

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE ARTES E COMUNICAÇÃO
DEPARTAMENTO DE LETRAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM LETRAS

Paloma Sabata Lopes Da Silva

A LINGUAGEM DA PALESTRA: Estratégias retóricas, linguísticas e pragmáticas

Recife
2018

PALOMA SABATA LOPES DA SILVA

A LINGUAGEM DA PALESTRA: Estratégias retóricas, linguísticas e pragmáticas

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Letras da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito à obtenção do título de Doutorado em Letras.

Área de concentração: Linguística.

Linha de pesquisa: Estudos textuais-discursivos de práticas sociais.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Carlos dos Santos Xavier, PhD.

Recife
2018

Catálogo na fonte
Bibliotecária Nathália Sena, CRB4-1719

S586l Silva, Paloma Sabata Lopes da
A linguagem da palestra: estratégias retóricas, lingüísticas e pragmáticas / Paloma Sabata Lopes da Silva. – Recife, 2018.
214 f.: il.

Orientador: Antônio Carlos dos Santos Xavier.
Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Artes e Comunicação. Letras, 2018.

Inclui referências e anexo.

1. Palestra. 2. Retórica. 3. Provas do discurso. 4. Estratégias lingüísticas e pragmáticas. 5. Linguagem persuasiva. I. Xavier, Antônio Carlos dos Santos (Orientador). II. Título.

410 CDD (22.ed.) UFPE (CAC 2018- 52)

PALOMA SABATA LOPES DA SILVA

A linguagem da palestra: estratégias retóricas, linguísticas e pragmáticas

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Letras da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para a obtenção do Grau de Doutor em LINGÜÍSTICA em 27/2/2018.

TESE APROVADA PELA BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Antônio Carlos dos Santos Xavier
Orientador – LETRAS - UFPE

Prof^a. Dr^a. Joice Armani Galli
LETRAS - UFPE

Prof^a. Dr^a. Maria Virgínia Leal
LETRAS - UFPE

Prof^a. Dr^a. Ângela Maria Torres Santos
LETRAS - FAFIRE

Prof. Dr. Emanuel Cordeiro da Silva
UNIDADE ACADÊMICA DE SERRA TALHADA - UAST - UFRPE

Recife
2018

A Deus, Autor, Mestre e Senhor
da minha vida, ao meu esposo,
Maxsuell, e a meus filhos, Kayo e
Gabriel.

AGRADECIMENTOS

Acima de tudo e sobre todas as coisas que existem, meus mais profundos agradecimentos vão para o Senhor, Meu Deus, a quem devo a minha vida, minhas ações e tudo o que me rodeia. Sem essa força que vem d'Ele, eu jamais teria chegado até aqui!

Ao meu esposo, Maxsuell Alves, a quem retribuo com meu amor, por seu amor, pelo seu cuidado, pela atenção dada aos nossos filhos nos momentos em que eu precisei me ausentar, por entender que as horas a fio que passei na produção desta tese foram o caminho para um sonho e mais um degrau para a escada que pretendemos juntos subir.

Ao meu filho, Iarley Gabriel, que desde muito cedo teve que aprender a dividir a mãe com os estudos, com o trabalho e com as pesquisas. Não foi fácil, nós sabemos, mas em sua inocência já demonstra o orgulho que tem de mim, o que me motiva a cada dia e me faz querer ser o melhor que puder ser. É seu sorriso que me encaminha e me motiva na árdua batalha que é a vida.

Ao meu enteado, a quem chamo carinhosamente de filho, Kayo Max. Por ser esse garoto amável, carinhoso, prestativo e que também precisou entender que, para alcançar nossos sonhos, o caminho nem sempre é fácil, mas que a batalha nunca é vã.

Aos meus amados pais, Raminho e Claudete, a quem devo tudo o que hoje me tornei. Foi por conta da luta desses dois guerreiros, do incentivo deles e do amor incondicional que dedicam a mim e aos meus irmãos que temos conseguido ser uma família cada dia mais unida e feliz, pela presença da Virgem Maria e pelo imenso amor de Jesus Cristo.

Aos meus irmãos, Mayane, pelas brincadeiras, risos em momentos de tensão, ajuda nos momentos em que mais preciso, pela amizade e amor fraternos e companheirismo tão imprescindíveis, e João Victor, vocês são meus melhores amigos!

A minha querida e amada sogra, Dona Josedélia Alves, pelas orações tão fervorosas dedicadas à nossa família e pelo carinho que nos tem sempre dedicado.

Aos meus avós, tios e primos, que sempre torceram pelo meu sucesso.

Aos amigos, anjos de Deus em minha vida, Aline Danielly, Dalton Cézane, Wagner e família, Jéssica Patrícia e Daniel, Verônica Pontes, Jussara Ferreira e Rommel, Jadicele e Ronaldo Júnior, Eucineide e Rivaildo, Gidalle e família, Lúcia Oliveira (a quem, carinhosamente, chamo de mãe) e Seu Ivan, Rubiele, Priscila Raposo e Andrelino, Clara Regina e família, Ângela e família, Elizabeth Pedrosa e família e todos aqueles que de algum modo torceram e/ou contribuíram para a conclusão de mais esta fase. Obrigada por me motivarem, incentivarem e compreender que alguns momentos ausentes fizeram parte da renúncia necessária quando se deseja atingir uma meta. Deus abençoe grandemente a cada um.

Meus sinceros agradecimentos ao meu orientador, Antônio Carlos Xavier, não somente pelas valiosas contribuições, sobretudo, pelo direcionamento e incentivo nos momentos mais difíceis. Seu jeito humano e carinhoso de orientar não somente para a pesquisa, mas para a vida, e suas palavras de encorajamento e perseverança jamais serão apagadas de minha memória!

Aos professores que compuseram minhas bancas de qualificação: Ângela Torres, Vicente Massip, Joice Armani e Guilherme Moura, por terem orientado minha caminhada e contribuído para a minha formação.

Aos professores que aceitaram o convite e compuseram minha banca de defesa final: Ângela Torres, Joice Armani, Emanuel Cordeiro e Virgínia Leal. Suas contribuições foram imprescindíveis para a versão final do meu texto!

Enfim, meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que me rodeiam, por cada ensinamento que levo para a vida!

[...] a paixão é o que faz com que eu ignore; a razão, que eu conheça; e a força da vontade, que eu possa aprender.

(MEYER, 2000. In: Prefácio de “Retórica das Paixões”, de Aristóteles, 2000 [384-322 a.C])

RESUMO

Esta tese fundamentou-se no intuito principal de compreender, descrever e analisar a palestra enquanto gênero textual oral, a partir da identificação dos recursos retóricos (de *ethos*, de *pathos*, de *logos* e de tipos de argumentos), e das estratégias linguísticas e pragmáticas presentes nas intervenções verbais de destacados palestrantes brasileiros. Com o foco no desempenho comunicativo dos palestrantes Mário Sérgio Cortella, Augusto Cury e Roberto Shinyashiki, estudaram-se os textos orais produzidos por eles, considerando a linguagem como forma de ação social de um sujeito sobre outros, cujo propósito do palestrante é persuadir, convencer, emocionar e encorajar uma audiência. Teoricamente, considerou-se a interface da Linguística com a Retórica para se discutir as ideias propostas por estudiosos a exemplo de Aristóteles, que data de 384-322 a.C. (1987; 2000; 2005; 2013), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Rajagopalan (1996), Dascal (2006), Austin (1990), Grice (1982), Amossy (2014), Moura Neves (1999), Basilio (2007), Antunes (2005), Marcuschi (2006), Koch e Elias (2012), entre outros, cada um no seu respectivo domínio de conhecimento. Por pretender flagrar analiticamente a linguagem em contexto real de uso, esta investigação descreveu os traços da identidade e papéis sociais dos palestrantes sob o enfoque dos métodos descritivo e interpretativo, cuja natureza é de ordem qualitativa. Verificou-se, com as análises de duas palestras de cada profissional mencionado, totalizando seis palestras analisadas, que a linguagem empregada tem sua trama de significados tecida fundamentalmente por argumentos deliberativos, fundados na estrutura do real, com o emprego de narrativas de fatos pessoais, fenômenos históricos e sociais e lances hilários, que visam descontrair e persuadir apelando ao recurso da emoção. Nesse contexto, as provas pelo *ethos*, *pathos* e *logos* são utilizadas como complementos e reforços para o discurso suasório dos palestrantes, haja vista que, além do caráter demonstrado por meio da linguagem, a postura e os gestos são elementos de prova pelo *ethos*; a benevolência e a virtude são elementos ethoicos que reforçam a formulação do *pathos* e a natureza do discurso proferido, bem como reificam os mecanismos de repetição e clivagem utilizados como apoios ao *logos*. Por fim, as estratégias pragmáticas, associados aos elementos já mencionados, comprovam

que o uso da violação das máximas conversacionais produzem implicaturas a serem percebidas pela audiência, também com intuito suasório.

Palavras-chave: Palestra. Retórica. Provas do Discurso. Estratégias linguísticas e pragmáticas. Linguagem persuasiva.

ABSTRACT

This thesis is based on the main aim of understanding, describing and analyzing the lecture as an oral textual genre, from the identification of the rhetorical resources (of *ethos*, of *pathos*, of *logos* and of kinds of arguments), and of the linguistic and pragmatic strategies present in the verbal interventions of featured Brazilian lecturers. Focused on the communicative development of the lecturers Mário Sérgio Cortella, Augusto Cury and Roberto Shinyashiki, the oral texts produced by them were studied, taking into consideration the language as a social action of a subject in relation to others, whose goal the lecturer's is to persuade, convince, move and encourage an audience. Theoretically, the interface involving Linguistics and Rhetorical were considered in order to discuss the proposed ideas by scholars, as Aristotle, for instance, dated from 284-322 b.C. (1987; 2000; 2005; 2013), Perelman and Olbrechts-Tyteca (2014), Rajagopalan (1996), Dascal (2006), Austin (1990), Grice (1982), Amossy (2014), Moura Neves (1999), Basilio (2007), Antunes (2005), Marcuschi (2006), Koch e Elias (2012), among others, each in one's respective knowledge domain. Aiming to catch analytically the language in a real context use, this investigation described identity traces and social roles of the lecturers under the focus of the descriptive and interpretative methods, of qualitative nature. It was verified, with the analysis of two lectures of each professional mentioned, totalizing six lectures analyzed, that the language used has its meanings plot weaved basically by deliberative arguments, based on the structure of real, with the use of narratives of personal facts, historical and social phenomena and hilarious jokes, which aim at relaxing and persuading appealing to the emotion resource. In this context, the evidences by the *ethos*, *pathos* and *logos* are used as complements and reinforcements to the heraldic discourse of the lecturers, since that, besides the character demonstrated through language, the attitudes and gestures are evidences of *ethos*; the benevolence and the virtue are ethoic elements that reinforce the formulation of *pathos* and the nature of the spoken discourse, as well as reify the mechanisms of repetition and cleavage used as support to *logos*. Finally, the pragmatic strategies, associated with the mentioned elements, prove that the use of

violation of conversational maxims produce implications to be noticed by the audience, also with heraldic intention.

Key-words: Lecture. Rhetoric. Discourse evidences. Linguistic and pragmatic strategies. Persuasive language.

RÉSUMÉ

Cette thèse a été fondée afin de comprendre, décrire et analyser le conférence comme genre textuel oral, à partir de l'identification des ressources rhétoriques (*éthos*, *pathos*, *logos* et types d'arguments) et des stratégies linguistiques et pragmatiques présentes dans les interventions verbales de grands conférenciers brésiliens. En mettant l'accent sur la performance communicative des Mário Sérgio Cortella, Augusto Cury et Roberto Shinyashiki, textes oraux ont été étudiés produits pour eux, considérant le langage comme une forme d'action sociale d'un sujet sur les autres, dont le but est de persuader, convaincre, émouvoir et encourager un public. Théoriquement, l'interface entre la linguistique et la rhétorique a été considérée afin de discuter des idées proposées par des philosophes comme Aristote, datant de 384-322 a.C. (1987, 2000, 2005, 2013), Perelman et Olbrechts-Tyteca (2014), Rajagopalan (1996), Dascal (2006), Austin (1990), Grice (1982), Amossy (2014), Moura Neves (1999), Basilio (2007), Antunes (2005), Marcuschi (2006), Koch et Elias (2012) entre autres, chacun dans son domaine de connaissance. Afin d'analyser la langue dans un contexte réel d'utilisation, cette recherche décrit les traits de rôles sociaux et l'identité des intervenants dans la mise au point des méthodes descriptives et d'interprétation, dont la nature est d'ordre qualitatif. A été vérifié, avec les analyses de deux conférences de chaque professionnel mentionné, totalisant six conférences analysées, que la langue utilisée a son réseau de significations tissées fondamentalement par des arguments délibératifs, basés sur la structure du réel, avec l'utilisation de récits de faits personnels, phénomènes historiques et sociaux et jets hilarants, qui visent à se détendre et persuader faisant appel aux ressources de l'émotion. Dans ce contexte, les preuves par *ethos*, *pathos* et *logos* sont utilisées comme compléments et renforcements pour le discours persuasif des locuteurs, puisque, puis que le caractère démontré à travers le langage, la posture et les gestes sont des éléments de preuve par *ethos*; la bienveillance et la vertu sont des éléments « ethoicos » qui renforcent la formulation du *pathos* et la nature du discours prononcé, ainsi que réifier les mécanismes de répétition et de clivage utilisés comme supports pour les *logos*. Enfin, les stratégies pragmatiques, associées aux éléments déjà mentionnés, prouvent que l'utilisation de

la violation des maximes de la conversation produit des implicatures a être perçus par le public, aussi avec une intention persuasive.

