, porém é necessário não confundir esse auditório com a audiência de determinado gênero, visto que há audiências que não constituem necessariamente um auditório.

A audiência é muito comum aos gêneros midiáticos, como o debate televisivo. Esse gênero é constituído pelo auditório a distância, isto é, pela audiência de “indivíduos que fazem uso, num dado momento, de um dispositivo tecnológico de mediação simbólica, como, por exemplo, a televisão.” (MATEUS, 2018, p. 95). Assim como o auditório universal, na audiência há as expectativas do público que precisam ser supridas/realçadas pelo retor/debatedor.

A grande missão dos debatedores políticos reside, portanto, nessa transformação das audiências em auditórios, ou seja, na meta de realmente persuadir seus telespectadores sobre as ideias ali expostas publicamente e indicar caminhos para a adesão dessas teses. Dessa maneira, provavelmente, os argumentos veiculados no debate irão ser protótipos para ação do auditório nas urnas ou em manifestações de apoio a determinado candidato em pesquisas eleitorais.

Dessa forma, o auditório é um componente que abrange todos os aspectos do *pathos*, está sincronizado com o retor que produz o discurso e vincula-se aos assuntos defendidos pela média ou maioria dos eleitores que assistem ou interagem com o debatedor/orador. Finalmente, o auditório compartilha da finalidade de um dado gênero, por isso todos os participantes de um determinado evento retórico convergem para a reflexão (deliberação), para o julgamento (judiciário) ou para a observação (epidítico) de um assunto predeterminado. Dessa maneira, “na presença do orador, o auditório entrega-se e concede-lhe a sua atenção para ouvir a explanação e argumentação da(s) tese(s).” (MATEUS, 2018, p. 164). Sobre esse aspecto argumentativo, a seguir será detalhada a terceira prova retórica: o *logos*.

2.4.2.3 Logos

O componente racional da tríade persuasiva de Aristóteles é a materialidade do discurso e da argumentação. Sem o *logos*, o *ethos* não poderia ser projetado, tampouco o auditório poderia avaliar se suas paixões (*pathos*) foram movidas pelo retor em seu discurso. O *logos*, portanto, é um meio de conquistar a persuasão “através do próprio discurso quando demonstramos a verdade, ou o que parece ser verdade, graças à argumentação persuasiva apropriada ao caso em pauta.” (ARISTÓTELES, 2011, p. 46).

Assim descrito, o *logos* exige que o retor raciocine logicamente durante sua exposição persuasiva (ARISTÓTELES, 2011, p. 46). Além disso, o público também participa da efetivação do *logos*, uma vez que cabe a ele interpretar o discurso e reconhecer as teses e proposições aventadas pelo retor. O discurso mostra, desse modo, o assunto que está sendo posto em pauta, por isso o auditório constantemente deve atentar-se para os seus conhecimentos compartilhados com o orador para que a persuasão possa ocorrer.

Dessa maneira, sem o contexto³³ e o conhecimento da organização do auditório, o *logos* não poderia ser produzido, dado que não haveria negociação. Sem esse procedimento, mesmo com as melhores premissas e com a defesa de teses cientificamente testadas, o público poderá não aderir a essas declarações, visto que o *logos* não conseguiu cativar o seu interesse.

Entre os meios persuasivos, o *logos* é a prova racional que visa demonstrar “tudo aquilo que está em questão.” (MEYER, 2007, p. 45). No entanto, cabe ao retor selecionar os assuntos que poderão facilitar a adesão do auditório, dado que nem tudo que poderia ser discutido sobre determinado assunto será realmente relevante para o público e, conseqüentemente, para que a persuasão se processe.

Nesse âmbito, a lógica e a razão, de natureza do *logos*, podem também se aliar aos aspectos afetivos do *pathos* e do *ethos* para que o alcance da persuasão seja ampliado. Esse fato é comprovado por Mateus (2018) quando afirma:

os discursos retóricos mais complexos combinam estas diferentes provas de forma minuciosa, com vista a oferecer ao auditório uma argumentação racionalmente convincente mas também emocionalmente interpeladora, capaz de despertar respeitabilidade. (MATEUS, 2018, p. 106).

Revela-se, desse modo, que o diálogo entre a tríade persuasiva é natural a toda e qualquer prática de linguagem que tenha como meta a persuasão. Observa-se isso nas ponderações de Mateus (2018), ao observar o funcionamento complementar e interdependente desses meios persuasivos, dado que

a credibilidade (*ethos*) que ‘obriga’ o auditório a ponderar as palavras do orador, segue-se a capacidade, por parte do orador, de gerir as emoções (*pathos*) e assim cativar o auditório; por fim, é necessário que a presença e o

³³ É o conjunto de respostas supostas que o orador e o auditório devem compartilhar. (MEYER, 2007, p. 43).

interesse do auditório sejam transformados em adesão 'lógica' às teses propostas (*logos*). (MATEUS, 2018, p. 112).

Ao seguir essa mesma lógica da interconexão entre os meios persuasivos, esta pesquisa não dará privilégios a um meio de persuasão específico, visto que todos trabalham para a promoção da persuasão. No entanto, o gênero em análise - debate político televisivo - pode destacar mais características do *ethos* e/ou do *pathos* devido a sua natureza político-midiática. Os argumentos provenientes do *logos* do debate também serão destacados, comprovando, desse modo, como os meios de persuadir de Aristóteles são atuais e relacionam-se com as categorias verbais e não verbais também analisadas neste estudo.

O quadro seguinte sintetiza algumas características dos meios persuasivos da retórica.

Quadro 4. Elementos da tríade aristotélica

MEIOS DE PERSUADIR	FUNÇÃO	COMPONENTES
ETHOS	Projetar o caráter do orador.	Valores: credibilidade, idoneidade, confiança.
PATHOS	Alinhar as paixões do auditório para deixá-lo disponível para o discurso do orador.	Paixões, emoções, sentimentos, crenças, hábitos e valores defendidos/aceitos; (temor, esperança, ódio, amor, desespero, desejo).
LOGOS	Fortalecer o discurso para torná-lo verossímil.	Argumentos; prova racional, exemplo e entimema.

FONTE: Dados da pesquisa

Esses meios persuasivos, advindos da Antiga Retórica, foram suficientemente explicados nas seções anteriores, porém, para esclarecimentos maiores, cabe reconhecer que: o *ethos* está associado à imagem do orador quando ele pretende inspirar confiança e ter credibilidade diante do seu público; o *pathos* é o grande depósito das paixões evocadas pelo discurso do orador, com vistas a promover uma identidade entre os valores defendidos pelo retor e seu auditório; o *logos* diz respeito

ao próprio discurso que abriga a parte lógica e material do fazer retórico.

Dessa maneira, esses constituintes da tríade estão sempre em interação e, ao evocar um de seus elementos, o orador aciona diferentes aspectos dos dois outros componentes dessa tríade aristotélica. A próxima seção discute sobre o processamento da argumentação e apresenta a perspectiva da Nova Retórica sobre o que seria argumento.

2.4.3 Argumentação e argumento

O ato de argumentar sempre foi entendido como um modo de apresentar provas e justificativas para posições e teses defendidas, porém ele é um pouco mais complexo. Afinal, se a argumentação pode ser produzida por meio da fala e/ou da escrita, têm-se, de antemão, recursos bem diversificados que não albergaria um único conceito para argumentação.

Para a Retórica, o retor que possui competência argumentativa domina “uma técnica especializada do planejamento lógico-discursivo, uma competência da fala, de múltiplas dimensões (emocional, objetual, relacional).” (PLANTIN, 2008, 35-36). Dessa maneira, fica evidente um enfoque nos aspectos da oralidade da argumentação. Além disso, nessa mesma perspectiva, há aprendizados específicos para o domínio dessa argumentação falada, conforme Plantin (2008).

A argumentação, dessa maneira, é muito mais que um processo da fala, passando a ser compreendida como “uma ação que tende sempre a modificar um estado de coisas preexistente.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 61). Ademais, argumentar se opõe ao uso da força e da violência para que as pessoas realizem ações diversas. Por essa razão, a argumentação traz consigo o exercício da liberdade e, somente em sociedades democráticas, há a argumentação retórica, principalmente porque

o uso da argumentação implica que se tenha renunciado a recorrer unicamente à força, que se dê apreço à adesão do interlocutor, obtida graças

a uma persuasão racional, que este não seja tratado como um objeto, mas que se apele à liberdade de juízo. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 61).

Diante disso, a tarefa da argumentação é realmente grandiosa e necessária nas discussões políticas, visto que, apreciar a adesão do auditório e tratá-lo com respeito em relação às escolhas tomadas por ele, requer toda uma vivência em situações semelhantes e uma prática constante de argumentações diversas sobre os mais variados temas.

A argumentação, portanto, é fundamentada no acordo. É justamente por isso que todos os debatedores concordam que “ser de uma opinião que se afasta da de todos os outros é romper uma comunhão social fundada” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 63), ou seja, para persuadir é necessário não quebrar com o acordo retórico implantado e manter-se engajado na sua argumentação para que o auditório possa aderir livremente às teses apresentadas.

Dentro da argumentação, os argumentos serão entendidos como “as razões contra determinada tese ou a favor dela, com vistas a persuadir o outro de que ela é justa ou injusta, moral ou imoral, benéfica ou prejudicial.” (FIORIN, 2015, p. 116). Essas ferramentas do *logos* permitem que a discussão ora apresente características racionais - na discussão daquilo que seria provado; ora avalie aspectos possíveis/verossímeis - nas diversas convicções humanas sobre os fatos prováveis.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) apresentam as técnicas argumentativas em seu *Tratado* de maneira sistemática em quatro divisões: argumentos quase-lógicos,³⁴ argumentos baseados na estrutura do real,³⁵ ligações que fundamentam a estrutura do real³⁶ e a dissociação das noções.³⁷ No entanto, a ênfase deste estudo

³⁴ Argumentos com aparência de demonstração: incompatibilidade, retorsão, ridículo, ironia, definição, tautologia, regra de justiça, reciprocidade, transitividade, inclusão da parte no todo, divisão do todo em suas partes, comparação, sacrifício e probabilidade. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014)

³⁵ Descrição do real que aplica opiniões sobre essa realidade - parte de juízos admitidos para promover outros: sucessão, causal, pragmático, fato e consequência, meio e fim, desperdício, direção, superação; coexistência (pessoa-ato, indivíduo-grupo, essência-ação), autoridade, ligação simbólica, hierarquia dupla, grau e ordem. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014)

³⁶ Ligações argumentativas que fundamentam o real, partindo do particular para o geral: exemplo, ilustração, modelo, antimodelo, ou a partir do raciocínio analógico: analogia e metáfora. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014)

³⁷ Argumento que não reconhece a ligação entre noções que estão associadas e objetiva “provar a falta de ligação.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 467). Algumas dissociações são: aparência-realidade, meio-fim, ato-pessoa, acidente-essência, relativo-absoluto, normal-norma,

retoma o argumento de **comparação** e o **exemplo**, estudado por Aristóteles (2011) e incluído nessas ligações que fundamentam o real - exatamente porque o exemplo trabalha com a indução de ideias e conceitos - recurso explorado de maneira muito expressiva no debate político televisivo.

O exemplo, de certa maneira, estrutura o argumento pelo **modelo** e **antimodelo**,³⁸ também subpartes das ligações que fundamentam o real. Esses argumentos também serão esmiuçados nas análises desta pesquisa, visto que convergem para o fazer persuasivo do gênero debate ao explicitar a relação entre o discurso oralizado pelos retores e os elementos não verbais manifestados.

Aristóteles (2011, p. 175), ainda, apresenta os argumentos comuns da retórica: “o exemplo e o entimema”³⁹. O exemplo⁴⁰ “assemelha-se à indução, sendo esta um princípio do raciocínio.”. Há, para o filósofo, “duas espécies de exemplos: a primeira consiste em relatar fatos reais passados, ao passo que a segunda consiste na própria invenção do orador.” (ARISTÓTELES, 2011, p. 175). Além disso, o termo “exemplo” - traduzido do grego - é representado pela palavra *paradeigma*, isto é, ela alude às possibilidades infinitas de encaixar as ideias e os conceitos, o que comprova o quanto essa categoria argumentativa permite a invenção/criação de nexos para explicar o real.

O exemplo, às vezes, produz um tipo de comparação ao criar uma relação de equivalência. Aristóteles (2011) comenta quanto ao uso dos exemplos nas fábulas (exemplos inventados), que apontam para um final em que o leitor deve perceber a comparação entre a realidade ficcional e a vivida por ele em sociedade. Assim, o exemplo pode apresentar casos iguais e induz que haverá uma repetição.

Aristóteles (2011) constata sobre a facilidade em produzir exemplos ficcionais, porém ressalta: “do ponto de vista do orador deliberativo (político), é mais importante supri-los mediante a citação de fatos que realmente sucederam, pois muito amiúde o

individual-universal, particular-geral, teoria-prática, linguagem-pensamento, corpo-alma, forma-conteúdo, escravidão-liberdade. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014)

³⁸ Há também o argumento de ilustração que, de certa maneira, também é subparte do argumento do exemplo.

³⁹ É um silogismo imperfeito, pois falta a ele uma das duas premissas, e algumas vezes até mesmo a conclusão é apenas sugerida. (MEYER, 2007, p. 72)

⁴⁰ Do grego, *paradeigma*. (ARISTÓTELES, 2011, p. 175)

futuro assemelha-se ao passado.” (ARISTÓTELES, 2011, p. 177). No debate político televisivo, os temas são de ordem social e aludem à realidade brasileira. Dessa forma, são esses temas que norteiam os exemplos criados pelos debatedores políticos.

Logicamente, esses exemplos são questionados pelos dois lados que disputam as eleições. No entanto, a sua eficácia é notória, pois nem sempre há tempo e público para interpretar argumentações extensas como um silogismo/entimema, por isso é de suma importância usar exemplos, “contribuindo estes para o convencimento do público.” (ARISTÓTELES, 2011, p. 177).

Estudar o exemplo e a comparação como argumentos típicos do debate televisivo mostra-se como uma nova maneira de analisar argumentos. São, portanto, as induções feitas pelos debatedores, por meio de seus discursos e gestos (principalmente os ilustrativos), que convencem o público televisivo, ao reforçar, complementar, convergir uma dada informação. Nesse sentido, o *logos* do debate está imerso no texto e na imagem, sendo uma categoria mais expansiva e que proporciona um estudo sobre o dizer que está não só na imagem, mas também na relação entre a imagem (não verbal) e o texto (verbal).

O destaque feito para os exemplos e as comparações se justifica também pela sua recorrência no gênero em estudo. Por mais que os dados quantitativos não tenham sido enfatizados, essa saliência desses argumentos foi significativa para a interpretação da análise e delimitação do objeto de pesquisa. Além do mais, o raciocínio entimemático é mais complexo de ser interpretado pelo auditório do debate político televisivo.

O exemplo e a comparação são argumentos de extrema didática, visto que também mostram aquilo que pode ser imitado (modelo) ou evitado (antimodelo). De modo geral, essas duas categorias citadas serão compreendidas como subtipos do argumento pelo exemplo. Por mais que o argumento pelo modelo e pelo antimodelo tenham suas especificidades, eles facilmente estão enraizados nas relações de indução e de generalização que o exemplo promove.

De modo geral, os exemplos e comparações atuam nas mais diversas esferas de comunicação humana. Seja na esfera pedagógica - em que os exemplos e

comparações melhor persuadem os estudantes, principalmente quando os docentes conseguem associar teoria e prática, ilustrando o conhecimento e fazendo verdadeiras pontes; seja na esfera política, em que além de trazer à luz ideias complexas, entram em parceria com os elementos não verbais para reforçar outros argumentos e/ou atacar as características positivas do *ethos* oponente, os exemplos e comparações são verdadeiros *links* entre os meios persuasivos. Isso ocorre, porque esses tipos de argumento conseguem ilustrar bem o diálogo entre *ethos* (produtor do exemplo/comparação), *pathos* (realidades compartilhadas para apreender o exemplo/a comparação) e *logos* (a organização/planificação do exemplo/comparação em si).

Até este ponto, ficou clara uma intersecção entre os estudos retóricos e uma categoria não verbal (gestos ilustradores com a função de acentuar). Além dessa, há várias outras que serão apresentadas nas análises retórico-conversacionais no penúltimo capítulo desta investigação. Por ora, resta ressaltar finalmente que uma argumentação lógica, por mais que seja útil e reconhecida pelos olhos de todos (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 41), nem sempre terá a eficácia persuasiva de um exemplo bem empregado e aceito por um público não especializado. Dessa maneira, o exemplo “possibilita a criação de uma generalização, ou seja, ir do fato (aleatório) para a regra (recorrente).” (SILVA; SANTOS, 2019, p. 45).

Com essa estratégia, praticamente incontestável, os debatedores e retores em geral precisam produzir melhores exemplos e comparações ou construir raciocínios dedutivos caso precisem invalidar esse argumento, como explica Silva e Santos (2019). Por isso, em Retórica, é necessário ter uma habilidade para superar objeções e estar disposto a sustentar teses numa situação de discordância, afinal, ela é arte que permite a deliberação “acerca de questões que parecem nos oferecer a possibilidade alternativa de duas soluções opostas” (ARISTÓTELES, 2011, p. 48). Essas soluções poderão ser apresentadas/descobertas por meio de exemplos ou qualquer outro tipo de argumento inserido no acordo social e pertencente ao arsenal retórico.

Além dessas categorias argumentativas, neste trabalho foram evidenciadas algumas funções dos tipos de argumento teorizados por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) ilustradas no Apêndice D. A seguir, para exemplificação dessa categoria, há uma proposta esquemática para alguns componentes do *logos*: os argumentos; tanto na perspectiva da Antiga, quanto da Nova Retórica.

Quadro 5. Esquema argumentativo da Retórica

Antiga Retórica	MEIOS DE PERSUASÃO	ETHOS PATHOS LOGOS	EXEMPLO: raciocínio indutivo que permite uma generalização; aponta possibilidades infinitas de encaixar as ideias e conceitos.	ENTIMEMA: raciocínio dedutivo; silogismo imperfeito, pois a conclusão é apenas sugerida.
Nova Retórica	QUASE-LÓGICOS: incompatibilidade, retorsão, ridículo, ironia, definição, tautologia, regra de justiça, reciprocidade, transitividade, inclusão da parte no todo, divisão do todo em suas partes, comparação, sacrifício, probabilidade.	BASEADOS NA ESTRUTURA DO REAL: sucessão, causal, pragmático, fato e consequência, meio e fim, desperdício, direção, superação; coexistência (pessoa-ato, indivíduo-grupo, essência-ação), autoridade, ligação simbólica, hierarquia dupla, grau e ordem.	FUNDAMENTAM A ESTRUTURA DO REAL: exemplo, ilustração, modelo, antimodelo, ou a partir do raciocínio analógico: analogia e metáfora.	DISSOCIAÇÃO DAS NOÇÕES: meio-fim, ato-pessoa, relativo-absoluto, normal-norma, particular-general, teoria-prática, corpo-alma, forma-conteúdo.

FONTE: Adaptado de Aristóteles (2011), Meyer (2007) e Perelman e Olbrechts-Tyteca, (2014).

Esse quadro organiza a categoria do argumento de maneira esquemática. No viés da Antiga Retórica, o argumento seria um dos meios artísticos essenciais, visto que ele atua no aspecto lógico/discursivo (*logos*). Além disso, Aristóteles (2011) pontuava os procedimentos eficazes de argumentar de maneira indutiva (exemplos) e dedutiva (entimemas).

Essas duas formas basilares da argumentação retórica foram suficientes para irrigar a criatividade analítica de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), que

desenvolveram quatro grandes tipos de argumento: quase-lógicos, baseados na estrutura do real, fundamentam a estrutura do real e a dissociação das noções. Evidentemente, a herança grega prevalece no contexto hodierno. Conseqüentemente, um modo de pensar sobre os argumentos e outras categorias do sistema retórico não invalida teorias diacronicamente separadas. Nesse sentido, a proposta desenvolvida aqui dialoga com as contribuições da Antiga Retórica, mas também com os aportes da Nova Retórica.

2.5 Locus da pesquisa em retórica e debate

Em outubro de 2021, fez-se um mapeamento das pesquisas que abordam a temática “retórica e debate político” em dois portais científicos de teses e dissertações. O primeiro site acessado foi o catálogo de teses e dissertações da CAPES⁴¹ e o segundo o repositório institucional da UFAL⁴².

Sem aplicar filtros nos resultados, constataram-se 1.285.106 (um milhão, duzentas e oitenta e cinco mil e cento e seis) produções acadêmicas sobre a expressão: “Retórica e debate político televisivo”. Diante disso, alguns filtros foram necessários para especificar o objeto de estudo. Assim, adotaram-se os seguintes filtros: tipo (tese-doutorado), ano (2021), grande área de conhecimento (linguística, letras e artes) e área de avaliação (linguística e literatura).

Diante de quase mil resultados, relativos ao ano de 2021, observaram-se os títulos mais diversos de teses e dissertações em nove guias. Após a análise dos títulos, com descarte daqueles que não estivessem alinhados com a temática desta pesquisa e/ou com o *corpus*, elencam-se alguns estudos a seguir.

O primeiro deles, ao fazer o filtro incluindo o ano de 2020, é o trabalho defendido por Ana Paula Albarelli (PUC-SP), intitulado “Uma análise da descortesia como estratégia de persuasão em interações polêmicas: o debate político”. Nessa

⁴¹ <https://catalogodeteses.capes.gov.br/catalogo-teses/#/>

⁴² <http://www.repositorio.ufal.br/>

pesquisa, Albarelli (2020) apresenta uma análise da descortesia no debate político televisivo exibido pela emissora SBT no segundo turno das eleições presidenciais em 2014. Albarelli (2020) enfatizou a análise dessa descortesia/violência verbal. Além disso, seu trabalho busca em Amossy (2017 e 2018) o conceito de interação tríloga, na qual o acordo entre as partes está direcionado a um terceiro que não está situado presencialmente na interação inicial: possíveis eleitores.

Albarelli (2020) entende o gênero debate político como um grande embate de ideias “um tipo de interlocução polêmica, que apresenta propósitos persuasivos - o debate político se configura em um discurso de claras intenções argumentativas - consideramos as contribuições de teorias da argumentação”, (ALBARELLI, 2020, p. 8). Dessa maneira, constata-se que o estudo do debate realmente está alinhado com as teorias retóricas e argumentativas.

Outro trabalho que se destaca quanto ao estudo do debate é o realizado por Dalinghaus (2016)⁴³, desenvolvido na Universidade Presbiteriana Mackenzie, intitulado “Da Cortesia à Descortesia: Análise Linguístico-Interacional de um Debate Político Televisivo”, em que a autora da tese trabalha com o mesmo *corpus* desta pesquisa - debate político presidencial televisivo das eleições de 2014, para analisar os movimentos corteses e descorteses dos candidatos.

Dalinghaus (2016) vai além e observa as interações linguístico-discursivas para a valorização e desqualificação das imagens. Além disso, a autora interpreta a cortesia positiva, cortesia negativa, cortesia aparente, não cortesia e descortesia como recursos dessa interação verbal do debate. Houve, como se esperava, o predomínio de ações descorteses e da cortesia aparente, pelo que observa Dalinghaus (2016). Observou-se também, no referido trabalho, uma saliência do *ethos* de credibilidade - aquele que aponta dados numéricos e estatísticos para se instaurar. Esse *ethos*, como descrito pela autora, é produzido considerando as características do público televisivo.

⁴³Trabalho de tese disponível em:
<https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=3756488#>

No segundo site - RIUFAL, ao indicar a mesma expressão pesquisada (Retórica e debate político televisivo), obtiveram-se 10 resultados⁴⁴, dos quais há uma obra defendida pelo autor desta atual pesquisa e outras listadas no quadro a seguir:

Quadro 6. Pesquisa: retórica e debate

ANO	TÍTULO	AUTORIA
2010	Entre dizeres e silenciamentos: uma análise discursiva do Jornal da Assembleia de Alagoas	Pimentel, Mercia Sylvianne Rodrigues
2018	Análise dos argumentos persuasivos no gênero debate político televisionado	<i>Silva, Romildo Barros da</i>
2008	O julgamento do caso Richthofen: representações sociais expressas na mídia digital.	Silva, Carlos Augusto Maciel
2006	A formação do profissional de relações públicas na Universidade Federal de Alagoas: memória, perfil, representações e perspectivas curriculares.	Silva, Waldeney Alcides da
2004	Do afeto e da política em um cotidiano (in)sustentável: as trajetórias de vida dos trabalhadores da reciclagem.	Castro, Elton André Silva de
2011	Práticas discursivas de negociação da face em entrevistas jornalísticas de televisão no estado de Alagoas	Gama, Maria do Carmo Milito

⁴⁴ <http://www.repositorio.ufal.br/simple-search?query=Ret%C3%B3rica+e+debate+pol%C3%ADtico+televisivo>

2007	Desenvolvimento local na microrregião de Irecê - Bahia, município de Jussara : do feijão a ovinocaprinocultura	Novaes Sobrinho, Janaina
2011	O processo de oralização de um texto escrito.	Lins, Neilton Farias
2009	Nossos comerciais, por favor!: uma análise discursiva sobre a linguagem publicitária.	Rangel, Heder Cleber de Castro

FONTE: Dados da pesquisa

Com esses dados, notou-se que somente o trabalho defendido por Silva (2018) está alinhado com a perspectiva retórica e o estudo do debate. Os demais trabalhos abarcam de maneira geral gêneros midiáticos, como a pesquisa de Pimentel (2010), Rangel (2009), Gama (2011) e Silva (2008) que, de um modo ou de outro, ressaltam o viés discursivo. Diante disso, esta pesquisa faz-se essencial para a elucidação do seu objeto de pesquisa e se caracteriza como representativa dos estudos retóricos nos acervos pesquisados, principalmente no último. Além disso, esta pesquisa destaca os estudos conversacionais desenvolvidos no âmbito do Grupo de Estudos do Texto e da Leitura - Perspectivas Interdisciplinares - GETEL/PPGLL.

3 ELEMENTOS VERBAIS E NÃO VERBAIS EM PERSUASÃO

A oratória seria uma arte incompleta caso a gestualidade, a impostação de voz, a projeção espacial e os movimentos do corpo não estivessem ao centro dessa prática tão complexa e naturalmente humana: a fala persuasiva em público. Dessa maneira, a linguagem não verbal ultrapassa os horizontes do discurso lógico e nasce nas paixões resultantes da vivacidade da voz de quem assume a palavra. Assim, o discurso retórico necessita desse engajamento não verbal para portar sua significação completa. Por isso, nesta seção, serão elucidadas algumas categorias constituintes da linguagem não verbal.

Além disso, apresenta-se aqui um breve estudo sobre a linguagem corporal e a comunicação não verbal, de acordo com Richmond, McCroskey e Hickson (2012), Santos (2004) e (2007), Oliveira (2021), Knapp e Hall (1999), Rector e Trinta (1999) e outros, fazendo também um entrelaçamento com os estudos da Análise da Conversação e os recursos verbais e não verbais enfatizados na análise do *corpus* da pesquisa, principalmente os referentes à Cinésica.

3.1 Comunicação não verbal

Antes da fala, o ser humano estava plenamente imerso na linguagem. De modo consciente ou não de seu potencial, os homens pré-históricos faziam uso das mais diversas linguagens para produzir sentidos, principalmente por meio da linguagem corporal. Essa linguagem aparenta ser tão natural e universal às pessoas quanto à faculdade da linguagem, postulada pelo gerativismo. Contudo, como todo sistema linguístico, há certas regulações e parâmetros exclusivos da linguagem do corpo, dado que as expressões corporais estão intimamente relacionadas ao contexto cultural dos seus praticantes.

Para Knapp e Hall (1999), a comunicação/linguagem⁴⁵ não verbal “refere-se à

⁴⁵ O uso do termo comunicação em Knapp e Hall (1999) é análogo ao que se entende por linguagem.

comunicação feita por meios diferentes das palavras”, para a maioria das pessoas. Nesses termos, reconhece-se o escopo amplo que essa comunicação possui e, ao mesmo tempo, valida a ideia do uso do corpo - expressão - em detrimento do uso do discurso - palavra em si. Os autores esclarecem que vários estudos não limitam a comunicação não verbal ao conceito inicial e complementam que o estudo dos não verbais inclui “todas as maneiras pelas quais habilidades e comportamentos não-verbais são usados e nos influenciam no dia-a-dia.” (KNAPP; HALL, 1999, p. 22).

É, diante disso, uma comunicação multissignificativa que visa a uma alteração das escolhas dos interlocutores. Assim, a comunicação não verbal sempre será balizada de maneira multidisciplinar,⁴⁶ como recomendam Knapp e Hall (1999). Nesse sentido, um único campo de atuação não poderia estudar isoladamente múltiplos comportamentos, como “expressões faciais, toque, olhar, signos vocais” (KNAPP; HALL, 1999, p. 9), principalmente quando estão orquestrados para determinado fim nas mais diversas interações humanas.

Sabe-se, ainda, que o estudo dos não verbais terá como objeto inicial o corpo, mas não ficará restrito a ele. O quadro a seguir busca sintetizar algumas áreas de estudo da comunicação não verbal, de acordo com Knapp e Hall (1999).

Quadro 7. Panorama das áreas do estudo verbal e não verbal⁴⁷

ÁREAS E SUBÁREAS	TIPOS E/OU FUNÇÕES
1. AMBIENTE DA COMUNICAÇÃO	Alterar o ambiente para atingir objetivos específicos. Elementos: mobiliário, estilo arquitetônico, decoração de interiores, condições de iluminação, cores, temperatura, ruídos adicionais ou música.

⁴⁶ O caráter multidisciplinar dos estudos verbais e não verbais é explicado pelo fato de esses elementos serem estudados na Psicologia, Sociologia, Psicanálise, Antropologia, Linguística e outras áreas do conhecimento.

⁴⁷ Neste trabalho, o uso do termo não verbal implica o verbal, pois o primeiro é ressimbolizado pelo último.

2. APARÊNCIA FÍSICA	<p>Exibir aspectos não verbais estáticos que não são governados pelo movimento.</p> <p>Elementos: físico do corpo, beleza, altura, peso, cabelo e cor ou tom de pele, odores (do hálito e do corpo) e artefatos: roupas, maquiagem, óculos, perucas, cílios postiços, joias e acessórios.</p>
3. PROXÊMICA	<p>Utilizar e perceber o espaço social e pessoal.</p> <p>Elementos: contexto da distância de conversação e das variações em relação ao sexo, <i>status</i>, papéis, formação cultural etc.</p>
4. COMPORTAMENTO CINESTÉSICO A - Gestos B - Postura C - Comportamento tátil D - Expressões faciais E - Comportamento ocular	<p>Usar os gestos, movimentos do corpo (membros, mãos, cabeça, pés e pernas), expressões faciais (sorrisos), comportamento ocular (a direção e duração do olhar, o piscar e a dilatação da pupila) e a postura de maneira significativa.</p> <p>Áreas específicas:</p> <p>A - Gestos <i>Independentes da fala</i> - têm tradução verbal direta, como o gesto de “ok”. <i>Relacionados à fala</i> - diretamente ligados à fala: acentuam/enfatizam palavras; traçam linha de pensamento; apontam objetos, descrevem, comentam, regulam e organizam as interações.</p> <p>B- Postura - determina o nível de atenção ou envolvimento ou, ainda, grau de empatia pelo outro interlocutor. Elementos: inclinação do corpo para a frente, postura curvada e postura tensa.</p>
5. PARALINGUAGEM	<p>Estuda os sinais vocais não verbais que cercam a fala comum. Elementos: nível de altura, variabilidade e duração dos sons; pausas; nível de intensidade e variabilidade; articulação das palavras; ritmo; velocidade; e sons intrusos. Exemplos: riso, bocejo, arrotos, gemido e assemelhados.</p>

FONTE: Adaptado de Knapp e Hall (1999, p. 25-28).

Ao propor essa categorização das áreas de estudo dos verbais e não verbais, Mark L. Knapp e Judith A. Hall (1999) estabelecem especificidades de cada área para o estudo científico na comunicação não verbal. Assim, a partir do **ambiente de comunicação**, os analistas conversacionais ficarão atentos quanto às interferências ambientais e como exercem influência nas trocas comunicativas dos interactantes.

Além do ambiente que pode ser alterado durante as interações, há o aspecto físico dos falantes, denominado de **aparência física**, isto é, os vários aspectos não relacionados ao movimento, mas sim à beleza, altura e, até mesmo, acessórios que os interlocutores estão usando no momento interativo. O uso do distanciamento entre os interactantes também é um elemento significativo para análise dos comportamentos não verbais. Por isso, a **proxêmica** é a área especializada nesse aspecto para investigar como os interactantes dominam e são dominados em certas situações, ao administrarem o espaço íntimo e intocável (pessoal) e o espaço coletivo e exterior (social).

O **comportamento cinestésico**, por sua vez, é tão amplo que até pode ser confundido com toda a análise dos estudos não verbais. Essa universalidade de análise ocorre justamente porque essa área busca averiguar a movimentação corporal como um todo, desde os pequenos gestos, como sorrisos discretos, até as inclinações das posturas corporais. Desse modo, de maneira geral, os movimentos do corpo são significativos para as interações humanas e, justamente por sua riqueza e multiplicidade de contextos, a área do comportamento cinestésico possui tantas subáreas específicas, como as listadas por Knapp e Hall (1999): gestos, postura, comportamento tátil⁴⁸, expressões faciais⁴⁹ e comportamento ocular⁵⁰.

A quinta área dos estudos não verbais é a denominada **paralinguagem** e engloba todos os elementos tidos como não linguísticos, tais como pausas, sons, altura, risos e bocejos. Todas essas ações são analisadas como significativas nas mais diversas interações sociais, principalmente quando há um contexto social em que esses comportamentos sejam compreendidos de maneira compartilhada e sem ambiguidades.

Assim, com essas cinco áreas bem descritas, sabe-se que, algumas expressões faciais, gestos de mão e movimentos corporais podem ter uma semântica

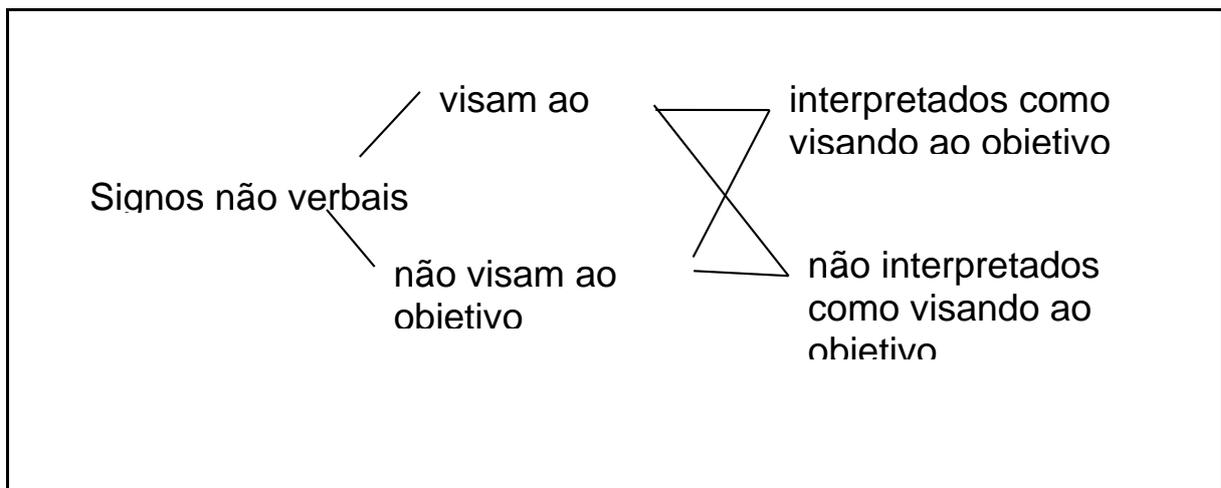
⁴⁸ Comportamento tátil é identificado pelo auto-enfoque, enfoque em outra pessoa e adaptadores-objeto. Elementos: lamber, beliscar, arranhar e tocar; o afago, o ato de bater, os acenos de saudação e de despedida, o segurar e o orientar os movimentos de outrem. (KNAPP; HALL,1999)

⁴⁹ Expressões faciais revelam estados afetivos e servem para regular as interações. (KNAPP; HALL,1999)

⁵⁰ Comportamento ocular é o movimento que se faz em direção ao rosto de outra pessoa que indica atenção, envolvimento e interesse. (KNAPP; HALL,1999)

interpretável para os analistas retóricos e conversacionais. Afinal, os gestos, em sua maioria, denotam a intencionalidade dos oradores. Conseqüentemente, compreender a linguagem corporal, bem como dominar seu uso é uma ação eficaz para todos que precisam fortalecer e/ou destruir imagens retóricas (*ethos*). Quanto à intencionalidade dos usos não verbais, a figura a seguir mostra uma perspectiva para a compreensão desses atos.

Figura 2. Modelo de intencionalidade de MacKay



FONTE: Adaptado de Knapp e Hall (1999, p. 20).

Nessa perspectiva, os autores propõem uma análise que parte de duas possibilidades que se implicam no âmbito da produção e da recepção. Assim, um ato não verbal pode ser criado com uma intenção específica, mas o receptor pode interpretá-lo como intencional ou não. Da mesma forma, um ato pode ser espontâneo e sem intencionalidade, e o receptor/interlocutor pode aceitar como intencional ou não.

Isso valida as proposições de Knapp e Hall (1999), ao relatarem:

às vezes produzimos uma mensagem com o máximo de cuidado e a outra pessoa não entende. Outras, fazemos coisas das quais nem mesmo tínhamos consciência e os outros reagem como se tivéssemos a intenção, com tal comportamento, de obter uma resposta. (KNAPP; HALL, 1999, p. 20)

Diante disso, a comunicação não verbal, associada aos recursos retóricos, imprime poder de influenciar o outro. Essa influência pode ser traduzida em persuasão, uma vez que a sua personalidade e/ou intenção pode ser interpretada

mediante a execução ou não de certo ato não verbal. Além disso, é necessário demarcar até onde a linguagem não verbal sugere ou revela determinado comportamento. Afinal, a simples observação e interpretação não serão suficientes para delinear as intenções de um debatedor político, principalmente quando algumas dessas ações não são intencionais. A partir disso, a seguir será apresentada uma exemplificação de gesto tido como significativo para análise, ou seja, quando o gesto/movimento/expressão está referendado no discurso (fala) do debatedor.

Exemplo 1

Figura 3. Sorriso – RB



FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

RB - se obtiver a **honra** do voto ((sorri e olha para o público)) /.../

FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

No primeiro exemplo, fez-se, por questões metodológicas, a omissão de mais de 50% (cinquenta por cento) do rosto de RB, de modo a preservar a sua identidade. Mesmo considerando que o referido participante seja uma pessoa pública, essa ação tornou-se necessária para que o foco esteja no objeto da pesquisa e não sobre quem o participante é ou o que representa para a política brasileira. Esse procedimento também foi seguido nas análises deste trabalho.

No exemplo 1, nota-se o sorriso do Retor B como recurso persuasivo da comunicação não verbal. Essa forma comunicativa universal pode representar várias situações de aceitabilidade, seja em perguntas ou respostas. Nesse mesmo sentido, vários estudos da comunicação e da retórica moderna explicam que a confiança pode

ser despertada no auditório por meio do sorriso frequente.

O sorriso pode ser compreendido como uma forma física de comunicar a sensação de felicidade. Dessa maneira, ele atua sobre o emocional dos interactantes. Além disso, o sorriso de um político geralmente será compreendido como intencional, principalmente porque “os comportamentos que podem ser observados mais facilmente estão sujeitos a maior controle e, portanto, têm maior probabilidade de ser intencionais.” (KNAPP; HALL, 1999, p. 21).

Esse comportamento realizado pelo debatedor (sorriso) terá compreensões vastas, porém quando o seu ato não verbal estiver associado com o seu discurso (verbal) haverá um filtro de significação. Nesse sentido, é plausível concordar que “mensagens não-verbais ficam muito mais claras quando acompanhadas de verbalizações.” (KNAPP; HALL, 1999, p. 11). Por isso, este estudo propõe correlacionar a linguagem verbal com a não verbal, apontando para um uso retórico dessas ações orquestradas pelo discurso e pelo corpo dos debatedores.

A ideia proposta aqui converge com o pensamento de Knapp e Hall (1999), uma vez que no debate televisivo a linguagem visual sustenta o discurso verbal, o que impossibilita análises estritamente voltadas a apenas um aspecto do gênero. Assim, olhares, sorrisos, gestos com as mãos e braços dos debatedores políticos estarão ancorados no discurso verbal, o que ratifica que “a linha entre comunicação verbal e não-verbal é muito difusa.” (KNAPP; HALL, 1999, p. 17).

O quadro apresentado no início da seção será compreendido como provisório dado que os estudiosos do comportamento não verbal podem fazer suas adaptações de acordo com os aspectos culturais da comunicação não verbal. Isso não impede também que as análises sejam precisas, mas é importante pontuar que é muito comum que um único ato não verbal possa ser interpretado como pertencente a categorias diferentes, sem que uma afirmação invalide a outra. Dessa forma, todo estudo dos elementos não verbais requer uma pluralidade de visões de mundo e uma interpretação do aspecto cultural de tal ato da linguagem.

3.2 Tipologia dos atos não verbais

Para embasar uma categoria dos elementos não verbais, enfatizando a gestualidade, a seguir descrevem-se algumas concepções fundamentadas em Santos (2004) que destaca o papel essencial da análise dos elementos não verbais para interpretar os atos verbais. A autora revela também como a junção desses elementos corroboram para as relações de poder, tanto em situações simétricas quanto em assimétricas.⁵¹

Inicialmente, Santos (2004) explica sobre a paralinguagem, a cinésica e a proxêmica, compreendendo-as como constituintes da comunicação humana. A paralinguagem alude a “todo tipo de atividade comunicativa não-verbal, que acompanha o comportamento verbal numa conversa” (SANTOS, 2004, p. 30). Entre essas atividades comunicativas, têm-se os silêncios, risos, entonações variantes, pausas e olhar como integrantes da paralinguagem, conforme Santos (2004).

A cinésica, por sua vez, “estuda os gestos e os movimentos corporais que tenham um valor significativo de caráter convencional.” (SANTOS, 2004, p. 31). Em seu leque de análise estão os movimentos

de abrir e fechar os olhos, o volver dos olhos, a elevação e contração das sobrancelhas, o enrugar do nariz, o entreabrir dos lábios, o movimentos da boca, [...] posições e movimentos do corpo, mediante cabeça, face, braços, punhos, mãos e dedos. (SANTOS, 2004, p. 31).

A proxêmica, finalizando essa tríade comunicativa, analisa “a distância entre os interlocutores” bem como ao “uso do espaço (distância)”, (SANTOS, 2004, p. 31). Essa forma comunicativa varia conforme o uso espacial dos interactantes, considerando ora a distância social ora a distância pessoal. Essa escolha está totalmente relacionada com a confiança conquistada pelo orador no seu auditório e também pela intencionalidade do seu discurso.

Diante dessas categorias, constata-se que todas são eficazes para o fazer persuasivo. Ademais, ao analisar o contexto de produção em que essas formas não verbais se orquestram ou destoam sobre o que é oralizado/escrito, faz-se uma

⁵¹ Kerbrat-Orecchioni (2006) comenta que nas situações assimétricas determinado locutor domina a interação e, de certo modo, sustenta o seu turno. Em contraste, nas situações simétricas há uma divisão mais proporcional de turnos entre os interactantes.

interpretação mais completa das práticas de linguagem. Dessa maneira, é evidente que a compreensão desses elementos “esclarece/explica/completa os dados fornecidos pela linguagem verbal” (SANTOS, 2004, p. 32).

A seguir, há um quadro que sintetiza essas categorias não verbais expostas por Santos (2004):

Quadro 8. Comportamento cinésico, proxêmico e paralinguístico

CINÉSICOS	Movimentos de abrir e fechar os olhos, o volver dos olhos, a elevação e contração das sobrancelhas, o enrugar do nariz, o entreabrir dos lábios, os movimentos da boca, [...] posições e movimentos do corpo, mediante cabeça, face, braços, punhos, mãos e dedos.
PROXÊMICOS	O uso espacial dos interactantes (distância social e a distância pessoal).
PARALINGUÍSTICOS	Silêncios, risos, entonações variantes, pausas e olhar.

FONTE: Adaptado de Santos (2004, p. 31-32).

Esse novo quadro evidencia os comportamentos dos interactantes quando utilizam ações verbais e não verbais. Assim, no âmbito cinésico, toda articulação que envolva membros superiores, coluna vertebral (postura), músculos da face, bem como movimentações múltiplas com nariz, boca, olhos e sobrancelhas será significativa, principalmente quando está associada ao discurso verbal. Essa inter-relação entre a linguagem verbal e não verbal também está presente nas outras duas categorias ora descritas, visto que na proxêmica a aproximação só se efetiva devido a um contexto discursivo desenvolvido, mesmo que de maneira indireta.

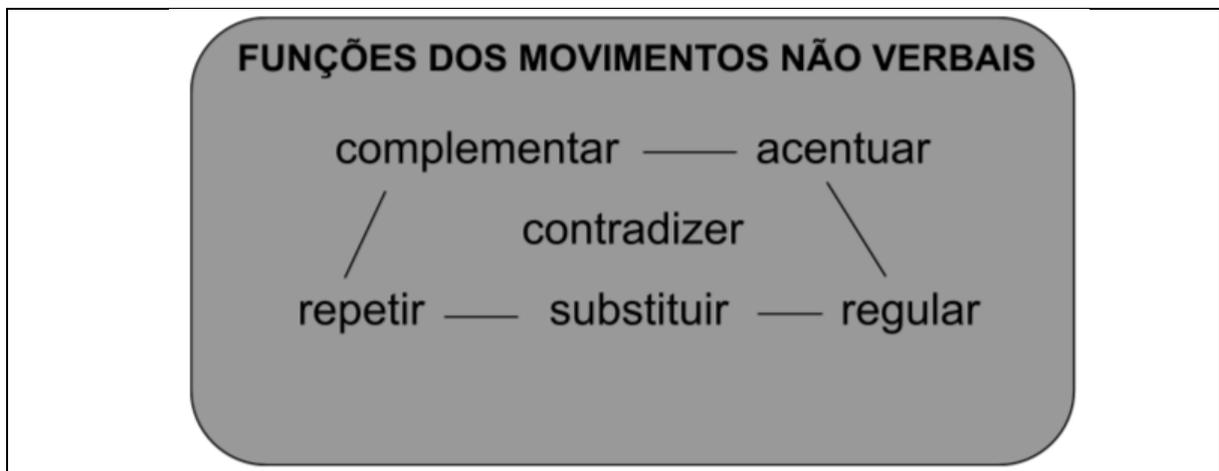
Para Santos (2004), esses elementos são classificados em tipos, para didatizar e especificar seu campo de ação. A cinésica, primeiramente, é uma grande área dos estudos não verbais e abarca a linguagem corporal e qualquer outra manifestação significativa expressa pela corporeidade. A proxêmica, pelo que se observa, atua no uso intencional do espaço. Nessa área de atuação não verbal, os sujeitos exploram as fronteiras espaciais entre o espaço social, pessoal e íntimo, de modo a persuadir de acordo com as especificidades do interactante.

Os outros três tipos de manifestações não verbais são representados pela paralinguagem, tacêsica e pelas características físicas. A primeira faz a descrição do aspecto sonoro da voz e suas implicações para revelar a presença e/ou distanciamento do falante sobre o que afirma, identificados pela vivacidade que a voz pode traduzir. A tacêsica, por seu turno, usa os toques como linguagem. Por isso, a firmeza ou a leveza desses toques podem construir uma argumentação mais engajada.

As características físicas possibilitam a leitura significativa do outro por meio das vestimentas e postura corporal. Assim, todas as manifestações não verbais expostas serão compreendidas como atos naturalmente persuasivos, principalmente porque compactuam com as categorias retóricas do debate político.

Os paralinguísticos, por natureza, são categorias que transitam da linguagem verbal para a não verbal, o que comprova, mais uma vez, a indissociabilidade desses atos, já que silêncios, pausas e entonações enfáticas estão arraigadas pelo discurso em processo de criação. Dessa maneira, resta saber quais outras funções, além da persuasão, esses elementos não verbais e verbais possuem. Para isso, a próxima figura ilustra algumas das funções essenciais dos elementos não verbais concatenados sempre com os verbais.

Figura 4. Funções dos não verbais



FONTE: Adaptado de Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 51).

A figura anterior correlaciona cinco funções básicas dos elementos não verbais e centraliza mais uma, a contradição, de modo a caracterizar essa incongruência

como uma função à parte das ações verbais e não verbais, como destacam Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Dessa forma, as funções de complementar, acentuar, repetir, substituir e regular estão no campo da congruência entre os atos verbais e não verbais; a contradição, porém, seria a sexta função de caráter contraditório com as cinco primeiras. Em razão disso, as funções básicas dos comportamentos não verbais estão, em sua maioria, engajadas para a articulação/coesão verbo-visual.

Além disso, há outras funções dos verbais e não verbais que precisam ser destacadas: a função semântica, a sintática, a pragmática e a dialogal, discutidas em Rector e Trinta (1999) e também em Santos (2007).

A primeira função (semântica) estabelece a possibilidade dos verbais e não verbais para “substituir, explicar, contradizer ou modular a mensagem verbal.” (SANTOS, 2007, p. 24). A função sintática, por sua vez, trata da capacidade de relacionamento e também de segmentação entre os signos verbais e não verbais, como destaca Santos (2007). A terceira função (pragmática) mostra informações sobre os “aspectos da personalidade do grupo social e das atitudes dos interagentes, mas também podem mostrar as reações às falas do outro”, (SANTOS, 2007, p. 24). A função dialogal propõe uma coordenação dos movimentos que regulam os momentos de fala, como estabelece Santos (2007).

A partir dessas funções, o próximo quadro explica funções e características dos comportamentos não verbais dos interactantes.

Quadro 09. Movimentos não verbais

TIPO	FUNÇÃO/CARACTERÍSTICA	COMPORTAMENTO/AÇÃO
EMBLEMÁTICOS	São gestos intencionais, independentes da fala; possuem caráter compartilhado; tentam traduzir atos verbais e substituir palavras.	Expressões que denotam acordo, desacordo, antipatia, gosto, fome, sede, luxúria, incerteza, cansaço ou fadiga, felicidade, tristeza e surpresa.

ILUSTRADORES	Visa complementar as informações ou demonstrar o dito; são gestos intencionais que podem esclarecer informações e sincronizar gestos com a fala; são subtipos: referente, culturais, enfáticos/pontuação, interativos, ideogramas e pictogramas.	São exemplos de ilustradores: a descrição do tamanho de um objeto; levantar dedos para pontuar ou destacar ideias; movimentos das mãos, olhos e cabeça; gestos de interação; (sinalizam para continuar ou parar a fala; olhar na direção contrária a do interlocutor);
REGULADORES	Visam regular as interações; amarrar o que foi dito e o que ainda será enunciado; são espontâneos, não intencionais e garantem fluidez nas trocas comunicativas.	São exemplos de reguladores: os movimentos corporais, as pistas vocais e as oculares, a inclinação para a frente, acenar com a mão ou cabeça; contato visual aumentado;
AFETIVOS	Informam sobre seu estado emocional ou humor.	São exemplos de afetivos: as expressões faciais, a postura de uma pessoa, a maneira como ela anda, os movimentos dos membros e outros comportamentos;
ADAPTADORES	Demonstram respostas ao tédio ou estresse; são gestos não intencionais e estão ligados a sentimentos negativos em relação a nós mesmos ou aos outros; são subtipos: auto-adaptadores, adaptadores direcionados por alteração e os adaptadores focados em objetos.	São atos adaptadores: morder lábios e roer as unhas; coçar, esfregar e torcer o cabelo; cruzar os braços; movimento frenético e inconsciente das pernas; manipulação de algum objeto.

