

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ  
CENTRO DE EDUCAÇÃO, COMUNICAÇÃO E ARTES  
CURSO DE MESTRADO EM LETRAS

Persuasão e subjetividade na entrevista jornalística

Rosselane Giordani

CASCABEL, 2007

# **Livros Grátis**

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ  
CENTRO DE EDUCAÇÃO, COMUNICAÇÃO E ARTES  
CURSO DE MESTRADO EM LETRAS

Persuasão e subjetividade na entrevista jornalística

Dissertação apresentada à banca examinadora, como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Letras, junto ao programa de Mestrado em Letras da Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

Acadêmica: Rosselane Giordani

Orientador: Prof. Dr. Ivo José Dittrich

CASCADEL, 2007

**BANCA EXAMINADORA DO TRABALHO DE DISSERTAÇÃO**

ROSSELANE GIORDANI

PERSUASÃO E SUBJETIVIDADE NA ENTREVISTA JORNALÍSTICA

**ORIENTADOR:** PROF. DR. IVO JOSÉ DITTRICH

**EFETIVOS:**

---

Prof. Dra. Aparecida Feola (Unioeste)

---

Prof. Dra. Lineide Lago Salvador Mosca (USP)

**SUPLENTE:**

---

Prof. Dr. João Carlos Cattelan (Unioeste)

---

Prof. Dra. Najara Ferrari (Universidade de Caxias do Sul)

CASCADEL

2007

Queria agradecer de todo o meu coração a força, o apoio e incentivo especial que recebi da minha família que tanto amo. Dedico o meu trabalho a maior razão do meu esforço: à minha filha Giuliana, à minha mãe, Maria da Glória, ao meu pai, Abilio, as minhas irmãs, Rubia e Ana Caroline. E dedico ainda tudo o que consegui na minha vida a minha querida e amada nona Dileta (*in memorian*) e o meu nono Adelque.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço especialmente ao Mestre que me conduziu por essa longa e tortuosa estrada. Ao Mestre que iluminou meus caminhos, ao Mestre que soube compreender meus momentos de angústia, ao mestre que se aventurou comigo no meu sonho. Muito obrigada, Professor Doutor Ivo José Dittrich.

Agradeço a todos os Mestres com os quais tive a honra de aprender um pouco mais. Agradeço a todos os professores do Programa do Mestrado em Letras da Unioeste. Obrigada pelos momentos únicos, pelas longas conversas e debates acalorados.

Agradeço nesse momento a uma amiga muito especial, aliás, uma das grandes responsáveis por eu ter tido forças para entrar no Mestrado. A minha grande amiga Debora Lopez. Te agradeço pelo incentivo incansável, pela força e pela confiança que deposita em mim. Obrigada, amiga querida!

Agradeço ainda a outra pessoa muito especial na minha vida, que também me motivou e acreditou em mim: minha irmã querida Rubia Carla. Obrigada, por todas as palavras de incentivo, por todas as palavras de amor e carinho.

Quero agradecer também ao apoio, incentivo e confiança que recebi das minhas amigas queridas e inestimáveis Catiúscia Ficanha Graff, Rejane Lemes, Cristiane Nascimento e Lucillana Moraes.

“A retórica é o encontro dos homens e da linguagem na exposição das suas diferenças e das suas identidades. Eles afirmam-se aí para se encontrarem, para se repelirem, para evocarem essa impossibilidade e verificarem o muro que os separa. Ora, a relação retórica consagra sempre uma distância social, psicológica, intelectual, que é contingente e de circunstâncias, que é estrutural porque, entre outras coisas, se manifesta por argumentos ou por sedução. Daí nossa definição: a retórica é a negociação da distância entre os sujeitos. Esta negociação acontece pela linguagem (ou, de modo mais genérico, através da – ou de uma – linguagem), pouco importa se é racional ou emotiva. A distância pode ser reduzida, aumentada ou mantida consoante o caso”.

Michel Meyer

## RESUMO

O presente trabalho examina, a partir dos pressupostos teóricos da Nova Retórica ou Teoria da Argumentação, os movimentos argumentativos que se realizam na entrevista jornalística. Objetivou-se revelar como as técnicas de entrevista podem ser abordadas como estratégias de persuasão, e ganhar, desse modo, um suporte teórico para sustentar a tese da interação como espaço de encontro de subjetividades. Foram identificadas nas perguntas do entrevistador marcas lingüísticas usadas como argumentos para tentar persuadir o entrevistado, controlar os sentidos deliberados e o fluxo da conversa. Esses elementos lingüísticos foram sistematizados, conforme os dados se entrelaçavam com a teoria, em categorias retóricas criadas ao longo da pesquisa. As perguntas foram sistematizadas, então, conforme a finalidade e o efeito que produziam. Duas grandes macro-categorias surgiram: 1) controle de sentidos, 2) controle de fluxo da conversa. Desse recorte surgiram as categorias de análise compreendidas como estratégias de entrevista e persuasão. A partir dessas macro-categorias visualizam-se quais são os instrumentos utilizados na argumentação do entrevistador frente ao entrevistado. Na primeira macro-categoria de controle de sentidos aparece: 1) uso de modalidades interrogativas: a) tese-interrogação, b) pergunta no estilo direto; 2) uso de noções: a) adjetivos (avaliativos), b) substantivos (nominações e classificações). Já na categoria de controle de fluxo da entrevista estão: 3) uso de expressões restritoras de início, de retomada e de finalização: pra começar, retomando a questão, mudando de assunto, pra encerrar; 3.1) uso de expressões denotadoras de restrição: dentro do que você disse, mas a questão é. Foram examinadas 10 entrevistas selecionadas da seção “Entrevistas Explosivas”, da Revista Caros Amigos.

**Palavras-chave:** Retórica, argumentação, subjetividade, entrevista jornalística

## ABSTRACT

The present work discusses, from the presuppositions of the New Rhetoric or Theory of the Argumentation, the argumentative movements realized in the journalistic interview. The Objective in this work is to reveal how the interview technics can be use as persuasion strategies, e achieve a theoretical basis to sustain the thesis of the interaction as a space of subjectivities encounter. In the interviewer questions has been identified linguistic marcs used as arguments to try to persuade the interviewee and to control the deliberated senses and the talk`s flow. Those linguistic elements has been systematized, with the connection between data and theory, in rhetoric categories created during the research. The questions were systematized, them, according the purpose and effect production. Two macro-categories appears: 1) Sense control, 2) Talk`s flow control. From this extract emerge the analysis categories understood as interview and persuasion strategies. Through this macro-categories can be visualized witch argumentation instruments are used by the interviewer in the interview. In the first macro-category of sense control appears: 1) the use of the interrogative modalities: a) interrogation-thesis, b) direct style question; 2) use of notions: a) adjectives (evaluatives), b) nouns (nominations and classifications). Otherwise in the interview`s control flow category are: 3) the use of the restrictive expressions of beginning, of recover and closure: to begin with, retaking the theme, changing the subject, to finish; 3.1) the use of expressions that indicate restrictions: like you said, but the point is. In this work were analyzed 10 selected interviews from the section “Entrevistas Explosivas”, from the *Caros Amigos Magazine*.

**KEY-WORDS:** Rhetoric, argumentation, subjectivity, journalistic interview

## SUMÁRIO

Introdução.....	22
1. Retórica e Argumentação: articulações fundamentais.....	30
1.1. Retórica do sujeito: A revalorização da subjetividade.....	33
2. O gênero da entrevista jornalística.....	39
2.1. Entrevista como interação: O processo comunicativo entrevistado-entrevistador.....	45
2.2. O domínio do entrevistador.....	48
2.3. As técnicas e/ou estratégias de entrevista.....	50
3. O discurso jornalístico e o artifício do ethos: a construção da imagem de credibilidade.....	58
3.1. O ethos como argumento.....	63
3.2. Crenças partilhadas: um jogo de espelhos.....	69
4. Metodologia.....	75
5. Estratégias de entrevista e persuasão.....	83
5.1. Modalidades interrogativas.....	83
5.2. Os rótulos de qualificação: as noções.....	86
5.3. Expressões restritoras: controle de fluxo da entrevista.....	89
5.3.1. Expressões denotadoras de restrição: uma visão argumentativa.....	91
6. Entrevista: uma conversa controlada?.....	94
6.1. Modalidade interrogativa: tese/pergunta.....	96
6.1.2. Modalidade interrogativa: estilo direto.....	118
6.2. As noções como campo delimitador de sentidos: as qualificações.....	127
6.2.1. Os adjetivos: ‘juízo de valor’.....	129

6.2.2. Os substantivos: ‘organizadores de eventos de enunciação’ .....	136
6.3. Expressões restritoras: controle de fluxo da entrevista.....	143
6.3.1. Expressões denotadoras de restrição.....	150
7. Considerações finais.....	154
Referências.....	159

## Persuasão e subjetividade na entrevista jornalística

### Introdução

Um dos traços fundamentais da linguagem é a argumentatividade: marca a diferença entre o eu e o outro, entre subjetividades. Assim Vogt (1977) define a linguagem. Nessa mesma perspectiva, Mosca (1997) salienta que a argumentatividade está presente em toda e qualquer atividade discursiva e que argumentar significa considerar o outro como capaz de reagir e interagir diante das propostas e teses que lhe são apresentadas, o que equivale a conferir-lhe *status* e a qualificá-lo para o exercício da discussão e do entendimento, através do diálogo.

Teses como essas, de estudiosos contemporâneos das ciências da linguagem absorvem e renovam a vitalidade das teses defendidas há mais de quinhentos anos antes de Cristo, por filósofos na Grécia e na Roma antigas, por meio da Retórica. Segundo a concepção aristotélica, esta 'arte' é identificada como "a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão" (ARISTÓTELES, s/d). Em *Arte Retórica*, Aristóteles elabora sua conceitualização, sistematizando suas categorias e dando nome às diversas técnicas utilizadas, a exemplo do que fez em diversos outros campos do conhecimento. A obra é, portanto, de grande relevância, pois, muitas das classificações efetuadas por Aristóteles são aceitas até hoje, e outras serviram de base para outras classificações atualmente adotadas.

Mas a Retórica passou por um período de esquecimento e desprestígio, foi destituída de seu status racional, sendo relegada ao plano de mera prática composta de 'prosaicos' artifícios estilísticos. Desde a idade média até o século XX ocorreram ressurgimentos cíclicos da Retórica, que, no entanto, não implicaram na recuperação de

sua ‘dignidade intelectual’, de seu perfil teórico. Somente no século XX é que começou a se esboçar uma corrente filosófica e acadêmica de vulto que tinha por objetivo recuperar a dignidade dessa forma de conhecimento tão antiga e tão intimamente ligada à história da humanidade. A partir da importância dada à filosofia da linguagem e à filosofia dos valores, diversos filósofos e estudiosos começaram a considerar a Retórica como um objeto digno de estudo, seja sob a sua vertente formal, seja sob a ótica que privilegia seu aspecto de instrumento de persuasão.

A Retórica da antiguidade alimenta, então, as teorias modernas do discurso. Acreditando nessa tese, a partir dos anos 60 um movimento de estudiosos representado, sobretudo, pela teoria argumentativa de Perelman (2005) e seus continuadores e pela Retórica Geral do grupo de Leïège vem retomar a velha Retórica, e, ao mesmo tempo, renová-la, conforme contextualizado por Mosca (1997). A autora explica ainda que os teóricos se valeram também dos avanços trazidos por diversas disciplinas que se configuraram no século XX como a Lingüística, a Semiologia/Semiótica, a Teoria da Informação e a Pragmática.

A renovação da Retórica dos gregos e dos romanos como a arte de bem falar passa a ser compreendida como a arte de falar de modo a persuadir, como define Perelman (2005) a partir da Nova Retórica ou Teoria da Argumentação, ao lançar seu olhar no exame dos procedimentos discursivos que visam à persuasão. Nessa abordagem, a linguagem é compreendida como ação sobre as mentes. Perelman vai se tornar, então, uma referência de uma vertente que ajudou a romper com a tradição cartesiano-positivista de desconsideração da Retórica e a recuperar a sua validade científica. Esse movimento contribuiu para o exame das técnicas persuasivas fundamentadas em uma tendência de análise do discurso de viés retórico.

Essa breve contextualização sobre a Retórica se faz pertinente para indicar historicamente que ela foi a precursora de estudos da linguagem que viriam se configurar em disciplinas mais tarde. A Retórica já salientava a argumentatividade constitutiva da língua e transpor essa tese para os estudos lingüísticos mais contemporâneos remete, também, às abordagens pragmáticas desenvolvidas por Austin (1962), Searle (1969), Grice (1967), Vogt (1989) e Ducrot (1987). É na interface da Retórica com as teorias enunciativas que o presente trabalho pretende se colocar. Defende-se que a teoria do discurso persuasivo consiste em uma abordagem de análise de discurso, na qual a subjetividade dos interlocutores é considerada como elemento participante do processo comunicativo. Mosca (1997, p. 22) dirá “que são as projeções do sujeito da enunciação que irão determinar o desenrolar da argumentação, daí a importância das teorias enunciativas para todo e qualquer enfoque retórico”. Nesse sentido, a autora dirá ainda: “Todo discurso é uma construção retórica, na medida em que procura conduzir o seu destinatário na direção de uma determinada perspectiva do assunto, projetando-lhe o seu próprio ponto de vista, para o qual pretende obter adesão” (*ibid.*, p.23).

O caráter argumentativo da linguagem nos leva a perceber, então, que o movimento dos sentidos na língua acontece desde os discursos mais complexos aos mais prosaicos da vida cotidiana. O ato da argumentação é a questão número um desse estudo. O exame está sendo vinculado à outra grande área de interesse da comunicação: o jornalismo. E do jornalismo focaliza-se um gênero e ou uma técnica que é fundamental para a constituição do discurso jornalístico: a entrevista. Argumentação e entrevista são os dois campos de conhecimento que esse trabalho relaciona, com o objetivo geral de indicar as confluências entre as teorias do jornalismo e as teorias do

discurso persuasivo ou da Nova Retórica. Assim, esta pesquisa tem como objeto as entrevistas da seção “Entrevistas Explosivas”, da *Revista Caros Amigos*.

O *corpus* desse estudo não deve ser a enunciação-fonte, isto é, o diálogo original entre o jornalista e a fonte de informação, mas o texto impresso na *Revista Caros Amigos*, ou seja, as perguntas e respostas. Este trabalho parte, portanto, da consideração da entrevista como uma forma de apresentação do discurso jornalístico na materialidade da Revista, como também do exame das técnicas utilizadas durante a entrevista, que aparecem impressas no texto, já editado, da Revista.

Os mecanismos de persuasão são o eixo central desse trabalho. Poderíamos estudar os processos de persuasão em qualquer outro discurso, mas focalizou-se a entrevista no jornalismo por ter em vista que os estudos da área não comportam e não visam primeiramente essa dimensão. A identificação lingüística dos argumentos usados como técnicas de interação na entrevista até hoje não ganhou grande espaço. Entretanto, por meio da Retórica pode-se revelar como as técnicas de entrevista, abordadas até hoje muito mais do ponto de vista da psicologia, podem ser abordadas como estratégias de persuasão e ganhar desse modo um suporte teórico para sustentar a tese da interação como espaço de encontro de subjetividades.

Essa lacuna foi se evidenciando ao longo do percurso da pesquisa. Na literatura acadêmica do jornalismo, as definições e conceituações, bem como o histórico sobre o gênero não chegam a examiná-la do ponto de vista da argumentação. Esse seria o primeiro argumento para justificar essa pesquisa: uma contribuição para as pesquisas em jornalismo. E outros seguem destacando a pertinência do estudo: a troca verbal realizada na entrevista é um dos elementos fundadores da atividade jornalística. De modo geral: é por meio dela que acontece o processo de interação fundamental para a construção do discurso jornalístico, ou seja, por meio dela o jornalista obtém

informações para escrever uma notícia; é por meio dela que o jornalista polifoniza seu discurso, trazendo para dentro do seu texto outras vozes, que servem como argumentos de autoridade, e por sua vez legitimam o seu conteúdo e veiculação. Em outros termos, estudar a entrevista jornalística como interação verbal, na qual as estratégias são fundadoras de adesões e revelam a subjetividade dos interlocutores é, antes de tudo, revelar como a argumentação efetua um processo de legitimação de dizeres. A entrevista é, desse modo, um instrumento de ação sobre as mentes, e não só do entrevistado, mas do público leitor, que pode aderir às teses da revista por meio dos dizeres do entrevistado. É um processo de persuasão não somente do interlocutor direto (entrevistado), mas também do indireto (público leitor). Essa é a abordagem que esse trabalho realiza.

O recorte metodológico do objeto (a entrevista) justifica-se, portanto, tendo em vista que ela é um dos pilares do discurso jornalístico, afirmação essa sustentada nas teorias e técnicas jornalísticas. Autores da área defendem que a entrevista estrutura-se, e “vai estruturar a informação jornalística, em torno de um conjunto de procedimentos editoriais que vão nortear sua produção” (LAGE, 2002, p.112). E a questão que se pretende realçar nesse trabalho remete ao fato de que esses procedimentos editoriais são articulados por meio de estratégias argumentativas, nas quais o entrevistador se marca. Por meio delas, o jornalista entrevistador vai conduzir e controlar, em certa medida, a produção discursiva que ganha materialidade no texto da entrevista publicada. Parte-se da hipótese de que se podem perceber esses procedimentos editoriais, e também as formas das perguntas (escolhas lexicais, ordem sintática, uso de figuras de linguagem, encadeamento de uma série de outros recursos lingüísticos) como estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador para conduzir o fluxo da construção do texto. Em outros termos, o entrevistador busca estratégias retóricas para produzir o seu

discurso e interagir com o entrevistado/interlocutor, nos dois casos sujeitos responsivos e que colocam em jogo suas subjetividades no processo de produção de sentidos.

A abordagem do objeto sob esse ponto de vista implica a análise de como está sendo dito e se o está sendo eficientemente. Eficácia essa que implica, pela perspectiva da Retórica, que há domínio de processo, de formas, instâncias e modos de argumentar. Mosca (1997) explica que a concepção de discurso convincente de Aristóteles, como sendo aquele que consegue fazer o público sentir-se identificado com o seu produtor e a sua proposta, é aproximadamente a mesma adotada por Perelman e Tyteca:

O objetivo de toda argumentação, já o dissemos, é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que desencadeie nos ouvintes a ação pretendida (ação positiva ou abstenção) ou pelo menos crie neles uma disposição para a ação, que se manifestará no momento oportuno (PERELMAN & TYTECA, 2005, p.50).

O objetivo geral desse trabalho é buscar, então, uma compreensão de como se dá o processo da entrevista, na qual estão em jogo estratégias argumentativas tanto do entrevistador quanto do entrevistado. Portanto, enunciados são postos articulando argumentos e sentidos possíveis que desencadeiam a adesão ou não dos interlocutores envolvidos.

A partir disso, parte-se para um objetivo específico: examinar os procedimentos argumentativos utilizados pelo entrevistador para persuadir o entrevistado. Pretende-se descrever e analisar como se processam os mecanismos de persuasão, os raciocínios argumentativos constitutivos dos enunciados do entrevistador, como eles funcionam dentro da dinâmica do discurso e como podem revelar, desse modo, a intenção de persuadir, e por sua vez obter repostas do entrevistado seguindo uma determinada orientação e delimitação, ou não.

Parte-se então da tese de que a entrevista jornalística é uma conversa controlada, ambiente no qual o entrevistador se vale de técnicas para manter o controle sobre o fluxo da conversa, assim como tentar controlar os sentidos que são impingidos aos objetos da deliberação, ou seja, persuadir o entrevistado a aderir as suas teses em duas dimensões: 1ª) obedecendo as orientações, as sugestões de retomadas, de conclusão, ou seja, ao controle de fluxo exercido pelo entrevistador; 2ª) acolhendo os sentidos imputados pelo entrevistador e deliberando a partir deles.

De modo geral, o recorte dessa pesquisa, centrado nos textos da revista, tem como objetivo buscar elementos que vislumbrem a utilização da linguagem como mecanismo retórico-discursivo. Assim, a análise das estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador pode levar às conclusões de como ele desempenha seu papel persuasivo diante do seu interlocutor. Este trabalho quer, então, analisar quais são e como funcionam as estratégias de persuasão, ou seja, como o entrevistador influencia o entrevistado no processo da entrevista jornalística.

Para realizar essa pesquisa parte-se de pressupostos teóricos de autores como Aristóteles (s/d) e seus princípios fundadores da Retórica, bem como do *Tratado da Argumentação - a nova retórica*, de Chaim Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca (2005), além de autores como Olivier Reboul (1998), Michel Meyer (1998), Philippe Breton (1999), Ruth Amossy (2005), Dominique Maingueneau (2005), entre outros. Os pressupostos teóricos destes autores dão sustentação para essa perspectiva de pesquisa, e por meio dos pressupostos teóricos da Teoria da Argumentação pretende-se analisar os mecanismos e estratégias lingüísticas do discurso persuasivo, mais especificamente do gênero entrevista jornalística. Por conseqüência, trazer à tona questões que evidenciem a subjetividade dos sujeitos postos em cena no processo discursivo. Como a Retórica é o exame das técnicas que visam à persuasão, tendo em vista cada caso, é necessário frisar

nesse momento que esses teóricos serviram de subsídio para as análises das categorias que foram criadas conforme a necessidade do *corpus*. É por isso, que a Retórica não traz categorias prontas e fechadas; são os dados que solicitam a teoria. Em alguns momentos Perelman respondeu às questões, em outras Amossy, em outras Maigueneau e assim por diante.

Para dar subsídio teórico às questões do gênero jornalístico da entrevista, teoria e técnica, buscou-se autores referenciais como o pesquisador da UFSC, professor Nilson Lage (2002), e a pesquisadora da USP, Cremilda Medina (2000), entre outros autores como Mário Erbolato (1991) e Luiz Amaral (1978). Esses estudiosos nortearam a discussão sobre as questões do gênero do discurso - entrevista, assim como o próprio processo de produção de sentidos que interferem na dinâmica de persuasão do diálogo da entrevista jornalística. Também serão usados autores que problematizam as questões referentes ao discurso jornalístico como um todo: Rodrigues (1990), Traquina (2004), Thompson (1998) e Souza (2002).

## **1. Retórica e Argumentação: articulações fundamentais**

Breton (1999) explica que, em sentido estrito, o saber estruturado sobre a argumentação, sobre os métodos e os processos que a tornam eficaz surgiu na região do Mediterrâneo no século V antes de Cristo, com o nome de “Retórica”. Durante dois mil anos, até a explosão das disciplinas do fim do século XIX, a Retórica foi o centro de todo ensino. Oswald Ducrot e Tzvetan Todorov afirmam que “o aparecimento da retórica como disciplina específica é o primeiro testemunho, na tradição ocidental, de uma reflexão sobre a linguagem. Começa-se a estudar a linguagem não “enquanto língua mas enquanto discurso” (DUCROT & TODOROV, 1976, p.99). Ou seja, cabe à Retórica mostrar o modo de constituir o discurso, visando convencer o receptor sobre determinada verdade.

A preocupação com a dimensão argumentativa da linguagem já vem então de longo tempo, mas os lingüistas também desenvolveram várias teorias sobre essa dimensão da linguagem. E um exemplo notável é o trabalho realizado por Ducrot (1989) em uma perspectiva semântico-argumentativa. Mas é, sobretudo, nos pressupostos desenvolvidos por Chaim Perelman (2005) que essa pesquisa pretende se apoiar.

Perelman marca uma reviravolta no domínio da Retórica e propõe uma teoria da argumentação intitulada Nova Retórica. Seu projeto é romper com uma concepção da razão e do raciocínio vinda de Descartes. Neste sentido, ele reata a dicotomia de Aristóteles, para quem certas discussões eram do domínio da ciência e outras da Retórica. Para Perelman (2005), um raciocínio pode convencer sem ser cálculo, pode ser rigoroso sem ser ‘científico’. O teórico vai definir argumentação como o estudo das técnicas discursivas que provocam ou aumentam a adesão das pessoas às teses que são apresentadas para seu assentimento.

Em *Arte Retórica*, Aristóteles (384 - 322 a. C) vai defini-la como método verificativo dos passos que produzem persuasão<sup>1</sup>. Assim sendo, não caberia à Retórica assumir uma atitude ética, dado que seu objetivo não é o de saber se algo é ou não verdadeiro: cabe a ela verificar quais os mecanismos utilizados para fazer algo ganhar a dimensão de verdade, tônica essa que permeia a discussão dessa pesquisa. Pretende-se olhar para o objeto discursivo e verificar como se produzem ‘verdades’ que leva à persuasão do interlocutor. A Retórica trabalha então com o verossímil: aquilo que se constitui em verdade a partir de sua própria lógica. Daí a necessidade, para se construir o efeito de verdade, da existência de argumentos, provas, entre outros raciocínios discursivos que participam da construção dos mecanismos persuasivos do discurso.

Do ponto de vista da Retórica, constituem-se três tipos de argumentos: o *ethos*<sup>2</sup>, *pathos*<sup>3</sup> (que são de ordem afetiva) e *logos*<sup>4</sup> (que é racional). De maneira geral, na entrevista, o *ethos* da Retórica irá se referir propriamente ao entrevistador, o *pathos* ao entrevistado, e o *logos* ao raciocínio argumentativo desencadeado. Ou seja, o *logos* do discurso é a argumentação propriamente desencadeada no discurso, é através dele que dois tipos de argumentos se apresentam, ora através da dedução ora através da indução. Mas, é necessário ter em vista que para a Retórica não há argumentação possível sem algum acordo prévio entre orador e auditório. Uma das premissas comuns que constituem esse acordo é a do papel que a imprensa exerce na sociedade. No caso da entrevista, do espaço que a imprensa ‘abre’ para atores sociais expressar suas opiniões.

---

<sup>1</sup> Segundo Citelli (2004, p.14) persuadir é, sobretudo, a busca de adesão a uma tese, perspectiva, entendimento, conceito, etc, evidenciado a partir de um ponto de vista que deseja convencer alguém ou um auditório sobre a validade do que se enuncia. Quem persuade leva o outro a aceitar determinada idéia, valor, preceito.

<sup>2</sup> Segundo Reboul (1998, p.48) *ethos* é o caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois, sejam quais forem os seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa confiança.

<sup>3</sup> Reboul (1998, p.48) definirá *pathos* como um conjunto de emoções, paixões, sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso.

<sup>4</sup> O *logos*, segundo Reboul (1998, p.49), diz respeito à argumentação propriamente dita do discurso. No *logos* se desencadeiam dois tipos de argumentos: o entimemas ou silogismo – baseado em premissas prováveis, que é dedutivo – que vai do geral ao particular; e o exemplo, que a partir dos fatos passados conclui pelos futuros - vai do particular ao geral, do fato à regra, que é o indutivo.

E é justamente este o objeto da argumentação na comunicação, segundo Breton: “Pouco importa que a mensagem seja falsa ou verdadeira, pois fundamentalmente, consideraremos que se trata, na maior parte dos casos, de opiniões que são argumentadas e não verdades ou erros” (BRETON, 1999, p.14).

Outras premissas são os valores. Reboul (1998) explica que os valores estão simultaneamente na base e no termo da argumentação, e que variam segundo o auditório. Nos domínios da argumentação tudo é formulado em termos de valor: do belo e do feio, do bem ou do mal, inocente ou culpado, do moral ou imoral, honesto ou desonesto. Mas como encontrar os argumentos? Aristóteles dirá que nos *topoi* ou lugares da argumentação, cujo alcance varia segundo as culturas. Aristóteles já falava em lugares da argumentação, que também serão utilizados por Ducrot (1989). Perelman (*op.cit.*) vai explicar que quando se trata de fundamentar valores ou hierarquias, ou de reforçar a intensidade da adesão que eles suscitam, pode-se relacioná-los com outros valores ou com outras hierarquias, mas pode-se recorrer a premissas de ordem muito geral que são qualificadas com o nome de lugares, dos quais derivam os Tópicos. Perelman explica sua tomada de posição:

Aristóteles estuda, nos Tópicos, toda espécie de lugares que podem servir de premissas para silogismos dialéticos ou retóricos e os classifica, segundo as perspectivas estabelecidas por sua filosofia, em lugares de acidente, do gênero, do próprio, da definição e da identidade. Nossa proposta será diferente. De um lado, não queremos vincular nosso ponto de vista a uma metafísica particular e, do outro, como distinguimos os tipos de objetos de acordo referentes ao real dos que se referem ao preferível, só chamaremos de lugares as premissas de ordem geral que permitem fundar valores e hierarquias e que Aristóteles estuda entre os lugares do acidente. Esses lugares constituem as premissas mais gerais, aliás amiúde subentendidas, que intervêm para justificar a maior parte de nossas escolhas (PERELMAN, 2005, p.95)

A abordagem da Retórica é verificar, então, como funciona a produção do verossímil. “A tese parte de uma argumentação com aparência de verdade. Ela é construída sobre um conjunto de valores e crenças capazes de orientar e persuadir o

auditório a reler um determinado fato retirado da realidade social” (DAYOUB, 2004, p.83). Portanto, a argumentação se constrói com base em premissas como valores e lugares que dão sustentação para teses e podem gerar persuasão.

### **1.1 Retórica do sujeito: A revalorização da subjetividade**

A Retórica suscita e dá lugar à afirmação da subjetividade porque se mostra especialmente apta para lidar com valores, para justificar preferências e, em última instância, para fundar as decisões. Isto porque a argumentação lhe confere operacionalidade, desenvolve-se em obediência a uma lógica do preferível, do razoável ou do plausível. Porém, mais do que reconhecer a expressão da subjetividade na dinâmica argumentativa, importa tentar compreendê-la através das condições em que surge e dos modos em que se manifesta.

Em primeiro lugar, deve notar-se que o espaço em que intervém esta subjetividade coincide com o campo de atuação da própria Retórica, ou seja: entre o necessário e o arbitrário, entre a verdade evidente, objetiva e impessoal e a intuição, crença ou vontade individual. Perelman afirma que somente uma teoria da argumentação permitirá “reconhecer, entre o evidente e o irracional, a existência de uma via intermediária, que é o caminho difícil e mal traçado do razoável” (PERELMAN, 1997, p. 217). Entre o evidente e o irracional está a opinião, o saber comum. E o que a Nova Retórica faz é recuperar a validade consensual da opinião, como portadora de uma racionalidade prática que se afirma por meio de decisões tomadas em múltiplas situações da esfera do cotidiano, racionalidade esta que tem permanecido sistematicamente fora dos quadros de produção do chamado conhecimento racional.

Mas o que é a opinião? Philippe Breton (1999) definiu-a como conjunto das crenças, dos valores, das representações do mundo e das confianças noutros que um indivíduo forma para ser ele próprio. Independentemente, porém, da maior ou menor coerência com que se estruture a opinião não se constitui nunca como definitiva ou imutável; antes se encontra sujeita a uma perpétua mutação, pela consideração e confronto com outras opiniões. A opinião está, portanto, no centro da argumentação, da discutibilidade. Mas o estudioso em Ciências da Comunicação adverte que há três grandes domínios que escapam à opinião, por se integrarem na certeza ou na fé: a ciência, a religião e os sentimentos. Situada a opinião como objeto da argumentação, é preciso ainda não confundi-la com a mera informação, mesmo se a fronteira entre uma e outra, nem sempre surja com muita nitidez. É que a argumentação não visa transmitir e fazer partilhar uma informação, mas sim, uma opinião. A informação é aqui entendida como traduzindo ou apontando para a objetividade, enquanto a opinião se apresenta como um ponto de vista que pressupõe sempre outro possível. Trata-se de uma distinção idealizada, mas que ainda assim, no que respeita à argumentação, parece manter uma significativa operacionalidade. Assim, de acordo com Breton (1999, p. 42), quando alguém afirma ‘está a nevar’ o faz em um contexto de informação, sem qualquer intenção argumentativa. Mas se disser ‘está a nevar, portanto, vamos ficar no quente’, este enunciado já se apresentará como elemento de uma argumentação. É, aliás, a distinção entre informação e opinião que faz com que o jornalista dê ao mesmo fato um tratamento diferente, conforme o objetivo seja informar o público ou fazer um comentário, emitir uma opinião. No campo jornalístico, a distinção entre informação e opinião é, portanto, essencial e determina os imperativos deontológicos do jornalista.

A opinião definida como dependente do verossímil permite balizar um espaço de discussão que se poderia qualificar de “espaço público leigo”. Este é o espaço do cotidiano. Breton dirá:

Um espaço público leigo é feito dos mundos de representações que partilhamos com todos os outros seres humanos, das metáforas nas quais vivemos e que estruturam nossa visão das coisas e dos seres. Estes mundos no fundo são criados pela argumentação e é ela que os modifica. Ela constitui sua dinâmica essencial, a máquina que dá forma à matéria-prima das crenças, das opiniões, dos valores. Neste sentido, a argumentação é essencial ao vínculo social. A ‘laicidade’ do espaço no qual ela evolui e que ela circunscreve é uma dimensão fundamental, que lhe permite se manter à distância de qualquer dogmatismo” (BRETON, 1999, p.43 e 44).

É no seio desta discutibilidade que a retórica se traduz por uma revalorização da subjetividade ou, talvez mais exatamente, das subjetividades. Quando se pensa, por exemplo, na discussão entre dois interlocutores, é possível caracterizar as intervenções de ambos como manifestações de liberdade. Um deles inventariando argumentos para sustentar a sua tese ou para rebater a tese adversa, o outro, concedendo ou recusando a sua adesão às teses que lhe são apresentadas. De um lado, a liberdade de invenção, do outro, a liberdade de adesão. Uma simetria de posições, ‘mais ou menos’ estável, onde o fluxo comunicacional resulta da troca e do confronto dos respectivos argumentos. Em um e no outro caso, uma procura de consenso com base na plena participação, na expressão e afirmação de uma subjetividade cujos sinais e presença podem-se referenciar.

Mas se a Retórica é esse encontro dos homens na livre exposição das suas diferenças, não menos importante é o papel que ela desempenha no reconhecimento e na reconstrução das identidades. As metáforas da distância e da proximidade revelam-se então muito apropriadas para figurar, respectivamente, a razão de ser e o efeito da argumentação, que o mesmo é dizer, o que leva a que se argumente e o que pode

resultar do acordo, do consenso. É por isso que Meyer (1998) vê a Retórica como negociação da distância entre os sujeitos.

A retórica é o encontro dos homens e da linguagem na exposição das suas diferenças e das suas identidades. Eles afirmam-se aí para se encontrarem, para se repelirem, para evocarem essa impossibilidade e verificarem o muro que os separa. Ora, a relação retórica consagra sempre uma distância social, psicológica, intelectual, que é contingente e de circunstâncias, que é estrutural porque, entre outras coisas, se manifesta por argumentos ou por sedução. Daí nossa definição: a retórica é a negociação da distância entre os sujeitos. Esta negociação acontece pela linguagem (ou, de modo mais genérico, através da – ou de uma – linguagem), pouco importa se é racional ou emotiva. A distância pode ser reduzida, aumentada ou mantida consoante o caso (MEYER, 1998, p.26 e 27).

