

Um estudo das estratégias argumentativas presentes no discurso de reconstrução da imagem

(A study of argumentative strategies in discourse of reconstruction of the image)

Bruna Wysocki

Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) – Universidade de São Paulo (USP)

bruna.wysocki@gmail.com

Abstract: The purpose of this paper is to analyze the argumentative strategies that contribute to reconstruction of interlocutor's image during the verbal interaction, considering the studies by Perelman & Olbrechts-Tyteca (2002) about argumentation and the studies by Goffman (2004) about construction of public image.

Keywords: interaction; strategies; interview; image.

Resumo: O presente trabalho tem por proposta analisar estratégias argumentativas que contribuem para a reconstrução da imagem de um interlocutor durante uma interação verbal, tomando por base os estudos de Perelman & Olbrechts-Tyteca (2002) sobre argumentação e de Goffman (2004) a respeito da construção da imagem pública.

Palavras-chave: interação, estratégias, entrevista, imagem.

1. Considerações iniciais

Num universo marcado por múltiplos contatos sociais é que desempenhamos não um só papel social, mas vários, de acordo com a situação em que nos encontramos (GOFFMAN, 2004, p. 11). Existe o papel social desempenhado na escola, que é diferente de nosso papel social entre familiares, ou numa igreja, ou no trabalho, ou num clube, enfim, em cada contexto, interagimos com outras pessoas e, durante a atividade interacional, por meio da linguagem verbal, entre outras, transmitimos uma imagem a nosso respeito. Podemos dizer que há uma natural preocupação com a imagem pública¹, com as informações as quais constituem a impressão que outros interactantes terão a nosso respeito e que determinam nosso papel social em uma situação específica.

Desta forma, no início de uma interação verbal, consideramos que os interlocutores desempenham representações ou papéis sociais os quais denominamos imagem pública. Esses participantes da interação possuem informações iniciais uns dos outros, que promovem a definição da situação e o planejamento de como agir para obterem a resposta desejada, em relação as suas expectativas.

Portanto, a interação, considerada um processo verbal e social, está presente nas entrevistas, onde encontramos sujeitos que interagem por meio de perguntas e respostas e elaboram seus enunciados conforme seus objetivos. Ao interagirem, os participantes de uma entrevista têm por objetivo não só a troca de informações, mas também o intuito de compreenderem e de se fazerem compreender. Para isso, utilizam estratégias

¹ Goffman (1974), em seus estudos, define a noção de face como “image of self delineated in terms of approved social attributes”. Sendo assim, preferimos assumir como “imagem social” ou “imagem pública” a tradução do termo “face” empregada pelo autor.

discursivas combinadas com normas culturais, sociais e situacionais que são conhecidas e reconhecidas pelos participantes da interação.

2. O sistema de estratégias

Nas interações verbais, informações de ordem social e cognitiva relacionam-se em um processo de compreensão do discurso, ou seja, o conhecimento da situação social e de normas comunicativas, juntamente com informações cognitivas, tais como crenças, opiniões, conhecimentos prévios e enciclopédicos são estrategicamente acionados pelos interactantes com o intuito de se compreenderem mutuamente.

Desta forma, verificamos que o próprio conceito de compreensão baseia-se numa concepção de contexto o qual Koch e Elias (2006, p. 61) definem como sociocognitivo. Nessa perspectiva, para que interactantes possam compreender-se, reciprocamente, é necessário que seus contextos sociocognitivos sejam, em parte, semelhantes. Isso quer dizer que os conhecimentos (conhecimentos lingüísticos, enciclopédicos e sociointeracionais²) dos interactantes precisam ser parcialmente compartilhados.

A mobilização dos sistemas de conhecimentos é realizada através de estratégias de processamento textual. Conforme Van Dijk (2004, p.15), “as estratégias são parte de nosso conhecimento geral; elas representam o conhecimento procedural que possuímos sobre compreensão de discurso”. Nesse sentido, podemos dizer que a ativação de processos e estratégias, juntamente com a mobilização dos vários sistemas de conhecimento, auxiliam-nos na produção e compreensão de sentidos.

Em situações de interação face a face, em que indivíduos constroem juntos o texto, numa atividade cooperativa, estratégias cognitivas são colocadas em prática, a fim de que os interactantes negociem a compreensão de suas produções discursivas.

Conforme Koch (2005, p. 34)³, as estratégias cognitivas são as estratégias de uso do conhecimento, aquelas que permitem, no momento da compreensão, reconstruir o sentido intencionado pelo produtor do texto e outros sentidos também, não previstos ou até mesmo não desejados pelo locutor. Entre as estratégias cognitivas, encontramos as estratégias de compreensão – proposicionais, coerência local, macroestratégias, esquemáticas ou superestruturais; e as de produção: estilísticas, não-verbais, conversacionais e argumentativas.

Consideramos, para nossas análises, o estudo das estratégias argumentativas, que mobilizam o sistema de conhecimento enciclopédico e podem contribuir para a construção ou reconstrução da imagem de um sujeito. Essas estratégias possibilitam uma negociação na tentativa de influenciar o sistema de conhecimento de seus interlocutores e de ajustar diferentes valores sobre determinado assunto.