FONTE: Adaptado de Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 49- 61).

Diante dessas informações, nota-se que somente nas manifestações não verbais classificadas como indicadoras de afeto/afetivos e nos denominados adaptadores ocorre algum tipo de incongruência. No entanto, no geral, os movimentos não verbais atuam na convergência entre aspectos verbais e visuais. Assim, gestos emblemáticos, ilustradores e reguladores, cada um a seu modo, promovem a articulação entre ações verbais e não verbais, seja no compartilhamento de atos simbólicos (emblemáticos), na complementação/ênfase de informações (ilustradores), seja na regulação interativa (reguladores), há uma conexão necessária entre os significados verbais e os não verbais. Essa conexão remete a uma categoria retórica muito importante, geradora de tantos outros atos retóricos e conversacionais: o acordo retórico, que foi explorado nas análises deste estudo.

3.3 Gestos significativos do debate televisivo

A seguir serão analisadas, brevemente, cinco capturas de um debate político televisivo com atos verbais que contribuíram para o fazer o persuasivo do gênero debate, visto que estavam associadas a um momento argumentativo explícito, seja no início ou fim de uma argumentação. O critério para seleção dessas cinco ações não verbais foi estabelecido a partir da articulação dos elementos verbais e não verbais com algum ato de caráter retórico, sendo, portanto, protótipos para as análises completas.

3.3.1 Gesto 1 – Enumeração

Figura 5. Enumeração - RA



FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

RA - nós **reduzimos** impostos... unificamos ((enumerando com os dedos e com o olhar para frente))

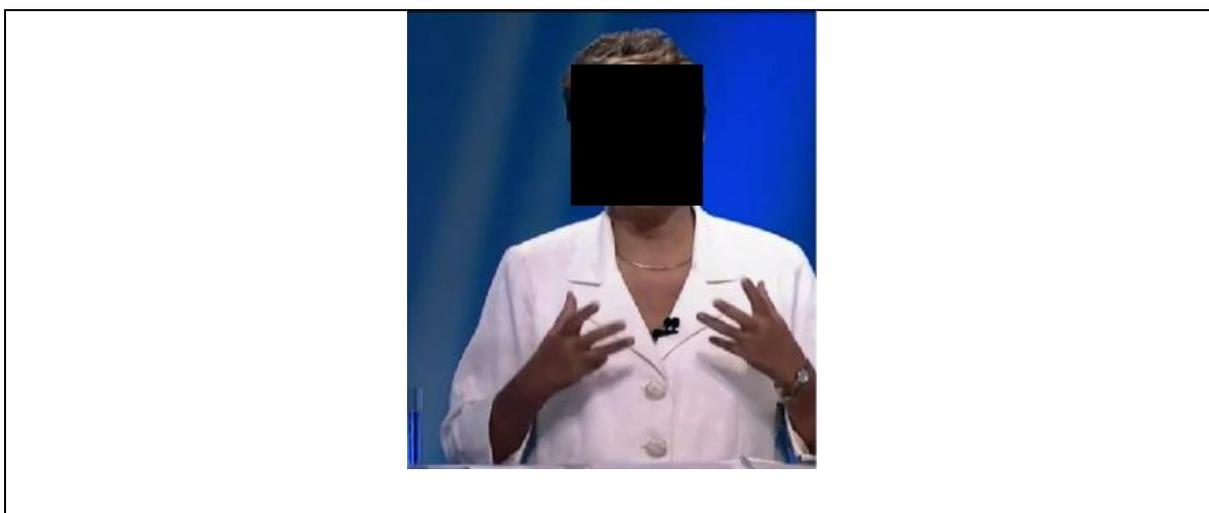
FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Nessa configuração gestual, RA faz uso de ambas as mãos e dedos para enumerar. O gesto de RA adveio de um contexto de abertura do debate, em que o debatedor precisa salientar as ações positivas de seu governo. Desse modo, no desenvolver do seu discurso, o Retor A poderá construir uma comparação entre a sua gestão e a do seu opositor (RB). Essa ação de enumerar, geralmente, visa a um

reforço na argumentação quantitativa, estudado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Os retores empregam essas enumerações de maneira intencional para enfatizar que os dados apresentados são volumosos. A enumeração repercute também a própria topicalização do seu discurso, o que pode aparentar uma organização estratégica do discurso de quem enumera.

3.3.2 Gesto 2 – Ampliação

Figura 6. Ampliação - RA



FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

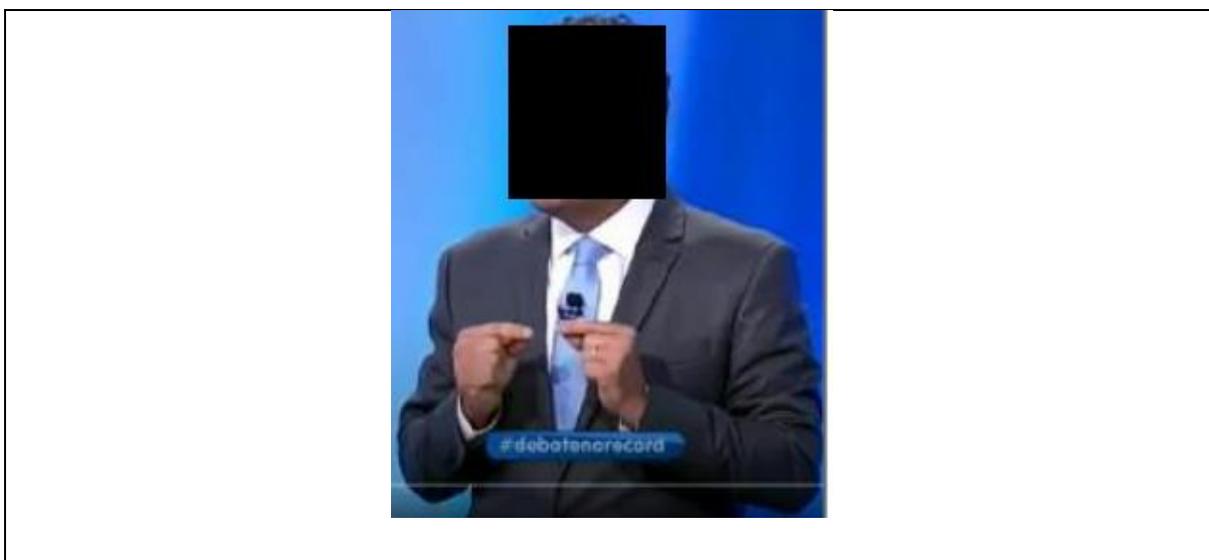
RA - **UNIVERSALIZAÇÃO** da Lei do Simples...

FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Ao valer-se da cinésica, o debatedor induz a ampliação de informações por meio da ilustração de movimentos que surgem do centro para os lados e com o fechar e abrir das duas mãos para representar o que seria uma explosão. Essa ampliação explosiva, portanto, pode ser utilizada nos contextos em que as ideias precisam ser vivificadas. Por essa razão, a ampliação alia-se ao discurso que envolve grandes projetos e ações, como a exemplificada anteriormente: a universalização.

3.3.3 Gesto 3 – Detalhamento

Figura 7. Detalhamento - RB



FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

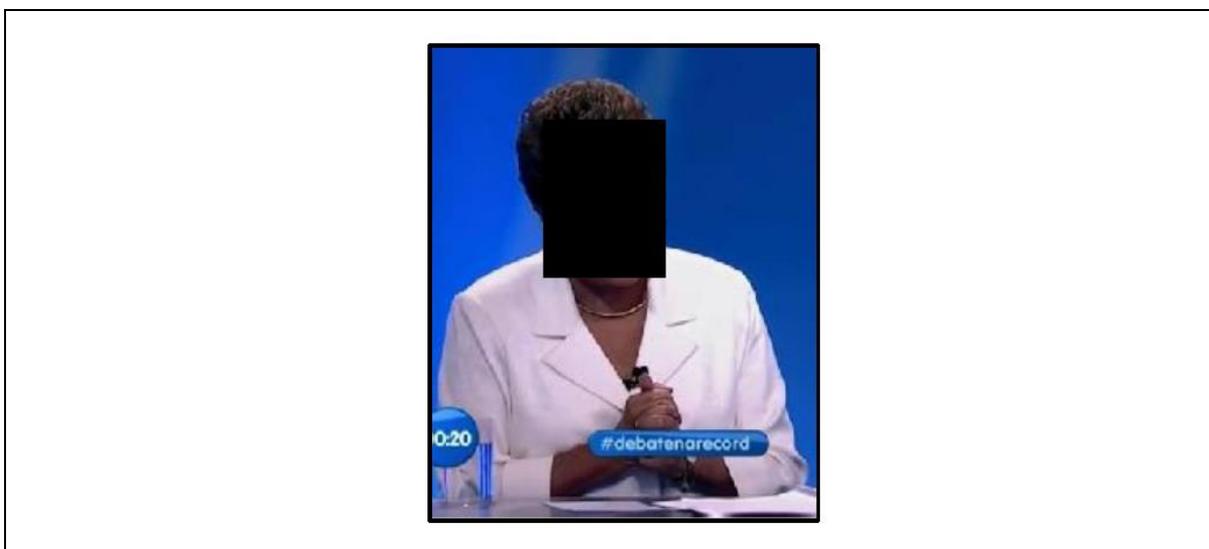
RB - **principalmente** em momento... /.../

FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Qualquer ideia ou argumento que precise de uma reformulação e/ou explicação pode ser desenvolvido com algum gesto que aluda a algum detalhe sobre o que foi dito. Dessa maneira, um gesto de detalhamento permite pontuar determinada característica de um conceito ou de uma ideia proposta. No caso em análise, nota-se o movimento de pinça com polegar e indicador de ambas as mãos. Essa movimentação faz referência à ideia de minúcia/detalhe, por isso geralmente é utilizado quando os debatedores possuem mais tempo para desenvolver suas ideias, como no início de uma resposta a uma pergunta. Richmond, McCroskey e Hickson (2012) concordam com essa visão, contudo essa configuração não verbal poderia ser classificada como gesto batuta ou outro dentro do grupo dos ilustradores que acompanham a fala.

3.3.4 Gesto 4 - Representação de ação

Figura 8. Representação de ação - RA



FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

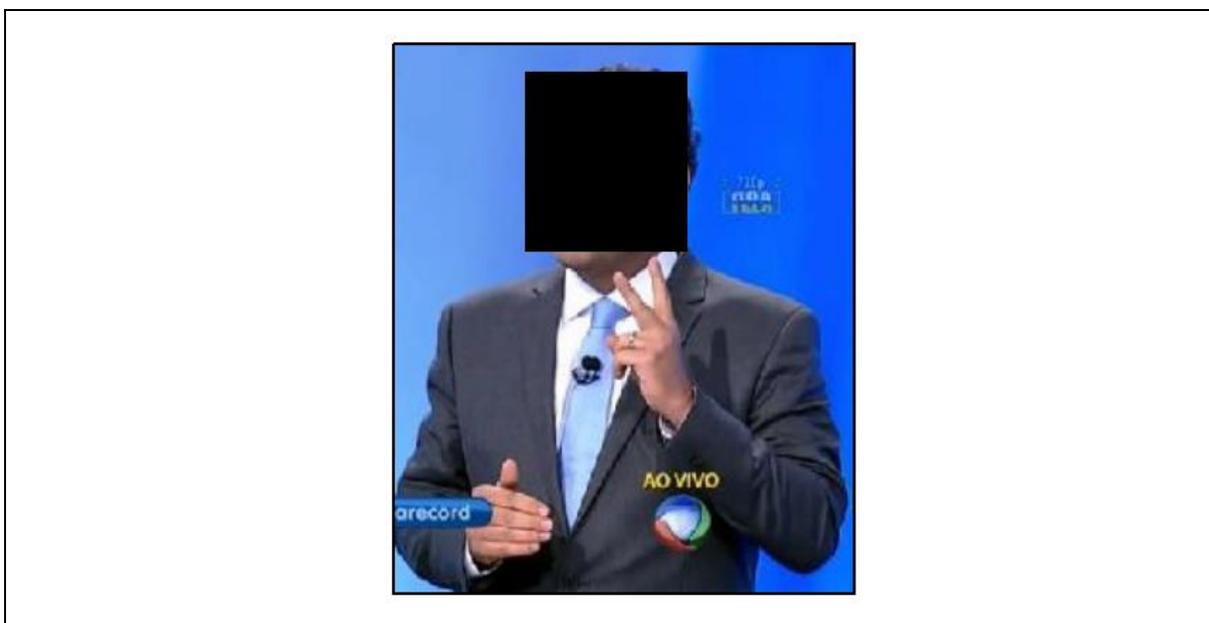
RA - não **lave** suas mãos...

FONTE: Debate Record – *Corpus* da pesquisa

Esse gesto, de natureza ilustrativa, conforme Richmond, McCroskey e Hickson (2012), busca representar ações anunciadas por verbos em determinado momento de um debate. Uma particularidade desse gesto significativo é a ênfase que geralmente é feita concomitantemente a sua representação. No caso, o Retor A simula a ação de lavar as mãos. Essa atitude é representada pela junção de ambas as mãos com alguns dedos entrelaçados e em atrito - para sugerir o esfregar das mãos. Logicamente, a ação de lavar as mãos assume valor metafórico de isenção de culpa do candidato adversário. Isso pode revelar, intuitivamente, o potencial persuasivo de gestos representativos de ação.

3.3.5 Gesto 5 – Quantificador

Figura 9. Quantificador - RB



FONTE: Debate Record – *Corpus da pesquisa*

RB - **duas** mães estarão chorando a morte de seus filhos...

FONTE: Debate Record – *Corpus da pesquisa*

Em um debate argumentativo, como de fato é o político televisivo, o uso de provas numéricas poderia não ser um recurso tão recorrente, uma vez que a demonstração deveria ficar fora do campo de ação da retórica. Contudo, quantificar e enumerar são atos tão significativos que devem estar inclusos nessa exemplificação. A quantificação, de modo geral, serve sempre para ressaltar dados numéricos. O exemplo em questão faz uso de uma das mãos (geralmente a dominante) para ilustrar algum numeral, que, na análise, é o número dois. O gesto é significativo também pela forma como foi apresentado, visto que o Retor B balança sua mão com o número dois, representando a morte de filhos brasileiros. Tal ação instaura uma hipotipose⁵² vinculada ao assassinato de mais dois filhos das mães brasileiras.

⁵² Figura retórica que produz a vivacidade de cenas com detalhes que fazem ver e reviver o momento descrito.

3.4 Atos não verbais intencionais

Ao observar o grupo de gestos significativos demonstrados anteriormente, fez-se a construção do quadro a seguir com algumas funções gerais:

Quadro 10. Possíveis atos intencionais

INTENCIONAIS	FUNÇÃO
Enumerar com os dedos;	Controle; lugar de ordem; quantidade; fortalecimento do <i>ethos</i>
Ampliar ideias com as mãos;	Amplificação; recurso para fortalecer o <i>ethos</i> ;
Detalhar ideia/informação com os dedos das mãos;	Especificação de informações e demonstração de controle sobre os tópicos;
Descrever ou representar ações;	Ilustração de ideias e objetos;
Representar dados numéricos.	Representação de quantidades e argumentação numérica.

FONTE: Dados da pesquisa

3.5 Comportamento não verbal

Todo ato humano é significativo, porém nem todos constituem uma linguagem. Nesse sentido, uma saudação, por exemplo, só pode ser entendida considerando os sujeitos envolvidos nesse ato, o que implica uma assimilação dessa atitude e uma possível resposta. Assim, “acenar com a cabeça, fazer uma reverência, beijar, apertar as mãos, sorrir, acenar, tocar as bochechas ou esfregar o nariz são saudações comuns usadas em todo o mundo.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 49), contudo elas assumem significados distintos a depender do contexto no qual o usuário está inserido.

Saudações como as citadas e outros movimentos corporais têm sido tratados como linguagem corporal, porém não é esse o entendimento de Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 52), mesmo que

tais escritos tenham ajudado a aumentar a consciência do comportamento

não verbal e dos gestos e movimentos específicos, ações, gestos, movimentos, exhibições, contrações, balanços e oscilações de nossos corpos não constituem uma linguagem. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 52).

Dessa maneira, os movimentos e atos não verbais só são linguagem quando estão associadas e relacionadas a ações, isto é, são decomponíveis em subpartes e podem até mostrar oposição entre si e/ou entre as suas características.

Esses mesmos autores concordam que os atos ou movimentos corporais isolados, são apenas “comportamentos aos quais se pode atribuir algum significado.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 52). Com isso, a comunicação não verbal assume uma possível complexidade, uma vez que os movimentos do corpo vão transmitir uma série de mensagens e possui várias funções, como: “complementar, acentuar, contradizer, repetir, substituir e regular.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 51).

Neste trabalho, serão enfatizadas, primeiramente, as funções para **acentuar** e **complementar**. Esse recorte metodológico servirá para verificar se os gestos que acentuam podem denotar a percepção do maior potencial persuasivo. Os gestos que contradizem, por sua vez, poderão demonstrar a redução do efeito comunicativo ou o impedimento da contra-argumentação. As contradições, no âmbito dos elementos verbais e não verbais, não são tão recorrentes no gênero em estudo devido a todo o planejamento prévio dos candidatos e à dinâmica de produção do gênero.

Até este ponto está evidente que o enfoque maior estará também no estudo da cinésica, uma vez que ela “é o estudo do impacto comunicativo do movimento e do gesto no corpo.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 51). Essa área de análise do comportamento não verbal é ampla e abarca “todos os gestos, **movimentos da cabeça**, comportamento dos olhos, expressões faciais, **postura** e movimentos do tronco, braços, pernas, pés, mãos e dedos.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 51, destaques do pesquisador).

A maioria desses comportamentos pôde ser analisada nos debates que serviram de *corpus* para a pesquisa, exceto o comportamento dos olhos e algumas expressões faciais, devido à preservação da imagem dos retores envolvidos. Além disso, o posicionamento e a movimentação das pernas e dos pés não foram

observados, visto que a filmagem e a distribuição dos debatedores durante um dos debates (Debate Record) não favoreceram este tipo de análise.

Diante disso, todo comportamento cinésico deve ser analisado dentro do seu contexto, uma vez que as emoções individuais só significam quando inseridas em ambientes e ocasiões específicas, de acordo com Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Assim, um movimento corporal pode não ter um significado ou constituir uma linguagem caso não esteja inserido um contexto ou ambiente específico (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 51).

Outros fatores que contribuem para o significado de um comportamento não verbal são: “formação, origens étnicas e geográficas, posição social e até formação educacional” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 51). Diante disso, em uma mesma situação comunicativa, os interactantes podem produzir um gesto/movimento corporal idêntico, porém com diferentes significados. A exemplo disso, o símbolo de “positivo”, com as mãos fechadas e o polegar elevado, é entendido como ato obsceno em países como Irã, Grécia e Rússia.

Logicamente, todo gesto/movimento pode ser explicado de maneira precisa quando está associado ao discurso. Por isso, é muito comum nas interações sociais o uso de gestos que ilustram o dito. Além disso, “por meio de nossos movimentos corporais, comunicamos nossas emoções, reforçamos e acentuamos nossas palavras faladas e até contradizemos o que dissemos”, (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 52).

No debate político televisivo, os debatedores darão preferência ao reforço e acentuação das suas ideias, mas sempre trabalham com os aspectos emotivos que favoreçam à eficácia persuasiva relativa ao assunto debatido. Entretanto, alguns movimentos são característicos de determinado retor e sua compreensão deve considerar as informações idiossincráticas. Muitas vezes, o público talvez não interprete bem um ato não verbal exatamente por isso, visto que ele está habituado a observar apenas as informações compartilhadas, ou seja, aquelas “que a maioria das pessoas em um determinado grupo ou cultura interpretaria de forma semelhante”, (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 54).

Cabe, portanto, ao analista conversacional-retórico, compreender esses diferentes usos da linguagem não verbal e associar com a prática discursiva do retor. O foco sempre partirá do discurso e sua argumentação, para concatenar com os elementos não verbais e suas funções. Assim, resta ainda conhecer mais sobre os tipos de movimentos não verbais mais comuns nas diferentes práticas de linguagem.

3.6 Tipos de movimentos não verbais

Há cinco tipos de movimentos não verbais: emblemáticos, ilustradores, reguladores, afetivos e adaptadores, de acordo com Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Esses movimentos foram previamente sintetizados no quadro 9, porém resta saber mais sobre as suas semelhanças e especificidades, principalmente porque fatores contextuais e culturais afetam a interpretação desses atos não verbais.

3.6.1 Emblemáticos

Para Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 55), os gestos e movimentos emblemáticos são denominados de “independentes da fala”. Eles possuem um caráter **compartilhado**, uma vez que “são conhecidos pela maioria ou por todos os grupos, classes, culturas ou subculturas” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 55). Assim, de modo geral, os emblemáticos são gestos bastante intencionais e, a depender do seu contexto e cultura, indicam “acordo, desacordo, antipatia, gosto, fome, sede, luxúria, pare, vá, incerteza, cansaço ou fadiga, felicidade, tristeza e surpresa.”. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 56). No entanto, essa seara de emblemas não é interpretada de maneira universal, afinal os emblemáticos são especialmente utilizados quando o retor pretende transmitir uma **mensagem específica** para seu auditório, conforme Richmond, McCroskey e Hickson (2012).

Além disso, um gesto emblemático, além de ser um ato **consciente** do orador/debatedor, representa ou tenta **traduzir atos verbais**, é culturalmente apreendido, e pode **substituir palavras**. Por esses motivos, será um dos enfoques de análise neste trabalho, principalmente devido a sua facilidade de compreensão pelo auditório, o que contribui para sua provável eficácia persuasiva.

3.6.2 Ilustradores

Os gestos ilustrativos complementam as informações que são oralizadas. Assim, esses movimentos “estão intimamente ligados à linguagem falada e ajudam a demonstrar o que está sendo dito”. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 56). Esses gestos serão compreendidos somente quando estiverem associados às palavras. Fora desse uso, dificilmente serão interpretados. Da mesma forma que os emblemáticos, os ilustrativos são gestos **intencionais**.

Entre os movimentos ilustrativos existem quatro categorias distintas. A primeira delas é a ilustração pelo **referente** ou por explicação. Esse caso ocorre quando uma pessoa, ao descrever uma situação, simultaneamente representa algo por meio de gestos amplamente conhecidos, como o tamanho de um objeto etc.

A segunda categoria dos gestos ilustrativos, por sua vez, é composta pelos atos que sugerem “a relação da fonte com o referente ou explicação do discurso. Esses gestos necessitam da **aculturação** do remetente ou atitude para com o referente.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 57)

Os gestos ilustrativos da terceira categoria, por sua vez, “**pontuam, destacam** ou **ênfatizam** uma palavra ou mensagem falada na conversa. Por exemplo, quando falamos de três ideias, podemos levantar um dedo diferente para cada ideia para pontuar ou destacar essa ideia.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 57). Esses gestos são amplamente utilizados para enumerar e produzir um argumento fundado no lugar de quantidade, o que pode favorecer às ações positivas de determinado retor. O Retor A faz uso desse recurso no seguinte trecho do debate:

3.6.2.1 Exemplo gesto ilustrativo

RA - Nós reduzimos impostos... unificamos ((enumerando com os dedos e com o olhar para frente))
--

FONTE: Debate Record 2T

A quarta categoria dos movimentos ilustrativos permite a manutenção dos turnos conversacionais, principalmente, porque

consiste em gestos de interação que ajudam a fonte a organizar, gerenciar ou direcionar a conversa. Costumam ser gestos usados em conjunto com a

fala, que sinalizam quando é a vez de outra pessoa falar ou ficar quieta. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 57).

Os autores exemplificam como constituintes dessa categoria os **movimentos das mãos, olhos** e cabeça que auxiliam no desenvolvimento da fala. Às vezes, um simples olhar na direção contrária ao posicionamento do interlocutor serve de indício para que ele não continue a conversa, dado que quem fugiu com o olhar demonstrou desinteresse.

Tanto no discurso face a face quanto em interações remotas, mediadas por tecnologia ou não, os ilustradores podem ser utilizados para clarificar as informações da interação, segundo Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 57). Além disso, por ser uma atitude naturalmente humana, esclarecer informações e sincronizar gestos com a fala, faz com que a comunicação seja mais espontânea. Ainda no âmbito dos ilustradores, destaca-se o uso dos ideogramas e pictogramas que são frequentemente utilizados pelos debatedores políticos.

Os ideogramas “representam o processamento cognitivo do falante e geralmente são bastante prevalentes quando os indivíduos estão tendo dificuldade em colocar seus pensamentos em palavras” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 59). Um exemplo de ideograma ilustrativo aconteceria quando o retor ainda está elaborando um pensamento e estala os dedos várias vezes para que relembre ou formule melhor o que será dito/respondido. Os pictogramas, por seu turno,

são movimentos ou gestos que servem como figuras ou desenhos de imagens contidas na fala. Desenhar o contorno de uma figura masculina ou feminina no ar enquanto descreve uma pessoa atraente para os amigos é um exemplo de pictograma. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 59).

A figura a seguir representa um gesto ilustrativo por pictograma utilizado pelo Retor B:

Figura 10. Gesto ilustrativo - RB



FONTE: Debate Record – *Corpus da pesquisa*

RB- mostram as pessoas no supermercado ((simula o gesto de empurrar um carrinho de compras))
/.../

FONTE: Debate Record – *Corpus da pesquisa*

Ao utilizar tal movimento não verbal ilustrativo e simular a condução de um carrinho de compras ou o ato de fazer compras em um supermercado, RB representa um objeto que faz relação ao que é dito, ou seja, esse retor pretende dar vida ao que diz por meio de uma ação não verbal.

Ainda no âmbito do debate, convém observar que os moderadores utilizam gestos como baixar as mãos para manter o controle dos ânimos dos debatedores e fazer com que o debate possa seguir sem interrupções por parte dos debatedores. Além desse recurso, às vezes, ocorre a elevação do tom de voz para que os turnos sejam restabelecidos e que o tempo seja obedecido minimamente.

3.6.3 Reguladores

A nomenclatura auxilia no entendimento desse tipo de gesto, já que esses elementos não verbais servem para regular as interações, promovendo uma amarração entre o que foi dito e sobre o que ainda será enunciado. Dessa maneira, de modo geral, os reguladores são “movimentos corporais que, junto com pistas vocais e oculares, mantêm e regulam a interação para frente e para trás entre falantes

e ouvintes durante o diálogo falado.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 59).

Diferentemente, dos emblemáticos e ilustrativos, os gestos reguladores são mais espontâneos e não intencionais. Afinal, no processo de interação verbal, constantemente, os interactantes respondem e aguardam respostas não só sobre o que foi dito, mas também sobre o que foi gestualizado, mesmo que esses gestos não tenham sido captados pelo outro interagente.

Somente após a interação verbal é que esses elementos reguladores poderão ser percebidos, porque seria muito artificial ou improvável que uma prática de linguagem permitisse essa análise *in processus* sobre o discurso que está sendo produzido. Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 59) concordam com essa visão, dado que “raramente temos consciência do comportamento que usamos para controlar e regular nossas conversas com outras pessoas.”

Esses mesmos estudiosos, considerando os estudos de Kendon e Ferber (1973) descrevem seis estágios que regulam as interações, principalmente em situações de saudação. Em um primeiro momento, deve-se manter o contato visual e orientar-se para iniciar a interação. Após esse momento, faz-se uma saudação distante, comprovando que a saudação iniciou de fato. Nesse mesmo momento, os participantes da interação (saudação) investem em “sorrisos, acenos, acenos de cabeça e assim por diante” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 60).

Após esse processo inicial de saudação, ocorrem outras fases intermediárias como o mergulho de cabeça na interação, a manutenção da saudação por meio de não verbais, como “mover-se um em direção ao outro, olhar, estender um ou ambos os braços.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 60). Quando esses participantes estão no espaço íntimo, a menos de três metros, acontece a abordagem final com troca de olhares e sorrisos constantes para manter a interação face a face. Finalmente, a saudação está caminhando para o encerramento e com os dois participantes bem próximos, há uma negociação de uma posição em pé.

Além desse modelo ideal de saudação, os elementos não verbais agem em todas as outras formas comunicativas. No exemplo da saudação, descrito pelos

autores, nota-se o quanto a alternância de papéis entre os participantes pode ser satisfatoriamente promovida por meio dos não verbais. No entanto, alguns recursos são mais propícios para a manutenção do turno ou para a sua cedência. Do mesmo modo, há também recursos para pedir ou negar um convite para iniciar um turno. Tudo isso é suficiente para relacionar os elementos não verbais com a Análise da Conversação, que está detalhada na seção 3.8.

Servem como exemplos não verbais para manutenção de turno ou de incentivo para que o outro continue falando a “inclinação para a frente, um gesto de acenar com a mão ou cabeça que diz “vamos lá, vou ouvi-lo agora” e muitas pistas vocais e oculares (contato visual aumentado, inflexão elevada ou simplesmente uma longa pausa silenciosa).” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 60).

Contrariamente, para o assalto de turnos, um dos interactantes tenta interromper o outro, seja evitando contato visual, fazendo pausas preenchidas e gestos de parada, como indicam Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 60). Além do mais, os gestos reguladores auxiliam na retomada de turno, seja levantando uma das mãos ou o indicador, inspirações audíveis, modificar a postura e outras estratégias para chamar a atenção do retor que está com o turno, segundo Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 60).

Outros reguladores podem favorecer a continuidade do turno, como uma postura relaxada, uma fala lenta e frequente, o silêncio contínuo, acenos de cabeça confirmativos e declarações vocais como “uh-hun, uh-hun”, como explicam Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 60).

Desse modo, todos esses recursos reguladores garantem uma maior fluidez nas trocas comunicativas, seja na direção e tomadas de turnos, seja na manutenção ou retomadas de turno. Assim, cabe ao analista retórico-conversacional captar os diferentes elementos não verbais de cada orador/produzidor textual e explicar esses usos, considerando o contexto e a cultura de seus interlocutores.

3.6.4 Indicadores de afeto ou afetivos

Os indicadores de afeto provavelmente são a categoria dos movimentos não verbais mais facilmente identificada em uma troca verbal. Afinal, eles

envolvem principalmente expressões faciais, mas também incluem a postura de uma pessoa, a maneira como ela anda, os movimentos dos membros e outros comportamentos que fornecem informações sobre seu estado emocional ou humor. (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 60).

Entretanto, essa facilidade de percepção pode ser confundida quando um dos retores consegue simplesmente dissimular suas emoções e sentimentos. No entanto, longe de ser um problema ético, esconder uma emoção pode ser um recurso necessário, principalmente quando o contexto não permite que tal emoção esteja presente. Um exemplo seria se, em uma reunião de negócios, um dos participantes observa ou lembra de uma situação muito cômica, mas não deve rir porque esse contexto não autoriza tal emoção. No caso, dissimular a emoção seria muito importante.

O riso pode ser contido em algumas ocasiões, porém alguns estados emocionais como medo e ansiedade fogem do controle e por mais que as pessoas queiram dissimular tais emoções, elas podem vir à tona, mesmo que o contexto seja supostamente inadequado. Assim, nessas emoções, é comum que os joelhos e mãos comecem a tremer, indicando por esses elementos não verbais, a emoção que de fato sente, de acordo com Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 60).

3.6.5 Adaptadores

A quinta categoria dos comportamentos não verbais, pontuadas por Richmond, McCroskey e Hickson (2012), é representada pelos gestos adaptadores. Esses movimentos não verbais “são comportamentos altamente não intencionais que geralmente são respostas ao tédio ou estresse ou estão intimamente ligados a sentimentos negativos em relação a nós mesmos ou aos outros.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 60).

Nota-se, inicialmente, uma relação entre esses gestos adaptadores com os afetivos, ora explicados, contudo esse tipo de comportamento não verbal é totalmente não intencional e provavelmente não pode ser dissimulado por quem quer que seja. Afinal, esses atos não verbais estão presentes desde o início das interações humanas, e as situações de estresse favorecem para que não haja o uso consciente da maioria

desses movimentos. Para exemplificar essa categoria de não verbais, tem-se a atitude de morder lábios e roer as unhas, conforme Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 61).

Esses estudiosos destacam a presença de três grandes tipos de adaptadores: os autoadaptadores, adaptadores direcionados por alteração e os adaptadores focados em objetos. Os primeiros são “atos não-verbais nos quais um indivíduo manipula seu próprio corpo”, tendo como exemplo: “coçar, esfregar e torcer o cabelo” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 61). Os adaptadores direcionados por alteração “são movimentos projetados para proteger o indivíduo de outros interagentes/interactantes. Cruzar os braços pode indicar proteção contra algum tipo de ataque verbal ou não verbal.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 61). Para esses autores, acrescenta-se a esse tipo o movimento frenético e inconsciente das pernas, uma vez que pode indicar que a pessoa que movimenta suas pernas quer deixar os outros afastados. No entanto, essa ação pode ser apenas a demonstração de ansiedade e nervosismo.

Os adaptadores focados no objeto, por sua vez, ocorrem quando um retor manipula algum objeto durante a sua exposição oral, pode ser uma caneta, um passador de *slides*, régua, marcador e outros, seguindo o exposto por Richmond, McCroskey e Hickson (2012, p. 61). Todos esses recursos acabam auxiliando de alguma forma na argumentação, pois servem como ponto focal ou para deslocar a tensão do momento de fala. Contudo, outros objetos manipulados durante a enunciação estão presentes apenas por hábito do orador.

3.7 Nova tipologia gestual

Novos estudos sobre o comportamento não verbal, considerando McNeill (2005), revelaram mais quatro tipos de gestos: “dêitico, icônico, metafórico e batidas.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 61). Os dêiticos são gestos que comprovam a consistência entre o falado e o gestualizado, assim o “gesto acompanha a palavra, principalmente palavras como aqui, ali, eu e você.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 61). Os icônicos promovem a representação de

um objeto durante a fala, relacionando um gesto a um acontecimento. Os metafóricos, por sua vez, têm a mesma função dos icônicos, porém representam objetos mais abstratos. As batidas, finalmente, são recursos poéticos, relacionados ao estilo da própria mensagem, para dar vida ao dito.

Algumas dessas quatro categorias serão exemplificadas nas análises desta pesquisa, com recortes do *corpus* (debates políticos televisivos das eleições presidenciais brasileiras). De antemão, faz-se importante destacar o valor persuasivo que esses recursos não verbais e verbais possuem para a eficácia argumentativa do gênero em estudo. Nas análises, foram interpretados os diferentes modos de persuadir por meio da retórica e dos não verbais, comprovando, dessa maneira, que “usar gestos inclui a tentativa de criar poder social - de persuadir.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 62).

Ainda no que concerne a uma tipologia de gestos, cabe pontuar que Rector e Trinta (1986) construíram uma notação para análise de movimentos cinéticos, principalmente emblemáticos e ilustradores. Há, nesse estudo, uma padronização que lista a principal parte do corpo envolvida no gesto: boca (b), braço (br), cabeça (c), dedo (d), mão (m), olho (o), ombro (om), orelha (or), pescoço (p) e testa (t); seguida com o gestuema: emblemas (E) ou ilustradores (I). Esse modo ainda diferencia as partes primárias e as secundárias envolvidas no gesto configurado.

Nesse método de análise não verbal por gestuário, nota-se um enfoque nas duas manifestações não verbais mais típicas dos brasileiros, com detalhes e objetividade na notação dos gestos. Nesta pesquisa, porém, optou-se pela discursivização dos dados interpretativos para mostrar a correlação entre o aparato não verbal, o verbal e o retórico. Em razão disso, a forma de catalogação das capturas e a sua respectiva análise foi ligeiramente distinta de Rector e Trinta (1986), porém reconhece-se a importância da ênfase dada aos comportamentos cinéticos, em especial atenção aos gestos de caráter compartilhado, como os emblemas.

3.8 Análise da Conversação e não verbais

Antes de detalhar as contribuições da Análise da Conversação para os estudos retóricos e cinésicos, é salutar destacar que os aspectos verbais e não verbais do debate político foram estudados numa perspectiva não dicotômica, dado que

não se analisam as interações, fazendo uma dicotomia entre verbal e não verbal, pelo contrário, parte-se do pressuposto de que ambos não podem ser estudados de forma isolada, uma vez que os elementos verbais e os não verbais se imbricam nas mais variadas relações humanas. (OLIVEIRA, 2021, p. 145).

Ainda nesse ensejo do debate político televisivo e os elementos verbais e não verbais, nota-se que, nessa interação compartilhada, os corpos interagem retoricamente e, ao utilizar o corpo como instrumento, pode “compartilhar emoções, comunicar ordens, socializar ideias, bem como atuar sobre o outro, mobilizando-o, convencendo-o e persuadindo-o.” (OLIVEIRA, 2021, p. 147).

Quanto à Análise da Conversação (AC) e seu objeto de análise - a conversação - é compreendida como “a prática social mais comum no dia a dia do ser humano”, (MARCUSCHI, 2003, p. 5) e permite

a construção de identidades sociais no contexto real, sendo uma das formas mais eficientes de controle social imediato; por fim, exige uma enorme coordenação de ações que exorbitam em muito a simples habilidade linguística dos falantes. (MARCUSCHI, 2003, p. 5).

Na segunda metade do século XX, entre os anos de 1960 a 1970, partindo dos estudos da Etnometodologia e da Antropologia Cognitiva, a Análise da Conversação surgiu e deu seus primeiros passos nos estudos da organização das conversações. Após essa fase inicial, a AC ampliou seu escopo de análise e mais recentemente começou a incluir em suas pesquisas “conhecimentos linguísticos, paralinguísticos e socioculturais que devem ser partilhados para que a interação seja bem-sucedida.” (MARCUSCHI, 2003, p. 6).

Com esse viés mais hermenêutico, a AC considera a conversação como um objeto organizado e sistemático, possibilitando análises científicas, de acordo com Marcuschi (2003). Assim, nesse estudo sobre o comportamento interativo humano, a Análise da Conversação elucida como a natural e espontânea conversação diária pode conter elementos linguísticos passíveis de descrição formal. Entretanto, os

próprios participantes dessas interações são capazes de identificar e, até, explicar certos fenômenos, uma vez que “as decisões interpretativas dos interlocutores decorrem de informações contextuais e semânticas mutuamente construídas e inferidas de pressupostos cognitivos, étnicos e culturais” (MARCUSCHI, 2003, p. 7).

O método de estudo da AC prioriza a forma qualitativa de investigação, já que serão interpretados dados subjetivos de participantes de um meio social multicultural. Além disso, não há modelos de análise para a Análise da Conversação, o que favorece a necessidade de utilizar a indução como forma basilar de investigação, principalmente nas conversações naturais, isto é, criadas em contexto real de fala, conforme Marcuschi (2003, p. 7).

Como fora descrita, a Análise da Conversação parte do estudo real das interações humanas em que “são os próprios interlocutores que fornecem ao analista as evidências das atividades por eles desenvolvidas.” (MARCUSCHI, 2003, p. 8). Dessa forma, os estudos conversacionais focalizam a situação das atividades linguísticas que envolvem a fala humana em contextos interacionais, por isso “a sua preocupação básica com a vinculação situacional e, em consequência, com o caráter pragmático da conversação e de toda a atividade linguística diária.” (MARCUSCHI, 2003, p. 8).

Dado o funcionamento e as categorias da Análise da Conversação, é indiscutível o seu uso e importância para as análises que envolvam gêneros multimodais⁵³, como o debate político televisivo converge aspectos conversacionais com fins persuasivos. Dessa maneira, no debate político, os elementos retóricos estão imbricados nos aspectos conversacionais, o que desencadeia uma análise completa dos atos verbais e não verbais dos debatedores políticos que dialogam com seu público (auditório televisivo).

⁵³ Os gêneros multimodais congregam mais de uma modalidade de uso da língua. O debate político situa-se originalmente no eixo da fala (MARCUSCHI, 2010), mas também associa a linguagem visual para funcionar como prática de linguagem.

4 METODOLOGIA - ESTUDO RETÓRICO E CONVERSACIONAL

Dentro da pesquisa social, o estudo qualitativo realizado aqui não prioriza os números, mas “lida com interpretações das realidades sociais” (BAUER; GASKELL, 2015, p. 23) dos atores envolvidos. Nesse sentido, os debates políticos televisivos produzidos durante as eleições presidenciais brasileiras no ano de 2014 serviram para compor o *corpus* da pesquisa. Os atores sociais desse gênero, além dos mediadores, são os pleiteantes à presidência que se dispuseram a argumentar em prol da sua candidatura para o público televisivo, principalmente os que ainda estavam indecisos sobre a sua escolha.

Ao considerar o gênero textual debate e o método qualitativo, é válido afirmar, também, que os dados disponíveis para o trabalho estão além do simples enunciado verbalizado no debate televisivo, considerando Bauer e Gaskell (2015). Assim, o texto transcrito desses debates, juntamente com os dados sonoros e visuais tornaram a análise retórica ainda mais completa, dado que a linguagem verbal e a não verbal, de maneira orquestrada, elucidam o funcionamento das categorias retóricas selecionadas.

No que concerne à coleta de dados, este trabalho utiliza o texto, a imagem e, também, os materiais sonoros. Entretanto, o som e seus aspectos estarão representados pelas transcrições de dados orais (Apêndice C) seguindo os critérios de Marcuschi (2003), Preti (2001) e Castilho (2014). Assim, ao considerar que os aspectos conversacionais estão inscritos na transcrição, os tipos de dados observados aqui serão: o texto (transcrição dos debates televisivos) e a imagem (captação de imagem dos debatedores).

As imagens aqui analisadas serão embasadas em categoria própria - evidenciada no capítulo cinco (análises), que organiza os principais gestos e elementos mais significativos da linguagem corporal desses debatedores nos debates analisados, bem como sobre os aspectos retóricos elencados nesse discurso. Além disso, de acordo com Loizos (2015, p. 137), a “imagem, com ou sem acompanhamento de som, oferece um registro restrito, mas poderoso das ações

temporais e dos acontecimentos reais - concretos, materiais.” Isso implica reconhecimento da imagem como recurso do registro do real, em que temas de ordem social e relevantes são apresentados na fala, mas poderão ser realçados pelo aspecto visual.

Com o *corpus* constituído, ocorreu “a coleta sistemática de dados, sem seguir a lógica da amostragem estatística.” (BAUER; GASKELL, 2015, p. 16). Os dados da pesquisa priorizam as categorias retóricas e as conversacionais (não verbais). Todo esse material foi interpretado com distanciamento entre analista e debatedores, uma vez que o não envolvimento permite uma observação sistemática - indicada pelos estudos qualitativos. Assim, o pesquisador qualitativo deve ter: “uma consciência treinada das consequências que derivam do envolvimento pessoal; [...] um compromisso em avaliar as observações de alguém metodicamente e em público.” (BAUER; GASKELL, 2015, p. 18).

4.1 Método qualitativo no debate político televisivo

Este estudo formaliza-se como qualitativo, dado que os elementos aqui analisados foram interpretados de maneira processual, em que o foco está nas “percepções de atitude e aspectos subjetivos dos objetos de pesquisa interagindo em seu grupo.” (CAJUEIRO, 2013, p. 23). Dessa maneira, a descrição e análise dos dados dos debates políticos televisivos priorizaram essa interação do sujeito com o grupo/partido que os debatedores representam. Por essa razão, o trabalho qualitativo requer um certo planejamento e afastamento do pesquisador com o objeto para que as análises sejam empíricas e imparciais, ou seja, para que não ocorra a defesa de tal atitude ou comportamento de um debatedor (político) em virtude de uma ideologia dominante.

Além disso, no estudo das argumentações políticas, é necessário que o pesquisador descreva os fenômenos observando os possíveis significados daquele uso individual e as prováveis consequências disso para o meio social. Por isso, Cajueiro (2013, p. 23) ressalta o foco interpretativo desse tipo de trabalho e destaca

como faz parte da natureza do estudo qualitativo essa investigação processual, em que o pesquisador deve atribuir significados aos fenômenos observados.

O método qualitativo, portanto, alinha-se à análise do gênero debate político exatamente pela forma de produção do gênero e do próprio fenômeno a ser observado: atos verbais e não verbais que favorecem o acordo retórico. Além disso, a forma como esta tese foi desenvolvida permitiu analisar as diferentes implicações dessas ações retóricas e gestuais dos debatedores políticos. Em razão disso, o método qualitativo possibilita, realmente, uma experiência subjetiva e uma análise detalhada, como recomenda Flick (2009, p. 41).

A linha qualitativa com o debate político televisivo permitiu a “análise de casos concretos em suas peculiaridades locais e temporais, partindo das expressões e atividades das pessoas em seus contextos locais” (FLICK, 2009, p. 37), afinal, toda a situação de produção do debate (data de produção, emissora, temas discutidos, posicionamentos prévios sobre o tema, *hashtags*) serve de indício interpretativo para o analista retórico-conversacional.

Portanto, toda ação desse estudo, com o modo qualitativo, prioriza a flexibilidade de análise, principalmente porque envolve dados autênticos, o que revela a espontaneidade das falas dos debatedores e seus respectivos posicionamentos frente às temáticas de impacto social, como indica Flick (2009). Nesse sentido, visto que o debate apresenta fatos sociais relevantes que precisam ser interpretados em público, somente o método qualitativo poderá “fornecer verdadeiras explicações científicas dos fatos.” (FLICK, 2009, p. 42). Diante disso, qualquer fato apresentado no debate, elucidando diversas temáticas sociais, poderá ser esmiuçado pelos estudos qualitativos, principalmente porque essa forma de investigação conduz “a resultados relevantes no que diz respeito a temas e relações sócio-políticas” (FLICK, 2009, p. 42).

4.1.1 Análise retórica

A análise retórica deve ser iniciada pela descrição do contexto (situação retórica), seguida pelo estudo da constituição do público-alvo do discurso em análise

e ser concluída com sugestões reflexivas do pesquisador sobre os recursos retóricos empregados nesse discurso, como recomenda Leach (2015). Diante disso, de modo geral, os pesquisadores em Análise Retórica (AR) “investigam texto e discursos orais, desenvolvem teorias de como e por que eles são atrativos e persuasivos” (LEACH, 2015, p. 293).

No entanto, esse estudo interpretativo com amplo escopo precisa, por vezes, delimitar quais atos de persuasão são mais característicos de dada forma discursiva de comunicação. Por isso, um anúncio publicitário, um poema e um debate político televisivo demandam análises retóricas específicas devido à natureza de produção desses gêneros textuais.

O debate e o anúncio publicitário são “discursos abertamente persuasivos”, nas palavras de Leach (2015, p. 296), exatamente porque os participantes dessas práticas de linguagem intenciam previamente a modificação de um comportamento associado ao seu provável público (eleitor/consumidor). Desse modo, para que essa persuasão se concretize, fazem-se necessários diversos atos de persuasão que poderão ser manifestados por meio da tríade aristotélica, pela constituição de argumentos e por tantas outras categorias persuasivas.

Para Leach (2015), o grande alvo da análise retórica é a persuasão. Nesse sentido, quando um estudioso da retórica analisa o funcionamento de um dado gênero político, ele está, na verdade, produzindo uma discussão interpretativa sobre os atos de retórica presentes nesse gênero. Logicamente, a retórica estará inscrita nas mais diversas práticas de linguagem, afinal “a análise retórica escolheu fontes documentárias, bem como fontes orais, nas quais poderia fazer uso de seus métodos” (LEACH, 2015, p. 296), para, dessa forma, descrever a persuasão dessas manifestações da língua.

Como fora pontuado, “o contexto do discurso deve ser o primeiro ponto a ser levado em consideração ao se embarcar em uma análise retórica, seja ao escolher um discurso oral, uma imagem ou um documento escrito” (LEACH, 2015, p. 296). Por essa razão, a situação retórica irá informar os dados canônicos de todo discurso, isto é, haverá a explicitação de *quem* produziu o discurso; de *qual assunto* este discurso

tratou; *quando* ocorreu esse discurso; em *qual lugar*, e *por que* ele foi manifestado/produzido, como ressalta Leach (2015, p. 299).

Depois de caracterizar o contexto discursivo, o analista retórico deverá compreender a dinâmica e constituição do público previsto/real desse discurso retórico. Assim, será reconhecido que “a retórica é dirigida para um público específico, que é persuadido pelos argumentos apresentados” (LEACH, 2015, p. 296). Diante disso, a análise retórica sempre vai buscar algum elemento discursivo (argumentos, meios persuasivos, lugares, figuras) para servir de base para compreensão dos atos de persuasão de uma dada prática de linguagem.

Uma análise de argumentos, no entanto, não deve ser prescritivista nem isolada das demais partes do todo do discurso que está sendo produzido. Pelo contrário, um estudo retórico considera que os argumentos “devem sempre ser julgados em relação ao contexto e à totalidade do discurso.” (LEACH, 2015, p. 297). Portanto, em um debate, por exemplo, será necessário compreender o argumento de uma pergunta, observando também as respostas anteriores, bem como réplicas e tréplicas para poder asseverar uma função ou provável intenção daquele argumento percebido.

O debate político televisivo, como prática retórica, não se restringe aos argumentos produzidos. Há vários outros atributos retóricos desse gênero, como a gestualidade, os recursos expressivos, as figuras retóricas, os lugares retóricos e tantos outros. Com base nisso, “ao ler um texto político, um estudioso que faz análise retórica irá procurar meios possíveis de persuasão localizados dentro do texto.” (LEACH, 2015, p. 297-298).

Além dessa proposta apresentada por Leach (2015), Mateus (2018, p. 190) propõe formas do estudo retórico seguindo as sugestões de Loid Bitzer (1968), isto é, o pesquisador retórico deve analisar: motivação, exposição, leitor, constrangimento, autor dos discursos retóricos. Com essa ordem, Mateus (2018) cria o acrônimo MELCA, fazendo referência às categorias de análise retórica de Bitzer (1968).

Com essa proposta, Mateus (2018) pretende analisar a persuasão e outros recursos argumentativos por meio desses critérios que estão descritos no quadro a seguir:

Quadro 11. Método de análise retórica

MOTIVAÇÃO (M)	Qual a causa (acontecimento, ideologia, incidente, valor, ideal etc) que origina o discurso?
EXPOSIÇÃO (E)	Quais os aspectos retóricos (técnicos) mais relevantes para compreender os argumentos (os apelos, os argumentos, a justificação, a apresentação de provas, a ação do orador etc.)?
LEITOR (L)	Para quem este discurso foi especialmente concebido e que elementos ele contém capazes de gerar a identificação do auditório com as teses a si submetidas?
CONSTRANGIMENTO (C)	Qual, ou quais, os enquadramentos institucionais ou constrangimentos sociais e culturais que afetam e moldam a perspectiva do orador?
AUTOR (A)	Quem é o autor ou orador, e que valores, tradições (filosóficas, religiosas, acadêmicas etc) e crenças orientam a sua preleção?

FONTE: Adaptado de Mateus (2018, p. 193-195).

Notadamente, essas categorias subsidiam uma análise retórica mais ampla e inter-relacionada, uma vez que a motivação e os constrangimentos são novos elementos apresentados por esse modo de analisar a persuasão. Dessa maneira, além das clássicas percepções sobre a *autoria* do discurso, bem como sobre o *público* previsto (leitor/ouvinte/auditório) e a *exposição* (argumentos em si), inserem-se as causas sociais que inspiraram aquele evento argumentativo (motivação) e seus enquadramentos (posturas institucionalizadas ou não) que afetam o desenvolver do discurso persuasivo (constrangimentos).