Para explicar essa relação, o teórico coloca o exemplo: um magistrado que pretenda suscitar a indignação procurará impedir qualquer aproximação ou identificação entre o réu e os jurados. Em compensação, um advogado que pleiteia a favor de circunstâncias atenuantes, esforçar-se-á por encontrar pontos de contato e semelhanças entre os jurados e o acusado. O que está em jogo na Retórica é a ‘distância’, mesmo se o objeto do debate seja sempre particularizado por uma questão. Por uma questão que, acrescente-se, seja susceptível de receber mais do que uma solução, pois só quando portadora de diferentes possíveis justifica-se a convocação da argumentatividade.

Nesse sentido, sua definição também está próxima a de Aristóteles (s/d): “a retórica é a faculdade de considerar, para cada questão, o que pode ser próprio para persuadir”. A Retórica considera, dessa forma, uma relação entre sujeitos, o que supõe um locutor (orador) e um interlocutor (auditório). O orador é simbolizado pelo *ethos*: a sua credibilidade assenta no seu caráter, isto é na confiança que lhe outorgam, na imagem que constrói em seu discurso. O auditório é representado pelo *pathos*: para convencê-lo é necessário comovê-lo, e os próprios argumentos fundados na razão devem apoiar-se nas paixões do auditório para conseguirem suscitar a adesão. E o terceiro componente dessa relação é o *logos* do discurso, o caráter propriamente

argumentativo, que “reenvia para a ordem das coisas, aquilo que corresponde aos referentes do discurso, aquilo que constitui os factos e as opiniões que debatemos, as teses que são objectos de discussão, as causas que defendemos num processo, etc” (MEYER,1998, p. 29) .

O autor irá sublinhar que se há uma constante na relação retórica ela é, desde sempre, a das relações entre os sujeitos, o que, pressupondo a existência de um locutor e um interlocutor, prefigura uma dinâmica argumentativa cuja especificidade mais notória será o papel que nela desempenham as subjetividades. E uma vez afastada a tentação dogmática, a crença numa hipotética verdade absoluta, é a relatividade que se assume como condição e possibilidade da própria argumentação. É relativa, em primeiro lugar, à maior ou menor competência de quem o utiliza. É relativa também aos interlocutores concretos que se visa persuadir. É ainda relativa às circunstâncias particulares em que o argumento tem lugar.

Mas, além disso, a argumentação, no seu todo, é sempre relativa a uma visão do mundo mais ou menos comum aos interlocutores, onde se pode encontrar as premissas consensuais, a partir das quais se estrutura a própria discutibilidade.

Exorcizado o fantasma da verdade, valorizam-se o diálogo e o consenso intersubjectivo, mesmo se apenas prático, temporário, relativo. E a argumentação, por eles trabalhando, integra os discursos da subjectividade na trama da racionalidade intersubjectiva (PEREIRA, 1994, p. 152).

A Retórica aparece, então, como lugar de encontro do eu com o outro, onde os sujeitos se constituem reciprocamente, no quadro de uma “intersubjectividade na qual um Eu pode identificar-se com outro Eu, sem abandonar a não identidade entre ele e o seu outro” (HABERMAS, 1997, p. 36). Argumenta-se a favor ou contra uma tese, uma proposta. Mas em qualquer caso, cada participante é chamado a fazer uma escolha, a decidir sobre uma preferência, com base no critério da razoabilidade.

Entretanto, é necessário frisar que a subjetividade a que apela a Retórica não é, pois, a subjetividade de uma consciência individual que se debruça sobre si própria nem a de um eu “ontológico” pré-existente a toda a relação. A Retórica não se apóia no sujeito cartesiano, um eu todo poderoso, pelo contrário, é na relação interacional com o outro que ele se constrói. Retórica dos sujeitos, sim, porque “cada vez que se destrói a idéia de sujeito, cai-se na oposição duplamente artificial entre a racionalidade instrumental pura e as multidões irracionais” (TOURAINÉ, 1994, p. 310). Opta-se então, por uma retórica de sujeitos sociais em que o sujeito não se dissolve na sua individualidade nem se anula numa obediência cega a qualquer ordem coletiva. Uma Retórica, enfim, onde o exercício da liberdade pessoal se entrelaça com o reconhecimento da pertença coletiva. E é neste sentido que a Retórica contemporânea se mostra apta a promover a revalorização da subjetividade.

## 2. O Gênero Entrevista

O gênero jornalístico da entrevista possui várias acepções teóricas. Um modo de compreendê-la inicialmente, de forma geral, pode-se ser feito a partir das afirmações de Medina (2000, p. 8):

(...) a entrevista, nas suas diferentes aplicações, é uma técnica de interação social, em que o objetivo é buscar uma interpenetração informativa que visa quebrar isolamentos grupais, individuais, sociais; pode também servir à pluralização de vozes e à distribuição democrática da informação.

A interação e o diálogo são características que constituem, desse modo, a natureza e a finalidade da entrevista, que pode ir mais além da troca de experiências, informações e juízos de valor.

Mas a entrevista é uma arte ou uma técnica? Ou seria uma mistura desses dois elementos? Para responder a essa questão parte-se do ponto no qual a entrevista começa a render boas informações e o diálogo se estabelece. Nessa direção, a postura e os comentários do entrevistador são vitais. Em Garret (1981) encontra-se uma afirmação que pode jogar luzes sobre esta discussão: A entrevista é uma arte, uma boa técnica, que pode ser desenvolvida e mesmo aperfeiçoada, principalmente pela prática contínua. Entretanto, a própria autora ressalta que a prática, por si só, é insuficiente, pois a habilidade pode ser desenvolvida, no seu mais alto grau, somente quando a prática é acompanhada pelo conhecimento do que seja entrevistar e pelo estudo consciente da própria prática.

Do ponto de vista da prática jornalística, a entrevista deve ser vista como algo transcendente ao gênero em si ou ao procedimento de apuração de informações. Ou melhor, em uma dimensão geral, trata-se de uma interação humana cujo horizonte a ser buscado é o da conversa. É nesse “diálogo possível” que Medina (2000) aposta, mas

alerta que a entrevista se funda na mais duvidosa e mais rica das fontes, a palavra, e por isso corre o risco permanente de dissimulação ou de fabulação.

Em um diálogo entre Medina e Garret, encontra-se uma outra definição que aponta o caminho que o entrevistador deve percorrer. Garret (1981) define a entrevista como a arte de ouvir, perguntar, conversar. Para a autora, um bom entrevistador deve ser, acima de tudo, um bom ouvinte, e a técnica mais adequada para perguntar é perguntar sobre a resposta, optando no mais das vezes pelo “por quê?”, evitando questionamentos que induzem respostas. Por último, a entrevista começa a render boas informações quando o diálogo se estabelece – e nessa direção a postura e os comentários do(a) entrevistador(a) são vitais.

Nesse ponto entra uma questão fundamental e constitutiva do diálogo da entrevista: a subjetividade dos partícipes. Buber (1982) afirma que há uma ambição ousada: no diálogo atinge-se a interação humana criadora, ou seja, ambos os partícipes do jogo da entrevista interagem, se modificam, se revelam, crescem no conhecimento do mundo e deles próprios. Ou seja, nessa prática social, subjetividades estão em jogo e se marcam no debate de teses e no confronto de opiniões. A entrevista é então uma ‘arena’ na qual os interlocutores são ‘gladiadores’ que lutam para defender suas teses e ou opiniões e as armas são os argumentos utilizados no diálogo. Sob esse ponto de vista quer se marcar que o entrevistador coloca em jogo sua subjetividade e por sua vez suas opiniões, o que acaba revelando vestígios de suas intenções frente ao entrevistado. Nesse sentido, Garret (1981) ressalta o caráter constitutivo da subjetividade do entrevistador, e, desse modo, desmistifica a pretensa objetividade de quem pergunta ou encaminha a conversação. A entrevista é também, dessa forma, um discurso de interação assimétrica, pois, o entrevistador, na maioria dos casos, escolhe sobre o que se vai falar e a direção da conversação (como ou quando parar). Em um sentido mais

operacional, pode-se afirmar que a entrevista é composta por três momentos distintos, mas que são interdependentes. O primeiro é o da preparação: conhecer o entrevistado, suas atividades, gostos, perfil psicológico, bem como a realidade do setor no qual atua; o segundo é a condução da entrevista em si, ou seja, praticar a fundo a arte de ouvir, perguntar e conversar, aquela da qual fala Annette Garret; o terceiro momento é o da edição do material, na qual, em muitos casos, é possível reparar eventuais falhas na preparação/condução, desde que não alterem o conteúdo das declarações do entrevistado.

A entrevista é, então, uma forma de interação marcada pela subjetividade de seus interlocutores. Essa é a abordagem que será adotada, mas é necessário ainda pontuar questões imanentes da sua finalidade no campo jornalístico: A entrevista é o procedimento clássico de apuração de informações em jornalismo (LAGE, 2002). Medina (2000) faz semelhante conceituação: o processo da entrevista, como diálogo entre jornalista e fonte, forma juntamente com a pauta e a observação, o tripé técnico que rege a feitura da notícia. De acordo com Erbolato (1991), a entrevista é o gênero jornalístico que se constitui no processo de coleta de informações. Segundo ele, “o processo de captação da entrevista no jornalismo sustenta-se sobre o processo de fazer perguntas para obter respostas, com a função obter notícias para o consumo de massa” (ERBOLATO, 1991, p. 158). Os resultados desse processo, ou seja, as informações e ou opiniões reunidas junto às fontes, municiam diferentes tipos de gêneros jornalísticos, especialmente os informativos, como a notícia, a reportagem e a entrevista.

Tendo em vista esses aspectos Lage (2002) irá sistematizar o modo como a entrevista pode ser compreendida. Ele dirá que os tipos de entrevista variam conforme: 1) ponto de vista dos objetivos; 2) as circunstâncias de realização. Trazendo outras nuances desses tipos de entrevistas, Lage estabelece outras duas sub-categorias para

ressaltar características peculiares: a) entrevistas em presença e mediadas; b) entrevistas que, sob o ponto de vista da apresentação, varia conforme o veículo: impresso, televisão ou rádio.

Partindo do tipo da entrevista segundo os objetivos, Lage (2002, p.74-75) irá classificar a entrevista em: 1) ritual: é geralmente breve, o ponto de interesse está mais centrado na exposição (da voz da figura) do entrevistado do que no que ele tem a dizer; 2) temática: aborda um tema, sobre o qual se supõe que o entrevistado tenha condições e autoridade para discorrer - geralmente consiste na exposição de versões ou interpretações de acontecimentos, podendo servir para reiterar uma linha editorial com o argumento de autoridade (a validação pelo entrevistado de um ponto de vista); 3) testemunhal: trata-se do relato do entrevistado sobre algo de que ele participou ou a que assistiu. A reconstituição do evento é feita do ponto de vista particular do entrevistado; 4) em profundidade: o objetivo da entrevista não é um acontecimento específico, mas a figura do entrevistado, a representação de mundo que ele constrói, procura-se construir um ensaio sobre o personagem/entrevistado a partir de seus próprios depoimentos.

Em relação ao tipo da entrevista segundo as circunstâncias, Lage (2002, p. 75 - 78) dirá que sua realização varia bastante:

a) ocasional: não é programada. O entrevistado é questionado sobre algum assunto sem ter se preparado e preso ao compromisso de veracidade e relevância de qualquer conversa;

b) confronto: é a entrevista em que o repórter assume o papel de inquisidor, despejando sobre o entrevistado acusações e contra-argumentando;

c) coletiva: o entrevistado é submetido a perguntas de vários repórteres, que representam diferentes veículos, o comando com frequência fica com o entrevistado;

d) dialogal: é a entrevista por excelência, marcada com antecipação, reúne entrevistado e entrevistador em ambiente informal, onde os dois constroem o tom de sua conversa, permite o aprofundamento e detalhamento de pontos abordados;

e) individual: é chamada entrevista exclusiva. O entrevistado concede ao veículo declarações exclusivas, a iniciativa parte do veículo e valoriza o esforço da reportagem e o conteúdo inédito das declarações obtidas.

Elemento determinante na coleta das informações é também o modo como as entrevistas acontecem. Elas podem acontecer na presença de entrevistado e entrevistador ou ser mediadas por telefone, internet e outros aparatos tecnológicos. Na circunstância da entrevista mediada, Lage (2002, p. 78) ressalta que “o resultado obtido não é o mesmo”.

A resposta remete à complexidade dos fatores envolvidos em uma conversa. O resultado do encontro entre duas pessoas depende bastante da avaliação que uma faz da maneira como a outra está recebendo suas mensagens. A proximidade física permite uma aferição de resposta – um feedback- rápida, visual e auditiva, corriqueira, a que nos acostumamos desde pequenos e que nos dá maior segurança. Os modelos de comunicação valorizam o efeito do ambiente partilhado pelos interlocutores e a que, numa conversa à distância, eles tem acesso parcial (LAGE, 2002, p.79).

O pesquisador destaca, então, a importância de todo ambiente partilhado pelos interlocutores, o que vai imprimir posturas e poderá agregar novos elementos à entrevista, a enriquecendo e a tornando natural, como uma conversa. É nesse ambiente que o entrevistado é envolvido e ‘seduzido’ pelo entrevistador e poderá revelar mais nuances e opiniões, estando mais suscetível às artimanhas e as armadilhas que o entrevistador utilizará para obter as respostas pretendidas. Estratégias essas que também podem se revelar nas marcas lingüísticas e retóricas implícitas às perguntas. Lage (2002, p.80) afirma que uma das chaves é saber perguntar sobre a resposta. “Em geral as pessoas discorrem com fluência sobre aquilo que conhecem”. Mas ele adverte: “outra chave é manter o comando da conversa, impedindo que ela se desvie do tema” (*ibid*, p.

80). A melhor estratégia quando isso acontece, segundo ele, é apresentar nova pergunta, mudando de assunto, para retornar posteriormente ao ponto problemático. Essa questão das estratégias será retomada na sequência no tópico “As técnicas e/ou estratégias de entrevista”.

Outro aspecto pertinente no processo da entrevista é momento de encerrá-la. O autor dirá:

Como observa Gordon Pask, um dos teóricos modernos da conversação humana, toda conversa parte de um desacordo, ou bifurcação: os conceitos e idéias vão sendo esclarecidos em seu curso e, quando esse processo chega ao fim, isto é, quando há consenso – não quanto ao assunto, mas quanto ao que o interlocutor está dizendo – é hora de parar (LAGE, 2002, p.81).

Além dos aspectos que determinam de que modo e porque uma entrevista acontece, o pesquisador ressalta que existem maneiras diferenciadas de apresentá-la ao leitor, o que varia, evidentemente, conforme o veículo, seja ele, impresso ou eletrônico. No jornalismo impresso a entrevista pode ser tratada de diferentes formas: 1) a entrevista pode ser tratada como notícia. O procedimento é selecionar as proposições mais relevantes e transcrevê-las, intercalando informações e procurando alternar discurso direto e indireto; 2) Outra maneira de apresentá-la é em forma de perguntas e respostas. Nesse método transcreve-se a entrevista, depois se cuida para transformar boa parte do discurso oral em escrito, o que envolve a supressão de redundâncias, repetições, e a explicação de pausas do discurso que só tem sentido no contexto. Em contrapartida, alguns veículos de imprensa mantêm no texto escrito algumas características da oralidade presentes no diálogo da entrevista, o que em alguns casos enriquece de detalhes e significados as enunciações do discurso.

A entrevista no jornalismo impresso tem tradicionalmente assumido dupla feição: como entrevista pingue-pongue e como narrativa editada. No primeiro tipo, tem-se a forma de composição baseada na transcrição das perguntas do jornalista e respostas

do entrevistado, em discurso direto, como representação do diálogo original, segundo a caracteriza o Manual Geral de Redação da Folha de S. Paulo (1987, p. 157). Tem-se, portanto, a troca de turno das falas nitidamente marcadas. No segundo tipo, as declarações do entrevistado são apresentadas em forma de relato, narrativizadas, com amplo uso de diversas modalidades de discurso relatado (discurso direto, discurso indireto, modalização em discurso – segundo fulano, de acordo com sicrano).

Diante desse panorama conceitual acerca do gênero jornalístico da entrevista, vislumbrou-se que na sua realização, ou seja, no diálogo entre entrevistado e entrevistador, o segundo se utiliza de estratégias para obter respostas, controlar e direcionar, em certa medida, o fluxo do discurso e dos sentidos que são postos em cena. Essas estratégias também podem se revelar lingüisticamente, se olhadas do ponto de vista da argumentação ou retórica.

## **2.1. Entrevista como interação: O processo comunicativo entrevistado-entrevistador**

A conversação é sempre resultante de uma atividade interpessoal desenvolvida entre pelo menos dois indivíduos em situação face a face, dentro de uma configuração contextual de que fazem parte os entornos espaço-temporal e sócio-histórico que unem os participantes. Essa comunicação interpessoal é entendida como uma relação dialógica em que ambos os interlocutores adaptam continuamente o diálogo às necessidades do outro. Desse modo, a interação caracteriza-se por situar-se em um contexto em cujo âmbito se estabelece um campo de ação comum, no qual os sujeitos envolvidos podem entrar em contato entre si. Torna-se, portanto, fundamental a capacidade de ação de cada indivíduo, que deve estar apto a influir no desenvolvimento

sucessivo da interação, determinando-o com sua atuação: cada ação de um sujeito deve constituir a premissa das ações realizadas posteriormente pelos demais. Por fim, como afirmam Fávero, Andrade e Aquino (1998) a interação realiza-se sob uma série de regras e pode até introduzir alterações no contexto, configurando-se como um processo circular em que as ações de cada participante determinam um retorno por parte do outro ou dos outros sujeitos implicados. É uma espécie de retroação sobre o indivíduo que a realizou.

Na visão de Kerbrat-Orecchioni (apud FÁVERO, ANDRADE & AQUINO, 1998), o discurso deve ser tomado como um processo interativo fundado na manutenção de acordos a que se chega por meio de negociações. Tais negociações podem ter como objeto a forma ou o conteúdo da interação. Do mesmo modo, podem ter como objeto as opiniões emitidas pelos participantes, pondo em prática uma série de processos argumentativos que visam a modificar o sistema de conhecimentos e crenças dos participantes.

Nesse sentido, também Goffman (2002) afirma que a negociação tem sempre origem em um conflito ou divergência e, a partir de uma discussão, busca-se chegar a um acordo. Seguindo a perspectiva de Goffman, o conflito inicial dá origem a uma iniciativa por parte do locutor. Após essa manifestação, o interlocutor pode fazer uso de uma reação, que pode ser favorável ou desfavorável. No primeiro caso, a negociação pode ser concluída com a manifestação de um acordo, que dará lugar ao encerramento ou fecho da interação. No outro caso, a conversação não poderá ser encerrada visto que não há acordo. O locutor pode fazer uma ou várias iniciativas que podem ser reformulações da mesma informação até que se possa chegar ao encerramento da interação com algum tipo de acordo, que pode inclusive ser o acordo sobre a possibilidade de se chegar a um acordo. Nesse sentido a entrevista também se estrutura:

parte de um acordo prévio de que há um ‘conflito’ inicial a ser resolvido, uma indagação a ser respondida. E o desfecho dela é justamente quando esse conflito é ‘resolvido’, ou melhor, quando a pergunta recebe a resposta esperada. Ou seja, chega-se a um acordo. Nesse sentido, já foi mencionada observação de Lage (2002) que observa que toda conversa parte de um desacordo, ou bifurcação, assim também pode ser na entrevista, e na medida em que as idéias vão sendo esclarecidas, quando há consenso – não necessariamente quanto ao assunto, mas quanto ao que o interlocutor está dizendo – chega-se ao momento de parar.

Então, nas entrevistas, entrevistador e entrevistado cumprem os seus papéis alternando-se nos turnos ao mesmo tempo em que contribuem para o desenvolvimento do diálogo gerado desse acordo prévio de interação. Fávero, Andrade e Aquino (1998) vão reafirmar esse jogo de papéis estabelecido quando dizem que em toda a entrevista os interlocutores representam seu papel discursivo e de identidade (entrevistador/entrevistado). Os autores os definem como o conjunto de direitos e deveres comunicativos associados aos papéis dos interagentes e ao desempenho de uma identidade social.

Prosseguindo com a discussão sobre os papéis na entrevista se faz necessário pontuar como a estrutura de participação é modelada por aquilo que Charaudeau (apud CHARAUDEAU & MAINGUENEAU, 2006) chama de condições que organizam o direito à palavra. São de três ordens:

a) o saber partilhado – (nível do saber) - os interlocutores exercem uma prática discursiva em que as representações são supostamente partilhadas e a compreensão se dá pela ativação desse saber (competência enciclopédica).

b) a representação - (nível do poder) - os interlocutores assumem comportamentos que os levam a representar diferentes papéis que vão dar legitimidade a

sua palavra. Por exemplo, numa aula universitária, espera-se que o professor fale sobre determinado assunto, já que lhe foi dado esse papel, esse poder; o mesmo ocorre numa entrevista em que os participantes estão atentos aos papéis que devem ou querem representar (o *ethos* pré- discursivo).

c) a credibilidade - (nível do crer) - os interlocutores não ocupam simplesmente o espaço, mas são reconhecidos como tendo o direito de ocupá-lo porque o sabem fazer. O saber fazer corresponde à aptidão em ligar o espaço externo – dimensão situacional - ao interno – dimensão lingüística -, o que permitirá o reconhecimento da competência do sujeito que comunica, fundamentando, assim, o direito à palavra. (*ethos* institucional).

O papel do entrevistador e sua autoridade de falar e perguntar está, dessa forma, legitimado por diversos catalizadores discursivos, que estão ligados à cena da enunciação – a entrevista. Esse papel e ou identidade discursiva é assegurado então pelo saber compartilhado ou competência enciclopédica, do qual fala Maingueneau (2005 a), como também pelo nível de poder o qual ocupa o entrevistador e que sustenta, até certo ponto, o nível de credibilidade de sua fala. Os dois últimos pontos constituem o que irá ser tratado no próximo capítulo sobre o *ethos* discursivo, ou a imagem de si que o orador constrói discursivamente e também institucionalmente.

## **2.2 O domínio do entrevistador**

O foco da entrevista deveria recair sobre quem será entrevistado, como ressalta Sampaio (1971) ao afirmar que, na medida em que o repórter ou entrevistador é um mero intermediário entre o público receptor e o fato, é o entrevistado que representa o fato jornalístico, então, ele é o primeiro plano. Entretanto, vários estudos desenvolvidos

na área da comunicação nem sempre identificam o que o autor recomenda, tornando-se comum alguns comunicadores se utilizarem não só do que Barthes (1977) denominou de o “poder da última palavra”<sup>5</sup>, mas também o poder de todas as palavras, da enunciação completa. O entrevistador se situa não só como porta-voz, mas como o condutor principal do processo comunicativo.

Para reforçar essa tese de domínio discursivo do entrevistador, Fausto Neto (1994, p. 6-7) declara que passa pelo comunicador o que é o real e a construção deste real: “[...] a verdade descrita e/ou apontada pelo jornalismo se constitui sempre numa construção obrigatoriamente invadida pelas marcas dos enunciadores, deixadas nos discursos”. Esta verdade somente é aceita se o orador gozar de prestígio, ou como já foi dito anteriormente se possui uma imagem prévia de credibilidade, como aquela sustentada pela mídia na qual ela usufrui de prestígio junto à sociedade. Neste caso, o discurso do sujeito, enfatiza Fausto Neto (1994) passa a ser o insuflador, sentenciador de outros discursos, tendendo a modelizar, pois “os padrões estão na mídia e a mídia quer ter sempre a última palavra”.

O entrevistador estabelece então uma hierarquia, na qual ele organiza os discursos. O processo comunicativo é, desse modo, deflagrado no sentido hierárquico onde o entrevistador subverte a lógica da entrevista (de que o entrevistado deveria ficar em primeiro plano), cabendo a ele iniciar a enunciação, ditar as leis, enquanto o receptor-ouvinte-interlocutor é relegado a plano secundário, recebe ordens e se manifesta tão somente quando é convidado a se pronunciar, incitado a falar. Para tentar manter com certa estabilidade a estrutura de interação com o entrevistado e o seu público o entrevistador adota certas estratégias:

[...] uma vez que a questão da verdade será sempre uma construção – espécie de ‘meia verdade’ – é que o campo da medialogia, através dos

---

<sup>5</sup> Roland Barthes, em *Fragmentos de um Discurso Amoroso*, explicita que, em situações dialógicas rotineira, há o esforço de falante e do ouvinte para a obtenção do direito à última palavra.

seus mais diferentes suportes, cria diferentes 'gramáticas de produção' como estratégia de produção e de referenciação de sua verdade. Tais gramáticas são os 'contratos de leitura', instruções e regras pelas quais o campo da produção oferece, sim, a verdade ao receptor, à condição que ele tome como roteiro as instruções e manobras que lhe são recomendadas. (FAUSTO NETO, 1994, p.10-11)

Ainda de acordo com Fausto Neto, os veículos de comunicação, representados por seus porta-vozes, têm uma especial forma de ver, de dizer a realidade aos seus interlocutores diretos e indiretos (entrevistados e público leitor):

É no engendramento deste 'modo de dizer' que os media respondem a dois desafios: o poder de dizer, enquanto um direito deles de intervir no discurso público, e o poder de ver, enquanto processo de 'intromissão' na vida (privada) dos políticos e dos homens públicos. Tais operações transformam os media nos 'guardiões da política', que podem, de um lado, cenificar a outra cara da política, dando aos cidadãos os traços daquilo que estaria na invisibilidade. De outro lado, ao apontar as 'carências do poder (político)' se colocam na posição do bom dizer, intervindo na esfera do discurso público, transformando, conseqüentemente, o regime de visibilidade numa estratégia indireta de construção e produção do controle social. (FAUSTO NETO, 1994, p. 12-13)

Cercados por todo este aparato, os veículos – capitaneados na linha de frente pelos comunicadores ou jornalistas – vão atuar diretamente na esfera da opinião pública, e por sua vez travar uma disputa de poder, que pode ser percebida no duelo entre entrevistador e entrevistado, assim como também revelar que o entrevistado empresta sua voz (ou argumento de autoridade e por sua vez voz autorizada) ao entrevistador para dar legitimidade e força discursiva no embate ideológico do veículo que representa contra outras correntes ideológicas que ecoam na sociedade. Para travar esse jogo, o entrevistador adota estratégias.

### **2.3 As técnicas e/ou estratégias de entrevista**

Do mesmo modo que são muitas as definições de "entrevista", também são inúmeras as formas de entrevistar. No entanto, é preciso levar em conta a finalidade da

entrevista, mesmo no âmbito do próprio jornalismo. Depois de discutidas as definições de entrevista e sua natureza eminentemente interativa, passa-se neste momento a discutir as técnicas de entrevista, as estratégias de ação e as recomendações práticas. Com este objetivo, serão observadas as técnicas usadas por entrevistadores considerados grandes mestres como Carlos Tramontina (1996), Luiz Amaral (1978), Nilson Lage (2002), Sérgio Vilas Boas (1996), Edvaldo Pereira Lima (1995)<sup>6</sup>.

Antes de ingressar na discussão das técnicas, é preciso salientar que a entrevista, desde sua concepção até a execução, terá características e resultados diferenciados dependendo do veículo de comunicação ao qual se destina e a que gênero jornalístico<sup>7</sup> irá municiar. As entrevistas, objeto dessa pesquisa, estão na interface dos gêneros pretendidos como distintos. A entrevista segundo Muñoz (1999) é um gênero difícil de enquadrar:

O gênero da entrevista é o que difunde as perguntas e as respostas respeitando o conteúdo essencial do diálogo, mas com inúmeras variáveis em sua estrutura. Por isso, de acordo com a forma como se construa e se oriente, a entrevista terá um maior ou menor conteúdo informativo, interpretativo e de opinião (MUÑOZ, 1999, p.140)<sup>8</sup>.

Por essa e por outras razões a entrevista depende essencialmente do gênero a que se pretende e que irá orientar a sua execução e formatação. E a metodologia de ação da entrevista na *Revista Caros Amigos* parte dessas noções que se interpenetram da

---

<sup>6</sup> Carlos Tramontina é jornalista e reconhecido no jornalismo como grande entrevistador. Nilson Lage, Luiz Amaral, Sérgio Villas Boas e Edvaldo Pereira Lima são jornalistas e autores consagrados nos estudos em teorias do jornalismo.

<sup>7</sup> Além do gênero informativo existe também o jornalismo interpretativo e opinativo. O gênero informativo é aquele utilizado pelos meios de comunicação na cobertura diária de informações. Este trabalha com as informações elaboradas e apresentadas em estrutura direta, textos normalmente curtos e respondendo a seis perguntas básicas: que, quem, quando, como, onde e por que (BAHIA, 1990). O gênero interpretativo trabalha com informações mais elaboradas. É essencialmente utilizado em publicações semanais e ou mensais. Busca interpretar informações, abordando-as com maior profundidade (VILLAS-BOAS, 1996). O jornalismo opinativo é constituído essencialmente de textos que marcam a opinião dos autores (BAHIA, 1990).

<sup>8</sup> Tradução nossa. No original, “El género de la entrevista es el que difunde las preguntas y las respuestas respetando lo esencial del contenido del diálogo, pero con innumerables variantes en su estructura. Por ello, según como se construya y se oriente la entrevista tendrá mayor o menor contenido informativo, interpretativo o de opinión”.

interpretação e da opinião configuradas no modelo de entrevista perfil<sup>9</sup> e de opinião. Essas considerações poderão ser vislumbradas à luz das análises e dos enunciados selecionados, que evidenciam elementos característicos da entrevista de perfil ou história de vida, bem como elementos eminentemente opinativos oriundos dos enunciados dos entrevistados.

Tendo em vista esses elementos, parte-se do princípio de que é a partir da pauta<sup>10</sup> que ‘tudo começa’. A diferença da entrevista em revista em relação ao jornal convencional (diário) já começa na pauta. Na entrevista em revista a pauta pode ser, em certa medida, mais livre e não uma camisa-de-força a engessar a criatividade do profissional. Ou seja, a entrevista não parte necessariamente de um questionário pré-formulado e determinado. Já na pauta é possível fazer um trabalho ‘mais livre e mais humano’ onde o que conta não é o número de perguntas nem o tempo contado no relógio, mas a disponibilidade para uma boa e longa conversa no próprio ambiente do entrevistado.

A pauta é ponto de partida, mas o que baliza o processo de produção da entrevista é a necessidade e ou a vontade de acentuar mais a opinião ou a informação. Esses dois elementos orientam a ação do entrevistador. Segundo Amaral (1978), podem-se distinguir dois tipos de entrevista: a de informação ou de opinião. Ressalta-se que essa classificação vai orientar quais elementos ganharão maior visibilidade: as

---

<sup>9</sup> De acordo com descrição de Villas Boas (2003) o perfil é uma história de vida, como a biografia. A diferença é que esta é duradoura, mais detalhada; tanto que, geralmente, os biógrafos preferem contar a história de pessoas que já morreram há 10 anos ou mais. Já o perfil é uma história mais rápida – embora possa ter até 150 páginas – que capta, basicamente, duas coisas: o momento e o ser da pessoa. Devemos interpretar pessoas como interpretamos a arte, pois tanto a vida ilumina a obra como a obra ilumina a vida. Tudo está imbricado na mesma árvore: a pessoa, em si, já é uma obra.

<sup>10</sup> Segundo Bahia (1990) é o roteiro inicial que define como o jornalista irá tratar a notícia, quais as perguntas que terá que responder ou fazer responder (que quem, quando, como, onde e por que), segundo critérios de noticiabilidade definidas por 4 leis que regem o fenômeno do processo jornalístico teorizadas pelo alemão Otto Groth em uma obra que pretende definir a Ciência do Jornalismo. São elas: atualidade, periodicidade, universalidade e difusão. Por isso, nenhuma pauta é processada, segundo Medina (2005) se não tiver “gancho”, na gíria de redação, ou seja, ser qualificada como um fato de atualidade e universalidade (amplo interesse humano, para além das próprias barreiras locais, regionais, nacionais).

informações ou fatos propriamente ditos ou as considerações e opiniões sobre as informações ou fatos.

As entrevistas da *Revista Caros Amigos* apresentam elementos de entrevistas perfil mas também da entrevista de opinião e, por isso, não se pautam necessariamente pelo chamado ‘gancho jornalístico’. No primeiro caso, segundo Villas Boas (2003), é necessário frisar que o perfil independe de ganchos, vale pela pessoa mesmo, pelo ser humano que ela é. E o segundo se vale do primeiro. A opinião se sustenta pela imagem que o entrevistado sustenta no e pelo discurso.

Nos dois tipos (perfil e opinião) pré-determina e influencia o interesse do leitor. O jornalista será sempre um intermediário representando o seu leitor (ou receptor) diante do entrevistado. Na situação do perfil, Amaral aconselha o jornalista a conduzir o interlocutor a revelar-se tal qual é:

Ao invés de enfatizar apenas idéias e opiniões, o que interessa é o retrato de corpo inteiro do entrevistado. Deve-se descrever o ambiente em que a pessoa vive, os gostos, preferências, aversões, atividades atuais, planos, sonhos...como se vestem, quais seus pequenos prazeres cotidianos...O entrevistador necessita ser bom observador e ter, entre outras coisas, excelente memória visual (AMARAL,1978, p. 81).

Tanto para uma quanto para a outra, o entrevistador se valerá de estratégias para obter aquilo que objetiva. Tramontina lembra que todo entrevistador faz a mesma coisa: perguntas. Mas cada um desenvolve um estilo próprio, prepara-se de maneira diferente e usa de variadas estratégias para conseguir boas respostas. “Afinal, não há boa entrevista sem bom entrevistador” (TRAMONTINA, 1996, p. 15). Tendo em vista a importância das perguntas ‘certas’, Altman (1995) dirá que perguntas frouxas e equivocadas pressupõem respostas do mesmo teor e que a inteligência das questões e a descoberta do mote correto podem transformar conversas aparentemente inócuas em grandes depoimentos. Também nessa linha argumenta Erbolato (1991, p.157): "a entrevista é um

gênero jornalístico que requer técnica e capacidade profissional. Se não for bem conduzida, redundará em fracasso".

Partindo da metáfora de que a entrevista é um labirinto, onde entrevistado e entrevistador podem se perder, qual seria então o melhor modo de entrevistar? Quais os procedimentos adequados? Que estratégias usar para obter um bom depoimento? Veja-se a seguir.

Grandes entrevistadores adquirem técnicas que transformam o jogo de perguntas e respostas numa espécie de xadrez, conseguindo arrancar declarações – sem ferir a ética - que o entrevistado não pretendia fazer. Mas não basta ter experiência. É preciso trabalhar duro antes da entrevista, pesquisando tudo sobre os temas a serem tratados e sobre o entrevistado. Depois de bem preparado (de preferência um ou mais dias antes) o entrevistador deve fazer um roteiro com começo, meio e fim (a pauta). O objetivo não é bitolar e restringir o desempenho do entrevistador, mas ser uma base referencial para evitar ‘brancos’ e atropelos.