Mots-clés: Conférence. Rhétorique. Preuves de discours. Stratégies linguistiques et pragmatiques. Langage persuasif.

LISTA DE IMAGENS

- Imagem 1** - Cortella aproxima a mão direita ao peito, para sinalizar que se inclui no dizer 133
- Imagem 2** - Cortella mostra a palma da mão esquerda como sinalizador de uma pequena pausa no tópico discursivo 134
- Imagem 3** – Cury posiciona o corpo em direção à audiência e utiliza as mãos para marcar a descrição do assunto conduzido na fala 139
- Imagem 4** – Cury fecha os dedos da mão esquerda em direção ao polegar e faz o movimento de cima para baixo, dando ênfase à informação 139
- Imagem 5** – Shinyashiki busca animar a audiência com o gesto de erguer os braços..... 141
- Imagem 6** – Shinyashiki abre a mão esquerda, numa postura rígida, para enfatizar a informação 142

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Das qualidades do orador	36
Quadro 2: Propriedades do <i>logos</i>	42
Quadro 3: Atuação das repetições na formulação textual	50
Quadro 4: Tipos de argumentos segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca	62
Quadro 5: Tipos de argumentos lógicos	65
Quadro 6: Concepções de significado nos modelos criptográfico e hermenêutico .	75
Quadro 7: Palestrantes e palestras analisadas	122
Quadro 8: Imagens utilizadas para análise	123
Quadro 9: Trechos 1 e 2, das Palestras 1 e 2 – Cortella	128
Quadro 10: Trechos 1A e 2A, das Palestras 1 e 2 – Cortella	129
Quadro 11: Trechos 1B e 1C, da Palestra 1 – Cortella	130
Quadro 12: Trechos 1D e 2B, das Palestras 1 e 2 – Cortella	132
Quadro 13: Trechos 2C, da Palestra 2 – Cortella	135
Quadro 14: Trechos 3 e 4, das Palestras 3 e 4 – Cury	136
Quadro 15: Trechos 3A e 4A, das Palestras 3 e 4 – Cury	137
Quadro 16: Trechos 5 e 6, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	143
Quadro 17: Trechos 5A e 6A, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	144
Quadro 18: Trecho 6B, da Palestra 6 – Shinyashiki	145
Quadro 19: Padrões retóricos nas palestras analisadas	146
Quadro 20: Subcategorias da repetição	150
Quadro 21: Sequenciação com recorrências nas Palestras 1 e 2 – Cortella	150
Quadro 22: Sequenciação com recorrências nas Palestras 3 e 4 – Cury	153
Quadro 23: Sequenciação com recorrências nas Palestras 5 e 6 – Shinyashiki .	156
Quadro 24: Trechos 1E e 2D, das Palestras 1 e 2 – Cortella	165
Quadro 25: Trechos 1F e 2E, das Palestras 1 e 2 – Cortella	166
Quadro 26: Trechos 1G e 2F, das Palestras 1 e 2 – Cortella	167
Quadro 27: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 1 e 2 – Cortella	168
Quadro 28: Trecho 2G, da Palestra 2 – Cortella	174

Quadro 29: Trechos 3B e 4B, das Palestras 3 e 4 – Cury	176
Quadro 30: Trechos 3C e 4C, das Palestras 3 e 4 – Cury	177
Quadro 31: Trechos 3D e 4D, das Palestras 3 e 4 – Cury	178
Quadro 32: Trechos 3E e 4E, das Palestras 3 e 4 – Cury	180
Quadro 33: Trechos 3F e 4F, das Palestras 3 e 4 – Cury	181
Quadro 34: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 3 e 4 – Cury	183
Quadro 35: Trechos 5B e 6C, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	189
Quadro 36: Trechos 5C e 6D, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	192
Quadro 37: Trechos 5D e 6E, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	194
Quadro 38: Trechos 5E e 6F, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	195
Quadro 39: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 5 e 6 – Shinyashiki	197

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

a.C	Antes de Cristo
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
FIEC	Federação das Indústrias do Estado do Ceará
GDV	Gramática do Design Visual
IC	Implicaturas Conversacionais
MEC	Ministério da Educação
MC	Máximas Conversacionais
PUC-SP	Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
PC	Princípio Cooperativo
Significado_{NN}	Significado não-natural
TAF	Teoria dos Atos de Fala
TCESP	Tribunal de Contas do Estado de São Paulo
UNIFIL	Centro Universitário Filadélfia
USP	Universidade de São Paulo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	20
2	RETÓRICAS.....	26
2.1	CONCEITO DE RETÓRICA DE ARISTÓTELES.....	26
2.1.1	Retórica e Teoria Linguística: O logos revisitado.....	40
2.1.1.1	Sequenciação com recorrência: Repetição.....	46
2.1.1.2	Clivagem.....	53
2.2	CONCEITO DE RETÓRICA DE PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA.....	56
2.3	A LÓGICA DA ARGUMENTAÇÃO.....	64
3	PERSPECTIVAS LINGUÍSTICAS PARA O ESTUDO DA ARGUMENTAÇÃO.....	73
3.1	ABORDAGENS DA PRAGMÁTICA: TEORIA DOS ATOS DE FALA, MÁXIMAS E IMPLICATURAS CONVERSACIONAIS.....	73
3.1.1	Por uma “Pragma-Retórica”.....	87
4	O GÊNERO PALESTRA.....	97
4.1	OS GÊNEROS: ABORDAGEM SOCIORRETÓRICA.....	97
4.1.1	Outros conceitos que se incorporam à descrição de palestra.....	104
4.2	ESTRUTURA LINGUÍSTICO-RETÓRICA DA PALESTRA.....	109
5	CAMINHOS E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA.....	115
5.1	NATUREZA DA PESQUISA.....	115
5.2	SUJEITOS ENVOLVIDOS NA PESQUISA.....	116
5.3	DESCRIÇÃO DOS CORPORA.....	119
5.4	CATEGORIAS E DISPOSIÇÃO DOS DADOS PARA A ANÁLISE.....	124

6	ANÁLISE DOS MECANISMOS RETÓRICOS, LINGÜÍSTICOS E PRAGMÁTICOS PRESENTES NA PRODUÇÃO DO GÊNERO PALESTRA.....	126
6.1	A RETÓRICA NO DISCURSO DOS PALESTRANTES: <i>ETHOS</i> , <i>PATHOS</i> , LOGOS E TIPOS DE ARGUMENTOS.....	127
6.2	LOGOS: A DIMENSÃO RACIONAL DO <i>ETHOS</i> E DO <i>PATHOS</i> NAS PALESTRAS.....	148
6.2.1	Progressão textual: repetição e clivagem nas palestras.....	149
6.3	ESTRATÉGIAS PRAGMÁTICAS NAS ATUAÇÕES RETÓRICAS DOS PALESTRANTES.....	162
6.3.1	Palestras 1 e 2, do Palestrante 1.....	163
6.3.1.1	Uso das máximas conversacionais e implicaturas nas Palestras 1 e 2.....	169
6.3.2	Palestras 3 e 4, do Palestrante 2.....	175
6.3.2.1	Usos das Máximas Conversacionais e Implicaturas nas Palestras 3 e 4.....	184
6.3.2	Palestras 4 e 5, do Palestrante 3.....	189
6.3.2.1	Usos das Máximas Conversacionais e Implicaturas nas Palestras 5 e 6.....	198
6.3.3	Considerações sobre o uso das estratégias pragmáticas.....	203
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	205
	REFERÊNCIAS.....	208
	ANEXO A: Normas utilizadas para transcrição.....	214

1 INTRODUÇÃO

A palestra é um gênero oral cada vez mais presente no cotidiano dos indivíduos e das instituições. Trata-se de uma comunicação pública realizada com fins específicos, principalmente para orientar, ensinar e sugerir soluções práticas para questões das mais variadas dimensões da vida, como profissional, educacional, pessoal, familiar etc.

Produzida por profissionais especializados em temas variados (religião, administração, economia, saúde, tecnologia, por exemplo), a palestra vem se tornando uma atividade profissional muito vantajosa tanto para palestrantes, que são bem remunerados, quanto para a audiência que se beneficia das sugestões oferecidas por experientes oradores. Já existem no Brasil empresas especializadas¹ em oferecer palestrantes qualificados em temas específicos, para atender às necessidades de instituições que precisam qualificar seus funcionários e motivá-los a melhorar seu desempenho profissional e, consequentemente, atingir as metas estabelecidas.

No domínio dos estudos filosóficos e linguísticos, os gêneros textuais são considerados materializações dos discursos produzidos nas mais diversas situações cotidianas. Nesse sentido, pela configuração de características desses dois domínios, os gêneros, atualmente, são também conceituados como formas de efetuar ações retóricas, como postulam Miller e Bazerman. Miller (2009) define gênero como uma das maneiras do sujeito que usa a linguagem “agir junto” na sociedade. Dessa forma conceituada, o gênero textual é tomado como um artefato cultural e serve como chave para o sujeito entender como deve participar das atividades válidas dentro de uma comunidade.

Na literatura Linguística sobre descrição e ensino de gêneros, a palestra é um dos gêneros que ainda não foram analisados com a riqueza de detalhes e funções

¹ No Brasil, as empresas que dispõem de palestrantes bastante requisitados são, entre outras, Profissionais S/A: soluções em palestras e treinamentos (<http://profissionaisa.com/>), Palestrarte: a arte da comunicação (<http://palestrarte.com.br/>), Parlante: palestras e eventos (<http://www.parlante.com.br/>), Fadel Palestrantes (<http://www.fadelpalestrantes.com.br/>), Ferraz Cortella (<http://ferrazcortella.com.br/>), Parllare: palestras sob medida/ eventos de sucesso (<http://novo.parllare.com/palestrantes>).

que lhe são particulares. Embora já existam manuais que orientem técnicas oratórias e elaboração e execução de palestras², a palestra vem sendo negligenciada como objeto de estudo da Linguística. Vale salientar que esta pesquisa em tela não teve a pretensão de criar dicas, macetes ou servir de manual sobre como realizar uma palestra de sucesso. Recorrem-se, neste caso, às descrições e às regras de planejamento e prática deste gênero, com a finalidade analítica.

É fato que a palestra vem ganhando cada vez mais espaço no mundo dos negócios, fazendo com que profissionais de diversas áreas deixem de exercer seus cargos de formação para se tornarem palestrantes. Os motivos que impulsionam a maioria dos pretendentes à nova carreira são diversos, entre eles, o que mais chama a atenção são os altos valores que podem ser cobrados quando os palestrantes se tornam celebridades. No entanto, não é fácil atingir esse patamar. Por isso, estratégias diversas são utilizadas para garantir o sucesso do orador.

Com o foco sobre o desempenho comunicativo do palestrante, fez-se necessário reportar-se, nesta investigação, às noções clássicas de Retórica que datam de 384-322 a.C. com Aristóteles (1987; 2000; 2005; 2013 [384-322 a.C]) e, posteriormente, da perspectiva proposta na segunda metade do Século XX, intitulada Nova Retórica, por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Ao reconhecer a afinidade da Retórica com a Linguística, enquanto disciplinas que lidam com linguagem verbal, construção de sentido e argumentação, esta pesquisa estudou os textos orais produzidos por renomados palestrantes brasileiros, considerando principalmente a linguagem verbal permeada por recursos linguísticos, estratégias pragmáticas e movimentos retóricos voltados para convencer, persuadir e emocionar as plateias que os ouviram e viram nos palcos.

A audiência, participante imediata que se porta como ouvinte presente em situações de palestra, é basicamente formada de pessoas que demonstram algum interesse pelo tema tratado no evento anunciado. Na função de locutor diante de sua audiência, o palestrante, em linhas gerais, deve apresentar domínio do conteúdo da palestra e capacidade de expressar suas ideias de modo acessível e atraente.