É importante pontuar, também, que a análise retórica atua sobre os princípios da persuasão e da argumentação. Por isso, ela é uma análise que “examina de que forma os princípios gerais da persuasão são atualizados em novas formas persuasivas.” (MATEUS, 2018, p. 190). O debate político, portanto, é uma dessas novas formas de persuasão, uma vez que o meio televisivo proporciona uma nova forma de fazer retórica, porém segue algumas organizações clássicas do gênero deliberativo, postulado por Aristóteles (2011).

Diante do exposto, a finalidade da AR:

é, sobretudo, articular **os modos como o orador procura persuadir o seu público através da escrita, composição visual ou oratória**. Ela delinea as estruturas de constituição dos discursos sublinhando a disposição, desenvolvimento e articulação das ideias argumentativas. (MATEUS, 2018, p. 191, destaques do pesquisador).

Além dessas pontuações que revelam o funcionamento dos atos retóricos, reconhece-se que a AR pretende:

identificar e investigar o modo como o orador comunica, e as estratégias por si empregues para conquistar a adesão do auditório, estabelecer as suas teses, justificá-las e persuadir a necessidade de aceitar aquilo que lhe é proposto. (MATEUS, 2018, p. 191).

Somente a Análise Retórica, portanto, consegue averiguar a validade das teses expostas em uma argumentação. Logicamente, outras áreas de conhecimento podem aliar-se à Análise Retórica, principalmente no que diz respeito aos comportamentos não verbais e tudo o que a linguagem visual dispõe para a constituição do discurso retórico. Isso confirma o potencial dessa análise que examina, finalmente, “as diversas estratégias (textuais, discursivas, performativas, não verbais e paralinguísticas) que o orador usa para comunicar persuasivamente.” (MATEUS, 2018, 191).

4.1.2 Análise de imagem e vídeo

A pesquisa social pode utilizar diversas formas de linguagem como foco de análise. As imagens e as gravações em vídeos são materiais que subsidiam a grande maioria das pesquisas qualitativas desenvolvidas no estudo do texto/discurso na

contemporaneidade. Afinal, é com essa base sólida, de realização concreta, praticamente irrefutável que as pesquisas interpretativas poderão ser desenvolvidas.

A imagem, seja ela em movimento (vídeo) ou não (fotografia/captura de tela), é um dos dados praticamente incontestáveis no que se refere aos seus elementos de análise. Por isso, mesmo considerando a possibilidade de manipulação/alteração dos dados imagéticos, a fidedignidade da imagem sempre salta aos olhos. Diante disso, tanto os dados de ordem numérica quanto as palavras escritas e as imagens gozam do mesmo estatuto como material primário da pesquisa social, de acordo com Loizos (2015).

As imagens que permeiam a vida em sociedade ressignificam as ações. Seja através da mídia, seja por meio dos variados gêneros aos quais se tem acesso no cotidiano, as imagens descrevem o funcionamento de certas relações sociais. Isso acontece porque “o mundo em que vivemos é crescentemente influenciado pelos meios de comunicação, cujos resultados, muitas vezes, dependem de elementos visuais” (LOIZOS, 2015, p. 138). É na mídia, impressa ou eletrônica, que a imagem assume um papel altamente persuasivo, uma vez que imagem e mídia afetam diretamente os aspectos sociais, políticos e econômicos de um país, como relata Loizos (2015).

Além disso, quando o texto e a imagem estão unidos no plano argumentativo não há maneiras fáceis de se contra-argumentar, pois a ênfase proporcionada por esses dois modos de realização da língua fortalece os mais variados discursos. O que gera ainda maior complexidade e poder persuasivo com essa junção entre discurso e imagem, proporcionada pelos vídeos⁵⁴ dos debates políticos pesquisados.

Sobre esse recurso de trabalho, sabe-se:

o vídeo tem uma função óbvia de registro de dados sempre que algum conjunto de ações humanas é complexo e difícil de ser descrito compreensivamente por um único observador, enquanto ele se desenrola. (LOIZOS, 2015, p. 149).

⁵⁴ Os vídeos utilizados nesta pesquisa foram salvos no *Google Drive*, com cópias de segurança para preservação dos dados e eventual disponibilização do universo da pesquisa para estudos futuros.

Por esse motivo, os debates televisivos precisaram ser atentamente analisados (pausados, repetidos, retomados e transcritos) por causa da complexidade dos atos verbais e não verbais produzidos pelos debatedores. Uma das vantagens do estudo dos vídeos é a observação temporal, segundo a segundo, de cada evento comunicativo. Isso permite uma análise ampliada em que gesto e fala estão unidos.

Após a catalogação dos nove debates em vídeos com uma média de duração entre (1h) uma e (1h30) uma hora e meia em cada debate, realizaram-se várias ações:

exame sistemático do *corpus* de pesquisa; criação de um sistema de anotações em que fique claro porque certas ações ou sequências de ações devam ser categorizadas de um modo específico; e finalmente, o processamento analítico da informação colhida.” (LOIZOS, 2015, p. 149).

Nesse procedimento analítico, há também uma busca por regularidades em algumas ações dos participantes do estudo. Esses padrões foram anotados, catalogados, analisados e reanalisados para posterior síntese dos resultados, como salienta Loizos (2015). No entanto, é importante salientar que não há ênfase nessa análise comparativa de recorrências/padrões, visto que o foco geral deste trabalho reside na própria interpretação do fenômeno, não na sua quantificação.

Logicamente, ao utilizar imagens, há a querela entre os direitos de imagem e a confidencialidade da pesquisa, pois o consentimento, no caso em questão não seria necessário, dada a disponibilização dos dados em domínio público e a ocultação de parte da face dos participantes para preservar-lhes a privacidade. Desse modo, quem utiliza o método qualitativo “poderá ser capaz de trabalhar sem se ligar formalmente a um comitê de ética, dentro da precaução normal de que uma delicada informação pesquisada permanecerá restrita e confidencial” (LOIZOS, 2015, p. 150), o que garante a validade dos dados e uma posterior verificação por outros pesquisadores.

Há, nesse sentido da preservação da identidade, o uso de tarjas, principalmente na região dos olhos, para disfarçar as faces dos debatedores envolvidos, como recomenda Loizos (2015). Esse método de manutenção da privacidade das imagens não impediu a análise dos fenômenos retóricos e gestuais presentes no gênero debate político. A vantagem de analisar retrospectivamente esses fenômenos supera a provável desvantagem da ocultação de parte do rosto dos participantes (debatedores), pois, com a imagem capturada, há a possibilidade de

“uma discussão em mais profundidade, mais esclarecimento, mais debate e diálogo e uma discussão das ações não realizadas e suas implicações.” (LOIZOS, 2015, p. 152).

O quadro a seguir topicaliza alguns procedimentos básicos para análise de vídeo e imagens, seguindo as orientações de Loizos (2015).

Quadro 12. Práticas de análise de vídeo/imagem

REGISTRAR/BAIXAR DADOS	Especificar data de produção, lugar e pessoas envolvidas; proteger fontes originais; estocar materiais em diferentes mídias;
QUALIDADE DOS DADOS	Testar se o áudio tem boa qualidade; observar também a qualidade das imagens (capturas);
TRABALHO MANUAL	Não automatizar muito todo o processo de pesquisa, pois o pesquisador terá papel central na análise;
DISTRAÇÕES NA COLETA	O ato de produzir um vídeo dos participantes de pesquisa pode gerar distração e isso acarreta em dados não naturalísticos;
PESQUISA DA MODA	As pesquisas em vídeo não precisam focalizar temas atuais ou de uma comunidade específica, pois o objeto pesquisado deve ser bem definido previamente.

FONTE: Adaptado de Loizos (2015, p. 152-153).

De maneira geral, todos esses procedimentos foram seguidos neste trabalho, uma vez que os debates foram catalogados e armazenados em diferentes mídias, inclusive salvos no *Google Drive*. Além disso, todos os vídeos estudados estão inseridos no Grupo de Estudos do Texto e da Leitura (GETEL). Não houve distrações por parte dos analistas durante a gravação do vídeo, dada a formalidade do gênero e o contexto de produção (debatedores que intencionavam agradar o público e conquistar seu voto).

Este trabalho não surgiu de uma simples tendência dos estudos retóricos ou textuais, mas de um percurso de pesquisa iniciado no Grupo de Estudo Linguagem e Retórica (UNEAL), no ano de 2014, desenvolvido no PPGLL (2016-2018) e, agora, ampliado para análise dos atos retórico-gestuais dos debatedores. Portanto, as

análises aqui empreendidas salientaram os objetivos deste trabalho, e provavelmente contribuíram para as duas áreas de estudo aqui relacionadas: os Estudos Retóricos e a Análise da Conversação.

4.2 Debate político e discussão política

Há uma diferença terminológica que, ainda, precisa ser detalhada. Ela diz respeito aos conceitos de debate e de discussão. O debate, para Ferreira (2010, p. 218), significa “discussão em que alegam razões pró ou contra.” Assim, com essa definição, advinda da palavra francesa *débat*, debater seria examinar essas razões favoráveis ou não sobre alguma tese ou tema em questão. Nasce desse termo o vínculo com a retórica, uma vez que o debate é sinônimo de contraditório, logo se tem o campo de prática ativa da técnica de persuadir.

Em consonância a isso, o entendimento de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) complementa essa primeira noção do dicionário Aurélio. Esses autores defendem que no debate “convicções estabelecidas e opostas são defendidas por seus respectivos partidários” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 41-42). No entanto, esses autores diferenciam debate e discussão, dado que na discussão “os interlocutores buscam honestamente e sem preconceitos a melhor solução de um problema controvertido.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 41).

Com essa compreensão, em nível de contraste, permite-se a inferência de que o debate é apenas a defesa de convicções a todo custo, sem se valer de valores éticos como a honestidade. A discussão, por sua vez, é um espaço privilegiado em que o acordo domina para que preconceitos e juízos de valor sejam negociados em prol da resolução de um problema comum. Nota-se aqui, nesse sentido, que o gênero em estudo se enquadra realmente no conceito de debate, uma vez que a finalidade do gênero não é a resolução de um problema, mas sim o convencimento do público frente às opiniões discutidas e a sua adesão ao caráter dos debatedores. Contudo, faz-se uma ressalva quanto à não manifestação da honestidade e credibilidade, uma vez que esses elementos são essenciais para promoção do *ethos* dos debatedores, logo esses valores fazem parte da gênese do debate político.

Há uma grandiosidade do debate nessas definições. Principalmente quando revela o caráter social desse gênero em contraste com a discussão que se ampara apenas na logicidade das questões. Aparentemente, as discussões estão sediadas no campo da demonstração, enquanto os debates permitem a prática retórica. Esse caráter lógico das discussões restringe o campo de atuação da retórica, isto é, a invocação do verossímil, da argumentação provável e possível. A discussão, portanto, será compreendida como:

instrumento ideal para chegar a conclusões objetivamente válidas. Supõe-se que os interlocutores, na discussão, não se preocupem senão em mostrar e provar todos os argumentos, a favor ou contra, atinentes às diversas teses em presença. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 42).

Logicamente, essas teses são mais atinentes aos temas sediados na prova e no raciocínio dedutivo/demonstrativo. O debate seria mais intimista que uma discussão, visto que, nele, “cada interlocutor só aventaria argumentos favoráveis à sua tese e só se preocuparia com argumentos que lhe são desfavoráveis para refutá-los ou limitar-lhes o alcance.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 42). Essas observações dos pesquisadores belgas descrevem o funcionamento do debate político televisivo - *corpus* do trabalho, justamente porque os candidatos estão constantemente nesse embate para defesa de suas teses e refutação das proposições contrárias.

Aristóteles (2011) endossa essa visão de debate ao explicar que “em um debate público, aquele que forma um juízo está decidindo sobre seus próprios interesses, não sendo necessário que o orador demonstre coisa alguma.” (ARISTÓTELES, 2011, p. 41). Novamente, a ideia da demonstração lógica se afasta da constituição do debate, o que permite a atuação máxima da retórica - ao tratar das ideias e opiniões possíveis. Diante disso, é válido reconhecer que os debatedores não precisam de provas para desenvolver sua argumentação. Dados estatísticos e fatos empíricos apenas complementam o seu desempenho oral, porque a ação primeira de um debate é a argumentação sobre pautas prováveis e/ou possíveis com relevância social que demandam posicionamentos contraditórios.

4.2.1 Gênero textual debate

O primeiro debate político presidencial televisivo foi ao ar em 1960, nas eleições presidenciais dos Estados Unidos da América (EUA). Nesse marco histórico, o candidato que concorria pelo Partido Republicano, Richard Nixon, e seu oponente, do Partido Democrata, John Fitzgerald Kennedy, assumiram performances distintas nessa exposição pública televisiva. Aparentemente, conforme relatos dos analistas políticos da época, a conquista dessa primeira eleição foi favorecida pelo jogo de imagens e com o excelente comportamento não verbal de John F. Kennedy. Com visível nervosismo, seu concorrente, Richard Nixon, não sabia como projetar confiança diante das câmeras, o que resultou na sua derrota.

No entanto, ao sair desse contexto inicial, os debates televisivos são hoje instrumento de conquista de voto, principalmente dos eleitores indecisos. Com tal intenção, é imprescindível que os debatedores estejam conscientes do papel sociopolítico que exercem ao abordar temas de cunho social e, por isso, devem organizar seus discursos previamente para que não haja situações que fujam do seu controle e gerem prejuízos à projeção positiva do seu *ethos*. Dessa maneira, tanto os recursos verbais quanto os não verbais interferem no fazer persuasivo dos debatedores, o que confere ao debate o *status* de ser “uma situação comunicativa planejada (debate regrado) que visa à discussão de temas relevantes e, para tanto, move diversificados elementos persuasivos.” (SILVA, 2018, p. 94).

Marcuschi (2008, p. 163) defende como ponto central que “a língua é uma atividade sociointerativa de caráter cognitivo, sistemática e instauradora de ordens diversas na sociedade.” Em razão disso, o gênero debate político televisivo pode ser situado como uma dessas atividades sociointerativas em que os sujeitos expõem seu ponto de vista sobre as questões de interesse público, o que acaba por atender a uma necessidade social, isto é, ser um guia para a melhor escolha dos representantes políticos em governos democráticos.

Além disso, os gêneros circulam em esferas sociais, as quais englobam diferentes usos da língua, seja na modalidade escrita ou na oral. O debate, ao pertencer ao domínio discursivo jornalístico, congrega características dessas duas

modalidades da língua e, ainda, apela aos recursos visuais, o que o enquadra como gênero multimodal⁵⁵.

No que diz respeito à escrita, reconhece-se que, na maioria dos debates televisivos, os participantes seguem um guia para perguntas, respostas, réplicas e tréplicas. Além disso, é comum verificar a presença de um caderno com anotações das possíveis respostas, dados de pesquisa entre outras informações para auxílio dos debatedores. Todo esse material é confeccionado em parceria com as assessorias dos candidatos. Desse modo, a escrita serve de base para o seguimento das discussões em um debate ao vivo e evitar a improvisação.

A oralidade, por sua vez, é a modalidade mais característica dos debates, tanto é assim que Marcuschi (2008, p. 195) enquadra os debates como pertencentes ao uso oral da língua. Esse procedimento é aceitável, exatamente porque a oralidade predomina sobre todos os aspectos de produção desse gênero. Afinal, é a própria natureza oral que permite que outros elementos não verbais sejam evocados. É, portanto, no momento do embate de vozes que os argumentos e contra-argumentos são formulados.

Assim posto, o debate político e outros tipos de debates estão inseridos no eixo da fala (MARCUSCHI, 2008). Esses gêneros assemelham-se às entrevistas e, temporariamente, são pertencentes às comunicações públicas. De fato, os debates políticos assumem tais características e, além disso, compactuam com mais de uma modalidade da língua, ou seja, trazem, em seu cerne, a escrita (planejamento), a fala (desenvolvimento) e o visual (performance). Dessa maneira, o debate político televisivo é um gênero intermodal e multimídia (MARCUSCHI, 2008, p. 197-198).

4.3 O processo de transcrição de dados orais do debate

Um procedimento eficaz para análise de argumentações políticas, firmado pelos estudiosos do texto e da fala, é a transcrição do desempenho oral dos gêneros

⁵⁵ Gêneros que são constituídos por mais de uma modalidade de uso da língua são compreendidos como multimodais. (DIONÍSIO, 2005); (MARCUSCHI, 2008 e 2010)

da oralidade. Assim, por meio de critérios bem definidos, como os que estão disponíveis no Apêndice C deste trabalho, pode-se observar os efeitos linguísticos e retóricos das pausas, repetições, alongamentos e entonações enfáticas executadas pelos debatedores.

Nesse viés, ao transcrever um gênero multimodal, como o debate político presidencial televisivo, assume-se que esse processo em si reconhece a “língua falada como um objeto científico.” (CASTILHO, 2014, p. 226). Desse modo, qualquer manifestação prosódica, emanada pela voz, passa a ser também significativa para o analista retórico-conversacional.

Além disso, a transcrição dos dados orais do debate político revela não somente as categorias retóricas no discurso estático, mas também mostra que o debate surge de uma interação real, em que a fala espontânea, mesmo se tratando de um gênero formal e rigorosamente planejado, como o debate, será alvo das análises linguísticas, retóricas e conversacionais.

Desse modo, o debate político, *corpus* desta pesquisa, apresenta o fenômeno conversacional. Nesse sentido, a conversação presente nos diferentes debates, do primeiro e segundo turno, será apreendida como integrante das “práticas diárias de qualquer cidadão, independente de seu nível sociocultural.” (CASTILHO, 2014, p. 225). Tanto é verdade que, constantemente, os debatedores assumem um nível de linguagem acessível a um público amplo (telespectadores/cidadãos com variados níveis socioculturais). Assim, essa conversa a distância, promovida pelo debate televisivo, segue o ritual básico de toda interação humana, isto é, que ao menos mais de uma pessoa esteja em interação (A e B).

No entanto, as conversações do debate são variáveis, uma vez que conforme o assunto evocado, há uma discussão mais interna (entre os debatedores). Essas interações supostamente face a face disfarçam o interlocutor real, mas não impedem que a interação aconteça, visto que ambos aceitam o “propósito comum de conversar”, (CASTILHO, 2014) mesmo que estejam em discordância ideológica.

Na transcrição dos dois debates que compõem o universo desta pesquisa, foi necessário inserir os comentários de transcrição de modo a facilitar a análise da

gestualidade dos debatedores. Cada comentário foi inserido entre parênteses duplos, de acordo com as regras propostas por Marcuschi (2003) e Preti (2000). Essa medida foi necessária também para destacar elementos prévios para a análise retórico-gestual realizada aqui.

Resta pontuar, por fim, que parte do processo de transcrição foi facilitado por meio de mecanismos modernos de transcrição de documentos orais, como o site Dictation.⁵⁶ Nesse portal, há a possibilidade de transcrição simultânea dos dados audíveis por qualquer mídia, gravação de áudio ou vídeo no computador e, também, a fala espontânea captada pelo microfone do computador.

⁵⁶ É um serviço *on-line* que dispõe de um recurso de conversão/transcrição de fala para a escrita de forma simultânea. Esse recurso está disponível em: <<https://dictation.io/speech>>.

5 ANÁLISES RETÓRICO-GESTUAIS

A Retórica, em seu sistema, dispõe de um amplo leque de categorias analíticas. Entre essas, elegeram-se, por critérios metodológicos, as categorias fundantes do acordo retórico, a tríade persuasiva e os tipos de argumentos. Em complemento a isso, as análises foram sistematizadas em 4 etapas: descrição da imagem e do contexto; análise do plano argumentativo; caracteres da projeção de *ethos*; e instauração do acordo retórico por meio dos elementos retóricos e dos visuais.

O primeiro debate em análise é do segundo turno das eleições presidenciais do ano de 2014, transmitido pela Rede Record, realizado no dia dezessete de outubro do referido ano e seu arquivo possui duração de uma hora, vinte e seis minutos e vinte e seis segundos (1h26m26s) de gravação. Além das redes de televisão aberta, esse debate foi transmitido ao vivo pelo site da emissora.

Há, nesse debate, a presença de dois mediadores, denominados de M1 (Mediador 1) e M2 (Mediador 2). Os jornalistas convidados para ocupar esse papel de mediar um debate geralmente são âncoras do jornal com grande índice de audiência da emissora e possuem experiência para mediar confrontos políticos em público. O papel de cada um desses mediadores é regular o tempo e conduzir as perguntas, réplicas e tréplicas para os debatedores, denominados aqui de RA (Retor A) e RB (Retor B).

O mediador 1 explica a dinâmica de funcionamento do debate e esclarece que as perguntas devem ser feitas em quarenta e cinco segundos, as respostas terão duração de dois minutos e as réplicas e as tréplicas deverão durar um minuto.

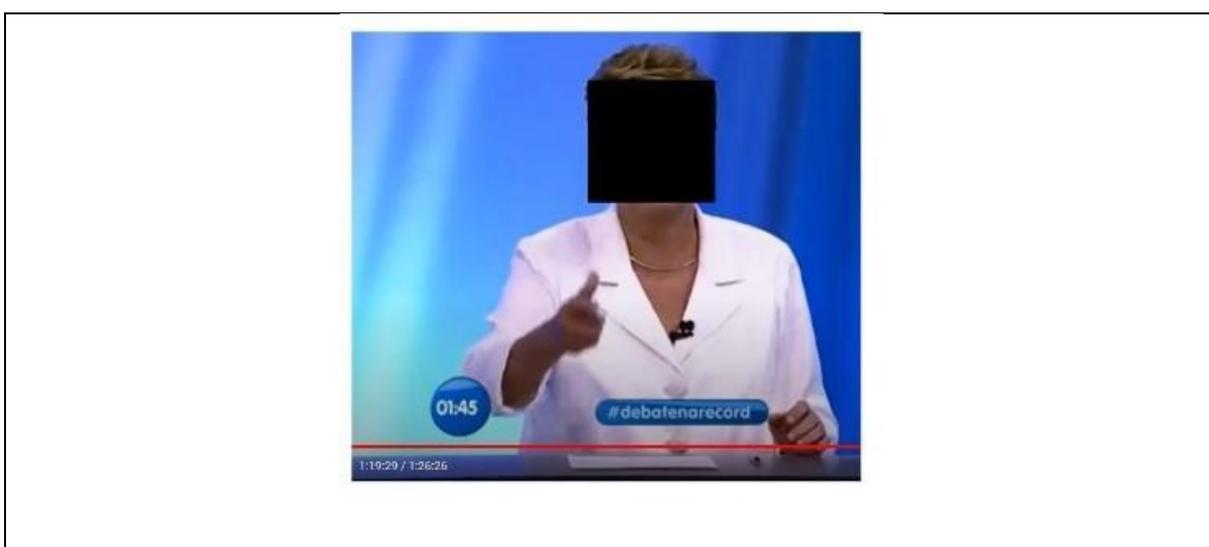
O segundo debate, por sua vez, possui (1:37:11) uma hora, trinta e sete minutos e onze segundos de duração. Há somente um mediador que comanda toda a dinâmica do debate, sorteia os nomes dos eleitores indecisos que farão perguntas diretamente para os candidatos e explica as regras de funcionamento do debate. Assim, nesse debate promovido pela Rede Globo, notaram-se múltiplas interações. Há, nesse debate, 2 blocos com perguntas entre os candidatos e outros 2 com perguntas dos eleitores indecisos presentes na plateia. No bloco de perguntas entre os candidatos

as regras são: perguntas (30 segundos), respostas (1 minuto e meio), réplicas e tréplicas (50 segundos).

A seguir, tem-se a primeira análise relativa ao debate da Record do segundo turno.

5.1 Análise 1

Figura 11. Captura 147B - RA (1:19:29)



Fonte: Debate Record - Corpus da pesquisa.

RA - /.../ NÓS que lutamos TANTO... pra melhorar a vi::da do povo brasileiro... nós... que juntos lutamos tanto... não vamos deixar que NADA neste mundo... NEM crise... nem inflação... nem pessimismo... **TIRE de você...** o que você... conquistou... eu quero que --- eu quero te dizer que nós estaremos juntos... fazendo com que o Brasil cresça mais... pra que você cresça junto... com mais e melhor educação... melhor segurança... e melhor emprego... HUMILDEMENTE eu peço seu voto...

01:19:49

P - ((aplausos da plateia)) /.../
(DEBATE RECORD; 00:19:11 - 01:19:50; CONSIDERAÇÕES FINAIS - RA)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa.

Este conjunto analítico sugere a presença de quatro categorias visuais: **gesto dêitico** (indireto), gesto **espacial**, gesto de pontuação e **ilustrador interativo**; além

da presença de cinco categorias retóricas: acordo, *ethos*, argumento do desperdício, argumento da divisão do todo em suas partes e lugar de quantidade.

Anterior à explicitação dessas categorias retóricas, cabe frisar que, visualmente, RA dirige seu olhar para a câmera frontal com o objetivo provável de criar um laço com o público televisivo (**gesto interativo**). Com o apoio da mão esquerda sobre a bancada e o braço erguido frontalmente para apontar com sua mão direita no exato momento em que enuncia “**TIRE de você** o que você... conquistou...”. Desse modo, a cinésica esteve presente nessa ação discursiva do apontar (dêixis).

O gesto dêitico se configura na captura em análise de maneira incomum, caso a dinâmica e o suporte do gênero debate político televisivo não fossem considerados. Nesse gênero, as funções de apontar são, em sua maioria, direcionadas ao contexto, o que implica uma interação simulada. Dessa maneira, quando RA aponta para o centro da câmera, seus telespectadores veem sua figura centralizada com a intenção de intimá-los (eleitores) para a ação (voto).

Na concepção de Santos (2007, p. 38), o gesto dêitico ocorre “quando o falante indica um objeto presente utilizando os dedos.” Notadamente, no debate político com transmissão ao vivo, dificilmente a equipe de organização do debate poderá reunir todos os objetos citados na fala de um candidato para servirem de ilustração materializada. Diante disso, o gesto dêitico presente nessas formas de interação síncronas e, além disso, com telespectadores na escala de milhões, faz uma reconfiguração do gesto dêitico para adaptar-se à dinamicidade do gênero debate.

O gesto dêitico com referência indireta é muito presente, portanto, nas diversas práticas de linguagem do campo midiático, especialmente no debate político televisivo. É por meio desse tipo de gesto que os sujeitos evocam objetos e conceitos distantes da situação de comunicação, ou seja, quando o apontamento não consegue satisfazer o sentido pretendido, é necessário ilustrar situações/acontecimentos externos. Exemplo disso ocorre quando determinado debatedor verbaliza o referente “corrupção” e aponta para o candidato opositor; assim, a corrupção será associada ao partido do candidato que fora apontado (dêixis).

Ainda no âmbito dos gestos que apontam e suas respectivas funções, deve-se destacar que esse gesto não verbal pertence tanto ao grupo dos gestos **reguladores**, quanto ao grupo dos **ilustradores**. Assim, essa dêixis indireta aponta para um referente distante da situação imediata de produção, porém acaba regulando a interação, o que facilitará a instauração de categorias retóricas.

Na captura seguinte ocorre novamente o uso desse **gesto dêítico indireto** (GDI) com a convocação das paixões do público (*pathos*) como recurso persuasivo:

Figura 12. Captura 149A - RA (1:19:41)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa.

RA - /.../ o Brasil cresça mais... pra que **você cresça junto**... com mais e melhor educação... melhor segurança... e melhor emprego... HUMILDEMENTE eu peço seu voto...
(DEBATE RECORD; 01:19:38 - 01:19:49; CONSIDERAÇÕES FINAIS - RA)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa.

Há, como fora antecipado, a presença do dêítico indireto para reforçar a argumentação do Retor A, no momento preciso em que enuncia: “você cresça junto...” e concretizar o acordo social discutido em todo o debate. Assim, ao propor um crescimento conjunto e apontar (dêixis) para seu auditório, RA promove um

movimento interativo-persuasivo: enlace do seu público com as presunções que defende e monta seu acordo retórico.

As propostas futuras dos candidatos nas considerações finais serão compreendidas aqui como presunções, ao considerar o seu caráter hipotético e verossímil, visto que toda promessa de campanha, por mais concreta que seja, depende de todo um funcionamento entre os poderes legislativo, executivo e judiciário para que, de fato, se realize.

Outro ponto de interesse desse gesto realizado pelo Retor A é o modo como ele posiciona a mão esquerda indicando, além do apontamento convocatório do público, um pedido. Essa solicitação, caracterizada como **gesto emblemático**, dado o contexto de uso, imbrica-se com toda essa consideração final, que os candidatos têm a missão de encerrar suas propostas e fazer um pedido do voto do eleitor televisivo.

Além dessa observação, nota-se a **inclinação** significativa do tronco desse retor ao realizar esse pedido, como se cumprimentasse seu público, no mesmo momento em que pede seu voto. Essa inclinação tem viés interativo e trata-se de um **gesto espacial**, uma vez que o retor “movimenta e/ou inclina a cabeça na direção do interlocutor.” (SANTOS, 2007, p. 58). Além disso, esses comportamentos não verbais **acentuam** os argumentos que estão sendo elaborados e serão evidenciados a seguir.

Na primeira captura (captura 147-B), há o prelúdio do **argumento do desperdício** produzido de maneira conjunta com elementos verbais e visuais. Desse modo, quando RA afirma: “TIRE de você... o que você... conquistou...”, o público pode perceber, diante das argumentações de RA, que as conquistas poderão ser desperdiçadas caso um presidente, diferente de RA, vencesse as eleições. Esse desperdício é reforçado pela luta: “lutamos TANTO/.../ juntos lutamos tanto...” que ocorreu para que essas conquistas acontecessem e mudar isso seria descartar tudo o que se passou. Esse procedimento retrata uma das naturezas desse tipo de argumento que consiste em buscar fatos e ações passadas para justificar a continuidade dessas ações.

De modo geral, “o argumento do desperdício consiste em dizer que, uma vez que já se começou uma obra, que já se aceitaram sacrifícios que se perderiam em caso de renúncia à empreitada, cumpre prosseguir na mesma direção.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 317). Esses autores ainda caracterizam esse argumento como o que evidencia a “oportunidade perdida” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 319), visto que as ações perderão a sequência que foi iniciada, gerando um término da evolução e dos avanços conquistados. Desse modo, o argumento do desperdício realmente se ajusta a todo discurso político de situação (o Retor A era candidato à reeleição em 2014), por isso o investimento maciço em destacar ações de governo não só evoca o passado, mas também promove o *ethos* de quem argumenta.

No âmbito das afetividades retóricas, observa-se que essa convocação aludida pela expressão “TIRE de você” une o argumento do desperdício com as predisposições do *pathos* do auditório televisivo. Diante disso, valores imanentes na audiência e, também, suas paixões, como o medo, serão negociadas remotamente pelo Retor A, ao argumentar com essas categorias retóricas. Há, nesse sentido, a construção efetiva do **acordo retórico** mediante a amplificação de suas paixões.

Diante disso, a emoção vivenciada pelo medo em desperdiçar os esforços feitos em seu governo baliza a argumentação de RA e imprime mais força persuasiva ao seu discurso. Além disso, ao confirmar suas presunções e teses, evoca o passado como seu aliado, criando uma autoridade pelas suas ações, o que sugere mais credibilidade nas ações futuras, uma vez que elas seguirão a ideia de sequência que está embutida no próprio argumento de desperdício.

Acrescenta-se a essa união de categorias, o uso articulado dos aparatos gestuais (**gesto espacial interativo**) para **acentuar** a argumentação que estrutura o real ao destacar o desperdício, não só das ações positivas do governo (presidente eleito), mas, sobretudo, dos próprios eleitores (cidadãos brasileiros e telespectadores). Dessa forma, sem os elementos visuais, possivelmente, a argumentação estabelecida pelo Retor A não teria o mesmo impacto persuasivo sobre o público televisivo.

Ainda no âmbito dos argumentos persuasivos, destaca-se a presença do argumento quase-lógico da **divisão do todo em suas partes**, no momento em que RA enuncia: “fazendo com que **o Brasil cresça** mais... pra que **você cresça junto**... com mais e melhor **educação**... melhor **segurança**... e melhor **emprego**... HUMILDEMENTE eu peço seu voto...”.

Esse argumento da divisão do todo em suas partes, ou simplesmente argumento de divisão, como ressaltam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 265), tem semelhança nítida com o entimema, postulado por Aristóteles (2011), já que a ideia é estabelecer uma sequência de argumentos na qual o retor deve dividir um todo (proposição) em partes (premissas e conclusão). Assim, pode ser que de uma única ideia surjam inúmeras outras como subpartes da principal. No argumento de divisão, portanto,

as partes devem poder ser relacionadas de um modo exaustivo, mas que podem ser escolhidas como se quiser e de modo muito variado, contanto que sejam suscetíveis, mediante sua adição, de constituir um conjunto dado. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 266).

Assim posto, o retor que utiliza esse tipo de argumento possui, provavelmente, o domínio de seu discurso e, conseqüentemente, pretende propor que as partes são espécies de um todo e que todas estão disponíveis para a escolha do auditório. Esse argumento lida com a lógica formal, uma vez que se aproxima do caráter sequencial em que a disposição/tese está encadeada em um conjunto maior de argumentos.

Ao retomar as afirmações de RA, no fragmento em destaque, nota-se que o todo seria o crescimento do país (cresça junto) e as partes seriam tudo o que está anexado a este crescimento proposto: educação, segurança e emprego (melhor educação... melhor segurança... e melhor emprego...). Diante dessas declarações, o Retor A não só apresenta a argumentação pela divisão, mas também esquematiza as características positivas de seu *ethos*, afinal ele será o candidato que prioriza a educação, promove a segurança e garante emprego.

Todas essas atribuições positivas ao *ethos* de RA são postas em contraste com o projeto e promessas de RB (seu concorrente à presidência), principalmente quando utiliza o gesto de **pontuação/enumeração** para também complementar o argumento de divisão e estabelecer o lugar de quantidade que será apresentado a seguir:

Figura 13. Captura 147A - Sequencial – RA- (1:19:26)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

NEM crise... nem inflação... nem pessimismo... TIRE de você... o que você... conquistou...
 ((01:19:24 - 01:19:32; CONSIDERAÇÕES FINAIS – RA))

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Neste evento retórico, a enumeração surge como um **gesto de pontuação** caracterizado pela elevação da mão esquerda e a respectiva contagem com o indicador da mão direita de modo a introduzir uma ideia quantitativa/numérica dos itens que serão enumerados. Assim, quando RA inicia sua enumeração com “NEM crise...” há um comportamento não verbal significativo que irá introduzir/ilustrar um novo recurso retórico: o lugar de quantidade. Entretanto, antes da explicação desse elemento retórico, é importante ressaltar que os gestos de pontuação são intencionais e têm por função “pontuar de maneira visual o discurso do falante”, o que possibilita “acentuar ou enfatizar ou uma única palavra ou uma unidade maior da expressão, podendo organizar também o fluxo do nosso discurso unidades constitutivas.” (SANTOS, 2007, p. 27).

O lugar de quantidade impera nesse recorte do discurso de RA exatamente para destacar a imagem discursiva negativa de RB. Nesse sentido, quando RA suscita crise, inflação e pessimismo, essas características serão atribuídas ao *ethos* de RB, o que estabelece um contraste com os valores defendidos pelo discurso de RA, ou seja, um *ethos* da educação, da segurança e do emprego. Diante disso, nota-se o quanto as categorias retóricas estão intimamente vinculadas nos atos retóricos do debate televisivo, por essa razão, os argumentos e lugares quase sempre evocam

caracteres dos meios persuasivos: *ethos*, *pathos* e *logos*.

Percebe-se, desse modo, que o ***ethos*** é sempre um recurso-chave para as argumentações políticas, principalmente porque ele promove os valores que aquele orador ou aquela oradora defendem em seu discurso. Tudo isso será de grande eficácia na persuasão do público televisivo que poderá, por meio dessa projeção de *ethos*, decidir qual perfil gera identificação com o seu e, a partir disso, guiar uma ação posterior: o voto. Possivelmente, essas razões são suficientes para concordar com Aristóteles (2011) quando destaca que esse meio persuasivo seria o mais eficaz. Afinal, seria praticamente impossível desconsiderar o papel ativo do “caráter e probidade humanos (*ethos*).” (MATEUS, 2018, p. 106) emulados pelo discurso de um retor, concordando também com Meyer (2007).

Há, com todos esses recursos retóricos, um efeito persuasivo. No entanto, são os elementos visuais que amplificam esse efeito. Para comprovar, basta gerar a hipótese de que, sem a gestualidade na enumeração, o Retor A poderia não comover o público como, de fato, aconteceu pelo meio televisivo. Assim, a expressividade de RA pôde ser efetivada graças ao gesto significativo e da promoção do argumento pela divisão do todo em partes e, também, pelo uso do lugar de quantidade.

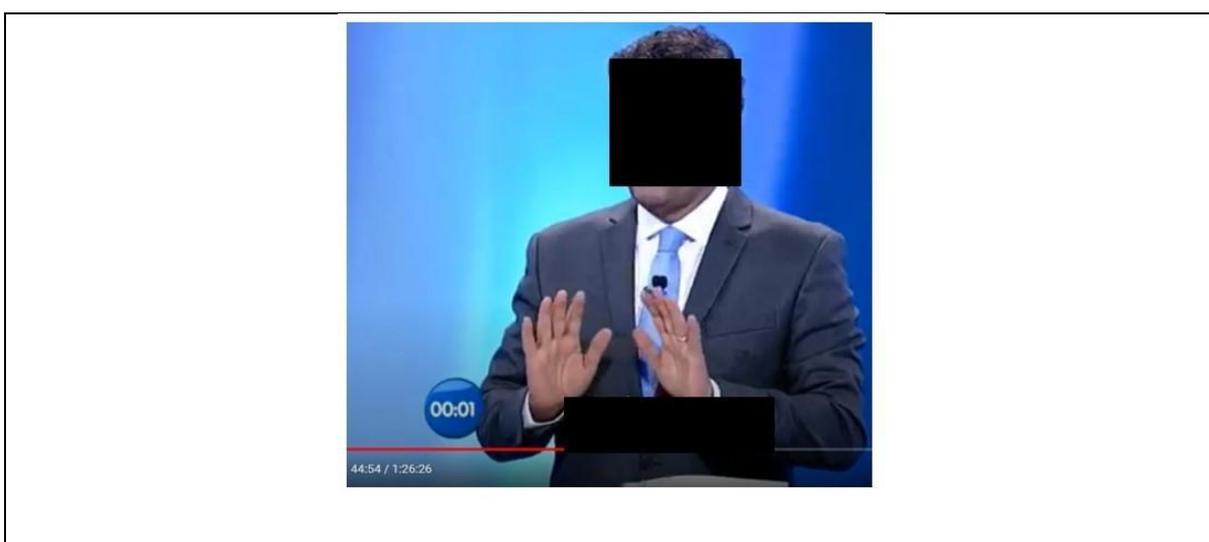
O público do debate político televisivo, após ser convocado pelo Retor A, no início de seu discurso, para não desperdiçar os esforços feitos (argumento do desperdício), será movido a fazer inferências ativas no argumento de divisão e, ao mesmo tempo, descobrir os aspectos positivos do *ethos* de RA em contraste com o de RB. A partir dessas constatações, será possível notar também a eficácia, quase demonstrativa, do lugar de quantidade ao destacar as prováveis infinitas informações negativas do candidato opositor e seu projeto de governo: crise, inflação e pessimismo.

Assim, imagem e informações verbais estão inter-relacionados neste ato retórico do Retor A e, com base nesse aspecto, os procedimentos de análise seguirão para busca de outros comportamentos não verbais e verbais salientes no debate que, de um modo ou de outro, constroem ou validam o acordo retórico.

5.2 Análise 2

O grupo de análise seguinte evidencia quatro comportamentos não verbais associados a sete elementos retóricos, bem como a fundamentação do acordo retórico em fatos para gerar a argumentação de RB e também de RA.

Figura 14. Captura 66B - RB- (44:54)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

RB - candidata... vou voltar a falar de Petrobras... mas fique tranquila... ((mãos abertas em movimento frontal sinalizando calma)) não é sobre corrupção... é sobre gestão... porque eu acho que **é um símbolo muito grande daquilo que eu pretendo se vencer as eleições implementar no país**... eu me lembro que em setembro de dois mil/e dez... seu governo fez uma GRANDE campanha no Brasil... ah estimulando... os trabalhadores... a investirem em seu fundo de garantia... na Petrobras... pois bem... quem investiu MIL reais... naquele setembro de dois mil/e dez... agora ao final do seu governo... tem seiscentos reais... apenas... candidata... será que é justo? que é justo com o trabalhador... que a má gestão... que os desvios... e que a corrupção... tirem deles algo tão valioso... que é o seu fundo de garantia... a garantia do seu próprio futuro? ESSE... é o lado... per::verso... candidata... do aparelhamento da máquina pública... dos desvios... e da má gestão... a senhora não concorda comigo?

((00:44:50 - 00:45:45; PERGUNTA - RB))

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

No que concerne ao aparato gesto-visual, nota-se um movimento cinésico com o uso das mãos espalmadas com um direcionamento de olhar, braços e tronco para RA (à sua direita). Esse gesto ocorre concomitante com o enunciado “mas fique

tranquila...". Por essa razão, isso representa um pedido de calma/tranquilidade culturalmente compreendido pelos brasileiros.

Esse gesto se enquadra como **emblemático**⁵⁷, exatamente pelo seu caráter compartilhado no que diz respeito à apreensão pelos partícipes do debate (debatedores e público televisivo) e por tentar traduzir atos verbais, como relatam Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Dessa maneira, ao formar emblemas com sua corporeidade, o Retor B teve como meta não apenas **complementar** o seu discurso oral, mas sobretudo **acentuar** sua argumentação. Esse movimento não verbal, devido à inclinação e ao direcionamento do olhar (olha fixamente para RA), poderia também funcionar como gesto interativo, porém o seu caráter mais saliente é ser emblemático, ao considerar o público não particular do auditório do debate.

Antes de prosseguir para as observações retóricas do fragmento selecionado, cabe pontuar que a segunda tarja inserida na captura 66 foi necessária para resguardar a identificação do Retor B, como fora explicado na seção metodológica. Ainda nesse viés de ocultar parte da imagem, resolveu-se que todas informações referentes ao olhar serão inseridas em nível de complementação das análises, ou seja, não serão o foco do presente estudo.

Como fora antecipado, há sete elementos retóricos salientes no fragmento em análise. Entre esses recursos, nota-se, primeiramente, o uso do argumento de definição em: "é um símbolo muito grande daquilo que eu pretendo se vencer as eleições implementar no país..." quando RB associa esse conceito ao que seria uma (boa) gestão, que, no caso, seria a futura gestão dele. Esse tipo de argumento, estudado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 239), é categorizado como argumento quase-lógico, subdivido em definições normativas, descritivas, condensadas e complexas. As descritivas, tipo em uso no debate por RB, estabelecem "qual o sentido conferido a uma palavra em certo meio, num certo momento" (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 239).

Um ponto de interesse desse argumento é que sempre as definições são contextuais e intencionalmente moldadas pelos retores. Além disso, "as definições

⁵⁷ Uma ação gestual conhecida culturalmente e de fácil compreensão pelo público.

podem ser justificadas, valorizadas, com ajuda de argumentos; elas próprias são argumentos.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 239). É também, por meio desse argumento, que o retor poderá sugerir uma escolha entre os conceitos enunciados, como salientam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Isso ocorre no fragmento em análise, principalmente porque o Retor B inseriu essa definição como protótipo para o **argumento de antimodelo**, o que comprova a inter-relação de argumentos ora pontuada.

O antimodelo está presente em: “a **má gestão...** que os **desvios...** e que a **corrupção...** tirem deles algo tão valioso... que é o seu fundo de garantia... a garantia do seu próprio futuro? ESSE... é o lado... **per::verso...** candidata... do **aparelhaMENTO da máquina pública...** dos **desvios...** e da **má gestão...** a senhora não concorda comigo?”. Diante disso, ao vestir o governo atual com essas adjetivações, RB promove seu *ethos* e, conseqüentemente, desqualifica os valores defendidos pelo *ethos* de RA.

Dessa maneira, o argumento pelo antimodelo, faz muito mais que indicar uma conduta a não seguir e/ou aquelas pessoas ou aqueles grupos que não têm prestígio ao considerar seu comportamento, mas, sobretudo, o argumento pelo antimodelo permite contrastar atitudes e valores, conforme Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 414-15). Essa seria mais uma função da argumentação pelo antimodelo, visto que ela possui um caráter ético e, ao mesmo tempo, contrastivo, como o percebido anteriormente: o bom e futuro gestor (RB) e o mau e atual gestor (RA).

Fica evidente, ainda, que o argumento pelo antimodelo enquadra-se como subargumento do exemplo, dado que as atitudes contrastantes servirão de parâmetro para uma generalização, isto é, partem do fato para a regra - o que reafirma a função do argumento pelo exemplo. Ambos pertencem, portanto, a uma mesma família de argumentos, dado que, para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), eles fundamentam a realidade, ao realizar essas ligações significativas.

Há imbricações entre essas categorias e as ações visuais destacadas no início. Afinal, ao sugerir o gesto emblemático pedindo calma, RB tenta produzir a inferência no público de que o *ethos* adversário (RA) precisa urgentemente desse controle emocional e que a paixão da calma é de posse do Retor B. Essas características

atribuídas ao *ethos* de maneira inversamente proporcionais atuam como mais um fator dessa inter-relação entre as provas de persuadir com os argumentos em análise.

Além dessa projeção de *ethos*, há o quarto elemento retórico instaurado pelo uso do **argumento do fato e consequência**. Esse argumento se baseia na estrutura do real para destacar um resultado ou consequência de fatos posteriores. Dessa maneira, o argumento do fato e consequência atua no debate quando RB relata que o Retor A estava “estimulando... os trabalhadores... a investirem em seu fundo de garantia... na Petrobrás...” e, em consequência disso, causou um dano para os investidores (eleitores/cidadãos brasileiros), uma vez que “quem investiu MIL reais... naquele setembro de dois mil/e dez... agora ao final do seu governo... tem seiscentos reais...apenas...”.

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 308), esse argumento se sustenta no vínculo causal. Logicamente, o usuário desse argumento (Retor B) poderá dar ênfase à consequência para destacar que ela foi prejudicial ao público/país. Diante disso, nesse tipo de argumento “um mesmo acontecimento será interpretado, e valorizado diferentemente”, como de fato ocorreu no fragmento em estudo. O uso desse argumento, realmente, de acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) objetivava a “ridicularização do agente”, isto é, o Retor A seria responsável pelos prejuízos financeiros provocados pelo investimento arriscado na capitalização da Petrobrás, uma vez que seu governo, como relata RB, incentivou esse investimento.

Esse argumento apresenta o fato que sustenta o acordo retórico estabelecido entre o Retor B e o público televisivo, pois o candidato elenca um fato noticiado na mídia quanto a esses investimentos na Petrobras e, com base nisso, negocia com seu público (*pathos*) quanto ao comportamento do retor adversário. Assim, ao apresentar o fato social: investimento em ações da Petrobras em 2010⁵⁸, o Retor B constrói seu acordo e argumenta por meio de variados recursos retóricos e também por

⁵⁸ Essa afirmação seria um fato, dado que fora veiculada nos principais jornais da imprensa brasileira, como BBC Brasil: <https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2010/09/100901_entenda_presal_fp_rc>; o portal do G1: <<https://g1.globo.com/economia-e-negocios/noticia/2010/09/acoes-ordinarias-da-petrobras-saem-r-2965-em-megaoferta.html>>; e o Correio Braziliense: <https://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2010/09/16/internas_economia,213192/prazo-para-aderir-a-nova-capitalizacao-da-petrobras-termina-hoje.shtml>.

mecanismos oratórios advindos da linguagem não verbal, mais especificamente com os elementos cinésicos e também paralinguísticos (olhar, silêncios e pausas significativos).

Salienta-se, antes de tudo, que o fato considerado aqui se impõe a todos e permite a sua verificação, como descreve Mateus (2018, p. 130). Com essa noção de fato do acordo retórico, há de se reconhecer que a argumentação de RB, no recorte em análise, parte desse fato, aceito por todos/maioria do auditório televisivo, para dar consistência às teses por ele defendidas, concordando com Fiorin (2015). Esse é um movimento retórico essencial, principalmente, para elencar as ações nocivas de seu concorrente (RA). Além disso, salta aos olhos a ideia de demonstração/evidência que o Retor B cria para sustentar o comportamento de uma pessoa (RA), ao analisar seus atos (passados) e projetar possíveis outras ações (futuras e danosas).

A segunda captura desta análise, a seguir, apresentará um comportamento não verbal raro em situações planejadas e regradas como o debate político televisivo. Essa ação é a **falta de congruência** entre fala e gestualidade, caracterizando esse ato não verbal como contraditório.

Figura 15. Captura 69A - RA- (46:09)



Fonte: Debate Record - *Corpus da pesquisa*

RA - /.../ na época... a Petrobras **valia quinze bilhões e quinhentos MILHÕES de reais**... hoje... a Petrobras passou do patamar de **cem bilhões** candidato... **vocês**... não tem **a menor:: moral pra falar**... de valor da Petrobras... primeiro candidato... **vocês**... época de vocês... vocês queriam privatizar PARTES da Petrobras... tanto é que mudaram o nome pra Petrobrax... HOJE candidato...

a Petrobras atingiu um nível de produção... de **dois... milhões... e trezentos mil barris** dia... isto é muito importante... sabe por que candidato?/.../
 ((46:00-46:37 - RA- RESPOSTA))

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

A contradição gestual está presente na captura acima pelo fato de que, ao apontar sua mão esquerda aberta e encostando no seu colo para enunciar: “candidato... **vocês**... não tem a menor:”, o Retor A enuncia o termo em destaque “vocês” exatamente quando realiza a configuração final do gesto (46:09). Desse modo, a contradição está presente, uma vez que, no campo ilustrativo, esperava-se um apontamento para o candidato ou para qualquer outro espaço, exceto o próprio corpo de quem enuncia. Entretanto, é imprescindível destacar o contexto em que surge essa ocorrência não verbal.

Com esse intuito, ressalta-se, inicialmente, que esse gesto surge em decorrência dos vários ataques à imagem desse retor (RA) realizados pelo debatedor oponente (RB) na sua pergunta do segundo bloco, retratada no início desta análise. Esses ataques provavelmente afetaram alguns valores afetivos do Retor A, e isso resultou no gesto de contradição, sendo o terceiro de todo o debate, o que o caracteriza como de rara ocorrência visto que o universo de capturas foi constituído por 314 imagens.

Essa baixa recorrência de ações não verbais que contradizem a fala com o gesto comprovam o quanto esses gestos são improvisados e não intencionais, o que permite enquadrá-lo como **gesto** do tipo **adaptador**, como explicam Richmond, McCroskey e Hickson (2012).

Ainda no que diz respeito aos aspectos visuais, é necessário mostrar mais uma captura relacionada ao fragmento em análise. Ressalta-se, também, que a próxima captura demonstrará um controle dos movimentos não verbais para a contra-argumentação que está em construção, como será exposto a seguir:

Figura 16. Captura 68B- RA- (46:10)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

A captura anterior revela a dinamicidade do gênero em análise e o quanto as ações não verbais tendem a corrigir incongruências. Isso é comprovado, uma vez que, no segundo seguinte ao da contradição (46:10), surge essa ação não verbal baseada na congruência total entre os elementos não verbais com os verbais. Assim, quando o Retor A ergue um pouco a sua mão esquerda e faz um movimento de pinça com o dedo indicador e polegar, pretende ilustrar (**gesto ilustrador**) a ideia de medida mínima ou menor, no exato momento em que enuncia: “não tem a **menor:: moral** pra falar... de valor da Petrobras...”.