É importante que o entrevistador seja o condutor da entrevista. Mas só estará no comando se estiver bem informado e bem preparado. É estimulante para o entrevistado, nos momentos em que a fala se interrompe, perceber que o entrevistador está compreendendo o enunciado. Se o entrevistado declarou que a economia vai bem, uma observação óbvia, tal como ‘o senhor é então otimista quanto aos acontecimentos do futuro próximo’ vale não por seu conteúdo, mas pela demonstração de interesse e entendimento. Dependendo, no entanto, das circunstâncias, “pode ser conveniente apresentar um dado de contestação, no momento adequado, para obter maior espontaneidade, expansão ou aprofundamento” (LAGE, 2002, p. 82). O ideal é que a entrevista flua espontaneamente, cada resposta permitindo o "encaixe" da pergunta seguinte.

Tramontina (1996, p. 215) dirá que "a estratégia mais produtiva é aquela baseada na informação: jamais um entrevistado experiente conseguirá fugir das perguntas ou esconder os fatos se diante dele estiver sentado um entrevistador cheio de informações". O exemplo a seguir confirma a correta estratégia do bom nível de informação:

Em fevereiro de 1969, ao entrevistar o temível general Vo Nguyen Giap, em Hanói, sobre a guerra que ele comandava, no Vietnã do Norte, contra os americanos e os sul-vietnamitas, entre o fim dos anos 60 e início dos anos 70, a jornalista italiana Oriana Falacci, trabalhando para L'Europeo, levou o líder vietnamita a revelar, com franqueza inédita, tudo o que pensava sobre seus inimigos americanos, conforme conta Fábio Altman (*op. cit.*, p. 305).

Bem preparada para a entrevista, Oriana teve o cuidado de levar para o tenso ambiente do seu interlocutor duas companheiras que faziam as anotações enquanto ela enfrentava o olhar fixo do general. Nesses casos é impossível ao repórter anotar e dialogar ao mesmo tempo. Foi nesse clima que a jornalista italiana ousou contradizer o entrevistado classificando de "derrota do Vietnã do Norte" a Ofensiva do Tet. Segundo ela contou depois, o general se levantou nervoso, caminhou ao redor da mesa e, com braços estendidos, exclamou: "Diga isto à Frente de Libertação". Oriana respondeu: "Primeiro estou perguntando ao senhor, general".

Outra estratégia usada na entrevista para 'desarmar' ou 'conquistar' o entrevistado e iniciar o diálogo é usar a estratégia de começar a entrevista com atitudes ou comentários bem-humorados para deixar o interlocutor à vontade, referindo-se a um jogo importante ou a algo curioso e de conhecimento comum. Essa prática é usual e comum entre entrevistadores mais experientes.

Garcia (1993) recomenda que o jornalista estude o perfil psicológico do entrevistado para saber se deve conduzir a entrevista "batendo ou assoprando". Mas é

contra as perguntas gratuitas e provocativas, entretanto, que a última categoria às vezes seja necessária para obter as respostas pretendidas. Tramontina (1996, p. 23) explica a necessidade de preparar ‘emboscadas’ para o entrevistado: “Você faz uma pergunta sabendo de antemão qual será a resposta, porque ela é óbvia, previsível, ou porque já foi dada antes. Logo em seguida faz a pergunta-chave da entrevista”. Essa é uma estratégia que se aplica melhor às entrevistas longas.

Ainda no terreno das estratégias, alguns cuidados ajudam o entrevistador. Uma precaução é sustentar o diálogo com o entrevistado tratando-o do modo mais coloquial, seja pelo primeiro nome ou pelo cargo, conforme as circunstâncias. Soaria estranho tratar um cantor popular ou um ator de "senhor": Sr. Chico Buarque, Sr. Caetano Veloso, Sr. Roberto Carlos, Sra. Malu Mader. Nos diálogos com um deputado, um ministro, um senador usa-se o nome do cargo. Pode-se resumir ainda as principais recomendações sobre as técnicas de entrevista:

a) Evitar perguntas fechadas, isto é, que só admitem monossílabos como resposta. ("O Sr. é a favor ou contra a candidatura de Lula à Presidência?"). Uma pergunta aberta seria: "Por que o senhor apóia Lula para presidente?");

b) O repórter deve responder brevemente se o entrevistado pedir a opinião dele;

c) Quando o entrevistado foge do assunto, o repórter deve usar a pergunta seguinte para trazê-lo de volta ao tema;

d) Agir com segurança e naturalidade, mostrando que sabe o que quer;

e) Ao ouvir uma resposta-bomba, o repórter não deve revelar entusiasmo porque essa reação pode levar o entrevistado a pedir o cancelamento da declaração, receoso das conseqüências;

f) as perguntas podem ser de esclarecimento ("quantos operários foram demitidos?"), de análise ("que motivos a empresa deu para as demissões?"), de ação ("o que o sindicato pretende fazer agora?");

g) O entrevistado deve ser alertado para o fim da entrevista (agora uma última pergunta, para terminar, o senhor gostaria de acrescentar alguma coisa?)

Já no caráter de preparação Erbolato (1991) relaciona, entre outros já vistos, os seguintes procedimentos a serem adotados pelo repórter antes da entrevista:

a) Chegue ao local da entrevista na hora combinada, se possível com alguma antecedência;

b) Ajude o entrevistado, se necessário, a expor as suas opiniões. Conduza a entrevista;

c) Não corte as respostas. Espere que cada uma delas termine para formular a próxima pergunta;

d) Faça as perguntas no mesmo nível de quem responde: às vezes trata-se de pessoa humilde que tem informações sobre determinado fato, mas se ficar amedrontada negará esclarecimentos preciosos para o jornal;

É pertinente ainda uma última orientação dada por Vigil (1986) que explica que é necessário preparar o terreno para cada pergunta. Ele dirá que as coisas mais indiscretas podem ser indagadas se o jornalista tiver o cuidado de ir-se conduzindo com habilidade.

Nesse capítulo preconizaram-se as técnicas de entrevista sob o ponto de vista das ciências do jornalismo. A partir desse ponto as estratégias serão retomadas e analisadas do ponto de vista da Retórica, ou seja, muitas dessas técnicas e ou estratégias serão analisadas como formas de argumentação frente ao entrevistado, e, portanto, mecanismos de persuasão.

### **3. O discurso jornalístico e o artifício do *ethos*: a construção da imagem de credibilidade**

O discurso jornalístico se coloca na contemporaneidade como uma esfera legítima de mediação na sociedade, bem como instituição detentora de poder para construir realidades: posiciona-se como agente que transporta visões de mundo, que discute e questiona os modos como a sociedade se comporta e se move, quais os valores, costumes, tradições que norteiam os modos de viver e de se relacionar. Thompson (1998) vai dizer que a mídia se tornou responsável, a partir da modernidade, pela reorganização dos meios pela qual a informação e os conteúdos simbólicos são produzidos e intercambiados no mundo social, além de uma reestruturação dos meios pelos quais os indivíduos se relacionam entre si.

O poder dos media é então um poder cultural ou simbólico (como defende Thompson) que nasce na atividade de produção, transmissão e recepção de significados das formas simbólicas. O poder simbólico exercido pelos media na sociedade é, sobretudo, expresso através da capacidade de intervir no curso dos acontecimentos, de influenciar as ações dos agentes sociais, bem como de produzir eventos por meio da produção e da transmissão de formas simbólicas.

A ação da mídia, por meio do discurso, tem o poder, então, de instituir o real através do relato e do questionamento de fatos e acontecimentos, isso por meio da escritura. Certeau (1994) dirá sobre isso que esta instituição do real é a forma mais visível da nossa dogmática contemporânea. Certeau (1994, p.225) dirá: “Designo por escritura a atividade concreta que consiste, sobre um espaço próprio, a página, em construir um texto que tem poder sobre a exterioridade da qual foi previamente isolado”. Esse jogo escriturístico tem como sentido remeter à realidade de que se

distinguiu em vista de mudá-la. Tem como alvo uma eficácia social, uma instituição do real. Nessa perspectiva, é pertinente a definição de Alsina sobre a atividade jornalística:

Atividade especializada na construção da realidade social que se apresenta como uma objetivação de segundo grau (...), uma ulterior construção discursiva da realidade que se soma a outras produções simbólicas, integrando-a em razão de uma referencialidade pública e coletiva, pois a notícia se sustenta na idéia de uma representação social da realidade cotidiana produzida institucionalmente, manifestando-se na construção de um mundo possível (ALSINA, 1989, p.185).

Essas representações do mundo social, dadas através da mídia, podem “traduzir posições e interesses objetivamente confrontados”, explica Chartier (1990, p. 23). Ele dirá que a problemática do mundo como representação conduz a questão de como se pode ver e pensar o real, apropriar-se dos seus significados e interpretá-los. Nessa perspectiva, as estruturas do mundo social passam a ser compreendidas como historicamente produzidas pelas práticas articuladas (políticas, sociais, discursivas). As representações sociais podem ser entendidas, dessa forma, a partir do estudo dos processos com os quais se constrói um sentido, ou seja, o estudo das práticas que dão significado ao mundo, uma delas os discursos produzidos e veiculados pelos jornalistas. As práticas discursivas, instauradas no e através do campo do jornalismo, constituem, desse modo, uma apropriação cultural, em formas diferenciadas de interpretação e de construção da realidade.

O jornalismo implica, desse modo, sempre um recorte temático que redesenha o mundo social, a partir de um determinado enfoque e abordagem desses eventos. O jornalismo transporta uma concepção do mundo, uma compreensão dos fenômenos e relações pautados. Nesse processo são negociados, instituídos e sobrepostos os sentidos, valores, intenções e interesses que perpassam as dimensões do universo imaginário que marca uma época social. O discurso da informação constitui-se, assim, numa colagem

de vozes e sentidos que contornam os fenômenos e relações do cotidiano, e configuram uma apropriação e compreensão das situações tematizadas.

O poder da mídia deriva, então, da credibilidade que lhe é conferida pelo caráter institucional, mas também da legitimidade que ela sustenta por meio do aparato discursivo conferido por seus entrevistados. Estes lhe conferem um argumento de autoridade<sup>11</sup>, ou seja, a mídia usufrui do prestígio de seus entrevistados, ou melhor, das vozes que ecoam no discurso jornalístico. É por ser atividade de construção da realidade crível que o desempenho do jornalismo se torna referência, e a manutenção dessa autoridade se faz também por meio da delegação de vozes a outros atores sociais, que ganham evidência em entrevistas e reportagens jornalísticas.

Para sustentar a tese do poder simbólico exercido pela mídia se faz necessário ancorar essa discussão nas considerações feitas pelo sociólogo Pierre Bourdieu (1990). Parte-se da idéia de que compreender o poder exercido pelo jornalismo na contemporaneidade é apreendê-lo do ponto de vista do poder simbólico, tendo como foco que o discurso jornalístico o exerce fazendo coisas com palavras. O sociólogo dirá que o poder simbólico é um poder de consagração ou revelação, um poder de consagrar ou de revelar coisas que já existem. No caso do ‘acontecimento periodístico’, os (novos) sentidos possíveis adquirem sua efetividade no e através desse discurso. O poder de fazer coisas com palavras, que é exercido pela mídia, é justamente esse potencial de atribuir um caráter de ‘verdade’ e dizer o que é pertinente ou não para se tornar notícia e para ganhar o espaço público com status e atributo de credibilidade que é depositado sobre o ‘fazer jornalístico’.

Sobre o poder de influência da mídia, Bourdieu (1997) dirá também que a atividade jornalística desempenha uma competência lingüística que não se estabelece

---

<sup>11</sup> O argumento de autoridade segundo Perelman (2005, p.348) é: “o argumento de prestígio mais nitidamente caracterizado é o argumento de autoridade, o qual utiliza atos ou juízos de uma pessoa ou de um grupo de pessoas como meio de prova a favor de uma tese”.

somente em função da capacidade de dominar a língua, mas principalmente, pela capacidade performativa e pela autoridade do locutor dada também através do poder simbólico. O discurso jornalístico se coloca, então, como autoridade e como detentor de um poder simbólico, pois, detêm o poder de produzir pontos de vista sob o mundo. Essa influência é fundamental na construção do mundo social, seja pelas classificações, pelas designações que emite, seja pelo ordenamento a que obedece e faz obedecer. Para que o poder simbólico seja exercido é preciso que seja reconhecido por parte dos que a ele estão submetidos; reconhecimento aqui não implica que seja consciente, e seu sentido é o de um poder detido legitimamente, creditado, e acreditado. Aqueles que estão sujeitos ao poder simbólico confiam, acreditam, dão um voto de credibilidade ao seu detentor. Trata-se então de uma questão de crença a respeito das forças exercidas. Nesse sentido, o poder simbólico é sustentado também pelo processo de legitimação que se instaura. Entende-se aqui que legitimação não pode apenas ser entendida como um processo que dá idoneidade e aceitabilidade a algo, pois não é somente assim que a legitimação atua e que o poder funciona. Eagleton (1997) acrescenta argumentando que legitimação pode também ser entendida como:

Legitimar o poder de alguém não significa necessariamente “naturalizá-lo”, no sentido de fazê-lo parecer espontâneo e inevitável aos seus subordinados: um grupo ou classe pode muito bem perceber a existência de outros tipos de dominação além daquela de seus senhores e, mesmo assim, endossá-la. Um modo de dominação é geralmente legitimado quando os que estão submetidos a ele passam a julgar seu próprio comportamento pelos critérios de seus governantes (EAGLETON, 1997, p.59).

A legitimação que ocorre na linguagem é um ato ideológico, uma disputa de poder, pois é através dela que a dominação pode se estabelecer, que um falante (ou grupo) torna aceitável estar falando de um determinado lugar a outro, que hierarquiza e posiciona, que ganha autoridade através do processo dado na linguagem e estabelecido pelo processo da legitimação. A legitimidade incide dessa forma sobre todo o processo

de institucionalização de valores, desde a sua criação e gestão até a sua inculcação e sanção.

Berger e Luckmann (1985) vão afirmar que a legitimação explica e justifica a ordem dada; portanto sustenta o exercício do poder através da dominação. Para funcionar como tal, a legitimação tem elementos “cognoscitivos e normativos”, ou seja, a legitimação não é apenas uma questão de valores; sempre implica também conhecimento, dos papéis que definem tanto as ações certas quanto as erradas, no interior da estrutura. “A legitimação não apenas diz ao indivíduo porque deve realizar uma ação e não outra; diz também porque (sic) as coisas são o que são. Em outras palavras, o conhecimento precede os valores na legitimação das instituições” (BERGER & LUCKMANN, 1985, p.129).

O poder do discurso jornalístico é, desse modo, uma forma de poder que joga com a possibilidade de influenciar, persuadir, convencer e também de seduzir seus interlocutores diretos (entrevistados) e indiretos (público leitor) e, desse modo, pode modificar e transformar comportamentos e promover decisões.

Recapitulando: o poder da mídia faz funcionar mecanismos de projeção e identificação, agindo sobre o imaginário coletivo. É razoável afirmar que esse fenômeno acontece então por duas razões: 1º) por meio da faculdade de publicizar fatos cotidianos, construindo realidades, e por sua vez assumindo o papel legítimo de ‘porta-voz’ e mediador da e na sociedade; 2º) por meio da imagem que é construída no e pelo discurso jornalístico. Essa imagem de instituição, crível e referencial para a sociedade, constitui o *ethos* que a Retórica apresenta como um dos argumentos do discurso, de que se vale o orador (como, por exemplo, a *Revista Caros Amigos*). É necessário frisar, no entanto, que um mecanismo não está desvencilhado do outro, e que em alguns momentos e situações um aparece e se sobrepõe ao outro e vice-versa.

O fato é que a credibilidade e a legitimidade do discurso jornalístico e seus efeitos na sociedade operam também por meio de um argumento intitulado pela Retórica como *ethos*. O ato de se colocar como uma instituição digna de confiança e, portanto, fiadora do discurso que publiciza, é um movimento discursivo operando via *ethos*, ou seja, por meio do caráter do orador. No caso da mídia, o caráter atribuído a ela é necessariamente à credibilidade e à autoridade para falar, característica essa que é transmitida por sua vez para o seu discurso. A noção de *ethos* é pertinente nesse sentido para essa pesquisa, tendo em vista que a *Caros Amigos* e os entrevistadores que se apresentam se constituem como sujeitos que merecem credibilidade porque construíram uma imagem prévia e ou também porque se caracterizam como detentores de conhecimento na área em que falam. O *ethos* jornalístico ativa, portanto, no mínimo três características essenciais a sua atividade na esfera pública: autoridade, credibilidade e conhecimento.

Essas considerações são pertinentes para mencionar o poder que o jornalismo tem de investir de credibilidade aquilo que é ‘tocado’ por seu discurso. Mas essa imagem de credibilidade não se constitui apenas da imagem institucional de credibilidade que a mídia ostenta, mas também da imagem discursiva que é construída linguisticamente por meio do seu discurso.

### **3.1. O *Ethos* como argumento**

Essa imagem de si que a mídia constrói e que é aceita pela sociedade lhe garante, com certa razoabilidade, uma imagem pública de credibilidade e de verdade sobre sua atividade, manifesta nos mais diferentes gêneros discursivos eletrônicos ou impressos, que constroem sua atividade com nuances e predominâncias de elementos

informativos, opinativos e ou interpretativos. Mas a construção de uma imagem de si no discurso acontece não somente na dimensão do discurso jornalístico, mas também nas trocas verbais mais corriqueiras e pessoais na vida cotidiana. E a questão é, então, no efeito que isso provoca no projeto de uma argumentação.

Para projetar essa imagem, o locutor ou orador não precisa fazer um auto-retrato, falar explicitamente de si. Essa imagem é projetada por meio de seu estilo, de suas competências lingüísticas e enciclopédicas, de suas crenças implícitas. Isso já é suficiente para construir uma representação de sua pessoa. É assim, deliberadamente ou não, que o locutor efetua em seu discurso uma apresentação de si, como explica Amossy. A autora diz que “os antigos designavam o termo *ethos* a construção de uma imagem de si destinada a garantir o sucesso do empreendimento oratório” (AMOSSY, 2005 a, p. 10). Nessa perspectiva, Reboul (1998, p. 48) define que o *ethos* é “a imagem que o locutor constrói de si, em seu discurso, para exercer influência sobre o auditório”. O autor retoma, assim, as idéias de Aristóteles (s/d) que afirmava em *Arte Retórica*: “é ao caráter moral que o discurso deve quase todo seu poder de persuasão”. Para Aristóteles as virtudes morais é que garantem a credibilidade do orador, e que ele persuade ao se exprimir de modo apropriado ao seu caráter e a seu tipo social. Nos dois casos, trata-se da imagem de si que o orador produz em seu discurso, e não de sua pessoa real.

É possível afirmar que a noção do *ethos* estabelece um campo fecundo de pesquisa que privilegia o emprego do enunciado e a força da palavra, onde se encontram diferentes correntes da Análise do Discurso e da Pragmática que se reencontram com a Retórica, definida como a arte de persuadir, e por isso elas, à maneira de Aristóteles, procuram compreender e explicar como o discurso se torna eficaz. De algum modo,

portanto, as ciências da linguagem resgatam a Retórica, embora, também a abandonam em outros momentos. E é a noção de *ethos* um dos eixos em que elas se encontram.

Na introdução do livro *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*, Amossy (2005 a) situa como a noção de *ethos* aparece na lingüística da enunciação, na qual há a inscrição do locutor no discurso. A autora cita o trabalho pertinente de Émile Benveniste (1974), que atribui importância considerável ao locutor que mobiliza a língua, bem como a questão da construção da subjetividade na língua. Amossy relata que nem nesse e nem em outros estudos como, por exemplo, do sociólogo Erving Goffman (1967), foi feito o uso do termo *ethos*. A integração desse termo às ciências da linguagem encontra uma primeira expressão na teoria polifônica da enunciação de Oswald Ducrot (1987) em que, em sua terminologia, o *ethos* está ligado a L, locutor como tal e é como origem da enunciação que ele se vê investido de certos caracteres que, em contrapartida, tornam essa enunciação aceitável ou recusável. O recurso à noção de *ethos* para designar a imagem do locutor como ser do discurso parece próxima a concepção aristotélica, e constitui um ponto de encontro entre duas teorias aparentemente divergentes da argumentação. A noção de *ethos* herdada de Aristóteles é desenvolvida por Ducrot no âmbito de uma teoria da polifonia. Amossy o analisará da seguinte forma:

A análise pragmática apresentada oferece, em seu próprio terreno, um estudo fundado na noção de troca; ela examina as instâncias que contribuem para a constituição da interação verbal enquanto tal. Ela analisa o locutor e a maneira como ele se engaja na interlocução construindo uma imagem de si. A análise do *ethos* discursivo integra-se, assim, ao estudo da interlocução que leva em conta os participantes, o cenário e o objetivo da troca verbal (AMOSSY, 2005 b, p.122).

A elaboração da noção de *ethos* como a construção de uma imagem de si no discurso ganha amplitude nos trabalhos de pragmática e de análise do discurso de Dominique Maingueneau. Para esse autor, o enunciador deve se conferir e conferir a seu

destinatário certo status para legitimar seu dizer, ou seja: ele se outorga no discurso uma posição institucional e marca sua relação com um saber. Para esse autor, a noção de *ethos* permite refletir sobre o processo mais geral da adesão de sujeitos a uma certa posição discursiva. No entanto, para esse autor, o *ethos*

(...) não se manifesta somente como um papel e um estatuto; ele se deixa apreender também como uma voz e um corpo. O *ethos* se traduz também no tom, que se relaciona tanto ao escrito quanto ao falado, e que se apóia em uma dupla figura do enunciador, aquela de um caráter e de uma corporalidade (MAINGUENEAU, 1984 apud CHARAUDEAU & MAINGUENEAU, 2006, p.220).

Maingueneau (2005 a) irá apontar, então, que o poder de persuasão de um discurso consiste em parte em levar o leitor a se identificar com o movimento de um corpo investido de valores socialmente especificados: o *ethos*. No caso do discurso jornalístico, o *ethos* constitui a sua identidade discursiva, aquilo que o torna fiador do que é dito, que o torna legítimo, que lhe confere autoridade. Maingueneau dirá:

A qualidade do *ethos* remete, com efeito, à imagem desse “fiador” que, por meio de sua fala, confere a si próprio uma identidade compatível com o mundo que ele deverá construir em seu enunciado. Paradoxo constitutivo: é por meio de seu próprio enunciado que o fiador deve legitimar sua maneira de dizer (MAINGUENEAU, 2005 a, p.99).

A esse fiador são atribuídos um caráter e uma corporalidade. O autor explica que o caráter corresponde a uma gama de traços psicológicos. Já a corporalidade corresponde: a uma “compleição corporal, mas também a uma maneira de se vestir e de se movimentar no espaço social” (*ibid*, p. 98 - 99). Sobre os seus efeitos ele dirá:

O *ethos* implica, com efeito, uma disciplina do corpo apreendido por intermédio de um comportamento global. O caráter e a corporalidade do fiador provém de um conjunto difuso de representações sociais valorizadas ou desvalorizadas, sobre as quais se apóia a enunciação que, por sua vez, pode confirmá-las ou modificá-las. Esses estereótipos culturais circulam nos domínios mais diversos (MAINGUENEAU, 2005 a, p.99).

Para mostrar como o *ethos* opera a interação entre os interlocutores, o mesmo autor falará em “incorporação”, que irá designar a ação do *ethos* sobre o co-enunciador.

Aspectos relevantes desse processo, segundo Mangueneau são:

A enunciação leva o co-enunciador a conferir um *ethos* ao seu fiador, ela lhe dá corpo; O co-enunciador incorpora, assimila, desse modo, um conjunto de esquemas que definem para um dado sujeito, pela maneira de controlar seu corpo, de habitá-lo, uma forma específica de se inscrever no mundo; Essas duas primeiras incorporações permitem a constituição de um corpo, o da comunidade imaginária dos que comungam na adesão a um mesmo discurso (MAIGUENEAU, 2005 a, p.99-100)

Desse modo, o *ethos* opera por meio desse processo de identificação, de captação, que resulta na formação desse corpo, dessa comunidade imaginária que comunga de um mesmo discurso. Mas é preciso salientar que o *ethos* em Mangueneau se desenvolve em relação à noção de cena de enunciação, que pretende instituir a situação de enunciação que o torna pertinente. No caso dessa pesquisa, a cena da enunciação é o discurso jornalístico, com suas características próprias de produção e circulação.

A noção de *ethos* atravessa, então, as disciplinas e como bem define Amossy (2005 b) ela está situada na intersecção das disciplinas da Retórica, da Pragmática e da Sociologia dos campos. Segundo a autora, a eficácia do discurso e a autoridade do locutor atravessa as disciplinas e provocou polêmicas como as críticas do sociólogo Bourdieu às teorias de Austin no livro *O que falar quer dizer* (1982). O sociólogo se opunha à noção de uma força ilocutória que deriva dos performativos ou, de maneira geral, dos atos de linguagem. Bourdieu (1996) não concordava com um poder exterior ao verbo, e ancorava sua contra-argumentação nos quadros institucionais e nos rituais sociais. Segundo o autor, a ação exercida pelo orador sobre seu auditório não é de ordem linguageira, mas social; sua autoridade não depende da imagem de si que ele produz em seu discurso, mas de sua posição social e de sua “possibilidade de acesso à palavra oficial ortodoxa, legítima” (BOURDIEU, 1996, p.107). Essa questão é abordada

por Amossy. A autora faz as seguintes indagações: o poder da palavra, fundado na autoridade do orador, é consubstancial à troca verbal? O *ethos* deve ser considerado uma construção puramente linguageira ou uma posição institucional? A autora vai examinar a questão na intersecção da sociologia e da pragmática, dando corpo a uma noção contemporânea de *ethos* com o objetivo de reintegrar as conquistas das duas ciências em uma perspectiva retórica inspirada em Chaim Perelman (2005).

Para Bourdieu, o princípio da eficácia das palavras não está em sua substância propriamente lingüística. Para ele o poder das palavras deriva da adequação entre a junção social do locutor e de seu discurso: o discurso não pode ter autoridade se não for pronunciado pela pessoa legitimada a pronunciá-lo em uma situação legítima. É assim, com o sermão, com a entrevista coletiva, com o poema; enfim com todas as formas de discurso que circulam em uma sociedade. Nesse quadro, o *ethos* consiste na autoridade exterior de que goza o locutor, em outros termos, o locutor aparece como um “porta-voz autorizado”. Bourdieu (1996, p.119) dirá que “a eficácia simbólica das palavras só se efetiva quando aquele que a sofre reconhece aquele que a exerce como capacitado a exercê-la”. Ou seja, a eficácia da palavra não depende do que ela enuncia, mas daquele que a enuncia e do poder do qual ele está investido aos olhos do público.

Amossy (2005 b) observa que o sociólogo realiza um deslocamento em relação à filosofia da linguagem, ao levar em conta as trocas simbólicas efetuadas, pois, Bourdieu (1996) passa a considerar o discurso em uma dupla perspectiva. Primeiro, interacional: a eficácia discursiva não pode ser compreendida fora da troca entre os participantes. E em segundo, uma perspectiva institucional: essa troca é indissociável das posições ocupadas pelos participantes no campo (religioso, político, intelectual, literário...) no interior do qual atuam.

É necessário frisar que a noção do *ethos* pragmático em contraste com o sociológico apresenta uma diferença fundamental: o primeiro constrói-se na interação verbal e é puramente interno ao discurso; enquanto o segundo se inscreve em uma troca simbólica regada por mecanismos sociais e por posições institucionais exteriores. É nesse limiar que Amossy (2005 b) inscreve sua concepção de *ethos* e acentua que é possível retomar as duas abordagens em uma perspectiva aberta pela Retórica, na qual elas são complementares.

### **3.2. Crenças partilhadas: um jogo de espelhos**

Perelman, em sua teoria da argumentação, discute a necessidade que tem o orador de se adaptar a seu auditório, portanto, de fazer uma imagem dele correlativamente, de construir uma imagem confiável de sua própria pessoa, em função das crenças e valores que ele atribui àqueles que o ouvem. Então, toda argumentação se desenvolve em função do auditório ao qual ela se dirige e ao qual o orador é obrigado a se adaptar. Essa dinâmica realça a construção de uma imagem de si no discurso. E a importância atribuída ao auditório reflete a importância dada aos valores e crenças que incidem sobre esse acordo que se estabelece no diálogo entre orador e auditório. Ou seja, que conduz a uma *doxa* comum, pela qual o orador tenta partilhar seus pontos de vista. Esse momento de comunhão apóia-se naquilo que Aristóteles chama de *topoi* ou lugares-comuns. A interação se efetua, desse modo, por meio da imagem que fazem um do outro, ou melhor, pelo jogo de espelhos que acontece na interação verbal. Esse jogo especular significa então que a persuasão se faz ancorada em representações construídas sobre o orador. Amossy frisa que:

O bom andamento da troca exige que à imagem do auditório corresponda uma imagem do orador. De fato, a eficácia do discurso é tributária da autoridade de que goza o locutor, isto é, da idéia que seus

alocutários fazem de sua pessoa. O orador apóia seus argumentos sobre a doxa que toma emprestada de seu público, do mesmo modo que modela seu *ethos* com as representações coletivas que assumem, aos olhos dos interlocutores, um valor positivo e são suscetíveis de produzir neles a impressão apropriada às circunstâncias. Desenvolvendo o pensamento de Perelman, pode-se dizer que a construção discursiva do *ethos* se faz ao sabor de um verdadeiro jogo especular. O orador constrói sua própria imagem em função da imagem que ele faz de seu auditório, isto é, das representações do orador confiável e competente que ele crê ser as do público (AMOSSY, 2005 b, p.124).

No reverso, fator determinante na construção do *ethos* é também o saber prévio que o auditório detém sobre o orador. Esse conhecimento que precede é a imagem pública do orador, é o *ethos* prévio conforme Amossy ou *ethos* pré-discursivo como prefere Maigne (2005 b). Isso acontece da seguinte forma: quando o orador toma a palavra, ele já faz uma idéia de seu auditório e da maneira pela qual será percebido; avalia o impacto sobre seu discurso atual e trabalha para confirmar sua imagem, para reelaborá-la ou transformá-la e produzir uma impressão conforme às exigências de seu projeto argumentativo.

É nesse ponto que Amossy vai situar um conceito importante para sustentar a tese do *ethos* prévio ou pré-discursivo: a estereotipagem, que desempenha papel essencial no estabelecimento do *ethos*. A autora dirá que para essa imagem prévia ser reconhecida pelo auditório, para ser legítima, “é preciso que seja assumida em uma doxa, isto é, que se indexem em representações partilhadas” (AMOSSY, 2005 b, p.125), comungadas pelos interlocutores. Para que faça sentido é preciso que ela esteja relacionada a modelos culturais. Esse fenômeno produz a estereotipagem, que segundo a autora, é a operação que consiste em pensar o real por meio de uma representação cultural preexistente, um esquema coletivo cristalizado. Assim, o auditório avalia e percebe o orador segundo um modelo pré-construído da categoria por ela difundida e no interior da qual ela o classifica. “O estereótipo permite designar os modos de raciocínios próprios a um grupo e os conteúdos globais do setor da doxa na qual ele se situa” (*ibid*,

p.126). Articulando a noção de estereotipagem à noção de posição no campo intelectual tomada de Bourdieu, permite-se destacar ainda mais a dimensão do *ethos*-prévio. Bourdieu (2004) propõe uma reinterpretação da noção de *ethos* no quadro do conceito de *habitus* (conjunto de disposições duráveis adquiridas pelo indivíduo durante o processo de socialização). Amossy (2005 b) explica que Bourdieu entende o *ethos* como componente do *habitus*, ele o designa como o conjunto de princípios interiorizados que guiam nossa conduta de forma inconsciente. Essa articulação entre a análise do discurso e a sociologia dos campos, relativa à noção de *ethos*, foi iniciada por Alain Viala (2005).

No sentido proposto pela estereotipagem, o orador adapta sua apresentação de si aos esquemas coletivos que ele crê interiorizados e valorizados por seu público-alvo. A imagem no discurso é então construída a partir de indícios textuais (tom, escolhas lexicais, e ou também valores e características que conformam um estereótipo) que irão caracterizar o orador, que refletirá uma imagem que ganha sentido e legitimidade por também refletir modelos culturais que facilitam a integração e a incorporação da imagem em um esquema pré-existente.

O *ethos* constituído pela força institucional se complementa pela força da construção discursiva que o define: é a constituição do *ethos* discursivo. E isso é realizado em instâncias lingüísticas e ecoa nos processos de enunciação. Ou seja, o orador constitui seu *ethos* também por meio de suas escolhas verbais e formas de dizer. Ele projeta uma imagem do saber enciclopédico de seu auditório, seus valores, e além disso, torna seu estilo próprio e adaptado a quem ele irá se dirigir. Amossy (2005 b, p.132) dirá que “a construção de auditório ‘compósito’ (segundo o termo de Perelman) de suas competências e de sua *doxa*, inscreve o social no coração da interação argumentativa ao determinar a gestão da interação”. Isto é, o orador constrói seu *ethos*

em função das expectativas desse auditório ‘compósito’. É então a partir dessa imagem duplicada que o discurso argumentativo instala uma troca cuja estratégia consiste em comerciar com valores comuns que possuem também uma ancoragem social, entendida como um dispositivo enunciativo que ilumina a análise interna do discurso. Quando se efetua o deslocamento do locutor como construção discursiva para sujeito que fala como ser no mundo investido de um capital simbólico se reestabelece a realidade do *ethos* que Bourdieu (1996) ressaltava nas questões das posições institucionais e da autoridade exterior. A imagem de autoridade não se constitui, portanto, somente da força do argumento, mas também da posição que o autor ocupa no campo. Desse modo, a interação é regida não somente por estratégias verbais, mas também por jogos de poder simbólico, nos quais o orador que toma a palavra precisa estar legitimado para tal. E assim, o status institucional como ser no mundo e a construção verbal do locutor como ser do discurso se recobrem e se reforçam mutuamente. Amossy afirma que:

Parece, portanto, que a eficácia da palavra não é nem puramente exterior (institucional) nem puramente interna (linguística). Ela acontece simultaneamente em diferentes níveis. Não se pode separar o *ethos* discursivo da posição institucional do locutor, nem dissociar totalmente a interlocução da interação social como troca simbólica (no sentido de Bourdieu). A passagem do sujeito falante como ser empírico ou “ser no mundo” para o locutor como pura instância de discurso se efetua por uma série de mediações (AMOSSY, 2005 b, p. 136).

É razoável afirmar, então, que a construção discursiva, o imaginário social e a autoridade institucional contribuem para estabelecer o *ethos* e a troca verbal do qual ele é parte integrante. Nessa relação, as influências entre o *ethos* institucional e o *ethos* discursivo são mútuas e uma reciprocidade se estabelece, uma dinâmica funciona nos dois sentidos. A relação é complementar e não determinada como afirma Bourdieu (1996), que considera o institucional, ou seja, a posição no campo preponderante ao verbal, e limita o último à representação de uma autoridade exterior – para o autor a

linguagem no máximo representa essa autoridade, ela a manifesta, ela a simboliza.