² Exemplos de manuais são “Como falar corretamente e sem inibições”, do professor de expressão verbal Reinaldo Polito, que trata de técnicas retóricas que podem ser utilizadas para falas públicas e “Três passos para criar uma palestra de impacto”, de autoria do palestrante Roberto Shinyashiki, dentre milhares de outros que existem.

Assim, ele poderá obter a adesão de seus interlocutores, evidência maior do sucesso de sua performance comunicativa, levando-o a se tornar um palestrante requisitado. Todavia, parece haver também mecanismos linguístico-pragmático-retóricos sub-reptícios, que ancoram essa boa performance comunicativa à espera de estudos que os revelem. Deste fenômeno comunicativo de amplo interesse para pesquisadores da linguagem, para profissionais palestrantes e para a sociedade em geral surge uma pergunta cuja busca por sua resposta com o rigor científico e instrumental da Ciência da Linguagem motivou este empreendimento investigativo. Considerando a palestra como um gênero textual oral formal, a **questão de pesquisa** que emerge é a seguinte:

- Quais seriam os mecanismos linguísticos que, apoiados em recursos retóricos (clássicos e novos) e pragmáticos, podem tornar o gênero palestra uma forma de ação social de grande repercussão em seu propósito de provocar efeitos de adesão a uma ideia e/ou de motivar a audiência a adotar comportamentos?

Responder a esta questão, aplicando os instrumentos teórico-metodológicos da Ciência da Linguagem e da Retórica, foi um desafio relevante, visto que o gênero palestra é uma das práticas discursivas orais mais frequentes em contextos institucionais em que locutores tendem a exercer influência sobre seus interlocutores de modo persuasivamente sutil, não obstante sua frequência, esse gênero textual não tem sido muito estudado e, por isso, é pouco conhecido.

Reportagens e entrevistas com palestrantes revelam que o que os tornam bem-sucedidos retórica e comunicativamente são sua oratória motivacional, a abordagem linguístico-pragmática de temas que atraem o público e a publicação de livros que consolidam as palestras. Além do alto honorário – entre R\$ 6.000,00 (seis mil reais) a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) para aqueles que já gozam de amplo prestígio no mercado –, o *glamour*, a fama, as viagens, o propósito de impactar positivamente a vida das pessoas são fatores que atraem os aspirantes a palestrantes e lotam os cursos de oratória por todo o Brasil.

Estudar as estratégias linguístico-pragmáticas e retóricas que subjazem aos ditos de palestrantes brasileiros de comprovado destaque constitui o desafio desta

tese, cuja **hipótese central** é: o sucesso dos palestrantes estaria em proferir palestras sobre temas de vitória e sucesso, dotando seus discursos de um repertório linguístico variado, combinando a modalidade padrão e coloquial no uso da língua falada, embrenhada em um conjunto de argumentos verossímeis permeados por expressões linguístico-pragmáticas e retoricamente emotivas e encorajadoras.

Além do discurso predominantemente deliberativo, de acordo com a classificação aristotélica (aquele que tem por finalidade persuadir a audiência pela exposição de casos e histórias exemplares transmitidas como espelhos para um futuro promissor), parece-nos haver uma forte pressão do *ethos* ostentado pelo orador funcionando como um dos elementos centrais na produção de efeitos de adesão da audiência às ideias por ele apresentadas durante a palestra.

O tratamento conferido aos gêneros da oralidade dentro dos estudos da linguagem tem sido, ainda, timidamente explorado. Uma busca nos sistemas de indexação de trabalhos científicos, monografias, dissertações, teses e revistas acadêmicas reportam-nos à escassez de pesquisas que focalizem a palestra como um gênero textual oral³ e que apontem quais sejam os traços característicos desse gênero tão executado por diferentes profissionais de diversas áreas do conhecimento.

Por essa escassez de estudos, sob o ponto de vista da Ciência da Linguagem, e, em particular, sobre o evento palestra, o **objetivo geral** desta pesquisa foi compreender, descrever e analisar o funcionamento da palestra, enquanto gênero oral, a partir da identificação e caracterização dos recursos retóricos (*ethos*, *logos* e *pathos*), linguísticos e pragmáticos presentes neste gênero de texto que parecem influenciar a vida e o pensamento de milhares de brasileiros.

Dizendo de outra maneira, o propósito desta tese foi o de estudar cientificamente o gênero palestra, considerando a interface da Linguística com a Retórica, a fim de conhecer o modo de organização e funcionamento recorrente deste gênero textual, quando produzido por pelo menos três palestrantes consagrados pelo público e pela crítica como oradores exemplares.

³ Encontrou-se apenas um estudo que trata do tema no âmbito da Linguística: “Palestras motivacionais para o segmento empresarial: um estudo dos aspectos retóricos com destaque à prosódia” (Dissertação de Rosana Ferrareto Lourenço Rodrigues, da Universidade de Franca, 2008).

Como **objetivos específicos**, esta investigação visou também:

- a) Descrever a contribuição retórica das teorias sobre *ethos*, *pathos*, *logos* e tipos de argumentos revelados por três destacados palestrantes profissionais brasileiros, observando a relação entre a escolha dos figurinos, a realização dos gestos, a modalização de tons de voz e abordagem dos temas, para a construção de suas palestras diante de sua audiência;
- b) Mapear os mecanismos linguístico-pragmáticos, revisitados pela prova do *logos*, presentes na produção do gênero em tela e utilizados pelos palestrantes selecionados;
- c) Elencar os elementos pragmáticos (Atos de Fala, Máximas e Implicaturas Conversacionais) mais recorrentes nas atuações retóricas dos palestrantes analisados, procurando encontrar o elo entre suas performances discursivas e a aceitação pela audiência.

Os objetivos foram delimitados considerando:

- I) a manutenção de características na constituição do texto produzido, tais como: mesclas no uso da norma culta da língua com registros coloquiais, utilização de exemplos pessoais e de fatos quotidianos, apelo aos argumentos de natureza religioso-emocional, que ocorrem independentemente do tema da palestra;
- II) a orientação que os resultados desta pesquisa podem oferecer aos leitores atuantes nas diversas áreas de conhecimento e, assim, quando aplicados, tornarem-se mais eficazes em suas interações interpessoais e profissionais.

Para fundamentar teoricamente esta pesquisa, mencionam-se, em síntese, os conceitos e alguns dos autores que fizeram parte do aporte epistêmico deste trabalho, entre os quais, estão: teorias da Retórica, notadamente Aristóteles (1987; 2000; 2005; 2013 [384-322 a.C]) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), da

Pragmática (RAJAGOPALAN, 1996; DASCAL, 2006; AUSTIN, 1962/1990; GRICE, 1982), da Sociorretórica (BAZERMAN, 2011; MILLER, 2009). Além de trazer à discussão a lógica argumentativa sob o farol da teoria de Aristóteles (2013 [384-322 a.C]), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Masip (2012), também interessava embrenhar uma análise do *logos* a partir de elementos linguísticos de coerência e de coesão preferidas pelos palestrantes aqui estudados (NEVES, 1981, 1999; EGGS, 2014; AMOSSY, 2014; BASILIO, 2007; MARCUSCHI (2006); KOCH e ELIAS, 2012; entre outros).

Esta tese está dividida em cinco secções, na primeira delas apresentam-se as teorias da Retórica, abordando conceitos instituídos por Aristóteles e por Perelman e Olbrechts-Tyteca e sua revisitação sob um enfoque linguístico; na segunda, traçou-se um panorama das perspectivas linguísticas para o estudo da argumentação, dentre as quais se destaca a Teoria dos Atos de Fala (TAF), as Máximas e as Implicaturas Conversacionais (MC e IC, respectivamente), enfatizando, em concordância com estudiosos da área, a união entre Pragmática e Retórica e o possível benefício para as duas disciplinas e para a elucidação do funcionamento do objeto desta investigação científica.

A terceira secção trata da definição de *gênero* na perspectiva Sociorretórica e propõe uma descrição básica da estrutura composicional de uma palestra. Na quarta secção descrevem-se os procedimentos metodológicos que nortearam a escolha dos sujeitos e o modo de coleta dos dados que compuseram os *corpora* da pesquisa. Na última secção está a análise dos dados, como já dito: seis palestras de três renomados palestrantes brasileiros. Por fim, tecem-se as considerações finais e sugerem-se novos horizontes a serem desbravados a partir dos achados desta investigação.

2 RETÓRICAS

À luz da teoria Retórica, com enfoque sobre a noção de *ethos*, *pathos*, *logos* e tipos de argumentos, da Pragmática e da teoria de Gêneros, este estudo implementou uma investigação de práticas de oralidade semiformal em situações específicas de produção, como são as palestras. Por isso, esta secção abarca separadamente, em panorama geral, três abordagens teóricas: as duas primeiras delas versam sobre o estudo da Retórica e da organização do texto oral, embasadas nas perspectivas de Aristóteles e de Perelman e Olbrechts-Tyteca; a terceira abordagem teórica reúne as duas teorias anteriores, acrescidas de autores contemporâneos que traçam o perfil da lógica do texto argumentativo. Todas elas ilustradas com exemplos extraídos das próprias palestras selecionadas por este estudo como *corpora* de análise.

2.1 CONCEITO DE RETÓRICA DE ARISTÓTELES

A palavra Retórica surgiu na Grécia Antiga, no século V a.C, e foi inicialmente desenvolvida pelos sofistas Górgias e Protágoras, para designar as técnicas de persuasão a serem utilizadas em discussões públicas. Mas, foi Aristóteles o primeiro a teorizar sobre a Retórica e quem a conceituou como “arte de bem falar”, situada “no horizonte geral de todos os indivíduos, sem ter domínio de nenhuma ciência determinada” (ARISTÓTELES, 2013 [340 a.C.], p. 39).

Desde os estudos de Aristóteles (384-322 a.C.), a Retórica focaliza os aspectos e implicações situados na performatividade e na ética da comunicação oral. Por esse motivo, a disciplina Retórica construiu uma tradição nos estudos da oralidade, porque surgiu no seio das tradições clássicas da Grécia Antiga, ao mesmo tempo em que foi adotada sob uma nova perspectiva: a dos estudos que se focam na argumentação pela língua.

Arelada ao pensamento lógico de Aristóteles, a Retórica, da qual tratamos neste estudo, é um compêndio composto por três livros: o *Logos* é o primeiro e trata do conceito de persuasão, além de apresentar as fontes das quais extrair os argumentos. O *Ethos* é o segundo, no qual Aristóteles (2005 [340 a.C.]) abaliza os

caminhos para conquistar a adesão da audiência, propondo-o como uma construção central para a produção deste efeito de engajamento; no terceiro livro, o preceptor de Alexandre, o Grande, rei da Macedônia, denominou de *Pathos*, cujo foco estava na produção, na ordenação e no estilo a ser empregado pelo orador no processo de persuasão, a fim de tocar a emoção da audiência.

O fio condutor do seu pensamento sobre esse tema pressupunha a existência de dois ramos da Retórica: uma Retórica da elocução, centrada na produção literária e uma Retórica da argumentação, responsável pelo estudo da palavra eficaz ou da elocução persuasiva. Dentre esses dois ramos, adota-se neste estudo a perspectiva do segundo, isto é, a Retórica da argumentação, como característica elementar do discurso proferido em palestras.

A teoria Retórica surgiu com o intuito de se tornar a arte de sustentar argumentos, princípios e valores que se nutrem em um raciocínio crítico válido e eficaz, por meio de um saber interdisciplinar. De acordo com Aristóteles (2005 [340 a.C.], p. 24), a “Retórica é, pois, uma forma de comunicação, uma ciência que se ocupa dos princípios e das técnicas de comunicação. Não de toda a comunicação, obviamente, mas daquela que tem fins persuasivos.”

Preocupado em comprovar que os meios de persuasão são autênticos elementos da arte retórica, Aristóteles (2013 [340 a.C.]), no Livro I, afirma que a persuasão é um tipo de demonstração entimemática capaz de tornar o auditório mais plenamente persuadido quando julgam fatos demonstrados pelo orador. O resultado deve ser demonstrar o verdadeiro e o justo empregado como silogismo, uma vez que não se devem levar as pessoas a acreditar no que é incorreto.

Nesse sentido, o orador pode mobilizar três meios para alcançar a persuasão da audiência, sendo eles dependentes do caráter pessoal do orador, de conduzir o auditório a certa disposição de espírito, afetando suas emoções, e do próprio discurso, quando se demonstra a verdade, ou o que parece ser verdade na argumentação persuasiva do caso em pauta.

Construir silogismos é propor conclusões a partir de resultados anteriores ou a partir de premissas que não foram demonstradas, mas que requerem demonstração porque não são compreensíveis por si só. O entimema, como um tipo

de silogismo, contém poucas proposições, de modo que o próprio ouvinte lhe acrescente sentido.