Esse recurso não verbal é sustentado pelo **lugar da quantidade**⁵⁹ que estabelece o valor hierárquico em que o que é maior, é melhor. Essa ideia é reforçada pela presença de dados quantitativos na enunciação de RA, como em: “valia quinze bilhões e quinhentos MILHÕES de reais... /.../ cem bilhões /.../ dois... milhões... e trezentos mil barris/.../”. Todos esses dados validam o lugar de quantidade. Ademais, o gesto não verbal, que ilustra o numeral “um” ou menos que isso, permite fazer um contraste entre os grandes investimentos de seu governo (RA) com “a menor moral” do partido de RB em discutir valores (números), dado que os investimentos foram mínimos se comparados com o do governo de RA. Desse modo, há um reforço argumentativo promovido pelo lugar de quantidade.

Tudo isso revela o casamento estratégico das categorias retóricas com as

⁵⁹ Qualquer coisa vale mais que outra em função de razões quantitativas. (ABREU, 2009, p. 85).

ações verbais e não verbais. Além disso, ao observar o arqueamento de sobrancelhas⁶⁰ realizado por RA, nota-se o quanto essa ação **complementa** o gesto ilustrador realizado por meio da mão esquerda. Esse gesto, por sua vez, aproxima-se do caráter emblemático pelo fato de ser culturalmente compreendido como medida mínima de algo. Entretanto, pelo contexto numérico estabelecido por RA e os argumentos seguintes, o que predomina é sua demonstração intencional para enfatizar sua fala e demonstrar o dito, o que corrobora com as ideias de Richmond, McCroskey e Hickson (2012), ao detalharem o funcionamento dos movimentos não verbais ilustradores.

A ideia de comparação instigada por esses comportamentos não verbais e verbais repercute na continuidade do debate e possibilitou o surgimento da última captura desta análise. Diante disso, na captura a seguir, há o uso de um gesto metafórico⁶¹ correlacionado com o argumento de comparação em uma relação temporal.

Figura 17. Captura 70A- RA- (47:21)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

RA - /.../ vocês diziam... que NÓS não teríamos... capacidade de explorar o pré-sal... que ele era uma **ficção**... ora... candidato... o pré o pré-sal... HOJE ... está... geRANDO para o Brasil quinhentos... mais um pouco de quinhentos... mas eu vou deixar por quinhentos mil barris dia... quinhentos mil barris DIA candidato... é algo que o Brasil levou... TRINTA anos... para... extrair:: e agora... em

⁶⁰ Para verificar esse comportamento veja o *corpus* da pesquisa disponível no apêndice A.

⁶¹ Gesto que ilustra ideia abstrata e assume um valor icônico. (RICHMOND; MCCROSKEY; HICKSON, 2012); SANTOS (2007).

menos de oito anos... conseguiu extrair do fundo do mar... ESSA é a Petrobras de hoje candidato...
(00:47:18 - 00:47:50 - RESPOSTA - RA)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Convém destacar, primeiramente, que o **gesto metafórico** percebido em: “o pré-sal... que ele era uma **ficção**...” enquadra-se como ilustrador, porém o que possivelmente foi ilustrado é um conceito abstrato: ficção. Assim, ao elevar sua mão esquerda, juntamente com o dedo indicador elevado e apontando para cima, o Retor A provavelmente desejava ilustrar algo difícil de ser iconicamente representado, que, no caso em questão, seria “ficção”.

Pontua-se também que a inclinação do tronco e da cabeça do debatedor presente na captura 69 são significativos para **acentuar** o movimento não verbal ilustrativo-metafórico em análise, pois há um reforço de ideias que favorecerá a construção do argumento de comparação analisado a seguir. Contudo, antes de realizar esse procedimento analítico, resta pontuar que, em todo e qualquer movimento que sinaliza ideias passadas, há sempre um apontamento para trás e o uso do lado esquerdo dos debatedores. Essa movimentação é muito significativa, principalmente pelo seu poder enfático e por estabelecer emblemas com a realidade.

Há, como fora adiantado, a presença do **argumento por comparação** no fragmento em estudo. Isso se evidencia em quase todo o recorte de transcrição desta análise, principalmente ao comparar o Brasil do passado (indiretamente associado aos governos do partido de RB) e o Brasil de hoje (em 2014) com mais atividade econômica e produzindo em menos tempo aquilo que foi produzido em trinta anos.

O Retor A, ao construir sua comparação, faz um vínculo do seu *ethos* com o que seria “a Petrobras de hoje”, ou seja, as virtudes positivas dessa empresa estão alinhadas com as ações da gestão de RA. Assim, nesse movimento retórico, entre os meios de persuadir e os argumentos, há uma tentativa de promover a credibilidade daquele que argumenta (RA).

O argumento de comparação confronta “vários objetos para avaliá-los um em relação ao outro.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 274). Desse modo, o debatedor compara suas ações e traz dados numéricos para validá-las e comprovar

que elas são superiores ao seu concorrente. Por isso, o Retor A se coloca em oposição com o Retor B, para destacar que eles agem de maneiras distintas e cabe ao público escolher as que serão mais vantajosas.

É importante pontuar que, nesse argumento, há a comparação de seres do mesmo grupo, para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014, p. 277). Em razão disso, ambos são políticos, mesmo que assumam ideologias e partidos distintos, o que possibilita a comparação. Esse recurso persuasivo realmente está fundado em valores quantitativos, por essa razão os citados autores o enquadram como argumento quase-lógico, dado que, ao fazer essa aproximação a regras matemáticas, o Retor A emprega mais força persuasiva a sua argumentação.

O apelo à quantidade, nesse caso, instaura o argumento pela comparação, visto que em: “HOJE ... está... geRANDO para o Brasil quinhentos... mais um pouco de quinhentos...” o Retor A vincula essa exploração de petróleo pelo Pré-Sal como uma conquista do seu governo. No entanto, os governos anteriores levaram “TRINTA anos... para... extrair:” o que o seu governo levou apenas oito anos. Esse seria um retrato da eficiência e da agilidade do seu governo em contraste com a lentidão no crescimento e no desenvolvimento do país em outros governos, o que alude aos governos do partido do candidato opositor.

A exploração do Pré-Sal é compreendida como fato que sustenta as teses do Retor A. Esse fato, mesmo sem a explicitação de notícias para sua comprovação, será assim compreendido como afirmação que se impõe ao auditório, como defendem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Fiorin (2015) e Mateus (2018). Diante disso, o acordo retórico, realizou-se nas enunciações dos dois debatedores (RA e RB) presentes na situação comunicativa em análise. Ambos propuseram suas opiniões e argumentações sedimentadas em fatos, o que confere certa credibilidade para seus posicionamentos.

A **credibilidade** seria, desse modo, meta daqueles que projetam suas imagens no discurso (*ethos*), como indica Reboul (2004). Além disso, a constante manutenção e construção do acordo retórico evidencia o diálogo ininterrupto com as virtudes do auditório. Dessa forma, mesmo sem a presença física desse auditório, os debatedores emulam os valores do representante médio dos seus telespectadores.

Ainda como categoria retórica, resultante dessa interconexão entre elementos retóricos e gestuais, nota-se a proeminência de uma **dissociação das noções**⁶² entre aparência e realidade, instaurada sobre o par ficção/realidade proposto pelo Retor A. Dessa maneira, quando RA afirma: “você diziam... que **NÓS não teríamos... capacidade de explorar o pré-sal...** que ele era uma **ficção**”, há o primeiro elemento da dissociação: a ficção de explorar o Pré-Sal (suposta aparência). O segundo elemento do par está na atuação do governo em relação ao Pré-Sal, principalmente quando RA relata: “o pré-sal... HOJE ... está... geRANDO para o Brasil /.../ quinhentos mil barris dia...”.

Ao questionar esses dois modos de enxergar a questão do Pré-Sal, o Retor A instaura sua argumentação pela dissociação de noções e ainda a fortalece quando utiliza um mecanismo não verbal metafórico para ilustrar a ideia de ficção, como fora analisado anteriormente. Dessa forma, as categorias retóricas e os elementos verbais e não verbais aparentam um relacionamento profícuo, visto que corroboram para a argumentação do debate político televisivo. Aparentemente, pelo que se observou, quando há o uso de uma categoria retórica, haverá também a realização de um comportamento não verbal significativo para a persuasão.

5.3 Análise 3

Os dados de análise a seguir apresentam os momentos iniciais do debate televisivo em que o Retor A faz uma réplica e discute sobre dois projetos que beneficiam a economia nacional: o Simples⁶³ e o Pronatec⁶⁴. O Retor A elucida que o programa do Simples e o do Super Simples atuam na melhoria das empresas e do microempreendedor. O segundo programa trabalha sobre a formação dos jovens, o

⁶² Dissociar uma noção seria “afirmar que são indevidamente associados elementos que deveriam ficar separados” e uma dissociação “determina um remanejamento mais ou menos profundo dos dados conceituais que servem de fundamento para a argumentação.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 467-468)

⁶³ O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido previsto na Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/?>>

⁶⁴ O Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec) foi criado pelo Governo Federal em 2011, por meio da Lei nº 12.513, com a finalidade de ampliar a oferta de cursos de Educação Profissional e Tecnológica (EPT), por meio de programas, projetos e ações de assistência técnica e financeira. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/pronatec>>

que complementa o primeiro, uma vez que o Pronatec possibilita a formação técnica de profissionais para as empresas.

Assim descrito, o **público-alvo** desse momento argumentativo é composto pelos empresários e microempreendedores brasileiros, bem como pelos jovens acima de 15 anos que estão iniciando sua carreira profissional mais capacitados pelo Pronatec.

Nesse recorte de transcrição, o Retor B faz sua tréplica com a discussão da pauta econômica no Brasil em que contesta o seu crescimento econômico e alude que o programa do Simples foi criado por um membro do seu partido. Além disso, RB aponta que todo brasileiro será afetado pelo baixo crescimento na economia, principalmente os empresários, e aponta que, indiretamente, o Retor A faz apropriação de programas sociais sem melhoramentos.

Sobre os aspectos verbo-visuais, destaca-se o uso do gesto **emblemático**, gesto **dêitico**, **gesto ilustrativo de amplificação**, **indicador de afeto**, **ilustrativo**, **referencial e icônico** e as **inclinações** significativas. Esses aspectos totalizam 8 comportamentos não verbais que corroboram com as categorias retóricas presentes durante esse mesmo momento argumentativo.

A dinâmica de produção dessa troca comunicativa entre os debatedores permitiu observar categorias retóricas nesse recorte de transcrição do debate televisivo da Record em 2014, que salienta para a provável presença de **argumentos quase-lógicos**, como: argumento de **definição**, de **comparação** e o de **retorsão**; e os baseados na estrutura do real: argumento da **superação**. No âmbito dos lugares retóricos, está em evidência o **lugar de quantidade**, demonstrados pelos dados estatísticos da fala de RA e, também, de RB na sua contestação argumentativa (tréplica).

Como recurso retórico essencial, há uma caracterização de **ethos** do retor e do público na fala dos retores (debatedores). Afinal, ambos buscam a **credibilidade** de seu discurso e este caráter é evocado também na negociação das paixões do auditório (*pathos*). Esse trabalho em conjunto instaura a **paixão do medo** e também constitui e renova o **acordo** com o público televisivo.

A seguir serão apresentados os dados da análise, iniciando com a transcrição da réplica de RA e a respectiva tréplica de RB.

00:04:24

RÉPLICA

RA - candidato... o Simples cresceu... cento e onze por cento... hoje são NOVE milhões... de microempreendedores individuais e de micro e pequenas empresas... NÓS universalizamos o Simples agora... este ano... ao universalizarmos... isso significou cento e quarenta tipos de negócios... que foram incluídos no Super Simples... além disso... NÓS beneficiamos... mais de quatrocentos e cinquenta MIL micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais... e... acabamos... num processo... de compromisso... com o FIM do abismo tributário... de tal forma que: o microempreendedor e o MEI não podem... mais ter medo de crescer... agora EU tenho um prazer imenso... de ter feito... o... Pronatec aprendiz... que beneficiará dire::tamente ao pequeno empresário... ao pequeno e ao microempreendedor... por quê? porque a partir dos quinze anos nós... teremos oferecido emprego para essas pessoas de quinze anos...

00:05:34

M1 - candidato...

00:05:36

TRÉPLICA

RB - eu agradeço... a qualidade da sua primeira pergunta e: aproveito pra dizer que é isso mesmo... governar é você aprimorar as boas ideias... o Simples foi criado no governo do presidente F. H. ... e houve um aprimoramento... a partir do congresso... e do qual o seu governo participou... é o que nós temos que fazer... as boas ideias... aquelas que melhoram a vida das pessoas... elas tem que avançar... nós não temos que ter essa preocupação... em sermos DONOS de determinado... programa... esses programas são das pesso::as... são dos brasileiros... o que eu acredito é que é possível avançarmos ainda mais... principalmente no momento é que nós conseguimos fazer o Brasil voltar a crescer... porque infelizmente... com crescimento que nós teremos esse ano... praticamente nulo zero ponto três ah por cento... TODOS serão afetados... os grandes... os médios e principalmente os pequenos e os micros... por isso... eu tenho enfatizado... em todas as discussões ... das quais eu tenho participado... a necessidade... de resgatarmos a credibilidade da economia brasileira... ((gesticula com as mãos apontando para si)) atraímos investimentos... e permitirmos que a economia cre::sça... na verdade como vem crescendo... alguns dos nossos vizinhos...

00:06:42

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Logo nas proposições iniciais, o Retor A faz uso de um gesto não verbal como recurso de ênfase para o que argumenta. Isso é observado na captura a seguir:

Figura 18. Captura 8A- RA- (4:30)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O Retor A faz uso de uma **inclinação** para a frente no mesmo momento em que enuncia: “**o Simples cresceu...** cento e onze por cento...”. Assim, com essa afirmação, RA instaura um novo tópico na discussão inicial e alinha que seus argumentos serão sobre a pauta econômica do Brasil. Há em interação com esse comportamento não verbal a realização do **lugar de quantidade** (recurso retórico que se concretiza pelos dados numéricos e estatísticos).

Esse lugar de quantidade serve como um grande argumento e, constantemente, é realçado nesse trecho transcrito, como se observa tanto na fala de RA, em: “NOVE milhões... de microempreendedores”; “cento e quarenta tipos de negócios...” e “mais de quatrocentos e cinquenta MIL micro e pequenas empresas”, quanto na fala de RB, em: “crescimento de/.../ zero ponto três ah porcento...”. Tudo isso acaba por reafirmar a utilidade dos dados numéricos para um debate que tem por meta a persuasão de um público heterogêneo como os telespectadores dos debates televisivos transmitidos na TV aberta em 2014 e nos anos subsequentes.

Ainda sobre os efeitos da **inclinação para a frente** como recurso argumentativo, observa-se que esse comportamento não verbal reforça e potencializa o dito. Afinal, essa inclinação pode ser caracterizada como uma forma de maior envolvimento do retór com o dito, como descrevem Knapp e Hall (1999), e, ainda, indiretamente tem o papel de afetar a face opositora como uma provável ameaça

argumentativa. Dessa maneira, as inclinações, quase sempre, são gestos ilustrativos de ênfase/realce ao dito.

Na captura a seguir, optou-se por sequenciar as ações de RA, de modo a representar com mais detalhes o comportamento não verbal desse debatedor.

Figura 19. Captura 8B- Sequencial - RA- (5:04)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com o movimento de abrir e fechar, do centro para os lados, suas mãos espalmadas para baixo, o Retor A pretendeu simbolizar um **gesto emblemático** (passível de compreensão cultural e simbólica) que sinaliza “o **FIM** do abismo tributário...”. Desse modo, em situações cotidianas, ao simbolizar o fim ou o encerramento de determinada ideia/ação, as pessoas movimentam suas mãos de modo semelhante ao utilizado por RA. No entanto, RA acrescenta valor argumentativo ao seu gesto, quando o associa à pauta que estava discutindo: as boas ações da economia que seu governo promoveu.

Ao afirmar tais ações positivas de seu governo com amparo da sua **pronúncia enfática** do termo “FIM” (paralinguagem), RA gesticula para repetir o que discursa e essa **repetição** salienta a função dessa ação não verbal. Além disso, no campo retórico, vê-se a presença do **argumento da superação**⁶⁵, dado que, provavelmente, o abismo tributário que outrora existia no Brasil foi encerrado, ultrapassando para um bem-estar social na área econômica. Desse modo, RA conduz seu auditório a aceitar premissas do seu **acordo** para que a superação se concretize. Em termos mais objetivos, RA finalizou o abismo tributário de governos anteriores e, ainda, foi responsável por superar as mazelas desse abismo.

Na captura a seguir, há a marcação da subjetividade de um dos debatedores. Essas marcações, quase sempre, são utilizadas para delimitar posicionamentos distintos, ideologias e partidos.

Figura 20. Captura 9A- RA- (5:30)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Nessa manifestação não verbal, o Retor A demarca o seu “eu” de maneira plural, fazendo referência a um “nós” que representa seu governo (candidata da situação) e seu partido. Isso é evidenciado em dois momentos da sua réplica: “**NÓS**

⁶⁵ São argumentos que “insistem na possibilidade de ir sempre mais longe num certo sentido.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 327)

universalizamos o Simples agora... /.../” e “**NÓS** beneficiamos... mais de quatrocentos e cinquenta MIL micro e pequenas empresas”. Essa indicação de pessoa por meio de um recurso não verbal é compreendida como uma ação dêitica, sendo, portanto, um **gesto dêitico**⁶⁶ que tem por função repetir aquilo que RA enunciou. Essa repetição aponta para as ações do seu governo, como a universalização do Simples e os benefícios concedidos às empresas brasileiras.

Com essas distinções feitas, RA instaura um **argumento de comparação**, dado que, indiretamente, esse “nós” que atua mostra-se superior ao adversário, que não foi capaz de fazer as ações mencionadas por RA. Isso promove o *ethos* de RA e, em uma linha inversa, desqualifica o *ethos* adversário (RB), tudo comprovado pelos postulados de Meyer (2007).

Por isso, o **argumento de comparação** vai complementar o uso dessas marcações de pessoa, por meio dos atos verbais e não verbais. Os objetos dessa comparação são as ações econômicas dos debatedores que competiam à presidência da república em 2014. Diante disso, mesmo sabendo que o adversário (RB) ainda não ocupou a vaga de presidente, o Retor A investe nessa comparação de modo a promover a sua imagem, como representante do poder executivo federal.

Ao término da exposição do Retor A, ficou em saliência uma manifestação não verbal que revela o quanto a ação de ceder um turno de fala não é uma tarefa tão simples e espontânea. Essa observação recai sobre o gesto afetivo que está expresso a seguir:

⁶⁶ Os dêiticos são gestos que comprovam a consistência entre o falado e o gestualizado, assim o “gesto acompanha a palavra, principalmente palavras como aqui, ali, eu e você.” (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012, p. 61).

Figura 21. Captura 9B- RA- (5:35)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse gesto indica o quanto o momento de encerramento de fala pode ser crítico para os debatedores. Isso ocorre porque, após esse momento, haverá uma fala adversária e essa exposição é quase sempre imprevisível. Em razão disso, o Retor A cruza suas mãos sobre o púlpito, inclina seu tronco para a frente, move seu olhar para baixo, o movimento da sua boca e face, bem como suas mãos entrelaçadas servem para indicar gesto de **desagrado**, sendo compreendido como gesto afetivo, para Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Além dessas, há outras informações gesto-visuais que estão disponíveis nessa captura, como o próprio olhar de RA, porém, como fora salientado no início das análises, dados que identificam explicitamente os debatedores não deverão ser exibidos para proteger as imagens desses debatedores.

Nessa exposição de desagrado por meio do **comportamento cinésico** em relação à argumentação futura de RB, o Retor A anteriormente acaba fortalecendo o argumento de comparação criado no início de sua tréplica. Afinal, “nós... teremos oferecido emprego para essas pessoas de quinze anos...”; fato que dificilmente seria realizado pelo candidato adversário, visto que ele não possuía a experiência de governar o Brasil. Desse modo, estão em efetivo entrelace as categorias retóricas com as gestuais para que o empreendimento persuasivo possa ter mais efeito com o público televisivo.

As próximas observações são sobre a tréplica realizada pelo Retor B e nela serão detalhadas 5 capturas que convergem outras categorias retóricas em uso nesse debate presidencial do segundo turno.

Figura 22. Captura 10A- RB- (5:43)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Nesse recorte, o Retor B une suas duas mãos para representar aquilo que enuncia: “é isso mesmo... governar é você aprimorar as boas ideias...”, em sinal de suposta concordância com as afirmações do Retor A. Seu comportamento não verbal está em relação de **congruência** com seu discurso verbalizado e no campo dos movimentos cinésicos, seu gesto será compreendido como **ilustrativo** e do tipo **referencial**, uma vez que ele tenta ilustrar seus enunciados por meio de um recurso gestual.

Na seara retórica, o uso dessa concordância com afirmações anteriores de um debatedor concorrente sinaliza a construção de uma argumentação entimemática, aos moldes de Aristóteles (2011), na qual sugere uma proposição como válida para gerar uma conclusão plausível à causa que o retor defende. Na situação retórica apresentada, o Retor B concorda com as propostas do Retor A para inserir inicialmente um novo argumento: da definição. A presença desse argumento é constatada no mesmo enunciado em que ele atua com os não verbais. Assim, em: “governar é você aprimorar as boas ideias...” o Retor B introduz o argumento da definição para criar o seu conceito sobre o que seria governar.

Nesse sentido, essa definição criada por RB é descrita como uma **definição expressiva**. Esses elementos retóricos (argumentos) e não verbais (gestos ilustrativos) convergem para a promoção da imagem retórica de RB (*ethos*). Esse **ethos** está sendo constantemente fortalecido durante as exposições de cada retor e,

juntamente com essa qualificação dos *ethé*, ocorre testagem e reformulações do **acordo social** com o auditório do debate político televisivo.

A ideia do *ethos* do Retor B, como sendo aquele que vai “aprimorar” as boas ideias traz ainda vestígios do argumento da superação que será desenvolvido ao longo da sua fala e que também esteve presente nas enunciações do RA. Essa ação de superioridade é destacada na captura seguinte:

Figura 23. Captura 11A- RB- (5:57)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Nessa captura, a ideia de “melhor” e/ou “superior” está incutida em um gesto ilustrativo que representaria aquilo que seria “minucioso” ou “perfeito”, ao aproximar as duas mãos e unir seus dedos. Há, realmente, nessa ação não verbal a intenção de enfatizar o discurso do RB. Aqui volta o **argumento de superação**, sendo portanto uma proposta de mudança que o Retor B estava sugerindo.

Além do argumento da superação, a suposta concordância de RB às ideias de RA serviu para implementar a base para o argumento quase-lógico da **retorsão**, observado em:

RB - ... **o Simples foi criado no governo do presidente F. H.** ... e houve um **aprimoramento... a partir do congresso...** e do qual o seu governo participou... é o que **nós temos que fazer...** as boas ideias... aquelas que melhoram a vida das pessoas... **elas tem que avançar.../.../**

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Nessa exposição, o Retor B construiu sua retorsão, fazendo uso de afirmações com aparência de demonstração (quase-lógicos) para propor que o Simples tenha sido uma criação do seu partido e que, na verdade, ele contribuiu para a realização de tal benefício para os empresários brasileiros. Essa apropriação de uma boa ação social foi resultado da concretização do argumento de retorsão, em que RB aceita determinadas afirmações de seu adversário, mas faz acréscimos, contornando a argumentação para seu benefício (fortalecimento do seu *ethos* e também do seu partido).

Do modo como RB apresentou na sua retorsão, o congresso aprimorou e avançou as propostas criadas no governo de F.H. Além disso, o Retor B não nega a “participação” do governo de RA na criação do Simples, mas diminui essa contribuição para que, de fato, o argumento de retorsão e superação funcionem em parceria. Com essas observações, mais uma vez ficou visível como a ação não verbal do gesto ilustrativo apontou para a formulação de dois argumentos e outros recursos retóricos, como a promoção de *ethos* e a concretização do acordo prévio.

No próximo conjunto de capturas, o Retor B ilustra a ideia de ampliação para destacar que os programas não pertencem somente a um partido ou a um presidente. Assim, há nesse fragmento analítico uma interação com o auditório de modo a fortalecer o acordo, visto que, nas concepções de RB, os programas pertencem a toda a população, o que vai de encontro com a ideia, supostamente defendida por RA, de que um partido é “dono” de determinado programa que gere benefícios à sociedade.

Essas elucidações estão presentes nas capturas e enunciações a seguir:

Figura 24. Captura 11B- Sequencial - RB- (6:05)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O gesto de **ampliação** de natureza ilustrativa surge no momento em que o Retor B enunciava:

RB - nós não temos que ter essa preocupação... em sermos DONOS de determinado... programa... esses programas são **das pesso::as...** são dos **brasileiros...**

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Essas afirmações de RB maximizam o **acordo** com o auditório, uma vez que, com base nessa **presunção**, será instaurado seu **argumento de comparação** em momento posterior. No entanto, nesse exato momento de exposição, o referido retor faz uma desqualificação do *ethos* adversário (RA), uma vez que, provavelmente, pensar que um candidato ou partido seja dono de um programa seria aquilo que o Retor A defendia.

Nesse momento de discordância quanto às atitudes de um governante, o Retor B faz uma negociação do **acordo inconsciente** com seu público televisivo (prováveis eleitores), principalmente no momento em que gesticula para indicar que os programas devem pertencer a algo/alguém maior (gesto de ampliação) quando faz referência “às pessoas” e “aos brasileiros”. Com esse recurso retórico, RB mobiliza algumas **paixões** do seu público, uma vez que entre os valores primordiais das questões políticas está a preocupação com o **bem comum** e com a **utilidade** dos serviços e programas públicos.

A próxima captura representa um gesto batuta⁶⁷ realizado pelo Retor B. O uso desse gesto está amalgamado com um caráter de **credibilidade** do seu *ethos* que está em construção em toda a sua argumentação.

Figura 25. Captura 12A- RB- (6:11)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse comportamento não verbal de RB está enquadrado como ilustrativo, visto que ele tenta detalhar/explicar/precisar uma informação. Isso demonstra segurança, controle sobre sua argumentação, além de promover fortalecimento para seu *ethos* como fora explicado. Esse jogo de elementos verbais e não verbais com as categorias retóricas é amplamente percebido na transcrição seguinte:

RB - principalmente no momento é que **nós conseguimos fazer o Brasil voltar a crescer...**

⁶⁷ São gestos “usados para enfatizar, marcar o ritmo do discurso verbal”. Um gesto-batuta tem a função de “preencher o vazio pela necessidade de precisão”. (RECTOR; TRINTA, 1999, p. 64).

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O gesto batuta começa a ser configurado exatamente quando o Retor B enuncia o termo “principalmente” e mantém essa configuração em movimento por mais 4 segundos (fim do enunciado transcrito). Além disso, esse retor esclarece que fez o Brasil crescer, visto que ele fazia parte do congresso. Essa afirmação vai de encontro com as afirmações de RA, ao apontar as ações que o seu governo havia realizado em sua réplica. Dessa maneira, o “nós” enunciado pelo Retor B engloba o empenho de muitos políticos e não somente de um, no caso o presidente da república (RA). Assim, ele poderá efetivar a ampliação que estabelecia, descrita no conjunto de capturas anterior.

A última captura desta análise apresenta um **gesto ilustrativo** do tipo **icônico**⁶⁸ que está inter-relacionado com o **argumento de comparação** construído pelo Retor B em sua argumentação.

Figura 26. Captura 12B- RB- (6:35)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

RB - eu tenho enfatizado... em todas as discussões ... das quais eu tenho participado... a necessidade... **de resgatarmos a credibilidade da economia brasileira...** ((gesticula com as mãos apontando para si)) atraímos investimentos... e permitirmos que a economia cre::sça... **na verdade como vem crescendo... alguns dos nossos vizinhos...**
00:06:42

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

⁶⁸ Os gestos icônicos promovem a representação de um objeto durante a fala, relacionando um gesto a um acontecimento, conforme Richmond; McCroskey; Hickson (2012).

Há nessa interação do debate a presença de duas comparações que atuam como argumento. A primeira está relacionada às atitudes dos debatedores (RA e RB). A segunda comparação relaciona o Brasil com os países vizinhos. Essas comparações servem para validar que, de fato, a economia brasileira precisava de credibilidade e que somente o Retor B poderá fazer esse resgate.

A ideia do resgate da credibilidade econômica associado com os elementos verbais e não verbais realizados por RB garantem a vivacidade desse instante argumentativo. Finalmente, a última comparação inserida em: “como vem crescendo... alguns dos nossos vizinhos...” alinha todo o empreendimento persuasivo de RB. Afinal, se outros países estão crescendo, há algo e/ou alguém que está impedindo esse crescimento. Desse modo, o argumento de comparação, imbricado com o gesto icônico que alude ao termo “resgatar/trazer”, foi intencionalmente utilizado pelo retor B de modo a prejudicar o *ethos* do adversário e, conseqüentemente, promover o seu *ethos*.

Esse *ethos* retórico de RB está repleto daquilo que todos os debatedores buscam em um debate político: a **credibilidade**. Isso é percebido, de maneira muito explícita tanto nas enunciações apresentadas, quanto no aparato não verbal exposto por esse retor.

De modo geral, essas capturas e recortes de transcrição são apenas do início do debate. Observou-se, também, que o argumento que predominou foi o argumento quase-lógico da superação. Esse argumento está totalmente alinhado com o momento inicial do debate em que os debatedores pretendem marcar suas distinções e mostrar que são as melhores escolhas ou a escolha que supera/vence a outra.

Notou-se, também, que há a demarcação dos lugares sociais no debate e que o argumento da superação está totalmente imerso no lugar da quantidade. Ademais, esse argumento tem a função basilar de favorecer a promoção do *ethos* daquele que o constrói. Assim, tanto o argumento da superação, quanto o da comparação estão alinhados ao fazer persuasivo do gênero debate televisivo.

5.4 Análise 4

A análise quatro registra o primeiro bloco do debate televisivo da Rede Record. Nos recortes de transcrição e nas capturas selecionadas, verificou-se a presença de argumentos e contra-argumentos sobre o tema desemprego no Brasil bem como sobre as finanças do país. Essa pauta revela como aquilo que é considerado útil para os eleitores deve ser uma das metas dos debates políticos televisivos, principalmente os que foram transmitidos em rede nacional.

Inicialmente, observa-se que o Retor A faz uso dos seguintes recursos retóricos: argumento de **coexistência (pessoa-ato)**⁶⁹ e o **argumento de comparação**. Além desses argumentos, há um jogo com os lugares retóricos, partindo do lugar de **pessoa**, para o lugar de **quantidade** e depois com o lugar de **ordem**. Esse diálogo com os lugares favoreceu a construção dos **ethé** dos debatedores.

O retor B, em sua tréplica, faz uso de recursos retóricos como as **perguntas retóricas**,⁷⁰ o **lugar de quantidade**, lugar de **existência**, a **projeção de ethos** por meio do caráter da confiança, **argumento da essência** (essência e ação), **dissociação de noções** (futuro e o passado). Há também o reforço do **acordo prévio** com o público e a continuação dessa negociação com o auditório. Esses elementos estão em harmonia com as ações não verbais dos dois debatedores que foram analisadas.

00:15:15

RÉPLICA

RA - candidato eu vou res -- vou refrescar a sua memória... em dois mil e um estava extremamente elevado... o desemprego no Brasil... naquela época... um projeto... o projeto de lei número cinco oito... sete três...que trocava os direitos... cons -- con consolida::dos na CLT... por um simples acordo trabalhista... foi colocado na pauta... seu partido chegou a votar este projeto... o senhor colocou na pauta... e seu partido votou... este projeto... no entanto... o presidente L. foi eleito... e enterrou este projeto... e... na verdade... vocês naquele momento... conseguiram o recorde... nacional e internacional... qua --- onze onze milhões... e quinhentos MIL trabalhadores desempregados no Brasil... SÓ... o Brasil só perdia... pra Índia... que tinha quarenta e um... por isso candidato... eu

⁶⁹ Argumento que tem como base a ideia de nexos entre a pessoa e seus atos, de acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

⁷⁰ “As perguntas retóricas se baseiam no enlace pragmático entre uma aparente pergunta e uma resposta”, ou seja, “consistem em perguntas que não se configuram, semanticamente, como um pedido de resposta” (GOMES, JR. 2008, p. 1), mas também pode ser compreendida como um recurso retórico para fazer acusações ou inferências sobre outra pessoa/ato.

acredito... que não é verda::de que você não tenha feito este -- esta votação... e seu partido... apoiou-la...
00:16:24

TRÉPLICA

RB - candidata... mais uma vez eu a convido... vamos debater o presente... vamos apontar caminhos para... o futuro... trazer circunstâncias tão distintas... quanto àquelas... pra hoje... na verdade é não responder... aquilo que os ouvintes querem... ah ouvir... por exemplo... por que que a indústria o está demitindo cem pessoas por dia... apenas no estado de São Paulo? por que os empregos... industriais foram embora do Brasil? por que a nossa indústria está sucateada? e participando hoje... na formação do nosso PIB... com algo em em torno... de apenas treze por cento... o que acontecia... há sessenta anos atrás... por que tivemos... nos últimos seis meses... os pio::res meses da década de geração de empregos... candidata? o que o seu governo vai fazer... para que o Brasil volte a crescer? saia da lanterna do crescimento na nossa região... as pessoas estão extremamente preocupadas... com o futuro candidata... não vamos fazer uma campanha olhando pro retrovisor da história... vamos fazer uma campanha... olhando para o futuro... os brasileiros querem ver o país crescendo... os empregos... voltando a ser gerados... e aí sim... a confiança... r::estabelecida... a confiança que hoje os brasileiros não têm mais...
00:17:32

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Na réplica, o Retor A faz uso de um fato sobre o desemprego no Brasil no ano de 2001⁷¹ de modo a responsabilizar um integrante do partido do Retor B pela alta do desemprego durante o governo. Desse modo, uma provável **motivação** desse assunto seria caracterizar a má gestão de políticos relacionados ao retor adversário (RB). De fato, essa argumentação de RA tenta dialogar com o público (auditório/leitor) de modo a criticar os comportamentos do Retor B.

Essa crítica aos atos de RB e/ou do seu partido conduzem para o argumento de **coexistência (pessoa-ato)** instaurado no momento em que o Retor A enuncia: “eu acredito... que não é verda::de que você não tenha feito este -- esta votação”. Nesse fragmento, a coexistência das ações de RB está sendo alinhada com o seu próprio perfil. Dessa maneira, a ação de RB, em ter votado em uma lei que não ajudava as pessoas (retirar direitos da CLT para substituí-los por acordos trabalhistas simples), será compreendida como uma ação típica de RB.

⁷¹ Em 2001, a população brasileira estimada era de 172.385.826 e o desemprego fechou em 6,2 por cento, isto é, cerca de 10.687.921,212 de pessoas estavam desempregadas no Brasil, conforme dados do IBGE. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/231/pme_2001_dez.pdf> e <https://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2020/serie_2001_2020_TCU.pdf>. Acesso em 14 jul. 2022.

No momento em que enunciava ações prejudiciais de RB sobre a pauta do emprego e das relações trabalhistas, o Retor A faz uso de um comportamento não verbal que reforça o argumento de coexistência ora explicado. Assim, a seguir, a captura ilustra um **gesto dêitico**, bem como de uso da **postura** (inclinação para a frente) de modo a asseverar as suas afirmações.

Figura 27. Captura 22C- RA- (15:44)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Para Knapp e Hall (1999), os gestos podem ter uma relação direta com a fala e múltiplas funções a depender da cultura em que estão inseridos. Dessa maneira, o gesto de apontar para um dos seus interlocutores (RB) faz parte do comportamento cinestésico do Retor A. Além disso, quando um gesto **dêitico** como este é colocado em uso, nota-se o quanto os atos não verbais possuem uma natureza ilustrativa para as informações que estão sendo textualizadas, como destacam Richmond McCroskey e Hickson (2012).

Ainda no processo argumentativo do Retor A, observa-se o uso persuasivo de mais um recurso retórico: o **lugar de ordem**⁷², por mais que sua construção esteja invertida para atingir as finalidades do seu produtor: o Retor A. Diante disso, observou-se em: “conseguiram o recorde... nacional e internacional... qua --- onze onze milhões... e quinhentos MIL trabalhadores desempregados no Brasil... SÓ... o Brasil

⁷² “Os lugares da ordem afirmam a superioridade do anterior sobre o posterior.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 105).

só perdia... pra Índia...”, o que constitui o lugar de ordem de maneira inversa para caracterizar o *ethos* do Retor B (alvo dos argumentos de RA).

No plano de fundo, com esse lugar de ordem invertido, o Retor A fez uso do argumento de comparação de maneira subjetiva e implícita na sua argumentação. Afinal, se o partido de seu adversário político (RB) for responsável pelo recorde do desemprego, de maneira inversa, o público irá compreender que, de fato, o governo do Retor A pôde mudar esse cenário do desemprego. Desse modo, aparentemente, a maioria dos argumentos são produzidos com a intenção de projetar e/ou desqualificar as imagens retóricas dos debatedores. Essa estratégia está presente em grande parte das análises desta tese.

Além dessa interconexão entre argumentos e *ethos* - categorias do arsenal retórico; nota-se o quanto os elementos verbais e não verbais - categorias da Análise da Conversação - estão unidas para essa construção retórica do *ethos* dos debatedores políticos. Esse fato revela como a complexidade do gênero debate político televisivo não pode resultar em análises simplistas ou que isolem somente um aspecto de sua produção. Em razão disso, este trabalho alia os constituintes desse gênero para realizar uma análise.

A prova dessa interconexão entre elementos retóricos, verbais e não verbais foi percebida mais uma vez na captura a seguir, na qual um dos debatedores, faz uso de um gesto ilustrativo para descrever a ideia de ampliação, como está representado a seguir:

Figura 28. Captura 22A- Sequencial - RA- (15:54)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Para Knapp e Hall (1999), esse gesto poderia ser interpretado como um gesto relacionado à fala, principalmente, porque sua produção ocorre em concomitância com os seguintes enunciados: “**recorde**... nacional e internacional... qua --- onze onze milhões... e quinhentos MIL trabalhadores desempregados no Brasil...”. Após essas afirmações, com a ilustração feita com as mãos, o Retor A produz ênfase à ideia de recorde do desemprego gerado pelo governo do partido do qual o retor B faz parte.

Nota-se ainda nesse jogo de fragmentos transcritos e também nas capturas de imagem dos debatedores que tudo o que foi usado desde o início serviu de base para o **argumento de antimodelo** - relacionado às ações negativas que RB fez e/ou poderia fazer, uma vez que há um vínculo entre ele e seu partido que foi explorado pelo retor adversário (RA). Esse tipo de argumento destaca o que não deveria ser imitado, de acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e também Reboul (2004). Logo, o Retor A fortalece a sua imagem retórica enquanto evidencia as atitudes

contrastantes e prejudiciais ao público/eleitor cometidas pelo partido do seu oponente (RB) na corrida presidencial em 2014.

Antes de finalizar seu discurso argumentativo, RA insere o lugar de quantidade para realçar ao seu público os dados numéricos que comprovam a ingerência do partido do Retor B, durante os anos de governo no poder executivo federal. Assim, em: “**onze onze milhões...** e quinhentos MIL trabalhadores desempregados no Brasil...”, o Retor A faz uso desse lugar retórico para demonstrar que, de fato, o governo anterior do partido de RB não foi tão eficaz quanto o seu, já que RA ainda ocupava o cargo de presidente durante o ano desse debate.

Além do aspecto retórico-discursivo, nota-se que as ações não verbais de RA enfatizam os dados numéricos enunciados, como se observa a seguir:

Figura 29. Captura 23A- RA- (16:03)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O Retor A, com seu comportamento cinestésico, usa mais uma vez gesto relacionado à fala para complementar as informações ditas durante a sua réplica. Assim, faz uso de um gesto ilustrador para quantificar os onze milhões de desempregados no Brasil durante o período em que o partido de RB governava o país. Richmond, McCroskey e Hickson (2012) afirmam que esses gestos ilustradores, às vezes, servem para destacar ideias - procedimento que, provavelmente, o Retor A utilizou nesse momento interativo.

Na captura em análise, o Retor A, eleva sua mão esquerda e faz uma configuração de pinça com o polegar e o indicador. Esse gesto indica precisão e, às

vezes, detalhamento, mas, no caso em questão, ilustra a quantidade expressiva de trabalhadores desempregados no Brasil: onze milhões; no ano de 2001. Toda essa informação visual e verbal corrobora para a efetivação do **lugar de quantidade** como recurso retórico de persuasão do auditório televisivo. Com essas observações, mais uma vez, fica evidente o quanto os atos não verbais revelam outras categorias argumentativas, como os argumentos, os lugares retóricos e o caráter do *ethos* de cada debatedor.

A primeira observação sobre as ações verbais e não verbais do Retor B é que, de fato, sua argumentação está baseada inicialmente em uma presunção que está destacada a seguir:

RB - por que tivemos... últimos seis meses... os piores meses da década de geração de empregos... candidata? (DEBATE RECORD - RB - 00:17:00 - 00:17:06).

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

A exposição do Retor B é considerada **presunção** porque o IBGE apontava para uma mínima histórica no desemprego naquele mesmo ano.⁷³ Essa presunção, que faz parte do acordo retórico desse retor com seu público, vai ser uma base argumentativa temporária, visto que alguns **fatos** podem ser colocados em prova para substituir essa presunção, como ressaltam Mateus (2018) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Para enfatizar a sua presunção, o Retor B utiliza sua comunicação não verbal por meio de um gesto batuta⁷⁴ exposto na captura seguinte:

⁷³ O Brasil possuía uma taxa de desemprego de 4,3 por cento em dezembro de 2014, segundo o IBGE. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2015/01/desemprego-fica-em-43-em-dezembro-de-2014-diz-ibge.html>>

⁷⁴ Gesto batuta ocorre “quando o falante, assemelhando-se a um maestro, rege o seu discurso tornando-o harmonioso ao movimento corporal.” (SANTOS, 2007, p. 58)

Figura 30. Captura 23B- RB- (17:03)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O gesto batuta está incluso no grupo dos gestos ilustradores, exatamente porque ele objetiva reforçar o dito, como destacam Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Além disso, esse tipo de gesto acaba sendo característico de determinados grupos ou pessoas, como é o caso do Retor B, que utiliza esse gesto para alinhar e orquestrar seu discurso de modo a asseverar as suas afirmações. Esse gesto foi configurado no mesmo momento em que o Retor B enunciava: “os piores meses da década de geração de empregos...”. Com esses atos verbais e não verbais, a argumentação foi acentuada, de modo a reforçar a negociação entre debatedor e auditório televisivo.

O acordo retórico permite, desse modo, uma negociação indireta com o público, procedimento eficaz para a conquista da persuasão e, provavelmente, por isso, o Retor B insiste em prever as preocupações e anseios do público:

RB - na verdade é não responder... aquilo que os ouvintes querem... ah ouvir... /.../ as pessoas estão **extremamente preocupadas**... com **o futuro** candidata... não vamos fazer uma campanha olhando pro **retrovisor da história**.../.../(DEBATE RECORD - RB - 00:17:14 - 00:17:19)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse fragmento denota o quanto esse retor investe nas paixões que podem cativar o público, como a preocupação (geradora de sofrimento) e o medo. Além disso, há o uso do lugar do **existente** associado com a **dissociação de noções** em: “mais uma vez eu a convido... vamos debater o **presente**... vamos apontar caminhos para...

o **futuro...**". Com essas afirmações, RB insiste que o retor adversário faz parte daquilo que representa o passado, uma vez que este apresentou em suas argumentações, seus fatos distantes da realidade e do tempo em que eles estavam situados: outubro de 2014, no segundo turno das eleições presidenciais.

No momento em que o Retor B mostra-se preocupado com as vontades do público produz um comportamento não verbal significativo ao indicar que a campanha política não deve olhar para o retrovisor da história. A captura seguinte ilustra essa ação não verbal:

Figura 31. Captura 25A- RB- (17:19)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

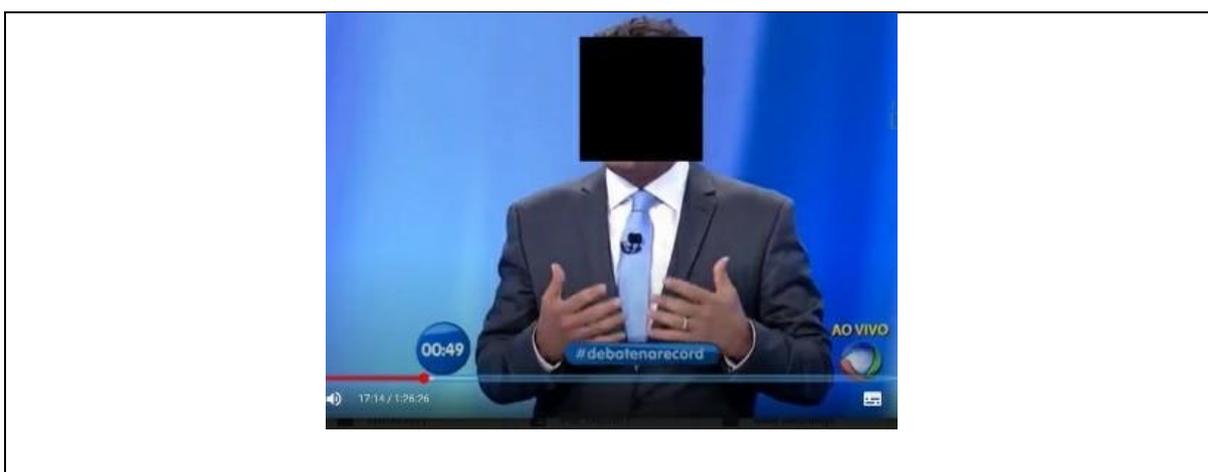
Esse movimento não verbal é enquadrado como **ilustrador**, conforme descrevem Richmond, McCroskey e Hickson (2012), exatamente porque há uma tentativa de aproximação entre o discurso proferido e o que gesticula. Assim, há uma congruência entre os atos verbais e não verbais para ilustrar e enfatizar o conceito de retrovisor. Essa ação não verbal foi representada pela utilização das duas mãos colocadas em alinhamento para a frente com os dedos (do indicador ao mínimo) curvando para o centro de sua mão e os polegares apontando para trás do seu corpo.

A inserção desse elemento não verbal vai reforçar a argumentação do Retor B, principalmente porque esse debatedor pretende associar as ações do passado com os comportamentos do seu concorrente à presidência (RA). Dessa maneira, uma campanha que olha para o passado/retrovisor da história não tem a possibilidade de trazer crescimento e evolução para o país. Além disso, supostamente, os anseios do

público devem partir dos problemas e situações presentes, visando ao futuro. Com isso, o Retor B planejou ocupar o lugar desse candidato ideal - que não olha para o passado, porém está disponível para atender às preocupações do público/eleitor.

Ainda no campo dos gestos ilustradores, o Retor B ilustra uma ideia ampla ao enunciar: “as pessoas estão **extremamente** preocupadas”, representada na captura seguinte:

Figura 32. Captura 24B- RB- (17:14)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

A ampliação do discurso ocorre também pelo próprio movimento com as mãos e dedos entreabertos. Esse movimento contínuo visa demonstrar a preocupação extrema dos telespectadores que anseiam por uma melhora no aspecto econômico, conforme as exposições de RB. Diante disso, observa-se que esse gesto ilustrador sincroniza informações verbais e não verbais, sendo um gesto ilustrador enfático com intencionalidade marcada para ampliar as ideias explicitadas pelo debatedor político.

O lugar do existente prega pela valorização daquilo que existe em detrimento de projetos vindouros distantes ou aquilo que ainda está no âmbito do planejamento, conforme Abreu (2009). O retor em questão usa esse grande *locus* argumentativo para construir a sua **dissociação de noções**, entre os pares **futuro** e **passado**. Nas propostas de RB, a novidade e a mudança aludem ao seu projeto de governo; enquanto que tudo aquilo que revela atraso e o que sempre olha para trás, estaria vinculado com as ações e caráter de RA.

Há, após essa inserção de ideias e propostas futuras, um realce para um aspecto natural do gênero retórico político/deliberativo, apontado por Aristóteles (2011), que é justamente essa veiculação de assuntos que discutem o futuro da *pólis*. Além disso, a própria temática em si (o desemprego relacionado diretamente com aspectos econômicos) é compreendida como um tópico comum do gênero retórico deliberativo/político (finanças), uma vez que ela discute sobre aquilo que seja útil ou inútil para a nação. Tudo isso serviu de reforço para concretização do acordo retórico.

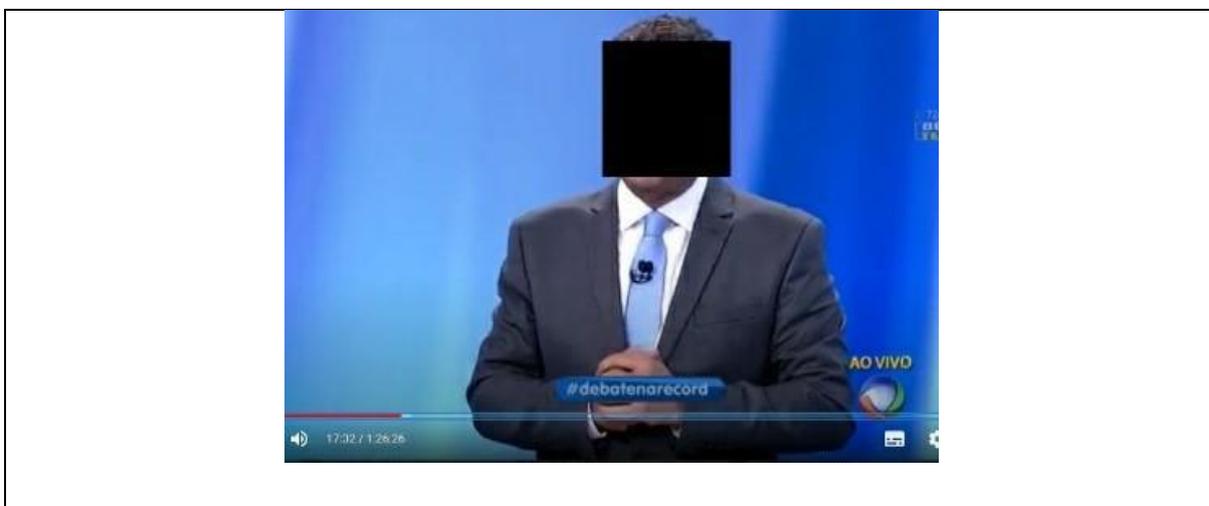
Esse recurso retórico é explorado pelo Retor B, principalmente ao término de suas explicações, como em: “os brasileiros querem ver o **país crescendo...** os **empregos...** voltando a ser **gerados...** e aí sim... a **confiança... r::estabelecida...** a confiança que hoje os brasileiros não têm mais...”. Nesse trecho do debate, RB volta a negociar valores e adesões de teses com seu auditório. Essa negociação constante visa à concretização do acordo, inclusive quando esse debatedor mostra-se preocupado com o público (*pathos*) para que o valor da confiança possa ser o que determina o melhor candidato à presidência.

Assim, os brasileiros poderiam voltar a ter confiança com a vinda de um novo presidente que traria consigo empregos e o crescimento do país. Nesse ínterim, o Retor B seria representado como o candidato que o povo precisava para superar a crise em que o país se encontrava, de acordo com a sua exposição. Tudo isso foi utilizado como alicerce para o **argumento de essência-ação**, dado que tudo que faz menção à confiança estaria associado às ações de RB. Dessa maneira, há uma coexistência entre a essência (de um político confiante) e a ação (projetos futuros para melhoria do país e a geração de empregos).

De acordo com as pontuações do Retor B, o país estava em uma situação econômica complicada, e os brasileiros precisavam reestabelecer a confiança. Esse fator confiança está amalgamado com as ações do candidato de situação. Logo, infere-se que as pessoas (público/eleitores) pararam de confiar no retor adversário (RA). Essa confiança servirá para nutrir o *ethos* do Retor B, que agrega ainda mais virtudes à sua imagem retórica.