² Segundo Koch (2005, p.32), conhecimento lingüístico corresponde aos conhecimentos gramaticais e lexicais da língua; conhecimento enciclopédico (ou de mundo) envolve qualquer tipo de conhecimento que temos adquirido formalmente ou informalmente, com base em nossas experiências sociais; e conhecimento sociointeracional refere-se ao conhecimento sobre as ações verbais.

³ A autora divide as estratégias de processamento textual em: cognitivas, sociointerativas e textualizadoras. Entretanto, para cumprir a proposta de nosso trabalho, delimitaremos um estudo das estratégias cognitivas de produção: as estratégias argumentativas.

3. As estratégias argumentativas

As estratégias argumentativas possuem como finalidade o aumento da eficácia do discurso, de acordo com os objetivos pretendidos pelo locutor. A eficiência dessas estratégias depende do conhecimento sobre os interlocutores a quem a fala é dirigida. Elas procuram causar influência sobre o sistema de conhecimentos enciclopédicos ocasionando, dessa forma, uma mudança no comportamento do interlocutor, ou seja, procura levar o interlocutor a efetuar uma ação pretendida ou a ter vontade para realizar uma ação desejada pelo locutor.

A importância da adesão dos interlocutores (auditório) para a eficácia de uma argumentação é abordada pelos trabalhos de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 73), autores que promoveram um estudo sobre as técnicas de argumentação, a partir de uma reflexão crítica e atualizada dos princípios da Retórica Aristotélica aplicados em nossa contemporaneidade.

Conforme esses autores, para obter a adesão de seu público, o locutor precisa conhecer, previamente, valores sociais e culturais de seu interlocutor (auditório). Assim sendo, a imagem inadequada do interlocutor (auditório) pode levar a consequências desagradáveis, como a transformação de um argumento utilizado em benefício do falante em um argumento contra.

A observação dos vários papéis sociais desempenhados pelos mesmos interlocutores também pode colaborar para a escolha de argumentos eficazes, pois os argumentos utilizados para um público podem não ter o mesmo efeito quando utilizados com outros públicos.

Para iniciar uma argumentação é necessária uma pré-disposição dos interlocutores para determinarem um acordo: “Em nosso mundo hierarquizado, ordenado, existem geralmente regras que estabelecem como a conversa pode iniciar-se, um acordo prévio resultante das próprias normas da vida social” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p.17). Esse acordo estará presente tanto no início quanto no desenvolvimento da argumentação e estará ligado ao que é presumidamente admitido pelos ouvintes, ou seja, o orador precisa ter em mente um auditório que partilhe dos mesmos valores.

Para o acordo efetuar-se, o auditório deverá aderir às verdades, aos fatos e às presunções. Caso um fato ou uma verdade seja questionado pelos interlocutores, o enunciado poderá perder seu estatuto privilegiado.

Sobre manifestações de acordo e desacordo, Aquino (2005, p.177) afirma:

Sabe-se que há a possibilidade de se chegar a acordos parciais em que o interlocutor modifica de algum modo sua posição, porém não a muda totalmente. A negociação parece apresentar dimensões segundo a competência dos participantes e o enquadre que se apresenta.

Dessa forma, toda argumentação pressupõe um acordo entre orador e auditório, sobre um determinado número de dados, entre os quais se destacam fatos, hierarquias, verdades, estruturas do real, presunções ou valores, enfim, um conjunto de crenças

comuns denominado lugares (no sentido de lugar-comum) e que permitem argumentar com melhor eficácia ou não (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p.95).

Para o estudo da argumentação, é necessário considerar a escolha de dados e também a interpretação atribuída a eles: “O estudo da argumentação nos obriga, de fato, a levar em conta não só a seleção de dados, mas igualmente o modo como são interpretados, o significado que se escolheu atribuir-lhes” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p.137.). Os autores também mencionam que o discurso persuasivo só tem sentido quando inserido em uma situação, ou seja, o significado de um argumento isolado, fora de um contexto, pode ter valores ambíguos.

Para explicar as técnicas argumentativas, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 215) definem dois importantes processos: de ligação e de dissociação. Porém, apesar de separar em sua análise dois grupos de processos argumentativos, eles sugerem que não devemos considerá-los entidades isoladas, pois alguns argumentos podem pertencer tanto a um quanto a outro grupo.

Assim, um mesmo argumento pode constituir de um ponto de vista uma ligação e de outro ponto de vista, uma dissociação. As duas técnicas são complementares e operam juntas, porém o locutor poderá escolher aquela que é mais adequada aos seus objetivos.

Os processos de ligação propõem a aproximação de elementos distintos estabelecendo uma relação de solidariedade. Os processos de dissociação, pelo contrário, tem por objetivo separar, dissociar elementos dentro de um conjunto. “A dissociação terá o efeito de modificar tal sistema ao modificar algumas das noções que constituem suas peças mestras” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 215).

Entre os esquemas de ligação, os autores apresentam os argumentos *quase-lógicos* e os argumentos *baseados na estrutura do real*. Os argumentos *quase-lógicos* são aqueles que “pretendem certa força de convicção, na medida em que se apresentam como comparáveis a raciocínios formais, lógicos ou matemáticos” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 219). São analisados os que apelam para estruturas lógicas (contradição, identidade total ou parcial, transitividade) e os que apelam para relações matemáticas (relação da parte com o todo, do menor com o maior, relação de freqüência).