O fim persuasivo da comunicação é localizado especialmente para se tratar do discurso proferido em público, pois é o momento em que o argumento lógico se torna o elemento central dessa arte, derivado do caráter do orador e da emoção despertada nos ouvintes. Esses elementos aliados a argumentos verdadeiros ou prováveis lançados pelo orador permitem que a modulação do texto evoque traços psicológicos de quem enuncia e do público a que se destina (auditório social).

Ainda segundo este filósofo grego, a comunicação persuasiva, tomada como arte do bem falar, envolve, em seu princípio, uma perspectiva verdadeiramente interacional, mesmo porque obedece ao princípio de que, para falar bem, é necessário pensar bem.

Para que a mensagem siga seu objetivo, é preciso ponderar alguns elementos relacionados, tais como: o método, o propósito, o objeto e o conteúdo ético proposto pelo orador. Desta feita, Aristóteles (2005, [340 a.C]) mostra como os elementos de argumentação psicológica também podem ser usados como parte integrante da argumentação entimemática, ao passo que o orador controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com os ouvintes: são o apelo à emoção e o caráter do próprio orador os principais meios utilizados para a persuasão. E os elementos que fazem parte da composição do discurso são o orador, o próprio discurso e o ouvinte, sendo este último o que determina a finalidade e o objeto do discurso. Deles derivam os três gêneros da retórica: o discurso deliberativo, o discurso forense e o discurso demonstrativo.

O **discurso deliberativo** trata de induzir o ouvinte a fazer ou não fazer algo, por meio de conselhos sobre questões particulares ou públicas, a depender do número de ouvintes. Nesse tipo de discurso, o orador emprega, com maior frequência, uma orientação para o futuro, com a finalidade de “determinar o útil ou o danoso de um procedimento aconselhado” (ARISTÓTELES, 2013, [340 a.C] p. 54), tendo como propósito maior o aconselhar ou o desaconselhar, propor a aceitação ou a rejeição. Para suscitar confiança na audiência, é importante que o expositor se mostre em adequada disposição de espírito, levando a crer que experimenta as mesmas sensações e disposição dos ouvintes.

O **discurso forense ou judiciário** se refere à acusação ou defesa de alguém, empregando-se, pois, o tempo passado. Nesse tipo de discurso, cabe ao orador distinguir os seguintes itens: “primeiro, a natureza e o número das motivações que levem a cometer a injustiça; segundo, as predisposições dos que a cometem; e terceiro, o tipo de disposição das vítimas da injustiça.” (ARISTÓTELES, 2013, [340 a.C] p. 88). Esse tipo de discurso dificilmente aparecerá em palestras.

Por fim, o **discurso demonstrativo ou epidítico** ocupa-se do louvor ou da censura de alguém e o essencial, em vista do estado presente de coisas. Refere-se a tudo que se relaciona com a nobreza e a virtude, discutindo a virtude e o conceito do belo, do nobre, do honesto e seus contrários.

Contudo, conclui-se que para os três tipos de discursos retóricos, é necessário haver proposições, que nada mais são do que silogismos, entimemas, evidências, probabilidades, acerca do possível e do impossível, quanto à questão de saber se um fato ocorreu ou não, se ocorrerá ou não.

É importante destacar que a Retórica é utilizada tanto para produzir textos como para analisá-los. Aristóteles frisa que a persuasão acontece pela disposição dos ouvintes quando são levados a sentir emoção por meio do discurso, quando mostramos a verdade ou o que parece a verdade: “... os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, amor ou ódio. É desta espécie de prova e só desta que, dizíamos, se tentam ocupar os autores atuais de artes retóricas. E a ela daremos especial atenção quando falarmos das paixões.” (ARISTÓTELES, 2005 [340 a.C], p. 97).

A partir dos pressupostos lançados por Aristóteles (2005 [340 a.C.], p. 104), ao dizer que “a retórica não é ciência de definição de um assunto específico, mas mera faculdade de proporcionar razões para os argumentos”, as teorias atuais tratam da Retórica, em especial nas teorias linguísticas, sob a perspectiva da associação entre a arte de argumentar e a teoria de gêneros, principalmente escritos. Além disso, esta tese vem contribuir para o olhar também direcionado ao gênero da oralidade formal, denominado palestra, haja vista sua função no dia-a-dia do comunicador e da audiência que acompanha esses eventos de comunicação.

Dos três tipos de discurso (deliberativo, forense e demonstrativo), pelo tipo de composição em que a palestra se desenvolve, os palestrantes parecem tender a utilizar o primeiro e o terceiro tipos, com pouca ou nenhuma recorrência do discurso forense ou judiciário, pois o que menos devem desejar é julgar explicitamente alguém de seu auditório. Por esse motivo, é bem provável que o discurso deliberativo seja uma constante, ao passo que o discurso demonstrativo possa vir a aparecer para conferir respaldo ao anterior, conforme exemplo⁴ que segue:

EXEMPLO 1: Palestrante Augusto Cury

(...) uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico depressão síndrome do pânico ansiedades doenças psicossomáticas transtorno obsessivo compulsiva dependência de drogas e assim por diante uma em cada duas pessoas! Mais de três bilhões:: delas... por favor olhem pra quem está do seu lado se não for você vai ser ela ((risos e conversas)) e eu espe:ro... eu eu espe::ro... que não seja nenhum dos dois! ((risos e conversas))... é por isso que nós estamos aqui:: (...)

No Exemplo 1, o palestrante Augusto Cury utiliza o discurso deliberativo para aconselhar a audiência para um tratamento, orientando-a a se preocupar com a saúde mental. É nesse sentido que se incluem as forças que são retoricamente disponibilizadas a uma comunidade. São elas o gênero – estrutura de ações partilhadas –, a metáfora – riqueza de modos de criar similaridade da diferença, extrair identificação – e a narrativa – função unificadora, construtora de continuidade (ARISTÓTELES, 2005 [340 a.C.]).

As noções apontadas por Aristóteles indicam que a persuasão é obtida quando se demonstra a verdade através do próprio discurso. É por meio dela que todo ser humano é movido para um determinado fim, que é a felicidade e os elementos que a constituem, tais como uma vida repleta de prazeres, segurança e abundância de bens aliada a um bom estado do corpo, incluindo-se a capacidade de conservá-los e deles fazer uso.

⁴ Na parte teórica deste estudo, inserem-se exemplos das palestras que estão mais analisadas na seção 6.

Na palestra existe o propósito de aconselhamento ligado não a determinar fins, mas a orientar meios para se chegar aos fins. Uma vez estabelecidos os meios, Aristóteles (2013 [340 a.C.]) propõe os bens (coisas boas) como elementos de utilidade para o discurso, são eles a felicidade, por meio da qual se escolhe as outras coisas, a justiça, a coragem, o autocontrole, a magnanimidade, a magnificência e as virtudes da alma. Além desses, são citados inúmeros outros a eles relacionados, tais como a saúde, a beleza, a riqueza, a boa reputação etc., de modo que as pessoas acabam deixando-se persuadir por considerações de seu interesse.

No Livro II Aristóteles apresenta a necessidade de o orador e sua audiência se mostrarem em adequada disposição de espírito, mobilizando as paixões (emoções) desse público. Nesse intuito, por parte do orador, é preciso suscitar confiança proveniente de três causas ou qualidades: a prudência, a virtude e a benevolência, das quais se pode extrair a seleção de entimemas capazes de provocar mudanças nos julgamentos e considerações das pessoas sobre determinado fato.

A partir dessa consideração, Aristóteles (2013 [340 a.C.]) define as paixões provenientes das três qualidades suscitadas por mais três modos de investigação, que são a disposição do auditório, as pessoas com quem sente a emoção e os motivos da emoção, caracterizados pelos sentimentos de cólera, temor, pudor e despudor, benevolência, compaixão e indignação, inveja, emulação e caráter. Para explicá-las, o filósofo recorre aos seguintes procedimentos de investigação: a disposição da pessoa que sente a emoção, com que pessoas ela geralmente sente a emoção e quais os motivos que a levam a senti-la. Somente da mobilização dos três aspectos é possível mover a paixão no auditório.

A cólera, por exemplo, é definida como desejo de vingança, o qual é acompanhado do prazer da expectativa. Essa emoção surge quando experimentamos aborrecimentos ou pesares ou quando os acontecimentos contrariam e frustram nossas expectativas, eis a disposição de espírito. Assim, o contrário de encoleirizar-se é tranquilizar-se.

O temor, por sua vez, tratado como sinônimo de medo, é uma forma de perturbação gerada pela ideia de um mal vindouro, de modo que o temor somente

surge em relação à ideia de que algo nos possa causar sofrimento, perda ou destruição. Contrário ao sentimento de temor é a confiança. Portanto, o orador promove confiança quando, por exemplo, mostra ao público que não temos nada a temer.

A felicidade é atribuída à honra, característica típica da argumentação para persuadir. Sendo assim, as paixões mobilizadas pelo orador nos seus ouvintes são sentimentos que causam mudanças nas pessoas, fazendo variar seus julgamentos e surgir outras paixões análogas como a tristeza, o prazer, a cólera, a piedade, o temor, por exemplo.

Depois de explicar cada tipo de paixão que pode ser despertada na audiência, o filósofo apresenta a possibilidade de lançar argumentos por meio de exemplos, ou seja, de relatar fatos reais que movimentam o raciocínio pela indução, ou por meio de duas espécies de entimemas: os entimemas demonstrativos, a partir dos quais é possível demonstrar fatos, e, os entimemas refutativos, que promovem a construção de conclusões não aceitas pelo opositor.

Por fim, o Livro III da Retórica é apresentado como assunto essencial às qualidades da boa prosa oratória, que compreendem o estilo que investe o discurso de uma aparência satisfatória. Entre os meios de produção da persuasão estão o exame dos fatos, a ordenação e o método da prática oratória, responsáveis pelo correto manejo da voz a fim de expressar emoções para seduzir o auditório e constituir o objeto da atenção do público pelo uso do timbre da voz, da modulação e da cadência.

Aristóteles (2013 [340 a.C.]) determina duas partes que comportam o discurso, sendo a primeira a indicação do assunto tratado (exposição) e a segunda, a sua demonstração (argumentação). Na exposição estão o exórdio, responsável pelo início do discurso e por oferecer uma indicação do assunto para o ouvinte, “para que ele se inteire da questão abordada e para que sua mente não permaneça em suspenso, uma vez que aquilo que é indefinido leva o espírito a dispersar-se.” (ARISTÓTELES, 2013 [340 a.C.], p. 253).

Importa para a persuasão, sobretudo nas deliberações, que o orador demonstre disposição em relação aos ouvintes, para que possa existir a troca de disposição e o orador se mostre digno de crédito. Para tanto, o orador precisa

modelar seu estilo e imprimir nele clareza, de modo que ele deve sempre dar a impressão de naturalidade do discurso, e do emprego correto da língua.

Na linguagem retórica a forma como o orador se apresenta e como demonstra disposição diante dos ouvintes são elementos essenciais para a persuasão, pois promovem a disposição de espírito por parte da audiência. Para esse fim, o orador precisa atuar nas três causas do discurso persuasivo apontadas por Aristóteles (2005 [340 a.C.]), que são a prudência, a virtude e a benevolência, qualidades estas que garantem a inspiração da confiança naqueles que o ouvem. Nesse contexto, a prudência e as virtudes do orador se completam com a benevolência gerada pelas emoções que fazem mudar o ser humano e introduzem mudanças nos seus juízos.

Por outro lado, o princípio básico da expressão comunicativa é falar corretamente, atentando-se para, pelo menos, cinco aspectos: a correta colocação de expressões coordenativas, falar por meio de termos específicos ao invés dos gerais, não usar palavras ou expressões ambíguas, distinguir corretamente o gênero (feminino e masculino) das palavras, empregar corretamente o plural e o singular. Esses elementos são responsáveis por, junto com o tema e com o conteúdo da preleção, consistir em obter a benevolência, suscitar cólera e, em alguns casos, atrair ou não a atenção do auditório. Assim, de acordo com Aristóteles (op. cit.), a virtude suprema da expressão enunciativa é a clareza.

Aspectos exteriores ao conteúdo do discurso também são responsáveis pela argumentação persuasiva, tais como as características do preletor e a conserva ou não da atenção das pessoas que compõem a audiência. Para cumprir essa função, quatro partes do discurso se intercalam e se complementam: o exórdio ou proêmio, a narração, a prova ou demonstração e a conclusão ou peroração.

No **exórdio ou proêmio** do discurso o orador proporciona uma amostra do conteúdo de sua fala, com a finalidade de que o auditório conheça previamente sobre o que será o discurso.