Os elementos não verbais endossam essa atribuição de confiança à imagem retórica do Retor B, principalmente quando insere, ao término da sua exposição, um gesto regulador demonstrado a seguir:

Figura 33. Captura 25C- RB- (17:32)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com esse comportamento cinestésico, a postura e o gesto do Retor B estão em articulação para representar a mensagem regulatória na interação, visto que encerra suas argumentações e, ainda, alude novamente à confiança - ilustrada pela junção das mãos com os dedos entrelaçados. Essas categorias, em conjunto com a postura ereta de RB, aludem à **confiança** que esse retor demonstra possuir durante sua exposição retórica, sendo uma virtude para o *ethos*, como destaca Fiorin (2015). Dessa forma, os gestos reguladores pretendem amarrar o que foi dito, o que gera a regulação das interações, como descrevem Richmond, McCroskey e Hickson (2012).

Além desses procedimentos retóricos e conversacionais, há o uso intenso de perguntas retóricas ao término da tréplica. Para Gomes Jr. (2008), essas perguntas não exigem um pedido de resposta. Com base nisso, o Retor B assim questiona o retor adversário (RA): “por que que a indústria o está demitindo cem pessoas por dia... apenas no estado de São Paulo? por que que os empregos... industriais foram embora do Brasil? por que a nossa indústria está sucateada?”. Essas indagações não puderam ser respondidas pelo debatedor oponente por dois motivos: tais perguntas surgiram em uma tréplica, isto é, no fim de uma rodada de perguntas; e também, o

Retor B iria iniciar uma nova rodada com a pergunta inicial, o que impedia a participação (resposta) do retor adversário (RA).

Dessa maneira, reduzir o outro ao silêncio promove uma espécie de aceitação geral. O telespectador percebe esse silenciamento do outro e pode aceitar o acordo retórico que foi construído pelo Retor B. Em razão disso, muitos elementos não verbais demonstram certa insatisfação e incômodo no momento em que os candidatos cedem seus turnos e aguardam para que o outro argumente. O silêncio do outro foi utilizado nesse momento como recurso argumentativo em favor do discurso de RB.

Os aspectos não verbais também emanaram durante a continuidade de perguntas retóricas proferidas pelo Retor B. Assim em: “o que o seu governo vai fazer... para que o Brasil volte a crescer? saia da **lanterna do crescimento** na nossa região?/.../” o Retor B faz uso de uma grande metáfora do futebol⁷⁵, indicando que o país está nas últimas posições do *ranking*, se comparado com outros países da região. Essa declaração faz parte da sequência de perguntas retóricas, que como fora observado - reduzem o retor adversário (RA) ao silêncio.

Diante disso, o gesto ilustrador de caráter intencional associa um aspecto cultural (times lanternas que estão nos últimos lugares) com um movimento de mãos representado a seguir:

Figura 34. Captura 24A- RB- (17:10)



⁷⁵ No futebol, os times lanternas estão em zona de rebaixamento ou nas últimas colocações em uma competição.

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com esse comportamento não verbal, o Retor B evoca que algo que está para trás deve ser superado. Por isso, ele posiciona suas mãos para o lado esquerdo do seu corpo guiando com elas a ideia do que deve estar atrás (na lanterna). Esse espaço vazio nas mãos do debatedor pode ser compreendido como o próprio país, que ficou para trás no crescimento econômico, de acordo com as pontuações de RB. Nessa captura nota-se, mais uma vez, como os gestos ilustrativos possuem um poder simbólico e, até, didático para representar objetos ou ideias, o que concorda com os conceitos de Knapp e Hall (1999), ao descreverem as funções dos gestos relacionados à fala.

Há, também, no plano de fundo desses atos não verbais uma vinculação retórica, porque o ilustrador denota inferioridade de algo (país ficou para trás), e isso tem uma relação direta com o **lugar de ordem**, que novamente está invertido para atender as metas persuasivas do Retor B. Diante disso, esse retor busca arrematar a persuasão do seu público (auditório televisivo), já que ele pretende angariar a **credibilidade** para mudar esse cenário de crescimento econômico. Tudo isso servirá positivamente para agregar **confiança** a sua imagem retórica (*ethos* do Retor B).

5.5 Análise 5

Os fragmentos seguintes e as respectivas capturas apresentam discussões sobre a inflação e sua relação com o desemprego no Brasil no ano de 2014. Nessa quarta rodada de perguntas entre os candidatos, a pauta econômica serviu para expor as propostas de governo de cada um dos retores, bem como as suas imagens retóricas (*ethos*). Nesse momento interativo, algumas ações anteriores dos candidatos, como atuações e escolhas no cenário econômico puderam ser elencadas como argumentos e outras categorias retóricas.

Nesse recorte, há o uso de fatos sociais como: a menor taxa de desemprego da história em 2014 (5% por cento)⁷⁶ e o controle da meta inflacionária⁷⁷ para esse ano em questão. Outros dados elencados nas exposições dos retores também foram considerados como **fatos** e, outros, **presunções**. Contudo, ambos organizaram o acordo retórico dos candidatos, como destacam Mateus (2018) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

A seguir, estão disponíveis as transcrições do início da quarta rodada do debate, com o registro da pergunta do Retor B e a respectiva resposta do Retor A.

00:17:36

4ª RODADA

PERGUNTA

RB - candidata... vamos falar de mais um tema... extremamente importante para todos os brasileiros... inflação... a senhora disse... literalmente... nos nossos últimos dois encontros... de que a inflação está sob controle...o primeiro deles de que... a inflação está sob controle... no primeiro -- no último encontro... do primeiro turno... depois... me disse -- disse ah de forma textual... que eu fiz questão de anotar aqui... no último debate... "tenho certeza... que a inflação está... sob... controle..." e disse mais... disse que... "se nós baixarmos a inflação para três por cento..." que é o objetivo do meu governo... "isso iria gerar um enorme desemprego no país..." por que candidata... isso não acontece em países vizinhos nossos? eu cito exemplo do Chile... poderia... citar outros... que consegue crescer... bem mais do que o Brasil... controlando... a sua... infração... onde está o erro... candidata?

00:18:31

00:18:32

RESPOSTA

RA - eu estou... estarecida com o fato candidato... que o senhor não sabe que nós temos... uma das menores taxas de desemprego da história... cinco por cento... o senhor pode se esforçar bastante... mas jamais vai conseguir... tirar de nós o fato... que:: nós temos CINCO por cento de desemprego... a menor taxa de toda a história... o meu governo... candidato... ao contrário do seu... criou cinco milhões e seiscentos... MIL empregos no Brasil inteiro... isso são dados oficiais... candidato... não adianta... porque todo mundo sabe que eles são oficiais... agora candidato... qual é... o problema... da nossa divergência... em relação a inflação? eu... tenho... um compromisso de combater... a inflação de forma drástica e sistemática... a inflação não está... descontrolada... como quer vocês... até porque vocês jogam no quanto pior melhor... eu tenho cer::teza que a inflação está sob controle... e ela... está é... inteiramente controlada... e... isto é inequívoco... agora candidato... em alguns momentos você tem flutuações... mais as a os preços voltam... para os patamares... que devem ficar... EU considero... muito grave a proposta... de três por cento de taxa de inflação... porque vai r:epetir a VELHA história de sempre... pra ter três por cento de inflação... o senhor vai... triplicar o desemprego... ele vai pra quinze por cento... o senhor vai elevar a taxa de juros... como já fizeram antes... a vinte e cinco por cento... porque esse... é o receituário... o cozinheiro é o mesmo... A... F... a receita é a mesma... recessão recessão recessão... e... o resultado... é o mesmo...

⁷⁶ Em 2014 a taxa de desemprego média no Brasil foi 4,8 %, conforme pesquisas do IBGE. Disponível em: <<https://g1.globo.com/jornal-da-globo/noticia/2015/01/brasil-encerra-2014-com-menor-taxa-de-desemprego-ja-registrada.html>> Acesso em: 09 de agosto de 2022.

⁷⁷ A inflação em 2014, medida pelo IPCA, registrou a marca de 6,41 por cento, o que atendia a meta anual estabelecida pelo governo federal. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2015-01/inflacao-oficial-fechou-2014-em-641-abaixo-da-meta-oficial>> Acesso em: 09 de agosto de 2022.

desemprego... arrocho salarial... e altas taxas de juro... a quem serve isso? ao povo brasileiro é que não é...
00:20:36

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Anterior à descrição dos aspectos retórico-conversacionais mais específicos, cabe destacar a dinâmica retórica de produção desse intercâmbio argumentativo. Assim, a suposta **motivação** dessa discussão e das anteriores sempre pode ser entendida como a conquista do voto dos eleitores indecisos. Contudo, ao restringir este recorte de fala argumentativa, nota-se que o retor que demonstra domínio sobre as pautas econômicas de um país será uma escolha útil para o crescimento da nação e melhoria em outras áreas, como: saúde, educação, emprego e renda.

Diante disso, temas como inflação e emprego/desemprego aludem às necessidades reais do auditório em questão, constituído por telespectadores que votam nos candidatos e, realmente, precisam de um país que possibilite o seu bem-estar social. Com essa visão, o público ou **leitor** dessas pautas está bem caracterizado como sendo muito mais que o simples telespectador, mas o cidadão que ainda tem dúvidas sobre a sua escolha no que diz respeito ao candidato à presidência do país em 2014.

Os assuntos na **exposição** desses retores evocam vários outros públicos, como políticos de outros partidos, economistas, jornalistas, empresários, trabalhadores formais e informais, entre outros que precisam acompanhar as oscilações do mercado e da economia do país como um todo. Em razão disso, os Retores A e B (autores desse momento retórico) agregam diferentes discursos que possam gerar adesão de um auditório universal, porém discutem temas polêmicos de modo gradual, como se observa na díade desta análise.

No que concerne aos aspectos retóricos, o Retor B combina dois argumentos fundados na estrutura do real: o argumento de **autoridade** e o argumento de **direção**. Além desses argumentos, há a presença do argumento de **incompatibilidade** e sua vinculação para gerar o argumento do **antimodelo** de modo implícito e subjetivo. Essas categorias retóricas foram projetadas discursivamente pelo Retor B no mesmo momento em que desconstruiu a imagem retórica (**ethos**) do seu concorrente à

presidência da república (Retor A).

A menção a um terceiro é a base do argumento de autoridade. Por isso, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) consideram que esse argumento é uma técnica indispensável. Surge nas argumentações do Retor B quando cita textualmente a fala anterior do candidato adversário (RA), observado em: “me disse -- disse ah de forma textual... que eu fiz questão de anotar aqui... no último debate... "tenho certeza... que a inflação está... sob... controle...".”

Dessa maneira, citar o retor concorrente para defender outros interesses e seus argumentos aparenta ser uma estratégia efetiva de persuasão, principalmente porque o Retor B pretende invalidar essa suposta autoridade em um momento imediatamente posterior. Entretanto, antes de concretizar a sua incompatibilidade, RB faz uso do argumento de direção que será descrito a seguir.

Esse argumento fundado na estrutura do real apresenta causas e consequências de maneira indutiva. Assim, aceitar determinado meio para chegar a determinado fim é algo não aceitável/útil. Por isso, quando o Retor B, ao mencionar, com tom questionador, as palavras de RA, relata: “se nós baixarmos a inflação para três por cento/.../ isso iria gerar um enorme desemprego no país...” instaura o **argumento de direção**, visto que, na concepção de RA, baixar a inflação - ato de governo (meio), poderia gerar uma consequência (fim) nociva à população: desemprego.

Nesse enquadre, o argumento de direção permite negar o primeiro ato para impedir que outros possam surgir em cadeia (consequência do primeiro). Contudo, o Retor B introduz esse argumento com a grande meta de contestá-lo com uma comparação entre as realidades de outros países com o contexto nacional. Diante disso, surgem os outros dois argumentos que invalidam as afirmações de RA, no entendimento do Retor B.

Essa dupla é formada pelo argumento quase-lógico da **incompatibilidade** e pelo argumento que fundamenta a estrutura do real, muito comum em debates políticos, denominado de argumento do **antimodelo**. Esses argumentos atuam sobre as características do **ethos** retórico desses debatedores. O primeiro argumento está

presente por meio de um dos questionamentos do Retor B, descrito em: “por que candidata... isso não acontece em países vizinhos nossos? eu cito exemplo do Chile... poderia... citar outros... que consegue crescer... bem mais do que o Brasil... controlando... a sua... inflação...”.

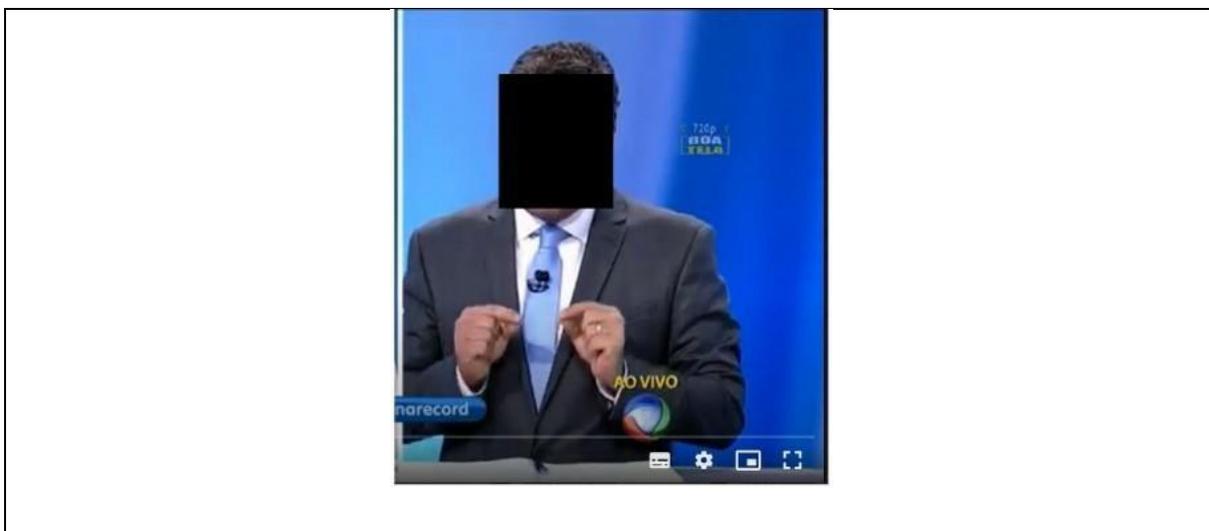
Com essas afirmações, o Retor B sugere que outros países tiveram um desempenho superior ao Brasil no controle da inflação e também no seu crescimento econômico. Constatar essas informações faz com que, em uma escala comparativa, o país (governado pelo Retor A) não cresceu como poderia, o que infere um problema de gestão, logo, afetando a imagem retórica do Retor A. A incompatibilidade está presente na relação entre as afirmações do Retor A (citadas no início da pergunta de RB) e esses fatos sobre o crescimento de outros países, como o Chile, põem em dúvida a **credibilidade** do *ethos* do Retor A, no que diz respeito ao aspecto econômico.

O argumento de antimodelo está implícito nos momentos finais da pergunta do Retor B, visto que insinua que o país não cresceu como deveria e que o representante do poder executivo (RA) é responsável por essa falha econômica (erro). Assim, o antimodelo, como defendem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Reboul (2004) estabelece aquilo/aquele que não deve ser imitado. Dessa maneira, quando o Retor B enuncia: “onde está o erro... candidata?”, aflora o antimodelo sobre a imagem retórica do Retor A (candidato à reeleição). Com isso, essa pergunta retórica sobre o erro (de gestão) valida a incompatibilidade e instaura o antimodelo que o público não deve imitar, muito menos (re)eleger.

Há, em virtude desses recursos retóricos, o reforço à imagem retórica do Retor B, uma vez que, a cada ataque à face adversária (RA), esse retor engrandece o seu caráter e valor provável de sua imagem retórica. Além disso, o seu discurso faz essa busca constante pela valorização dessa imagem. Esse ato está presente em: “baixarmos a inflação para três por cento.../.../ que é o objetivo do meu governo”, visto que esse retor agrega essas propostas futuras como meios para conquistar a confiança do seu público (auditório televisivo).

Durante os atos retóricos de RB, notaram-se dois comportamentos não verbais significativos. O primeiro deles é um gesto batuta, disponível a seguir:

Figura 35. Captura 26C- RB- (18:07)



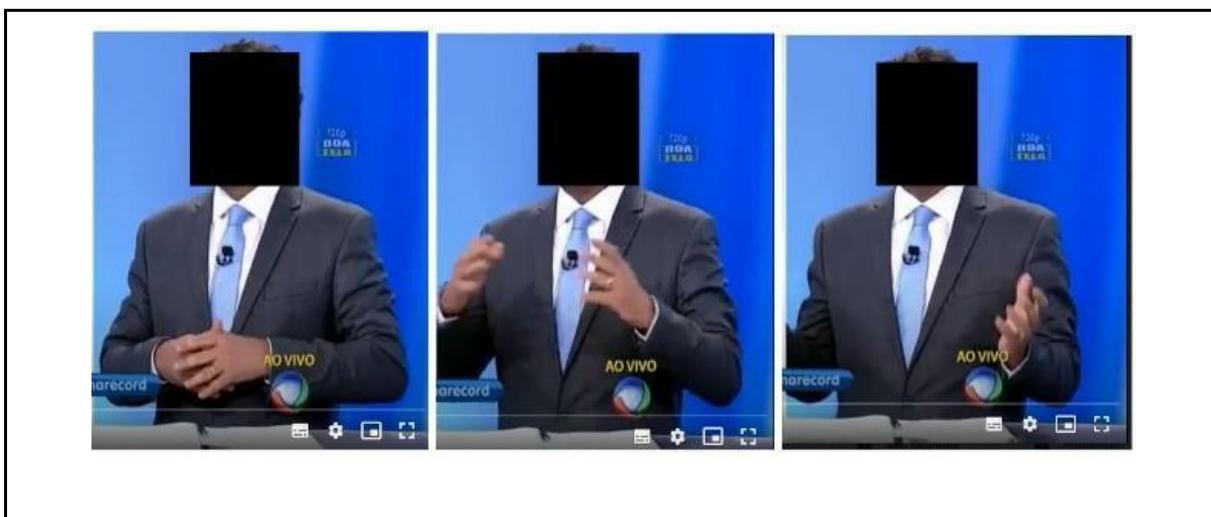
Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse gesto batuta foi configurado no exato momento em que o Retor B enunciava: "**tenho certeza...** que a inflação está... sob... controle...". A natureza ilustrativa desse comportamento não verbal é percebida claramente ao associar essa ação não verbal com a ideia/discurso de confirmação ou certeza de algo, como fora destacado na transcrição anterior. Dessa maneira, os gestos ilustradores como esse estão em sincronia com o discurso verbal e uma de suas funções é clarificar/demonstrar o que está sendo enunciado, como pontuam Richmond, McCroskey e Hickson (2012).

A ênfase promovida pelo gesto batuta contribui para eficácia persuasiva da citação do discurso de outrem (RA). Dessa maneira, ao confirmar o grau de certeza que o candidato concorrente tinha sobre o que afirmava, a refutação posterior terá mais êxito. Assim, esse gesto batuta, produzido pelo Retor B, ao fazer uso do argumento de autoridade, aludindo à fala do Retor A em outros debates, está conectado com o fazer retórico e com a intenção persuasiva daquele retor. Dessa maneira, elementos verbais, não verbais e retóricos estão em harmonia para o empreendimento persuasivo desse debate televisivo.

Essa orquestração de categorias retórico-conversacionais também foi demonstrada no segundo comportamento não verbal significativo da interação do Retor B, representada a seguir:

Figura 36. Captura 27A- Sequencial - RB- (18:18)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com os movimentos em sequência, o Retor B ilustra uma ideia de quantidade ao pronunciar: “isso iria gerar um **enorme** desemprego no país...”. Nessa interação, nota-se um comportamento cinésico, com uso da gestualidade, para ilustrar algo relacionado à fala. Com a ideia do enorme desemprego, ilustrado com seus atos não verbais, o Retor B acentua a sua argumentação. Isso revela uma das funções dos elementos não verbais, estudadas por Richmond, McCroskey e Hickson (2012), colocadas em uso efetivo para uma ação na língua (persuasão).

Ao fazer a movimentação das suas mãos, do centro para os lados, simulando ampliação/expansão, o Retor B anuncia a consequência prejudicial descrita no argumento de direção, ora explicado. O desemprego enorme é a consequência nociva que a redução da inflação poderia gerar, conforme defendia RA, porém o Retor B refuta tal posicionamento e garante que isso não iria ocorrer caso ele governasse o país, como descrito em: “baixarmos a inflação para três por cento /.../ que é o objetivo do meu governo”.

O Retor A, por sua vez, durante a resposta aos questionamentos do Retor B, apresenta significativos comportamentos não verbais com o amparo de quatro

recursos retóricos: argumento **pragmático**, lugar de **quantidade**, formação de valores do **ethos** e negociação com o **pathos**.

O argumento pragmático esteve presente quando esse retor alude às ações passadas do partido do Retor B e expõe: “porque vai r:epetir a VELHA história de sempre... pra ter três por cento de inflação... o senhor vai... triplicar o desemprego... ele vai pra quinze por cento... **o senhor vai elevar a taxa de juros... como já fizeram antes...** a vinte e cinco por cento...”. Com essas informações em destaque, o argumento pragmático realmente se instaura ao considerar atos em sucessão como sendo comuns de certos grupos (partidos) e pessoas. Assim, um argumento que está fundado na estrutura do real, como esse, requer a confiança do público sobre a continuidade de ações rotineiras, como pontuam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Em razão disso, o Retor A alerta os eleitores sobre os eventuais perigos que as ações do partido do Retor B poderiam causar, como fizeram em outros tempos, conforme descreve RA. Por isso, o argumento pragmático tem uma base histórica para apontar acontecimentos futuros que podem ser favoráveis ou desfavoráveis. No caso em questão, quando RA alude a uma taxa de juros de vinte e cinco por cento, assusta os eleitores com essa possibilidade nociva relacionada às ações futuras do Retor B e/ou do seu partido.

Outros recursos retóricos estão associados a este primeiro argumento observado nas enunciações de RA, como a **metáfora**⁷⁸: “a receita é a mesma...”, **repetição** com argumentatividade em: “recessão recessão recessão...” e a negociação com o **pathos**, presente em: “a quem serve isso? ao povo brasileiro é que não é...”. Essas categorias complementam a formação argumentativa desse momento de exposição do Retor A. Além disso, com a vinculação dos recursos não verbais com os verbais, a persuasão apresenta-se mais dinâmica e efetiva.

A título de exemplificação sobre essa conexão entre elementos retóricos e não verbais, têm-se as manifestações não verbais ilustrativas, ao enumerar ações nocivas ao público, como é o caso de: “recessão recessão recessão...”, apresentada a seguir:

⁷⁸ É uma figura retórica “em que se estabelece uma compatibilidade predicativa por similaridade [...] e tem valor argumentativo muito forte.” (FIORIN, 2014, p. 34).

Figura 37. Captura 30B- RA- (20:23)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Essa enumeração anuncia mais um recurso retórico: o **lugar de quantidade**. Esse lugar retórico está presente nas argumentações que priorizam os dados numéricos e a regra do “quanto maior a quantidade, melhor será” prevalece sobre as demais. O Retor A introduz a argumentação pelo lugar da quantidade em vários pontos da sua resposta, como registrado a seguir:

RA- nós temos... uma das menores taxas de desemprego da história... **cinco por cento**... /.../ nós temos **CINCO por cento** de desemprego... a menor taxa de toda a história... /.../ . o meu governo... /.../ criou **cinco milhões e seiscentos... MIL** empregos/.../ o senhor vai... **triplicar** o desemprego... ele vai pra **quinze por cento**... o senhor vai elevar a taxa de juros... como já fizeram antes... a **vinte e cinco por cento**.../.../

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

A simplicidade da argumentação pelo lugar de quantidade está totalmente alinhada com o público do debate político televisivo. Afinal, ao encaminhar a sua argumentação para o auditório universal, os retores apontam de modo objetivo como suas ações são numericamente superiores às do seu adversário. Dessa maneira, o lugar de quantidade é facilmente assimilado pelo público, visto que evocar os dados expressivos de ações governamentais é aludir ao êxito de um governo, logo faz referência ao próprio *ethos* do Retor A.

Essa aparente simplicidade do lugar retórico da quantidade não desconsidera seu poder em albergar vários outros recursos retóricos, uma vez que esse lugar é um grande espaço para tipos de argumentos e outras ferramentas retóricas que lidam

com os números e as comparações, tais como o argumento da regra de justiça, da divisão do todo em partes, o desperdício, superação, direção, comparação, entre outros que acionam esse *lócus* retórico, compreendido como *topoi* para Aristóteles (2011).

No âmbito do acordo retórico, cabe salientar novamente que a exposição do Retor A está fundada em fatos sociais, como a criação de empregos e a diminuição das taxas de desemprego, informadas nas transcrições anteriores. Após essa validação do acordo retórico por meio desses fatos, o Retor A faz alguns ataques à imagem retórica do seu adversário, ao mesmo tempo em que negocia mais valores privilegiados pelo *pathos*, ao apontar as possíveis ações danosas que RB poderia cometer caso insistisse no projeto econômico de deixar a inflação a três por cento naquele ano de 2014.

Essa mudança nas questões econômicas também está descrita em: “a inflação não está... descontrolada... como quer vocês... até porque vocês jogam no quanto pior melhor...”. Nesse excerto, nota-se uma depreciação da imagem de RB, justamente porque esse retor, com essas metas, pretende descontrolar a inflação e ainda joga “no quanto pior, melhor”, como afirma RA. Além disso, há uma caracterização do *ethos* do Retor B como sendo aquele candidato que iria gerar problemas financeiros, uma vez que recessão, desemprego, salários baixos, juro alto estariam alinhados com essa imagem retórica de RB, o que é evidenciado em: “o cozinheiro é o mesmo... A. ... F. ... a receita é a mesma... recessão recessão recessão... e... o resultado... é o mesmo... desemprego... arrocho salarial... e altas taxas de juro... a quem serve isso? ao povo brasileiro é que não é...”.

Diante dessas afirmações, o Retor A negociou quais valores o público deveria defender e quais teriam que evitar. Desse modo, somente quem combate a inflação com racionalidade e não repete erros do passado estaria mais bem capacitado para enfrentar as pautas econômicas do país. Por isso, o juro alto, o desemprego e o arrocho salarial estariam associados à imagem de RB, o que determina que o contrário disso são valores primordiais para o Retor A. Assim, esse retor efetiva o seu acordo retórico e garante a promoção de sua imagem retórica.

Os aspectos não verbais acionados pelo Retor A partem de gestos

adaptadores (durante a espera do turno), da **postura** (inclinação para a frente), **ilustradores** e **emblemáticos**. Todas essas ações não verbais estão concatenadas com o discurso retórico em processo. Por isso, algumas categorias retóricas ora explicadas serão retomadas nesta análise do comportamento não verbal, o que valida mais uma vez a interação entre esses dois aspectos da linguagem argumentativa.

O primeiro movimento não verbal significativo produzido pelo Retor A, nos termos de Richmond, McCroskey e Hickson (2012), é compreendido como um gesto adaptador. Esses adaptadores estão no campo cinestésico e atuam como reação a situações estressantes, de modo que são considerados como gestos não intencionais (KNAPP; HALL, 1999). Foram verificadas duas ocorrências desses gestos adaptadores, como constam a seguir:

Figura 38. Captura 26A- RA-RB (17:46)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Figura 39. Captura 26B- RA-RB (17:56)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Na captura 26A, notaram-se outros elementos significativos além do gesto adaptador focado em objeto produzido pelo Retor A. Exemplo disso é o arqueamento de sobrancelhas e a contração da boca que apontam para uma reação **afetiva** de desagrado. Assim, ao observar outros aspectos do rosto dos participantes e, neste caso, dividir a análise dos elementos superiores (face) e inferiores (mãos e braços), nota-se que os superiores se enquadram mais como afetivos, visto que revela o estado emotivo do seu produtor, como ressaltam Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Contudo, este trabalho, por questões metodológicas, não enfatiza os elementos da face dos participantes. Além disso, o que domina realmente são os adaptadores em sequência, uma vez que demarcam ainda mais o desinteresse ou o incômodo do Retor A durante a exposição do retor adversário (RB).

Esse gesto adaptador é focado em objeto porque não há ênfase no corpo do Retor A, mas sim na manipulação de um objeto (folhear papéis na bancada/púlpito). Essa manipulação de objetos é complementada com o olhar para a direção contrária à do Retor B, indicando mais reações emotivas não intencionais, porém muito significativas para as questões argumentativas em jogo. Em consequência disso, essas ações simbolizam também discordância dos fatos enunciados pelo Retor B, como fora demonstrado pelos aspectos retóricos ora analisados.

A captura 26B, por sua vez, configura mais uma ação não verbal do Retor A

que denota desinteresse pelo discurso do outro retor (RB). Assim, esse gesto adaptador, ao manipular uma caneta (focado em objetos), explicado por Richmond, McCroskey e Hickson (2012), demonstra mais uma vez desagrado pelo momento de fala do debatedor oponente. Isso ocorre porque, mesmo durante a formulação de uma pergunta, há várias investidas ao *ethos* do outro debatedor. Por isso, essas ações não verbais estavam presentes no momento em que o Retor B afirmava:

CAPTURA 26A- RB - vamos falar de mais um tema... extremamente importante para todos os brasileiros... **inflação**... /.../
CAPTURA 26B - RB - a senhora disse... literalmente... nos nossos últimos dois encontros... de que a **inflação** está sob controle.../.../

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com esse vínculo entre texto e imagem, nota-se como o termo inflação faz referência direta ao governo/*ethos*/caráter do Retor A (que escuta a pergunta). Desse modo, os gestos adaptadores demonstram reações não verbais de incômodo de RA aos ataques feitos pelo Retor B à sua imagem retórica. Além disso, como fora observado nos elementos retóricos, o Retor B faz uso dessa menção ao discurso de RA para construir o argumento de incompatibilidade e o antimodelo, justamente para invalidar as afirmações de RA. De modo simplório, o Retor B pretende revelar uma falta de credibilidade nas ações e afirmações de RA, uma vez que, em sua concepção e do auditório previsto por RB, a inflação não estava controlada, logo o Retor A não fez o que de fato afirmou.

O próximo comportamento não verbal demonstra a ação da **postura** para enfatizar a mensagem persuasiva. Essa ação não verbal ocorre com a inclinação do tronco do Retor A para a frente no momento em que enuncia: “isso são dados **oficiais**... candidato... não adianta... porque todo mundo sabe que eles são oficiais...”. Assim, esse retor reforça sua argumentação ao inclinar seu corpo para a frente ao ratificar a fonte dos seus dados, o que alude aos fatos divulgados pela mídia naquele mesmo ano (2014). Essa é, portanto, uma resposta ao argumento de incompatibilidade produzido pelo retor adversário (RB) que aparece relacionada com um aspecto não verbal representado a seguir:

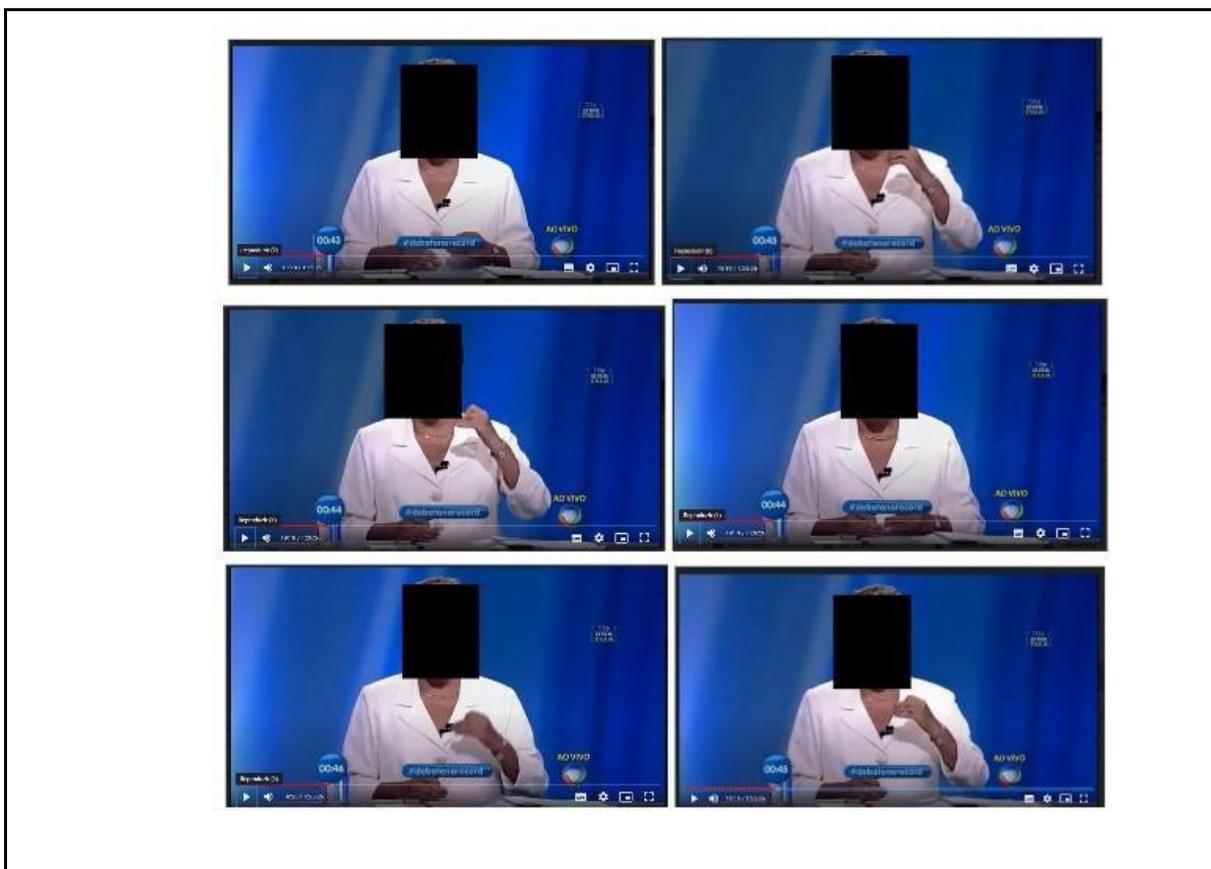
Figura 40. Captura 27B - RA - (19:04)

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Essa categoria não verbal está inclusa na mesma área dos comportamentos cinestésicos, para Knapp e Hall (1999). Entretanto, a inclinação do corpo para frente evoca um ato de postura, sendo assim, ela pertence a essa subárea dos estudos não verbais. Dessa maneira, a postura irá determinar o envolvimento do falante com o interlocutor. No caso em questão, o Retor A pretende realçar suas argumentações e confirmar que os dados informados em outro debate são confiáveis (oficiais) e que não pode restar contestação por parte de RB.

Diante desse ato não verbal e verbal, o público poderia perceber que, de fato, o Retor A estava envolvido com a temática e isso necessitava de mais alguma pista, além da exposição verbal, para comprovar as suas afirmações sobre o controle da inflação. Ainda sobre essa segurança quanto à precisão dos dados, a seguir será apresentada mais uma captura que ilustra a certeza do Retor A sobre o controle da inflação no Brasil em 2014.

Figura 41. Captura 27C- Sequencial – RA - (19:19)



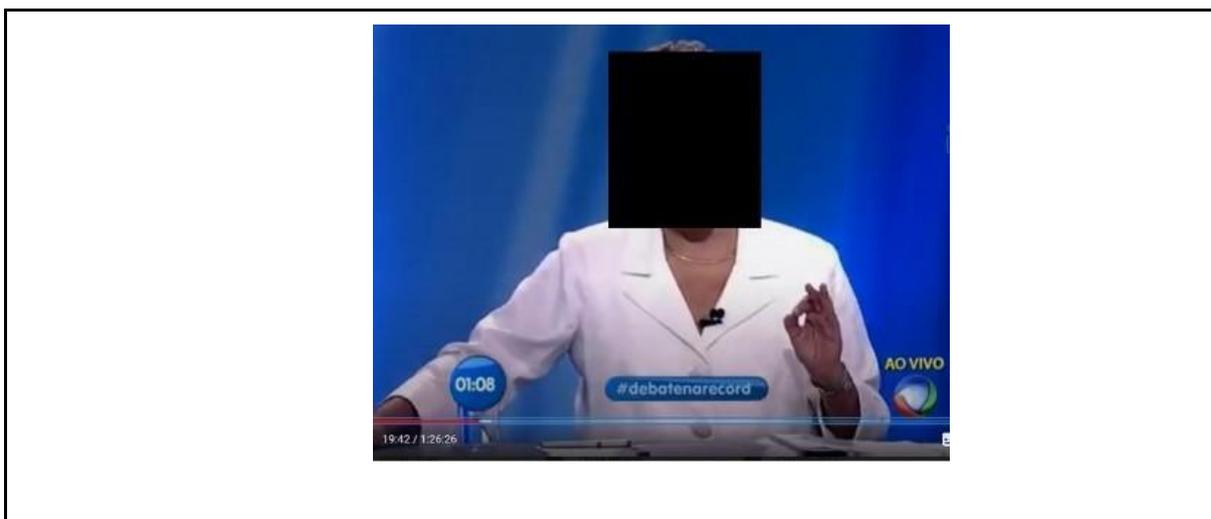
Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Este gesto ilustrador do tipo **batuta** foi produzido no mesmo momento em que o Retor A afirmava: “eu... tenho... um compromisso de combater... a **inflação** de forma drástica... e sistemática...”. Cabe salientar que esse último gesto é ilustrador, porque tem uma relação de congruência com a fala e, também, busca enfatizar as informações verbais. Além disso, esse ato não verbal é enquadrado como gesto batuta porque a acentuação no termos “combater”, “inflação”, “drástica” e “sistemática” acontecem como em uma ópera, na qual o maestro (retor) orchestra as ações dos discursos (*logos*) ou instrumentos.

As batidas com a mão esquerda harmonizam o discurso do Retor A, o que promove a credibilidade do seu *ethos*. Ao mesmo tempo, essa mesma mão assume a função de batuta do regente do discurso persuasivo (RA). Dessa maneira, os gestos ilustradores não apenas remetem ao dito, mas também complementam e argumentam sobre essa informação verbal.

Ainda sobre esse caráter argumentativo dos elementos não verbais ilustradores, há, a seguir, duas ocorrências significativas desses gestos de modo a contra-argumentar com as afirmações do Retor B e confirmar o argumento pragmático produzido pelo Retor A, que induz o público para a desconfiança nas ações futuras do Retor B. Assim, há mais dois gestos ilustradores nas capturas seguintes:

Figura 42. Captura 28B – RA - (19:42)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Figura 43. Captura 30A – RA - (20:18)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O primeiro gesto ilustrador, presente na captura 28B, faz referência ao fato social defendido pelo Retor A (controle da inflação). Esse retor enuncia: “a inflação está sob controle... e ela... está é... inteiramente controlada... e... isto é **inequívoco**...”

e configura o gesto exatamente durante a pronúncia da palavra em destaque. Assim, essa certeza do fato reforça a sua defesa e valida suas afirmações dos debates anteriores. Dessa maneira, um gesto ilustrador com o uso das mãos em pinça denotam certeza e assertividade em relação ao que enuncia, pelo que fora demonstrado na presente captura.

O outro comportamento não verbal ilustrativo, retratado na captura 30A, representa a metáfora sobre o provável produtor da inflação, aos moldes do Retor B. Assim em: “esse... é o receituário... **o cozinheiro é o mesmo...** A. ... F. ... a receita é a mesma...” o gesto ilustrativo faz referência ao cozinheiro da inflação (A. F), o que sugere a impossibilidade de mudança e confirma o argumento pragmático produzido pelo Retor A. Desse modo, as ações futuras do Retor B serão as mesmas do passado, uma vez que seu partido repete projetos econômicos semelhantes e que podem gerar desemprego, conforme relatou o Retor A.

Os gestos emblemáticos também foram utilizados de maneira efetiva nesse momento argumentativo. A seguir há a manifestação de um desses gestos:

Figura 44. Captura 31A – RA - (20:35)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Nessa captura, o Retor A usa simbolicamente uma negação, que possui valor culturalmente compartilhado, ao enunciar sua resposta sobre a serventia das consequências da recessão, arrocho salarial, desemprego e altas taxas de juros geradas pela propostas de inflação a três por cento sugeridas pelo Retor B. Assim,

em: “a quem serve isso? ao povo brasileiro é que **não** é...” RA introduz a resposta a sua pergunta retórica, negocia com seu *pathos* e configura um ato verbal que traduz imageticamente o “não” de seu discurso.

Dessa maneira, os emblemas são facilmente compreendidos pelo auditório universal e aludem a noções amplas como a que fora descrita. Essa ênfase promovida pelo movimento não verbal emblemático confirma a discordância de opiniões e teses entre o Retor A e o Retor B, colocando em prática o contraditório, isto é, o discurso de natureza retórica.

Com essa coesão entre verbais, não verbais e atos retóricos, comprova-se a hipótese que, de fato, os elementos não verbais sinalizam os retóricos, e essa relação pode ocorrer também de maneira inversa. A análise seguinte registra um dos últimos momentos da exposição dos Retores A e B e nela há todo um investimento para persuadir o público (auditório) por meio de sofisticados recursos retórico-conversacionais.

5.6 Análise 6

A pauta em questão nesta sexta análise é a criação do Pronatec. Nas transcrições, os debatedores alegam que a gênese do Pronatec foi importante para o Brasil. O Retor A destaca em sua pergunta que esse programa surgiu para superar a proibição de construir as escolas técnicas feita pelo partido de RB e menciona a quantidade expressiva de escolas técnicas criadas no governo de RA. Por fim, o Retor A faz a pergunta para o Retor B, solicitando a apreciação dele sobre o referido programa de formação técnica.

O Retor B, por seu turno, ironiza o posicionamento de RA e alega que esse retor desconhece a lei sobre as escolas técnicas e a parceria com o Sistema S. Além disso, o Retor B afirma que o Pronatec é inspirado em outros programas como PEPs (MG)⁷⁹ e as ETECs (SP)⁸⁰. Assim, RB encerra seu turno questionando sobre o

⁷⁹ Programa de Educação Profissional de Minas Gerais.

⁸⁰ Escolas Técnicas Estaduais de São Paulo.

descontrole da gestão do Pronatec pelo governo vigente (RA). A transcrição desse momento argumentativo está disponível a seguir:

01:00:39

PERGUNTA

RA - per::feitamente... eu vou perguntar... sobre um progra::ma candidato... que eu tenho... uma GRANDE... mas uma ime::nso **orgulho** de ter feito... que é o prona Pronatec... o Pronatec candidato... ele... é um programa que... foi introduzi::do... no Brasil... porque nós tivemos condições para fazer... por quê? porque vocês proibi::ram... o Governo Federal de construir... escolas técnicas... aí o governo do presidente L. foi... e r::evogou essa proibição... com ISSO... o governo do presidente L. conseguiu duzentos e catorze eh escolas técnicas... e eu construí... duzentos e oito.. no total de quatrocentos e vinte e dua... vinte e duas... foi com ba::se nisso que nós fizemos o Pronatec... o que o senhor acha do Pronatec?

01:01:31

RESPOSTA

RB - candidata... será que alguém pode acreditar... que algum gove::rno vai proibir a construção de escolas té::cnicas? não é nada di::sso candidata... a senhora não leu a lei... o que estabelecia o governo do presidente F. H. ... é que elas seriam construídas em parceria com esta::dos... com municípios... com organizações não não governamentais... com... o Sistema S... que é exatamente aquilo que acontece ho::je... infelizmente o Pronatec... que é uma bela experiência... não vem sendo administra::do da forma que deveria ser administra::do... os jornais de hoje mostram isso... que as pessoas se matricula... sai... alguns dias depois... mas continua na estatística do seu governo... vamos **manter** o Pronatec... por que ele é importante... e ele é uma inspiração candidata... no PEP em Minas Gerais... que eu não sei se a senhora conhece... ou nas ETECS aqui em São Paulo... que provavelmente... a senhora... conhece... portanto... **melhorar** os programas... **aprimorá-los**... **fiscalizá-los** de forma mais adequa::da... é absolutamente essencial... os PEPS.. programa de ensino profissionalizante de Minas Gerais... talvez a senhora não conhe::ça... a avaliação é MENSAL... se o aluno saiu... ele deixa de estar na estatística... e o esta::do governo... no caso... isso não acontece no Pronatec... deixa de pagar... aquela instituição... as denúncias... que estão nos jornais hoje... mostram exatamente isso... a perda de contro::le... da GESTão... aliás... a perda do controle da gestão... é uma marca... que nós sabemos... ah GRANDE desse governo... o Pronatec... portanto... vai ser aprimora::do candidata... mas nós temos que **ampliar** as ho::ras dos cursos... ter cento e sessenta horas... não adianta... porque... o aluno não aprende o suficien::te... que precisaria... aprender... para enfrentar o mercado de trabalho cada vez mais competi::vo... portanto... não só ESSE programa... outros bons programas... têm que **avançar**... mas falta esse governo... talvez pela marca da da composição... ou da base que... que se constituiu... no seu... entorno... EFICIÊNCIA FOCO... resulta::do... em Minas GeRAIS... to::das as áreas são avaliadas por desempenho... e os servidores recebem o resultado a mais... um valor a mais... se alcançam as metas... pré-estabelecidas... ALGO que por exemplo... já poderia ter acontecido no Governo Federal...

01:03:37

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O primeiro aspecto retórico importante que está em saliência na pergunta do Retor A é o **argumento de comparação**. Esse recurso do *logos* pretende justificar termos/ideias/ações a partir de outros contextos/termos/ações, como discutem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Essa comparação argumentativa está presente em: “vocês proibi::ram... o Governo Federal de construir... escolas técnicas... aí o governo do presidente L. foi... e r::evogou essa proibição... com ISSO... o governo do presidente L. conseguiu duzentos e catorze eh escolas técnicas... e eu construí...

duzentos e oito..”. Os termos da comparação são expressos por ações distintas: as ações do partido de RB (proibiram), as ações do presidente L. (revogou) e as ações do próprio Retor A (construiu).

Essa comparação com três bases deve eleger uma ação prioritária ou a mais importante. Assim, evidentemente, as últimas ações superam a primeira. Em razão disso, o auditório provavelmente notou esse investimento discursivo nas boas ações de RA e, conseqüentemente, nos atos negativos de RB e seu partido, que, supostamente, foram responsáveis por revogar uma ação positiva para a sociedade (criar escolas técnicas). Há, portanto, o fortalecimento do **ethos** do Retor A nesse enlace argumentativo, conforme Fiorin (2015).

Durante a produção desse argumento que fundamenta a estrutura do real, o Retor A fez uso do lugar retórico da quantidade para reforçar essa comparação. Por isso, esse retor expõe os dados numéricos sobre a quantidade de escolas criadas durante o governo de um dos representantes do seu partido e também durante a sua gestão como presidente. Esse lugar de quantidade é realçado no fragmento seguinte: “o governo do presidente L. conseguiu **duzentos e catorze** eh escolas técnicas... e eu construí... **duzentos e oito..** no total de **quatrocentos e** vinte e dua... **vinte e duas...** foi com ba::se nisso que nós fizemos o Pronatec...”. Nesse lugar retórico, os números argumentam em favor da tese. Por isso, o Retor A destaca essas construções de escolas para validar a sua comparação.

Esse retor destacou o lugar de quantidade para apresentar ao público mais virtudes sobre a sua imagem retórica. Tudo isso garante a projeção positiva do seu *ethos* e, simultaneamente, desqualifica o *ethos* de RB, seu concorrente político. Esse conflito de imagens retóricas projetadas pelo *logos* também é realçado com os elementos não verbais, como os gestos **dêiticos**, **ilustradores** e os **sorrisos** com movimentos de **postura**.

Todo o argumento de comparação foi acompanhado desde o seu início por ações não verbais significativas produzidas pelo Retor A. O gesto dêitico, de natureza ilustrativa, realizou uma referência indireta ao partido do Retor B, ao enunciar: “porque **vocês** proibi::ram... o Governo Federal de construir... escolas técnicas...” Desse modo, o referente “vocês” foi representado pelo Retor B, porém faz menção indireta

ao partido desse retor.

Na captura seguinte há o detalhamento dessa realização não verbal congruente com o discurso ora apresentado:

Figura 45. Captura 93B – RA - RB - (1:01:03)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Para Richmond; McCroskey e Hickson (2012), os gestos dêiticos estão intimamente conectados com o discurso verbalizado e estão mais salientes quando evocam termos como “ali”, “eu”, “você” e outros. No trecho em questão, o Retor A alude ao partido de RB, porém direciona suas mãos para o lado esquerdo (mesma direção em que se encontra RB), visto que ele seria um representante médio do seu partido. Nesse momento, o Retor B baixa sua cabeça e anota com sua mão esquerda algumas informações no seu caderno sobre a bancada.

Assim, essa ancoragem produzida por essa ação não verbal de apontar serviu para destacar as ações distintas que foram objeto do argumento de comparação. Com essa intencionalidade, o Retor A continua ilustrando seu discurso com mais atos não verbais, como o **gesto ilustrador** e outro **gesto dêitico**, para distinguir os papéis e ações de cada retor. Esses gestos estão representados a seguir:

Figura 46. Captura 94A – RA - RB - (1:01:13)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Ao utilizar esse ato não verbal, o Retor A direciona seus punhos fechados da mão direita para representar a ação de revogar. Dessa maneira, um dos membros do seu partido revogou uma ação que era nociva ao *pathos*. Esses atos não verbais surgiram no exato momento em que RA enunciava:

RA - o governo do presidente L. foi... e **r::evogou** essa proibição...

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Evidentemente essa é uma ação que supera os atos do retor adversário. Desse modo, o argumento de comparação também foi sustentado pelos atos retórico-conversacionais, uma vez que a validação dessa comparação ocorreu por meio de gesto ilustrador que promove: esclarecimento, complementação e interação com os elementos verbais, como destacam Richmond; McCroskey e Hickson (2012).

Ademais, o Retor A faz uso de um gesto dêitico para promover a sua imagem retórica, como está ilustrado a seguir:

Figura 47. Captura 94B – RA - RB - (1:01:20)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse gesto serve de ancoragem para o argumento de comparação, visto que a ideia de contrastar papéis sociais é a base desse tipo de argumento. Dessa forma, ao enunciar: “e eu construí... duzentos e oito... no total de quatrocentos e vinte e dua... vinte e duas... ((escolas técnicas))”, o Retor A faz uso de mais argumentos que estão inseridos no lugar de quantidade. Mais uma vez, seu *ethos* retórico é desenvolvido por meio de recursos retóricos (argumento de comparação e os lugares da argumentação) e os conversacionais (gestos dêiticos).

Ainda no que concerne aos comportamentos não verbais do Retor A, nota-se que esse retor usa mais dois elementos não verbais situados no campo cinestésico: expressões faciais (sorriso/alegria) e a postura (inclinação para a frente), de modo a persuadir seu telespectador denotando tranquilidade ao questionar seu concorrente à presidência. O sorriso e as inclinações significativas estão presentes na captura seguinte:

Figura 48. Captura 95A – RA - RB - (1:01:30)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Como foram descritos, os elementos não verbais reproduzidos por RA são persuasivos, uma vez que tanto o sorriso quanto as inclinações foram inseridas no momento específico em que há um questionamento para um adversário político e que, provavelmente, esse outro retor (RB) não poderá superar as ações produzidas por RA. Dessa maneira, o argumento de comparação logrará mais efeito justamente por essa coesão entre categorias retóricas, verbais e não verbais.