Amossy (2005) dirá:

Talvez se possa dizer que o status de que goza o orador e sua imagem pública delimitam sua autoridade no momento em que ele toma a palavra. Entretanto, a construção da imagem de si no discurso tem, em contrapartida, a capacidade de modificar representações prévias, de contribuir para a instalação de imagens novas e de transformar equilíbrios, contribuindo para a dinâmica do campo. A cena da enunciação construída pelo discurso não é puramente imaginária. O proferimento do discurso ou a colocação de um texto em circulação conferem certa realidade à distribuição dos papéis e às imagens do orador que eles autorizam. Ao fazer com que elas existam aos olhos do auditório, o discurso trabalha para lhes dar legitimidade que inicialmente nem sempre está assegurada. Em outros termos, a autoridade do locutor não provém somente do seu estatuto exterior e das modalidades da troca simbólica da qual ele participa. Ela é também produzida pelo discurso em uma troca verbal que visa produzir e a fazer reconhecer sua legitimidade (AMOSSY, 2005 b, p.138).

A análise argumentativa do *ethos* se exerce dessa maneira pela articulação entre dispositivos de enunciação e posicionamentos no campo, ou seja, do *ethos* em sua dimensão simultaneamente discursiva e institucional. E isso se torna possível no quadro de uma análise argumentativa apoiada nos poderes da interação verbal.

Estabelecida a relação de complementaridade entre *ethos* prévio e institucional se faz necessário frisar, então, a relação entre *ethos* prévio (imagem preexistente do locutor) e o *ethos* discursivo (a imagem que ele constrói em seu discurso). Nesse sentido, trata-se de estudar as estratégias a que o orador recorre para produzir uma impressão favorável de seu projeto argumentativo. Essas estratégias podem ser vislumbradas nas modalidades do discurso e nos mecanismos que são usados com a intenção de persuadir. No presente estudo, busca-se examinar algumas estratégias que são usadas na entrevista jornalística pelo entrevistador para controlar o fluxo de sentidos e de discurso na interação com o entrevistado. Examinar o *ethos* pré-discursivo nesse sentido é avaliar o atributo de credibilidade e de saber que é conferido à mídia por um *ethos* institucional, caráter esse já examinado anteriormente. Já examinar o *ethos*

discursivo consiste em decifrar os mecanismos lingüísticos (enunciativos) que atuam como dispositivos argumentativos no diálogo da entrevista. Análise esse que será apresentada no capítulo 6 - Entrevista um conversa controlada.

#### 4. Metodologia

Para desvendar os movimentos argumentativos que se realizam na entrevista jornalística são necessárias estratégias metodológicas de abordagem do objeto. Por essa razão se faz necessário sistematizar as etapas de delimitação de corpus e de análises para vislumbrar um processo de compreensão de como e de que forma a argumentação se faz no processo de diálogo da entrevista.

A primeira delas concentrou-se em entender e definir o que é um movimento argumentativo. Em uma perspectiva retórica, parte-se da idéia de que em um embate de teses (e ou opiniões) entre interlocutores, argumentos são encadeados visando à persuasão. Nesse processo, que não deixa de ser um mecanismo dialético, teses e, por sua vez, refutações apresentam-se em permanente confronto. Esse movimento de construção de sentidos, de idas e vindas, pode ser compreendido como um movimento argumentativo. Nessa perspectiva as considerações de Mosca são pertinentes:

Partindo-se do princípio de que a argumentatividade está presente em toda e qualquer atividade discursiva, tem-se também como básico o fato de que argumentar significa considerar o outro como capaz de reagir e interagir diante das propostas e teses que lhe são apresentadas. Equivale, portanto, a conferir-lhe status e a qualificá-lo para o exercício da discussão e do entendimento, através do diálogo. (MOSCA, 1997, p.17)

Os movimentos argumentativos estão presentes em várias formas do discurso jornalístico, sendo que no gênero da entrevista, objeto desse estudo, aparecem essencialmente como um embate entre entrevistado e entrevistador: interlocutores interagem e visam persuadir um ao outro. Entretanto, na entrevista, o domínio discursivo é predominantemente do entrevistador, que controla por meio de mecanismos lingüísticos-discursivos a conversa.

Definido o foco da análise - os mecanismos de persuasão compreendidos como movimentos argumentativos - se fez necessário a seleção do corpus das entrevistas da *Revista Caros Amigos*, que circula mensalmente há mais de cinco anos. Levou-se em consideração que as entrevistas da *Revista Caros Amigos* são apresentadas em forma de perguntas e respostas (ping e pong) e possuem como característica reproduzir o diálogo entre entrevistadores e entrevistado. O objeto de estudo foi o texto impresso na Revista, e não o diálogo original; por isso tem-se em vista que o diálogo pode ter sido editado.

Orientou-se a seleção dos enunciados do entrevistador com o objetivo de indicar alguns exemplos de estratégias argumentativas que o entrevistador utiliza para conduzir e manter (um certo) controle sobre as respostas do entrevistado, como também de que forma esses argumentos funcionam dentro do discurso. Nessa dimensão, sob a perspectiva da Retórica, procurou-se visualizar quais são as marcas lingüísticas que podem revelar-se como estratégias e quais são os argumentos utilizados para persuadir o interlocutor e de certo modo conduzi-lo a uma resposta. A proposta é, então, analisar os movimentos argumentativos que acontecem na entrevista e analisar até que ponto o entrevistador detém o poder de controle sobre a resposta do entrevistado, e em que medida este obedece às orientações que recebe do entrevistador ou refuta as teses e reorienta sua argumentação por uma outra perspectiva.

Definida a linha de análise, optou-se primeiramente pela seleção de 10 edições da revista, não necessariamente em ordem cronológica da publicação, tendo em vista que isso não afetará a análise, pois não se pretende uma totalidade e sim uma amostra que exemplifique alguns mecanismos lingüísticos que funcionam argumentativamente. Dessas 10 entrevistas, uma série de enunciados seriam suscetíveis ao exame, mas era necessário o recorte. A seleção de dados pautou-se pela presença recorrente de determinadas formas verbais, expressões, estilo de perguntas no modo direto e indireto,

uso de figuras de sentido – metáfora entre outros recursos lingüísticos. Foram selecionados então mais de oitenta perguntas. O método de seleção de *corpus* é, pois, estruturalista, mas objetiva, em última instância, construir um referencial qualitativo para a pesquisa. Proposta essa que se pretende esboçar no esforço das análises.

A partir da seleção desses dados, avançou-se para a análise de como esses recursos lingüísticos funcionam como estratégias argumentativas, como podem esboçar intenções persuasivas e estratégias de controle do discurso. A análise desses dados revelou nuances de como a argumentação funciona no interior dos raciocínios postos no discurso. Nessa etapa da pesquisa percebeu-se o que Minayo (1999) vai descrever como o labor científico em ciências sociais:

O labor científico caminha sempre em duas direções: numa, elabora suas teorias, seus métodos, seus princípios e estabelece seus resultados: noutra, inventa, ratifica seu caminho, abandona certas vias e encaminha para certas direções privilegiadas (MINAYO, 1999, p. 12).

Essa consideração é pertinente, pois, salienta um momento crucial de decisões que o pesquisador vive. No momento da seleção dos dados percebeu-se que seriam eles que iriam indicar que categorias retóricas seriam criadas. Foram os dados que ‘pediram’ a sistematização de categorias de análise. Foram os dados que orientaram e conduziram a construção teórica das categorias de análise. Isto porque eles revelaram traços e indícios de como a argumentação acontecia nos enunciados. Nesse momento de criação das categorias de análise, alguns enunciados foram abandonados e foram examinados aqueles que se enquadravam mais a proposta de análise dessa pesquisa. O movimento da pesquisa orientou-se então pela proposta teórica, mas também pela força que os dados apresentavam e se revelavam. Essa tomada de posição se valeu das considerações tecidas por Dittrich (2003) que vai dizer que: “A adequação do procedimento metodológico aos objetivos do livro e à natureza dos dados faz com que muitas

considerações relativas à apresentação dos enunciados ilustrativos surjam à medida que as análises se desenvolvem (DITTRICH, 2003, p.106)”. Nesse mesmo sentido Triviños fala:

Na concepção fenomenológica da pesquisa qualitativa, o investigador deve estar dotado de amplo e flexível espírito de trabalho. Isto elimina a possibilidade da colocação de hipóteses, que devem ser testadas empiricamente, e de esquemas de atividades levantados à priori, questionários padronizados, análises de resultados de acordo com certos cânones rígidos etc., tão comuns nos modelos positivistas e empiricistas tradicionais (TRIVIÑOS, 1987, p.139).

A etapa de construção teórica das categorias se fez concomitante às análises. À medida que as análises avançavam a construção teórica das categorias também crescia, se modificava ou era acrescentada. O esforço das análises e o exame dos procedimentos retóricos contribuíram não somente para avaliar a eficácia da argumentação, mas também para estabelecer um posicionamento teórico de aliar no processo a teoria à prática da pesquisa, ações inseparáveis.

As perguntas foram sistematizadas, então, conforme a finalidade e o efeito que produziam. Desse recorte surgiram as categorias de análise compreendidas como estratégias de entrevista e persuasão. Estabelecem-se, a partir daqui, duas macro-categorias de análise visualizadas no corpo dos enunciados do entrevistador: 1) controle de sentidos; 2) controle do fluxo da entrevista. A partir dessas macro-categorias visualizam-se as marcas lingüísticas que configuram categorias retóricas de análise, ou seja, quais são os instrumentos utilizados na argumentação do entrevistador frente ao entrevistado. Na primeira macro-categoria de **controle de sentidos** aparecem: 1) modalidades interrogativas: a) tese-interrogação, b) pergunta no estilo direto; 2) noções: a) adjetivos (avaliativos), b) substantivos (nominações e classificações). Já na categoria de **controle de fluxo** da entrevista estão: 3) expressões restritoras de início, de retomada

e de finalização: pra começar, retomando a questão, mudando de assunto, pra encerrar;

3.1) expressões denotadoras de restrição: dentro do que você disse, mas a questão é.

Por meio das categorias foi permitido o afinamento do *corpus*, tendo em vista que a partir delas as perguntas foram sistematizadas por temas. Portanto, buscaram-se exemplos para cada categoria no corpus das perguntas (e respostas), para construir um referencial de análise sobre as categorias argumentativas que foram estabelecidas.

A escolha dos termos a serem analisados e sua classificação dentro das categorias lingüísticas e posteriormente sua análise à luz da Retórica e das suas categorias de argumentos: esses foram os primeiros passos para buscar uma compreensão da dinâmica argumentativa que funciona no interior do discurso jornalístico do gênero entrevista. A análise dessas estruturas argumentativas se orienta basicamente no foco central dessa pesquisa: persuasão e subjetividade na entrevista jornalística. É por meio desse foco que se pretende vislumbrar essa dinâmica. Parte-se da hipótese de que os sujeitos se colocam no discurso com intencionalidades, que no caso do entrevistador poderão ser vislumbradas nas marcas argumentativas impressas nas estruturas e mecanismos lingüísticos das perguntas. As marcas podem revelar em certa medida a intenção do entrevistador, que joga com a possibilidade de influenciar e conduzir o entrevistado.

Essas estruturas lingüísticas que aparecem nas perguntas possuem uma ‘aparência de neutralidade’, mas podem revelar pistas de como a argumentação se faz também por meio delas e por conseqüência, como se produzem sentidos que levam à persuasão dos interlocutores. A análise desses recursos lingüísticos pode confirmar e revelar nuances de como a argumentação funciona no interior dos raciocínios postos no discurso. Isto porque, pretende-se partir da tese de que esses recursos não são meros aparatos estruturais da língua, mas que funcionam no discurso como mecanismos

portadores de raciocínios argumentativos e que, portanto, produzem sentidos revelando a subjetividade dos interlocutores postos em cena.

Na etapa da coleta de dados tem-se em vista também o papel essencial da seleção prévia dos elementos que servirão de ponto de partida da análise, pois eles serão os referenciais para se chegar aos argumentos propriamente ditos do discurso. Essa seleção será um sistema de referência que possibilitará, dentro de um recorte, identificar raciocínios e estruturas argumentativas que podem revelar meios de competência da razão e da afetividade. No primeiro caso, o *logos*, subdivide-se em dois tipos de argumentos: 1) raciocínios silogísticos (entimemas) – dedutivos; 2) os que se fundamentam no exemplo - indutivos. E os meios que dizem respeito à afetividade concentram-se em: 1) *ethos*: caráter que o orador deve assumir e produzir para chamar a atenção e angariar a confiança do auditório; 2) *pathos*: as tendências, os desejos, as emoções do auditório - do qual o orador poderá tirar partido. Ressalte-se que, tanto um quanto outro são lingüisticamente construídos e constituídos.

À medida que as análises foram avançando percebeu-se que o entrevistador utiliza-se essencialmente de dois tipos de argumentos o *logos* – ou os raciocínios dedutivos ou indutivos, e o *ethos*. Sendo que o segundo precede a argumentação realizada pelo *logos*. Por essa razão, a seleção dos dados pautou-se também por essa constatação, o que acabou indicando um direcionamento da pesquisa. A seleção dos dados implica, desse modo, no direcionamento, no foco de análise que essa pesquisa vai delinear, tendo em mente a hipótese de que a entrevista é uma conversa controlada, onde o entrevistador detém (relativo) poder e procura marcar sua autoridade por meio de recursos lingüísticos usados como estratégias argumentativas postas nas perguntas. Os dados serviram como pistas de como a argumentação se processa na entrevista. E por meio da interpretação deles investigaram-se como os sentidos são negociados nesse

diálogo. Pois na prática argumentativa Perelman (2005) vai dizer que os dados constituem elementos sobre os quais parece existir um acordo considerado, pelo menos de um modo provisório ou convencional, e que, portanto, é precário e não definitivo. Os dados serão submetidos a uma interpretação que pretende desnudar sua força argumentativa, ou seja, quando essa se mostra uma escolha entre significados, uma tomada de posição que direciona, delimita, obscurece significados e ou ressalta outros.

Perelman explica:

É justamente quando interpretações incompatíveis fazem-nos hesitar sobre a maneira de conceber o dado que o problema da interpretação se coloca com força; ele passa para o último plano assim que, tendo uma das interpretações parecido ser a mais adequada, apenas ela fica presente na consciência (PERELMAN, 2005, p.137).

O primeiro foco de análise será a voz dos entrevistadores. Serão analisadas as estruturas lingüísticas recorrentes que aparecem nas perguntas dos entrevistadores. Essas estruturas lingüísticas podem vislumbrar quais são as estratégias argumentativas e como elas atuam e funcionam na produção de sentidos dos enunciados do entrevistador, como também apontar como essas estratégias podem direcionar e controlar as respostas do entrevistado e, portanto, conduzir o fluxo do discurso. Esse foco pretende, desse modo, sustentar a tese do domínio discursivo exercido pelo entrevistador sobre o entrevistado.

O segundo foco de análise será a contra-argumentação que aparece na voz do entrevistado: essas análises poderão confirmar a tese de controle discursivo ou apontar em outra direção. Nesse plano, a voz do entrevistado pode esboçar uma reação ao domínio discursivo do entrevistador. Ou seja, ele pode assumir uma posição passiva e aceitar a tese do entrevistador e se deixar conduzir ou esboçar um raciocínio de contra-argumentação, desencadeando por sua vez outros argumentos que refutem ou que irão

demonstrar que as teses defendidas pelo entrevistador não se sustentam ou que apontam para outra condição de verossimilhança.

Essa etapa, portanto, é crucial para a tese dessa pesquisa. Esse é o caminho que a pesquisa quer trilhar, tendo em vista a infinita e complexa possibilidade de interpretações do objeto.

## **5. Estratégias de entrevista e persuasão**

O gênero da entrevista é considerado como uma prática de linguagem altamente padronizada (HOFFANAGEL, 2005), que implica expectativas específicas da parte dos interlocutores, como um jogo de papéis onde o entrevistador abre e fecha a entrevista, faz perguntas, suscita a palavra do outro, incita a transmissão de informações, introduz novos assuntos, orienta e re-orienta a interação. Já o entrevistado, uma vez que aceita a condição de interrogado, é obrigado a responder e fornecer as informações e opiniões solicitadas.

Nesse jogo de papéis, o meio que permite a ação do entrevistador sobre o entrevistado é o enunciado deflagrado pelo primeiro. O entrevistador utiliza enunciados que objetivam operar a interação entre os interlocutores, mas que também, de alguma forma, visam o controle dos sentidos a ser apreendidos e deliberados pelo interlocutor (em que sentido o interlocutor deve entender o enunciado e deliberar sobre ele), como também visam o controle do fluxo do discurso (por exemplo - quando encerrar um assunto ou retomá-lo). Por isso são estabelecidas as categorias de análise, que serão construídas a partir de agora. Pois, para proceder à análise é preciso estabelecer de que modo as marcas lingüísticas se revelam argumentativas.

### **5.1 Modalidades interrogativas**

A modalidade interrogativa, segundo Perelman, tem importância retórica considerável: a pergunta supõe um objeto sobre o qual incide, e sugere que há um acordo sobre a existência desse objeto. O teórico vai dizer que “responder a uma pergunta é confirmar esse acordo implícito; os diálogos socráticos nos ensinam muito

sobre a utilidade e os perigos dessa técnica dialética” (PERELMAN, 2005, p. 179). Analisar as modalidades de expressão interrogativas do entrevistador é orientar a discussão para o campo da dialética, onde se propõem teses a serem debatidas, mas também a investigar como a pergunta pode encetar raciocínios.

No *corpus* das entrevistas verificou-se a utilização com frequência dos modelos tradicionais que orientam as técnicas jornalísticas. No modelo tradicional de entrevista estão em cena pelo menos dois indivíduos: entrevistado e entrevistador, mas no caso do objeto dessa pesquisa, mais de um entrevistador, embora, representando o mesmo veículo de comunicação: a *Revista Caros Amigos*. A entrevista é apresentada na forma de um diálogo, ou seja, é marcada a troca de turnos entre os participantes. Alternam-se, desse modo, perguntas e respostas. Na voz dos entrevistadores, entretanto, as estratégias para conduzir a entrevista não se limitam somente ao modelo mais usual do método de entrevistar, ou seja, à utilização de frases interrogativas curtas e à utilização de determinados recursos lingüísticos como os advérbios interrogativos: porque, quando, o que, quando, como, onde. Também se utilizam outras estratégias para interrogar, dependendo da intenção do entrevistador em direcionar e controlar o fluxo do discurso e dos sentidos propostos nas perguntas. Essas estratégias se evidenciam na modalidade interrogativa que pode aparecer, por exemplo, em duas formas: tese/pergunta e pergunta estilo direto.

Parte-se, então, do princípio que para realizar uma entrevista o jornalista pode se munir de diferentes estratégias nas duas modalidades interrogativas identificadas: ou seja, pode lançar mão de perguntas abertas ou fechadas, diretas ou indiretas. A pergunta aberta deixa o entrevistado discursar sobre um tópico ou um tema ‘livremente’, enquanto a pergunta fechada limita a resposta a uma outra escolha de resposta do tipo

sim ou não. Essas definições, no entanto, atingem seus objetivos na medida em que exercem (um certo) controle e persuasão sobre o entrevistado.

Uma pergunta pode ser considerada aberta no modelo tese/pergunta quando partir de uma argumentação que permita ao entrevistado interpretar e definir a orientação argumentativa da sua resposta. Nesse caso, o entrevistador deixa ‘brechas’ para que o entrevistado conduza sua resposta da maneira que ele entenda mais pertinente. A modalidade interrogativa tese/pergunta também pode se tornar fechada à medida que o entrevistador encadeia seu raciocínio de modo que leve o entrevistado a aderir a sua tese e deliberar a partir dela.

Já na modalidade estilo direto, devido a sua natureza de desenvolver raciocínios ‘breves’ e diretos, a pergunta normalmente é fechada e restritiva, pois parte de definições, que geram acordos prévios sobre o que e como irá se deliberar.

Mencionada essa característica que influi decisivamente na estratégia interrogativa adotada, passa-se agora a definir como as duas modalidades se constituem:

a) **Afirmção (tese) que encadeia uma interrogação**, o modo usado não é direto, curto e ‘seco’. Nesse modelo apresenta-se um argumento que leva a uma conclusão, que pode ser adotada pelo interlocutor em maior ou menor grau. Essa conclusão, ou opinião, pode se revelar na afirmação que precede a interrogação. Essa afirmação tida a princípio com caráter contextual e introdutório, visa direcionar o foco para a deliberação do interlocutor e persuadi-lo de um determinado ponto de vista. Depois de lançada a ‘isca’, o entrevistador lança mão da interrogação por meio de expressões ancoradas em advérbios interrogativos como: **o que** você acha, **como** você vê, **como** você avalia, **por que** você aceitou. Nesse modelo, a estratégia de persuasão atua de modo indireto, ou seja, por meio de raciocínios dedutivos.

b) Outra estratégia para interrogar é o uso de **perguntas no estilo direto** por meio de expressões interrogativas que são ‘disparadas’ contra o entrevistado: *O que você acha e ou pensa, quando, por que, como, quais, por exemplo, como você vê, como você avalia; como você recebeu.* Nessa forma o questionamento é realizado ‘objetivamente’, sem ‘rodeios’. A interrogação geralmente, mas não necessariamente, se apresenta de modo mais incisivo, e restritivo conceitualmente. A argumentação do entrevistador na maioria das vezes acontece de modo categórico e impositivo, e por sua vez defini-se uma questão específica a ser avaliada, o que leva o interlocutor a limitar ainda mais sua resposta. Nesse modelo, a estratégia de persuasão opera de modo direto, e assemelha-se a um sistema de ordem de causa e efeito. O mecanismo é de indução.

## **5.2. Os rótulos de qualificação: as noções**

Outro aspecto que aparece como estratégia de persuasão na entrevista é o uso de noções: tal escolha raramente é desprovida de intenção argumentativa. Perelman explica que “todo pensamento conceitual se insere em contextos totalmente formados, os quais cumpre utilizar e organizar em função das necessidades da ação sobre outrem” (PERELMAN, 2005, p. 144). Sobre o uso das noções o autor dirá que a qualificação e sua inserção nas classes constituem os dois aspectos de uma mesma atividade, focalizada ora como compreensão, ora como extensão, a última é a aplicação das noções ao objeto do discurso. Ação essa que comporta em sua natureza uma relativa precariedade, pois a noção é polissêmica e pode ser interpretada diversamente. Parte-se da compreensão de que as noções não são unívocas e, portanto, comportam argumentação e controvérsia que possibilitam explicar por que as matizamos, por que introduzimos distinções que mostram ambigüidade. Perelman (2005, p. 150) explica

que esse fenômeno tem efeitos decisivos, argumentando que “é justamente porque as noções utilizadas não são unívocas e seu sentido não é fixado *ne varietur* que as conclusões de uma argumentação não são necessariamente coercivas”. Para esclarecer ainda mais esse fenômeno de significação operado pelas noções o mesmo autor dirá que usar uma noção é realizar a passagem da palavra à idéia que ela representaria. Perelman dirá:

A utilização das noções de uma língua viva apresenta-se, assim, com muita freqüência, não mais como mera escolha de dados aplicáveis a outros dados, mas como construção de teorias e interpretação do real graças às noções que eles permitem elaborar. A linguagem não é somente meio de comunicação, é também instrumento de ação sobre as mentes, meio de persuasão (PERELMAN, 2005, p.149-150)

O uso das noções remete também a intenção do interlocutor, logo, para cada situação, ele evidenciará um aspecto em detrimento de outros, conforme a situação. E para isso se valerá da plasticidade delas, adaptando-as às necessidades da argumentação. A plasticidade das noções é, portanto, vinculada aos seus usos. Por meio dessas técnicas de adaptação, as noções utilizadas nas entrevistas configuram três módulos de nomeação de objetos: o uso de noções serve para qualificar, nomear, categorizar. Essas transformações são operadas por meio de substantivos e adjetivos que conforme seu uso servem para: a) adjetivo – avaliar, qualificar, desqualificar; b) substantivo - nomear, classificar, categorizar. Logo, não somente a argumentação concreta implica a existência de classificações, mas às vezes se apóiam nestas últimas para qualificar e desqualificar. Perelman (2005) dirá que não somente o substantivo comum e o adjetivo, mas também o substantivo próprio pode ser utilizado para operar a mudança de ponto de vista.

Nesse sentido, o uso das noções implica estratégias argumentativas que podem ser compreendidas como modalidades apreciativas. Charaudeau e Maingueneau (2006, p.49) explicam que as modalidades apreciativas “são modalidades subjetivas que

permitem exprimir toda uma gama de atitudes: prazer, indignação, lamento... por meios variados: em particular, entonacionais, lexicais, morfossintáticos”. Os autores colocam ainda que se pode empregar apreciação de maneira muito geral, para todas as marcas, de ordem não dêitica, por meio das quais o locutor exprime sua subjetividade. Dessa forma, a apreciação recobre tudo aquilo que diz respeito à reação afetiva ou de julgamento de valor. Mas pode-se conferir a ela também um plano mais restrito que vê no apreciativo um equivalente de avaliativo – neutralizando a oposição entre apreciação versus depreciação - e a opõe ao afetivo. O afetivo indica, por sua vez, uma propriedade do objeto ou do estado de coisas considerado, ou seja, uma reação emocional do sujeito falante.

O entrevistador utiliza, dessa forma, as noções para designar os diversos modos de apresentação do referente. Maigueneau (2005 a) dirá:

Não é um enunciado que faz referência: é o enunciador que, por meio de seu enunciado, deverá passar ao co-enunciador as instruções necessárias para identificar os referentes por ele visados em um determinado contexto. A referência é, portanto, uma atividade que implica a cooperação dos coenunciadores e poderá malograr, caso o co-enunciador, por exemplo, se engane de referente (MAIGUENEAU, 2005 a, p.179-180)

Nesses movimentos argumentativos, o uso de adjetivos vai interferir decisivamente na leitura do objeto considerado. Analisando a questão das noções funcionando por meio de adjetivos é importante relacionar os estudos desenvolvidos por Dittrich (2003) que afirma que o adjetivo funciona como um modificador, e que por meio de seu uso a informação e a argumentação parecem acentuar-se sobre qualificações que valorizam a apresentação de certos aspectos dos dados. A escolha do modificador, além de denunciar o aspecto que enfatiza, contribui para o efeito de presença: “o que está presente na consciência adquire uma importância que a prática e a teoria da argumentação devem levar em conta” (PERELMAN, 2005, p.132). O uso do

adjetivo como uma escolha qualificativa revela, desse modo, o posicionamento do autor a respeito do referente. Dittrich (2003) explicará que a presença do modificador seria, portanto, duplamente informativa: além de informar sobre o referente, informa sobre quem o qualifica, e que tese propõe.

Deslocando a atenção para o substantivo, entra-se no que a Nova Retórica compreende como a escolha dos dados e sua adaptação com vistas à argumentação. Na escolha e apresentação dos dados não é possível qualificar sem escolher, ao mesmo tempo, a classificação à qual se concederá maior relevância. “Com efeito, as classes são caracterizadas não só por características comuns aos seus membros, mas ainda, e às vezes, sobretudo, pela atitude adotada a seu respeito, pela maneira de julgá-las e tratá-las” (PERELMAN, 2005, p. 144). Declarar, por exemplo, que alguém roubou é também imputar-lhe a pena prevista para este tipo de crime. A noção traz junto consigo um pré-julgamento.

Nesse sentido, o uso de noções funciona como mecanismo de controle de sentidos deliberados sobre o objeto e pode direcionar e propor uma linha de raciocínio a ser adotada ou não pelo entrevistado.

### **5.3. Expressões restritoras: controle de fluxo da entrevista**

Existem expressões no discurso que não se enquadram nas famílias de palavras estabelecidas pela gramática tradicional, mas que expressam um valor argumentativo considerável no diálogo, nesse caso da entrevista. Isto porque tem a função de pontuar no discurso quem é o interlocutor que detém ou pretende manter um certo controle sobre a conversa. Afirmção essa que é ancorada na discussão feita por Hoffanagel (2005) que postula que a entrevista é uma prática de linguagem altamente padronizada,

que implica expectativas específicas da parte dos interlocutores. A autora defende a idéia de que a entrevista é uma conversa controlada, um jogo de papéis onde o entrevistador abre e fecha a conversa. Nesse sentido ele assume o papel de fazer perguntas e suscitar a palavra do outro, ou seja, ele joga com a possibilidade de orientar e re-orientar a interação. A entrevista é, desse modo, um discurso orientado. Maingueneau (2005 a) apresenta uma caracterização que é pertinente para essa análise:

O discurso é “orientado” não somente porque é concebido em função de uma perspectiva assumida pelo locutor, mas também porque se desenvolve no tempo, de maneira linear. O discurso se constrói, com efeito, em função de uma finalidade, devendo, supostamente, dirigir-se para algum lugar. Mas ele pode se desviar em seu curso (digressões), retomar sua direção inicial, mudar de direção etc. Sua linearidade manifesta-se freqüentemente por um jogo de antecipações (veremos que..., voltaremos ao assunto) ou de retomadas (ou melhor, eu deveria ter dito...); tudo isso constitui um verdadeiro “monitoramento” da fala pelo locutor (MAINGUENEAU, 2005 a, p. 52-53).

A entrevista se assemelha a essa caracterização, pois tem como linha de condução um objetivo pré-definido ou estabelecido pelo entrevistador, ou seja, define-se uma necessidade de informação que a entrevista (a pergunta) visa suprir. No percurso do diálogo, o entrevistado pode acabar ‘fugindo’ do tema proposto e não responder o que lhe foi perguntado. Então, o entrevistador retoma a questão e para isso utiliza expressões que introduzem sua fala pontuando o elemento que será questionado.

Aproximar a compreensão de entrevista dessa noção remete ao fato de que existem marcas lingüísticas que podem expressar esse ‘controle’ exercido pelo entrevistador sobre o entrevistado. Os movimentos de orientação e re-orientação, que retomam ou finalizam algum tópico e ou tema discutido na entrevista podem ser percebidos justamente em algumas expressões restritivas que são lançadas em perguntas para o entrevistado como: para começar, dentro do que você disse (expondo), nesse sentido, retomando (voltando) a questão, mudando de assunto, minha pergunta é, mas a questão é, minha última pergunta, para encerrar. Essas expressões marcam quem detém

o controle sobre o fluxo da conversa, demarcam nitidamente quem está exercendo o papel de perguntador, e, portanto, delimitam e estabelecem os lugares no campo da argumentação, o que por sua vez terá reflexos na condução do fluxo do discurso.

Esses mecanismos são, dessa forma, dispositivos discursivos de controle a serviço do entrevistador, que marca seu papel e o seu objetivo no diálogo também por meio deles. Esses elementos reforçam o predomínio do entrevistador que submete o entrevistado a condição de interrogado. Nesse jogo, a entrevista é então uma conversa controlada.

### 5.3.1 Expressões denotadoras de restrição: uma visão argumentativa

A tese defendida por Ducrot, Ascombre e Vogt, como relata Koch (2004), de que a argumentatividade não constitui apenas algo acrescentado ao uso lingüístico, mas pelo contrário, está inscrita na própria língua, ou seja, que o uso da linguagem é inerentemente argumentativo, reforça a abordagem das marcas lingüísticas compreendidas sob o ponto de vista da argumentação. Os movimentos argumentativos acontecem também, dessa forma, por meio de elementos considerados *a priori* de natureza gramatical, mas que possuem um valor retórico. Koch (2004) explica que existe na gramática de cada língua uma série de morfemas responsáveis exatamente por esse tipo de relação, que funcionam como “operadores argumentativos ou discursivos”.

É importante salientar que se trata, em alguns casos, de morfemas que a gramática tradicional considera como elementos meramente relacionais – conectivos, como **mas, porém, embora, já que, pois** etc, e outros justamente de vocábulos que, segundo a N.G.B., não se enquadram em nenhuma das dez classes gramaticais. Rocha Lima chama-as de **palavras denotativas** e Bechara de **denotadores de inclusão** (até, mesmo, também, inclusive); **de exclusão** (só, somente, apenas, senão etc.); **de retificação** (aliás, ou melhor, isto é); **de situação** (afinal, então etc.). Celso Cunha diz que se trata de **palavras**

“essencialmente afetivas”, as quais a N.G.B. deu uma classificação à parte, mas sem nome especial (KOCH, 2004, p.103)<sup>12</sup>.

A autora vai dizer, ainda, que na gramática estrutural esses elementos são descritos, em grande parte, como morfemas gramaticais, sendo relegados ao segundo plano na descrição lingüística. O mesmo tratamento também recebem da Gramática Gerativa. Koch (*ibid*, p. 103) afirma que é a “macrosintaxe do discurso ou semântica argumentativa” que vai recuperar o seu valor argumentativo e compreendê-las como marcas lingüísticas importantes da enunciação.

Partir do pressuposto de que as marcas lingüísticas possuem um valor argumentativo e examinar essa força como estratégia retórica permite afirmar, com certa razoabilidade, que a argumentação está inscrita na língua e que também ela se faz por meio dela. Examinando expressões como a gramática tradicional a faz pode-se perceber em que níveis elas atuam, como a classificação anterior explicada por Koch (2004) sobre as palavras denotadoras. No caso do *corpus* dessa pesquisa classificaram-se, primeiramente, algumas palavras como ‘expressões denotadoras de restrição’, que serão examinadas da perspectiva da sua força argumentativa. Admite-se, então, que a argumentação está na língua, mas também se salienta que essa força enunciativa acontece no processo de interação verbal.

As marcas que aparecem nos enunciados das perguntas do entrevistador da *Revista Caros Amigos* (*dentro do que você está expondo/dizendo/considerando, dentro de suas explicações, mas a questão é*) visam direcionar o foco da argumentação, estabelecer uma perspectiva, um recorte a ser tomado. Tem uma função geral de ajustamento, de precisão do sentido. Na maioria dos casos essa estratégia serve para indicar que há necessidade de um esclarecimento sobre o que foi dito anteriormente. É, portanto, uma técnica de restrição que estabelece limites e horizontes de sentido a serem

---

<sup>12</sup> Grifos da autora.

percorridos. Essas expressões são compreendidas como mecanismo de controle de fluxo do discurso por promoverem o cerceamento no fluxo do discurso, ou seja: por meio deles o entrevistador conduz o fluxo do discurso, avança ou recua.

## 6. Entrevista: uma conversa controlada?

A atividade verbal é uma interatividade entre dois ou mais parceiros. Assim, Maingueneau (2005 a) define o discurso como uma atividade interativa. E essa consideração é pertinente para esse estudo, pois destaca o caráter essencial da linguagem que se manifesta de maneira mais evidente por meio da conversação, ou interação oral, na qual interlocutores coordenam suas enunciações. Na entrevista jornalística, os papéis são marcados: entrevistador e entrevistado; cabe a cada um deles desempenhar sua função e cumprir, de alguma forma, com expectativas. Ou seja, enunciam em função da atitude do outro e percebem o efeito de suas palavras sobre o outro. É uma troca.