Assim, os elementos relacionados ao auditório consistem em obter a sua benevolência, atrair a sua atenção ou o seu contrário. Nas palavras de Aristóteles (2005 [340 a.C], p. 282):

Na realidade, nem sempre é conveniente pôr o auditório atento, razão pela qual muitos oradores tentam levá-lo a rir. Todos esses recursos, se se quiser, levam a uma boa compreensão e a apresentar o orador como um homem respeitável, pois a este os auditores prestam mais atenção. São também mais atentos a temas importantes, a coisas que lhes digam respeito, às que os encham de espanto, às agradáveis. [...] Porém, se a intenção é a de que os auditores não estejam atentos, deverá dizer-se que o assunto não é importante, que não lhes diz respeito, que é penoso.

Conforme se lê, a linguagem argumentativa não se limita às palavras proferidas pelo preletor, abarca também recursos de *ethos* e *pathos* que juntos constituem os três elementos do evento comunicativo eficaz enquanto palestra.

Outra parte do discurso é a **narração** atrelada à exposição de fatos. Ela consiste em demonstrar que o fato ocorreu, uma ação se realizou, ou que ela foi de determinada qualidade ou ordem de grandeza. Cabe, na narração, atentar-se para a justa medida dos fatos, nem se delongar demais, nem a fazer curta demais. Isto é, falar tanto quanto o assunto necessita para tornar-se claro, chamando a atenção para o valor dos argumentos.

A **prova ou demonstração**, conforme as palavras já sugerem, consistem em comprovar que os fatos são dignos de crédito; e o epílogo ou peroração é responsável por exhibir o ápice do discurso e concluir pela retomada de argumentos.

O epílogo é composto por quatro elementos: tornar o ouvinte favorável para a causa do orador e desfavorável para o do adversário; amplificar ou minimizar; dispor o ouvinte para um comportamento emocional; recapitular. Ao final, mostra-se elogio ou censura a algo. (ARISTÓTELES, 2005 [340 a.C], p. 296).

Na conclusão do discurso cabe enunciar que se cumpriu o que se prometera, por comparação ou seguindo a ordem natural dos argumentos: “Disse, ouvistes, tendes os fatos, julgai!” (LÍSIAS apud ARISTÓTELES, 2005 [340 a.C])

Complementando os efeitos de sentidos das partes do discurso, três formas de construir a argumentação foram apontadas pelo estudioso da Retórica: a argumentação baseada no caráter do orador (chamada de *ethos*); a argumentação baseada na disposição de espírito, ou seja, no estado emocional do auditório (o *pathos*); e a argumentação baseada no próprio discurso do orador, no que os argumentos demonstram ou parecem demonstrar (o *logos*). O interesse deste estudo está nas categorias do *ethos*, do *logos* e do *pathos* mobilizados pelos

palestrantes em seus discursos, a fim de suscitar confiança deliberada e que leve a audiência a crer que ambos experimentam as mesmas sensações. Como consequência, a audiência será conduzida ao *fazer crer* mobilizado pelo jogo de enunciação entre o *ethos* do orador, o *logos* expresso no discurso e o *pathos* a ser despertado no público.

Quando o discurso é apresentado de modo a fazer o orador merecer a confiança da audiência, é o caráter daquele que está em evidência para a construção dos argumentos a serem avaliados por este. Contudo, este movimento de confiança tem de resultar do próprio discurso, e não das perspectivas prévias do auditório. A convicção na verdade enunciada é assegurada sempre que o discurso desperta alguma emoção nos ouvintes.

O *ethos* é, então, modelado pelo próprio orador, de tal forma que a persuasão é obtida quando o discurso o torna digno de fé, confiança e credibilidade. Para inspirar confiança na audiência, o orador geralmente valoriza sua postura no palco, o tom da própria voz, a velocidade da fala, os gestos e seu próprio caráter moral, além disso, revelando inteligência prática e boa vontade, como o palestrante Mário Sérgio Cortella demonstra no discurso oral (Exemplo 2).

EXEMPLO 2: Palestrante - Cortella

(...) eu sou professor há quarenta anos... parte da minha obra é exatamente isso... alguns aqui são servidores públicos há quinze vinte anos a tua obra é aquilo que você faz no dia a dia pra ajudar a proteger essa comunidade (...)

A tentativa de identificação do orador com sua audiência é apenas um dos recursos de *ethos*. Outro recurso de *ethos* que pode ser demonstrado nos *corpora* desta pesquisa são as atitudes e os gestos no momento da preleção, capazes de gerar uma imagem positiva no público, promovida pela direção do olhar, pelo tom de voz, pela velocidade da fala, pelas expressões faciais, gestos, postura, vestimenta⁵.

⁵ Para citar um importante estudo sobre análise de imagens, levou-se em consideração a proposta de Kress e van Leeuwen (1996; 2001), que desenvolveram um trabalho baseado na Gramática Sistêmico-Funcional ou GSF, proposta por M.A.K. Halliday (1985, 1994, 2004), denominada de Gramática do Design Visual.

Adotadas aqui como recurso do *ethos*, as imagens mencionadas incluem três dimensões interativas propostas por Kress e van Leeuwen (1996): o olhar, o enquadramento (distanciamento dos participantes em relação ao público) e a perspectiva (ângulo horizontal e vertical, por exemplo). Elementos estes presentes no texto multimodal⁶, como é o caso da palestra.

Assim, as características da fala aliadas às imagens e à mobilização das provas do discurso convergem para o favorecimento da argumentação do palestrante.

Além disso, para Aristóteles, a honra revela uma boa reputação adquirida graças à benevolência, capacidade de preservação alheia e dos meios de vida (riqueza, ou qualquer outro bem adquirido de maneira difícil). É por isso que o orador que aconselha é orientado pelo discurso da utilidade: todas as pessoas da audiência ficam potencialmente persuasíveis quando o palestrante toca em temas de seu interesse. Portanto, assim como são três as formas de construir a argumentação, são três as causas pelos quais os oradores se tornam dignos de crédito e de confiança: as já mencionadas prudência, virtude e benevolência. Destas três qualidades ou provas do discurso surgem as paixões também já explicitadas, sentimentos que causam mudanças nas pessoas e fazem variar seus julgamentos.

Para melhor visualização, o Quadro 1 a seguir apresenta as relações apontadas.

Quadro 1: Das qualidades do orador

QUALIDADES	CARACTERÍSTICAS	PROVA DO DISCURSO
Prudência	Capacidade de bem deliberar, de calcular os meios necessários para atingir um fim (sabedoria prática); deliberar sobre o que é bom e conveniente para a vida boa em geral.	<i>Ethos</i>
Virtude	Demonstrar honestidade e sinceridade. Aristóteles distingue duas formas de virtudes: uma “natural”, fruto da boa educação; outra, a virtude propriamente dita, que se adquire através do hábito e do agir bem.	
Benevolência	Ser solidário e amável com os ouvintes.	

Fonte: Própria autora

⁶ O tratamento sobre multimodalidade é discorrido na secção 3.

Diante das categorias analíticas vinculadas ao *ethos*, a prudência, a virtude e a benevolência são tomadas, por Aristóteles (2005; 1991 [340 a.C]), como elementos indissociáveis para a qualidade do discurso do orador. Verificamos, assim, que o *ethos* aristotélico se relaciona ao caráter de honestidade que o orador do discurso deve mostrar para parecer digno de credibilidade perante os interlocutores. Em outras palavras, a imagem positiva é causada e alcançada pelo orador através da junção dessas três qualidades fundamentais que compõem o *ethos*. Desta feita, o *ethos* deve demonstrar traços do caráter do orador para emitir uma boa impressão no auditório e garantir-lhe adesão.

Para os gregos, o *ethos* é construído no discurso, no momento da enunciação. Por isso, “conclui-se que todo aquele que é considerado detentor de todas essas qualidades [que atuam como causas] suscitará confiança em sua audiência” (ARISTÓTELES, 2005 [340 a.C.], p. 122). A argumentação, no discurso do orador, reside no fato de que é possível sentir prazer em pensar em se obter o objeto desejado.

Outra característica atribuída à argumentação para persuadir é a felicidade vinculada à honra. A concepção aristotélica de felicidade está ligada à ética, que provém de uma ação, trabalho ou esforço. Dessa maneira, a felicidade é a busca para alcançar um progresso na conduta e nas boas ações humanas que norteiam a vida em sociedade.

Na leitura de Eggs (2014), o *ethos* aristotélico é empregado no contexto do termo *epieíkeia*, traduzido por “honestidade” capaz de tornar o discurso mais digno de crédito aos olhos do auditório. Nessa leitura, para Aristóteles, os temas e o estilo escolhidos devem se adequar ao *ethos* do orador, pois este não diz explicitamente que é honesto ou verdadeiro, ele o dá a entender por sua maneira de se exprimir.

Em síntese, Aristóteles (2005 [340 a.C.]) afirma que se persuade pelo *ethos* se o discurso é tal que torna o orador digno de crédito, pois acreditamos que as pessoas honestas (*epieíkes*) nos convencem mais e mais rapidamente sobre todas as questões em geral, sobretudo nas de que não há conhecimento exato e que deixam margem para a dúvida.

Nesse contexto, o *ethos* do orador é tratado como sinônimo de honestidade, de modo que constitui a mais importante das provas, já que produzido pelas escolhas competentes, deliberadas e apropriadas. Compreende-se, portanto, que os oradores inspiram confiança se seus argumentos e conselhos são sábios, sinceros, honestos e equânimes, e se mostram solidariedade e amabilidade para com seus ouvintes. Essa concepção implica que o homem tem uma tendência natural para o verdadeiro, o bom e o justo, ou seja, como diz o próprio Aristóteles (2013, [340 a.C] p. 42): “A retórica é útil porque o verdadeiro e o justo têm naturalmente mais valor do que seus opostos”.

Aliados ao *ethos* estão o *pathos* e o *logos*, que se localizam, respectivamente, nas perspectivas do orador, na disposição dos ouvintes e no próprio discurso que envolve a argumentação, cada qual com sua virtude, mobilizando o racional (*logos*), o sincero (*pathos*) e o solidário (*ethos*), sem esquecer-se que o *ethos* é praticamente a mais importante das provas.

O lugar que produz o *ethos* é o *logos*, o discurso que se mostra mediante as escolhas feitas pelo preletor, portanto, a seguinte tradução de Aristóteles pode ser empregada: “os oradores inspiram confiança, (a) se seus argumentos e conselhos são sábios e *razoáveis*, (b) se argumentam *honestamente* e *sinceramente*, e (c) se são *solidários* e *amáveis* com seus ouvintes.” (EGGS, 2014, p. 32).

Na construção da imagem de si conferida pelo discurso, o orador adapta sua apresentação aos esquemas que ele acredita serem valorizados pelo público, incumbindo a audiência de formular suas próprias impressões. Nesse sentido, Amossy (2014) apresenta o fato de que é o conjunto das características do orador aliado à situação comunicativa que permitem construir a imagem de si.

É por meio do discurso que os elementos de composição do “retrato” do locutor se constroem, apresentando-o de forma indireta, dispersa, frequentemente lacunar ou implícita. Assim sendo, um estilo permeado de exclamações pode induzir ao caráter impetuoso ou encolerizado do locutor, enquanto um falar conciso e rude, desapegado de polidez, pode indicar um orador íntegro que diz a verdade sem evasivas. Aquele que é capaz de louvar qualidades em seus adversários se apresenta como honesto e imparcial e o que enche seu discurso de alusões eruditas e de citações parece um preletor culto (AMOSSY, 2014, p. 126-127).

Aristóteles (2000 [340 a.C.]) descreve o *pathos* como a voz da contingência, da qualidade que se vai atribuir ao sujeito, sua identidade. Essa prova do discurso é tudo o que o sujeito é e ao mesmo tempo o que ele não é. Aparentemente ambíguo, o *pathos* é sinal de uma diferença que se pretende anular e a marca que faz um sujeito não ser um predicado. Embora não esteja na proposição, o *pathos* atua na ordem única da razão, associado ao *logos* e responsável por consagrar a assimetria entre o sujeito e a ação que deve ser praticada por ele.

Sinônimo de paixão, de emoções despertadas nos ouvintes, o *pathos* expressa a natureza humana, comprometida com a liberdade, com a ética e, por conseguinte, com a ação que transforma a paixão em virtude. Cabe ressaltar que, em alguns casos, a virtude pode não estar incluída no *pathos* quando a identidade do sujeito não a inclui, pois este pode ter ou não ter virtude.

Por sua vez, a virtude é o exercício da razão do homem e as paixões constituem o meio pelo qual o bom orador se utiliza para convencer a audiência. As paixões citadas por Aristóteles são estas: cólera, calma, temor, segurança, inveja, prudência, amor, ódio, vergonha, emulação, compaixão, favor, indignação e desprezo. Com função intelectual e epistêmica, as paixões operam como imagens mentais, provocando mudanças no estado de espírito.