Os argumentos *baseados na estrutura do real* “valem-se dela para estabelecer uma solidariedade entre juízos admitidos e outros que se procura promover” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 297). São analisados argumentos que se aplicam a ligações de sucessão, que unem um fenômeno a suas conseqüências ou a suas causas; e argumentos que se aplicam a ligações de coexistência, que unem uma pessoa a seus atos, um grupo aos indivíduos que dele fazem parte e de uma forma geral uma essência a suas manifestações, como, por exemplo, o argumento de autoridade.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 189) também destacam o emprego das figuras de retórica como fatores de persuasão, ou seja, figuras que possuem função argumentativa, se consideradas não só como um modo literário de expressão, mas, principalmente, como técnica do discursivo persuasivo. Essas figuras possuem modos de expressão que não se enquadram no uso comum e, por isso, atraem a atenção do interlocutor.

Entretanto, as figuras de retórica só assumem seu significado argumentativo quando seu uso, embora incomum, parece adequado em um determinado discurso. “Consideraremos uma figura argumentativa se, acarretando uma mudança de perspectiva, seu emprego parece normal em relação à nova situação sugerida” (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 192). Assim, para ser reconhecida como uma figura de retórica ou não, é preciso notar, além de seu uso incomum, o discurso em que está inserida e a adesão do interlocutor à argumentação sugerida por ela.

Para classificá-las, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 195) consideram a finalidade a que se destinam na argumentação: impor ou sugerir uma escolha - figura de escolha; tornar presente o objeto do discurso na consciência do interlocutor - figura de presença; buscar a comunhão com o auditório - figura de comunhão.

Em outro estudo realizado por Aquino (1997, p. 205) sobre as ocorrências das estratégias discursivas em interações polêmicas, é proposta uma divisão entre as estratégias que podem fortalecer o locutor e aquelas que podem enfraquecê-lo, em um contexto determinado. Para a autora, são consideradas estratégias que fortalecem o locutor: antecipar objeções, recordar; recordar ao interlocutor um conhecimento que este não tem ou uma ocorrência que não houve, deixando-o, às vezes, em dúvida; apelar à razão; refutar; formular concessão; entrar em desacordo com o ato enunciativo; atacar a imagem do interlocutor; apelar para as emoções; apelar para certas habilidades/attitudes, como o uso da ironia (embora inversamente se empregada em demasia), da repetição, da correção; promover a relação de inclusão; estabelecer relação de comparação ou de analogia; proceder à relação de causa e efeito; observar a relação de coexistência; imprimir a relação de direcionalidade; utilizar argumento de autoridade; utilizar argumento baseado em dados documentados fidedignos; formular pergunta retórica; elaborar pergunta assimilável à negação.

Dentre aquelas que podem enfraquecer o locutor, a autora indica as seguintes: evitar (mudando-o) ou retardar o desenvolvimento do tópico; desprezar o debate; proceder a invalidação do que foi enunciado; fazer uso da retificação; impor um acordo; utilizar dados documentados não fidedignos.

Conforme já fora explicitado anteriormente, a argumentação de um locutor (orador) fundamenta-se numa representação de seus interlocutores (auditório). Deste modo, o locutor constrói sua imagem a partir da imagem que ele faz de seus interlocutores, pois, numa interação verbal, os participantes possuem informações iniciais uns dos outros que promovem a definição da situação e o planejamento de como agir para obterem a resposta desejada, em relação às suas expectativas. Essas informações iniciais compõem uma imagem prévia, que será relacionada, a seguir, com argumentos que unem uma pessoa a seu ato (ligações de coexistência).

4. Relações entre o locutor e seus atos

Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 334), existe uma solidariedade entre a construção da pessoa e o conjunto de atos praticados por um indivíduo, o que possibilita atribuir à idéia de pessoa uma impressão de estabilidade, pois o locutor pode ser reconhecido através de seus atos.

Mondada & Dubois (2003, p. 41) afirmam que os processos de estabilização das categorias evoluem de um nível psicológico, através dos protótipos, a um nível lingüístico, em que encontramos os estereótipos. Para as autoras, os protótipos seriam construções psicológicas e individuais que, ao serem compartilhadas entre muitas pessoas através da comunicação lingüística, transformam-se em um “objeto socialmente distribuído” e estabilizado denominado estereótipo.

Entretanto, ao discutirmos a estabilidade atribuída a uma pessoa, precisamos considerá-la relativa, porque se opõe à possibilidade de mudança de um interactante, o que permite deduzir que o locutor e o ato possuem uma ligação e uma independência relativa.

Assim, essa estabilidade relativa auxilia-nos na constatação de que a imagem de um interactante está em constante construção, pois a nossa concepção a respeito do locutor pode mudar de acordo com os atos novos ou antigos que lhe são atribuídos: o ato pode nos obrigar a reconstruir uma concepção de pessoa, a classificá-la numa categoria diferente daquela classificada anteriormente (PERELMAN, 1999, p. 227).

A disposição para aceitar o que se diz antes mesmo de ter sido dito está ligada à imagem do locutor, ou seja, suas declarações podem confirmar ou não características que lhes são atribuídas antes de tomar a palavra. É possível observar a influência do locutor no momento em que suas afirmações são aceitas pelos interlocutores: “quando o que é dito sai da boca de um autor cuja autoridade é reconhecida, esta autoridade transmite-se à coisa dita, que tende a ser ainda melhor aceite” (OLERÓN, 1983, p.101).