Partindo dessa perspectiva, “o discurso é uma forma de ação. Falar é uma forma de ação sobre o outro e não apenas uma representação do mundo” (MAINGUENEAU, 2005 a, p. 53). Com essa afirmação o autor acentua o caráter pragmático da linguagem que leva em consideração a questão da intersubjetividade, na qual os interlocutores expressam a intenção de produzir certos efeitos sobre o outro. A proposta pragmática recusa, então, um estudo restrito ao significado lingüístico e estende sua análise para o estudo da força ilocucionária dos enunciados. Nesse sentido, é pertinente mencionar, brevemente, os atos de linguagem ou atos de fala ou ainda atos de discurso, teoria desenvolvida nos anos sessenta pelos filósofos J.L.Austin (*Quando dizer é fazer*, 1962) e J.R. Searle (*Os atos de linguagem*, 1969). Os autores mostraram que toda enunciação constitui um ato (prometer, sugerir, afirmar, interrogar etc.) que visa modificar uma situação. É necessário ressaltar, ainda, que a pragmática possui diversas facetas que atravessam as ciências humanas, mas que aqui importa destacar a pertinência da sua

abordagem frente à linguagem, pois considerar a força da linguagem no seu caráter interativo é atribuir-lhe de um poder de fazer coisas com palavras.

Maingueneau (2005) explica que essa abordagem interacionista vai considerar os enunciados como atos, e, isso é admitir, então, que eles são realizados para agir sobre os outros, mas também para levá-los a reagir: o dizer não é somente fazer, mas também, fazer fazer, ou melhor, responder, no caso da entrevista. Nesse sentido, considera os sujeitos participantes munidos de intenções. Vogt (1989) explica como esse conceito é entendido na corrente Pragmática:

O conceito de intenção, fundamental para uma teoria dos atos de linguagem, isto é, para uma concepção da língua como atividade convencional não deve, entretanto, no quadro da minha argumentação, ser entendido como um conceito psicológico, mas como um conceito hermenêutico ou semântico. A hipótese que aqui se levanta é a de que toda atividade de interpretação presente no cotidiano da linguagem fundamenta-se na suposição de que quem fala tem certas intenções de comunicação. Compreender uma enunciação é, neste sentido, apreender estas intenções (VOGT, 1989, p.137).

A abordagem consiste, desse modo, em tentar definir e compreender os mecanismos que permitam ler as intenções por trás das palavras. Aceitar a tese de que há intenções por trás dos enunciados é também admitir, de alguma forma, que eles comportam elementos argumentativos que visam por sua vez persuadir, ou seja, levar a aderir a determinadas conclusões e ou fazer partilhar determinadas opiniões.

No diálogo da entrevista, o entrevistador, que coordena a interação, utiliza mecanismos para controlar e orientar o fluxo do discurso e dos sentidos postos por meio dos enunciados – perguntas. Compreender a dinâmica que se dá no diálogo da entrevista por uma abordagem que leva em consideração a intenção do falante é estabelecer um movimento interpretativo orientado pela visão pragmática da linguagem. Vislumbrar como a persuasão e subjetividade estão presentes na conversação realizada pela entrevista, traz a necessidade de compreender esses mecanismos lingüísticos por meio

da Nova Retórica, teoria que desvela a argumentação funcionando nos labirintos semânticos.

Nas perguntas estão presentes marcas lingüísticas que podem revelar as intenções persuasivas do entrevistador. E uma delas se configura na modalidade interrogativa, a qual Perelman (2005) ressalta que tem importância retórica considerável, tendo em vista que responder a uma pergunta é aceitar o acordo implícito sobre a existência do objeto questionado. A modalidade interrogativa aparece de duas formas no corpus de perguntas selecionado da *Revista Caros Amigos*: a) Afirmação (tese) que (des) encadeia uma interrogação; b) pergunta no estilo direto por meio de expressões interrogativas.

### **6.1 Modalidade interrogativa: tese/pergunta**

A partir de agora serão analisados enunciados que pertencem à primeira categoria da modalidade interrogativa. O primeiro enunciado a ser analisado é:

Pergunta: Numa charge do Chico Caruso, o Mantega aparece como um boneco sendo manipulado pelo Palocci. O que você acha? (CAROS AMIGOS, dezembro de 2004<sup>13</sup>).

Carlos Lessa: Sinceramente, eu acho que não. Não conheço muito o Mantega. Quando você está numa equipe de governo que trabalha de 8 da manhã até 10 horas da noite, o tempo de socialização com as pessoas é muito reduzido, mas a impressão que tenho é que o Mantega é uma figura com autonomia, subordinado apenas ao presidente Lula. Em relação à minha, ele tem uma personalidade diferente, é uma pessoa muito mais reservada. (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004)

Nesse enunciado, o entrevistador abre sua pergunta contextualizando o fato dentro do discurso midiático (em uma charge) e apresentando um significado a ser

---

<sup>13</sup> Os enunciados retirados da edição de dezembro de 2004 pertencem à entrevista realizada com o economista Carlos Lessa. Os entrevistadores são Claudius, Marcelo Salles, Alessandro Tarsó, José Arbex Júnior e Wagner Nabuco. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Lessa aos entrevistadores.

avaliado pelo entrevistado, posto através da expressão “*um boneco sendo manipulado*”. Na seqüência, introduz o questionamento pela interrogação “*o que você acha*”. Essa pergunta incita a resposta do outro. Já, por meio da contextualização que abre a pergunta, o entrevistador delimita o objeto que está sendo questionado. Nesse modelo de pergunta apresenta-se um argumento (a charge) que leva a uma conclusão, que pode ser adotada pelo interlocutor em maior ou menor grau. Nesse caso há a proposição de uma tese que leva a uma determinada conclusão que pode ser acolhida ou não pelo interlocutor (as escolhas argumentativas tanto do entrevistador quanto do entrevistado revelam indícios da subjetividade dos interlocutores postos em cena, são opiniões que estão em jogo).

Há desse modo dois caminhos possíveis de interpretação (resposta) para o entrevistado a partir da pergunta: ele pode opinar sobre a charge e sobre o conteúdo proposto, julgando aceitável ou não a charge e seu conteúdo. Então o entrevistado pode a) acolher a tese e julgá-la procedente ou b) refutá-la e discordar da perspectiva proposta pelo entrevistador. No movimento de argumentação ele esboça um movimento de aceitar deliberar sobre a tese de manipulação, entretanto, não acolhe os sentidos impingidos ao objeto alvo da crítica. O primeiro momento é analisado a seguir.

O entrevistador toma por tese que Mantega é manipulado e quer a opinião do entrevistado sobre essa determinação que ele sugere. O entrevistado pode então aceitar o conteúdo da charge como verídica ou não, podendo assumir a proposta sugerida pelo entrevistador de que se pode realmente aderir à tese de que Mantega é um boneco manipulado por Palocci e opinar sobre essa versão. Quando o entrevistador utiliza a expressão “*o que você acha*”, ele está encadeando o raciocínio para que o entrevistado concorde com a tese de que Mantega é manipulado por Palocci, e que é sobre isso que ele deve concordar ou não, e opinar.

Outro aspecto a ser ressaltado é que a frase que introduz a pergunta é estruturada de modo afirmativo, o que vem para reforçar a tese de manipulação, porque o entrevistador coloca a questão de modo afirmativo, não relativiza e, portanto, orienta a perspectiva da resposta sobre a tese da manipulação.

Nesse enunciado o entrevistador repete a metáfora do boneco, utilizada na charge, para acentuar e reforçar o sentido da tese de manipulação e conseqüentes elos de identificação entre um boneco-marionete e o ministro Guido Mantega. O uso da metáfora que estrutura a pergunta tem uma intenção argumentativa marcada. De acordo com Perelman (2005) a metáfora é um argumento que funda a estrutura do real. Através dessa figura cria-se um mecanismo de representação dos significados de um termo em outro, e nesse movimento se revelam valores atribuídos ao objeto da crítica. Portanto, a metáfora pode atribuir significados ao objeto, e por sua vez revelar representações que o orador constrói sobre ele. A metáfora segundo Citelli (2004) é uma figura de transferência. Há metáfora quando a significação imediata de um termo é substituída por outro com o qual mantém relações de semelhanças ou subentendidos. Pela metáfora cria-se um mecanismo de representação dos significados de um termo em outro. A repetição estratégica da metáfora do boneco tem a intenção de delimitar e orientar a resposta do entrevistado, que na perspectiva do entrevistador deve dizer se acha ou não que há a manipulação sugerida. Nessa pergunta há um encadeamento argumentativo proposto pelo entrevistador que sugere ao entrevistado que critique a situação posta.

Na resposta, o entrevistado esboça um movimento de contra-argumentação<sup>14</sup> a tese proposta pelo entrevistador. A orientação argumentativa é invertida. Mas, para analisar a resposta do entrevistado é necessário ter em vista dois planos. Primeiro que o

---

<sup>14</sup> De acordo com Maigneueau (2006, p.128) “a noção de contra-argumentação designa uma forma de refutação proposicional, aplicável ao modelo argumento-conclusão. Brant e Apotheloz distinguem quatro modelos de contra-argumentação: 1) o argumento é negado; 2) sua relevância é contestada; 3) a completude da argumentação é colocada em dúvida; 4) sua orientação argumentativa é invertida”.

entrevistado aceita deliberar sobre o objeto em questão, e, portanto, admite ser possível julgar a tese procedente ou não. Nesse sentido, aceita a perspectiva de análise proposta pelo entrevistador, ou seja, de que o objeto de crítica pode ser avaliado ou não como um boneco manipulável. Ao aceitar deliberar sob essa perspectiva, Lessa aceita os sentidos impingidos pela metáfora do boneco, e, desse modo, adere à tese de transferência de sentidos que ela desempenha. Nesse movimento de interação com o entrevistador, ele aceita a tese de relação de semelhança e identidade que se propõe na expressão do boneco manipulado. Ou seja, ele aceita o significado proposto pela figura de sentido da metáfora que propõe uma relação de semelhança entre Mantega e boneco manipulado. Ele aceita a tese de que a metáfora designa uma coisa com o nome de outra, e que estabelece relações de semelhança. Pode-se, portanto, dizer que objetos são comparados por meio da expressão como um boneco, utilizada pelo entrevistador. Esse é o primeiro caminho o qual foi mencionado no início da análise. Segue agora o segundo movimento.

Mas aceitar deliberar sob essa perspectiva não implica concordar e fundir o significado da metáfora a ele. É nesse momento que o entrevistado esboça sua contra-argumentação, e aparece um segundo plano de análise. Em um primeiro momento, na superfície da argumentação, ele aparece refutando a afirmação de que Mantega é manipulável trazendo uma negativa logo de início à afirmação proposta pelo entrevistador: *“Eu acho que não”*. Outro momento que permite detectar uma negativa à tese do entrevistador aparece nas qualificações que Lessa atribui ao objeto de crítica: *“Mantega é uma figura com autonomia”*. Nessa afirmação ele refuta a tese de manipulação, e desse modo propõe outra perspectiva argumentativa. O movimento de refutação é um ato reativo argumentativo de oposição, ou seja, ele rejeita a tese e as

opiniões que se pretendem verdadeiras veiculadas no conteúdo de uma charge que serve de contexto para a tese-pergunta proposta pelo entrevistador.

Já, na perspectiva de aderir às premissas, como também articular raciocínios que reforçam a tese de manipulação exercida sobre o objeto da pergunta (o ministro Mantega), pode-se perceber que o entrevistado acaba deliberando dentro dos limites discursivos estabelecidos pelo entrevistado e que, de alguma forma, está sujeito a mecanismos de controle materializados em estratégias lingüísticas. Nesse caso, orientadas, primeiro pelo modelo da pergunta: uma afirmação e um questionamento subsequente; segundo inserindo nessa estrutura uma figura - a metáfora, que dá o tom e a direção da argumentação, e, ao mesmo tempo, delinea fronteiras discursivas a serem percorridas.

Outros dois enunciados retirados da entrevista com Carlos Lessa, seguem perspectiva similar a anterior. O entrevistador utiliza estratégia semelhante. Afirma e depois questiona. Por consequência, direciona e tenta delimitar e orientar a conversa. Sua estratégia argumentativa funciona por meio de entimemas. Seguem os enunciados:

Pergunta: Voltando um pouco, eu queria dividir a minha pergunta em duas partes, a primeira é a seguinte: muitos dizem que o BNDS agora vai ser sério e não ideológico; e a segunda parte é que o senhor mencionou que a Febraban deve estar festejando a sua saída, então o senhor já sabia disso. (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Carlos Lessa: Sabia. (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Pergunta: Juntando as duas coisas, pergunto: o senhor acha que houve antagonismo ideológico entre o que pretendia fazer no BNDS e o governo Lula, e se sente com o tapete puxado pelo próprio presidente que o convidou e na hora do embate não fez nada para mantê-lo ali? (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Carlos Lessa: Vou responder com toda a honestidade. Não sei se tem havido embate ideológico, na verdade o governo Lula praticou dois discursos político-econômicos, um macroeconômico claramente neoclássico e conservador e ilhas de um discurso pró-desenvolvimento com inclusão social. Na verdade, as duas propostas se moviam juntas, sendo que a hegemonia em relação ao mundo do capital é da política macroeconômica de corte convencional, esta é que é a mais importante para a reprodução dos grandes interesses da economia. Mas a segunda é a de grande interesse do Estado e corresponde à parte do programa original do presidente, por isso eu disse que acho que o

Mantega não é a marionete que estavam tentando mostrar. Não houve embate ideológico, o que existe é outra coisa. Eu acho que durante esses dois anos que fiquei como presidente do BNDES aconteceu um fenômeno muito estranho, que é o seguinte: eu fui sendo demitido, alguns parlamentares, inclusive o senador Mercadante, inúmeras vezes se pronunciou a meu favor. Porém o Executivo ficava omissivo, não falava nada. Isso foi reforçando um sinal de que eu e minha equipe representávamos uma proposta isolada, e o fato de o Executivo não ter se envolvido em cobertura da nossa posição ao longo desses dois anos fez com que eu não ficasse dono da posição. E não projetei isso, quer dizer, não tenho proposta política nenhuma. (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO, 2004).

Essas duas perguntas são subseqüentes e complementares e expressam um raciocínio via entimema<sup>15</sup>. O entrevistador introduz uma perspectiva que coloca em jogo duas orientações para serem julgadas, duas premissas que são tomadas na sua condição de verossimilhança. A primeira premissa é de que seriedade é oposta à ideologia, logo a primeira implica credibilidade e a segunda, descrédito. A premissa joga com valores por meio das palavras sério e ideologia que funcionam como adjetivos que somam ao objeto BNDS um sentido que o qualifica e desqualifica. Esses adjetivos funcionam na produção de sentidos por meio de valores que lhe são atribuídos. E os valores “estão na base e no termo de toda argumentação” (REBOUL, 1998, p. 165). Nos domínios da argumentação, tudo é formulado em termos de valor: do belo e do feio, do bem ou do mal, inocente ou culpado. E o uso de adjetivos aponta, nesse caso, que ideologia é o antônimo de seriedade e, portanto, não portadora de credibilidade e confiança. Essa estratégia acaba modalizando o objeto e a forma como ele pode ser compreendido pelos interlocutores. O entrevistador joga com as possibilidades positivas e negativas que se confrontam no interior dos significados das palavras: sério e ideologia. Ele questiona que as decisões práticas e políticas de uma instituição financeira como o BNDS sejam ideológicas, sendo que há opções ideológicas, e estas é que são categorizadas como

---

<sup>15</sup> O entimema é o tipo de dedução, ele parte de premissas apenas verossímeis, que se verificam em muitos casos e são aceites pela maioria das pessoas, particularmente, pela maioria dos respectivos auditórios e, a partir deles, constrói uma conclusão. Nem sempre todas as premissas estão formalmente expressas. Cabe aos falantes recupera-las, ou pressupô-las (REBOUL, 1998).

sérias ou não. Isso vai depender do ponto de vista, do *topos* argumentativo posto em questão.

Na segunda parte da primeira pergunta, o entrevistador amarra a resposta do entrevistado, direcionando claramente de que a ele cabe confirmar a sua afirmação de que a Febraban está festejando a sua saída do BNDS. Ele faz isso quando ressalta na pergunta o fato de que o próprio entrevistado já havia mencionado que a Febraban queria a sua saída. E direciona a resposta com a pergunta em tom conclusivo: “*então o senhor já sabia disso*”. Ao entrevistado caberia responder sim ou não. Aqui nessa situação ele é obrigado a responder e fornecer simplesmente a informação solicitada e desse modo a se limitar ao seu papel de respondedor, tendo em vista que a pergunta é direta é fechada. As respostas do entrevistado se limitam a um sim ou não. A pergunta é feita de modo que o entrevistado venha a confirmar a afirmação posta na pergunta. A resposta é monossilábica para a questão “*o senhor já sabia disso*”. O entrevistado se limita a responder: “*sabia*”.

Para dar continuidade ao seu raciocínio, o entrevistador retoma a base da discussão da pergunta anterior, pressionando o entrevistado a assumir a tese da dicotomia entre ideologia e economia e aos valores que lhe são atribuídos nessa situação discursiva que pode levar a uma determinada conclusão sobre quais foram os motivos que geraram o afastamento de Lessa do BNDS. E ele avisa de antemão que está retomando a pergunta para promover uma fusão entre os argumentos e assim ‘escancarar’ sua visão sobre a demissão. Para costurar essa cadeia de argumentos ele usa a expressão “*juntando as duas coisas*”. Aqui o entrevistador demarca de onde estará partindo sua argumentação, de que premissa estará se valendo, e por sua vez evidenciando um modo de controle sobre a conversa.

Na seqüência, ele utiliza uma estratégia que joga com a possibilidade de interação entre os interlocutores, evidenciada na expressão “*o senhor acha que houve*”. Logo em seguida introduz o raciocínio que reafirma sua posição de que a demissão se deu por uma opção ideológica tomada por Lessa frente ao BNDS que se confrontou com a do Governo Federal. Essa é a tese que o entrevistador está propondo e tenta persuadir o entrevistado a aceitá-la. Essa tese pode ser vislumbrada pela expressão “antagonismo ideológico”. Com ela, o entrevistador demarca sua posição e direciona em que sentido a resposta deve acontecer. O entrevistado pode tomar a tese como verdadeira ou refutá-la, mas será dentro dessa esfera de discussão que ele terá de deliberar. Ainda nesse segmento da pergunta, o entrevistador posiciona como forças antagônicas a ideologia defendida por Lessa e aquela defendida por Lula. Na pergunta, o entrevistador ressalta essa ruptura ideológica que em sua opinião resultou na demissão de Lessa. É nessa perspectiva que ele quer que o entrevistado argumente, e, portanto, confirme sua tese e por sua vez venha aderir a ela; logo compartilhar da mesma opinião.

Para reforçar sua tese sobre a demissão, a pergunta é encadeada com outro raciocínio que funciona como uma argumentação por meio de uma modalidade de expressão do pensamento, nesse caso de orações coordenadas sindéticas. Essa coordenação acontece pelo uso da conjunção ‘e’ que opera como um conector argumentativo, estabelecendo uma relação de dependência entre as duas partes da pergunta. A conjunção coordenativa aditiva ‘e’ estabelece uma ‘ponte’, uma relação de consequência, de causa: a primeira desencadeia a segunda.

Perelman (2005, p.176) explica que “se examinarmos a natureza das ligações assim significadas deveremos reconhecer que a subordinação das orações umas às outras é de regra, seja qual for a conjunção utilizada”. Como efeito, a conjunção coordenativa ‘e’ se presta ao papel de coordenar uma relação de causa e efeito que o

entrevistador sugere e por isso pode ser substituída por expressões conclusivas como logo, portanto, por conseguinte. O modo da construção argumentativa (gramaticalmente) é de coordenação sindética aditiva, se examinada do ponto de vista do acréscimo de significados à argumentação, e conclusiva se examinada do ponto de vista da causa e efeito, da relação de dependência semântica que se estabelece.

Perelman explica:

A construção sindética é a construção argumentativa por excelência (...) O síndeto cria contextos, constitui uma tomada de posição. Ele impõe-se ao leitor, obriga-o a ver certas relações, limita as interpretações que ele poderia levar em consideração, inspira-se no raciocínio jurídico bem construído (*ibid*, p.178).

É nesse sentido que a construção argumentativa do entrevistador evidencia uma tomada de posição que demonstra uma intenção e pretende persuadir o entrevistado a comungar da opinião de que o antagonismo ideológico trouxe como consequência a demissão, aqui entendida metaforicamente pela expressão “*puxada de tapete*”. Essa expressão reforça o sentido proposto pelo entrevistador e atribui um valor negativo a figura do presidente Lula, executor do ato da demissão. O uso da expressão “*puxada de tapete*” para se referir à demissão, nesse caso, opera no sentido de retirar a legitimidade, e atribuir à postura de Lula um caráter de desonestidade, de leviandade, de dissimulação. O entrevistador afirma que Lula expressou uma posição ideológica no momento do convite a Lessa para presidir o BNDS, e adotou outra postura no momento que exigia que a primeira tomada de posição fosse reafirmada, e, portanto, dissimulou um posicionamento, ‘puxando o tapete e demitindo Lessa’. Esse é o raciocínio que o entrevistador enceta e pretende que o entrevistado tome também como sua. Nessa perspectiva de análise pode-se perceber que o uso de orações coordenadas atua como estratégia argumentativa para direcionar o foco da argumentação. Por meio das orações

coordenadas raciocínios (silogísticos) são justapostos, e podem sugerir uma relação de causa e efeito, um encadeamento argumentativo.

O entrevistado produz uma resposta que obedece à orientação inscrita na pergunta sobre a noção de embate ideológico; entretanto, redireciona o foco. A contra-argumentação redireciona a orientação argumentativa do termo proposto pelo entrevistador. Ou melhor, o entrevistado re-orienta a argumentação, atribuindo e delimitando um sentido ao termo. Portanto, introduz outra orientação argumentativa que irá corresponder ao sentido do termo proposto por ele. O entrevistado situa o embate ideológico não somente do BNDS versus Governo Federal, mas também de posicionamentos antagônicos internos ao objeto: Governo Federal versus Governo Federal. O entrevistado começa sua argumentação situando essa diferença. Ele diz:

Carlos Lessa: Não sei se tem havido embate ideológico, na verdade o governo Lula praticou dois discursos políticos-econômicos, um macroeconômico claramente neoclássico e conservador e ilhas de um discurso pró-desenvolvimento com inclusão social (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO, 2004).

Nesse fragmento, o entrevistado marca a distinção que adota por meio da expressão “*dois discursos políticos-econômicos*”, que de um lado expressa o modelo neoliberal que reproduz os interesses do grande capital, e de outro lado um discurso mais voltado a atender as necessidades sociais. Ele usa noções que classificam e qualificam os discursos políticos-econômicos. É por meio dessa distinção que ele defende a tese do antagonismo Governo *versus* Governo, e acentua que há predominância do primeiro modelo voltado para a macroeconomia em detrimento do segundo modelo voltado as questões sociais. Isso se evidencia na expressão “*hegemonia da política macroeconômica*” em contraste com a expressão “*ilhas de um discurso pró-desenvolvimento com inclusão social*”. Esse raciocínio reforça a tese do entrevistado de que sua demissão resultou da predominância de um posicionamento

político-ideológico dentro do governo. Nessa perspectiva, ele re-direciona a atribuição da culpa por sua demissão. Mas ao mesmo tempo concorda com a perspectiva do entrevistador quando introduz a afirmação: “o *Executivo ficava omissa*”.

Outro elemento que esboça uma reação aos mecanismos de controle do discurso exercidos pelo entrevistador evidencia-se em um momento da resposta em que o entrevistado retoma a questão levantada sobre a manipulação sobre o ministro Mantega. Ele vai dizer que a proposta pró-desenvolvimento e inclusão social demonstram que Mantega não era totalmente manipulado por Palocci, tese apresentada em uma pergunta anterior. O entrevistado vai dizer: “Mas a segunda é a de grande interesse do Estado e corresponde à parte do programa original do presidente, por isso eu disse que o Mantega não é a marionete que estavam tentando mostrar” (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Nesse movimento, o entrevistado esboça uma reação de fuga ao controle sobre o que dizer e responder e ao mesmo tempo articula uma refutação à tese de manipulação que havia sido proposta anteriormente.

Os enunciados analisados até aqui apresentam elementos pelos quais se pode visualizar o modelo interrogativo tese/pergunta. Há um raciocínio que encadeia uma conclusão e um subsequente questionamento. É preciso frisar, entretanto, que não há exatidão e sim predominâncias nas formas das perguntas serem abertas ou fechadas dentro do modelo. Nesse caso, o entrevistador delimita o tema (restringe o tema a ser deliberado), mas abre a possibilidade por meio da pergunta subsequente para o entrevistado esboçar sua opinião. A pergunta encadeia um raciocínio, mas permite ao entrevistado interpretar e definir a orientação argumentativa da sua resposta. Nesse caso, o entrevistador deixa ‘brechas’ para que o entrevistado conduza sua resposta, abrindo margem para a argumentação.

Outros enunciados retirados das entrevistas da *Revista Caros Amigos* são exemplares de como o entrevistador esboça sua argumentação na modalidade interrogativa tese/pergunta e encadeia uma linha de raciocínio, uma orientação sobre quais ‘campos semânticos’<sup>16</sup> o entrevistado deve desenvolver sua argumentação e resposta. Seguem exemplos de perguntas e respostas retirados da entrevista com Chico Buarque.

Pergunta: Você falou que preferia não ter composto sob aquela censura toda. Hoje, a gente está num período menos criativo de MPB, o que vende é axé, pagode, não tem mais a dimensão que tinha naquela época. Você acha que aquele seria um período tão criativo se não tivesse a censura? (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 1998)<sup>17</sup>

Chico Buarque: Esse período, o período mais fértil da música e o período que deu início a tudo o que a gente conhece hoje como moderno cinema brasileiro, como moderno teatro, isso antecede a censura. Há um equívoco muito grande. Falam em época dos festivais, mas foi a partir da bossa nova que se desencadeou isso tudo. Foram os finais dos anos 50, ali que a coisa explodiu. E, quando comecei a gravar, a segunda geração da bossa nova e tal, foi nos anos 60, até meados dos anos 60 não havia censura. Volta e meia ouço falar: “Não porque a censura não sei o que ...”. A censura só passou a existir institucionalizada a partir do AI-5, fim de 68. A partir de 69 é que existe censura. Tive nessa época, antes de 68, um problema com a música Tamandaré, que aí a Marinha implicou e proibiu. Mas a censura como censura não existia. Então, entre 64 e 68 – já tínhamos uma ditadura militar-, as artes praticamente não foram incomodadas. A chamada música de protesto, teatro de resistência, tudo floresceu entre 64 e 68. Então, esse período a que as pessoas se referem tanto, “ah, os festivais, hã, hã, hã, não, não havia censura (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 1998).

O entrevistador inicia sua pergunta imputando uma afirmação ao entrevistado, apresentando a linha temática de raciocínio sobre a qual ele irá indagar: a censura exerceu influência sobre a criatividade dos artistas, e se o fator político desencadeava a criação de músicas mais complexas em termos de conteúdo, no contraponto com as músicas que são ‘consumidas’ hoje como os estilos musicais axé e pagode. Após

---

<sup>16</sup> Toma-se nesse momento a expressão campo semântico para definir a linha temática proposta pelo entrevistador a ser deliberada pelo interlocutor.

<sup>17</sup> Os enunciados retirados da edição de dezembro de 1998 pertencem à entrevista realizada com o cantor Chico Buarque de Holanda. Os entrevistadores são Ana Miranda, Carlos Trajan, Plínio Marcos, José Arbex Júnior, Sérgio de Souza e Regina Echerirria. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a *Revista Caros Amigos*, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Chico Buarque aos entrevistadores.

apresentar a linha temática da indagação, de modo afirmativo, o entrevistador lança a pergunta que, por sua vez, foi concatenada ao raciocínio anterior. Ele tenta ‘amarrar’ sua tese sobre a influência da censura sobre a produção musical, vinculando o fator criatividade musical ao período de censura. Ele orienta sobre qual tema o entrevistado irá deliberar, podendo ele concordar ou não. Entretanto, apresenta uma linha que pode ser adotada, uma tese que pode se acolhida. Uma leitura possível do empreendimento argumentativo desse enunciado é feita a seguir.

Implícita na pergunta está uma crítica que o entrevistador lança: *“Hoje, a gente está num período menos criativo de MPB, o que vende é axé, pagode, não tem mais a dimensão que tinha naquela época”*. Mas qual é a cilada (a isca) para o entrevistado: de que modo ele será persuadido e adotará a tese que o entrevistador propõe? O entrevistador desencadeia todo um movimento argumentativo para que sua tese seja acolhida: por meio de uma argumentação ele afirma tese 1 - censura influenciou a criatividade musical. Tese essa que será refutada, para então revelar-se a tese 2 - censura e criatividade não estão necessariamente vinculadas. Para explicitar sua opinião - que aparece na afirmação *“hoje a gente está num período menos criativo da MPB”* - o entrevistador lança mão do argumento de autoridade do entrevistado. Faz com que a opinião dele reforce a sua. Essa estratégia do entrevistador tem a intenção de utilizar o argumento de autoridade<sup>18</sup> do entrevistado, detentor de conhecimento e credibilidade sobre o tema que está sendo analisado. Isso tudo para desqualificar os estilos musicais axé e pagode, que não são afetados pela censura e mesmo assim não são criativos em termos musicais, segundo afirmação inserida na pergunta do entrevistador. Essa análise aparece na interpretação dos três enunciados que se apresentam na pergunta:

Seguindo a orientação da TESE 1 que será refutada:

---

<sup>18</sup> Argumento de autoridade justifica uma afirmação baseando-se no valor de seu autor (REBOUL, 1998, p.177).

Enunciado 1 - Você falou que preferia não ter composto sob aquela censura toda.

Argumento 1 – é uma proposição temática usada para lançar a ‘isca’ para o entrevistado.

Conclusão: censura exerceu pressão (é o fato posto), mas impulsionou a criatividade musical (é o pressuposto).

Enunciado 3 - Você acha que aquele seria um período tão criativo se não tivesse a censura? (enunciado estruturado de modo condicional, mas que reforça a tese da influência da censura)

Argumento 2 – censura provocou o florescimento da criatividade musical.

Conclusão: sob pressão, a criatividade floresce; sem censura, menos criação.

TESE 2 censura e criatividade estão desvinculadas temporalmente e não refletem a relação causa e efeito – tese introduzida no segundo enunciado da pergunta e defendido na resposta.

Enunciado 2 - Hoje, a gente está num período menos criativo de MPB, o que vende é axé, pagode, não tem mais a dimensão que tinha naquela época.

Argumento: menos criatividade, que não resulta da relação causa efeito censura-criatividade. Hoje a causa de se ter menos criatividade na MPB não é a ausência da censura ou do direito à liberdade de expressão.

Conclusão: não há censura (posto), mas também não há criatividade (pressuposto) - é usado um eufemismo – período menos criativo.

Na resposta, o entrevistado (Chico Buarque) refuta a proposição lançada na pergunta. Ele rejeita a tese de que a censura impulsionou a criatividade musical. Chico Buarque argumenta, contextualizando e localizando em que períodos temporais

aconteceram as expressões artísticas tidas como referências em criatividade como a música de protesto, teatro de resistência, que segundo ele “floresceram” entre 64 e 68, período anterior ao AI-5, que estabelece a censura. Ele irá rebater: “*Há um equívoco muito grande*”. A partir de então ele desencadeia seu raciocínio argumentativo e rebate a noção de co-relação censura-criatividade; desvincula os fatos e, portanto, re-orienta a tese: o entrevistado afirma que a ‘criatividade musical’ veio antes da imposição institucionalizada da censura. Com isso ele refuta a proposição e encadeia outro argumento que levará a outra conclusão. Nesse primeiro movimento argumentativo ele delibera sobre a tese da influência da censura, a qual ele descaracteriza.

Nesse movimento de contra-argumentação, o entrevistado delibera sobre a questão da influência ou não da censura sobre a criatividade musical, o que acaba levando a uma segunda conclusão e por sua vez configura a tese 2, que também pertence ao entrevistador (esboçada ‘sutilmente’ no enunciado 2 da pergunta) quando o entrevistador afirma que “*hoje, a gente está num período menos criativo de MPB*”. Essa estratégia de lançar teses para serem refutadas pelo entrevistado é um modo do entrevistador negar sua própria afirmação, por meio do discurso autorizado do entrevistado, que se constitui como personalidade detentora de conhecimento e credibilidade sobre o assunto em discussão. É, também, um modo de coordenar a conversa por meio da disposição de raciocínios que estarão sendo organizados com a finalidade de definir sobre o que estará falando.

Para reforçar a tese do papel persuasivo que o entrevistador exerce sobre o entrevistado, seguem outros enunciados que ilustram, de alguma forma, nuances do controle de fluxo e sentidos que são exercidos por meio desses raciocínios:

Pergunta: Acho que existe uma sensação no Brasil de que não precisamos produzir nossa análise de mundo. Ela já vem pronta pela Reuters, pela CNN, pelo FMI, pelas grandes agências financeiras internacionais. Os jornais apenas reproduzem. Você não acha que junto à globalização veio uma certa homogeneização do pensamento,

um certo sufoco do pluralismo de idéias que padronizou o discurso de muitos jornalistas, muitos economistas e muitos especialistas? (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998)<sup>19</sup>

Aloysio Biondi: Acho que o noticiário é superficial e fragmentado. Mas o trabalho de edição é de melhorar o nível de informação, transmitir a realidade, e isso não acontece. Veja o caso da Rússia, por exemplo, não explicaram por que a Rússia quebrou, mais uma vez você precisa ficar garimpando, aí descobre que a arrecadação na Rússia o ano passado foi de 20 por cento do PIB, este ano só 8 por cento...

Defendo a tese de que a gente foi submetido a uma lavagem cerebral, os donos de jornal devem ter sido chamados a algum lugar. O Betinho, num artigo na Folha, escreveu que tinha visto um documento do Banco Mundial, que deve ser ligado ao Consenso de Washington, dizendo que não adiantava tentar salvar os bancos estatais porque o Banco Mundial já falava que tinha que privatizar tudo. Então a gente sabe que tudo veio de fora. Houve um processo de lavagem cerebral, em que as televisões, por exemplo, começaram a mostrar desastres até na Paraíba, em Caiatá – preparando a opinião pública para aceitar a privatização das rodovias. E é a técnica jornalística exercida com grande competência. Você imagina, todo mundo sentado na sala, 8 horas da noite, o Jornal Nacional – vi dois casos gritantes, onde até a pauta já é deliberada. Um é assim: foram descobrir 100.000 toneladas de feijão podre no Paraná. Olha a construção, a chamada: “No País da fome, 100.000 toneladas de feijão apodrecem nos armazéns do governo”. Falar em fome mexe com a emoção das pessoas, né? Primeiro que os armazéns não são do governo, porque no tempo da Zélia se deu prioridade à iniciativa privada. O governo só pode estocar coisas nos armazéns dele depois que os armazéns privados estiverem lotados, que é para pagar aluguel para os caras...<sup>20</sup> (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998).

Nos enunciados, pergunta e resposta, percebe-se que a intenção argumentativa dos interlocutores segue a mesma orientação de crítica à forma como os meios de comunicação tratam a realidade no País, ou melhor, constroem uma determinada realidade, um modo de olhar para ela. O entrevistador propõe a tese de que os meios de comunicação aderem à ideologia de organismos internacionais como das grandes agências de notícias e instituições financeiras que, por sua vez, estabelecem uma visão de mundo que é incorporada de modo geral pelos meios de comunicação no Brasil.