O sorriso de RA surgiu exatamente quando enunciava: “o que o senhor acha do Pronatec?”. Consequentemente, o Retor A estava seguro de que a inclinação configuraria um maior envolvimento frente o que afirmava. Desse modo, o sorriso de RA, que realça suas emoções, como a alegria (KNAPP; HALL, 1999), juntamente com a mudança na inclinação do seu tronco, confirma que esse retor possui um *ethos* confiante, que foi capaz de fazer escolas técnicas, mesmo diante de um quadro em que o partido do Retor B, supostamente, apoiou uma lei que proibia a construção dessas instituições. Assim, o Retor A sorri diretamente para seu público e aguarda confiante pela réplica de RB.

Esses elementos do campo cinestésico atuam, portanto, em conjunto para ressignificar a mensagem verbal do momento enunciativo em análise. Em razão disso, frequentemente, serão notadas argumentações repletas de elementos não verbais significativos, do mesmo modo que haverá vultosos recursos retóricos. Assim, esse

embate retórico sempre será arena para os argumentos e contra-argumentos produzidos discursivamente pelos retores, seja por meios verbais, seja pelos não verbais.

O Retor B organiza sua contra-argumentação por meio de seis recursos retóricos: argumento do **ridículo**, negociação dos **valores do pathos**, argumento de **definição**, de **superação**, **regra de justiça** e o fortalecimento do seu *ethos*. Todos esses elementos retóricos atuaram em conjunto com os comportamentos não verbais relevantes representados por esse retor.

A argumentação pelo **ridículo** ressalta as incompatibilidades e, muitas vezes, faz uso da ironia para fortalecer a contraposição de opiniões e teses, como frisa Reboul (2004) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Assim, o discurso de RB faz uso desse argumento em: “será que alguém pode acreditar... que algum governo vai proibir a construção de escolas técnicas?... não é nada disso candidata... a senhora não leu a lei...”. Esse argumento possibilita a desconstrução da credibilidade do *ethos* do retor adversário (RA).

Os ataques às imagens retóricas como esses durante a produção argumentativa em um debate são recorrentes, principalmente quando os debatedores almejam projetar as suas imagens em um mesmo ato linguístico. Dessa maneira, enquanto desconstrói a imagem retórica do oponente, o candidato propõe novos caracteres positivos ao seu *ethos*. Por isso, esse ataque discursivo é sempre mediado levando em consideração às predisposições do auditório, isto é, há a formulação do **acordo inconsciente** com esses telespectadores, visto que essas afirmações serão constantemente negociadas e renegociadas pelos debatedores.

O argumento quase-lógico da **definição** será essencial para validação desses acordos com o público. A definição utilizada pelo Retor B é enquadrada como definição condensada, como se verifica em: “Pronatec... por que ele **é importante**... e ele **é uma inspiração** candidata... no PEP em Minas Gerais... que eu não sei se a senhora conhece...”. Desse modo, o referido programa está inicialmente vinculado ao Retor B. Por essa razão, o argumento de definição, às vezes, é analisado como argumento impositivo, dado que as definições impõem determinado ponto de vista e, justamente

por isso, descartam quaisquer outros conceitos em contrário ou distintos do que fora defendido inicialmente.

Há um vínculo retórico-conversacional durante o uso desses elementos do sistema retórico, no instante em que o Retor B desde o início de sua exposição encaminha sua definição do Pronatec, como em: “o Pronatec... que **é uma bela experiência...**” e ratificado em: “ele é uma inspiração”, como fora apresentado. Assim, a captura seguinte ilustra um movimento cinético de RB ao instaurar o argumento de definição.

Figura 49. Captura 98B – RB - (1:02:11)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Com o aparato verbo-visual, o argumento de definição logrou mais efeito persuasivo, uma vez que o uso do **gesto batuta** do Retor B orquestrou os conceitos essenciais sobre o que seria o Pronatec, sob a ótica de RB. Com isso, essa categoria retórica foi realçada pelo comportamento não verbal do Retor B.

Nessa mesma ação não verbal, nota-se que o intuito de RB seria de esclarecer a sua visão sobre o Programa Pronatec. Por isso, o gesto batuta detalha e explica as definições, o que permite que seja compreendido como **gesto ilustrador**, aos moldes de Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Além disso, o argumento de definição realmente suplantou de certo modo os demais recursos retóricos, visto que na próxima

captura há uma sequência enumerativa com mais definições persuasivas produzidas pelo Retor B em resposta às indagações de RA.

Figura 50. Capturas 102A,102B, 103A- Sequencial – RB - (1:03:21)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

Esse movimento não verbal ilustrativo evidencia uma enumeração de ideias que complementa e subdivide as definições que foram elencadas no argumento retórico da definição ora explicado. Dessa maneira, no instante em que o Retor B relatava: “mas falta esse governo... /.../ EFICIÊNCIA FOCO... resulta::do...”. Com essas afirmações, RB projeta essas boas ações no seu próprio *ethos*, o que acaba por ser mais um recurso retórico imagético utilizado em uma situação real da língua.

O recurso conversacional realçado nesse momento interativo descreve a marca do futuro governo de RB. Assim, a linguagem não verbal comunica, em congruência com a verbal, os projetos futuros desse candidato à presidência e, ainda, reforça com as pontuações/enumerações as virtudes do *ethos* desse retor. Diante disso, o Retor B será visto pelo auditório como um governante eficiente, com foco e que sempre busca resultados.

Ao concatenar esses aspectos positivos à sua imagem retórica, o Retor B avança e faz uso do **argumento de superação**, principalmente ao enunciar: “a perda

do controle da gestão... é uma marca... que nós sabemos... ah GRANDE desse governo... o Pronatec... portanto... **vai ser aprimora::do** candidata... mas nós **temos que ampliar** as ho::ras dos cursos... ter cento e sessenta horas...”. Esse tipo de argumento, para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), insiste no avanço contínuo das ações. Em razão disso, conforme enuncia, RB condensa um grande lugar retórico da ordem, visto que tudo que está em uma colocação superior vale mais que o anterior e assim sucessivamente. Com o uso desse argumento, o Retor B promove o seu *ethos* retórico e inverte o valor do termo “marca”. Com isso, a marca negativa do governo opositor será o que deve ser superado pelos projetos vindouros de RB.

É importante pontuar, também, que essas ações retórico-linguísticas estão alinhadas com o aparato gestual, de modo a perceber que a argumentação está dissolvida no discurso verbal e não verbal. Isso é evidenciado na captura seguinte:

Figura 51. Captura 99B – RB - (1:02:46)



Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O gesto configurado pelo Retor B alude ao controle, porém sua fala menciona o descontrole: “**a perda do controle** da gestão... é uma marca... /.../ desse governo...”, ou seja, há provavelmente uma incongruência intencional, já que o retor adversário perde o que ele representa. Assim posto, o gesto em si argumenta de maneira desfavorável ao Retor A e projeta mais virtudes à imagem retórica de RB.

O gesto em questão é ilustrador, como pontuam Richmond, McCroskey e Hickson (2012), com sincronia entre fala e, ao mesmo tempo, complementa as

informações verbais. Por isso, ao elevar suas mãos ao centro, como se segurasse um objeto invisível, o referido candidato representa o domínio desse suposto objeto: gestão de um governo. Dessa maneira, o Retor B estaria melhor capacitado para gerir o país, visto que seu adversário tem por marca o descontrole da gestão pública.

Ao prosseguir com sua argumentação, o Retor B investe em um argumento quase-lógico com persuasividade aflorada: a **regra de justiça**⁸¹. Esse tipo de argumento serve para legitimar a suposta gestão modelo que RB visava implementar caso vencesse as eleições naquele ano. Nesse cenário, RB faz uso desse argumento em: “to::das as áreas são avaliadas por desempenho... e os servidores recebem o resultado a mais... um valor a mais... se alcançam as metas... pré-estabelecidas...”. Da forma como expôs, o Retor B alude que, a depender das metas atingidas, os servidores serão mais valorizados, o que faz uma correspondência entre os grupos e hierarquiza o desempenho com base na regra de justiça: ganha mais quem atinge as maiores metas. Há, portanto, a insistência no tratamento igual para seres que pertencem ao mesmo grupo, como explica Reboul (2004).

Esse argumento é construído em conjunto com o aparato gestual do Retor B, que produz mais um gesto ilustrativo relacionado com a fala, como demonstra a captura seguinte:

Figura 52. Captura 100A – RB - (1:03:29)



⁸¹ Esse tipo de argumento “requer que o comportamento de uns e de outros, como partes de uma convenção, não seja diferente [e] supõe a identificação parcial dos seres, mediante a inserção numa categoria, e a aplicação do tratamento previsto para essa categoria.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 249).

Fonte: Debate Record - *Corpus* da pesquisa

O gesto ilustrativo em questão faz uma aliança com o argumento da regra de justiça, uma vez que denota a ideia de exclusividade, na qual somente um grupo (formado por aqueles que atingem determinadas metas) será beneficiado (com o valor a mais). Evidentemente, o gesto configurado pelo Retor B, com as mãos em movimento frontal fazendo gesto de pinça, representa uma ação: receber a mais, ora demonstrada em sua argumentação. Desse modo, Knapp e Hall (1999), consideram esse comportamento cinestésico como relacionado à fala que tem por meta acentuar o que é dito. Na situação em análise, há uma ênfase para a produção do argumento pela regra de justiça.

No plano de fundo dessa coesão argumentativa, nota-se, mais uma vez, a presença do lugar retórico de quantidade (ABREU, 2009), principalmente ao constatar que a regra de justiça, em uso pelo Retor B, estabelece que ganha mais aquela pessoa que produz mais, isto é, todas as relações vantajosas partem de uma questão numérica, em que valem o maior salário e o servidor que atinge as maiores metas. Com isso, o sistema retórico sempre se mostra atuante nas exposições públicas desses debatedores políticos.

A seguir, o próximo grupo de análise é oriundo do debate de outra emissora da rede de televisão aberta do Brasil, a Rede Globo. Assim, com esses dois debates, da Record e da Globo, mostra-se, de antemão, que os atos retóricos são sistematicamente produzidos com intencionalidades marcadas. Além disso, todo aspecto argumentativo está intrinsecamente relacionado com os atos verbo-visuais do gênero debate político televisivo.

5.7 Análise 7

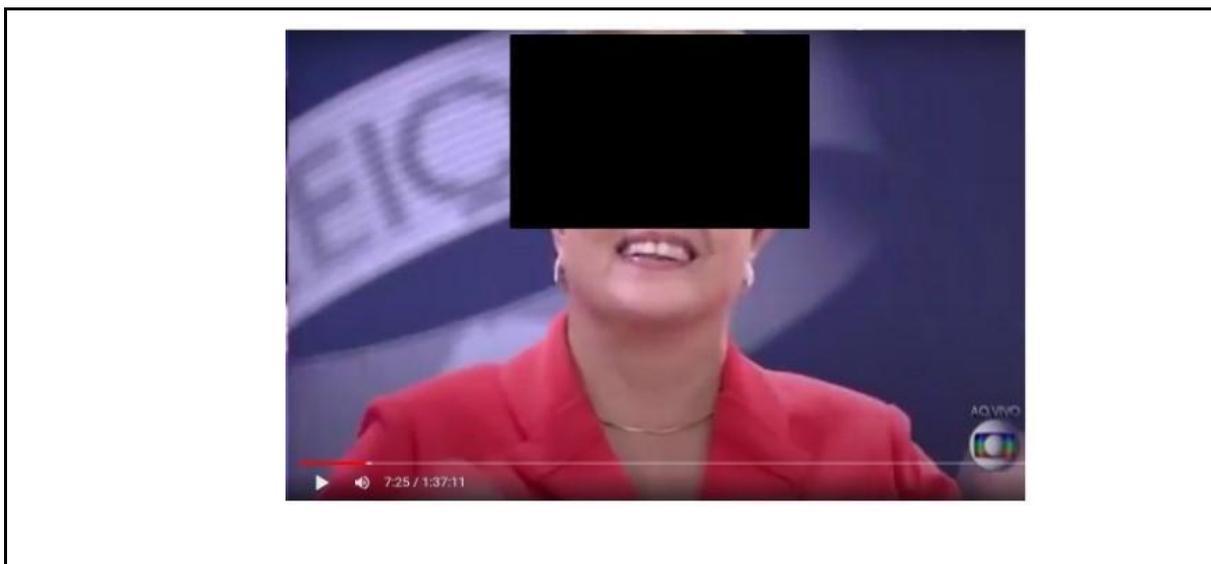
Esse novo grupo de análise objetiva, primeiramente, provar a hipótese, inicialmente exposta, de que: **quando há um gesto significativo em uso no debate político, há um aspecto persuasivo** que também é explorado no mesmo momento enunciativo. Diante disso, seguindo os métodos de análise retórica e as disposições de Leach (2015), fez-se um estudo indutivo do debate presidencial do segundo turno

da emissora globo no ano de 2014.

Essa sequência de análises apresenta quatro novas análises com diversificados recursos não verbais, verbais e retóricos, como os que se seguem. Outra grande descoberta que será explicada ao longo dessas novas análises é o poder da repetição de ações não verbais, de modo que há um espelhamento do comportamento não verbal dos debatedores. Por isso, algumas análises irão destacar que os debatedores políticos fazem espelhamento de movimentos não verbais, visto que, na sequência de uso de um não verbal como enumeração, quase sempre e de maneira espontânea, surge outra enumeração como contra-argumentação. Isso revela o quanto a linguagem não verbal tem suas especificidades de funcionamento e tem natureza argumentativa.

Esta análise inicia-se com a descrição dos aspectos não verbais das capturas seguintes:

Figura 53. Captura 7A – RA - (07:25)



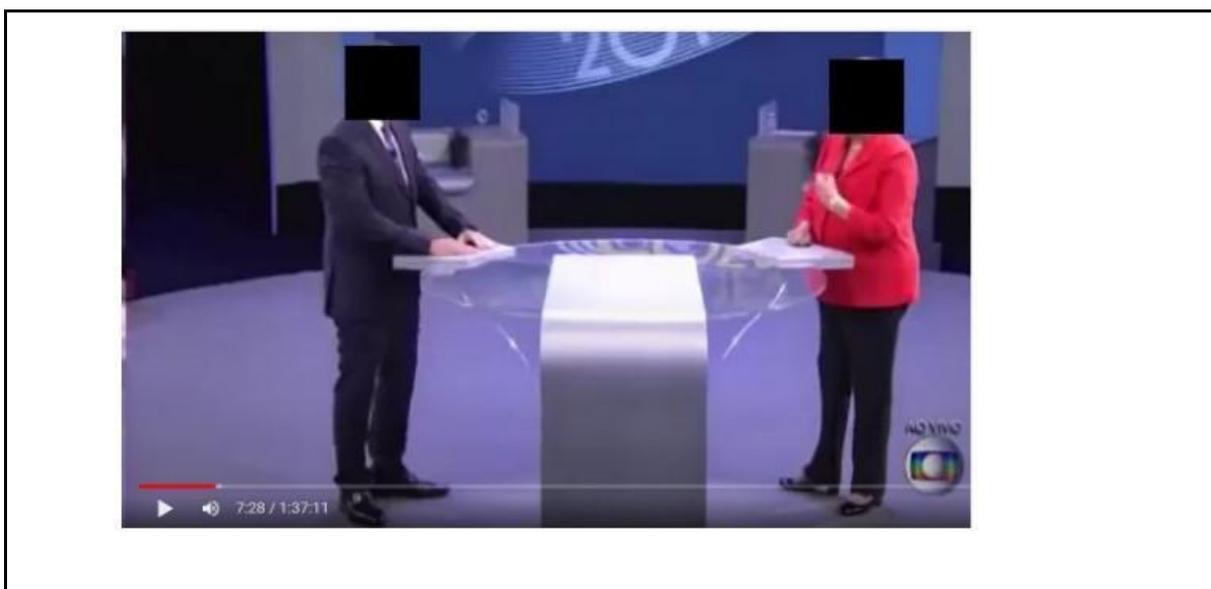
Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Nessa primeira captura, o Retor A sorri durante a sua tréplica para o Retor B. Esse sorriso, como movimento não verbal afetivo (RICHMOND; MCCROSKEY; HICKSON, 2012), acaba não expressando um sentimento positivo ao considerar que RA afirmava: “eu fico... muito... é es **estarecida** com o senhor...”. Desse modo, a perplexidade do Retor A foi transmitida por meio de um sorriso, sendo um

comportamento cinestésico incongruente, visto que, originalmente, essa expressão facial denota alegria ou outras emoções positivas.

Entretanto, essa revelação de incômodo desse retor frente as afirmações de RB, ressaltam o quanto o Retor A pretende defender a sua imagem retórica (*ethos*) que será descrita com detalhes nos próximos fragmentos e capturas desta análise.

Figura 54. Captura 8A – RB-RA - (07:28)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

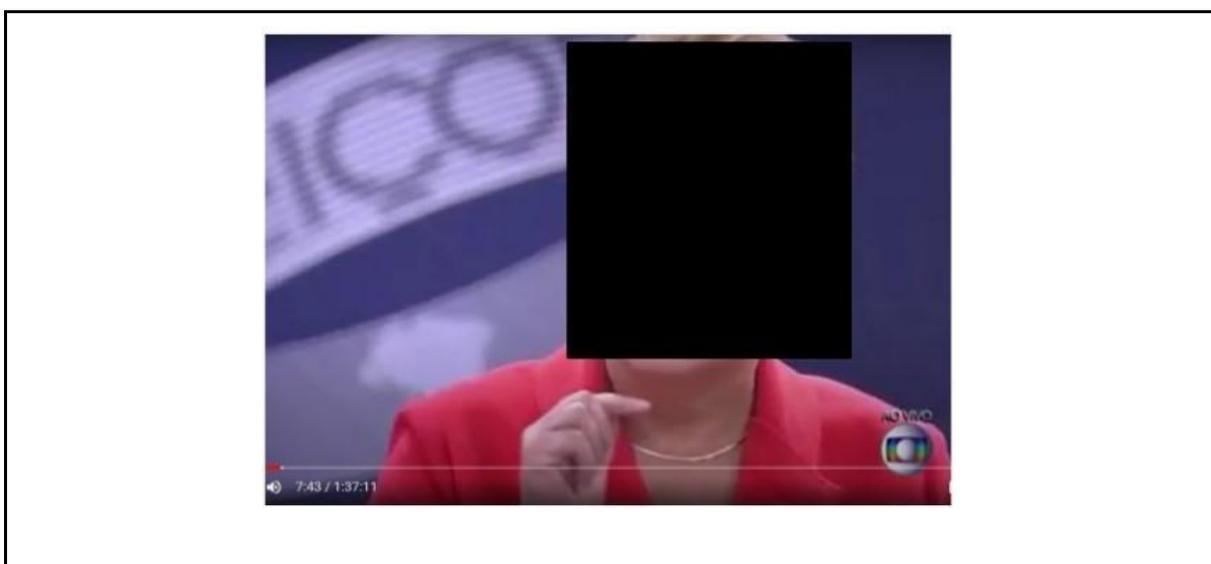
Nessa nova interação retórico-conversacional, o Retor A faz uso de um gesto ilustrador do tipo dêitico (SANTOS, 2007) ao unir os dedos de sua mão esquerda e pousar sobre o próprio colo e afirma: “**eu** na minha vida política... na minha vida... pública... jamais persegui jornalista...”. Assim, com essas atitudes não verbais, verbais e retóricas, o Retor A busca defender-se das afirmações de RB sobre a suposta censura feita por RA a duas revistas. Desse modo, o ato não verbal de demarcar o eu, por meio da dêixis gestual, serviu para delimitar comportamentos do próprio *ethos* dos debatedores.

Há um inter-relacionamento entre essa categoria (dêixis gestual) com a promoção positiva do *ethos* do Retor A e a consequente desqualificação da imagem retórica adversária (RB). Desse modo, quando RA defende que em sua vida pública jamais perseguiu jornalista, abre-se espaço para dúvida desse comportamento no que diz respeito ao que RB fez ou faz sobre essa mesma ação (de perseguir jornalistas)

em sua vida pública. Em razão disso, essas demarcações de *ethé* são eficazes, principalmente quando há esse jogo dos caracteres contrários, isto é, um que considera que RA nunca fez isso, e outro que põe em dúvida se RB nunca fez essa mesma ação.

Evidentemente, nota-se o surgimento de uma comparação implícita entre as imagens retóricas do Retor A e do Retor B, e o âmbito político nutre-se desses *ethos* antagônicos.

Figura 55. Captura 8B – RA - (07:43)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Na captura 8B, o Retor A faz uso do gesto batuta para ilustrar as informações enunciadas como as que seguem: “eu vivi os tempos... esCUros desse país...”. Assim, ao formar esse gesto ilustrador RA, relacionado à fala (KNAPP; HALL, 1999), organiza o seu discurso e, ao mesmo tempo, enfatiza as suas declarações. Por isso, esses gestos batuta, quando enunciados em contextos semelhantes, tendem a orquestrar a fala dos debatedores políticos, o que assegura credibilidade/confiança nessas declarações.

Nesse viés, ocorre um fortalecimento da imagem retórica (*ethos*) do discurso de RA. Esse recurso retórico é realçado pelo gesto batuta que, por sua vez, serviu de índice para um novo elemento retórico: o argumento do sacrifício. Esse argumento está constituído no discurso persuasivo de RA, visto que os “tempos escuros”,

mencionados pelo referido debatedor, aludem ao período ditatorial brasileiro⁸². Ao constatar que, de fato, viveu esses tempos escuros, com a repressão dos direitos e garantias individuais, o Retor A demonstra os sacrifícios que enfrentou, o que não coaduna com atitudes antidemocráticas e de repressão, sugeridas pelo Retor B na sua réplica (tirar uma revista de circulação - afetar a liberdade de imprensa).

Esse argumento que fundamenta a estrutura do real (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014) valoriza determinada pessoa ou ação em virtude dos sacrifícios empreendidos. Ao mesmo tempo, o argumento de sacrifício é um tipo de comparação implícita, uma vez que, ao afirmar que não faz determinado ato, deixa indefinida a provável ação do retor adversário. Nesse sentido, ao comentar que viveu os tempos escuros e que não persegue ou impede a circulação de revistas, o Retor A sugere, indiretamente, que seu adversário pode fazer tais ações danosas, o que desqualifica o seu *ethos*.

É notável, também, que o **argumento de comparação** está inserido desde o momento de uso do gesto dêitico, presente na captura 8A. Com essas pontuações, mais uma vez, esteve presente um entrelace entre as categorias retóricas, no caso em questão, os elementos verbais e não verbais apontaram para a presença de recursos retóricos, ao considerar que esta análise partiu da observação dos aspectos visuais para os retóricos. Provavelmente, nesse viés, os aspectos retóricos também acionam recursos gesto-visuais e isso está presente nos dois debates aqui analisados e outros debates políticos televisivos, sejam do primeiro ou do segundo turno das eleições.

Durante a configuração dos atos não verbais, o Retor A enunciava a seguinte tréplica:

00:07:18

RA – candidato... eu fico... muito... é es estarecida com o senhor... porque... eu na minha vida política... na minha vida... pú::blica... jamais persegui jornalista... jamais... reprimi a imprensa...

⁸² É o período histórico em que o Brasil era governado por militares (1964-1985). Disponível em: <<https://www.historiadomundo.com.br/idade-contemporanea/ditadura-militar-no-brasil.htm>> Acesso em 25 out. 2022.

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

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

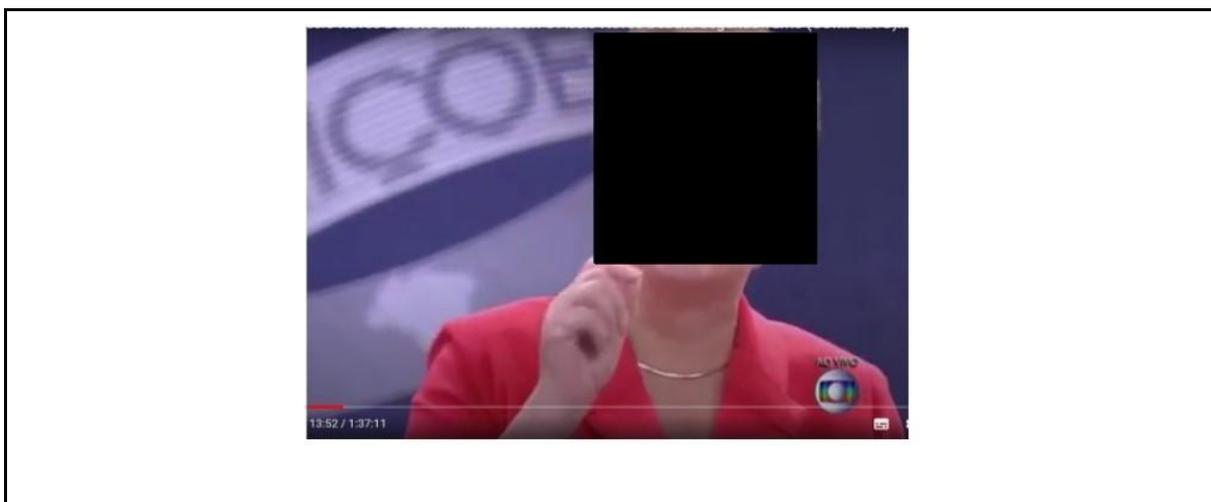
Com essas observações iniciais, constatou-se um fator de consonância entre as categorias verbais, não verbais e retóricas. Principalmente, na produção de gestos dêiticos, batuta, enumerativos e o próprio sorriso (expressões faciais). Assim, as categorias retóricas, como a projeção do *ethos*, argumento do sacrifício e de comparação foram anunciadas pelo arsenal linguístico e visual dos debatedores, seja por meio de gestos significativos, como os apresentados anteriormente ou na própria argumentação (*logos*), construída de maneira colaborativa nas perguntas réplicas e tréplicas dos presidencialistas. Cabe pontuar, ainda, que as comparações realizadas entre os candidatos validam a democracia retórica proposta por McKerrow (2012), visto que há o acordo entre iguais que ocupam lugares sociais distintos e, em razão disso, às vezes, comparam-se para praticar uma incivilidade relativa.

5.8 Análise 8

A presente análise dispõe de recursos retóricos como: argumento por **analogia**; **regra de justiça**, argumento de **autoridade** e **ad hominem**, além de vários ataques e projeção de **ethos**. Todas essas categorias retóricas estão aliadas com a construção de um **acordo inconsciente** entre as partes presentes no debate e os telespectadores (auditório universal). Esse acordo é, justamente, composto pelas nuances verbais e não verbais dos debatedores políticos (Retor A e B).

A primeira captura que instigou esse conjunto de análises representa um gesto ilustrador de pontuação, como se nota a seguir:

Figura 56. Captura 17A – RA - (13:52)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Durante a execução desse gesto, o Retor A enunciou: “agora eu queria **voltar à questão** do emprego... candida:to vocês deixaram o país com onze milhões e quatrocentos... MIL pessoas desempregadas...” Dessa maneira, ao retomar sua fala por meio do gesto de pontuação, conforme Rector e Trinta (1999), há uma ênfase a um elemento maior que serve para organizar o tópico em discussão. Entretanto, esse gesto tem teor argumentativo, uma vez que, ao retomar a temática do emprego/desemprego, o referido retor pretende desconstruir a imagem retórica do seu adversário político (RB). Por isso, ao apontar o que o partido do Retor B fez sobre o tema emprego, RA alega que havia onze milhões e quatrocentos mil pessoas desempregadas durante o governo do partido de RB.

Assim, ao pontuar argumentativamente a questão do desemprego, cria-se um receio no auditório, o que afeta as suas paixões (*pathos*), no que tange ao desemprego como sendo a marca do partido e, também, do próprio candidato à presidência (RB). Além disso, para reafirmar esse caráter do desemprego aliado à imagem retórica de RB, o Retor A usa mais um elemento não verbal, como o descrito a seguir:

Figura 57. Capturas 17B e 18A - Sequencial – RA - (13:57)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Nessas capturas em sequência, nota-se o uso do gesto ilustrador do tipo batuta, com a elevação da mão esquerda e seu respectivo movimento para cima e para baixo, de modo a confirmar e enfatizar o que argumenta. Cabe ressaltar, também, que essa forma de orquestrar a fala por meio desse gesto batuta complementa a argumentação em prol das quantidades, o que ocorre por meio da evocação do lugar de quantidade, ressaltado em: “deixaram o país com onze milhões e quatrocentos... MIL pessoas desempregadas”. A própria ênfase na entonação (paralinguagem) na palavra “MIL” corrobora para efetividade dessa argumentação. Por isso, mais uma vez, os elementos não verbais serviram de indexagem para a presença das categorias retóricas.

Nessa mesma sequência de capturas, as expressões faciais e o comportamento ocular também foram significativos, dado que o Retor A direciona seu olhar durante toda a sua pergunta para RB. Ademais, faz expressão de seriedade, contraindo a região do supercílio e também seus lábios e bochechas. Tudo isso configura uma imagem de preocupação frente o tema exposto (desemprego). Isso promove o seu *ethos*, uma vez que, diferentemente de RB, o Retor A não deixou o país com um desemprego tão alto.

Em razão disso, percebe-se que o semblante de seriedade, juntamente com com esse direcionamento de olhar ratificam a acusação contra o Retor B, o que busca atribuir culpabilidade frente o desemprego no país durante o governo do seu partido. Logicamente, as quantidades relatadas pelo retor A devem ser conferidas, porém o

caráter imediato de culpabilizar o retor adversário pelo desemprego serve como mais uma prova do acordo inconsciente que está em processo de produção entre os retores e o auditório televisivo.

Antes de prosseguir com as próximas capturas, a seguir será apresentada a transcrição da sequência de pergunta, resposta e réplica dos retores durante a produção dos elementos não verbais significativos que compõem esta análise.

RA /.../ 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

RB - 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...)

RB - a democracia... candidata?

00:15:25

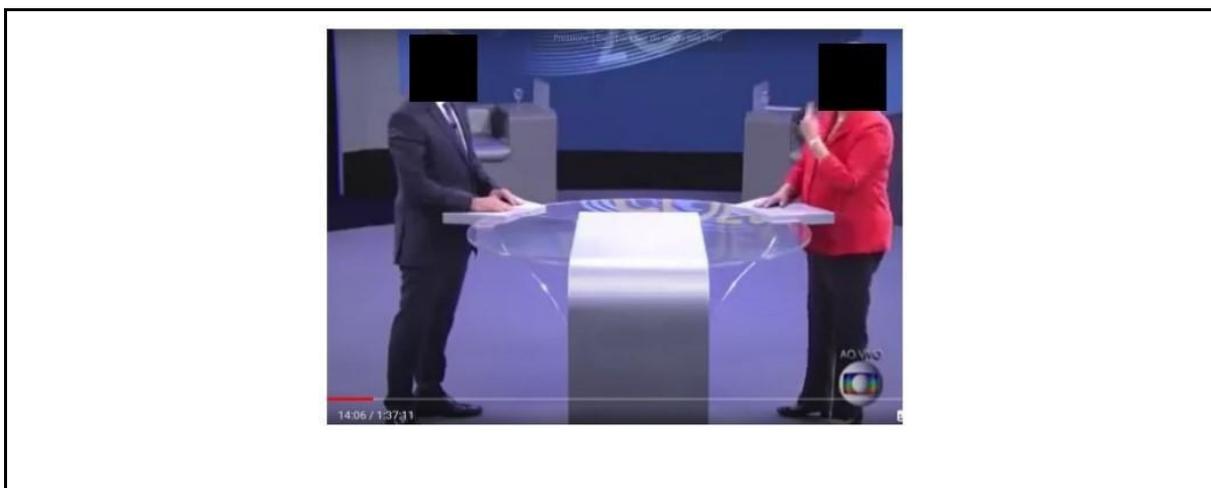
RA candidato... **não tem Ministério do Desenvolvimento Econômico... ((ri)) tem o Ministério... ((ri)) da Indústria e Comércio... e Relações Internacionais** candidato... ENTÃO eu queria te dizer o seguinte... sempre que se financia... uma empresa... as cláusulas do financiamento diz respeito a essa 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 F. H. 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

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Com essas informações verbais e as não verbais, notaram-se mais elementos retóricos relevantes nessa troca interativa, como o lugar de quantidade anunciado pela movimentação não verbal do Retor A, disponível a seguir:

Figura 58. Captura 18B – RB-RA - (14:06)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Nesse novo momento retórico-conversacional há a configuração de um gesto ilustrador (RICHMOND, MCCROSKEY E HICKSON, 2012), quando o Retor A eleva seu braço esquerdo para a frente do seu corpo e coloca em evidência o dedo indicador ao enunciar: “era a MAIOR taxa...”, fazendo referência ao número de brasileiros desempregados no governo do partido de RB.

Evidentemente, esse comportamento não verbal, além de introduzir o lugar retórico da quantidade, faz um ataque explícito à imagem retórica desse retor adversário (RB). Por isso, quando o Retor A destaca essa maior taxa de desemprego, faz-se uma caracterização negativa do candidato oponente. Assim, ao fazer uso do repertório gestual, RA enfatiza as informações verbais e, conseqüentemente, reveste seu discurso com mais elementos persuasivos, a exemplo do lugar de quantidade, como grande *locus* da argumentação, explicado por Aristóteles (2011), e da disposição dos valores e caracteres do *ethos*.

Há uma vantagem em produzir esses ataques às imagens retóricas do adversário com o modelo de organização desse debate televisivo, dado que, cada um dos debatedores só pode manifestar seus argumentos e contra-argumentos dentro do tempo estabelecido. Isso amplia o alcance de um ataque discursivo e impede que ele seja instantaneamente refutado. Dessa maneira, muitos candidatos aproveitam essa estratégia e evocam mais questionamentos ao encerrar uma tréplica, o que pode desencadear o silenciamento do outro, como uma espécie de aceitação do que foi

proposto. Nesses atos, evidencia-se parte do princípio dois da democracia retórica de McKerrow (2012) em uso, visto que o silêncio servirá como ação que impede o seguimento do debate temporariamente, sendo, portanto, um ato retoricamente incivil.

Ademais, o lugar retórico de quantidade é retomado na réplica do Retor B, o que comprova mais uma vez um espelhamento de elementos não verbais, ora discutido. Esse elemento retórico foi percebido ao analisar o gesto ilustrador de caráter enumerativo seguinte:

Figura 59. Captura 20A – RB-RA - (14:57)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

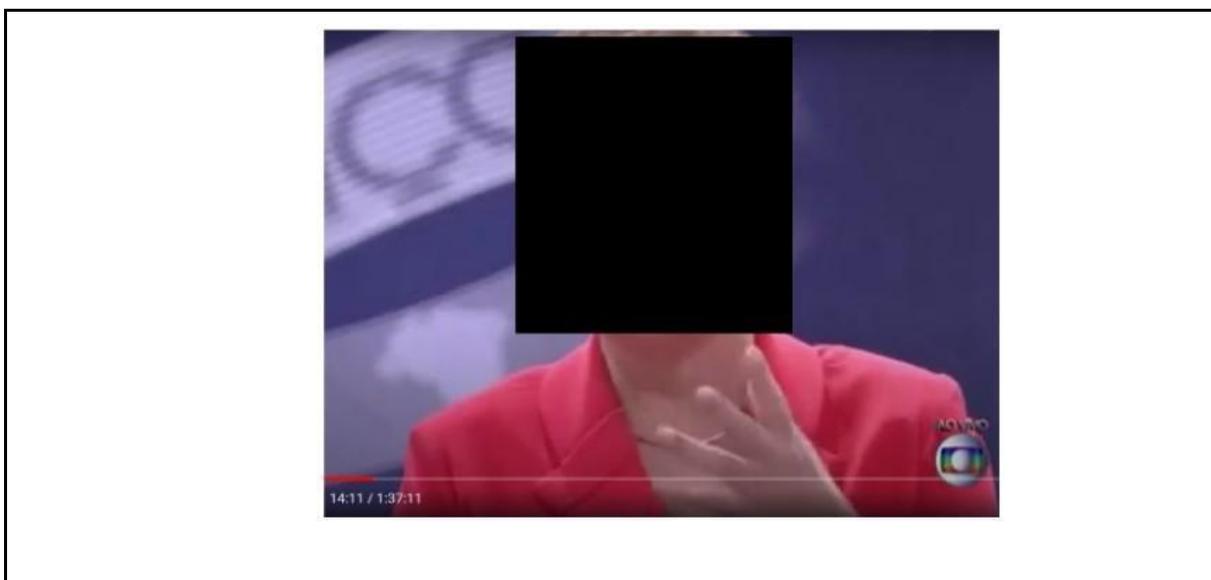
Na captura 20B, nota-se a elevação da mão esquerda do Retor B, enquanto RA aguarda com as mãos sobre a bancada, e espalma sua mão para ilustrar uma quantidade. Durante esse gesto, RB discutia: “o prazo /.../ para o pagamento /.../ foi de vinte... e **cinco**... anos...”, o que ressalta, mais uma vez, a quantidade de modo argumentativo. Nesse sentido, os retores de debates televisivos buscam na exposição numérica um meio para argumentar de maneira clara para o público distante (auditório universal). Com isso, ao enfatizar que o governo de RA ofereceu prazo maior para um financiamento para Cuba, deixa em evidência para os telespectadores uma possível falha do governo de RA, visto que, de acordo com as afirmações de RB, adotou um privilégio para o citado país.

Esse suposto privilégio é retomado no final da resposta de RB, como se nota em: “/.../ é justo com o dinheiro brasileiro... fazer favores... a um país amigo que não

respeita sequer: /.../ a democracia... candidata?”. Ao evocar esse novo tópico argumentativo, o Retor B faz uso do argumento da **regra de justiça**, visto que esse argumento preza pela identificação de situações e comportamentos semelhantes para aplicar ações de igual teor, como destacam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Por isso, o Retor B pretendia mostrar a falta de imparcialidade do Retor A, considerando o privilégio oferecido para um país, algo que não ocorre com outros países.

Essas ações discursivas de caráter retórico, verbal e visual atuam de maneira harmônica, visto que todas convergem para a persuasão do público. Desse modo, o gesto ilustrador de RB destaca as informações verbais e enfatiza o lugar de quantidade. Ainda ao explorar esse tipo de gesto, a captura a seguir faz uso de um ilustrador com esse caráter numérico:

Figura 60. Captura 19A – RA - (14:11)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

O gesto presente nessa nova captura, produzido pelo Retor A, representa parte do número quarenta e um milhões, ao elevar sua mão esquerda e ilustrar o número quatro, recuando o seu polegar. Durante a produção desse gesto, esse retor enunciava: “era a **MAIOR** taxa... só perdia pra Índia... que tinha **quarenta** e um milhões... vocês bateram **REcordes** de desempregos... **REcordes** de baixos salários...”. Com essas afirmações, RA lança mão de mais um recurso gestual

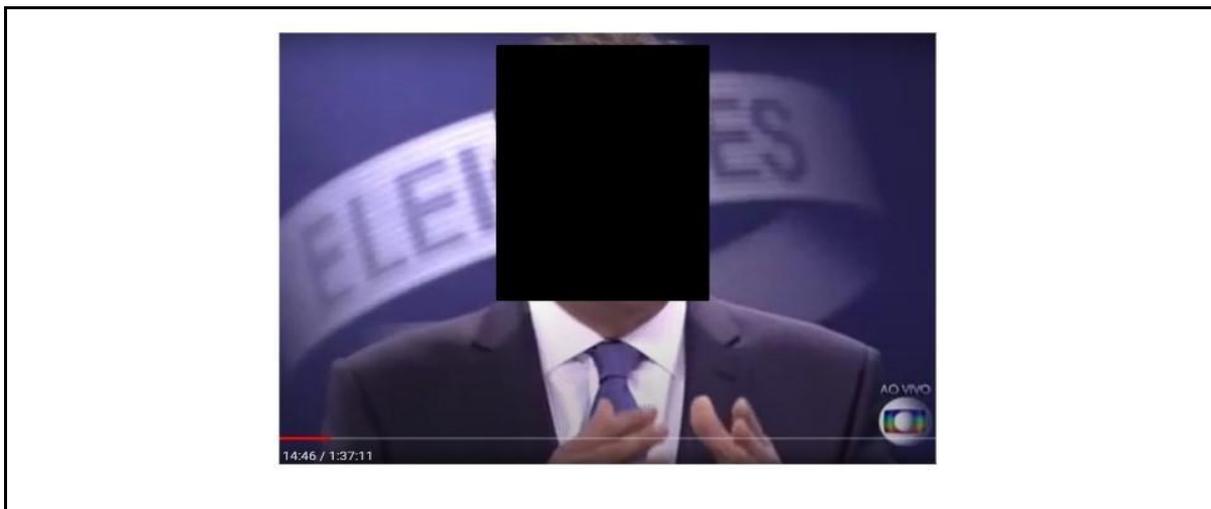
(ilustrador) e combina com dois recursos retóricos (argumento de comparação e o lugar de ordem).

O **argumento de comparação** é introduzido no momento em que duas realidades (países) são postas em análise comparativa, como explica Reboul (2004). Logicamente, há um fundamento numérico nesse tipo de argumento, afinal ele fundamenta a estrutura do real, propondo que há realidades melhores e piores que outras (comparação de superioridade e de inferioridade). É justamente nesse sentido que o Retor A destaca que o Brasil só perdia para a Índia no que diz respeito às taxas de desemprego, como fora demonstrado nas informações verbais. Tudo isso engrandece ainda mais a tese negociada com o público de que um governo do mesmo partido de RB poderia levar o país a vivenciar uma realidade semelhante, isto é, conviver com uma taxa de desemprego muito alta.

O **lugar de ordem** é revelado ao mencionar os recordes (de desemprego e de baixos salários) conquistados pelo governo do partido de RB. Esses recordes usualmente são conquistas positivas, porém, do modo como foi descrito, vê-se que isso prejudica a imagem retórica do Retor B, visto que bater um recorde de desemprego e de baixos salários não agrada os anseios do telespectador (eleitores indecisos) bem como os de toda a população brasileira. Com isso, o recurso retórico do lugar de ordem, em que é valorizado aquele que está à frente ou o que ocupa o primeiro lugar, serviu para atacar a imagem retórica do Retor B.

As próximas capturas conduziram para mais três elementos retóricos: argumento de autoridade, o argumento *ad hominem* e o argumento por analogia. A primeira delas apresenta um gesto relacionado à fala, conforme descrevem Knapp e Hall (1999), realizado pelo Retor B:

Figura 61. Captura 19B – RB (14:46)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Esse gesto ilustrador surge no momento em que o Retor B tenta representar um papel ou folha com as duas mãos semiabertas. Assim, o que esse retor enunciou: “recebi um **documento** hoje.../.../ um documento do Ministério do Desenvolvimento Econômico... que diz... que... o financiamento para Cuba... /.../ foi de vinte... e cinco... anos.../.../” é reproduzido por meio do aparato gestual, ou seja, através do seu comportamento cinestésico, de modo a reafirmar ou validar o dito. Com essa ênfase no citado documento, há o acionamento do argumento de autoridade, visto que esse documento representa a fala de um terceiro (Ministério do Desenvolvimento Econômico). Dessa maneira, o Retor B reforça a sua argumentação, tanto por essa categoria retórica quanto pelo gesto ilustrador.

A partir desse ataque expressivo à imagem retórica do Retor A, surgiu um contra-argumento com o argumento *ad hominem* utilizado pelo Retor A em:

RA - candidato... **não tem Ministério do Desenvolvimento Econômico... ((ri))** tem o Ministério... **((ri))** da Indústria e Comércio... e Relações Internacionais candidato...

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Além desse argumento, surgiu nessa réplica às afirmações de RB, o argumento por analogia, presente em:

RA - /.../ o:: governo F. H. fez o MESmo empréstimo... NÓS também fizemos... mas beneficiamos

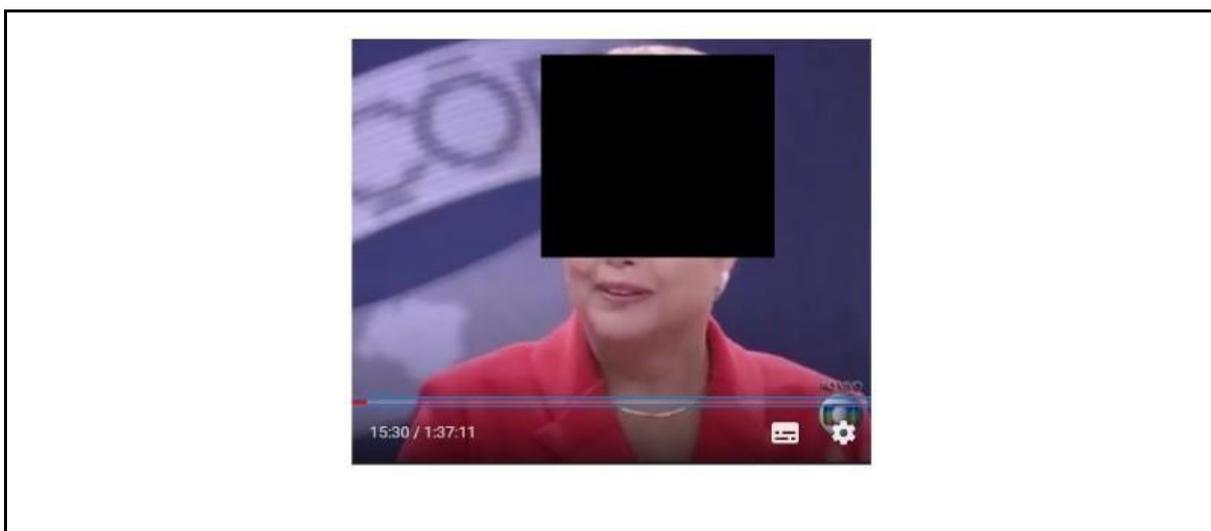
quem candidato?

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

No primeiro argumento, é a negação da autoridade que produz o argumento *ad hominem* inicialmente. Entretanto, é o riso do Retor A que confirma a presença desse recurso retórico, visto que ele inverte a autoridade, o que busca a sua refutação, como descrevem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Por isso, o riso com ironia não nega apenas a autoridade do argumento, mas também afeta o *ethos* adversário, visto que a sua natureza é a desestabilização dessa imagem retórica. Nesse sentido, os não verbais (sorriso) atuaram de maneira argumentativa, principalmente quando o próprio discurso verbal seria insuficiente para perceber tal contra-argumentação, como a produzida por meio do argumento *ad hominem*, de acordo com Reboul (2004).

O riso do Retor A está presente na captura seguinte:

Figura 62. Captura 20C – RA (15:30)



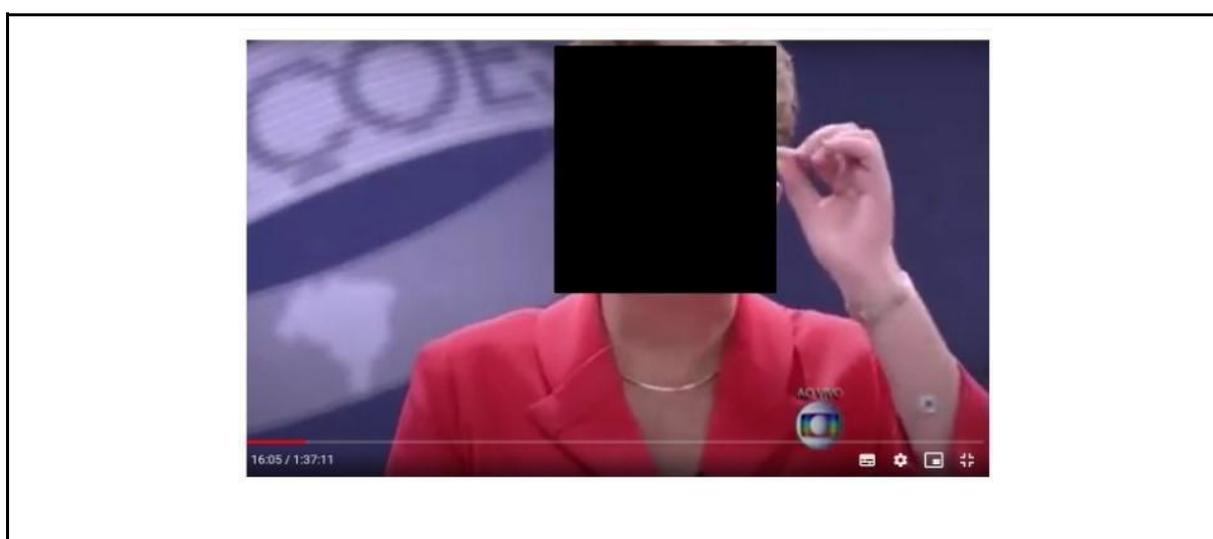
Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Além do riso, que revela um comportamento afetivo frente o que argumenta, como descrevem Knapp e Hall (1999), o Retor A utiliza outros recursos das suas expressões faciais para denotar espanto e, ao mesmo tempo, ridicularizar as afirmações anteriores do retor adversário (RB). Nesse enquadre, há elementos paralinguísticos que comprovam também o poder do riso do referido debatedor, inclusive a inclinação na sua postura corporal e arqueamento de sobrancelhas para

complementar o riso depreciativo (irônico). Com esse recurso cinestésico, o Retor A descredibiliza a autoridade apresentada pelo Retor B, comprovando que o contraditório está em processo e atua diretamente nas projeções positivas e negativas dos seus *ethé*.

O argumento por analogia, outrora explicitado verbalmente, é introduzido por meio de uma categoria não verbal presente na captura seguinte:

Figura 63. Captura 21A – RA - (16:05)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Na presente captura, o Retor A evoca questões temporais ao aludir que nos governos anteriores, inclusive do próprio partido de RB, conceder empréstimos era uma ação habitual. Assim, ao afirmar que os empréstimos beneficiavam a população brasileira, RA faz uso do argumento de analogia, concatenado com uma pergunta retórica. Nesse tipo de argumento há uma busca por semelhanças entre situações heterogêneas, de acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Dessa maneira, um governo diferente do atual (governo de F. H) fez um empréstimo parecido, então isso autoriza que outro governo (do Retor A) faça o mesmo empréstimo. Essa fundamentação do real é aparentemente incontestável. Ainda mais quando ela é produzida e rerepresentada por meio de um recurso visual, como o que está descrito na captura 21A anteriormente apresentada.

Assim, ao fazer movimento de pinça com polegar e indicador da sua mão esquerda, o Retor A representa/ilustra a ideia de igualdade, ao mesmo tempo em que

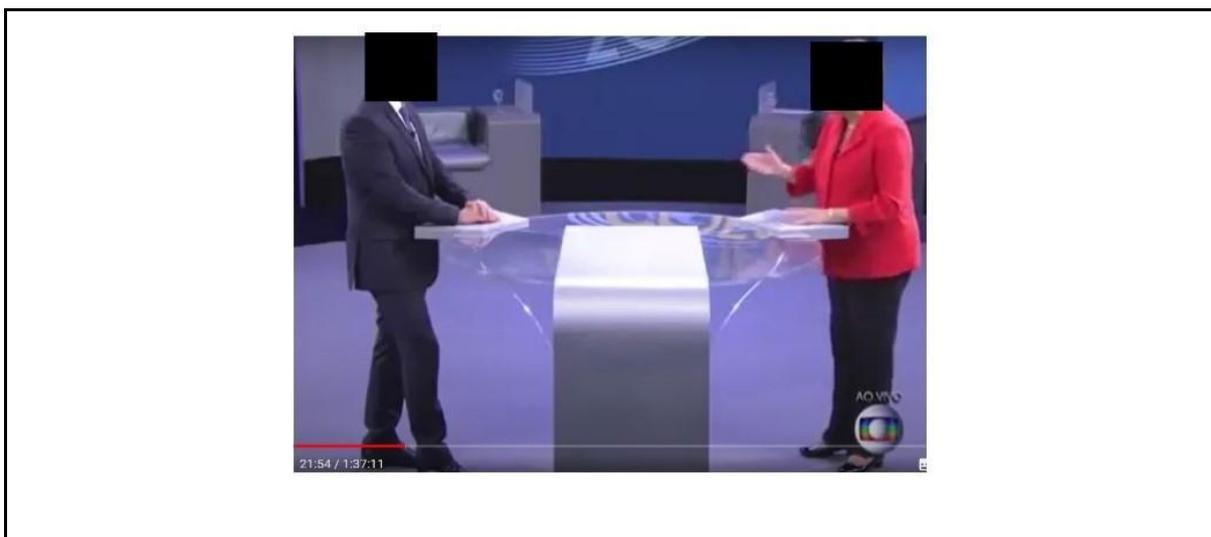
alude ao tempo passado ao erguer a sua mão em sentido contrário ao do seu corpo. Dessa maneira, a mensagem verbal é reconfigurada e passa a produzir um teor persuasivo mais evidente.