O locutor, reconhecido por sua autoridade, possui prestígio perante a sociedade e desperta em seus interlocutores a vontade de imitá-lo (OLERÓN, 1983, p. 100). Porém, esse prestígio pode crescer ou decrescer de acordo com os efeitos da argumentação.

Um argumento de prestígio característico é o argumento de autoridade, em que atos ou juízos de uma pessoa ou de um grupo são utilizados a favor da argumentação realizada pelo locutor. Esse argumento é fundamentado com maior frequência na competência do locutor, pois aquele que tem conhecimento do assunto explanado, com mais facilidade poderá construir uma argumentação eficiente e obter, por parte de seus interlocutores, o prestígio esperado.

Contudo, a competência não basta se o público suspeitar que o locutor procura influenciar seus interlocutores segundo suas posições ideológicas. A sinceridade demonstrada pelo locutor ao apresentar a informação de uma maneira não dissimulada e sua competência determinam a credibilidade de seu discurso. “Com efeito, o orador deve inspirar confiança; sem ela, seu discurso não merece crédito.” (OLERÓN, 1983, p. 362).

Essas observações a respeito das relações existentes entre o locutor e seus atos nos permitem entender que, ao considerar determinados valores e crenças atribuídas ao seu público, o locutor precisa se adaptar ao auditório e construir uma imagem confiável de sua pessoa. Assim, ele pode modelar sua imagem transmitida de acordo com as representações coletivas as quais assumem um valor positivo.

5. Análise do Corpus

O *corpus* selecionado constitui-se de trechos de uma entrevista televisiva, transmitida pelo SBT, em agosto de 1998, quando o ex-presidente Fernando Collor de Melo (L2) é entrevistado por estudantes de ensino médio e cursinho no “Programa Livre” (L3, L4, L5, L8, L13, L15, L16 e L17). Os entrevistadores são os mesmos jovens que participam da platéia e ao serem escolhidos pelo mediador Sérgio Groisman formulam perguntas ao entrevistado. É significativo notar que se trata de uma entrevista em que os entrevistadores não são profissionais e não constituem um público especializado nos diversos assuntos abordados durante a entrevista com o ex-presidente.

5.1 A apresentação realizada por Collor

Nos exemplos 1, 2 e 3, a seguir, o entrevistado (L2) constrói uma imagem a partir da pressuposição do valor atribuído pelos entrevistadores aos seus atos no passado⁴:

Exemplo 1

- L4: é:... diante de uma possível candidatura nessas eleições... como o senhor pretende i/éh:: se apresentar diante do povo que uma vez te elegeu e depois te depôs... e quais são as suas propostas?
- L2: veja que... eu me apresento hoje diante...diante de todos vocês... tendo sido... o homem público... mais investigado desse país... o mais humilhado o mais xingado o mais achincalhado o mais execrado... e seguramente o mais investigado... o último homem público que sofreu alguma coisa parecida... em termos de:: de:... investigação... foi o doutor Getúlio Vargas... em 1950... e que lamentavelmente não suportou... aquela pressão e deu fim a sua própria vida (...)

No exemplo anterior (1), figuras de presença – a repetição e a sinonímia – intensificam a imagem de sofrimento construída por L2 em seu discurso. Dessa maneira, a repetição da palavra “mais” e a enumeração (sinonímia) de ações que possuem valor negativo em nossa sociedade – “humilhado”, “xingado”, “achincalhado”, “execrado” constituem figuras que assumem seu significado argumentativo ao tornarem presente na consciência o objeto do discurso – a humilhação de Collor (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 191).

Ainda no exemplo 1, o entrevistado (L2) compara, numa relação de igualdade, as investigações ocorridas durante o processo de *impeachment* com as investigações que envolveram Getúlio Vargas e associa sua imagem à coragem de ter suportado tais humilhações durante uma investigação que, outras pessoas, como Getúlio Vargas, não suportariam.

Vejamos o próximo exemplo:

Exemplo 2:

- L2: (...) então hoje eu me apresento... tendo sido... como disse... investigado de cima a baixo... quer dizer foram 2 anos de/e meio de investigação... em que investigaram... Toda a minha vida... e todo o resultado dessa investigação foi levado a consideração da mais alta corte de justiça do país... que me considerou inocente daquelas acusações... e eu me pergunto se hoje... há um homem... bom se nós se nós estamos vivendo num

⁴ Para indicarmos com mais precisão as várias estratégias argumentativas utilizadas por Collor (L2) durante seu discurso de apresentação, sua resposta à pergunta de L4 (exemplo 1) foi dividida entre os exemplos 1, 2 e 3, mantendo a seqüência do turno.

estado democrático de direito... e se nós acreditamos... que à justiça cabe julgar as denúncias que são feitas... e não ao... ao nosso interesse partidário... então nós temos que reconhecer que esse é o canal legítimo... que nós podemos recorrer dentro de uma democracia... para sabermos quem está com a razão... e a mais alta corte de justiça do país... me declarou inoCENte dessas acusações eu não sei se houve um homem público brasileiro... hoje... submetido às mesmas investigações a que eu fui submetido... se eles poderiam apresentar ao final dessas investigações... esse atestado... que me foi dado pela mais alta corte de jusTIça do país... de inoCENte daquelas acusações... fui julgado pelos políticos... fui e fui condenado... fui julgado pela justiça e fui absolvido... e o que eu desejo agora... é nada mais nada menos... que seja dado o diREItto ao eleitor de fazer esse julgamento... sem intermediários... que votem contra mim ou a favor de mim... mas o eleitor... representando a sua consciência representando o seu desejo representando as suas expectativas (...)