Essa tese fica explícita na primeira afirmação: *“Acho que existe uma sensação no Brasil*

---

<sup>19</sup> Os enunciados retirados da edição de outubro de 1998 pertencem à entrevista realizada com o economista Aloysio Biondi. Os entrevistadores são Marina Amaral, Carlos Azevedo, José Arbex Júnior, Sérgio de Souza, Marcos Frenette, João Noro, Ricardo Vespucci. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Aloysio Biondi aos entrevistadores.

<sup>20</sup> A resposta de Biondi não foi reproduzida na íntegra, pois, era muito extensa. Reproduziram-se aqui apenas os trechos de interesse para análise.

*de que não precisamos produzir nossa análise de mundo. Ela já vem pronta pela Reuters, pela CNN, pelo FMI, pelas grandes agências financeiras internacionais. Os jornais apenas reproduzem, (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998)”. Tese essa que foi acolhida e reforçada pela argumentação do entrevistado:*

Aloysio Biondi: Defendo a tese de que a gente foi submetido a uma lavagem cerebral, os donos de jornal devem ter sido chamados a algum lugar. O Betinho, num artigo na Folha, escreveu que tinha visto um documento do Banco Mundial, que deve ser ligado ao Consenso de Washington, dizendo que não adiantava tentar salvar os bancos estatais porque o Banco Mundial já falava que tinha que privatizar tudo. Então a gente sabe que tudo veio de fora. Houve um processo de lavagem cerebral, em que as televisões, por exemplo, começaram a mostrar desastres até na Paraíba, em Caiatá – preparando a opinião pública para aceitar a privatização das rodovias. E é a técnica jornalística exercida com grande competência (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998).

Esse trecho da resposta expressa a concordância de opiniões e revela que o controle de sentidos exercido pela modalidade tese/pergunta também se ampara e tem sua eficácia razoavelmente garantida quando o entrevistador se vale de conhecimentos prévios sobre o posicionamento político e ideológico de seu entrevistado. A pergunta é um meio de obter uma confirmação, ou melhor, uma validação da tese apresentada na pergunta pela argumentação do interrogado.

Analisando a pergunta propriamente dita em contraste com a resposta, identificou-se um enunciado que é elucidativo. A pergunta traz a tese “*homogeneização do pensamento*” que ganha forma na argumentação da resposta do entrevistado na expressão “*lavagem cerebral*”. Expressão essa que é repetida novamente ao longo da resposta.

Essa modalidade interrogativa parte de pressupostos e conhecimentos prévios, que serviram para persuadir o interlocutor por meio da comunhão de conhecimentos e de análises de mundo compartilhadas ou não, que como resultado final, irá obter uma

resposta orientada e que irá transitar dentro do limites discursivos, e ou temáticos, propostos pelo entrevistador.

Maigneueau (2005 a) falará em “incorporação” para designar a ação do *ethos* sobre o co-enunciador. Ele dirá que a incorporação opera em três registros indissociáveis:

A enunciação leva o co-enunciador a conferir um *ethos* ao seu fiador, ela lhe dá corpo; o co-enunciador incorpora e assimila, desse modo, um conjunto de esquemas que definem para um dado sujeito, pela maneira de controlar seu corpo, de habitá-lo, uma forma específica de se inscrever no mundo; essas duas primeiras incorporações permitem a constituição de um corpo, o da comunidade imaginária dos que comungam na adesão a um mesmo discurso (MAIGUENAU, 2005 a, p.99-100)

A estratégia, então, é de buscar um elo de identificação que irá promover essa incorporação de discursos. Para exercer esse poder de captação, o *ethos* do entrevistador deve estar afinado com a conjuntura ideológica, ou seja, há comunhão de idéias e opiniões que apontam para conclusões semelhantes. Confiar naquilo que o entrevistador diz é atribuir-lhe credibilidade, é projetar uma imagem construída discursivamente.

Amossy (2005) dirá:

O orador influencia as opiniões que, no momento oportuno, traduzir-se-ão em atos, e é por isso que ele deve produzir em seu discurso uma imagem adequada de sua pessoa. A construção discursiva de uma imagem de si é suscetível de conferir ao orador sua autoridade, isto é, o poder de influir nas opiniões e de modelar atitudes. Essa ótica corrobora as perspectivas da pragmática que considera que a fala possui um poder e produz um efeito sobre o alocutário na troca verbal – em outros termos, que o discurso permite (inter) agir. Para todas as abordagens que valorizam a eficácia da fala, o *ethos* não é somente uma postura que manifesta o pertencimento a um grupo dominante, ele é uma imagem de si construída no discurso que influencia opiniões e atitudes (AMOSSY, 2005 b, p. 142).

Para re-interar e aperfeiçoar essa análise sobre a modalidade interrogativa da categoria tese/pergunta apresentam-se mais exemplos que seguem os moldes dos exemplos anteriores e que revelam uma nuance que é fundamental: o conhecimento prévio que o entrevistador detém, e os efeitos que ele provoca. Parte-se do referencial de

um modelo de pergunta construído a partir de uma consideração, proposição, afirmação, que aqui se toma como tese, e uma subseqüente interrogação. O efeito dessa tese constitui no discurso o que já foi definido como *ethos* jornalístico. Maingueneau (2005 b) irá apontar que o poder de persuasão de um discurso consiste em parte em levar o leitor a se identificar com o movimento de um corpo investido de valores socialmente especificados: o *ethos*. No caso do discurso jornalístico, o *ethos* constitui a sua identidade discursiva, aquilo que o torna fiador do que é dito, que o torna legítimo, que lhe confere autoridade, credibilidade e conhecimento. Mais exemplos que tornam evidente essa estratégia de persuasão podem ser analisados nos exemplos seguintes:

Caros Amigos: Lendo nos arquivos um pouco da sua trajetória, salta os olhos a pressão, as sucessivas convocações ao Vaticano, os sucessivos esclarecimentos, questionamentos etc. Como foi esse processo de inquirição do qual você foi vítima? (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997)<sup>21</sup>

Caros Amigos: O neoliberalismo desconstruiu o papel do Estado e transferiu para o mercado. E o mercado é a vontade das grandes empresas. Na sua opinião, no governo Lula qual será o papel do Estado? (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003)<sup>22</sup>

Os exemplos reproduzidos acima seguem o modelo de apresentação de uma tese, ou uma proposição temática sobre a qual o entrevistado irá deliberar. E a estratégia que se coloca nesses enunciados é também a utilização de um conhecimento prévio, e a construção de uma imagem no discurso detentora de conhecimento sobre aquilo que fala, e, portanto, de credibilidade. A estratégia de persuasão se sustenta em um conhecimento prévio que é compartilhado pelos interlocutores: ambos estão falando de coisas ou fatos e situações sobre as quais detém conhecimento, avaliando-os. O

---

<sup>21</sup> Os enunciados retirados da edição de junho de 1997 pertencem à entrevista realizada com o teólogo Leonardo Boff. Os entrevistadores são Marina Amaral, Frei Beto, Sérgio de Almeida, Ricardo Kotscho Roberto Freire, Sérgio de Souza, João Noro, Carlos Moraes, Chico Vasconcelos. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Leonardo Boff aos entrevistadores.

<sup>22</sup> Os enunciados retirados da edição de fevereiro 2003 pertencem à entrevista realizada com o economista Celso Furtado. Os entrevistadores são João Pedro Stedile, Plínio Sampaio Jr. e José Arbex Júnior. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Celso Furtado aos entrevistadores.

entrevistador apresenta sua pergunta por meio desse canal de informação em comum entre os interlocutores: eu sei e você sabe, então qual é a sua opinião e ou avaliação sobre isso? A pergunta se ancora na informação posta, de modo que ela é vista como comum aos interlocutores, então o entrevistado terá de comentar a partir da orientação argumentativa proposta pelo entrevistador. Essa estratégia pode ser percebida nos enunciados selecionados, como, por exemplo, o da entrevista com Leonardo Boff. O entrevistador informa ao entrevistado que tem conhecimento sobre sua trajetória e os problemas que ele teve com o Vaticano e depois de mencionar esse conhecimento prévio ele encadeia a pergunta. Portanto, apresenta uma tese que pode ser acolhida ou não pelo entrevistado. Para tornar sua tese mais evidente e incisiva ele define, e, portanto, orienta, de que modo compreende o relacionamento entre Boff e o Vaticano: “*Como foi esse processo de inquisição do qual você foi vítima?*”. O uso da expressão “*inquisição*” será fundamental nesse processo de controle de sentidos sobre o que o entrevistado irá responder e seguindo qual orientação argumentativa. As respostas de Boff confirmam a visão comum dos interlocutores sobre a ação da Igreja Católica sobre o teólogo. Em uma das respostas que é desencadeada logo na seqüência dessa primeira pergunta, Boff dirá:

Leonardo Boff: É um processo que talvez o Roberto Freire tenha mais condições de descrever. Porque é um processo que atinge a tua identidade mais profunda, não é só um processo doutrinário, é um processo de desmontagem da tua figura de teólogo, o efeito é que alguém que está sob interrogatório do Vaticano não pode se convidado pela igreja, pelas comunidades, pelos bispos, para dar palestras no retiro espiritual. É tolerado que ele dê aula, mas com grande vigilância sobre o que ele ensina (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Nessa resposta ele confirma a tese de que sofreu um processo de vigilância e repreensão dura por parte do Vaticano e traz mais argumentos em sua resposta que levem a conclusão de que ele sofreu com o processo de inquisição – tese essa proposta na pergunta. Outro trecho que revela a tese comum dos interlocutores aparece em outro

trecho de diálogo entre entrevistador e entrevistado. Esses enunciados selecionados também revelam que o entrevistado vai respondendo conforme a tese:

Pergunta: O processo de inquisição, a maneira como a Igreja se comporta ao inquirir uma pessoa ainda é a mesma não houve uma atualização?

Leonardo Boff: Fundamentalmente não houve atualização.

Pergunta: Até piorou, porque atualmente, depois do estabelecimento da infalibilidade do papa, nenhum réu pode ter direito a defesa, porque não se pode partir do princípio de que a autoridade eclesiástica esteja equivocada. Então, não existe direito à defesa, é o único tribunal do mundo onde isso acontece.

Leonardo Boff: É onde a mesma instância acusa, a mesma instância julga, a mesma instância pune (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Além de seguir a orientação argumentativa da tese ‘do processo de inquisição’ o entrevistado também responde aquilo a que foi interrogado Seguem enunciados que são subseqüentes aos anteriores:

Caros Amigos: Não pode pedir perdão...

Leonardo Boff: Não, não.

Caros Amigos: Não pode se defender; não pode constituir advogado.

Leonardo Boff: Não pode ter advogado, aliás, existe advogado, mas você não conhece. Você tem um advogado chamado *advocatus proautore*, que você não conhece, que junto aos cardeais faz o advogado do diabo, toma minha defesa, mas não pode conversar comigo, nem sei quem é.

Caros Amigos: Você pode falar ali?

Leonardo Boff: Não. Só responder. E você não tem acesso às atas, não sabe quem são os acusadores. Só conhece algumas perguntas, o cardeal é que tem todo o material, extenso, que é o documentário dele (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

O entrevistador detém o poder de controlar, até certo ponto, as resposta do entrevistado. E isso fica evidente quando o entrevistado confirma as expectativas do entrevistador, respondendo aquilo que lhe foi interrogado, e seguindo a orientação argumentativa proposta. São dois eixos de análise, portanto: 1) o entrevistado adere à tese do processo de inquisição e traz argumentos que venham a confirmar isso; 2) o entrevistado responde exatamente aos questionamentos que lhe são feitos.

O exemplo do enunciado retirado da entrevista com Celso Furtado segue a mesma estratégia. O entrevistador apresenta uma consideração que serve para indicar de que modo ele prevê que o entrevistado responda ao seu questionamento, ou seja, de onde ele estará partindo para encadear sua argumentação. Ele dirá: “O neoliberalismo desconstruiu o papel do Estado e transferiu para o mercado. E o mercado é a vontade das grandes empresas. Na sua opinião, no governo Lula qual será o papel do Estado? (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003)”. E o entrevistado irá ‘obedecer’ (ou comungar da mesma) à orientação argumentativa de crítica ao “*modelo neoliberal*” e de preservação do papel do Estado. Celso Furtado irá argumentar:

Celso Furtado: Será o que todos nós acreditamos. Lula tem de partir da idéia de que o Brasil é um sistema econômico e, portanto, não deve se desmantelado, nem vendido aos pedaços, e muito menos deixar que o mercado decida o que é bom para uma região sem tomar conhecimento do que ocorre em outra (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003).

Os interlocutores compartilham de conhecimentos prévios e de opiniões também. O entrevistador deflagra uma crítica ao modelo do neoliberalismo e suas práticas e, o entrevistado adere à tese da crítica ressaltando aspectos negativos desse modelo econômico que tem como resultado, segundo ele, “*o desmantelamento do estado*”.

Ao analisar enunciados como esse e uma série de outros, que adotam a mesma estratégia, permite-se afirmar, com certa razoabilidade, que um dos mecanismos de controle que o entrevistador adota para agir sobre a resposta do entrevistado pode ser vislumbrado a partir do modelo de pergunta que se adota. A categoria tese/pergunta se pauta na idéia de um conhecimento posto que será o eixo central para a discussão. O entrevistador interfere na resposta do entrevistado na medida em que ele consegue o persuadir e o fazer compartilhar das teses e opiniões que ele está defendendo. Essa modalidade interrogativa se ancora no conhecimento compartilhado que se faz presente

no momento da pergunta, quando ela se enuncia. E, portanto, essa modalidade cumpre com uma lei do discurso, segundo Maingueneau: “toda enunciação implica sua pertinência, o que leva o destinatário a procurar confirmar essa pertinência” (2005 a, p.34). Assim, toda e qualquer construção discursiva visa, em certas circunstâncias e graus variados de interferência, criar efeitos de sentido no sujeito social e, portanto, persuadi-lo buscando a adesão.

Primeiro, se há o acordo sobre a pertinência da tese colocada em debate, e por sua vez sobre a existência do objeto há um primeiro movimento de adesão entre os interlocutores. E segundo, deliberar sobre o objeto em questão é confirmar então que há esse acordo implícito, que ganha corpo e se torna visível na argumentação que se faz na resposta a pergunta. Perelman (2005) diz que “responder a uma pergunta é confirmar esse acordo implícito”. A dinâmica argumentativa é, portanto, sempre relativa a um auditório, o que torna a retórica (ou a argumentação) o lugar de encontro deste com o orador, em que os sujeitos se constituem e promovem a individualidade. Segundo Perelman, o orador demarca os limites do auditório, define-lhe a identidade e constrói o universo daqueles que admite como seu auditório, pois, para que se argumente, é preciso que se tenha apreço pela adesão (do interlocutor), que seu consentimento seja desejado e sua participação mental seja considerada como objetivo principal.

### **6.1.2. Modalidade interrogativa: estilo direto**

Uma segunda estratégia para abordar o interrogado é o uso de perguntas no estilo direto. Nesse modelo não há (necessariamente) uma argumentação prévia (contextualizadora); o entrevistador ‘vai direto ao assunto’. Uma pergunta direta é feita ‘sem rodeios’, sem maiores explicações ou justificativas. Ela é normalmente fechada, e

o entrevistador controla a interação, seu direito de fazer as perguntas restringe não somente o que o entrevistado pode falar, mas em boa medida como pode falar. A argumentação do entrevistador acontece de modo categórico e impositivo. E ao mesmo tempo define-se uma questão específica a ser avaliada, o que leva o interlocutor a limitar ainda mais sua resposta.

Nessa abordagem, predominantemente, aparecem expressões ancoradas em partículas interrogativas que precedem a tese a ser apresentada: O que, quando, por que, como, quais, como. Mas também aparecem perguntas estruturadas a partir de raciocínios que levam à indagação. O ponto de partida para análise nesse modelo de pergunta de estilo direto é a característica de ela ser fechada. Isto porque, geralmente esse modelo adota a estratégia de ‘ir direto ao ponto’, ou seja, apresentar de imediato o objeto que será alvo da deliberação. Desse modo, em alguma medida, o orador já delimita e restringe a resposta no campo de argumentação proposto. Na seqüência estão transcritos enunciados classificados como diretos e fechados:

**Como** você **recebeu** a notícia da reeleição de Bush?  
**O que** o bloqueio **acarreta** no dia-a-dia de um cubano?  
**Como** você **vê** a situação de Cuba pós-Fidel?  
**Quais são** as lembranças mais vivas de sua infância?  
**Quando** você **começou a tomar contato** com as coisas que seu pai fez e escreveu? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005)<sup>23</sup>

Nesse primeiro bloco de enunciados retirados da entrevista com Aleida Guevara a estratégia se concentra em especificar, por meio de partículas interrogativas, qual é a indagação que será lançada sobre o objeto tema da argumentação. Essa partícula materializa seu sentido no advérbio - um mecanismo que orienta a argumentação - ele estabelece um acordo entre os interlocutores sobre o modo como o enunciado será

---

<sup>23</sup> Os enunciados retirados da edição de fevereiro de 2005 pertencem à entrevista realizada com Aleida Chevara. Os entrevistadores são Fernando Evangelista, Ricardo Viel, Paulo Evangelista, Moema Paiva pereira, Elis Motta e Gabriela Tlajia. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês. Da mesma forma serão referenciados os enunciados que se referem às respostas de Aleida Chevara.

compreendido, nesse caso o modo interrogativo. Ele pode ser compreendido, então, como um ‘rótulo’ que identifica o enunciado como uma indagação que abre caminho para a argumentação. Além disso, a argumentação introduzida pelo advérbio interrogativo vai selar o acordo sobre a existência do objeto em questão, o que já revela efeitos da persuasão do entrevistador. Ao mesmo tempo em que esse modelo especifica e delimita o objeto de argumentação, ele abre espaço para as variáveis que segundo as técnicas e ou estratégias de entrevistas vão classificar as perguntas segundo sua finalidade: 1) visando esclarecimentos pontuais ou genéricos, mais de ordem informativa; 2) objetivando uma análise (os porquês, razões, interpretações e julgamentos), mais de ordem interpretativa; 3) orientando a uma ação (relação de causa e efeito), de ordem opinativa.

Os enunciados “*Como você recebeu a notícia da reeleição de Bush*” e “*Como você vê a situação de Cuba pós-Fidel*” se colocam no mesmo nível de argumentação proposto pelo entrevistador: uma opinião do entrevistado. A resposta trabalha no sentido da argumentação proposta na pergunta e a partícula interrogativa ‘*como*’ opera sobre a argumentação no sentido de análise, e por sua vez de opinião sobre os ‘fatos’ ou objetos da deliberação. Nessa modalidade interrogativa de estilo direto a partícula interrogativa desempenha papel determinante no desenvolvimento do raciocínio: ela constitui índice caracterizador ou modalizador na enunciação do objeto do discurso. Ou seja, por meio dela o interlocutor prevê a orientação argumentativa, pois este é um resumo condensado do movimento argumentativo que incide sobre o objeto da deliberação.

No primeiro enunciado o entrevistador propõe, por meio da pergunta, que a entrevistada dê seu posicionamento não somente sobre a reeleição de um presidente, mas do presidente dos Estados Unidos, inimigo histórico de Cuba. Lembrando que a

entrevistada é a filha do revolucionário Che Guevara que liderou a revolução cubana. No momento em que o entrevistador utiliza a estratégia de solicitar uma opinião do entrevistado, coloca em jogo a imagem discursiva prévia que o entrevistado revela para o entrevistador, por meio de conhecimentos precedentes advindos de uma pauta e ou do conhecimento que o jornalista detém sobre o entrevistado. Essa imagem do entrevistado se reflete e se funde na imagem ideológica discursiva construída pelo entrevistador, no corpo discursivo da Revista, que possui uma imagem institucional alinhada a tendências políticas de esquerda. Essa imagem deixa o entrevistado à vontade para tecer críticas ao presidente Bush. Tese essa que se confirma na resposta da entrevistada:

Aleida Guevara: Com muita tristeza, sobretudo pelo povo estadunidense. É uma grande pena que eles não tenham podido eleger o outro candidato, mesmo sabendo que o outro também não era muito bom...Sinto pena do povo dos Estados Unidos que terá que viver mais quatro anos nessa loucura e com problemas econômicos (CAROS AMIGOS, fevereiro de 2005).

Essas imagens que são construídas no discurso configuram uma identidade discursiva afinada. A persuasão acontece desse modo por meio do *ethos* que reflete em alguma medida no processo de adesão dos sujeitos a uma mesma tese. Através da consonância entrevistador/entrevistado o persuadido parece ser o leitor.

Na entrevista com Leonardo Boff também aparecem enunciados com essas mesmas características e que produzem efeitos de persuasão semelhantes. A primeira pergunta que abre a seqüência de interrogações as quais o entrevistado é submetido se estrutura a partir da orientação argumentativa da partícula ‘como’. Esta desempenha papel essencial, ela indica de que forma a pergunta deve ser apreendida e por sua vez de que modo o entrevistado deve responder. O ‘*como*’ caracteriza-se como um índice que orienta a argumentação do entrevistado, diz o que ele deve responder e de que forma. Segue a seqüência de enunciados e respostas que confirma o processo de persuasão dirigido ao entrevistado:

Pergunta: Como se constitui o poder na Igreja?

Leonardo Boff: Primeiro, o Vaticano, com seus mistérios, os encarregados da educação, dos bispos, das religiosas, dos padres, da doutrina, que são verdadeiros ministérios. O papa em si com seus ministérios, um governo centralizado onde tem informação do mundo inteiro, informação hoje já informatizada.

Pergunta: Quantos homens fazem parte desses ministérios?

Leonardo Boff: Uma vez perguntaram a João XXIII quantos trabalhavam no Vaticano, ele disse metade. Acho que são 11 mil funcionários.

Pergunta: Esse colégio de cardeais que dominam, quantos são?

Leonardo Boff: Cardeais são uns 150, mais ou menos, no mundo. O Vaticano deve ter uns trinta. (CAROS AMIGOS, junho de 1997)<sup>24</sup>

Entretanto, é necessário salientar que há orientações e não determinações absolutas. Em outros termos, as sentenças interrogativas ora suscitam mais a informação ora mais a opinião. Os enunciados (perguntas) sugerem então se deve haver predominância da dimensão opinativa ou informativa. E elas poderão ser acentuadas conforme a resposta do entrevistado. Da entrevista com Aleida Guevara, enunciados como os reproduzidos a seguir indicam essa característica:

O que o bloqueio acarreta no dia-a-dia de um cubano  
Quais são as lembranças mais vivas de sua infância,  
Quando você começou a tomar contato com as coisas que seu pai fez  
escreveu. (CAROS AMIGOS, fevereiro de 2005)

Outros enunciados que operam na mesma ordem argumentativa são:

Qual é o papel que o senhor vê da intelectualidade na crítica ao neoliberalismo e na capacidade de abrir novos horizontes? (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003)<sup>25</sup>

Qual a posição do senhor em relação à proposta das PPPs, parcerias público-privadas, no Congresso?

Qual a sua opinião sobre o Ministério Público ter ou não poder de realizar investigações nos inquéritos? (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004)<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Os enunciados retirados da edição de junho de 1997 pertencem à entrevista realizada com o teólogo Leonardo Boff, já mencionada anteriormente.

<sup>25</sup> Os enunciados retirados da edição de fevereiro 2003 pertencem à entrevista realizada com o economista Celso Furtado

<sup>26</sup> Os enunciados (perguntas e respostas) retirados da edição de setembro de 2004 pertencem à entrevista realizada com Pedro Simon. Os entrevistadores são Natalia Viana, Marília Melhado, Débora Pivotto, Sofia Amaral, Palmério Doria, José Arbex Júnior, Thiago Domenici, Maurício Torres, Paulo Barbosa, Wagner Nabuco, Sérgio Souza. No corpo do texto o enunciado será atribuído somente a Revista Caros Amigos, constando o ano e o mês.

Nesses enunciados, a orientação argumentativa proposta pelo entrevistador concentra-se na dimensão informativa para uma resposta subsequente. As partículas interrogativas *o que*, *quais* e *quando*, co-relacionadas ao contexto da pergunta, ou seja, ao objeto alvo da deliberação, pretendem suscitar esclarecimentos pontuais e genéricos, mas com a predominância da ordem informativa. A predominância da ordem informativa incitada pelas partículas interrogativas, ao mesmo tempo, que permite uma resposta ‘mais livre’, na qual o entrevistado detém o poder de escolher quais elementos evidenciará como respostas à pergunta, também delimita e ou orienta em que ordem o papel do entrevistado deve ser desempenhado. Ou seja, a ele cabe elencar tópicos que sejam simétricos (na ordem dos sentidos) ao objeto tema da pergunta e à orientação argumentativa proposta pela partícula. A partícula ‘*o que*’ vai estabelecer no enunciado uma proposição de ordem de relação de causa e efeito, orientando uma consideração informativa, mas também pode sugerir a possibilidade da existência de nuances de opinião. Estas últimas podem ocorrer justamente pelo caráter de persuasão que funciona por meio do *ethos* do entrevistador (um *ethos* de quem se apresenta como mero coadjuvante da entrevista) e por sua vez do entrevistado, que já foi mencionado anteriormente. Tanto a dimensão informativa quanto a opinativa se confirma na resposta da entrevistada, que segue a orientação proposta lingüisticamente pela partícula interrogativa ‘*o que*’; mas também obedece a orientação argumentativa desencadeada pelo processo de persuasão via *ethos*. Confira a resposta:

Aleida Guevara: Ui, muchacho! Entre em um ônibus cubano para você ver! Em Cuba, levanta-se às 5 da manhã para estar às 8 no trabalho, 8 e meia agora, porque com o problema do petróleo nos deram meia hora a mais. E os ônibus às vezes passam, mas às vezes não... (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005)

Nesse trecho da resposta pode-se avaliar a contextualização mostrada por Aleida Guevara como conteúdo informacional, mas que a expressão inicial “*Ui muchacho*”

acentua nuances da opinião e avaliação da entrevistada sobre a relação de causa e efeito que o bloqueio econômico americano acarreta no dia a dia da população cubana.

Já no enunciado iniciado pela partícula ‘*quais*’, se evidencia o teor de orientação predominantemente informativa. Solicita-se que a entrevistada diga quais são as lembranças mais vivas de sua infância. É necessário frisar que essa pergunta inicia a entrevista com Aleida Guevara, o que também configura uma estratégia de aproximação entre os interlocutores. O entrevistador se mostra ‘interessado’ na história de vida da entrevistada, essa estratégia é adotada para desarmar ou conquistar o entrevistado. No caso da entrevista com Aleida Guevara ela ‘abre a guarda’ e obedece a orientação argumentativa cumprindo seu papel e respondendo aquilo que lhe foi proposto:

Aleida Guevara: Tenho muitas lembranças.... Da infância recordo os jogos, as travessuras, ir pela rua numa bicicleta com uma roda só, lembro-me de construir um brinquedo que é um pedaço de madeira com quatro rodas de patins e, sentada, dirigir ladeira abaixo...Era uma vida normal, como a de qualquer criança de Cuba daquela época. Com essas carências materiais, mas com muito carinho, afeto, ternura (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005).

A entrevistada responde àquilo que lhe foi solicitada. É nessa dimensão também que se exerce o poder de persuasão do entrevistado. Quando ele diz o que se pode falar e como. Seguindo essa mesma tese, ilustra-se a partir daqui de que forma a partícula ‘*quando*’ opera nos enunciados. A seguir enunciados ilustrativos:

Pergunta: Quando você começou a tomar contato com as coisas que seu pai fez escreveu”.

Aleida Guevara: “Quando tinha 16 anos, minha mãe me deu algumas folhas mimeografadas. Comecei a lê e falei: mãe, esse cara é bom, gostei da história. Só depois, quando continuei lendo, de dei conta de que o autor era meu pai... (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005).

Nesse enunciado a partícula interrogativa ‘*quando*’ desempenha um índice caracterizador que orienta de que modo a entrevistada deve compreender a pergunta e como incide sobre o objeto de deliberação, a época que Aleida tomou conhecimento sobre quem era seu pai. A partícula ‘*quando*’ exerce uma relação de ordem temporal ao

enunciado. Ela define qual é o efeito da relação da interrogativa com a resposta da entrevistada. Nesse caso, propõe uma resposta que explique a ordem temporal, e, portanto, situacional, com predominância de teor informativo. Na resposta a entrevistada acata a orientação argumentativa posta na pergunta.

Esse mesmo modelo de argumentação se repete na entrevista realizada com Leonardo Boff. O enunciado “Quanto tempo durou a sessão? (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997) se estrutura argumentativamente do mesmo modo: ele preconiza que o entrevistado traga em sua resposta enunciados de ordem informativa. A partícula ‘quanto’ determina que a resposta evidencie um caráter de tempo, de duração. Na resposta Boff diz: “... eles foram ao Papa e o papa fez o jogo salomônico: “O tribunal terá duas partes, na primeira só o Ratzinger com o Boff e na segunda só os cardeais”. Então me submeti àquele diálogo de uma hora e meia e houve uma pausa para o café (...) (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Outros enunciados que operam com semelhante dinâmica são reproduzidos a seguir:

**Quando** você compõe Ana de Amsterdã ou Bárbara, te vem uma figura concreta de personagem feminina, ou é uma coisa abstrata?

**Quando você** compunha como o Tom, vocês discutiam sobre a letra da música? Você lia, ele propunha alterações? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 1998)<sup>27</sup>

Nos dois primeiros enunciados retirados da entrevista com Chico Buarque a partícula ‘quando’ opera um movimento temporal e ou temático (contextualizador), ou seja, ele reporta ao entrevistado que construa sua argumentação situando-a de acordo com o recorte proposto. Na resposta sobre o processo de composição da música Ana de Amsterdã e Bárbara ele dirá: “*Aí vinha porque eram personagens de uma peça de teatro. Ana de Amsterdã e Bárbara existiam enquanto personagens na dramaturgia. As*

---

<sup>27</sup> Os enunciados (perguntas e respostas) retirados da edição de dezembro de 1998 pertencem à entrevista realizada com Chico Buarque.

*músicas surgiram depois*”. Também a resposta sobre o relacionamento com Tom Jobim ele dirá: “*É, porque o Tom tinha muito isso de ficar cantando, e ficava mudando a letra depois de pronta. E eu tinha de ficar brigando com ele: Não é assim (...)*”. Nos dois casos o entrevistado se reporta ao tema vinculado pela partícula ‘*quando*’. No primeiro caso há um recorte temático – a composição das músicas; já no segundo há um recorte temporal e situacional – no tempo da relação de Tom e Chico, na época da composição das músicas.

Nesses enunciados a partícula ‘*quando*’ introduz um índice caracterizador da pergunta, e ao mesmo tempo desempenha um papel que orienta de que modo o entrevistado deve compreender a pergunta. A partícula ‘*quando*’ atribui uma ordem informativa que remete por sua vez à relação de tempo e ou temática implícita ao enunciado. No caso, orienta a construção de uma resposta que reporte a ordem do recorte temático ou temporal proposto. A partícula ‘*quando*’ não remete apenas a questão de ordem temporal, mas de contexto, de situação. O ‘*quando*’ suscita uma resposta que detalhe o contexto da situação, os elementos que estão envolvidos naquele momento.

A modalidade interrogativa nas suas duas acepções - tese/pergunta e estilo direto - configura-se em mecanismos que operam em favor do entrevistador no processo de persuasão e controle de sentidos que serão deliberados no corpo discursivo da entrevista. E de alguma forma eles também podem evidenciar indícios da tentativa, em alguma medida com certo sucesso, de exercício do domínio tanto de sentidos quanto do próprio fluxo da conversa (tema que será tratado mais adiante). À medida que eles desempenham uma força argumentativa também se mostram como ‘armas’ na arena da disputa e do jogo de poder que se trava discursivamente no diálogo da entrevista posta em cena no campo jornalístico.

## **6.2. As noções como campo delimitador de sentidos: as qualificações**

Como já foi mencionado anteriormente, o uso de noções raramente é desprovido de caráter argumentativo. Por meio delas, orador e auditório ou entrevistador e entrevistado, passam instruções para se situar os referentes por eles visados em um determinado contexto. As noções servem, portanto, para nomear, classificar, designar, objetos, pessoas, instituições, enfim, objetos alvos da deliberação. Elas são formas e metodologias, diversas por suas orientações argumentativas, para apresentar o referente em questão. As noções são tipos de designações que, no caso dessa pesquisa, serão analisados como mudança de ponto de vista operada por meio de substantivos (que nomeiam e classificam) e por meio de adjetivos (que tecem considerações e avaliações). Esses ‘operadores argumentativos’ articulam a mudança de ponto de vista e, portanto, desencadeiam um processo de atribuição de sentidos aos referentes postos na cena da enunciação. As noções transformam os enunciados referenciais em premissas das quais se podem tirar uma conclusão e não outra; situam o enunciado numa certa direção, implicam determinadas conclusões. Elas trabalham desse modo na dimensão polissêmica das palavras, essa instância que permite esse trânsito dos sentidos conforme a orientação argumentativa proposta. Por trabalhar nesse campo movediço é que as noções usam de sua própria plasticidade para se adequarem, conforme a necessidade e as premissas que estão em jogo.

Seguindo essa linha, o uso das noções remete a intenção do orador que irá adaptar sua estratégia conforme a situação. Por meio dessas técnicas de adaptação, as noções utilizadas nas entrevistas configuram três módulos de nomeação de objetos: o uso de noções serve para qualificar, nomear, categorizar. Essas transformações são operadas por meio de substantivos e adjetivos, que conforme seu uso serve para: a)

adjetivo – avaliar, qualificar, desqualificar; b) substantivo – nomear, classificar, categorizar. Logo, não somente a argumentação concreta implica a existência de classificações, mas às vezes se apóia nestas últimas para qualificar e desqualificar. Perelman dirá que não somente o substantivo comum e o adjetivo, mas também o substantivo próprio pode ser utilizado para operar a mudança de ponto de vista.

A operacionalização de noções por meio de adjetivos é uma evidência razoável de uma ‘forma de modalização’ de um objeto. Charaudeau inscreverá a modalização na problemática da enunciação. Ele afirma que: “Ela designa a atitude do sujeito falante em relação ao seu próprio enunciado, atitude que deixa marcas de diversos tipos” (CHARAUDEAU & MAIGUENEAU, 2006, p. 336). Para esse autor, a modalização permite explicitar as posições do sujeito falante em relação a seu interlocutor, a si mesmo e a seu propósito. Ou seja, a intenção comunicativa e ou argumentativa que ela permite exercitar. Outra autora que trata da questão da modalização é Ingedore Koch. Ela dirá:

Consideram-se modalizadores todos os elementos lingüísticos diretamente ligados ao evento de produção do enunciado e que funcionam como indicadores das intenções, sentimentos e atitudes do locutor com relação ao seu discurso. Estes elementos caracterizam os tipos de atos de fala que deseja desempenhar, revelam o maior ou menor grau de engajamento do falante com relação ao conteúdo proposicional veiculado, apontam as conclusões para as quais os diversos enunciados podem servir de argumento, selecionam os encadeamentos capazes de continuá-los, dão vida, enfim, aos diversos personagens cujas vozes se fazem ouvir no interior de cada discurso (KOCH, 2004, p.136).