O *logos* trata do discurso enquanto prova de algo, é o argumento da razão. Por meio dele a audiência é capaz de captar o certo e o errado, o justo e o injusto, o que é benéfico ou prejudicial, convencendo em si e por si mesmo, independente da situação de comunicação concreta, enquanto o *ethos* e o *pathos* estão atrelados a uma problemática específica de uma situação e de indivíduos nela implicados. Distinguidas em “blocos de convicção”, as três provas do discurso representariam, de um lado, o *logos*, por característica inferencial, ligado ao raciocínio e à argumentação; de outro, o *ethos* e o *pathos*, respectivamente relacionados à virtude e ao afeto (EGGS, 2014).

É importante ressaltar que na investigação discursiva o *logos* precisa ser caracterizado: a) pelos aspectos elementares da linguagem (sintaxe, morfologia, prosódia); b) pelo caráter dialógico e responsivo; c) por seu vínculo com a doxa que o orador tenta fazer seu auditório partilhar pontos de vista semelhantes; d) por sua figuração no determinado momento (*kairos*); e) por sua capacidade de gerar

impactos e adesões no plano intelectual (fazer-crer), comportamental (fazer-fazer) e emotivo (fazer-sentir).

Diante dessas considerações, conclui-se que Aristóteles nos deixou como legado uma grande variedade de disciplinas que têm como princípio o exame da linguagem, das quais emana o estudo das categorias de pensamento relacionadas com as categorias linguísticas e, conseqüentemente, atreladas ao *logos* retórico que exerce uma linguagem política e prática. Portanto, no item que segue lançou-se mão de elementos do léxico e da progressão tópica da palestra como categorias do *logos*, dialogando-se com a proposta outrora lançada por Neves (1981).

2.1.1 Retórica e Teoria Linguística: O *logos* revisitado

Enquadram-se, neste item, proposta de utilização de teorias relacionadas à constituição da língua em seus diferentes níveis de articulação dentro de um texto/discurso, especialmente na modalidade oral. A proposta consiste em descrever procedimentos linguísticos de seleção lexical e progressão do tópico abordado à luz da prova do *logos* aristotélico.

As leituras teóricas de Neves (1981), Eggs (2014), Amossy (2014), Galinari (2014), dentre outros, enfatizam em Aristóteles a força do *ethos* e sua característica de prova mais importante do discurso. Esse fato se dá devido à dupla dimensão dessa prova: uma dimensão racional, ligada ao *logos*, e outra afetiva, proveniente do *pathos*. Congruência esta que impossibilita a análise isolada de uma das categorias, pois estão amplamente relacionadas, especialmente quando se fala em discurso retórico.

Na obra de Aristóteles destaca-se o exame da linguagem humana e da “realidade”⁷ apresentada por ela, onde quer que apareça, seja em categorias de pensamento ou em categorias linguísticas. Apropriando-se dessa noção, Neves (1981) apresentou uma breve descrição do percurso traçado por Aristóteles para associar uma concepção biológica de linguagem (a voz como condição para a linguagem) com uma concepção finalista do homem como animal político, em que o

⁷ A “realidade” é tratada, nessa perspectiva clássica, como *ousia*, traduzida como “ser”, é a *substância* ou *essência* do sujeito.

logos (discurso que expressa os juízos) atua para dizer o que é conveniente ou inconveniente, o que é justo e o que é injusto, assumindo, por natureza, um caráter político.

Conforme afirma Neves (1981), a retórica vê a linguagem na sua função de apelo, de vontade, oferecendo conselhos e servindo-se de todos os elementos que convêm ao propósito persuasivo. Pelo *logos* se é capaz de distinguir uma função teórico-prática da linguagem humana que se propõe ao exame dos discursos.

As qualidades do estilo (*léxis*), aliadas ao *logos* têm como propriedade a análise dos nomes e verbos, para observar seu emprego, a utilidade dos homônimos e sinônimos, o uso de palavras compostas e diminutivo, das metáforas, dos epítetos para julgar as qualidades do estilo e a estrutura interna do texto.

Tratar de aspectos retóricos da linguagem é lidar com um terreno movediço, haja vista o fato de essa teoria estar constantemente associada à manipulação e comportamentos discursivos caracterizados como embuste ou demagogia, por lidar com emoções, anseios e desejos da subjetividade humana ligados aos *ethos*, *pathos* e *logos* dos sujeitos envolvidos nos eventos.

De acordo com Galinari (2014), pode-se cogitar o *ethos* e o *pathos* como desdobramentos semântico-discursivos do *logos*, sob a égide de um *kairos*, num determinado contexto.

A partir daí, seria verossímil pensar, didaticamente, em várias modalidades de *logoi* possíveis e, o mais importante, complementares na instauração da adesão, tais como: “logos-palavra”, com todo o peso retórico da formação de vocábulos e da seleção lexical, “logos-sintaxe”, “logos prosódico”, “logos-raciocínio”, “logos inferencial”, com seus pressupostos e subentendidos, “logos-narração”, “logos-descrição”, “logos-enunciação (em primeira, segunda e terceira pessoas) etc. (GALINARI, 2014, p. 264).

Essa consideração demonstra o entrelace inseparável entre as três características do discurso e a impertinência de separar a análise do *ethos* e do *pathos* da análise do *logos*. Parafrasearam-se as propriedades da complexidade estrutural do *logos* apresentadas em Galinari (op. cit.) Quadro 2 que segue.

Quadro 2: Propriedades do *logos*

PROPRIEDADE	CARACTERÍSTICAS
Perceber as visões de mundo e as ações de seu uso	a) aspectos linguísticos: desde morfologia, sintaxe, prosódia etc. até os raciocínios esboçados por eles no desenvolvimento textual; b) caráter dialógico e responsivo de outros <i>logoi</i> a ele correspondente; c) vínculo com a <i>doxa</i> e com os saberes partilhados; d) sentido e a figuração contextual ou no <i>kairos</i> ; e) potencialidade de gerar impactos não redutíveis de adesão nos âmbitos intelectual, comportamental e emocional: fazer-crer, fazer-fazer e fazer-sentir.
Notar como as teses e ações/comportamentos postulados pelo <i>logos</i> se transcodificam no <i>ethos</i>	Nuanças do caráter: qualidades, defeitos, personalidade, estilo, gostos, preferências políticas, ideológicas, religiosas, temperamento etc., e como tudo isso ajuda a reforçar teses, ações e emoções na instância de recepção do discurso.
Apreender/especular, em função de algum conhecimento que temos acerca do auditório	a) Valores, visões de mundo, anseios e desejos humanos, expectativas psicossociais, perfil emotivo etc.; b) como o <i>logos</i> se desdobraria no <i>pathos</i> , sendo passível de deflagrar emoções como efeito discursivo.
Observar como o <i>ethos</i> é também um elemento fundador do <i>pathos</i>	As imagens de si, relativas a uma instância enunciativa que se diz/se mostra de um modo (e não de outro), no momento em que passam por uma avaliação ou uma reação responsivo-moral por parte do auditório, desencadeando emoções variadas.
Observar pela via do <i>pathos</i> e do ato/tentativa de “fazer-sentir”, a edificação do <i>ethos</i>	Imagem de si numa tentativa de manejar as emoções do interlocutor, mostrando seu caráter (<i>ethos</i>) em função da avaliação particular do discurso pelo auditório segundo a relação particular deste com a <i>doxa</i> .

Fonte: Própria autora, com base em Galinari (2014).

Considerando-se o léxico e a progressão dos tópicos na palestra, é importante destacar que a palavra tem o poder de criar e destruir, de incentivar e desmotivar, de prometer e negar, por isso, é escolhida em função de sua força persuasiva, clara ou dissimulada. A linguagem é capaz de impor valores, mitos, ideias e outras elaborações simbólicas fonéticas (sons, ruídos, motivações sonoras

como as aliterações e assonâncias), léxico-semânticas (criação de termos, significados, construções e desconstruções de palavras, clichês, frases feitas, provérbios, conotativos e denotativos) e morfossintáticas (flexões, relações entre elementos e sintaxe).

Por intermédio dos recursos linguísticos somos capazes de organizar nossos pensamentos e percepções e exteriorizá-los usando o nosso conhecimento que se amplia com a nossa vivência e experiência, permitindo o estabelecimento do sentido de um termo, de uma proposição, enunciação ou sentença e de um texto.

As palavras precisam ter expressividade sonora e semântica para causar efeitos sobre o auditório, à medida que a sedução se estabelece através da seleção vocabular movida pelos diversos sentimentos humanos: o prazer, a confiabilidade, o prestígio, mobilizados pelo uso de eufemismos, polissemia, séries sinonímicas entre outras opções que a linguagem oferece.

A classificação das palavras que constituem as línguas remonta à tradição grega, que se reporta às partes do discurso para explicar a organização da linguagem como correspondente da estrutura lógica do pensamento e de suas formas de organizar o real. O pensador representativo desse período foi Aristóteles, que estabeleceu como partes significativas do discurso o nome e o verbo, tidos como elementos principais da proposição.

De acordo com Basilio (2007), dois tipos de mecanismos fundamentais se articulam para formar o sistema de comunicação. São eles: a formação de unidades lexicais (palavras) e a formação de enunciados. As unidades lexicais representam conceitos e a formação de enunciados efetua a referência a esses conceitos linguisticamente representados, enunciando relações entre eles.

Nesse sentido, pode-se dizer que as palavras são unidades básicas da construção de proposições e representam conceitos (novos ou já existentes) e o enunciado inclui duas atitudes: a **atitude do falante em relação à situação de fala** e a consideração da estrutura textual (formalidade e/ou informalidade), e a **atitude circunscrita à estruturação gramatical**, referente à adequação sintática.

Diante dessa subdivisão, Basilio (2007) apresenta três funções fundamentais para a formação de palavras, são elas: a função denotativa, a função gramatical e a função de caráter discursivo. A primeira função diz respeito à representação de

conceitos; a segunda, à adequação de palavras existentes na língua e ao emprego em diferentes estruturas sintáticas. A função de caráter discursivo, por sua vez, corresponde à adequação do uso das formas lexicais às necessidades da forma e dos objetivos do enunciado.

Quase sempre se utilizam as palavras automaticamente sem se dar conta de que algumas unidades que formam os enunciados produzidos são inovações linguísticas, pois não estavam antes disponíveis para uso, como é o caso dos neologismos. No caso da mudança de classe das palavras, forma-se uma palavra nova com o objetivo de usar o significado para ela existente numa estrutura que requer uma classe gramatical diferente. Assim, “a palavra que se forma mantém uma relação semântica previsível com a palavra-base.” (BASILIO, 2007, p. 11).

Dentre as classes de palavras, interessa-se por tratá-las tomando-as como referência para a produção do discurso argumentativo dos palestrantes, associada ao *logos*. Para tanto, adota-se como embasamento teórico a “Gramática de usos do português”, da linguista Maria Helena Moura Neves (1999). Nesta obra, a estudiosa analisa as palavras que compõem o nosso léxico sob a perspectiva das predicções, haja vista que os predicados podem ser interpretados como designadores semânticos de propriedade ou relações.

De acordo com a referida autora, a proposição deve ser analisada observando-se os **operadores ilocucionários**, que fazem dela (proposição) um ato de fala. Além disso, uma predicação constitui um conteúdo proposicional, um fato que pode ser conhecido ou pensado, pode ser mencionado, negado, rejeitado ou lembrado, pode causar surpresa e até dúvida.

Na busca por definir a orientação discursivo-enunciativa das descrições linguísticas, Neves (2009) considera o elo entre a Pragmática e a Análise Linguística, com foco na adequação pragmática para as descrições linguísticas.

Essas categorias são analisadas no gênero palestra pela identificação de itens lexicais que, pela expressividade que desempenham no discurso oral, garantem a eficácia da persuasão. Embora se diga que a escolha das palavras acontece muitas vezes sem que o sujeito falante pare o suficiente para pensar sobre elas, que é uma atitude desempenhada inconscientemente. Todavia, nas palestras

de impacto produzidas pelos sujeitos investigados nesta pesquisa, tais mecanismos de criação neológica são mobilizados de forma sistemática e consciente.

Por seu turno, as estratégias de coesão e de coerência são imprescindíveis à organização textual, pois orientam o autor no direcionamento de procedimentos para que o texto, oral ou escrito, seja compreendido adequadamente pelo interlocutor. Para tanto, é preciso ressaltar a necessidade de se conhecer as questões que orientam a utilização dessas estratégias para a formulação do texto argumentativo, como é o caso da palestra.

As estratégias de processamento cognitivo de um texto foram conceituadas por Van Dijk (2000, p. 15) da seguinte forma:

as estratégias são parte de nosso conhecimento geral; elas representam o conhecimento procedural que possuímos sobre a compreensão de discurso. Elas se constituem em um conjunto aberto. Necessitam ser aprendidas e reaprendidas antes de se tornarem automatizadas. Novos tipos de discurso e formas de comunicação podem requerer o desenvolvimento de novas estratégias.