No exemplo 2 verificamos que Collor (L2) emprega um argumento de direção através de uma “técnica de etapas”: nós vivemos num estado democrático de direito (A), acreditamos que à justiça cabe julgar as denúncias (B) e reconhecemos que a eleição é um canal legítimo para sabermos quem está com a razão (C). Deste modo, conforme nos orientam Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 321), ao passarmos de um ponto A a C, podemos encontrar dificuldades, entretanto, é possível não haver inconvenientes se passarmos de um ponto A a B, de onde o ponto C aparecerá sob uma nova perspectiva. Isso nos permite observar que o entrevistado utiliza o ponto B para reforçar o ponto C e conseguir, assim, o apoio dos interlocutores a sua candidatura.

Ao repetir, por três vezes, que foi inocentado, o entrevistado (L2) reforça um argumento de autoridade (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 348), utilizado para transmitir ao seu discurso legitimidade e confiabilidade: foi julgado e absolvido pela justiça, aquela reconhecida por todos como capaz de julgar alguém; esse é o lugar-comum encontrado pelo entrevistado.

Assim, se pessoas que não possuem vínculos com essa justiça, ou seja, aqueles que não são juízes e não trabalham no judiciário, praticarem a ação de condená-lo, elas colocarão em dúvida toda a autoridade, competência e prestígio atribuídos pela sociedade ao poder judiciário.

Ao final do exemplo 2, Collor (L2) emprega um argumento de sacrifício “que seja dado o diREItto ao eleitor de fazer esse julgamento”, ou seja, ele transforma sua candidatura em um “direito” do público, por quem aceita ser julgado. Ao utilizar esse argumento, ele também provoca uma aproximação dos valores de seu público - o acesso ao direito e o exercício da democracia.

No exemplo 3, o entrevistado (L2) atribui a causa de seu *impeachment* ao presidente da Câmara dos Deputados, Ibsen Pinheiro, e aos “anões do orçamento”.

Exemplo 3:

L2: (...) e não que... meia dúzia de gatos pingados... lá no Congresso Nacional... se arvorem no direito de em nome de 35 milhões de eleitores... de fazerem o que fizeram... vocês todos se lembram que quem comandou... esse processo contra mim... foi o então presidente da câmara dos deputados... chamado Ibsen Pinheiro... que três ou quatro meses após aH é:: eles terem me arrancado da presidência... eles mostraram a sua verdadeira face... Eles... os anões do orçamento... eles sim... estavam assaltando o tesouro nacional... eles sim... estavam fazendo as ...é as diabruras e travessuras que todos nós conhecemos... e se eles me arrancaram da presidência... é porque minha gente... seguramente eu não era um deles... e não estava fazendo o jogo deles

Conforme Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 303), “quem é acusado de ter cometido uma má ação pode esforçar-se em romper o vínculo causal e por lançar a culpabilidade em outra pessoa ou nas circunstâncias”. Sendo assim, observamos que Collor (L2) transfere o valor negativo atribuído ao seu *impeachment* à ação dos integrantes da Câmara dos Deputados, lançando um argumento pragmático o qual atribui a terceiros a causa de seu *impeachment*: “eles sim... estavam assaltando o tesouro nacional... eles sim... estavam fazendo as... é as diabruras e travessuras que todos nós conhecemos...”. Em seguida, o entrevistado Collor (L2), através de uma “técnica de ruptura” de interação entre indivíduo e grupo (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 369), desvincula-se da imagem negativa atribuída a esses membros da Câmara dos Deputados: “se eles me arrancaram da presidência... é porque minha gente... seguramente eu não era um deles... e não estava fazendo o jogo deles”.

Ainda segundo os mesmos autores (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 353), existem técnicas (de ruptura) que rompem ou refreiam a interação entre o locutor e o grupo quando existe uma incompatibilidade entre os dois. Assim, a única técnica que permite realizar uma ruptura entre o locutor e um grupo é o da exclusão, que pode ser feita pelo próprio locutor, pelos membros do grupo ou por terceiros.

Ao observarmos os exemplos 1, 2 e 3, constatamos que o entrevistado dispõe de figuras de presença (repetição e sinonímia), de variados argumentos (de comparação, de direção, de autoridade, de sacrifício e argumento pragmático) e de uma técnica de ruptura entre ele e os membros da Câmara dos Deputados para construir, em seu enunciado, uma defesa pessoal às críticas às quais foi submetido, por conta de seus atos.

Podemos observar, também, que após ter empregado todas essas técnicas argumentativas para reconstruir sua imagem (exemplos 1, 2 e 3), Collor (L2) não responde totalmente à pergunta de L4 (exemplo 1), pois não abrange a parte das “propostas”, o que corresponde à fuga quanto ao que o tópico sugeria (AQUINO, 1997, p. 135).