É entre os modalizadores que se incluem as noções do ponto de vista argumentativo da linguagem. Pois, declaram pontos de vista, revelam grau de engajamento do locutor em relação às considerações, classificações e qualificações exercidas. A escolha de determinadas noções pode, como explicará Ilari (2001) a propósito do uso do recurso de modalização, revelar como se dá a intervenção do falante a propósito do conteúdo. Parte-se, então, do pressuposto de que a modalização

não se restringe àquelas expressões formalmente reconhecidas na ciência lingüística, mas também ao uso de noções que desempenham um papel argumentativo como a utilização de adjetivos e substantivos que operam mudança de pontos de vista. Assim, os adjetivos serão designados como ‘juízo de valor’ e os substantivos como ‘organizadores de eventos de enunciação’.

### **6.2.1. Os adjetivos: ‘juízo de valor’**

O pressuposto de que os adjetivos são elementos que modalizam o objeto do discurso implica que, por desempenharem uma atribuição de valoração, eles também expressam uma opinião do locutor, e essa, por sua vez, corresponde também a uma categoria de julgamento. Charaudeau & Maingueneau (2006, p. 353) dirão: “a modalidade de opinião exprime, então, o lugar que o propósito do enunciado ocupa no universo de crenças do sujeito falante”. O uso de adjetivos implica uma avaliação, uma consideração e ou apreciação sobre o objeto do discurso.

No *corpus* pesquisado foi detectado o uso recorrente de noções que revelam intenções argumentativas imbricadas. Para essa categoria serão analisados dois exemplos, o primeiro está transcrito a seguir: “O Lula é um traidor ou é equivocado?”<sup>28</sup> (CAROS AMIGOS, JULHO DE 2004).

No primeiro caso o entrevistador utiliza duas noções que servem para qualificar e atribuir significados ao objeto, bem como revela representações que constrói sobre ele. O uso dos adjetivos ‘traidor e equivocado’ atribui ao texto valorações e, por conseguinte, emite juízos e opiniões de forma explícita, orientando a partir de que ponto o entrevistado poderá estar partindo para encadear sua argumentação. Por meio do

---

<sup>28</sup> Esse enunciado foi retirado da entrevista realizada com a senadora Heloisa Helena, realizada em julho de 2004.

adjetivo, o entrevistador modifica e modaliza o objeto de crítica. Com o seu uso, o orador passa a indicar um modo de ser do substantivo, atuando como um predicativo. O adjetivo agrega, desse modo, significados que operam e ultrapassam as fronteiras da estrutura sintática e do significado semântico da frase, pois articula sentidos com intenções argumentativas que estão inseridas em um contexto social. O mecanismo opera dessa forma como uma estratégia argumentativa que visa persuadir.

Quando o entrevistador escolhe, então, o adjetivo *'traidor'*, estabelecendo uma relação de identidade com o personagem Lula, ele traz para a pergunta os sentidos de traição que desencadeia o ato de enganar, de ser infiel a alguém. Ou seja, postula o rótulo de que o personagem é portador de valores não dignos. Ele toca em noções fundamentais como moral e ética. Nesse caso, na falta ou ausência delas e por isso crítica o personagem. Quando o entrevistador escolhe usar o adjetivo *'traidor'* ele estará emitindo uma opinião, pois ela reflete a sua atitude avaliativa sobre o sujeito. O adjetivo expressa uma opinião que é um julgamento intelectual de apreciação, o sujeito exprime um palpite negativo sobre o objeto da crítica, o presidente Lula.

Já na evidência do adjetivo *'equivocado'* ele orienta a argumentação no sentido do eufemismo, ele ameniza o tom de crítica. *'Equivocado'* sugere tomar uma coisa por outra - ser enganado, confundir-se. Nessa situação, o personagem Lula não seria 'tão culpado' ou consciente das conseqüências de suas ações, tendo em vista que o equívoco suscita a dúvida, a ambigüidade. O entrevistador coloca em cena dois pólos de significação a serem atribuídos ao objeto de crítica. O entrevistado possui duas opções para escolher. E aderindo a uma delas estará argumentando dentro dos limites determinados pelo entrevistador. Perelman diz:

Atribuir uma qualidade a um objeto já é escolhê-la entre muitas outras, porque a consideramos importante característica. Toda descrição se estabelece contra um plano de fundo do qual se quer destacar o objeto de uma forma que só se torna significativa em

função da meta buscada. Mas essa referência à situação e à maneira pela qual é orientada pode não ser detectável por quem não reconhece o vínculo entre o pensamento e a ação (PERELMAN, 2005, p.175).

Nesse ponto é importante retomar a questão de que quando valores estão em jogo, são subjetividades que estão em cena. E como foi mencionado anteriormente, a Retórica suscita e dá lugar à afirmação da subjetividade porque se mostra apta para lidar com valores, para justificar preferências e, em última instância, para fundar as decisões. E é no exercício da argumentação que a subjetividade dos interlocutores aparece, e desenvolve-se em obediência a uma lógica do preferível, do razoável ou plausível.

Na resposta, a senadora Heloísa Helena opta por uma das opções propostas pelo entrevistador; contudo, explica e delimita em que sentido está adotando a tese. Entretanto, segue a orientação e adota as instruções de sentido contidas nas noções adotadas. A entrevistada deixa clara sua opção na frase *“a palavra é traição”*. Aqui ela demarca de onde está partindo sua argumentação. E ela reitera sua posição no encadeamento silogístico subsequente, evidenciando sua conclusão na última expressão da frase: *“oh, é um incompetente, um despreparado... não. Não tem nada a ver. É uma figura altamente qualificada, preparada, competente, só que mudou de lado”*.

Para operar esse movimento, ela busca as idéias que estão atribuídas ao adjetivo *‘equivocado’* e demarca sua posição distanciando-se dessa noção, e adota a outra opção oferecida pelo entrevistador. E justifica sua posição atribuindo a idéia de *‘equivocado’* ao argumento que pertence à “elite nacional”, que o utiliza para desqualificar o presidente Lula, para sugerir que ele é incompetente e despreparado. É importante salientar que esse movimento argumentativo de escolha tem influências geradas pelo uso da partícula lingüística *‘ou’*. A partícula *‘ou’* é um dispositivo enunciativo que pode indicar a exclusão de um elemento em detrimento de outro, ou também abrir a

possibilidade para o interlocutor aderir aos dois elementos postos. No caso da entrevista com Heloisa Helena, ela opta por um dos elementos.

Segue a resposta para leitura completa do encadeamento argumentativo desenvolvido pela entrevistada:

Heloisa Helena: Sei que muita gente acha super-doloroso quando a gente fala, mas a palavra é traição, porque não compartilho a concepção, nojentinha, de parte da elite nacional que dizia “oh, é um incompetente, um despreparado...”, não. Não tem nada a ver. É uma figura altamente qualificada, preparada e competente, só que mudou de lado. Se eu disser que é equivocado, incompetente, despreparado, estarei compartilhando com algo que eu brigava em todos os lugares, era quase uma repetição eterna, porque falava do curso, daquelas porcarias de diploma, não sei que...Com todo respeito aos que lutam por um diploma, que estão lá tentando fazer alguma coisa nas universidades brasileiras. Vocês acham que é fácil pra um militante socialista agüentar o governo Lula e o PT legitimarem a verborragia da patifaria neoliberal? Superávit, responsabilidade fiscal, ajuste fiscal, austeridade, governabilidade!... Não é uma coisa qualquer, passamos décadas dizendo que aquilo não era verdade, e hoje eles legitimam essa verborragia! (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004, p.37).

O raciocínio argumentativo da entrevistada se faz a partir de um ponto de vista oferecido pelo entrevistador; ela obedece, portanto, às orientações da pergunta. Mas, isso não implica que ela seja passiva diante de seu interlocutor. Ou seja, simplesmente aceita as noções, escolhe uma delas e se limita a isso. A entrevistada adota uma das noções propostas e justifica sua escolha, ampliando o campo da argumentação e deliberação sobre o objeto. A resposta explicita um movimento argumentativo que demarca até onde a entrevistada assume os sentidos propostos nas expressões e de que forma ela os entende e os atribui ao objeto.

O segundo exemplo para a análise do uso da noção, da categoria do adjetivo é esclarecedor de como o mecanismo opera na persuasão do entrevistado. Entretanto, revela como o entrevistado re-elabora os conceitos não no seu conteúdo, mas na forma de dizer. Ele usará de metáforas para responder. Segue o enunciado. “Enganado ou seduzido?” (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

O entrevistador se vale de dois adjetivos para (des) qualificar o presidente Luiz Inácio Lula da Silva na entrevista com o economista Carlos Lessa (ex-presidente do BNDES). O artifício é o mesmo daquele usado na entrevista com a senadora Heloísa Helena, e a estrutura sintática também, mas nesse cenário de argumentação a partícula ‘ou’ não funciona como dispositivo de exclusão, mas abriu a possibilidade para a adesão às idéias contidas nos dois adjetivos postos. Nesse enunciado, primeiro o entrevistado escolhe um e justifica a escolha da noção usada para emitir uma apreciação e ou opinião sobre o objeto alvo da crítica – o presidente. O adjetivo ‘enganado’ remete à questão de que o presidente foi ludibriado, que ele foi iludido, que foi levado ao erro. Nesse caso, foi vítima, pois aderiu a uma mentira, e, portanto, exime-o parcialmente de culpa. Já o adjetivo ‘seduzido’ traz instruções de sentido de que ele foi levado ao erro ou ao mal, entretanto, ele deixou-se encantar. Nesse caso, ele não é tão vítima, pois fez uma escolha, sabendo mesmo assim dos males e das conseqüências de sua adesão. Então ele é culpado por deixar-se seduzir.

Quando o entrevistador escolhe estes dois adjetivos ele determina seus valores argumentativos com vistas aos encadeamentos possíveis que os sentidos das palavras desempenhariam. A orientação argumentativa do termo corresponde, então, ao seu sentido, ao encadeamento possível que ela desencadeia. No caso desse enunciado, a orientação argumentativa de *enganado* aponta em uma direção e do adjetivo *seduzido* aponta em outra. O uso das noções se faz, dessa forma, consoante ao desejo de valorizar ou desvalorizar o que elas qualificam; o que não deixa de influir profundamente em seu significado e resultado.

Na resposta, o entrevistado adere à orientação dada pelo entrevistador. O entrevistado primeiro argumenta e tece considerações que justificam o porquê de ele ‘achar’ que o presidente foi seduzido, e depois explica por que considera que Lula foi

enganado, iludido. Na resposta ele traz argumentos que mostram a simetria de sentidos proposta nos adjetivos escolhidos. A seguir segue excerto da resposta do entrevistado Carlos Lessa que indicam a coadunação das argumentações dos interlocutores:

Carlos Lessa: Você pode usar o verbo que quiser, eu tenho até uma interpretação para esse troço todo, que é a seguinte: primeiro, por incrível que pareça, acho que as metáforas médicas muitas vezes assustam. O profissional de saúde é assim: ele sabe que, se você está enfermo, tem de tomar medicamento, esse medicamento pode causar seqüelas e gerar situações desagradáveis (...) entretanto, findo o tratamento, você recupera a saúde. Isso é o paradigma médico. Caminha-se pelo deserto e chega-se à terra prometida, você caminha pela dor e sofrimento e chega à saúde. O ministro Palocci é médico, então, para ele é muito fácil associar o seguinte: a infecção chama-se propensão à inflação, chama-se desregulação das contas externas, e, para evitar isso, tenho de adotar uma terapia muito dura (....) Bom, acho que esse é o discurso que convenceu o presidente Lula, como homem do povo, sabe que são necessários muita disciplina, muito sofrimento e muita contenção para conseguir prosperar em algum lugar ou resolver alguma dificuldade (...) Quer dizer, de certa maneira, a experiência do caminhar no deserto é a própria vida do Lula, ele sai de Garanhuns para virar presidente do país. Ele chegou à terra prometida, então, em primeiro lugar, tem um lado afetivo-emocional pela qual a política de estabilização é comprável pelo presidente; em segundo, todo o movimento em função do Lula de projetar o Brasil no mundo é uma extrapolação de estar em campanha eleitoral, só que agora o espaço é o espaço mundo. Ele é aplaudido. Por quem? Exatamente pelos parceiros externos que vêm vantagens numa política econômica do tipo que o Brasil está seguindo.... (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004)

Nessa primeira resposta se revela a adesão à noção ‘enganado’ proposta pelo entrevistador. O entrevistador salienta que o presidente Lula foi enganado pela promessa de que ‘*caminhar pelo deserto o levaria a terra prometida*’, ou seja, uma política econômica com ajuste fiscal ajudaria o Brasil a controlar a inflação e gerar desenvolvimento. A noção ‘enganado’ tem seu sentido atrelado à história da metáfora da ‘*terra prometida*’, promessa essa que não se cumpre, e, portanto, que resulta no engano. Um trecho da resposta evidencia o caráter do engano: “Bom, acho que esse é o discurso que convenceu o presidente Lula, como homem do povo, sabe que são necessários muita disciplina, muito sofrimento e muita contenção para conseguir prosperar em algum lugar ou resolver alguma dificuldade” (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004). Nessa afirmação, o entrevistado argumenta que foi a promessa

da terra prometida, ou seja, do crescimento do Brasil por meio do sofrimento gerado pela política econômica, que seduziu o presidente Lula, mas que também o enganou, visto que a promessa, segundo ele, não se cumpriu. Na opinião do entrevistado, Lula foi enganado com falsas promessas. A tese do engano também é confirmada na resposta quando o entrevistado diz que o presidente acabou sendo enganado e comprou a idéia da política de estabilização por uma questão “afetivo-emocional” relacionada à idéia da terra - prometida. Já a noção ‘*seduzido*’ aparece na seqüência: “*em segundo, todo o movimento em função do Lula de projetar o Brasil no mundo é uma extrapolação de estar em campanha eleitoral, só que agora o espaço é o espaço mundo. Ele é aplaudido*”. A sedução acontece então por esse movimento de ser aplaudido pelo mundo por manter uma política de estabilização da economia.

Para reforçar e realçar a tese da noção ‘*seduzido*’, o entrevistador argumenta seguindo o tom do discurso do entrevistado. Na seqüência ele retoma a idéia proposta pela noção ‘*seduzido*’ e lança a questão em uma pergunta que dá continuidade ao raciocínio. A pergunta tem uma resposta confirmadora:

Pergunta: Mas ele fica feliz com isso?

Carlos Lessa: É aí que vem a ilusão. Ele acredita que esse bom comportamento vai trazer para o país um afluxo enorme de recursos, e aí vem o conto do vigário que passam no presidente, que é o seguinte: não vem recurso nenhum, nem tem por que vir (...) a principal ilusão para o nosso presidente é chegar à terra prometida. Outros países já foram iludidos na chegada à terra prometida e maior ilusão foi a da Argentina (...) (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Por meio da pergunta sequencializadora ele re-introduz o foco da pergunta inicial: *enganado ou seduzido*? O entrevistado já havia respondido e argumentado no sentido de que o presidente havia sido enganado, mas o entrevistador re-orienta a argumentação para que o entrevistado confirme também a segunda tese. Quando ele questiona se o presidente fica feliz com a projeção que o Brasil ganha no exterior e do apoio que recebe dos parceiros externos, ele re-introduz a questão da noção implicada

pelo adjetivo *'seduzido'*. Tese essa que é confirmada durante a argumentação do entrevistado. Para entrevistado e entrevistador o presidente Lula foi enganado e seduzido. As duas noções caracterizam o objeto da crítica.

Nesse ponto da análise se faz necessário frisar uma questão levantada no *Tratado da Argumentação* de Perelman (2005), comentada por Reboul (1998), que explicará que a definição é um caso de identificação, pois ela pretende estabelecer uma identidade entre o que é definido e o que define. O autor salienta ainda que toda definição é um argumento, pois impõe determinado sentido, geralmente em detrimento dos outros. Essa consideração é pertinente neste momento, pois evidencia um dos caracteres que a noção do adjetivo desempenha na argumentação. Essa noção indica que direção o auditório (ou o entrevistado) deve tomar como base para sua contra-argumentação. De algum modo, as noções trabalham normatizando a forma de compreender os objetos de discurso.

Outro elemento lingüístico que se apresenta como exemplo dessa operação são os substantivos que vem para nomear, classificar e ou categorizar. Essas formas de designação na argumentação serão tratadas no item seguinte.

### **6.2.2. Os substantivos: 'organizadores de eventos de enunciação'**

Tomam-se os substantivos como 'organizadores de eventos de enunciação' por compreendê-los como procedimentos discursivos que na argumentação irão designar os objetos ou referentes do discurso. Ou melhor, aos substantivos não cabe *a priori* qualificar ou tecer considerações, ou seja, atribuir uma ordem que valorize ou desvalorize, que ressalte ou obscureça qualidades. Pode-se aceitar até certo ponto essa idéia, mas não se descarta também que por meio deles se opera mecanismos de

qualificação, como a situação que ocorre nos substantivos abstratos. A eles cabe, portanto, em um primeiro momento, designar coisas, objetos, pessoas, enfim, referentes para uma argumentação. É com essa perspectiva que se vislumbra, no substantivo, a possibilidade de criar categorias de seres no mundo, de classificá-los, e por sua vez de criar formas de diálogo com o mundo. Eles são signos lingüísticos que tem a função de designar e, por sua vez, cumprem uma função argumentativa na linguagem. Mas, o ato da fala, tomado como argumentação, não se resume a representar o mundo. O ato é: construir sobre o mundo uma representação, e oferecê-la ou impô-la ao outro. “Trata-se da não transparência do signo lingüístico (ou de sua opacidade) e de fato de que, ao falarmos, não só representamos estados de coisas no mundo, mas pela fala criamos no mundo estados de coisas novos” (GERALDI, 2003, p.11). A linguagem é então lugar de passagem e interação do homem com outros homens; é nesse território que se constitui o desafio de construir compreensões do mundo vivido, é nesse lugar que a comunicação é a linguagem em exercício social. E é nesse exercício de interação que, segundo Basílio (1991), as palavras têm basicamente a função de nomear ou categorizar seres ou eventos específicos, e os enunciados fariam a referência a esses elementos estabelecendo relações entre estes e/ou com o falante e/ou ouvinte. Portanto, no jogo da comunicação, a palavra, como um dos elementos fundadores e constituintes da linguagem, assume tanto uma função cognitiva, quanto enunciativa. O enunciado tem nas palavras a substância em que se estrutura em que se enuncia. E a escolha e evidência de uma e não outra implica nos efeitos de sentido que irão provocar na argumentação.

Tomado desta forma, o substantivo atua como um operador de definição, um organizador que diz de que forma um elemento pode ser compreendido na argumentação: o substantivo pode relacionar-se à modalidade que irá salientar no objeto, atuando como um nome; ou também o substantivo pode ser relativo à ordem em

que se enquadra, à classe e ou categoria que pertence ou que foi submetido argumentativamente a pertencer. Segundo Cegalla (1980), os substantivos são palavras que designam os seres, podendo eles ser: comuns – designam seres da mesma espécie; próprios – os que aplicam a um ser em particular; concretos – os que designam seres de existência real ou que a imaginação apresenta como tais; e abstratos – os que designam qualidades, sentimentos, ações e estados de seres, dos quais se podem abstrair e sem os quais não poderiam existir. Esse é o ponto de vista da gramática. Vistos do ponto de vista da argumentação, eles são argumentos que atuam como definições, ou seja, evidenciam e asseveram um aspecto do objeto ou ser, e notadamente acentuam-se como denominações. Mas é preciso salientar que os substantivos podem apresentar contradições no ato de nomear, que variam segundo os meios e as culturas, ou melhor, de acordo com os *topoi*, tidos como referência, ou condição de verossimilhança: essa é a instância movediça dos sentidos. Os exemplos podem clarear essa análise.

No *corpus* da pesquisa foram encontrados substantivos que atuam nas mais diversas ordens, desde substantivos comuns a abstratos. Ao analisar qual competência e de que forma eles operam uma argumentação, percebeu-se que eles funcionam bem como Perelman (2005) explica sobre a plasticidade e sua adaptação que acontece tendo em vista o objetivo da argumentação. No exemplo a seguir, os substantivos femininos abstratos jogam com a possibilidade de que na sua ação argumentativa eles designam, ou melhor, nomeiam uma ação, ou seja, atribuem a um objeto de discurso uma qualidade, um sentimento. “Bobagem ou empulhação, professor?” (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

Nesse enunciado, a força argumentativa das duas noções se concentra no potencial designativo de construir uma representação portadora de um conteúdo valorativo. Explicando de outra forma, o substantivo define um modo de compreender

uma ação, remete a um significado que será agregado, que fará parte da identidade da ação em análise. Eles configuram um estado dos seres e transferem para eles toda sua carga de valores. *'Bobagem ou empulhação'* transportam instruções de sentido que levam e constroem o sentido de algo tolo ou de um engano. Na resposta, o entrevistado adere às duas perspectivas: empulhação, no sentido de ser um engano, e bobagem estado de ser uma tolice.

O substantivo próprio também designa e nomeia, mas ele também opera como uma etiqueta de classificação na ordem dos sentidos. Ele cria sub-categorias de nomeação: nomes próprios (nome de pessoas e ou instituições) e abrange também modelos econômicos e filosóficos de organização em sociedade como o citado no exemplo a seguir: “Comunismo” é ainda usado como argumento?” (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

A noção *'comunismo'* remete ao modelo, à forma de vida e relação em sociedade; é, portanto, um sistema sócio-político-econômico, que prioriza a coletivização. Na pergunta, parte-se do pressuposto de que aqueles que se posicionam contra esse modelo, usam a noção *'comunismo'* de forma pejorativa, que traz malefícios à sociedade. Na resposta é possível perceber que há comunhão de saberes e conhecimento sobre a noção e sua implicação ideológica. Entrevistador e entrevistado partilham da mesma opinião, mas é na voz do entrevistado que essa opinião fica mais evidente. Boff dirá:

Leonardo Boff: Um dos argumentos que o Ratzinger usou num encontro de teólogos alemães, e que deve ser tomado em consideração, foi: “o marxismo morreu como ideologia, morreu como força política organizadora dos Estados, mas ele sobrevive na teologia da Libertação, que funciona como cavalo de tróia para penetrar no meio dos pobres. Devemos redobrar a vigilância sobre essa teologia” (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

A noção ‘*comunismo*’ classifica um modelo de pensamento, ela é o resumo condensado de um significado que é atribuído a uma palavra. Jogar com os sentidos imbricados nas noções é apontar direções para uma argumentação, e, portanto, expressar uma modalidade de pensamento.

A comunhão de opiniões salienta a opção que os interlocutores aderem, e desse modo revelam suas escolhas. E é na dinâmica argumentativa que a subjetividade deles desempenha papel primordial.

Outro enunciado que joga com a possibilidade de categorizar algo por meio do substantivo está transcrito na seqüência: “Você poderia definir claramente para o leigo o que é a teologia da Libertação?” (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

O substantivo feminino ‘*teologia*’, que designa a ciência da religião vem adjetivado pela palavra ‘*libertação*’, que lhe confere, por sua vez, um sentido determinado. A noção teologia agregada à noção libertação confere uma ordem de sentido, uma classe, uma categoria. Existem então teologias, e a teologia da libertação é uma forma de pensamento sobre a religião. Essa categorização implica um sentido correspondente, que difere, por exemplo, da teologia da igreja católica. Na visão dos críticos da teologia da libertação, ela assemelha-se muito mais a doutrinas protestantes do que católicas. Por isso, a teologia posta em foco é uma entre várias. As noções conformam os sentidos em categorias, classificações, que irão designar coisas. Esse processo de segregação, de diferenciação influi diretamente na produção dos sentidos e necessariamente na própria argumentação.

Nesse caso, a expressão ‘*teologia da libertação*’, é nas palavras do entrevistado Leonardo Boff: “*um grande esforço de uma parte dos cristãos de fazer do Evangelho e da fé cristã um fator de mobilização social*”.

Outro exemplo que salienta como os substantivos criam categorias que implicam na ordem do pensamento e da representação do mundo é o seguinte: “Pergunta: Porque o senhor diz que o problema social é maior do que o econômico? Então, no econômico não temos problemas?” (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003).

Nesse caso, a noção também opera a mudança de ponto de vista e implica instruções de sentido que podem ser acolhidas ou não. Mais uma vez a noção é usada para determinar uma escolha, para estabelecer categorias e classificações de seres, coisas e ou objetos. Nesse enunciado, o entrevistado apresenta a tese de que o ‘*problema*’ no Brasil pode ser *social* ou *econômico*. São duas formas de compreensão e designação de uma mesma situação. Privilegiaram-se pelo entrevistador as duas principais causas, que geram instabilidade social no Brasil. Uma acentua a pertinência de questões relacionadas à vida em sociedade de modo geral, como, por exemplo, acesso a bens básicos de saúde e educação. A outra acentua questões relacionadas à ordem macro e micro econômica, como por exemplo, políticas econômicas que visam à estabilidade da economia e o desenvolvimento econômico do país. Nesse enunciado o entrevistador joga com duas noções para incitar a revelação da opinião do entrevistado, que é afinada a sua própria opinião, conclusão essa que é sustentada pelo argumento da linha editorial e posicionamentos político da *Revista Caros Amigos*, ou melhor, pela imagem discursiva que ela constrói. Estratégia essa que alcança em alguma medida seus objetivos. Em trechos da resposta podem-se perceber indícios dessas conclusões.

Celso Furtado: Bem, os problemas econômicos são problemas que os economistas sabem formular mais ou menos, não é? (...) Mas não creio que seja somente isso. (...) Se o Brasil partir da identificação dos problemas sociais conseguirá criar um tipo de opinião pública como essa que se manifestou agora na eleição do Lula. De tudo isso, o mais importante é a diferença que há nesse movimento de hoje em dia, que é de raiz popular, de raiz social, partiu para investigação dos problemas sociais e não econômicos. Portanto, acho que se ganha uma parte da batalha se for priorizado o problema social (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003).

Outra questão que é fundamental salientar também nesse momento é o uso do argumento de autoridade aliada à estratégia do uso da noção. Esse argumento reforça a construção do *ethos* do entrevistado e entrevistador. Segundo Reboul (1998) o argumento de autoridade está, de acordo com o *Tratado da Argumentação*, inserido na categoria de argumentos fundados na estrutura do real, ou seja, eles já não se apóiam na lógica, mas na experiência, nos elos reconhecidos entre as coisas. Argumentar não é implicar, mas é explicar. Reboul (1998, p.177) dirá: “O argumento de autoridade justifica uma afirmação baseando-se no valor de seu autor”, e salienta ainda que a autoridade se baseia na vida comum, na moralidade. E acrescentemos a ela, ao saber e conhecimento que este detém para falar. O argumento de autoridade consiste, então, em uma voz autorizada a falar e digna de crédito, tendo em vista o saber especializado que detém. No caso do enunciado retirado da entrevista com Celso Furtado, o próprio título já enuncia o argumento de autoridade: “*Ouçam esta voz*”.

Essa questão incide diretamente sobre o entrevistado e entrevistador que constroem uma imagem digna de confiança por sua posição e discurso imbuído de conhecimento: a revista ou entrevistador – usa do argumento do *ethos* institucional e discursivo para constituir-se como autoridade, e o entrevistado usa do *ethos* que lhe é conferido pelo saber que detém. No enunciado anterior, é um economista que está falando sobre economia. Em outros enunciados, um cantor, falando sobre música, um teólogo falando sobre religião, um político falando sobre política e assim por diante. O argumento de autoridade de um reforça o do outro: um pelo direito que concede ao outro de falar (revista), e outro pelo conhecimento expresso na entrevista que acaba respaldando o que outro pensa e que está expresso na linha editorial do veículo.

Essas estratégias de controle de sentido não são necessariamente absolutas e totalizantes. Cumprem sua função, mas também exercem de algum modo uma tentativa

de agir sobre o controle do fluxo do discurso, ou seja, da troca de turno dos falantes. Mas essa macro-categoria se torna mais evidente na seção subsequente que irá tratar sobre as expressões restritoras.

### 6.3. Expressões restritoras: controle de fluxo da entrevista

A entrevista é um palco onde os papéis são bem definidos, o que implica expectativas específicas da parte dos interlocutores. Como já foi mencionado, é um jogo de papéis onde o entrevistador abre e fecha a entrevista, faz perguntas, orienta e re-orienta a interação. Enquanto isso, o entrevistado aceita (mais ou menos) a condição de responder as perguntas. Nesse jogo de papéis, as expressões restritoras agem diretamente na troca de turnos de fala entre o entrevistador e entrevistado. Elas direcionam o discurso, conduzem o entrevistado no fluxo da construção do texto.

Foram identificadas no *corpus* das entrevistas expressões restritoras agindo em três tipos de situação que foram designadas como: 1) expressões de início; 2) expressões de retomadas; e 3) expressões de finalização. Nos três casos há razoável indício de que o entrevistador quer manter o controle sobre a conversa, quer manter sua posição de ‘maestro na sinfonia dos sentidos’. Como exemplos de ‘expressões de início’ seguem os enunciados a seguir, nos quais as expressões estão grifadas:

1) Professor, usualmente pedimos ao convidado que **comece falando** a sua origem, seu caminho inicial... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, AGOSTO DE 1998).

2) **Sempre começamos com a historinha** da pessoa, família, origem, rapidamente, para introduzir o papo. [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 1998).

3) Eu **queria começar com o** seguinte: você tem que idade e quantos livros publicou? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

A partir desses enunciados percebe-se qual é a intenção do entrevistador: nesse caso ele está iniciando, obviamente, a entrevista. As *'expressões restritoras de início'* demarcam os primeiros diálogos entre os interlocutores, nos quais se busca primeiramente, uma aproximação com o entrevistado. Por essa razão, o entrevistador introduz a conversa e salienta para seu interlocutor qual será o 'tom' dos primeiros diálogos. Essas expressões avisam ao entrevistado de que forma, ou seja, como será o chamado 'tom' da conversa: informal, sério, descontraído, agressivo, entre outros. Essas expressões servem então a dois propósitos iniciais: 1) aproximação com o entrevistado, que resultará no segundo efeito, 2) o entrevistado começa a se submeter às interrogações. Essa estratégia geralmente obtém sucesso: o entrevistado responde aquilo que lhe foi indagado. Essas expressões podem ser vistas como argumentos operando via *pathos*, pois pretendem produzir empatia, querem conquistar o interlocutor. Reboul (1998) definirá *pathos* como um conjunto de emoções, paixões, sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso para proceder à argumentação.

Seguem as respostas dos enunciados acima:

1) Milton Santos: (...) sou baiano, venho de uma família de professores do lado materno, meu avô e minha avó eram professores primários, mesmo antes da abolição.

Do lado paterno devem ter sido escravos (...)

2) José Trajano: (...) nasci no Méier, mas fui criado na Tijuca, e depois virei paulista, com vinte e tantos anos. Pai professor, mãe dona de casa (...)

3) Leonardo Boff: (...) bom, eu tenho 58 anos e 62 livros publicados.

Mas nem sempre as entrevistas começam e são apresentadas dessa forma. Os entrevistadores podem adotar formas de introduzir uma conversa sem necessariamente

lançar mão dessas expressões. Entretanto, exemplos como esses servem para ilustrar como o entrevistador lança sua argumentação para iniciar o diálogo. Essas modalidades servem ao propósito, mas não se configuram como tomadas rotineiras e sempre usuais, tendo em vista que cada entrevistador interage de uma forma, cada entrevista possui uma situação específica e um objetivo determinado. Essas expressões são alguns exemplos selecionados entre as mais variadas formas de expressão e jogos estratégicos que se utilizam na entrevista.

Outras expressões que chamaram a atenção no corpus dessa pesquisa, configurando uma forma de controle sobre o fluxo da entrevista, foram as '*expressões de retomadas*', como as selecionadas a seguir:

Eu **queria voltar** à tua mãe. Tem duas imagens que marcam muito, que é ela ser analfabeta e um dia você ter gravado os seus livros para ela ouvir... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

**Mudando de assunto**, uma coisa que se conversa muito entre os católicos é a questão do celibato... Qual a importância do celibato pra quem está dentro da Igreja e pra quem está fora? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

**Voltando à questão** de o FHC querer acabar com o "entulho varguista": por que o FHC não chegou a propor a venda da Petrobrás? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

**Mas a questão é:** Lula manda ou não manda? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

**Mas, voltando ao FMI**... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JULHO DE 2004).

Senador, **pra encerrar** o capítulo dos transgênicos, eu queria saber como o senhor se sente sabendo que o Senado aprovou uma CPI para investigar o MST, mas não uma CPI para investigar a Monsanto. [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

A partir desses enunciados é possível afirmar que o entrevistador coloca em evidência sua intenção argumentativa, que ele tenta, por meio dessas expressões, manter o controle sobre o que o entrevistado deve estar argumentando. As expressões determinam qual é a direção que o fluxo do discurso deve tomar. Nas expressões "queria voltar", "mas, voltando ao", "voltando à questão", "mas, a questão é", o

entrevistador orienta sobre o que o entrevistado deve falar. Ele re-orienta o interlocutor para a perspectiva que quer argumentar. Essas expressões indicam também que o entrevistado pode, no fluxo da entrevista, argüir sobre temas ou orientações não necessariamente previstas e propostas pelo entrevistador. Essas expressões servem para conformar, para direcionar o entrevistado na perspectiva determinada pelo entrevistador que tenta manter o controle sobre a conversa.

As expressões '*queria voltar à*' e '*voltando à questão*' indicam a intenção do entrevistador. As expressões '*mas a questão é*' e '*mas, voltando ao*' também indicam essa intenção, mas de forma mais enfática. Essas primeiras expressões configuram retomadas temáticas por parte do entrevistador, que pretende que o entrevistado fale mais sobre um tema, ou explique melhor uma consideração e ou opinião.

Uma resposta retirada da entrevista com Pedro Simon caracteriza e sustenta de alguma forma a identidade funcional e discursiva que as 'expressões restritoras de retomada' possuem e desempenham. A resposta é dada à pergunta já citada anteriormente:

Pergunta: Mas a questão é: Lula manda ou não manda?

Pedro Simon: Eu respondo. Não digo que o Lula é um boboca aí que, os caras mandam fazer, faz. Não. Ele tem autoridade, tem personalidade, ele decide. (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

Outro diálogo que expressa esse movimento de retomada temática acontece na conversa com Leonardo Boff:

Pergunta: Eu queria voltar à tua mãe. Tem duas imagens que marcam muito, que é ela ser analfabeta e um dia você ter gravado os seus livros para ela ouvir...

Leonardo Boff: Gravei tópicos de vários livros meus para ela escutar, ela escutou e disse: "Puxa, mas que interessante, eu não te ensinei isso, como você sabe essas coisas se eu não te ensinei" Uma vez cheguei em casa e ela me perguntou: "Você que é padre" – ela não dizia teólogo, dizia tiólogo -, você já viu Deus?" Eu digo: "Mãe, a gente não vê Deus". Ela: "Mas como, você, tantos anos padre, não viu Deus? Isso é uma vergonha para padre!" Eu digo: "mãe, a senhora vê?" E ela: "é lógico que eu vejo Deus (CAROS AMIGOS, JUNHO, 1997)".