Nesse sentido, o processamento cognitivo da comunicação envolve estratégias procedurais que funcionam como uma orientação para a escolha operacional da estrutura e do significado de um texto. Elas partem do conhecimento geral do usuário da língua e são rapidamente processadas para facilitar ou formular uma interpretação textual por parte do ouvinte/leitor.

Tais estratégias são ativadas tanto para a compreensão quanto para a produção de textos, importantes na representação semântica do discurso ingressante na memória episódica, isto é, na memória responsável por guardar lembranças individuais de um determinado evento associado a experiências particulares. E é justamente nessa memória que o palestrante pretende atuar para articular e reformular ideias e posicionamentos da audiência.

Assim, a progressão de um texto não depende somente do locutor (ou orador), mas da relação que este estabelece entre os itens lexicais utilizados e a recepção e compreensão de sentidos gerados no interlocutor (audiência), isto é, há certos itens na língua que têm a função de estabelecer sequência e referência, não sendo interpretados somente por seu sentido semântico literal, mas promovendo o arranjo da referência a alguma coisa necessária à sua interpretação. Esses

elementos são responsáveis por fazer progredir o texto, com a função de fazer caminhar o fluxo informacional e promover a persuasão, no caso do gênero em estudo.

Considerando-se os mencionados elementos linguísticos que promovem a prova pelo *logos*, os itens que seguem abordam os procedimentos e recursos que conduzem para a realização do fazer um texto coeso e coerente, a saber: a sequenciação, com destaque para a repetição, e a clivagem.

2.1.1.1 Sequenciação com recorrência: Repetição

Todos os elementos de um texto estão relacionados entre si, na medida em que os enunciados são subordinados uns aos outros pela interdependência semântica e pragmática expressa por operadores argumentativos e elementos suprasegmentais que envolvem a progressão sequencial. Quatro estratégias de sequenciação textual são descritas por Fávero (2009) e Koch e Elias (2009): a sequenciação com recorrências, a sequenciação sem recorrências, o encadeamento e a progressão ou continuidade tópica.

A **recorrência** de um termo pode acontecer em cinco casos: a) quando o mesmo item lexical é reiterado literalmente (repetição), ou acrescentando-se instruções de sentido; b) no paralelismo sintático (recorrência de estruturas); c) na recorrência de conteúdos semânticos: paráfrases, que consistem em reformular o mesmo conteúdo para repeti-lo com novos dizeres; d) na recorrência de recursos fonológicos segmentais e suprasegmentais, tais como o ritmo (silêncio, entoação), os recursos de motivação sonora (expressividade das vogais e consoantes, aliteração, assonância, ecos); e) na recorrência de tempo e aspecto verbal, que determinam os tempos da narrativa e os que servem para comentar, opinar, etc.

A manutenção temática, mantida pela coesão da recorrência de tempo e aspecto verbal, reveste-se do narrar, com o uso do pretérito perfeito, imperfeito, mais que perfeito e futuro do pretérito do indicativo; o comentar, criticar ou apresentar reflexões se apresentam sobre os tempos verbais do presente, futuro do presente, pretérito perfeito simples e composto do indicativo.

A **sequenciação sem recorrências** garante a continuidade do tema pela articulação de sequências textuais. Nesse caso, para a manutenção temática do texto, ligada à coerência textual, utiliza-se também o emprego de termos que pertençam a um mesmo campo lexical. Um dos recursos utilizados é a progressão tema-rema.

Esse tipo de progressão pode acontecer de diversas formas, tais quais: a) pela progressão com tema constante, em que o mesmo tema é mantido em enunciados sucessivos do texto (comum em textos descritivos); b) progressão linear, em que há a inversão rema-tema para tema-rema no enunciado seguinte; c) progressão com divisão do tema, na qual o tema do primeiro enunciado se transforma em vários temas subsequentes durante o texto; d) progressão com rema subdividido, em que o rema do primeiro enunciado se fragmenta e cada uma de suas partes se torna o tema de um enunciado posterior.

A **progressão tópica**, por sua vez, consiste na sequenciação do texto a partir de um tema ou tópico discursivo, que se fragmenta ao longo do texto em subtópicos direta ou indiretamente relacionados com o tema em andamento. Esse tipo de progressão pode ocorrer contínua ou descontinuamente. Tem-se continuidade quando, no segmento seguinte, for mantida a mesma focalização do segmento tópico em andamento; ou quando ocorrer uma quebra ou ruptura em relação ao segmento anterior, pela mudança do tópico.

Para que a topicalidade aconteça de modo a conduzir a coerência do texto, é preciso que o produtor faça uso de uma sequência relevante para o tema. Caso aconteçam digressões ou inserções longas, é necessário apresentar algum tipo de justificção, para que não haja prejuízo à coerência do texto. Nesse caso, a língua oferece estratégias de continuidade e estratégias de mudança, como os marcadores “abrindo um parêntese... fechando o parêntese” (que também é marca de paralelismo sintático), “por falar nisso...”, “Agora me lembrei de que...”, entre outros.

Por último, a sequenciação por **encadeamento** acontece entre orações de um mesmo período ou entre períodos no interior do parágrafo, ligados por conectores interfrásticos, que podem ser conjunções ou advérbios conectivos (KOCH; ELIAS, 2009).

Pela relação mais intrínseca que estabelece com o *logos*, elegeu-se focar na estratégia de sequenciação com recorrência de termos e elementos fonológicos promovidos pelas repetições, considerando-se que um texto, oral ou escrito, é formado de encadeamentos logicamente articulados, partes ligadas umas às outras. Essa articulação torna-se possível com o uso da coesão, responsável pela unidade de sentido do texto, com a função de promover a continuidade e interpretabilidade das informações, geralmente expressa pelas relações de reiteração, associação e conexão.

De acordo com Antunes (2005), a **reiteração** é um procedimento de retomada de informações, isto é, de volta aos segmentos prévios. Assim, essa estratégia consiste em substituir, ao longo do texto, uma expressão por um pronome ou por um sinônimo, ou repetir uma palavra de modo a promover a continuidade do texto. É na relação textual de reiteração que se situam as repetições.

Também a favor da coesão textual e, principalmente, com o objetivo de reforçar uma palavra ou expressão ou até mesmo uma frase inteira que se imagina ter efeito sobre o ouvinte/leitor, a *repetição* é um dos dois procedimentos de reiteração caracterizada por ser, também, uma estratégia coesiva, marcadora de foco, que consiste em voltar a um segmento anterior do texto, mantendo algum elemento da forma ou do conteúdo. Esse procedimento coesivo pode ser realizado por cinco funções, quais sejam: coesividade, compreensão, continuidade tópica, argumentatividade e interatividade.

As línguas dispõem de diferentes e variados recursos para retomar ou repetir informações sem usar as mesmas palavras. Além da repetição, é possível conseguir o mesmo efeito pela substituição de palavras por outras que lhe sejam, de alguma forma, equivalentes.

O segundo procedimento de reiteração é a *substituição*, que se trata da inter-relação semântica que pode ser realizada pela substituição gramatical ou pela substituição lexical. A substituição gramatical pode ser anafórica ou catafórica, função desempenhada por pronome, como expressões referenciais, reiterações, usadas para garantir a continuidade do texto. Já a substituição lexical, como o próprio nome antecipa, é o uso de uma palavra no lugar de uma outra que lhe seja

textualmente equivalente, como sinônimos, hiperônimos ou expressões nominais descritivas.

Na oralidade, as repetições⁸ são uma importante e produtiva estratégia de formulação textual que permite um maior envolvimento interpessoal por cumprir, de acordo com Marcuschi (2006, p. 219), as seguintes funções: “contribui para a organização discursiva e a monitoração da coerência textual; favorece a coesão e a geração de sequências mais compreensíveis; dá continuidade à organização tópica e auxilia nas atividades interativas”. Além disso, na perspectiva textual-interativa, faz parte do processo formulativo como uma estratégia de composição do texto e condução do tópico discursivo.

Alguns dos mais comuns marcadores discursivos que introduzem repetições são “repetindo”, “quer dizer”, “como já disse”, “em suma” etc. Com isso, torna-se possível repetir tanto elementos linguísticos quanto conteúdos que contenham itens lexicais distintos, de sorte que repetir as mesmas palavras não equivale a dizer a mesma coisa em um evento comunicativo.

Marcuschi (2006) afirma que as repetições podem assumir formas variadas na oralidade, das quais destacamos aquelas que podem estar presentes na fala de um interlocutor para sua audiência. São elas: a) repetições adjacentes, apresentadas imediatamente após o primeiro uso da expressão, ou com distanciamento entre o primeiro e o segundo elemento; b) repetições por identidade de forma entre o primeiro elemento e sua repetição, podendo haver diferença de forma entre os dois elementos, a depender da extensão do trecho repetido, pois quanto maior for, haverá mais possibilidade de diferenças entre as realizações; c) repetição por diferentes categorias gramaticais: fonológicas (aliteração, alongamento, entoação etc.); de morfemas (prefixos, sufixos etc.); de itens lexicais (geralmente substantivos ou verbos); de expressões; de estrutura de orações.

As repetições atuam em diferentes planos da formulação textual-discursiva, desempenhando funções de *coesividade* (sequenciação, referenciação, expressão oracional, parentetização e enquadramento funcional), *compreensão* (intensificação

⁸ Adotou-se o seguinte conceito: “Repetição é a produção de segmentos textuais idênticos ou semelhantes, duas ou mais vezes no âmbito de um mesmo evento comunicativo.” (MARCUSCHI, 2006, p. 221).

e esclarecimento), *continuidade tópica* (introdução, amarração, reintrodução, delimitação do tópico) e *interatividade* (monitoração da tomada de turno, retificação do papel do ouvinte, incorporação de opinião). Vejam-se, no quadro que segue, a descrição das funções mencionadas, o papel que desempenham na formulação textual-discursiva e suas subfunções.

Quadro 3: Atuação das repetições na formulação textual

FUNÇÕES	FORMULAÇÃO TEXTUAL-DISCURSIVA	SUBFUNÇÕES
Coesividade	Responsável pelo encadeamento intra e interfrástico no plano da contextualidade, envolvendo coesão sequencial e coesão referencial.	- Listagem
		- Amálgamas sintáticos
		- Enquadramentos sintático-discursivos
Compreensão	Facilita a compreensão do interlocutor.	- Intensificação
		- Rema-Tema
		- Esclarecimento
Organização tópica	Reiteração explícita como o objetivo de marcar a introdução de um tópico discursivo a ser desenvolvido.	- Introdução de tópico
		- Reintrodução de tópico
		- Delimitação de tópico
		- Condução e manutenção de tópico
Argumentatividade	Estratégia para reafirmar, contrastar ou contestar argumentos.	- Reafirmação de argumentos
		- Contraste de argumentos
		- Contestação de argumentos
Interatividade	Promove subfunções regidas pelo princípio de preservação das faces, permeadas de marcadores ou atenuadores.	- Expressão de opinião pessoal
		- Monitoramento de tomada de turno
		- Ratificação do papel do ouvinte
		- Incorporação de sugestões

Fonte: Própria autora, embasado na descrição de Marcuschi (2006).

A **coesividade** é responsável pelo encadeamento intra e interfrástico no plano da cotextualidade, envolvendo coesão sequencial e coesão referencial, por meio de listagem, de amálgamas sintáticos ou de enquadramentos sintático-discursivos.

A listagem consiste em formar listas identificadas como paralelismos sintáticos que apresentam variações morfológicas e lexicais e manutenção de estrutura nuclear, fornecendo estruturas a partir de uma base que permite o preenchimento de vazios gerados (repetição de uma parte da frase, com itens lexicais diferentes), de modo que, em enunciados elípticos de uma lista faz-se necessário pressupor pelo menos o padrão sintático anterior.

Quando acontecem elisões de termos, segue-se um padrão: elas se dão à esquerda do núcleo frasal (dado) e, em casos de acréscimos ou expansão formal, acontecem à direita do núcleo frasal (novo).

Os amálgamas sintáticos comumente acontecem em diálogos, compondo um jogo de construção-reconstrução de estruturas lançadas pelos interlocutores, de maneira que a repetição de elementos anteriores é aproveitada para formar uma estrutura completa.

Por fim, os enquadramentos sintático-discursivos acontecem quando um segmento que ocorre no início ou final de turno ou de uma unidade discursiva serve de sinalização para a completude da contribuição informativa e para a formulação do discurso. Por exemplo, quando um início é interrompido por uma inserção textual (parêntesis) e depois retomado com a repetição da última construção, portando-se como elemento coesivo.

De maneira geral, as repetições devem promover e facilitar a **compreensão**. No entanto, em excesso, podem proporcionar ralentamento informacional como modo diverso de processamento. Suas subfunções são intensificação, transformação de Rema → Tema e esclarecimento.