No próximo exemplo 4, o entrevistado (L2) lembra ao seu público que valores positivos aceitos pela sociedade democrática foram transgredidos - “(...) do ponto de vista jurídico, né?... foi uma violência atrás de outra (...)”, “(...) não foi me dado direito de defesa (...)”, “(...) de modo que as coisas foram acontecendo assim de uma forma ah:... violenta... e ah: ah ah inclusive... afetando a própria constituição né? (...)” - e se dispõe a colocar seu nome a julgamento popular, confirmando a estratégia de que sua candidatura é um direito do povo. Porém, ao apresentar-se como aquele que sofreu com a violência do processo, Collor (L2) coloca em dúvida um conhecimento de seus interlocutores - “(...)talvez não tenham parado um pouco pra acompanhar todo esse processo(...)”.

Exemplo 4:

L2: porque minha gente vocês talvez não tenham... parado um pouco pra acompanhar todo esse processo foi uma... foi uma... do ponto de vista jurídico né?... foi uma violência atrás de outra porque não me foi dado direito de defesa em nenhum instante não me foi dado ah: oportunidade de poder falar... dentro ((risada)) dentro do processo... de modo que as coisas foram acontecendo assim de uma forma ah:... violenta... e ah: ah ah inclusive... afetando a própria constituição né?... de modo que:: o que eu desejo nesse momento é de colocar o meu nome ao julgamento popular é só isso

Depois do discurso formulado por L2 para reconstruir sua imagem, observamos que não há adesão do público. Isto certamente se deve ao fato de que os atos passados do entrevistado são constantemente associados a valores reconhecidos como negativos pela sociedade, o que podemos verificar nas perguntas formuladas pelos entrevistadores nos exemplos 5 e 6, a seguir. No exemplo 5, a entrevistadora expõe, em seu discurso, a concepção de público transmitida por L2 ao propor sua candidatura: “o brasileiro não tem memória”.

Exemplo 5:

L5: é... o senhor acredita no dito popular que o brasileiro não tem memória por isso o senhor está se ree/candidatando ...a propósito o senhor tem memória?((aplausos e gritos do auditório))

Exemplo 6:

L17: durante as eleições em 89... você falou que o Lula ia confi/ confiscar as poupanças e quem acabou fazendo isso um dia depois de ser eleito foi você... cê acha que um:: candidato POde mentir para ser eleito ou omitir?

A imagem de L2, influenciada pelos atos passados, é o ponto de partida para pressupor seus atos futuros. Assim, podemos constatar que a imagem do entrevistado adquire uma estabilidade, pois se não foi sincero uma vez, poderá não ser novamente. A pergunta elaborada no exemplo 6 indica uma desvalorização da imagem do entrevistado, que é associada a valores negativos como a mentira e a omissão de informações. Esses valores atribuídos aos seus atos colaboram para pressupor o caráter do entrevistado.

Collor, através de seu discurso, busca a adesão de seu público e a construção de uma imagem confiável, porém, seus atos passados sempre são retomados por meio das perguntas de seus entrevistadores como atos associados à falta de competência, o que contribui para destruir a credibilidade em seu discurso atual.

5.2 A justificativa de Collor

Quanto ao impeachment, Collor justifica-se atribuindo sua causa ao fato de não ter maioria no Congresso Nacional (exemplo 7).

Exemplo 7:

L2 não sem dúvida se eu tivesse maioria no Congresso Nacional... jamais... teria acontecido o chamado impeachment... e isso não foi dito por mim quer dizer isso foi dito pelos líderes inclusive da oposição... ah::: no fundo o que nós percebemos é que na eleição de 1989... ela foi uma eleição solteira... ou seja foi eleito apenas o Presidente da República não houve eleição para deputado e para senador... de modo que quando eu tomei posse em março de 90... o Congresso... com o qual eu comecei a governar era o Congresso eleito em 1986... portanto... eleito esse Congresso num moMEnto diferente da minha eleição seis meses depois da minha posse... houve a renovação desse congresso... que também foi eleito num moMEnto diferente... daquele que elegeu o presidente em 89 essa eleição de 98 é uma eleição diferente porque é uma eleição casada... ou seja... quando a gente vai votar no presidente que a gente quiser... a gente é levado a votar... nos candidatos a deputados e senador... que estejam identificados com esse presidente... e isso constitui-se então a chamada base parlamentar... eu não tinha

base parlamentar... o meu partido era pequeno... e continua sendo pequeno... se eu tivesse maioria no congresso nacional... nada disso teria acontecido

No exemplo anterior (7), identificamos uma estratégia argumentativa em que Collor (L2) introduz um argumento de autoridade, “os líderes da oposição”, para fortalecer sua defesa. Outra estratégia argumentativa utilizada por Collor (L2) com o intuito de modificar a opinião dos interlocutores refere-se à relação de causa-efeito: o *impeachment* (efeito/consequência) só ocorreu, segundo ele, porque não teve maioria no Congresso Nacional (causa). Desta maneira, Collor (L2) tenta transferir o juízo de valor desfavorável atribuído ao seu *impeachment* à causa da ação (o fato de não ter maioria no congresso), o que diminui seu comprometimento com o processo sofrido. Temos, assim, um argumento pragmático que visa transferir para a causa o valor atribuído à consequência, estabelecendo o que Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 303) denominam de “ligação de sucessão” (relações de causa e consequência).