Essas expressões operam então o movimento dos diálogos. Outras duas expressões que se colocam como demarcadoras argumentativas são: *'mudando de assunto'* e *'pra encerrar'*. A expressão *'mudando de assunto'* atua como uma expressão que indica a mudança no 'rumo' da conversa, uma ruptura, uma transformação temática no diálogo. Há então um movimento que chamaremos de reorientação temática. A expressão *'mudando de assunto'* marca claramente essa ruptura. Já a expressão *'pra encerrar'*, no enunciado analisado – que vem sucedida por um complemento, demarca a retomada de assunto com o objetivo de concluir as considerações sobre esse fato. É uma retomada, com a intenção de demarcar que o diálogo sobre aquele assunto está encerrado na entrevista, que a partir dali 'tudo' já foi dito sobre aquilo. Mas essa expressão também pode operar como *'expressão de finalização'* no sentido extremo da palavra, como será analisado a seguir.

As *'expressões de finalização'* vão demarcar justamente o momento em que o diálogo da entrevista está chegando ao fim:

**A minha última pergunta** seria a que sua mãe lhe fez: como é que um padre não vê Deus? Como é, você já viu Deus, como é Deus? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

**Para encerrar**, de onde vem essa extraordinária capacidade do Che de seguir renascendo? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005).

**Faltou dizer algo**, Biondi? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998).

**Pra encerrar:** o senhor falou durante toda a entrevista que o fundamental agora é a política e não a economia. E que na política é essencial a participação popular, então qual seria a sua recomendação para os militantes sociais? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003).

**Pra encerrar**, qual seria o seu conselheiro maior? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JULHO DE 2004).

Essas expressões operam no enunciado o momento de encerramento do diálogo, demarcam o desfecho da entrevista. Expressões como essas servem para marcar lingüisticamente e anunciar o momento no qual a conversa estará se encerrando. Por

meio delas, o entrevistador avisa o entrevistado e marca quais são as intenções das últimas trocas verbais. As *‘expressões restritoras de finalização’* anunciam um contexto de troca, no qual o entrevistado está determinado a obedecer às orientações inscritas. Elas configuram um marco definitivo do controle que o entrevistador exerce sobre o entrevistado.

As expressões no quadro da argumentação se mostram como estratégias de ação e operam um efeito de sentido. Estratégia aqui designada como uma ação realizada de maneira coordenada para atingir um certo objetivo: na entrevista – especificar quem detém o controle sobre o início da conversa, sobre as re-orientações e retomadas que um interlocutor possui sobre o fluxo do discurso, e também salientar o poder de determinar o encerramento do diálogo. As expressões restritoras (de início, de retomada ou de finalização) mostram-se argumentativamente como uma dimensão enunciativa que em certa medida configura-se como um espaço de coerções. O entrevistador determina aquilo que o entrevistado deve dizer. Nessas situações a disputa de poder e ou do controle da argumentação fica mais acentuado. Entretanto, esse quadro só se confirma se acontecer mediante as condições que Charaudeau (apud CHARAUDEAU & MAINGUENEAU, 2006, p. 219) inscreve em relação à noção de estratégia associada à existência de “um quadro contratual que assegura a estabilidade e a previsibilidade dos comportamentos”, de maneira que possa intervir o sujeito que joga seja com os dados do contrato, seja no interior desses dados. Em vista disso, esse mesmo autor propõe que as estratégias se desenvolvam em torno de etapas que não se excluem, mas que se distinguem pela natureza de seus objetivos:

(...) uma etapa de legitimação – que visa determinar a posição de autoridade do sujeito, uma etapa de credibilidade – que visa determinar a posição de verdade do sujeito, e uma etapa de captação – que visa fazer o parceiro da troca comunicativa entrar no quadro de pensamento do sujeito falante (CHARAUDEAU apud CHARAUDEAU & MAINGUENEAU, 2006, p. 219).

Nesse momento, é pertinente ressaltar a convergência de idéias entre a Análise do Discurso e a Retórica. Duas questões são fundamentais para essa análise: primeiro, a questão do estabelecimento do quadro contratual se assemelha àquilo que Perelman (2005) chama de acordo entre orador e auditório, ou entre os interlocutores. O conceito de acordo desdobra-se no conceito de acordo prévio. Acordos prévios são: determinadas proposições incontrovertidas que já se encontram aceitas pelo auditório antes do início do discurso. É sobre estas proposições que o orador baseará seu discurso, procurando transferir a adesão do auditório em relação aos acordos prévios até a tese que apresenta. Os acordos prévios podem ter natureza muito diferente: podem ser fatos de conhecimento público ou notório, podem dizer respeito à hierarquia de valores de uma dada sociedade, podem se referir a auditórios específicos (congregações religiosas, grupos profissionais), etc. O acordo que se estabelece na entrevista consiste nas posições e papéis que os interlocutores assumem e por sua vez na credibilidade e autoridade que eles detêm para emitir opiniões. Aqui entra o segundo ponto de convergência: a autoridade e legitimidade do orador são conferidas pelo argumento do *ethos*, ou seja, pela imagem que é construída discursivamente e institucionalmente, e, por sua vez ao papel que lhe é designado. Dizer que um interlocutor está legitimado para dizer algo, dizer algo em um determinado momento, e estar legitimado a exercer o poder de controle sobre o fluxo da conversa - na situação da entrevista jornalística - é também admitir e reconhecer que o sujeito falante tem o direito à palavra e legitimidade para dizer o que diz, da forma que diz, e quando diz. Essa legitimidade deriva da situação – da entrevista, na qual o entrevistador tem direito – sob certas condições conversacionais – de falar, assim como do lugar que lhe é dado por uma instituição – jornalista. A legitimação, segundo Charaudeau (2006, p.295), visa determinar “a

posição de autoridade que permite ao sujeito tomar a palavra”, posição essa que foi tratada anteriormente como o *ethos* discursivo.

Esse jogo de poder no qual o entrevistador detém o poder de iniciar, de retomar assuntos e de encerrar o diálogo é travado também, portanto, mediante dispositivos como o das expressões restritoras.

### 6.3.1 Expressões denotadoras de restrição

Além das expressões que já foram citadas anteriormente, que servem para marcar o curso da entrevista em termos de fluxo, outras expressões também aparecem com o objetivo de controlar o fluxo do discurso, mas, sobretudo, propor um foco para a argumentação, ou seja, o entrevistador estabelece uma prioridade para um dado elemento. Isso acontece por meio das ‘*expressões denotadoras de restrição*’, ou em outras palavras, expressões que mostram ao entrevistado que o entrevistador está lhe propondo um recorte dentro da sua argumentação. Isto é, o entrevistador está direcionando tanto o fluxo do discurso, quanto os sentidos que serão deliberados. Com o uso das ‘*expressões denotadoras de restrição*’ ele estabelece uma perspectiva a ser seguida pelo entrevistado. Os enunciados selecionados a seguir ilustram essa categoria:

1) **Dentro do que você está expondo**, a questão das elites nacionais, você disse também que certos setores não querem que o País cresça. **Dentro do** governo, quais são esses setores?

Carlos Lessa: Não creio que exista dentro do governo alguém que não queria que o país cresça. Agora, objetivamente, a política macroeconômica que é adotada impede o país de crescer (...) [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, DEZEMBRO DE 2004).

2) **Dentro de suas explicações**, o senhor poderia eleger os problemas principais do Brasil?

Milton Santos: Como geógrafo, creio que o território brasileiro é o melhor observatório do que está se passando no país. Se olho o território brasileiro hoje, vejo primeiro que é um território nacional mas de economia internacional. Quer dizer, o esforço de quem manda, no sentido de moldar o território – porque o território vai sendo moldado por quem manda –, é no sentido de favorecer o trabalho dos atores da economia internacional. Não são apenas as multinacionais estrangeiras, mas todas as grandes firmas estrangeiras ou brasileiras,

são elas que trazem para o território uma lógica globalizante (...)[grifos nossos] (CAROS AMIGOS, AGOSTO DE 1998).

Esses enunciados servem de modelos para apreender como as ‘expressões denotadoras de restrição’ funcionam como elementos argumentativos. A partir deles pode-se perceber que o entrevistador marca seu enunciado com uma intenção: delimitar o campo da argumentação do entrevistado, e por sua vez estabelecer uma questão específica a ser examinada. Quando o entrevistador se vale das expressões ‘dentro do que você está expondo’ e ‘dentro de suas explicações’, ele marca para o seu interlocutor um ponto de partida, de referência, como também os limites para a contra-argumentação. Ele dirá: fale sobre isso e não sobre aquilo, explique melhor isso e não aquilo e argumente a partir dessa questão. O entrevistador solicita um raciocínio por parte de seu interlocutor que leve a uma conclusão ‘mais precisa’. E por isso, ele usa da força argumentativa das expressões para suscitar uma definição sobre algo. O objetivo é então obter uma opinião precisa, uma explicação mais pontual sobre aquilo que o entrevistador considera mais pertinente a ser deliberado na entrevista.

No primeiro enunciado retirado da entrevista com Carlos Lessa percebe-se que a intenção argumentativa do entrevistador é afunilar a questão de quem são as pessoas (e ou instituições) que não querem que o país cresça. Para desenvolver essa perspectiva, o entrevistador parte de uma ‘*expressão denotadora de restrição*’ (**dentro do que você está expondo... dentro do** governo, quais..) que funciona como marco de delimitação. Ela estabelece um ponto referencial pelo qual o entrevistador se baseará e irá orientar sua argumentação. Essa estratégia consiste em dizer ao interlocutor o que ele deve elevar ao plano de destaque. A intenção argumentativa nessa pergunta é fazer com que o interlocutor atribua ao alguém ‘a responsabilidade ou a vontade’ de não querer que o país cresça. O entrevistador imputa ao entrevistado o poder de definir um responsável pela manutenção do não-desenvolvimento do Brasil. Ao se examinar a resposta,

percebe-se que o entrevistado estabelece uma restrição, uma determinação em sua resposta, mas não necessariamente aquela afirmada na pergunta: de que existem pessoas dentro do governo que não querem que o país cresça. O entrevistado desloca a responsabilidade sobre essa situação para a questão da política macroeconômica, atenuando (ou mascarando) a responsabilidade das pessoas. O entrevistado adota uma estratégia: ele não nega a materialidade da questão, mas ao mesmo tempo não atende a orientação de explicitar os nomes das pessoas. Ele reconhece o fato e sua qualificação, mas atribui a responsabilidade a um elemento de ordem maior.

Qual movimento argumentativo que se percebe então: um jogo no qual o entrevistador lança mão de uma afirmação a qual cabe ao entrevistado acolher ou não, assumindo a opinião de que o ‘grande’ responsável pelo não desenvolvimento do Brasil é o setor, ou o ministério, ou a política econômica adotada. Nesse caso, tanto instituição - Ministério ou pessoa do ministro e equipe econômica e política econômica são a personificação da tese admitida como provável pelo entrevistador. Já na argumentação do entrevistado percebe-se que há uma distinção tênue, que de alguma forma coloca a política macroeconômica como a grande vilã, mas que, ao mesmo tempo, não tira a responsabilidade de seus executores. Tanto é que na seqüência da resposta o entrevistado dirá: *“A política que é executada pelo Palocci e pelo doutor Meirelles impede o país de crescer. Ela estereliza uma massa enorme de recursos no país (...)”*. Mas ao final da resposta o entrevistado reitera sua posição de atribuir à política a responsabilidade e não as pessoas: *“não acho que o Palocci etc, estejam fazendo isso intencionalmente voltado para o Brasil não crescer. Como eu disse aqui, acho que o Palocci, como médico, acha que é uma expiação no deserto pra chegar à terra prometida”*.

Analisando a resposta, percebe-se que o objetivo argumentativo da expressão restritora alcança em parte seu objetivo: não obtém o sucesso de imputar totalmente a responsabilidade a uma pessoa, mas consegue retirar do entrevistado uma explicação que leve a um foco específico, a uma causa determinada. Há, desse modo, um movimento em que uma questão específica está sendo julgada: a causa do não-desenvolvimento do país.

Efeito argumentativo similar acontece no enunciado selecionado da entrevista com o geógrafo Milton Santos no uso da expressão '*dentro de suas explicações*'. O entrevistado também obedece à orientação proposta e desenvolve um raciocínio que desencadeia a resposta daquilo que lhe foi indagado e proposto como foco para argumentação. O geógrafo Milton Santos, o entrevistado, começa a citar em sua resposta aquilo que, em sua opinião, é o principal problema do Brasil. O entrevistado irá eleger a questão da globalização (ou em suas palavras globalitarismo) como um dos fatores geradores do subdesenvolvimento humano no país.

## 7. Considerações finais

O percurso teórico desse trabalho objetivou de forma geral salientar de que forma e como a argumentação funciona na comunicação, mas especificamente no diálogo travado em entrevistas jornalísticas da Revista *Caros Amigos*. Considerou-se que o ato de argumentar pressupõe um interlocutor capaz, o que coloca em cena sujeitos interagindo por meio de movimentos argumentativos. Movimentos esses, que geram sentidos e adesões (persuasão), que tem como uma de suas forças motrizes a subjetividade dos interlocutores. Seus valores, suas escolhas, suas opiniões sobre o mundo e as coisas, recebem o nome de subjetividade, e essa categoria atravessa todo processo de argumentação.

Partindo dessa abordagem, o exame do processo da entrevista jornalística possibilitou visualizar jogos e estratégias argumentativas tanto do entrevistador quanto do entrevistado. Jogos entendidos aqui como disputas de poder, disputas para fixar, delimitar e determinar sentidos e formas de compreender situações e julgar pessoas, enfim, estabelecer opiniões sobre o que estava sendo deliberado na conversa-entrevista. Para alcançar seu objetivo (a persuasão a cerca de sua tese), o entrevistador se vale de estratégias. Nesse momento é importante salientar que o entrevistador tem a intenção de persuadir, ou seja, fazer com que o entrevistado venha aderir aos sentidos propostos e os aceite também como seus, como também visa manter, um certo, controle sobre o fluxo da conversa, dizendo o momento de mudar de assunto, de retomar ou de finalizar.

A questão da subjetividade é, portanto, determinante, no processo de argumentação. Ela implica diretamente nas escolhas e ações dos interlocutores, ela constitui o ato. Destaca-se rapidamente a questão da subjetividade nas categorias retóricas criadas nesse trabalho:

1) na modalidade interrogativa tese-pergunta a subjetividade do entrevistador se revela por meio das opiniões e conclusões implícitas nas teses postas na pergunta;

2) no estilo direto o entrevistador delimita, mas especificamente, ‘a extensão’ do campo de argumentação, ou seja, ele se mostra nas suas delimitações, nas orientações da pergunta em tom mais informativo ou interpretativo;

3) no uso das noções a subjetividade do interlocutor se torna mais evidente por se estar tratando de formas de nomear, classificar e categorizar coisas no mundo – elas revelam como o entrevistador entende ou como quer que o entrevistado oriente sua perspectiva argumentativa. Elas articulam mudanças de ponto de vista, pois nelas implicam, sobretudo, a questão dos valores, que estão na base e no termo da argumentação. Por exemplo, o adjetivo: ele modaliza o objeto por lhe atribuir determinadas características. Ele é um indício de uma escolha, da saliência de uma determinada nuance do objeto em detrimento de outra. A marca de seu funcionamento também explícita a intenção comunicativa e ou argumentativa do entrevistador: qualificando ou desqualificando algo. Já o substantivo, implica na construção de modelos, de formas de se compreender determinadas coisas. Os substantivos são categorias construídas socialmente e seus sentidos são aceitos e modificados conforme a situação (leia-se sociedade) e os interlocutores envolvidos (leia-se subjetividade dos falantes). Eles nomeiam e designam, portanto, organizam os raciocínios argumentativos que serão desencadeados.

4) No uso das expressões restritoras, o entrevistador marca seu papel, salienta-se como um ‘maestro da sinfonia’. Ele rege a conversa. Ele se mostra. Ele diz: ‘eu’ digo quando é hora de iniciar, de retomar temas, e de finalizar a conversa. O entrevistador marca suas decisões quanto ao direcionamento do fluxo da entrevista. Nesse caso, fica destacada a tensão e a disputa de poder sobre quem detém o controle da direção da

conversa. Um modo de salientar a questão da subjetividade nessa situação é destacar o quadro contratual que se estabelece: há um jogo de expectativas a ser cumprido, e conhecido pelos interlocutores, um acordo. Esse ‘pacto’ estabelecido na entrevista garante a autoridade e credibilidade atribuída aos interlocutores. Marcada a posição do entrevistador, coloca-se em jogo sua legitimidade que se sustenta não somente lingüisticamente, mas por meio do *ethos* discursivo, ou seja, da imagem que lhe é conferida.

5) Nas expressões denotadoras de restrição, marca-se ainda mais o poder do entrevistador. Por meio delas é possível dizer que há escolhas, delimitações, recortes; ações essas orientadas pela subjetividade do entrevistador, por sua opinião e intenção argumentativa.

Todas essas estratégias apresentadas que ganharam uma nomenclatura própria recebem mais sustentação se respaldadas por aquilo que Amossy (2005) chamou de *ethos* discursivo. Argumento esse que produz um efeito de persuasão e que sustenta os raciocínios argumentativos do entrevistador e, por sua vez, confere legitimidade e credibilidade à *Revista Caros Amigos*. Esse *ethos* também influencia no processo de persuasão do público leitor e por conseqüência na formação da opinião que ela produz. Há um duplo gatilho argumentativo nesse processo: 1) o entrevistador quer persuadir o entrevistado por meio do seu *ethos* que é construído discursivamente e institucionalmente; 2) o entrevistador quer persuadir o público leitor por meio do argumento de autoridade do entrevistado, ou seja, com a ajuda dele a *Revista Caros Amigos* quer persuadir o público sobre sua linha editorial, seus posicionamentos e ideologia. De outro modo, pode-se dizer, com certa razoabilidade, que a *Revista Caros Amigos* constrói por meio das entrevistas e de seus entrevistados, devidamente

escolhidos, a sua imagem de credibilidade e legitimidade perante um público afinado ideologicamente com a revista.

Retomando a discussão do capítulo 3, o *ethos* pré-discursivo da *Revista Caros Amigos* se ancora na imagem pública de credibilidade que a imprensa, de modo geral, sustenta, e que estabelece uma cena de enunciação própria, por colocar-se diante do público como uma publicação que segue tendências ideológicas de esquerda. O *ethos* prévio da revista é então esse estereótipo de revista alinhada mais a esquerda das tendências políticas, o que lhe dá um corpo próprio de valores e uma legitimidade prévia sustentada pela adaptação que acontece com vistas ao seu auditório ou público leitor. No caso do *ethos* prévio ele interage tanto com o interlocutor entrevistado na seção das *Entrevistas Explosivas*, assim como com seu interlocutor final, o público leitor. O *ethos* atua então em duas instâncias de interação: a princípio com o entrevistado e posteriormente com o público leitor.

O discurso realiza então esse intercâmbio entre certas imagens já prontas, que são reutilizadas em contextos novos para responder a necessidades particulares. Amossy (*op.cit.*) dirá que essa reelaboração das representações de si e dos estereótipos se efetua no âmbito de um discurso que comporta coerções genéricas e sua distribuição de papéis. Essa distribuição, na entrevista, já implica em um jogo de força, que outorga poder e credibilidade aos interlocutores envolvidos.

A entrevista estabelece, então, um contrato entre os interlocutores (revista, entrevistado, e público), no qual o *ethos* da revista se sustenta na imagem que o entrevistado e o público lhe conferem, bem como, na imagem que o entrevistado garante a revista, que por sua vez reflete na representação que o público constrói a cerca da revista. O jogo de espelhos confere autoridade à revista por meio dos dois interlocutores reais: o entrevistado, que se coloca como argumento de autoridade que

reforça e reproduz a linha editorial da revista, e o público leitor que lhe confere um poder e ou um status de autoridade institucional. O *ethos* prévio possui, então, esse poder de outorgar um poder.

Persuasão e a subjetividade são tomadas desse modo como um grande eixo que delinea o projeto argumentativo. E nesse eixo aparecem os dispositivos ou mecanismos lingüísticos e enunciativos que operam a argumentação, ou melhor, nas palavras de Michel Meyer “a negociação da distância entre sujeitos”. Então quando se projeta duas macro-categorias retóricas - controle de sentidos e de fluxo – vislumbrava-se que elas operam não de modo totalizante, mas compreendem jogos de negociação que são travados pelos interlocutores. O entrevistador avança sobre o terreno do entrevistado, mas também recua. Conquista, mas também perde. A argumentação é esse duelo constante de troca, é esse encontro dos homens e da linguagem na exposição das suas diferenças e das suas identidades. E assim também acontece no diálogo da entrevista, que mesmo cumprindo com as expectativas e papéis previstos, evidencia interlocutores que ora são persuadidos e que ora irão persuadir. Como diria Meyer “eles afirmam-se aí para se encontrarem, para se repelirem, para evocarem essa impossibilidade e verificarem o muro que os separa”. A entrevista é, portanto, uma negociação, que acontece pela linguagem, pela argumentação.

## REFERÊNCIAS

- ALSINA, Miguel Rodrigo. **La construcción de la noticia**. Barcelona: Paidós, 1989.
- ALTMAN, Fábio (org.). **A Arte da Entrevista: uma antologia de 1823 aos nossos dias**. São Paulo: Scritta, 1995.
- AMARAL, Luiz. **Técnica de Jornal e Periódico**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1978.
- \_\_\_\_\_. **Jornalismo: matéria de primeira página**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1987.
- AMOSSY, Ruth (a). Da noção retórica de *ethos* à análise do discurso. In: Amossy, Ruth (org). **Imagens de si no discurso: a construção do ethos**. São Paulo: Contexto, 2005.
- \_\_\_\_\_. (b). O ethos na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos. In: Amossy, Ruth (org). **Imagens de si no discurso: a construção do ethos**. São Paulo: Contexto, 2005.
- ARISTÓTELES. **Arte Retórica e Arte Poética**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira. s/d
- BAHIA, Juarez. **Jornal, História e Técnica**. São Paulo: Ática, 1990.
- BAKHTIN, Mikail. **Marxismo e Filosofia da Linguagem**. São Paulo: Hucitec, 9 edição, 1982
- \_\_\_\_\_. **Estética da Criação Verbal**. São Paulo: Martins Fontes. 2003
- BARROS, Diana L.P. de, FIORIN, José L. (Orgs.). **Dialogismo, Polifonia, Intertextualidade**. São Paulo, Edusp, 1994.
- BARTHES, Roland. **Fragmentos do Discurso Amoroso**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.
- BASÍLIO, Margarida. **Teoria Lexical**. São Paulo: Editora Ática, 3 edição, 1991.

- BENVENISTE, Emile. **Problemas de lingüística Geral**. São Paulo: Companhia Ed. Nacional/Edusp, 1974.
- BERGER, Peter; LUCKMAN, Thomas. **A Construção Social da Realidade**: Tratado de Sociologia e Conhecimento. Petrópolis: Vozes, 5 edição. 1985.
- BOURDIEU, Pierre. **O poder simbólico**. 7 edição. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.
- \_\_\_\_\_. A opinião pública não existe. In: Thiollent, Michel. **Crítica Metodológica, Investigação Social e Enquête Operária**. 5 edição. São Paulo: Polis, 1987.
- \_\_\_\_\_. **Economia das Trocas Lingüísticas**. São Paulo: EDUSP, 1996.
- BRANDÃO, Helena Nagamine. **Introdução à Análise Do Discurso**. 4.ed. Campinas, SP, Unicamp, 1995.
- BRETON, Philippe. **A Argumentação na Comunicação**. Trad. Viviane Ribeiro, Bauru, São Paulo: Edusc, 1999.
- BUBER, Martin. **Do Diálogo e do Dialógico**. São Paulo: Perspectiva, 1982.
- CEGALLA, Domingos Pascoal. **Novíssima Gramática da Língua Portuguesa**. São Paulo: Ed. Nacional, 1980.
- CHARAUDEAU, Patrick & MAINGUENEAU, Dominique. **Dicionário de Análise do Discurso**. 2 edição. São Paulo: Contexto, 2006.
- CHARTIER, Roger. **A História Cultural**: entre práticas e representações. Rio de Janeiro: Difel, 1990.
- CHAUÍ, Marilena. **Cultura e Democracia**: o Discurso Competente e Outras Falas. São Paulo: Cortez, 5 edição. 1990.
- CITELLE, Adilson. **Linguagem e Persuasão**. São Paulo: Princípios, 2001.

COSTA, Belarmino C. G. **Jornalismo Impresso: Conceito de Notícia e a Técnica de Fetichização dos Fatos.** In: MELLO, José M. (Org). Transformações no Jornalismo Brasileiro Ética e Técnica. São Paulo: Intercom/CNPq. 1994.

DAYOUB, Khazzoun Mirched. **A Ordem das Idéias: palavra, imagem, persuasão: retórica.** São Paulo: Barueri, 2004.

DITTRICH, Ivo José. **Linguística e Jornalismo: dos sentidos à argumentação.** Cascavel: EDUNIOESTE, 2003.

DUCROT, Oswald. **O Dizer e o Dito.** Campinas, SP: Pontes, 1987.

\_\_\_\_\_. Argumentação e topoi argumentativos. In: GUIMARÃES, Eduardo (org). **História e Sentido na Linguagem.** Campinas, SP: Pontes, 1989.

\_\_\_\_\_. & TODOROV. Tzvetan. Dicionário da Linguagem. Lisboa: Dom Quixote, 1976.

EAGLETON, Terry. **Ideologia: uma introdução.** São Paulo: Editora Universidade Estadual Paulista: Editora Boitempo, 1997.

ERBOLATO, Mario. **Técnicas de codificação em Jornalismo: redação, captação e edição no jornal diário.** São Paulo: Editora Ática, 5 Edição, 1991.

FAUSTO NETO, Antônio. **A sentença dos media: o discurso antecipatório do impeachment de Collor.** Revista Textos, n. 30, Salvador: Mestrado em Comunicação – UFBA, 1994.

FÁVERO, Leonor Lopes; ANDRADE, Maria Lúcia da C. V; AQUINO, Zilda Gaspar Oliveira. Discurso e Interação: a Reformulação nas Entrevistas. **DELTA: Documentação de Estudos em Linguística Teórica e Aplicada**, v.14 número especial. São Paulo, 1998.

FOLHA DE S. PAULO. **Manual Geral de Redação.** São Paulo, Folha de S. Paulo, 1987.

GADINI, Sérgio. O testemunho do tempo: considerações sobre o gênero jornalístico. In: **I Seminário de Inverno sobre Estudos de Comunicação**. Universidade Estadual de Ponta Grossa, 1998 (mimeo).

\_\_\_\_\_. Notícia como Acontecimento. **Revista Pauta Geral**. Nº 2. Salvador: Logus Editorial, 1994.

GARCIA, Luiz.(org.) **Manual de Redação e Estilo**. Rio de Janeiro: Globo, 1993.

GARRET, Annette. **A entrevista, seus princípios e métodos**. Rio de Janeiro: Agir, 1981.

GENRO FILHO, Adelmo. **O segredo da pirâmide: para uma teoria marxista do jornalismo**. Porto Alegre: Tchê, 1987.

GERALDI, João Wanderly. “Palavras escritas, indícios de palavras ditas”. In: **Linguagem em (Dis) curso: subjetividade**, Tubarão: Editora Unisul, Volume 3, número especial, pp. 09 –25, 2003.

GRAMSCI, Antonio. **Concepção Dialética da História**. 7 edição, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1987.

GUIMARÃES, Elisa. **A articulação do texto**. São Paulo: Ática, 9 edição, 1990.

GOFFMAN, Erving. **A representação do eu na vida cotidiana**. Petrópolis: Vozes, 2002.

HABERMAS, Jürgen. Comunicação, opinião pública e poder. In: COHN, Gabriel. **Comunicação e indústria cultural**. 5 edição. São Paulo: T.A. Queiroz, 1987.

\_\_\_\_\_. **Técnica e ciência como ideologia**, Lisboa: Edições 70, 1997.

HADDAD, Galit. Ethos prévio e ethos discursivo: o exemplo de Romain Rollan. In:

HOFFANAGEL, Judith. Entrevista: uma conversa controlada. In: PAIVA DIONISO, Ângela (Org). **Gêneros Textuais e Ensino**. 4ª Edição. Rio de Janeiro: Lucerna, 2005.

ILARI, Rodolfo. **Introdução à Semântica**: brincando com a gramática. São Paulo: Contexto, 2001.

KOCH, Ingedore Villaça. **Argumentação e Linguagem**. 9ª edição. São Paulo: Cortez, 2004.

\_\_\_\_\_. **O texto e a construção dos sentidos**. São Paulo: Contexto, 2003.

LAGE, Nilson. **A reportagem**: teoria e técnica de entrevista e pesquisa jornalística. Rio de Janeiro: Record, 2002.

LIMA, Edvaldo P. **Páginas Ampliadas**: O Livro-Reportagem como Extensão do Jornalismo e da Literatura. São Paulo: Unicamp, 2ª edição. 1995.

MACIEL, Suely. A entrevista no jornalismo: discussões sobre o processo e o produto na materialidade impressa a partir das noções bakhtinianas de dialogismo e gênero. Trabalho apresentado no **70º Congresso Latino Americano de Investigadores de la Comunicación**. La Plata, Buenos Aires. 11 a 16 de outubro de 2004.

MAGALHÃES, Belmira. O sujeito do discurso: um diálogo possível e necessário. In: VOESI, Ingo (Org). **Linguagem em (Dis) curso**: subjetividade. Tubarão: Editora Unisul, Volume 3, número especial, p.73 - 90 , 2003.

MAINGUENEAU. Dominique (a). **Análise de Textos de Comunicação**. São Paulo: Cortez, 2005.

\_\_\_\_\_. **Novas tendências em Análise do Discurso**. São Paulo: Pontes Editora da Unicamp, 3 edição, 1997.

\_\_\_\_\_. (b). Ethos, cenografia, incorporação. In: AMOSSY, Ruth (Org). **Imagens de si no Discurso**: a construção do ethos. São Paulo: Contexto, 2005.

MEDINA, Cremilda. **Entrevista**: o diálogo possível. São Paulo: Editora Ática, 4ª Edição, 2000.

\_\_\_\_\_. **Jornalismo e Epistemologia da Complexidade**. In: **Novo Pacto da Ciência**. CNPq/USP. 1991.

MELO, José Marques de. **A Opinião no Jornalismo Brasileiro**. Petrópolis, Vozes, 1985.

\_\_\_\_\_. (Org.) **Gêneros Jornalísticos na Folha de S. Paulo**. São Paulo, FTD, 1992.

MEYER, Michel. **Lógica, Linguagem e Argumentação**. Lisboa: Edições Teorema, 1992.

\_\_\_\_\_. **Questões de Retórica: linguagem, razão e sedução**. Lisboa: Edições 70, 1998.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

MORIN, Edgar. “A entrevista nas Ciências Sociais, na rádio e na televisão”. In:

MOLES, A. *et al.* **Linguagem da Cultura De Massa**. Petrópolis, Vozes, 1973.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador. **Velhas e Novas Retóricas: convergências e desdobramentos**. São Paulo: Humanitas, 1997.

MUÑOZ, José Javier. **Redación Periodística: teoria y práctica**. Librería Cervantes: Salamanca. 1999.

OLIVEIRA, Ana Tereza Pinto. O gênero entrevista na imprensa escrita e sua relação com as modalidades da língua. **Revista Idade Mídia**. Volume 1, nº 1, 2002.

PERELMAN, Chaim & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: a nova retórica**. Trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2 edição, 2005.

PERELMAN, Chaim. **Retóricas**. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

PEREIRA, Oswaldo. Cepticismo e argumentação, In Carrilho, M. (org.). **Retórica e Comunicação**, Porto: Edições ASA, 1994.

POSSENTI, Sírio. **Discurso, Estilo e Subjetividade**. São Paulo: Martins Fontes, 1993.

\_\_\_\_\_. Dez observações sobre a questão do sujeito. In: VOESI, Ingo (Org). **Linguagem em (Dis) curso**: subjetividade. Tubarão: Editora Unisul, Volume 3, número especial, p.27 -35 , 2003.

REBOUL, Olivier. **Introdução à Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

RODRIGUES, Adriano Duarte. **Estratégias da Comunicação**. Lisboa: Presença. 1990.

SAMPAIO, Walter. **Jornalismo Audiovisual**: teoria do jornalismo no rádio, TV e Cinema. Petrópolis: Vozes, 1971.

SCHULTZ, Alfred. **Fenomenologia e Relações Sociais**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

SOUZA, Jorge Pedro. **Teorias da Notícia e do Jornalismo**. Chapecó: Argos, 2002.

TOURAINÉ, Alain. **Crítica da Modernidade**. Lisboa: Instituto Piaget, 1994.

THOMPSON, John B. **A Mídia e a Modernidade**: Uma teoria social da mídia. 6ª edição. Rio de Janeiro: Vozes, 1998.

TRAMONTINA, Carlos. **Entrevista**. Rio de Janeiro: Globo, 1996.

TRAQUINA, Nelson. **Teorias do Jornalismo**. Florianópolis: Insular, 2004.

TRIVIÑOS, A.N.S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VERÓN, Eliseo. **A produção de sentido**. São Paulo: Cultrix, 1981.

VIALA, Alain. A eloqüência galante: uma problemática da adesão. In: AMOSSY, Ruth (Org). **Imagens de si no Discurso**: a construção do ethos. São Paulo: Contexto, 2005.

VIGIL, J. Ignácio. **Manual de Comunicação**: Entrevista. Quito (Equador): Aler, 1986.

VILLAS BOAS, Sérgio. **O Estilo Magazine**: o texto em revista. São Paulo: Summus, 1996.

\_\_\_\_\_. **Perfis e como escrevê-los**. São Paulo: Summus, 2003

VOGT, Carlos. **O intervalo semântico**. Coleção Ensaios, São Paulo, Ática, 1977.

\_\_\_\_\_. **Linguagem, Pragmática e Ideologia**. 2ª edição. São Paulo: Hucitec, 1989.

#### **Revistas consultadas**

**CAROS AMIGOS**. Leonardo Boff, junho de 1997.

**CAROS AMIGOS**. Aloysio Biondi, outubro de 1998.

**CAROS AMIGOS**. Milton Santos, agosto de 1998.

**CAROS AMIGOS**. José Trajano, setembro de 1998.

**CAROS AMIGOS**. Chico Buarque, dezembro de 1998.

**CAROS AMIGOS**. Celso Furtado, fevereiro de 2003.

**CAROS AMIGOS**. Pedro Simon, setembro de 2004.

**CAROS AMIGOS**. Heloisa Helena, julho de 2004.

**CAROS AMIGOS**. Carlos Lessa, dezembro de 2004.

**CAROS AMIGOS**. Aleida Guevara, fevereiro de 2005.

# Livros Grátis

( <http://www.livrosgratis.com.br> )

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)  
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)  
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)  
[Baixar livros de Matemática](#)  
[Baixar livros de Medicina](#)  
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)  
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)  
[Baixar livros de Meteorologia](#)  
[Baixar Monografias e TCC](#)  
[Baixar livros Multidisciplinar](#)  
[Baixar livros de Música](#)  
[Baixar livros de Psicologia](#)  
[Baixar livros de Química](#)  
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)  
[Baixar livros de Serviço Social](#)  
[Baixar livros de Sociologia](#)  
[Baixar livros de Teologia](#)  
[Baixar livros de Trabalho](#)  
[Baixar livros de Turismo](#)