5.9 Análise 9

Este novo grupo de análises apresenta comportamentos verbais e não verbais como gestos **dêiticos**, **ilustradores** e **emblemáticos**. Esses três recursos serviram de base para produção de categorias retóricas, como o argumento que fundamenta o real por meio da comparação (argumento de comparação) e os constantes ataques ao **ethos** adversário, ao mesmo tempo em que eleva a imagem retórica de quem argumenta e conduz o turno de fala.

A primeira captura deste grupo de análise apresenta um gesto **dêitico** produzido pelo Retor A.

Figura 64. Captura 29B – RB - RA - (21:54)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Para contextualizar esse primeiro comportamento não verbal, faz-se necessário compreender as afirmações textuais do Retor A para utilizar esse gesto de apontar (dêixis gestual) para o Retor B, de modo a introduzir o argumento de comparação,

como recurso retórico imbricado nos verbais e não verbais. Por isso, a seguir encontram-se as informações verbais enunciadas pelo Retor A:

RA - e o senhor apesar de agora... desconhecer:: o governo F. H. ... **foi líder do governo F. H.** ... QUEM não mantinha era o governo F. H. que vocês querem botar na CONta do L... que em dois mil e do e dois era por causa do L. 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...

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

A partir dessas duas informações de caráter argumentativo (comportamento verbal e não verbal), notou-se que o gesto dêitico que RA fez no exato momento em que afirmava: “o **senhor** foi líder de F. H.” busca incluir o candidato opositor como membro do partido e participante direto do referido governo. Diante disso, esse gesto ilustrador teve como função apontar (dêixis) para uma pessoa, o que o categoriza de modo específico. Após esse vínculo entre RB e F. H., os ataques ao governo de F. H. também afetarão a imagem retórica de RB, visto que ele foi líder do governo F. H.

Esses ataques à imagem retórica de RB foram revestidos pela argumentação que fundamenta a estrutura do real, especialmente o argumento de comparação. Assim, o gesto dêitico (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012), juntamente com o argumento de comparação (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014), serviram para elevar os valores do Retor A, uma vez que ao desqualificar o *ethos* de RB por meio de características negativas, como sendo aquele que aumenta impostos, gera dívida pública, desemprego e diminuição salarial, ocorre um realce à imagem retórica de RA.

O argumento de comparação é sintetizado verbalmente também no encerramento da resposta de RA, apresentada a seguir:

não há... termos de comparação... entre o que nós fizemos e o que vocês fizeram...

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Indiretamente, o público televisivo participa desse momento retórico, visto que durante a produção desse recurso retórico, provavelmente, o Retor A projetava que os eleitores indecisos compreendessem que o *ethos* dele é superior/melhor ao *ethos* do partido de RB e, conseqüentemente, do próprio Retor B, que está intimamente associado ao partido, conforme enunciou RA. Assim, há uma argumentação comparativa que eleva uma determinada pessoa (RA) em detrimento de uma outra pessoa (RB).

A próxima captura registra um **gesto emblemático** configurado pelo Retor A ao negar determinado posicionamento do Retor B.

Figura 65. Capturas 30A e 30B – Sequencial - RB - RA - (21:58)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Os gestos do tipo emblemático possuem caráter simbólico e seus sentidos são compartilhados com uma dada comunidade. Assim, ao negar determinada ideia/tese por meio do seu comportamento não verbal, o Retor A complementa as informações verbais: “**vocês** querem botar na CONta do L... que em dois mil e do e dois era por causa do L. que a inflação foi pra... doze... e meio por cento... **não senhor...**”.

Além desse enlace entre atos verbais e não verbais, o gesto emblemático (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012) aponta para a presença do argumento quase-lógico da incompatibilidade (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014), uma vez que, conforme alega RA, o partido de RB pretende culpar o ex-presidente do partido de RA, porém há uma negação desse fato, visto que a inflação foi gerada no governo de F.H.

Desse modo, um ato não verbal (emblemático) apontou para discordância, isto é, serviu como contra-argumento, visto que, ao movimentar sua mão direita para os lados esquerdo e direito, o Retor A pretende negar as teses enunciadas pelo Retor B na pergunta inicial. Assim, a incompatibilidade garante mais êxito ao enfraquecer as teses adversárias e apontar para uma falha na argumentação, seja por meio de fatos, ou ao evidenciar que a argumentação opositora está em contradição, como salientam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014).

Com isso, considera-se que elementos não verbais como o referido gesto emblemático atuam como contra-argumento e podem acionar outros recursos retóricos para se efetivar quando há a discussão de assuntos controversos. Mais uma vez, está evidente o quanto a ação dos não verbais atuam argumentativamente em situações públicas de uso da língua. Do mesmo modo, os atos retóricos estão repletos de atos não verbais, o que ratifica a sua indissociabilidade.

O **gesto emblemático** surge mais uma vez ao término dessa interação retórica e, realmente, aciona a sua função de **desacordo** com o que fora enunciado pelo debatedor opositor (RB). A captura sequencial seguinte demonstra o uso desse gesto:

Figura 66. Capturas 31B e 32A – Sequencial - RA (22:11)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

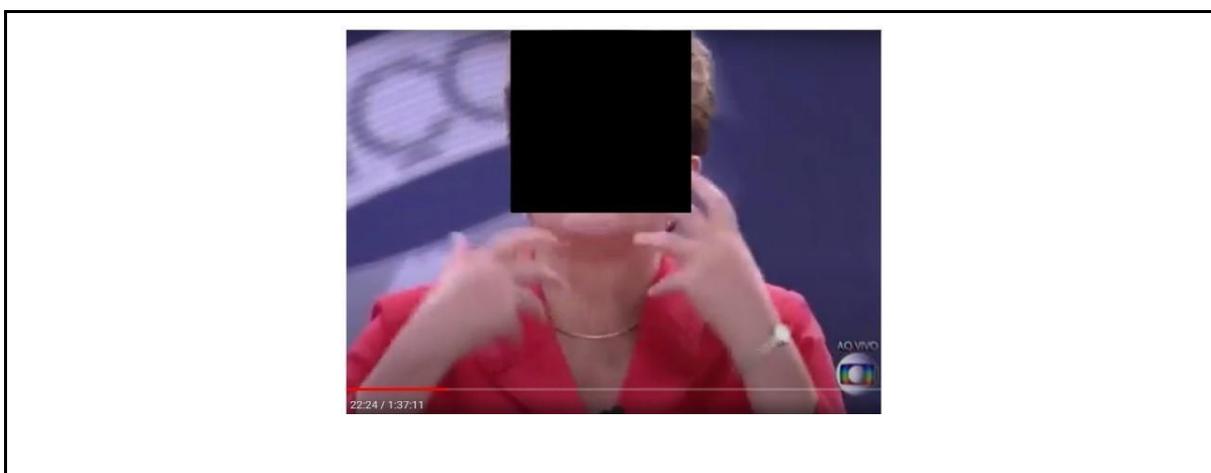
Entre os variados recursos não verbais utilizados pelo Retor A, percebe-se o uso do gesto com sua mão esquerda, com dedo indicador elevado e com movimentos para direita e esquerda, como demonstrou a captura anterior. Além disso, na sequência de comportamentos não verbais, vê-se o arqueamento de sobrancelhas como mais um recurso não verbal (expressão facial) significativo para a presente

interação. Dessa maneira, toda a sua linguagem corporal salienta seu desacordo frente o que o Retor B alegava e reafirma as informações verbais: “não senhor”, enunciadas por RA.

Outros comportamentos não verbais como o giro com a cabeça e a expressão de espanto ilustrada pelo arqueamento de suas sobrancelhas configuram o gesto emblemático de negação/desacordo produzido pelo Retor A. Esse gesto atua argumentativamente, uma vez que, além de negar os posicionamentos anteriores de RB, o Retor A apresenta na sequência do seu discurso alguns dados estatísticos (lugar de quantidade) para configurar um caráter demonstrativo perante o que argumenta, promovendo uma junção de elementos persuasivos. Dessa forma, os emblemas atuam como gestos de caráter amplamente compreensível, visto que mesmo associados a outras informações verbais, há uma carga simbólica que permite que o público, por mais heterogêneo que seja, compreenda seus sentidos de modo independente.

Há, na captura seguinte, o uso de um gesto ilustrador que enfatiza os dados numéricos anunciados por RA.

Figura 67. Captura 33A – RA - (22:24)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Os gestos ilustradores (RICHMOND; McCROSKEY; HICKSON, 2012) geralmente apoiam a argumentação e são muito comuns nas comunicações entre os brasileiros. No meio político não seria diferente, principalmente quando esse recurso sustenta aquilo que está sendo proposto como tese e que o público pode aceitar a

depender do modo que essas informações sejam transmitidas. Dessa maneira, quando o Retor A eleva seu tom de voz (paralinguagem), faz movimento que simula uma explosão com os dedos das suas duas mãos e as elevam para o centro do seu corpo (cinética) e ainda suspende seu queixo, inclinando a sua cabeça para trás, observa-se a grandiosidade desse comportamento não verbal, e, para reforçar tudo isso, o referido retor enuncia:

RA - /.../ e deixar uma dívida pública... MUITO maior do que a que vocês receberam.../.../

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Aliado a esses elementos não verbais significativos, notou-se também a presença dos **argumento de pessoa** que sugere que certos atos são típicos de determinadas pessoas, como descrevem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Assim, o Retor, ao indicar que esse ato de deixar uma dívida pública muito maior é habitual para o partido do Retor B, pretende que o auditório perceba que essa ação nociva (endividar o país) possa ser uma atividade comum desse retor adversário.

Por isso, grande parte dos recursos retóricos que visa à desqualificação do *ethos* de um político é compreendida como uma prova retórica oriunda do *ethos*. Dessa maneira, o Retor A ataca a imagem retórica de RB e, conseqüentemente, eleva a sua imagem perante o público televisivo. Por isso, esse enriquecimento do *ethos* segue como fio condutor de quase todos os debates políticos, tanto do primeiro, quanto do segundo turno. Isso é mais uma vez comprovado nessa última captura desta análise que faz uso do argumento de sacrifício para distinguir os valores pertencentes aos *ethé* de cada debatedor, como explicam Fiorin (2015) e Reboul (2004).

Nesse sentido, a captura seguinte configura um gesto dêitico para efetuar essa demarcação de posicionamentos contrários no debate político, o que favorecerá a promoção da imagem retórica de quem enuncia (RA).

Figura 68. Captura 33B – RB-RA - (22:31)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Quando um gesto dêitico como esse, utilizado pelo Retor A, é configurado, geralmente, pode ser compreendido como uma ilustração simples da fala ou simples realce. Entretanto, no campo político há uma dinâmica diferente, e esse gesto impulsiona as demais ferramentas retóricas, como o argumento de sacrifício ora anunciado. Nesse tipo de argumento, como descrevem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), o retor cria uma espécie de comparação na qual alguém vale mais que outra pessoa conforme os sacrifícios que serão feitos por alguma causa ou pessoa (auditório).

Desse modo, ao apontar para si, o Retor A alude que, de fato, não só o seu partido fez uma ação benéfica, mas também ele mesmo assume esse sacrifício pelo auditório (público televisivo/eleitores indecisos). Esse argumento é ilustrado no seguinte trecho interativo:

RA - /.../ NÓS enfrentamos a crise... não deixamos que o desemprego e o salário recaísse... a diminuição do salário recaísse na conta do povo brasileiro.../.../

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Com esse dois aspectos discursivos em harmonia (verbais e não verbais), o argumento do sacrifício (argumento persuasivo) foi eficazmente utilizado e, mais uma vez, estimulou os valores positivos do *ethos* de RA. Esse retor alude ao valor do **cuidado** e mostra **preocupação** com o eleitor (telespectadores). Diante disso, nesse e nos recursos retórico-conversacionais ora explicados, há uma saliência da

construção fortalecida do acordo retórico. Esse acordo é constantemente ancorado em fatos para comprovar a sua aceitabilidade. Em razão disso, o acordo inconsciente com o auditório social é uma ação inerente às práticas retóricas persuasivas, como o debate político televisivo estudado.

5.10 Análise 10

Esta última análise da pesquisa destaca o espelhamento/repetição dos comportamentos não verbais dos candidatos, que estão alinhados com as categorias retóricas (tipos de argumento, acordo retórico e meios persuasivos) e com o discurso verbal proferido pelos retores A e B, como o que está transcrito a seguir:

01:03:41

RA - candidato vocês deixaram... a agricultura a pão e água... candidato uma pessoa ela fala pro futuro... mas ela tem de mostrar 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...**(01:03:41 - 01:04:34)

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

01:04:34

RB - /.../ 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-ja-men-to para que nós façamos o quê? um combate um combate quase que como uma guerra ao custo Brasil.../.../

M –
acabou candidato...

seu tempo

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 W. B. ele fez uma pergunta... e a senhora não respondeu... eu gostaria que agora **a candidata RA 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 RA 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... /.../ é essa a realidade candidato não fuja dela.../.../

01:07:45

Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

A primeira ação retórica do Retor A utiliza uma metáfora para introduzir um argumento por nexos simbólicos, presente em: “candidato vocês deixaram... **a agricultura a pão e água...**”. Essa primeira constatação acusatória de RA faz uso da estrutura do real para gerenciar valores com o *pathos* televisivo. Desse modo, ao sugerir que, de fato, RB, juntamente com seu partido, praticou algum tipo de castigo ou punição em um setor muito importante para economia brasileira (agricultura), RA deixa em suspense que o retor oponente não compartilha dos mesmos valores e interesses favoráveis do público.

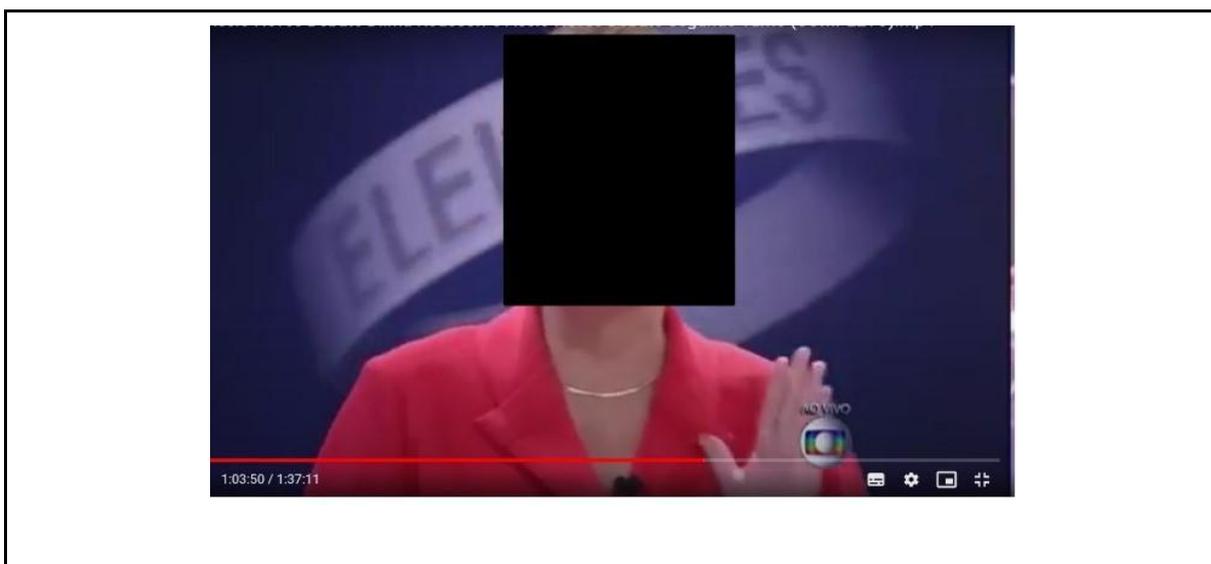
Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), o argumento dos **nexos simbólicos** utiliza determinados símbolos compartilhados por uma comunidade para testar a pertinência de algumas teses. Dessa maneira, quando RA alega que a agricultura (que remete a parte do auditório) foi tratada a pão e água no governo de RB, esse retor negocia essa premissa com o público televisivo, reafirmando o acordo retórico de modo indireto e discursivo. Esse acordo, finalmente, eleva a imagem retórica de RA.

Ainda no aspecto retórico inicial, observou-se também a presença do lugar retórico do existente (ABREU, 2009) em: “o senhor falou falou e não apresentou NADA

de concreto... nem no presente... agora tampouco pro futuro...”, visto que há um apelo para o que já existe em detrimento de ações futuras, ou seja, atos ainda de caráter abstratos.

Esses indícios retóricos encaminharam para mais um ato verbo-visual com viés argumentativo que está disponível a seguir:

Figura 69. Captura 112B – RA - (1:03:50)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

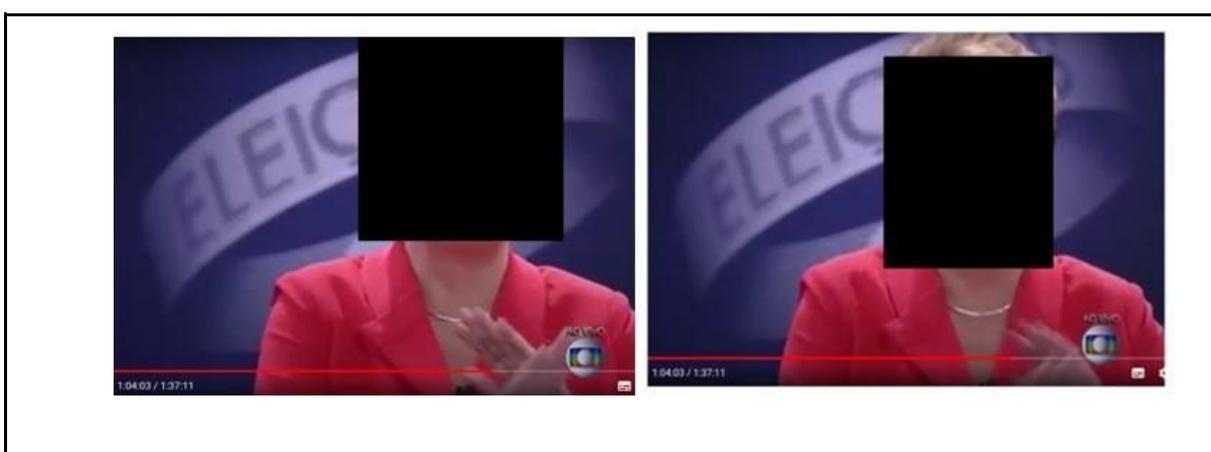
Nesse ato não verbal, o Retor A espalma sua mão esquerda para representar/ilustrar determinado objeto. Ao analisar o discurso proferido por este retor: “quando eu falo pro futuro... eu os mostro as minhas **credenciais**...”, nota-se que “as credenciais” foram ilustradas por meio do comportamento não verbal cinestésico (KNAPP; HALL, 1999) do Retor A. Com isso, há uma diferenciação entre as credenciais de RA e de RB, o que abriu margem para o surgimento do **argumento de pessoa**, o qual é sustentado na relação entre as pessoas e seus atos. Assim, RB não sustenta as suas credenciais no que diz respeito às propostas futuras, o que promove as ações concretas e com credenciais do Retor A.

Esse argumento fundado na estrutura do real estabelece certos estereótipos, visto que aquele ato que é típico de determinada pessoa tende a se repetir, porém ele não pode ser compreendido como regra, conforme explicam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Em razão disso, com o argumento de pessoa, os retores fazem

presunções a respeito do comportamento de outras pessoas. Assim, há, notavelmente, um vínculo entre esse tipo de argumento e a projeção do *ethos* retórico.

Além disso, o respectivo argumento surgiu por meio de um gesto ilustrador, o que ratifica a inter-relação entre categorias retóricas (argumentos) e conversacionais (gestos). A seguir há mais um ato não verbal que corrobora para a credibilidade do *ethos* de RA:

Figura 70. Capturas 113A e 113B – Sequencial - RA - (1:04:03)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

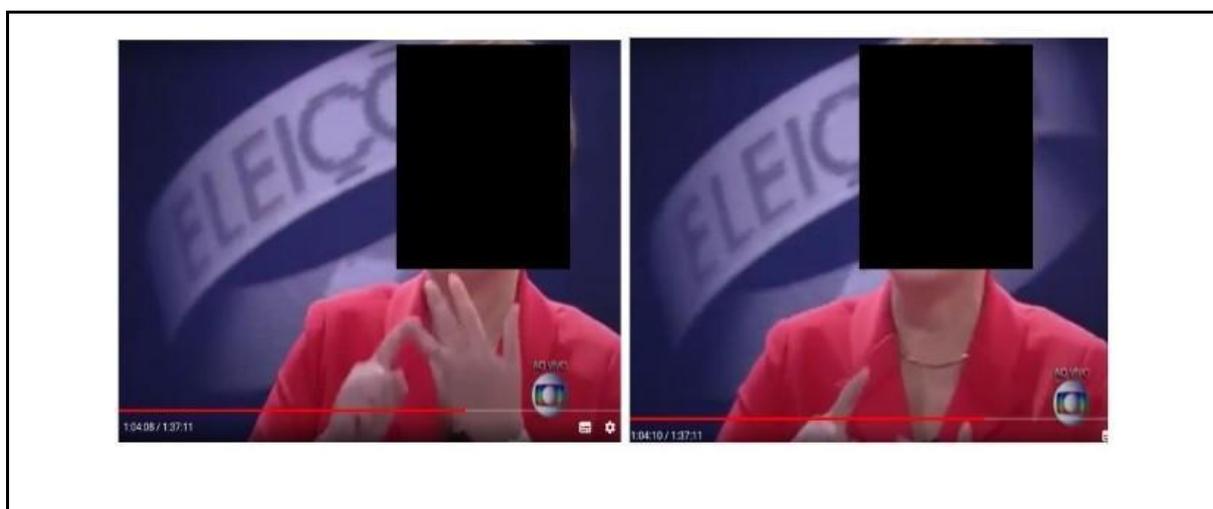
Esse ato contribui para a projeção positiva do *ethos* de RA, uma vez que ele ainda sustenta a ideia da falta de credenciais de RB, ou melhor, das credenciais negativas: “parcos recursos”. Por isso, as enunciações de RA: “as credenciais de vocês no caso da agricultura é... pa **par::cos recursos... pouquíssimos...**” confirmam as informações não verbais do referido retor, afinal o gesto de negação/cancelamento ilustra uma credencial negativa como a apresentada - que investe pouco na agricultura - promove a imagem retórica de RA, no mesmo momento em que fragiliza o *ethos* de RB.

O aparato gestual de RA é persuasivo e pode ser classificado como gesto emblemático, porque são esses gestos, que independem da fala para sua compreensão e aludem a um sentido compartilhado por uma comunidade (auditório televisivo), como discutem Richmond, McCroskey e Hickson (2012). Dessa maneira, ao cruzar suas mãos espalmadas e viradas para baixo, o Retor A pretende informar algo sobre os investimentos em agricultura do candidato opositor.

Assim, “os parques” ou pouquíssimos investimentos de RB nesse setor do país são transmitidos com menor valor, uma vez que o emblema utilizado por RA denota esse fim/encerramento/vazio. Diante disso, o público televisivo prontamente compreende que, de fato, o *ethos* de RB está conectado com essa imagem de um político que não investe ou que investe muito pouco na agricultura.

A retórica e os não verbais convergem para denotar essa incerteza sobre a credencial do Retor B, visto que, ao mencionar as atitudes (argumento de pessoa) do candidato e do seu partido, a credibilidade do Retor A é fortificada quando faz esses ataques à imagem do seu concorrente (RB). Esse jogo de contradições e contra-argumentos no nível linguístico e conversacional estão também presentes nas próximas capturas que apresentam dois gestos ilustrativos em sequência para marcar a discordância entre os candidatos pleiteantes à presidência em 2014.

Figura 71. Capturas 114A e 114B – Sequencial - RA - (1:04:08)



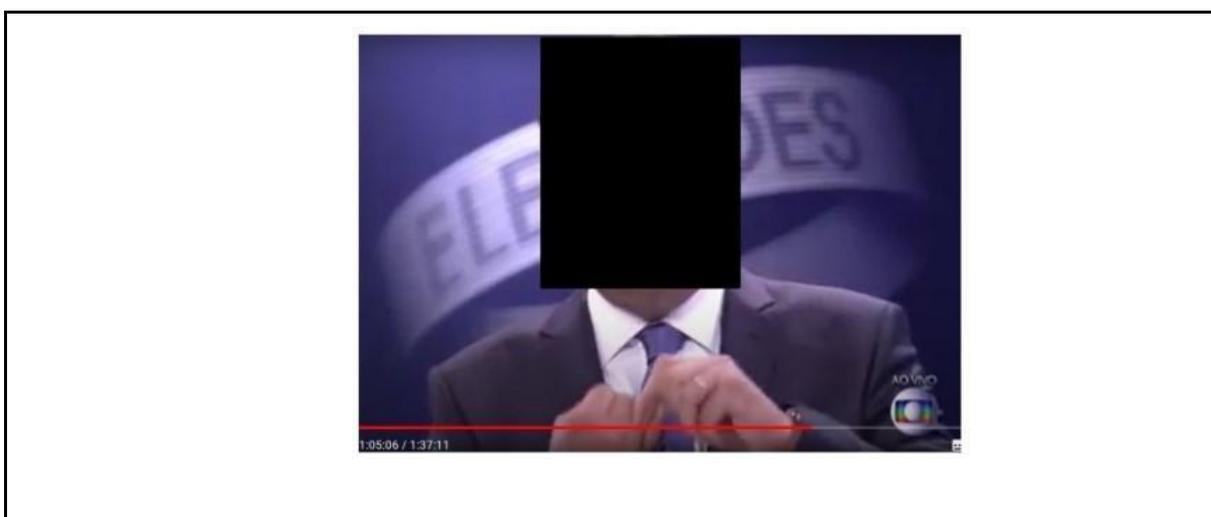
Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

O gesto em uso pelo debatedor acima é ilustrador (KNAPP; HALL, 1999) e, ao mesmo tempo, serve para enumerar as fragilidades ou aquilo que faltava no governo do partido do Retor B. Ao indicar essas possíveis falhas reforçadas pela enumeração em: “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”, o Retor A lista mais caracteres negativos ao *ethos* de RB e reafirma o argumento de pessoa, já descrito no início de seu turno com a grande metáfora das credenciais. Há, por tudo isso, uma evocação dos

aspectos retóricos e linguísticos em harmonia durante a exposição pública desses políticos.

Ainda nessa interação argumentativa, nota-se o espelhamento de categorias não verbais como a descrita seguir:

Figura 72. Captura 117A – RB - (1:05:06)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

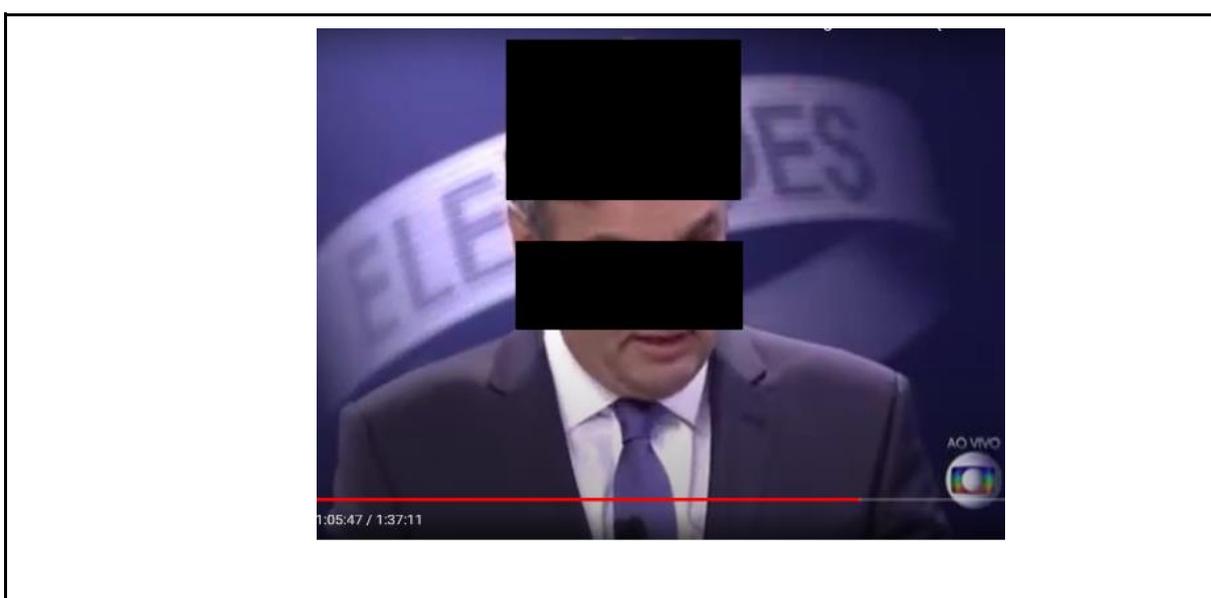
Em exatos 32 segundos após a configuração do gesto ilustrador com enumeração feito pelo Retor A, o Retor B repete esse gesto para contra-argumentar e enunciar: “falta ferrovias faltam hidrovias... faltam rodovias portos”. Com essa afirmação RB utiliza mais um recurso retórico: **a dissociação de noções**. Esse grande tipo de argumento está inserido nas comparações entre a realidade e a aparência, assim ao mostrar o país da “porteira para fora”, o debatedor B enumera pelo recurso da repetição o que faltava no país.

Conforme expõe RB, todas as ausências mencionadas são de responsabilidade do Retor A, visto que ele representava o candidato de situação que buscava uma reeleição no ano de 2014. Desse modo, ao dissociar a noção entre o país que vai bem, descrito por RA, o Retor B faz uso da mesma orquestração de recursos retóricos (projeção de *ethos* e argumentos) e conversacionais (gestos ilustradores) utilizada pelo Retor A, para garantir êxito nesse embate argumentativo. Portanto, a enumeração feita pelo Retor B é uma resposta implícita à enumeração demonstrada pelo comportamento não verbal de RA momentos antes da sua

pergunta. Com isso, constata-se, mais uma vez, a saliência desse movimento de replicar certos comportamentos verbais e não verbais dos parceiros da interação.

O próximo registro do debate apresenta uma mescla de comportamentos não verbais configurados pelo Retor B que servirão de base para o **argumento de antimodelo** que irá produzir durante a continuidade da sua pergunta. A primeira captura desse momento está disponível a seguir:

Figura 73. Captura 118A – RB - (1:05:47)



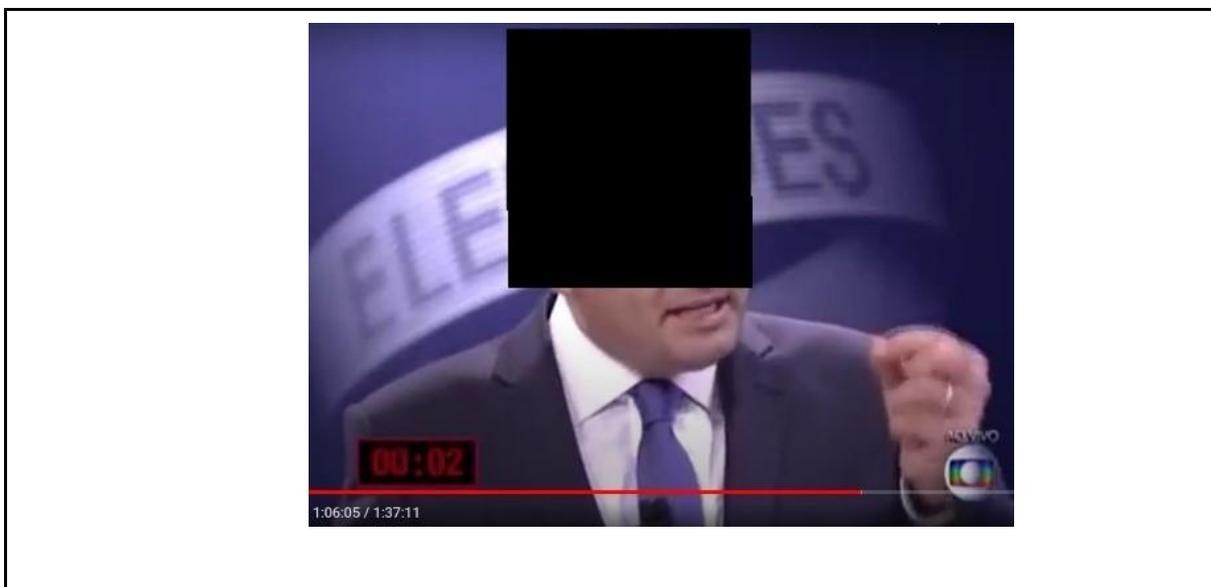
Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Pelo discurso que proferia, o Retor B está fazendo uso de um gesto interativo para regular a interação (gesto regulador), uma vez que RB afirmou: “eu gostaria que agora a candidata RA **que está aqui...**”. Ao declarar isso, RB inclina seu tronco e cabeça na direção de RA e direciona seu olhar para esse retor. Entretanto, é notório o surgimento de um **gesto afetivo** que escapa ao controle de RB, dado que o arqueamento de sobrancelhas e o movimento labial apresentado revelam desagrado frente o interactante ou ao que se afirma sobre ele. Diante disso, esses dois recursos não verbais estão imbricados nesse momento argumentativo do Retor B e contribuem para a persuasividade dessa situação retórica.

Essa junção de categorias retóricas serviram de base para um novo ato persuasivo composto pelas **expressões faciais** da próxima captura, o **gesto dêitico**

indireto e o argumento retórico anteriormente anunciado (argumento pelo antimodelo).

Figura 74. Captura 118B – RB - (1:06:05)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

O gesto predominante nesse momento retórico-conversacional é o **gesto dêítico indireto**, uma vez que o Retor B evoca: “**o seu José Dirceu** por exemplo... ele foi punido adequadamente... ou ele é também um herói nacional?” Diante disso, indiretamente com um movimento de pinça com os dedos indicador e polegar da sua mão esquerda, o Retor A aponta (dêixis) para um referente que não está presente na mesma situação comunicativa, o que confere uma das características do gesto dêítico indireto aqui descrito.

Ao mencionar “José Dirceu”, RB constrói a primeira base do argumento do antimodelo, afinal durante o debate de segundo turno em 2014 ainda estava recente a discussão sobre os condenados do mensalão.⁸³ A partir disso, o antimodelo está atrelado à imagem do ex-ministro da Casa Civil que fora condenado por corrupção no referido escândalo político. Assim, ao apresentar o nome do ex-ministro, o Retor B

⁸³ O escândalo consistiu nos repasses de fundos de empresas, que faziam doações ao Partido dos Trabalhadores (PT) para conquistar o apoio de políticos. Disponível em: <<https://www.politize.com.br/mensalao-o-que-aconteceu/>> Acesso em 13 de dez. 2022.

lança mais uma base para o acordo retórico com seu auditório televisivo e, ao mesmo tempo, ataca a imagem retórica de RA.

O argumento de antimodelo apresenta aquele que não deve ser imitado, como descrevem Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Por isso, com essa sugestão difundida em sua pergunta, o Retor B indica o posicionamento que deve ser aceito pelo público e, também, exige uma resposta do debatedor adversário. Contudo, antes que essa resposta seja analisada, cabe destacar o novo argumento retórico que se encontra anexado ao argumento do antimodelo ora exposto pelos comportamentos verbais e não verbais do Retor B. O argumento em questão é o argumento do **dilema**.

Por meio desse tipo de argumento, o Retor B usa uma “forma de argumento em que se examinam duas hipóteses para concluir que, seja qual for a escolhida, chega-se a uma opinião, a uma conduta, de mesmo alcance.” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 268. Dessa maneira, após apresentar o antimodelo sobre José Dirceu, RB interroga: “foi punido adequadamente... ou ele é também um herói nacional?” Assim, caso RA escolhesse a primeira opção, isto é, considerar que a punição de José Dirceu foi adequada, acabaria por confirmar o crime de corrupção vinculado ao seu próprio partido. No entanto, caso RA assumisse o posicionamento de considerar o referido ex-ministro um herói nacional, RA aceitaria um exagero sobre a imagem de um político condenado, o que fortalecerá o antimodelo proposto por RB.

Diante do dilema instaurado, tanto a escolha por uma opinião ou outra, afetaria o *ethos* do Retor A. Nesse sentido, o dilema apresentado pelo Retor B, ao término da sua pergunta, conduz para uma mesma consequência (danosa): fragilizar a imagem retórica do seu adversário político (RA). Não há indícios para conclamar o êxito real dessa mistura de argumentos, porém está evidente a mescla das categorias retóricas entre si e também dos elementos conversacionais como o gesto dêitico e as expressões faciais de RB (dentes cerrados para representar firmeza).

Com esse jogo de ataques retóricos, cabe salientar, também, que alguns recursos da **paralinguagem** surgiram, a exemplo da altura da voz, ritmo acelerado etc. Esse fato é verificado, principalmente após o término de perguntas, inclusive ultrapassando o tempo regulamentar, no qual o público interfere no debate com um ruído em apoio às palavras dos retores. Essa manifestação, de modo geral, poderia

atestar certa adesão do público aos argumentos construídos pelo retor, bem como ao **acordo retórico** em construção.

Finalmente nesse enlace argumentativo, esse acordo retórico esteve sempre como plano de fundo, visto que o fato social do mensalão conduziu os dois argumentos ora explicados (antimodelo e dilema). Por isso, mesmo que os argumentos pertençam a grupos distintos de argumentos propostos por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), como é o caso em questão: o dilema (quase-lógico) e o antimodelo (fundamenta a estrutura do real), é necessário reconhecer a utilidade desses argumentos para esclarecer pautas políticas, como as discutidas pelos debatedores A e B.

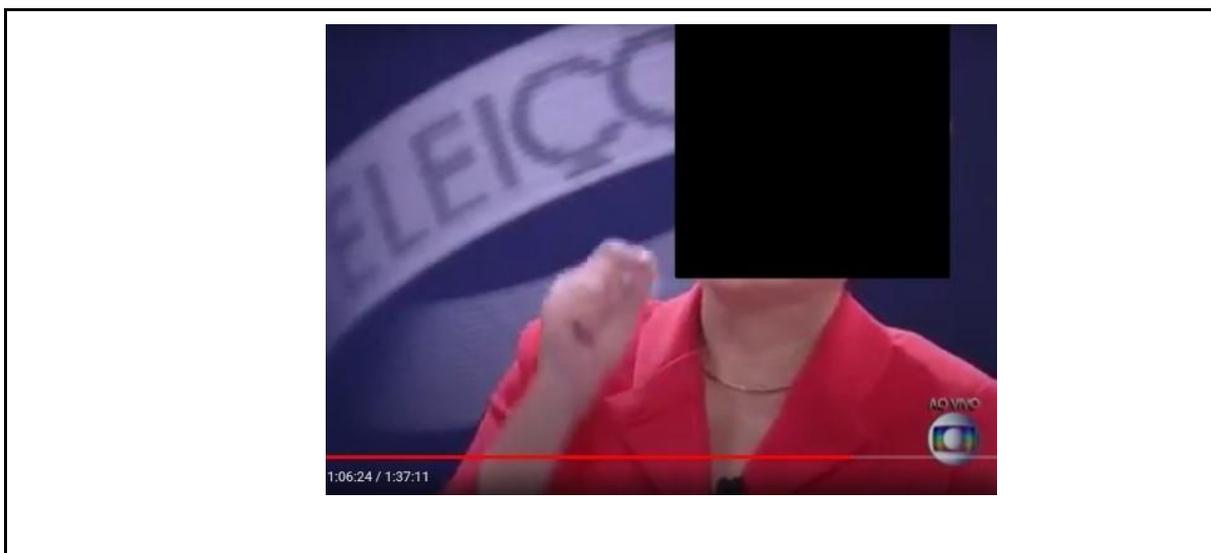
Há um novo espelhamento de categorias retóricas na resposta do Retor A aos ataques discursivos realizados pelo Retor B feitos anteriormente. O espelhamento está presente tanto no aspecto gestual (gesto dêitico direto e indireto) quanto no retórico (argumento pelo antimodelo). A seguir, há, em sequência, as duas últimas capturas deste trabalho, correlacionadas com as informações verbais enunciadas pelo Retor A:

Figura 75. Captura 119A – RA - (1:06:13)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Figura 76. Captura 120A – RA - (1:06:24)



Fonte: Debate Globo - *Corpus* da pesquisa

Por mais que ocorram semelhanças entre os dois comportamentos gestuais de RA, nota-se que, pelo contexto discursivo, o primeiro gesto, presente na captura 119A pode ser compreendido como gesto dêitico, dado que, no momento em que configura tal gesto, o Retor A enuncia: “candidato... **se o senhor me responder**”. Desse modo, há um referente direto (RB) quando o gesto é produzido. Ao fazer tal menção, o Retor A introduz parte do seu argumento retórico do antimodelo, como uma resposta às argumentações antecedentes de RB.

Há, nesse instante discursivo, o estabelecimento de uma condição para a resposta direta de RA, que pretende explorar alguma fragilidade da imagem retórica do seu adversário. Por isso, por mais que não ocorra uma resposta que atenda a uma das escolhas apontadas pelo Retor B, RA prefere contra-argumentar com o argumento do antimodelo que foi introduzido durante a captura 120A.

Nessa última captura, constata-se um **gesto batuta** de RA para asseverar um antimodelo em questão: “por que que/o senhor /.../ **Eduardo Azeredo** pediu... pediu... renúncia do seu cargo pra pro processo voltar pra primeira instância...” O gesto batuta orchestra o discurso, sendo relacionado à fala, como destacam Knapp e Hall (1999). Nesse sentido, RA eleva sua mão direita, com movimento de pinça entre os dedos para conduzir as afirmações que sustentam o antimodelo construído sobre a imagem retórica do ex-governador de Minas Gerais, participante do mensalão tucano-mineiro.

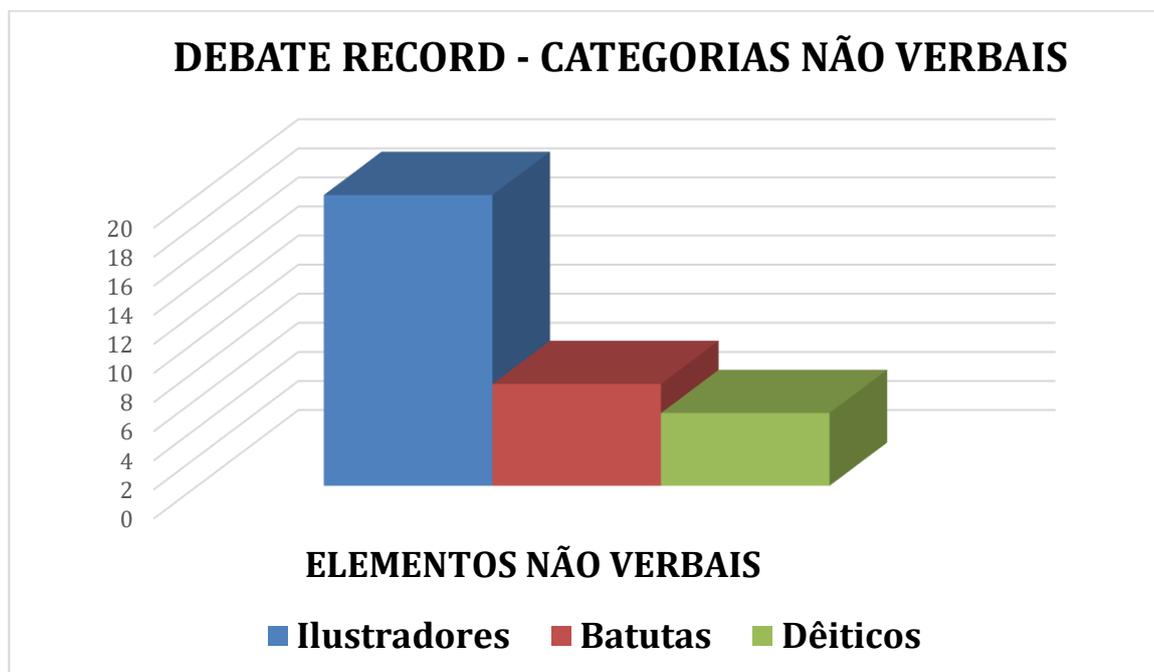
Ao mencionar tal caso de corrupção, a imagem retórica do Retor B é proporcionalmente afetada, visto que ele e Eduardo Azeredo pertencem ao mesmo partido e representam o mesmo estado (MG). Diante disso, evidencia-se como os argumentos retóricos corroboram para a persuasão do auditório do debate político. As interconexões entre as categorias retóricas e também com as categorias conversacionais foram suficientes para averiguar a repetição de comportamentos não verbais e também dos elementos retóricos. Dessa maneira, todo esse processo argumentativo teve por meta e, ao mesmo tempo, base o acordo social - composto pelos valores, fatos e proposições de cada debatedor e das expectativas do público televisivo.

5.11 Discussão dos resultados

A partir das análises aqui empreendidas, cabe pontuar as observações gerais dos aspectos conversacionais e retóricos apontados pelas 10 análises de modo geral. Salienta-se, preliminarmente, que serão mencionadas as categorias mais salientes dos estudos retóricos e também dos não verbais.

Com esse intuito, os aspectos não verbais do debate transmitido pela Rede Record, discutido entre as análises 1 e 6, revelaram com maior expressividade os gestos **ilustradores**, **batutas** e **dêiticos** respectivamente. Essas ocorrências foram detalhadas no gráfico a seguir, ilustrando as categorias não verbais mais salientes no referido debate.

Gráfico 1. Categorias não verbais - Record



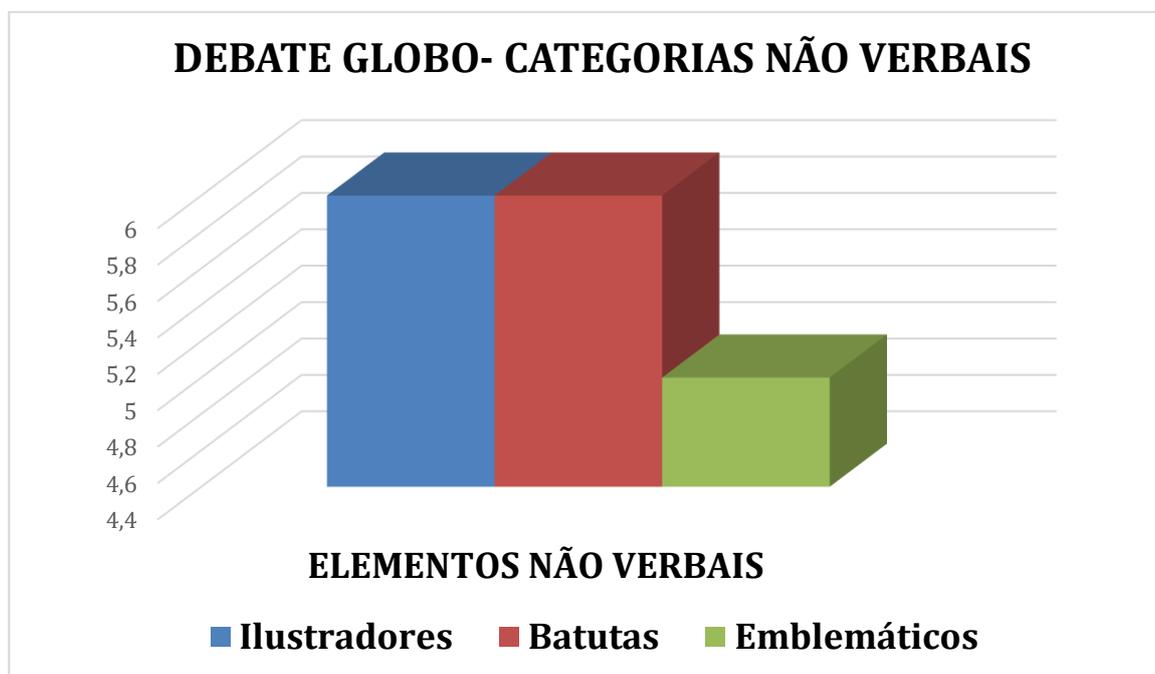
Fonte: Dados da pesquisa.

Diante dessas informações, comprova-se que “o brasileiro sempre acompanha com gestos o que diz” (RECTOR; TRINTA, 1986, p. 113), o que justifica o uso expressivo dos gestos ilustradores pelos políticos nos debates presidenciais aqui estudados. Assim, tanto o gesto batuta quanto os dêiticos possuem certo vínculo com essa ação de ancoragem com a fala, confirmando os estudos de Knapp e Hall (1999).

No contexto político, os gestos batuta são essenciais, uma vez que orquestram a fala do debatedor e, por essa razão, o próprio ato persuasivo, seja por meio de ênfases precisas, de repetições e de exaltação da voz durante a execução de um gesto batuta, como foram observados nas análises.

O debate da Rede Globo, por sua vez, apresentado a partir da análise 7, traz 24 capturas de comportamentos não verbais dos debatedores. Entre essas capturas, algumas reproduzem os gestos em sequência, de modo a ilustrar com maior precisão a dinâmica do movimento executado pelos debatedores. Os atos não verbais mais recorrentes do referido debate foram gestos batuta, ilustradores e emblemáticos. As duas primeiras categorias apresentam o mesmo número de ocorrências (6), ilustrado no gráfico subsequente:

Gráfico 2. Categorias não verbais - Globo

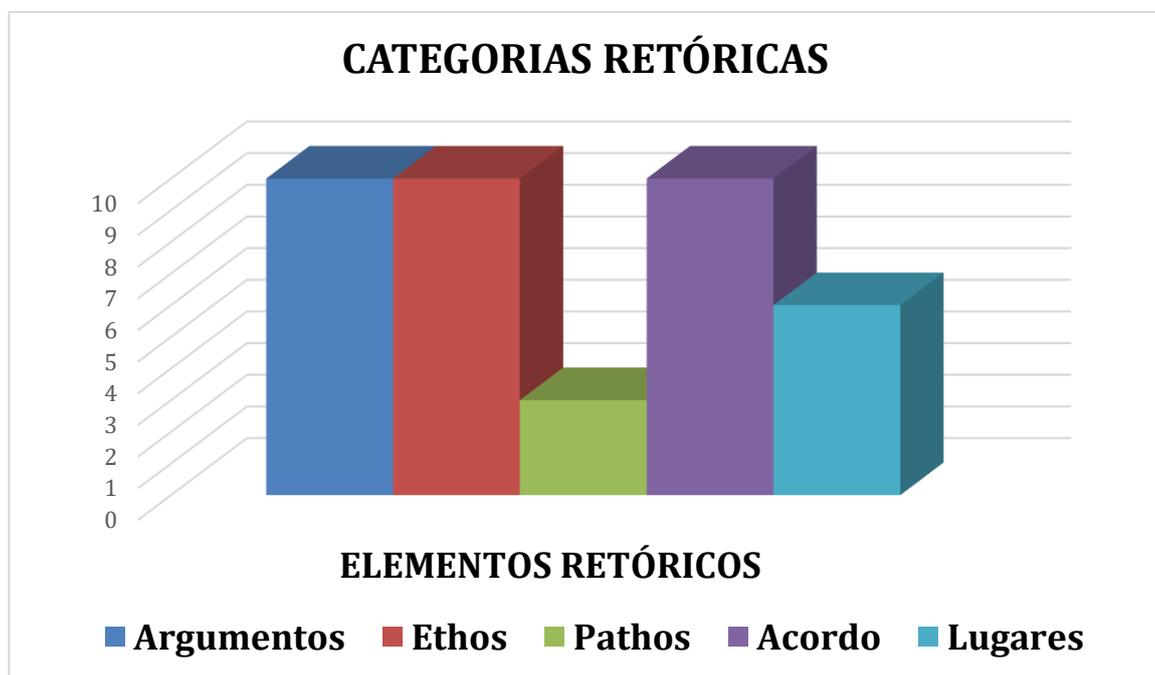


Fonte: Dados da pesquisa.