Ainda em relação à ocorrência de estratégias argumentativas, podemos identificar uma comparação efetuada por L2, entre a eleição “solteira” de 1989 e a eleição “casada” de 1998, com o intuito de justificar, a seguir, que em 1989 não teve apoio de uma “base parlamentar”, fato que provavelmente não aconteceria em 1998, pois a eleição para presidente ocorreria juntamente com a eleição para senadores e deputados. Sendo assim, o entrevistado (L2) tenta dissociar sua imagem do processo de *impeachment*, pois a eleição de 1998 - na qual Collor pretendia se candidatar - seria diferente daquela em que foi eleito (em 1989) e afastado dois anos depois.

Conforme Perelman e Olbrechts-Tyteca (2002, p. 274), os argumentos de comparação são apresentados como constatações de um fato, mas, na realidade, constituem relações que se constroem de acordo com a pretensão do autor - por isso são chamados de argumentos quase-lógicos. Diante disso, observamos que o fato da eleição de 1998 ser diferente da eleição de 1989 contribui com o propósito de dissociar um novo mandato presidencial de um outro processo de *impeachment*.

Após todas essas estratégias argumentativas utilizadas por Collor (L2) em seu discurso (exemplo 7), verificamos, no final de seu enunciado, uma retomada do que havia afirmado no início do exemplo, em que se registra a tentativa de eximir-se de culpa: “se tivesse maioria no Congresso Nacional o impeachment não teria acontecido”.

5.3 A tentativa de aproximação realizada por Collor

No exemplo 8, a seguir, o entrevistado, sabendo que seus interlocutores e o público-alvo do programa são jovens, procura aproximar-se de valores que presume serem positivamente aceitos entre os participantes do programa.

Exemplo 8:

L2 (...) eu sempre fui uma pessoa dedicada a uma vida exTREMamente saudável... sempre fui... sempre fui... desportista... não é?... sempre pratiquei os meus esportes a vida ao ar livre e... nas vezes que eu posso falar com pessoas como vocês eu sei que vocês gostam também muito de esportes (...)

Assim, no exemplo anterior (8), podemos constatar que o entrevistado (L2) procura aproximar-se de valores que ele considerada aceitos pelo seu público-jovem,

como o hábito de uma vida saudável e a prática de esportes: “eu sei que vocês gostam também muito de esportes”.

No exemplo 9, identificamos que os entrevistadores possuem uma imagem do entrevistado e este, também, possui uma imagem de seus interlocutores, associando-os a uma categoria social (GOFFMAN, 2004, p. 76): são jovens que, assim como o entrevistado, têm atitudes consideradas semelhantes em determinadas situações.

Exemplo 9:

- L2 (...) eu se tivesse na posição de vocês naquela oportunidade com aquela campanha da mídia eu seguradamente estaria também na ruas pedindo a deposição do presidente que fosse... então eu entendo perfeitamente tudo que se passou e entendo... a mobilização que foi feita com os jovens porque eu também já fui mobilizado... então ah: de modo que eu acredito que o povo brasileiro sim tenha memória... eu tenho memória por exemplo memória... exata de tudo o que aconteceu... desde que eu comecei di a:: na:: minha faixa dos quatorze quinze dezesseis anos... a participar de alguma forma da vida política do meu país (...)

Ao expor a imagem que faz de seus interlocutores por meio de seu discurso, o entrevistado (L2) procura semelhanças com o intuito de provocar a adesão de seu público pela similitude (OLERÓN, 1983, p. 106). Porém, através dessa tentativa de proximidade, ele deixa transparecer sua interpretação para as ações do jovem: “porque eu também já fui mobilizado”, o que aproximará sua imagem de valores considerados negativos pelos entrevistadores (a imagem de que esses jovens foram mobilizados).

5.4 A imagem de Collor pelos entrevistadores

Conforme pudemos constar até o momento, o teor das perguntas elaboradas pelos jovens entrevistadores vai dando ciência ao ex-presidente de sua imagem social abalada por atos de corrupção, motivo pelo qual tenta reconstruir sua identidade social, a partir dos conhecimentos que possui sobre as características situacionais e cognitivas do contexto (MARCUSCHI, 1995, p. 36). No exemplo 10, a seguir, reunimos algumas perguntas formuladas pelos jovens entrevistadores que acabam por conduzir a organização do discurso de Collor (L2) de acordo com seus propósitos de reconstrução de uma imagem abalada por escândalos políticos:

Exemplo 10:

- L3: Rodrigo do Colégio Arbes... o senhor acredita que foi julgado e condenado por que estava num partido de menor poder político? assim... se o Sr. estivesse num PMDB ou num PFL se não... não seria condenado... no impeachment?
- L15: senhor presidente... eu queria:: bem/ você pelo jeito que tá... criticando o Fernan/Fernando Henrique você deve... querer algumas mudanças né?... e eu gostaria de saber como você pretende fazer isso... partindo de uma família oligárquica do nordeste...(..)
- L13: já que tava falando de manipulação... eu queria saber se... você não acha que se não tivesse sido tão ajudado pela Rede Globo... principalmente no seu último debate com o Lula que foi editado para ser passado no Jornal Nacional se o senhor teria ganhado as eleições? ((gritos e aplausos do auditório))
- L8: com certeza o senhor fala que... foi investigado sua inva/éh:: sua privacidade foi invadida e tal... só que a maioria dos brasileiros não...o consideram inocente eu queria

saber como o senhor lida com isso de... legalmente sendo inocente mas... é... moralmente eu acho que não é por aí ...entendeu ((aplausos e gritos))

No exemplo seguinte (11), verificamos que um locutor pode perder todo seu prestígio e toda sua credibilidade se os seus interlocutores desconfiarem de que seu discurso não seja verdadeiro (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 345). Deste modo, a argumentação é enfraquecida na medida em que os interlocutores suspeitam de um discurso dissimulado, que deixa de preencher o critério ético, determinado por um contrato implícito na prática de uma comunicação política e democrática (HALLIDAY, 1994, p. 99):

Exemplo 11:

L16: ó... você falou aqui... que:::... ó... algumas é... incoerências aqui no seu discurso tá... você falou da equipe econômica do Fernando Henrique mas muitos membros da equipe econômica do Fernando Henrique foram... membros da sua e/equipe econômica como o Candir tá... o:: o... Renan Calheiros que é o ministro da:: da:: justiça que... cê acabou de citar como... que você... não foi é::: culpado pela justiça não sei o que foi é :: teu colega de Alagoas é ministro da:: da justiça lá... (...)

A presença de um telespectador também é fundamental para a organização discursiva do entrevistado, pois todo seu discurso é elaborado para atingir as expectativas do público externo ao estúdio e construir ou reconstruir uma imagem social, compatível com seus objetivos (GOFFMAN, 2002).

Assim sendo, o entrevistado precisa reconhecer características desse público jovem que teve uma importante participação na política, em 1992, quando também solicitou o afastamento do Presidente e, em anos anteriores, quando saiu marcado pela forte presença nas questões políticas do país. Desta maneira, apesar de os jovens de 1998 não serem, efetivamente, os mesmos que pediram seu *impeachment* em 1992, os adolescentes ainda possuem uma imagem de contestadores do sistema político vigente. Além disso, parte deles se constitui público-alvo - há muitos jovens maiores de dezesseis anos, ou seja, adolescentes que possuem o direito ao voto e que são, portanto, também eleitores.

6. Considerações finais

Ao iniciar uma argumentação, o locutor precisa reconhecer crenças e valores de seu auditório para realizar uma tentativa de adaptação. No entanto, o locutor pode enfrentar problemas se o auditório possuir uma pré-imagem associada a valores negativos e não admitir a capacidade de mudança das pessoas. A credibilidade do locutor, nesse caso, estará comprometida e seus argumentos tendem a transformar-se em contra-argumentos, reforçando ainda mais sua imagem já deteriorada anteriormente.

Após a análise dos trechos selecionados, parece-nos possível dizer que Collor procura modificar sua imagem associada a episódios desvalorizados socialmente, decorrentes do *impeachment* no ano de 1992, através da seleção de estratégias argumentativas que visam interferir na opinião de seus interlocutores: a utilização do argumento pragmático, de autoridade, de comparação, de direção e de sacrifício; o emprego de figuras de presença – como a sinonímia e a repetição – e figuras de comunhão para fortalecer o valor argumentativo. Quando lhe foi favorável, utilizou a

técnica de ruptura para dissociar sua imagem de alguns grupos sociais negativos, como o dos “anões do orçamento”.

Entretanto, verificamos que o entrevistado, apesar do intuito de dissociar o ato passado de sua pessoa, não consegue concretizar esse propósito, devido à preponderância que o ato adquiriu em sua imagem, retomado nas perguntas dos entrevistadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AQUINO, Z.G.O. *Conversação e conflito: um estudo das estratégias discursivas em interações polêmicas*. 1997. 367 f. Tese (Doutorado em Filologia e Língua Portuguesa) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

GOFFMAN, E. *Les rites d'interaction*. Paris: Les Editions de Minuit, 1974.

_____. *A representação do eu na vida cotidiana*. São Paulo: Vozes, 2004.

KOCH, I. V. *O texto e a construção dos sentidos*. São Paulo: Contexto, 2005.

_____. e ELIAS, V. M. *Ler e compreender*. São Paulo: Contexto, 2006.

MARCUSCHI, L. Contextualização e explicitude na relação entre fala e escrita. *Anais do I encontro sobre língua falada e ensino*. Maceió, p. 27-48, 1995.

MONDADA, L. e DUBOIS, D. Construção dos objetos de discurso e categorização: uma abordagem dos processos de referenciação. In: CAVALCANTE, M. M.; CIULLA, A.; RODRIGUES, B. B. (Org.). *Referenciação*. São Paulo: Contexto, 2003.

OLÉRON, P. *A argumentação*. Lisboa: Publicações Europa-América, S/d. [Orig. PUF, 1983].

PERELMAN, C. *Retóricas*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

_____. e OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da argumentação. A nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

VAN DIJK, T. A. *Cognição, discurso e interação*. 6. ed. São Paulo: Contexto, 2004.

WYSOCKI, B. *Interação face a face: um estudo das estratégias discursivas na reconstrução da imagem*. 2008. 167 f. Dissertação (Mestrado em Filologia e Língua Portuguesa) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.