Há diante da exposição dos dois gráficos uma leve competição para o terceiro lugar no pódio das categorias mais recorrentes nos debates políticos analisados entre os gestos emblemáticos (debate Globo) e os gestos dêiticos (debate Record). No entanto, cabe pontuar a diversidade de outras categorias não verbais presentes nesses dois debates, tais como: inclinações para frente (2), emblemáticos (3), afetivos (2), pontuação (2), adaptador (3) no debate da Record; e gestos dêiticos (4) e sorrisos (2) no debate da Globo.

No que se refere aos aspectos retóricos, as análises apresentaram, em conjunto, os seguintes recursos mais salientes.

Gráfico 3. Categorias retóricas

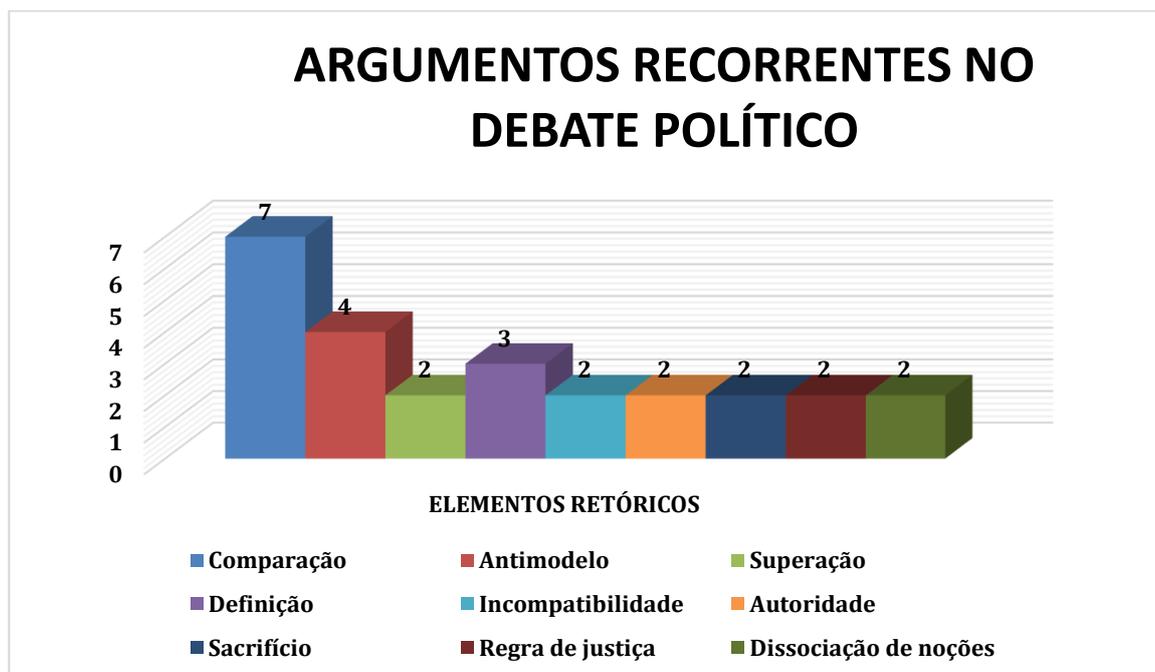


Fonte: Dados da pesquisa.

Cabe frisar que a categoria do *pathos* está totalmente envolvida com o acordo retórico, por isso mesmo com a suposta menor ocorrência, reconhece-se que o alvo da persuasão são as paixões do auditório (*pathos*). As três categorias centrais deste estudo, pelo que demonstra o gráfico, estão presentes nas 10 análises aqui empreendidas. Além disso, nas tentativas de persuadir dos debatedores, notou-se, em 6 análises distintas, a presença dos lugares retóricos, com predomínio do lugar de quantidade. Há portanto, uma distribuição proporcional dos recursos retóricos ao longo dos fragmentos de transcrição e, também, das capturas realizadas.

Como era previsto, os tipos de argumento foram salientes em todas as análises retóricas. Nesse sentido, a seguir há um gráfico que ilustra a diversidade desses recursos da Nova Retórica de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) presentes nos dois debates pesquisados.

Gráfico 4. Argumentos do debate



Fonte: Dados da pesquisa.

Os gráficos aqui apresentados não incluem categorias que surgiram somente uma vez em dada análise. Esse procedimento serve apenas para apontar os recursos retóricos e conversacionais mais recorrentes, porém não descarta a utilidade de cada categoria aqui utilizada, afinal, vários recursos estão conectados para o projeto de persuasão de determinado retor.

Ao analisar o presente gráfico, observou-se que o argumento de comparação é o argumento mais recorrente nos dois debates televisivos estudados e que, juntamente com ele, outros dois tipos de argumento se destacam: o argumento pelo antimodelo (4) e o argumento de definição. Para Reboul (2004) esses dois últimos argumentos pertencem a tipologias de argumento distintas.

É importante lembrar, ainda, que o argumento de comparação vincula-se diretamente à imagem retórica do debatedor e quase sempre ancora comportamentos não verbais durante a sua produção. O antimodelo fundamenta a estrutura do real para apresentar aquele que não deve ser imitado e, quando utilizado em debate, promove a desqualificação do *ethos* oponente. As definições, em seu turno, favorecem uma postura quase-lógica dos debatedores, principalmente quando usam definições expressivas e estão no início ou no término de suas argumentações.

6 CONCLUSÃO

Com o estudo retórico e conversacional empreendido nesta pesquisa, constatou-se, que o acordo retórico é progressivamente construído durante as perguntas, respostas, réplicas e tréplicas dos debatedores políticos. Essa construção processual do acordo revela como os argumentos e outros recursos retóricos são instantaneamente acionados conforme os assuntos relevantes são postos em discussão. Assim, no debate político presidencial televisivo, os atos retóricos e não verbais são evocados pela situação comunicativa.

Nesse viés, quando os debatedores fazem uso dos elementos retóricos, como a projeção de *ethos*, a construção de argumentos quase-lógicos e a criação de lugares argumentativos, por exemplo, estão imersos em uma prática de linguagem que articula categorias não verbais, como movimentos ilustradores, emblemáticos e batutas. Desse modo, ficou em evidência a convergência de todo elemento significativo (verbal e visual) constituinte do gênero textual em estudo: debate político televisivo, gênero de natureza política, midiática e multimodal.

Além disso, nos fragmentos transcritos e nas capturas sincronizadas com os enunciados dos debatedores, observou-se que o debate político possibilita análises retórico-gestuais, principalmente porque sua natureza é a persuasão de um terceiro: telespectadores (eleitores indecisos e/ou auditório social). Essa persuasão é subsidiada pela ampliação significativa que o comportamento não verbal dos retores exerce. Por essa razão, os atos não verbais significativos atuaram como guias para as categorias retóricas, o que, por si só, demonstram a orquestração dessas categorias ao longo dos dois debates analisados (Debate Globo 2T e Debate Record 2T).

Evidenciou-se, ainda, que todo movimento não verbal de uma dado debatedor estimula a repetição desse mesmo ato em momentos posteriores. Esse mesmo espelhamento de recursos ocorre também no âmbito retórico, visto que, em vários recortes de transcrição, notou-se a saliência de tipos de argumento de igual teor na argumentação contraditória. Desse modo, constatou-se o quanto essa ferramenta

natural da linguagem – repetição – dilui toda a comunicação persuasiva no gênero debate.

O espelhamento de comportamentos não verbais foi percebido em dois diferentes debates políticos em situações comunicativas distintas. Entretanto, a finalidade desse evento comunicativo aparentemente não foi alterada, uma vez que a persuasão sempre foi alvo daqueles debatedores no ano de 2014, que pleiteavam a presidência da república. A partir dessas constatações, a Retórica e os Estudos Conversacionais comungam dessa repetição de atos durante o processo discursivização do dito no gênero debate político televisivo.

Com essas descobertas, resta saber quais serão as implicações desse comportamento repetitivo em atos de linguagem persuasiva. Nesse sentido, provavelmente, outros gêneros textuais abarcam tal característica, isto é, apresentam a repetição de comportamentos não verbais durante a interação e, ao mesmo tempo, há esse mesmo espelhamento no âmbito argumentativo/retórico. Para comprovar tal hipótese, fazem-se necessários novos estudos que repliquem os métodos aqui empreendidos em outros gêneros de caráter retórico, como o debate regrado, a entrevista, a propaganda oral, os discursos de posse, entre outros.

Além dessas implicações advindas do gênero em uso, cabe destacar o uso proporcional das categorias centrais deste estudo: acordo, argumentos e não verbais. Essa observação comprova, mais uma vez, o modo sistemático de atuação da retórica e como essa técnica tem seu poder persuasivo amplificado quando se correlaciona com elementos não verbais, como afirmava Quintiliano (1994). Assim, foi possível perceber que até as categorias não verbais, como gestos emblemáticos, funcionam como contra-argumentos de teses contrárias.

O *ethos*, como prova retórica central dos atos persuasivos, esteve também dissolvido nas análises aqui desenvolvidas. Por isso, em cada argumento e nos comportamentos não verbais cinestésicos, como gestos ilustradores e batuta, notou-se a projeção da imagem retórica dos debatedores. Ademais, o próprio argumento de comparação (mais saliente nas análises) está fundado no caráter do *ethos* retórico, afinal, há sempre um valor que poderá ser apresentado como superior para o auditório, e essa percepção altera a recepção dos argumentos propostos em debate.

Ainda no que concerne aos aparatos não verbais, os gestos emblemáticos e dêiticos ocuparam lugar de destaque juntamente com os ilustradores. Os primeiros estão totalmente imersos com os significados compartilhados em dada comunidade (eleitores e políticos brasileiros). Assim, durante o uso de emblemas, os debatedores também estavam acionando o acordo retórico inconsciente com seu público televisivo.

Os gestos dêiticos, algumas vezes, apontaram para realidades/pessoas/lugares fisicamente distantes da situação comunicativa do debate. Por essa característica, a dêixis ocorreu de modo indireto, mas com todo caráter persuasivo, principalmente quando se relacionava com argumentos de autoridade, modelo e antimodelo.

Os gestos ilustradores predominaram nos dois debates estudados. Esse caráter recorrente é característico da sociedade brasileira, porém, no debate, as ilustrações serviram de base para a materialização da argumentação ou exatamente da vivacidade do retor, aconselhada por Quintiliano (1994). Desse modo, os gestos ilustradores foram mais que índices do uso retórico do discurso, eles ressignificaram o discurso propriamente dito (*logos*) (REBOUL, 2004).

É necessário reconhecer, também, que grande parte dos recursos retóricos utilizados pelos debatedores políticos é de fácil compreensão. Nesse viés, quando os candidatos fazem uso do argumento da comparação, o público percebe rapidamente que essa estratégia está exaltando algum valor positivo para a imagem desse debatedor. Logicamente, argumentos e lugares retóricos que apelam para as quantidades acabam denotando essa função persuasiva para com o grande auditório televisivo.

Exatamente por ter esse caráter expansivo, o auditório do debate político presidencial televisivo pode ser compreendido como auditório universal (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014), visto que os valores defendidos por esse auditório estão em constante mudança. Desse modo, os debatedores lançam argumentos e outros recursos retóricos de modo a conquistar a confiança desse auditório, o que completa o ciclo argumentativo da tríade aristotélica: *ethos* (debatedor), *logos* (argumentos) e o *pathos* (auditório). Há, inegavelmente, uma vinculação entre a antiga e a nova retórica.

Para além desse vínculo, deve-se reconhecer o quanto a linguagem atua de modo argumentativo no gênero debate político. Essa atuação ficou marcada pela repetição⁸⁴ de comportamentos não verbais de modo a manter a interação entre os debatedores, mediadores e auditório televisivo. Entretanto, aliada a essa reiteração de elementos conversacionais, houve, de maneira espontânea, a continuidade tópica entre os debatedores.

Essa amarração do discurso faz com que a argumentação avance e, mesmo retomando assuntos discutidos em outros debates, há sempre uma progressão. Nesse momento de interação, acontece a formulação de argumentos e contra-argumentos, validando a tese de Aristóteles (2011) sobre o objeto de estudo da retórica, ou seja, os discursos contrários. Desse modo, quando há opiniões contrastantes, a retórica pode se impor. Nesse cenário retórico, a mídia auxilia a política para reproduzir os posicionamentos distintos em um lugar privilegiado para a conquista do voto: a televisão e a internet.

Diante desses dois suportes amplos de comunicação, há como plano de fundo a construção do acordo retórico. É por meio dele que os fatos, as verdades e as presunções são negociadas, como discutem Mateus (2018), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Fiorin (2015). O acordo, portanto, valida as proposições dos debatedores e, conseqüentemente, influencia na adesão do público às teses defendidas por esses candidatos.

Como prováveis contribuições para os estudos linguísticos, este trabalho destacou o uso interativo do texto, dado que o debate político foi analisado como “um processo extremamente complexo de linguagem e interação social, de construção social dos sujeitos, de conhecimentos de natureza diversa.” (KOCK; ELIAS, 2016, p. 18). Nessa percepção, os partícipes do debate interagiram de modo argumentativo e os recursos visuais estão totalmente imbricados para a concepção dos sujeitos (debatedor e auditório) durante a produção dos discursos (relevantes/úteis) dos debatedores.

⁸⁴ “É a produção de segmentos textuais idênticos ou semelhantes, duas ou mais vezes no âmbito de um mesmo evento comunicativo.” (MARCUSCHI, 2015, p. 209)

Com isso, a análise de gêneros argumentativos será sempre norteada pelos estudos da textualidade que engloba todos os recursos verbo-visuais do gênero, o que corrobora com a visão de texto que abriga operações linguísticas, cognitivas e sociais, defendida por Marcuschi (2008). Diante disso, esses usos da linguagem comprovam que a argumentatividade é inerente à linguagem, dado que os recursos retóricos e não verbais são movidos por uma intencionalidade, o que orienta de modo persuasivo cada comportamento dos retores políticos, como fora demonstrado nas análises do debate.

Os estudos dos gêneros textuais, portanto, foram contemplados com mais um método analítico que associou categorias retóricas, linguísticas e conversacionais em um único gênero. Essa proposta foi executada aqui e servirá de modelo para outras pesquisas com gêneros de caráter persuasivo, sejam gêneros textuais da escrita, da fala ou da multimodalidade.

No que concerne aos estudos retóricos, há uma inovação no tratamento do próprio sistema retórico. Afinal, nas análises aqui executadas, fez-se uma descentralização das categorias retóricas, uma vez que o acordo retórico encaminhou toda a análise retórica, mesmo com certa saliência da tipologia argumentativa. Além disso, a tríade argumentativa esteve também dissolvida e relacionada com os recursos não verbais do próprio gênero. Desse modo, ao desvendar as categorias do sistema retórico, os aspectos não verbais foram concomitantemente revelados.

Esse procedimento antecipa, de certo modo, as contribuições para os estudos conversacionais, visto que, ao propor esse vínculo com as categorias retóricas, há uma ampliação do escopo da Análise da Conversação. Assim, a interação feita pelos debatedores pôde ser compreendida e estudada considerando toda a situação concreta de comunicação, como defende Kerbrat-Orecchioni (2006). Há, logicamente, o acréscimo das nuances retóricas que se associam na promoção da interação mediata e imediata do gênero debate político televisivo.

A análise retórica, discutida em Mateus (2018) e Leach (2015), foi contextualmente desenvolvida nas análises aqui realizadas, visto que a situação retórica do debate foi descrita, bem como os autores, constrangimentos e exposições foram analisados em sua totalidade. Entretanto, para evitar repetições, dado que o

corpus foi constituído por dois debates com os mesmos debatedores (candidatos à presidência em 2014), optou-se por evidenciar os componentes da MELCA apenas na análise 4. Com os dados descritos, ocorreu a interpretação retórica dos fragmentos dos dois debates de segundo turno e foram observadas a persuasividade desses excertos quanto ao uso de elementos retóricos e também conversacionais. Há, portanto, uma expansão da análise retórica.

No que se refere às perguntas de pesquisa, a primeira delas salientava quanto ao processamento da argumentação contraditória no debate político. A esse respeito, cabe destacar que esse embate é gerador das controvérsias, dos argumentos e da contra-argumentação no gênero debate, sendo, portanto, categorias fundantes do próprio gênero. Ademais, os elementos não verbais estão, geralmente, em relação de coerência com as afirmações dos debatedores, o que explica as raras ocorrências de incongruências entre a linguagem verbal e a linguagem não verbal (somente três no debate da Record 2T). No entanto, o contraditório entre as argumentações realmente está em saliência, principalmente no desenvolvimento das respostas e das trélicas, visto que esses são momentos propícios para contestação de teses e preservação das imagens retóricas (*ethos*).

A segunda pergunta de pesquisa indagava sobre a verossimilhança no plano argumentativo. Sobre tal inquietação, há de se reconhecer que o acordo retórico abarca os fatos, as verdades e as presunções aventadas pelos debatedores, como revela Mateus (2018). Desse modo, a prática retórica com a verossimilhança está arraigada com a concepção de fato (social) e, também, nas presunções e teses defendidas pelos debatedores durante as suas exposições. São, portanto, os assuntos e teses verossímeis que enriquecem as argumentações retóricas, uma vez que sua base está sobre o que seja provável e possível. Não há, nesse sentido, como desenvolver um debate sem o recurso à verossimilhança. Assim, notou-se que esse recurso retórico é mediado pelo acordo retórico (re)construído no debate político televisivo.

O terceiro questionamento alude à construção do acordo retórico entre debatedor e auditório por meio dos argumentos articulados com os não verbais. Sobre tal posicionamento, notou-se, nas análises, que o acordo retórico deve ser reafirmado

a todo tempo e a sua atuação se dá de modo inconsciente pelo público. Desse modo, um argumento potencialmente persuasivo e orquestrado com categorias não verbais ativa e/ou reafirma esse acordo retórico de maneira remota (público televisivo) e discursiva, visto que congrega muito mais que manifestações verbo-visuais.

A última pergunta de pesquisa apresentada na primeira seção desta pesquisa faz referência às contribuições dos atos verbais e não verbais para a persuasão no debate. Sobre isso, é importante destacar que a inter-relação de argumentos, bem como de outras categorias do sistema retórico, em parceria com os recursos cinésicos promovidos pelo comportamento não verbal dos retores, ressignificam o processo persuasivo do gênero debate. Esse novo efeito persuasivo das categorias retóricas, ao serem acentuadas pelos elementos não verbais, revela a transformação desses atos verbo-visuais em atos naturalmente retóricos.

Diante disso, no gênero argumentativo debate político televisivo há a comunhão entre o acordo retórico, os atos verbais e os não verbais com objetivos persuasivos: voto do eleitor indeciso, promoção de suas imagens retóricas e defesa de teses contrárias. Com isso, ficou em evidência que o poder da retórica, salientado por Quintiliano (1994), está presente em uma prática de linguagem moderna, que pode ter resquícios dos grandes gêneros retóricos, porém possui uma configuração idiossincrática. Assim, ao observar essa atuação do acordo retórico com a linguagem visual, notou-se a integralização do objetivo geral deste estudo que propôs uma discussão com complexidade sobre os modos de construção do acordo verbal pelos atos verbais e não verbais do debate.

O diferencial, portanto, do debate político presidencial televisivo, consiste em conduzir multidões (auditório universal) para uma escolha de impacto social e político. Dessa maneira, a Antiga e a Nova Retórica, juntamente com a Análise da Conversação estão alinhadas com as práticas de linguagem como o debate, principalmente porque destaca seu uso e função social: persuasão por meio da língua(gem).

REFERÊNCIAS

ABREU, Antônio Soárez. **A arte de argumentar**: gerenciando razão e emoção. 13. ed. Cotia: Ateliê Editorial, 2009.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Trad. Edson Bini. São Paulo: Edipro, 2011.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Trad. Manuel Alexandre Júnior. 2. ed. Imprensa Nacional–Casa da Moeda: Lisboa, 2005.

ALBARELLI, Ana Paula. **Uma análise da descortesia como estratégia de persuasão em interações polêmicas**: o debate político. (Tese) Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. 371p. 2020. Disponível em: <https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=9284733#> Acesso em 26 out. 2021.

BAUER, Martin William; GASKELL, George. (Orgs.). **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático**. Trad. Pedrinho A. Guareschi. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

BITZER, Lloyd F. **The Rhetorical Situation**. *Philosophy and Rhetoric* 1.1: 1-14, 1968. Disponível em: <<https://fsuprelims.weebly.com/rhetoric/bitzer-lloyd-f-the-rhetorical-situation-philosophy-and-rhetoric-11-jan-1968-1-14>> Acesso em 10 fev. 2022.

CASTILHO, Ataliba Teixeira de. **Nova gramática do português brasileiro**. São Paulo: Contexto, 2014.

CAJUEIRO, Roberta Liana. **Manual para elaboração de trabalhos acadêmicos**. Petrópolis: Vozes, 2013.

CICERO. **DO ORADOR 1.78-122**. Trad. Adriano Scatolin. *Revista Translatio*. Porto Alegre. n. 10. dez. 2015. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/translatio/article/view/60247/35853>>. Acesso em: 11 mar. 2020.

COSTA, Ricardo da. A retórica na Antiguidade e na Idade Média. *Trans/Form/Ação* [online]. 2019, v. 42, n. spe [Acessado 24 Agosto 2021], pp. 353-390. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/0101-3173.2019.v42esp.18.p353>>. Epub 16 Mar 2020. ISSN 1980-539X. <https://doi.org/10.1590/0101-3173.2019.v42esp.18.p353>.
COSTA, Sérgio Roberto. **Dicionário dos gêneros textuais**. 3. ed. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.

CHAUÍ, Marilena. A Filosofia: do período clássico ao greco-romano. In: COTRIM, Gilberto. **Fundamentos da Filosofia**: ser, saber e fazer. São Paulo: Saraiva, 1997.

CHAUI, Marilena. **Convite à Filosofia**. São Paulo: Editora Ática, 2000.

DALINGHAUS, Ione Vier. **Da cortesia à descortesia: análise linguístico-interacional de um debate político televisivo**. Tese. Universidade Presbiteriana Mackenzie. 235p. 2016. Disponível em: <https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=3756488#> Acesso em: 18 de fev. 2022.

DESCARTES, René. **Discurso do método**. Trad. Maria Ermantina Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

DIONISIO, Angela Paiva. "Multimodalidade discursiva na atividade oral e escrita" (atividades). In: MARCUSCHI, L. A.; DIONISIO, A. P. (Org.). **Fala e Escrita**. Belo Horizonte: Autêntica, 2005.

FRANK, Annelies Marie. **Diário de Anne Frank**. Trad. Georgia Mariano. Ciranda Cultural, 2017.

FIORIN, José Luiz. **Argumentação**. São Paulo: Contexto, 2015.

FIORIN, José Luiz. **Figuras de retórica**. São Paulo: Contexto, 2014.

FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa**. Trad. Joice Elias Costa. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

GOMES JÚNIOR, Saul Cabral (2008). **Perguntas retóricas na entrevista política: um estudo de caso**. *Signo*, 33(55), 42-54. <<https://doi.org/10.17058/signo.v33i55.389>> Disponível em: <<https://online.unisc.br/seer/index.php/signo/article/view/389>>. Acesso em: 16 jul. 2022.

KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine. **Análise da conversação: princípios e métodos**. São Paulo: Parábola Editorial, 2006.

LEACH, Joan. Análise retórica. In: BAUER, Martin William; GASKELL, George. (Orgs.). **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático**. Trad. Pedrinho A. Guareschi. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

LOIZOS, Peter. Vídeo, filme e fotografias como documentos de pesquisa. In: BAUER, Martin William; GASKELL, George. (Orgs.). **Pesquisa qualitativa com texto: imagem e som: um manual prático**. Trad. Pedrinho A. Guareschi. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

KNAPP, Mark L. HALL, Judith. A. **Comunicação não-verbal na interação humana**. 2. ed. Trad. Mary Amazonas Leite de Barros. São Paulo: JSN Editora, 1999.

KENDON, A. FERBER, A. A description of some human greetings. In: R.P. Michael and J.H. Crook (eds.), *Comparative ecology and behavior of primates*. London:

Academic Press, 1973.

KOCH, Ingedore Villaça; ELIAS, Vanda Maria. **Escrever e argumentar**. São Paulo: Contexto, 2016.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. Repetição. In. JUBRAN, Clélia Spinardi. **A construção do texto falado**. São Paulo: Contexto, 2015.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Da fala para a escrita: atividades de retextualização**. 10. ed. São Paulo: Cortez, 2010.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Produção textual, análise de gêneros e compreensão**. São Paulo: Parábola Editorial, 2008.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Análise da conversação**. 5. ed. São Paulo: Editora Ática, 2003.

MATEUS, Samuel. **Introdução à Retórica no Séc.XXI**. Covilhã: Editora LabCom.IFP. Universidade da Beira Interior. 2018.

MATTOS, Tatiana Morita Nobre. GAMA, Uberto Afonso Albuquerque da. **Bases Da Cultura Hindu: As Escolas Filosóficas E Sua Contribuição Para Espiritualidade Mundial**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 06, Ed. 03, Vol. 16, pp. 43-72. Março de 2021. ISSN: 2448-0959, Link de acesso:<<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/filosofia/espiritualidade-mundial>> DOI: 10.32749/nucleodoconhecimento.com.br/filosofia/espiritualidade-mundial.

MCKERROW, Raymie E. **Principles of Rhetorical Democracy**. RÉTOR, 2 (1), p. 94-113, 2012. Disponível em:<http://www.revistaretor.org/retor0201_mckerrow.html> Acesso em 16 de mar 2021.

MCKERROW, Raymie E. **Coloring outside the lines**: The limits of civility, in Vital Speeches of the Day, 67, 278-281, 2001.

QUINTILIANO, Marco Fábio. **Institutio Oratória – A Retórica. Livro II**. (1994) Trad. António Fidalgo. Disponível em:<<http://bocc.ubi.pt/~fidalgo/retorica/quintiliano-institutio.pdf>>. Acesso em 30 mar. 2021.

OLIVEIRA, Cristiano Lessa de. **Linguagem verbal e não verbal no discurso interativo de sala de aula**. São Paulo: Editora Dialética, 2021.

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.

PLATÃO. **Apologia de Sócrates**. Versão eletrônica do livro “Apologia de Sócrates” Autor: Platão - Créditos da digitalização: Membros do grupo de discussão Acrópolis

(Filosofia). Homepage do grupo: <<http://br.egroups.com/group/acropolis/>>. Pará de Minas: Virtualbooks, 2003.

PLATÃO. **Fedro**. Trad. José Ribeiro Ferreira. 3. ed. Lisboa: Edições 70, 2009.

PLANTIN, Christian. **A argumentação**. Trad. Marcos Marcionilo. São Paulo: Parábola Editorial, 2008.

RECTOR, Mônica; TRINTA, Aluizio Ramos. **Comunicação do corpo**. 4. ed. São Paulo: Editora Ática, 1999.

RECTOR, Mônica; TRINTA, Aluizio Ramos. **Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1986.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Trad. Ivone Castilho Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

RICHMOND, Virgínia Peck; McCROSKEY, James C.; HICKSON, Mark L. **Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations**. 7th ed. Pearson Education: Boston, 2012.

SANTOS, Maria Francisca Oliveira. **A interação em sala de aula**. 2. ed. Recife: Bagaço, 2004.

SANTOS, Maria Francisca Oliveira (org.). **Os elementos verbais e não-verbais no discurso de sala de aula**. Maceió: Edufal, 2007.

SILVA, Romildo Barros da; SANTOS, Maria Francisca Oliveira. **Argumentos persuasivos do debate político televisivo brasileiro**. Maceió: Edufal, 2019.

SILVA, Romildo Barros da. **Análise dos argumentos persuasivos no gênero debate político televisionado**. 2018. 176 f. Dissertação (Mestrado em Letras e Linguística: Linguística) – Faculdade de Letras, Programa de Pós-Graduação em Letras e Linguística, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2018. Disponível em:< <http://www.repositorio.ufal.br/handle/riufal/3859>>. Acesso em 08 de fev. 2022.

SCATOLIN, Adriano. **Cícero. Do orador 1.78-122**. Revista Translatio. Porto Alegre. n. 10. dez. 2015. Disponível em:<<https://seer.ufrgs.br/translatio/article/view/60247/35853>>. Acesso em: 11 mar. 2020.

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

TOULMIN, Stephen Edelston. **Os usos do argumento**. Trad. Reinaldo Guarany. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

TODOROV, Tzvetan. **Teorias do Símbolo**. Trad. Maria de Santa Cruz. Lisboa: Edições 70, 1979.

APÊNDICE A - Transcrição do debate Record - 2T

Debate Record - Segundo Turno

Duração: 1h26m26s.

Data de realização: 17/10/2014.

Participantes: M1- Moderador 1 – Celso Freitas; M2 – Moderador 2 – Adriana Araújo; RA - Retor A; RB - Retor B.

Link para acesso ao vídeo do debate:

<https://drive.google.com/file/d/185oeZ4IAZ7KcDw_IMlxAVDnml4VUBBjX/view?usp=sharing>

Link para acesso à transcrição completa:

https://drive.google.com/file/d/13v_owYDtAYePTaK6sr1mHX9XdLTgc6IA/view?usp=sharing

[..]

00:04:24

RA - candidato... o Simples cresceu... cento e onze por cento... hoje são NOVE milhões... de microempreendedores individuais e de micro e pequenas empresas... NÓS universalizamos o Simples agora... este ano... ao universalizarmos... isso significou cento e quarenta tipos de negócios... que foram incluídos no Super Simples... além disso... NÓS beneficiamos... mais de quatrocentos e cinquenta MIL micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais... e... acabamos... num processo... de compromisso... com o FIM do abismo tributário... de tal forma que:: o microempreendedor e o MEI não podem... mais ter medo de crescer... agora EU tenho um prazer imenso... de ter feito... o... Pronatec aprendiz... que beneficiará dire::tamente ao pequeno empresário... ao pequeno e ao microempreendedor... por quê? porque a partir dos quinze anos nós... teremos oferecido emprego para essas pessoas de quinze anos...

00:05:34

M1 - candidato...

00:05:36

RB - eu agradeço... a qualidade da sua primeira pergunta e: aproveito pra dizer que é isso mesmo... governar é você aprimorar as boas ideias... ((argumento da definição)) o Simples foi criado no governo do presidente F. H. ... e houve um aprimoramento... a partir do congresso... e do qual o seu governo participou... é o que nós temos que fazer... as boas ideias... aquelas que melhoram a vida das pessoas... elas tem que avançar... nós não temos que ter essa preocupação... em sermos DONOS de determinado... programa... esses programas são das pesso::as... são dos brasileiros... o que eu acredito é que é possível avançarmos ainda mais... principalmente no momento é que nós conseguimos fazer o Brasil voltar a crescer... porque infelizmente... com crescimento que nós teremos esse ano... praticamente nulo zero ponto três ah por cento... TODOS serão afetados... os grandes... os médios e principalmente os pequenos e os micros... por isso... eu tenho enfatizado... em todas as discussões ... das quais eu tenho participado... a necessidade... de resgatarmos a credibilidade da economia brasileira... ((gesticula com as mãos apontando para si)) atraímos investimentos... e permitirmos que a economia cre::sça... na verdade como vem crescendo... alguns dos nossos vizinhos...

00:06:42

[...]

00:15:15

RA - candidato eu vou res -- vou refrescar a sua memória... em dois mil e um estava extremamente elevado... o desemprego no Brasil... naquela época... um projeto... o projeto de lei número cinco oito...

sete três...que trocava os direitos... cons -- con consolida::dos na CLT... por um simples acordo trabalhista... foi colocado na pauta... seu partido chegou a votar este projeto... o senhor colocou na pauta... e seu partido votou... este projeto... no entanto... o presidente L. foi eleito... e enterrou este projeto... e... na verdade... vocês naquele momento... conseguiram o recorde... nacional e internacional... qua --- onze onze milhões... e quinhentos MIL trabalhadores desempregados no Brasil... SÓ... o Brasil só perdia... pra Índia... que tinha quarenta e um... por isso candidato... eu acredito... que não é verda::de que você não tenha feito este -- esta votação... e seu partido... apoiou-la...

00:16:24

RB - candidata... mais uma vez eu a convido... vamos debater o presente... vamos apontar caminhos para... o futuro... trazer circunstâncias tão distintas... quanto àquelas... pra hoje... na verdade é não responder... aquilo que os ouvintes querem... ah ouvir... por exemplo... por que que a indústria o está demitindo cem pessoas por dia... apenas no estado de São Paulo? por que que os empregos... industriais foram embora do Brasil? por que a nossa indústria está sucateada? e participando hoje... na formação do nosso PIB... com algo em em torno... de apenas treze por cento... o que acontecia... há sessenta anos atrás... por que tivemos... nos últimos seis meses... os pio::res meses da década de geração de empregos... candidata? o que o seu governo vai fazer... para que o Brasil volte a crescer? saia da lanterna do crescimento na nossa região... as pessoas estão extremamente preocupadas... com o futuro candidata... não vamos fazer uma campanha olhando pro retrovisor da história... vamos fazer uma campanha... olhando para o futuro... os brasileiros querem ver o país crescendo... os empregos... voltando a ser gerados... e aí sim... a confiança... r::estabelecida... a confiança que hoje os brasileiros não têm mais...

00:17:32

M2 - quem faz a próxima pergunta agora é o candidato RB... por favor...

00:17:36

RB - candidata... vamos falar de mais um tema... extremamente importante para todos os brasileiros... inflação... a senhora disse... literalmente... nos nossos últimos dois encontros... de que a inflação está sob controle...o primeiro deles de que... a inflação está sob controle... no primeiro -- no último encontro... do primeiro turno... depois... me disse -- disse ah de forma textual... que eu fiz questão de anotar aqui... no último debate... "tenho certeza... que a inflação está... sob... controle..." e disse mais... disse que... "se nós baixarmos a inflação para três por cento..." que é o objetivo do meu governo... "isso iria gerar um enorme desemprego no país..." por que candidata... isso não acontece em países vizinhos nossos? eu cito exemplo do Chile... poderia... citar outros... que consegue crescer... bem mais do que o Brasil... controlando... a sua... infração... onde está o erro... candidata?

00:18:31

00:18:32

RA - eu estou... estarecida com o fato candidato... que o senhor não sabe que nós temos... uma das menores taxas de desemprego da história... cinco por cento... o senhor pode se esforçar bastante... mas jamais vai conseguir... tirar de nós o fato... que:: nós temos CINCO por cento de desemprego... a menor taxa de toda a história... o meu governo... candidato... ao contrário do seu... criou cinco milhões e seiscentos... MIL empregos no Brasil inteiro... isso são dados oficiais... candidato... não adianta... porque todo mundo sabe que eles são oficiais... agora candidato... qual é... o problema... da nossa divergência... em relação a inflação? eu... tenho... um compromisso de combater... a inflação de forma drástica e sistemática... a inflação não está... descontrolada... como quer vocês... até porque vocês jogam no quanto pior melhor... eu tenho cer::teza que a inflação está sob controle... e ela... está é... inteiramente controlada... e... isto é inequívoco... agora candidato... em alguns momentos você tem flutuações... mais as a os preços voltam... para os patamares... que devem ficar... EU considero... muito grave a proposta... de três por cento de taxa de inflação... porque vai r:epetir a VELHA história de sempre... pra ter três por cento de inflação... o senhor vai... triplicar o desemprego... ele vai pra quinze por cento... o senhor vai elevar a taxa de juros... como já fizeram antes... a vinte e cinco por cento... porque esse... é o receituário... o cozinheiro é o mesmo... A. ... F. ... a receita é a mesma... recessão recessão recessão... e... o resultado... é o mesmo... desemprego... arrocho salarial... e altas taxas de juro... a quem serve isso? ao povo brasileiro é que não é...

00:20:36

[...]

00:44:50

RB - candidata... vou voltar a falar de Petrobras... mas fique tranquila... ((mãos abertas em movimento frontal sinalizando calma)) não é sobre corrupção... é sobre gestão... porque eu acho que é um símbolo muito grande daquilo que eu pretendo se vencer as eleições implementar no país... eu me lembro que em setembro de dois mil/e dez... seu governo fez uma GRANDE campanha no Brasil... ah estimulando... os trabalhadores... a investirem em seu fundo de garantia... na Petrobras... pois bem... quem investiu MIL reais... naquele setembro de dois mil/e dez... agora ao final do seu governo... tem seiscentos reais... apenas... candidata... será que é justo? que é justo com o trabalhador... que a má gestão... que os desvios... e que a corrupção... tirem deles algo tão valioso... que é o seu fundo de garantia... a garantia do seu próprio futuro? ESSE... é o lado... per::verso... candidata... do aparelhAMENTO da máquina pública... dos desvios... e da má gestão... a senhora não concorda comigo?

00:45:45

RA - candidato... eu acho estarecedor... vocês... candidato venceram... - - venderam TRINTA por cento... da Petrobras... no mercado nas ações em ações... a preço de banana candidato... na época... a Petrobras valia quinze bilhões e quinhentos MILHÕES de reais... hoje... a Petrobras passou do patamar de cem bilhões candidato... vocês... não tem a menor:: moral pra falar... de valor da Petrobras... primeiro candidato... vocês... época de vocês... vocês queriam privatizar PARTES da Petrobras... tanto é que mudaram o nome pra Petrobrax... HOJE candidato... a Petrobras atingiu um nível de produção... de dois... milhões... e trezentos mil barris dia... isto é muito importante... sabe por quê candidato? isso significa que o VALOR da Petrobras... o senhor pode ficar descansado... É um valor crescente... TODOS os que investiram na Petrobras... vão ganhar mu::ito dinheiro... veja só... recentemente... a Petrobras... obteve... do Governo Federal... por conta da Lei de Partilha... o direito de explorar... uma... um conjun::to de bacias... que vai lhe dar... acesso a quase sesSENTA por ce::nto de to::das as reservas que até hoje... ela acumulou... ALGO muito importante está acontecendo no Brasil... vocês diziam... que NÓS não teríamos... capacidade de explorar o pré-sal... que ele era uma ficção... ora... candidato... o pré o pré-sal... HOJE ... está... geRANDO para o Brasil quinhentos... mais um pouco de quinhentos... mas eu vou deixar por quinhentos mil barris dia... quinhentos mil barris DIA candidato... é algo que o Brasil levou... TRINTA anos... para... extrair:: e agora... em menos de oito anos... conseguiu extrair do fundo do mar... ESaA é a Petrobras de hoje candidato...

00:47:50

[...]

01:00:39

RA - per::feitamente... eu vou perguntar... sobre um progra::ma candidato... que eu tenho... uma GRANDE... mas uma ime::nso orgulho de ter feito... que é o prona Pronatec... o Pronatec candidato... ele... é um programa que... foi introduzi::do... no Brasil... porque nós tivemos condições para fazer... por quê? porque vocês proibi::ram... o Governo Federal de construir... escolas técnicas... aí o governo do presidente L. foi... e r::evogou essa proibição... com ISSO... o governo do presidente L. conseguiu duzentos e catorze eh escolas técnicas... e eu construí... duzentos e oito.. no total de quatrocentos e vinte e duas... vinte e duas... foi com ba::se nisso que nós fizemos o Pronatec... o que o senhor acha do Pronatec?

01:01:31

RB - candidata... será que alguém pode acreditar... que algum gove::rno vai proibir a construção de escolas té::cnicas? ((foco na desconstrução da credibilidade do ethos adversário)) não é nada di::sso candidata... a senhora não leu a lei... o que estabelecia o governo do presidente F. H. ... é que elas seriam construídas em parceria com esta::dos... com municípios... com organizações não governamentais... com... o Sistema S... que é exatamente aquilo que acontece ho::je... infelizmente o Pronatec... que é uma bela experiência... não vem sendo administra::do da forma que deveria ser

administra::do... os jornais de hoje mostram isso... que as pessoas se matricula... sai... alguns dias depois... mas continua na estatística do seu governo... vamos manter o Pronatec... por que ele é importante... e ele é uma inspiração candidata... no PEP em Minas Gerais... que eu não sei se a senhora conhece... ou nas ETECS aqui em São Paulo... que provavelmente... a senhora... conhece... portanto... melhorar os programas... aprimorá-los... fiscalizá-los de forma mais adequa::da... é absolutamente essencial... os PEPS.. programa de ensino profissionalizante de Minas Gerais... talvez a senhora não conhe::ça... a avaliação é MENSAL... se o aluno saiu... ele deixa de estar na estatística... e o esta::do do governo... no caso... isso não acontece no Pronatec... deixa de pagar... aquela instituição... as denúncias... que estão nos jornais hoje... mostram exatamente isso... a perda de contro::le... da GESTão... aliás... a perda do controle da gestão... é uma marca... que nós sabemos... ah GRANDE desse governo... o Pronatec... portanto... vai ser aprimora::do candidata... mas nós temos que ampliar as ho::ras dos cursos... ter cento e sessenta horas... não adianta... porque... o aluno não aprende o suficien::te... que precisaria... aprender... para enfrentar o mercado de trabalho cada vez mais competi::vo... portanto... não só ESSE programa... outros bons programas... têm que avançar... mas falta esse governo... talvez pela marca da da composição... ou da base que... que se constituiu... no seu... entorno... EFICIÊNCIA FOCO... resulta::do... em Minas GeRAIS... to::das as áreas são avaliadas por desempenho... e os servidores recebem o resultado a mais... um valor a mais... se alcançam as metas... pré-estabelecidas... ALGO que por exemplo... já poderia ter acontecido no Governo Federal...

01:03:37

[...]

01:17:40

RA - agradeço à Record... agradeço a M1 à M2 o candida::to... e a todos que nos acompanharam até aqui... NEssas eleições... DOIS projetos do Brasil estarão em jogo... um... que garantiu... avanços e conquistas... pra todos... outro... que condenou o povo brasileiro... ao desemprego... e... ao arrocho salarial... o Brasil que eu represento é um Brasil... que quer que todos cresçam... ninguém mais do que você que me escuta sabe.. o quanto foi difícil... melhorar a vida... da sua família... a vitória é sua... e de mais ninguém... a vitória é sua... mas.. eu sei também... que ninguém é uma ilha... nem ninguém... consegue... crescer sozinho... por isso... eu tenho cer::teza que você cresceu porque o Brasil mudou... e o Brasil mudou porque o governo... tomou... providências para ampliar:: e... criar oportunidades... você cresceu então por que o Brasil mudou... o Bras --- o governo combateu... a pobreza... aumentou... os salários... criou empregos... investiu em educação e formação profissional... pra vida mudar... foi preciso governar... olhando para TODOS os brasILEIROS... e eu deixo aqui a minha palavra pra você... NÓS que lutamos TANTO... pra melhorar a vi::da do povo brasileiro... nós... que juntos lutamos tanto... não vamos deixar que NADA neste mundo... NEM crise... nem inflação... nem pessimismo... TIRE de você... o que você... conquistou... eu quero que --- eu quero te dizer que nós estaremos juntos... fazendo com que o Brasil cresça mais... pra que você cresça junto... com mais e melhor educação... melhor segurança... e melhor emprego... HUMILDEMENTE eu peço seu voto...

01:19:49

P - ((aplausos da plateia))

APÊNDICE B – Transcrição do debate Globo - 2T

Nome do arquivo: Debate Globo – 2T (debate 4)

TRANSCRIÇÃO DEBATE 2 T

Duração: (1h.37min.11seg.) 4 BLOCOS

Data de realização: 25/10/2014

Participantes: **M** - Moderador; **RA** - Retor A; **RB** - Retor B; **P** – Plateia e **E1**... – Eleitores.

Link para acesso ao vídeo: <<https://drive.google.com/file/d/1kes0pWOZnmVn0K9WEel6aa8-iaFpkQy/view?usp=sharing>>

Link para a transcrição completa: <https://drive.google.com/file/d/1C_5r74S5Ji0ZeNBgd8F-oRd_FWRFMu3w/view?usp=sharing>

RECORTE DE TRANSCRIÇÃO CONFORME ANÁLISES DA PESQUISA

00:07:18

RA – 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...

[...]

00:12:47

RA - 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... cãndida::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

RB - 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...)

RB - a democracia... candidata?

00:15:25

RA candidato... não tem Ministério do Desenvolvimento Econômico... ((ri)) tem o Ministério... ((ri)) da 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...

[...]

00:21:03

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 banco 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... 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

01:03:41

RA - candidato vocês deixaram... a agricultura a pão e água... candidato uma pessoa ela fala pro futuro... mas ela tem de mostrar 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

RB - 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-na-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

RB – 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

RA – 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

[...]

Apêndice C - 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 D - Tipos de argumento

TIPO DE ARGUMENTO	CONCEITO/ FUNÇÃO SOCIAL	EXEMPLIFICAÇÃO
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 nexu entre as ideias apresentadas.	Retor A - 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 (amostra 6- debate Band 2T)
Autofagia	Mostrar que o enunciado do outro se destrói por si mesmo.	XXX
Ridículo	Ressaltar incompatibilidades. Exagerar situações/argumentações. É característico da argumentação e há a presença de ironia.	Retor B - 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 (amostra 6- debate Band 2T)
Regra de justiça	Baseada no princípio da identidade (A é A); Admite uma realidade lógica/justa. Tratar da mesma maneira seres da mesma categoria.	Retor B - nós passamos candidata... a remunerar:: melhor:: aqueles que apresentavam... melhores resultados (amostra 6- debate Band 2T)
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.	Retor B - 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(amostra 6- debate Band 2T)
Dilema	Faz parte do argumento da divisão; Duas alternativas levam à mesma consequência.	XXX
<i>Ad ignorantiam</i>	Todos os casos são ignorados, exceto um, que é a tese por provar (falta de opção); Causar dúvida.	todos os candidatos a um posto são inaceitáveis, salvo um (o próprio) (Reboul, 2004, p. 171-172)
Definição (normativa – convenção de uma palavra; descritiva – sentido corrente, em uso; condensada – características essenciais; oratória – 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.	Retor A - uma campanha...uma eleição é um momento decisivo... para... que todos nós reflitamos sobre o futuro do Brasil(amostra 6- debate Band 2T)
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 nexu causal; Não é demonstração científica. Quer estabelecer/mostrar um juízo de valor; (causa/inverso)	
Pragmático	Analisar um ato/acometimento em relação com as suas consequências (favoráveis ou não); Presume confiança (verossímil); Mostra relação de sucessão de acontecimentos.	Retor B - O bolsa família será criado a partir da UNIFICAÇÃO... do bolsa escola... do vale gás... do bolsa alimen -- alimentação.. e do cadastro único Fonte: corpus da pesquisa(amostra 6- debate Band 2T)

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;	Retor A - 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(amostra 6- debate Band 2T)
Finalidade	Finalidade não aceita pela ciência; O valor dum coisa depende do fim; Exprime o para quê;	XXX
Direção	Negar uma coisa, pois ela seria um meio para um fim que não se deseja. O meio é o foco principal; Essa coisa pode ser inofensiva. Admite-se que se ceder dessa vez deve-se perder o controle da situação. É denominado também como argumento da reação em cadeia/ perda do controle. A epítrope é um argumento de direção levado ao extremo (aceitar aparentemente uma coisa para ter mais autoridade na contestação).	XXX
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.	XXX
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.	XXX
Pessoa	Baseia-se no nexa 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> 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? (amostra 6- debate Band 2T)
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 se indispensável, conforme seu uso.	Retor B - 1. sabe com quem foi feita essa negociação... candidata? com o governo do presidente L... sabe quem votou a favor dessa lei na assembleia legislativa? o seu partido... o P... (amostra 6- debate Band 2T)
<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.	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 intelIRA 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... (amostra 6- debate Band 2T)
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;	XXX
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.	XXX
<i>A fortiori</i>	Baseia-se na dupla hierarquia, sendo o valor/argumento com maior razão.	XXX
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)	B - ... existem experiências exitosas em vários estados... da Federação... umas delas no estado... do meu amigo... companheiro Eduardo... Campos... 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? (amostra 6- debate Band 2T)
Modelo	É um exemplo dado como digno de imitação; Argumento que serve como norma e determina o desvio.	A - Candidata... eu tenho impressão que:: ... muitas vezes a senhora olha e me enxerga o presidente Fernando Henrique... quero dizer que me sinto muito honrado /.../(amostra 6- debate Band 2T)
Antimodelo	Argumento emotivo e determina o que não se deve imitar.	B - Não vi a mesma indignação da candiDATA em relação ao conteúdo desses vazamentos... no momento em que um diretor nomeado pelo seu governo e que está devolvendo SETENTA MILHÕES DE REAIS aos cofres públicos... portanto... que assume que ROUBOU que desviou dinheiro da da PETROBRAS... esse diretor... que roubou... ah... esse dinheiro diz que distribua 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? (amostra 6- debate Band 2T)
Comparação	Justifica um dos termos a partir do outro; Instaura a relação de dois termos (maior, mais forte, mais bonito); Deve-se comparar realidade do mesmo gênero; A ordem da comparação muda o valor dos termos.	A- NÓS fizemos o mais profundo... processo de distribuição de renda e inclusão social... das últimas décadas... 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... (amostra 6- debate Band 2T)
Sacrifício	É um tipo de comparação; Estabelece o valor de uma coisa/causa pelos sacrifícios que são ou serão feitos por ela.	eu de fato... saí de Minas Gerais... mas eu não saí a passeio... vii 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... (amostra 6- debate Band 2T)

Analogia	Permite encontrar/provar por meios de uma semelhança de relações; É uma semelhança entre relações heterogêneas; Ela é redutora, pois omite/exclui termos.	XXX
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; artifício/sinceridade.	Aparência/realidade Confiança/desconfiança	o que eu quero aqui... r::eafirmar é que nós precisamos melhorar sim a qualidade do emprego no Brasil e não será crescendo zero como nós vamos crescer esse ano... que isso vai acontecer... lamentavelmente... candidata Dilma... 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... (amostra 6- debate Band 2T)

Obs.

1. Não há argumento infalível.
2. Não há argumentação sem acordo prévio (retor-auditório)
3. Todo argumento pode ser contraditado por outro argumento.
4. Não se espera que o argumento seja apenas eficaz (persuadir seu auditório).
5. Espera-se que o argumento seja justo e capaz de persuadir qualquer auditório (universal)
6. A verdade é encontrada e afirmada na prova do debate.

SOFISMAS	
Ignorância do contra-argumento (<i>ignoratio elenchi</i>)	Ignorar o argumento oposto ou o verdadeiro assunto em debate; Erro da argumentação; Impede o debate.
Petição de princípio	Argumentar como se o auditório já admitisse a premissa que está tentando provar, quando na verdade ainda não admite. Erro de argumentação.

FONTE: Adaptado de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Reboul (2004, p. 168-194).