A intensificação acontece em repetições explícitas de enunciados ou segmentos, obedecendo a uma espécie de princípio da iconicidade⁹ que garante maior volume de informação a um emprego da linguagem idêntica em posição idêntica. A intensificação pode, também, ser chamada de repetição propriamente dita, que trata de voltar ao que foi dito antes, fazendo reaparecer uma unidade que já ocorreu previamente, como já dito, seja uma palavra, uma sequência de palavras ou uma frase inteira. A função dessa estratégia é marcar ênfase ou contraste,

⁹ É a correlação natural entre forma e função, isto é, entre a expressão (código linguístico) e seu conteúdo – de vertente funcionalista.

funcionar como gancho para uma correção, elemento quantificador (“e outra, e outra, e outra”, por exemplo), marcar continuidade do tema que já está em foco.

A transformação Rema → Tema tende a inverter em Tema do enunciado seguinte o Rema precedente, pela ênfase dada ao item repetido. Enfim, o esclarecimento explicita as informações com expansões sucessivas utilizando-se de repetição com variação ou parafraseamento.

A paráfrase consiste em “voltar a dizer o que já foi dito antes, porém, com outras palavras, como se quiséssemos traduzir o enunciado, ou explicá-lo melhor, para deixar o conteúdo mais transparente, sem perder, no entanto, sua originalidade conceitual.” (ANTUNES, 2005, p. 62). Trata-se, pois, de uma operação de reformulação, geralmente introduzida por: *em outras palavras, em outros termos, isto é, ou seja, em resumo* etc.

Ao cumprir o papel de **organizadora tópica**, a repetição pode reiterar uma forma explícita de marcar a introdução do tópico discursivo a ser desenvolvido na sequência textual-discursiva, corroborando de várias modalidades e extensões de marcadores discursivos, itens lexicais, sintagmas, orações, seja introduzindo tópico, reintroduzindo, delimitando ou conduzindo e mantendo-o.

Geralmente, o tópico é introduzido por um marcador discursivo e sua reintrodução é marcada pela retomada do tópico após um parêntesis instaurado na fala do orador. No caso da delimitação de tópico, a repetição funciona como delimitadora de um segmento tópico que se circunscreve na linha discursiva; e na condução e manutenção do tópico há a presença constante de um item lexical para garantir a sustentação do tema tratado.

No nível da **argumentatividade**, as repetições têm, ainda, o papel de reafirmar, contrastar ou contestar argumentos. A reafirmação acontece pela repetição de expressões ou item lexical com o objetivo de apresentar novos argumentos; o contraste pode dar-se pela modulação entoacional, transformando uma asserção em indagação, por exemplo, invertendo elementos nos extremos das enunciações e mantendo uma parte integralmente repetida ou no caso de contraste de situação, muda-se apenas o adjunto colocado antes ou depois do núcleo oracional. Esse tipo de estratégia é mais comum em diálogos.

A subfunção de contestação estabelece relação com as faces dos interlocutores. Nesse caso, quando na fala de apenas um interlocutor, este pode fornecer duas opiniões com maior volume de repetições. Por outro lado, enquanto substituição de uma assertiva por outra, serve-se de material linguístico prévio.

Ligada à polidez e à preservação de face, a **interatividade** estabelece expressão de opinião pessoal, monitoramento da tomada de turno, ratificação do papel do ouvinte ou incorporação de sugestões, geralmente presentes em interação dialógica entre interlocutores (cf. MARCUSCHI, 2006). Por esse motivo, não se aprofundarão os conceitos e exemplificações referentes a este item.

2.1.1.2 Clivagem

Clivagem (no inglês, *cleft*) é um termo usado na descrição gramatical para se referir a uma única oração dividida em duas partes, cada uma com um verbo, chamado verbo copular. Essa construção é usada com a função de realce ou de focalização de partes de informações. Nessa perspectiva, o embasamento da teoria pragmática está aliado à explicação da ocorrência das construções clivadas, haja vista tomarem a língua como instrumento de interação, baseada em contextos sociais e psicológicos da comunicação humana e na análise dos textos em seus contextos de uso.

No modelo funcionalista, as escolhas gramaticais realizadas pelo falante/escritor devem ser explicadas com base nos aspectos do contexto que têm impacto sistemático na formulação do dizer. Zimmermann (2008) diz que a clivagem aborda estratégias usadas pelo falante para fazer com que o ouvinte acate seu posicionamento. Além da clivagem, há recursos com função similar como marcação gramatical, entoação, movimento na estrutura sintática e marcadores morfológicos. O orador faz uso dessas estratégias supondo o que seja importante e o que vai causar o efeito suasório na audiência. É importante salientar, de acordo com o autor, que a presença/ausência da clivagem (marcação de foco) não é previsível. Seu uso depende da intenção do falante e de suas impressões sobre o conhecimento do ouvinte, no caso da plateia.

Nas palavras de Zimmermann (2008, p. 9.): “O falante vai usar a marcação contrastiva sobre um constituinte A se ele tem razões para suspeitar que o ouvinte vá se surpreender com a informação A, ou pelo ato de fala A”¹⁰. Ou seja, o uso de uma forma gramatical marcada serve para direcionar a atenção do ouvinte.

Segundo Longhin (1999), a clivagem é o fenômeno da segmentação das orações, por meio do verbo *ser* e o complementarizador *que(m)*, em duas partes: uma parte focal e outra parte não-focal, separando explicitamente os elementos oracionais de diferentes níveis de informação. Trata-se, portanto, de uma estratégia de focalização ou realce.

De acordo com Braga e Barbosa (2009), as construções clivadas são de dois tipos: a) configurações similares às *It-clefts* (*it is*, no inglês e *É que* e *Que*, no português); b) Pseudoclivadas equivalentes às *Wh-clefts*. A clivagem da sentença tem por função salientar um elemento particular e, muito frequentemente, ao dirigir a atenção para ele, colocá-lo como se estivesse em foco, marcar um contraste (JESPERSEN, 1949).

Caracterizada como um tipo de estratégia identificacional, na clivagem, a informação focalizada nem sempre precisa ser nova, por vezes o falante destaca-a em virtude de algum contraste implícito ou explícito com alguma outra parte da informação. O diferencial é, pois, o contexto.

O componente contextual contém dois tipos de informação, uma referente à informação imediata (de curto prazo), recebida do componente gramatical relativa a um enunciado particular, relevante para a forma que os enunciados subsequentes assumem. A outra forma implica informações de longo prazo sobre a interação corrente, relevante para as distinções requeridas na língua em uso e que influenciam a formulação e a codificação nesta língua (PEZATTI, 2012).

Considerando a oposição, as construções clivadas e pseudoclivadas têm por base de formação as seguintes estruturas, como em:

- (1) “Foi UM LIVRO o *que* João comprou.” → Cópula + foco + *que* + verbo
(Clivada básica)

¹⁰ “A speaker will use contrastive marking on a focus constituent A if she has reason to suspect that the hearer will be surprised by the assertion of A, or by the speech act containing A.”

- (2) “O *que* João comprou *foi* UM LIVRO.” → Que + Verbo + cópula + foco (Pseudoclivada básica)
- (3) “UM LIVRO *foi* o *que* João comprou.” → Foco + cópula + (o) que + verbo (Pseudoclivada invertida)
- (4) “Foi João quem comprou UM LIVRO.” → Cópula + quem + verbo + foco (Pseudoclivada Extraposta)
- (5) “UM LIVRO é que João comprou”. → Foco + cópula + que + verbo (Clivada invertida)
- (6) “João que havia comprado UM LIVRO. → Que + Verbo + foco (Clivada sem cópula)

Do ponto de vista da estrutura gramatical, a concordância número-pessoal entre o verbo copular *ser* e o constituinte clivado é variável assim como a correlação modo-temporal com respeito ao verbo da oração encaixada. Já as construções *É que*, por seu turno, na fala, tendem a dispensar a correlação modo-temporal e a concordância número-pessoal. De acordo com pesquisas na área, a exemplo dos mencionados pesquisadores, entende-se que a expressão *É que* está se gramaticalizando como uma locução sinalizadora de foco e que os segmentos vinculados por ela não constituem uma estrutura bi-oracional. Assim, *Que*, quando deixa sua função conectora, é um marcador gramatical de foco.

Nas construções *Foco Ser*, o item focalizado exhibe comportamento variável na correlação modo-temporal. Nesse caso, entende-se que há um maior grau de gramaticalização. Enfim, as estratégias pseudoclivadas Invertidas e as Extrapostas são de baixíssima ocorrência (BRAGA; BARBOSA, 2009).

Na perspectiva de Pezatti (2013), diversas estratégias são utilizadas pelo falante com o intuito de atingir sua meta comunicativa. Dentre elas, ingressa-se o estudo da pragmática com suas funções. São elas: Tópico, Foco e Contraste.

O Tópico, também conhecido por Ênfase, sinaliza a seleção estratégica do falante para intensificar, por meios lexicais ou gramaticais, um elemento ou toda uma expressão linguística. O Foco, por sua vez, assinala a seleção estratégica do falante de inserir uma informação nova para preencher uma lacuna na informação do destinatário.

O Contraste é uma estratégia utilizada pelo falante para realçar diferenças particulares entre dois ou mais conteúdos comunicados ou entre um conteúdo e uma informação contextualmente disponíveis na situação discursiva.

Pezatti (op. cit.) afirma ser em português, o contraste geralmente marcado por operadores que restringem itens pressupostos, que adicionam uma informação, indicam a crença do falante de que o destinatário acredita poder ser correta mais de uma informação, tais como *apenas, só, também, principalmente e sobretudo*, respectivamente.

Além desses, outros mecanismos de focalização podem estar presentes na oralidade, tais como a entoação, a ordem dos elementos na oração, o uso de partículas focalizadoras (como advérbios aditivos e restritivos), de modo que mais de uma estratégia pode ocorrer ao mesmo tempo, sobre o mesmo elemento.

Enquanto falantes, temos ao nosso dispor tanto recursos prosódicos (acento de intensidade), quanto recursos sintáticos para a marcação de constituintes focais. Esses elementos mencionados estão analiticamente apresentados nas falas dos palestrantes e nas imagens de si (tratadas mais adiante neste texto) captadas das palestras em estudo.

Exemplos mais práticos da ocorrência dos tipos de estruturas comentadas estão apresentados na secção 6, referente à análise dos dados selecionados.

2.2 CONCEITO DE RETÓRICA DE PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA

Depois de Aristóteles, durante muito tempo, a retórica foi relegada a segundo plano e acabou por ser esquecida. Foi somente no século XX, paralelamente aos estudos da filosofia da linguagem e da filosofia dos valores, rompendo com a tradição cartesiano-positivista, que Perelman propôs uma Nova Retórica para tratar do aspecto lógico da persuasão e do convencimento, fazendo-a ressurgir. O que se estudava, então, era a argumentação como processo social, ou seja, os meios de prova e a preocupação com a força, a intensidade e a solidez de um argumento.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) conduzem seus estudos em busca do que eles denominam de uma racionalidade ética, isto é, de uma lógica específica para os valores, pois estavam interessados em descobrir a que tipo de argumento as

peessoas efetivamente aderem e como esse processo ocorre, por isso, elegeram como projeto teórico a pesquisa de uma “lógica dos julgamentos de valor”, chamada Nova Retórica.

A proposta dessa abordagem teórica foi calcada na teoria da argumentação de alcance filosófico. Nas palavras de Perelman, o que distingue a retórica clássica da nova retórica é que esta última amplia a noção de auditório, levando em consideração a qualidade dos espíritos:

o objeto da retórica antiga era, acima de tudo, a arte de falar em público de modo persuasivo, referia-se, pois, ao uso da linguagem falada, do discurso perante uma multidão reunida na praça pública, com o intuito de obter a adesão desta a uma tese que se lhe apresentava. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 6).

Em contexto e com intenção distinta da proposta de Aristóteles, percebe-se, com este trecho, que Perelman trabalha com a estrutura da argumentação e com os diversos tipos de argumentos lançados pelo orador, não apenas da argumentação oral para uma multidão reunida numa praça. Conserva-se da retórica tradicional apenas a ideia de auditório: “Mudando o auditório, a argumentação muda de aspecto e, se a meta a que ela visa é sempre a de agir eficazmente sobre os espíritos, para julgar-lhe o valor, temos de levar em conta a qualidade dos espíritos que ela consegue convencer.” (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 8).

Os espíritos a que Perelman se refere são a própria audiência. Destarte, a obra “Tratado da Argumentação” versa sobre os recursos discursivos para obter a adesão dos espíritos, cujo foco se situa sobre o condicionamento do auditório mediante o discurso, do que resultam considerações sobre a ordem em que os argumentos devem ser apresentados para exercer maior efeito, pressupondo-se a existência de um contato intelectual. O auditório é, portanto, definido como o “conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação.” (op. cit., p. 22), tem o papel de determinar a qualidade da argumentação e o comportamento dos oradores.

Nesse mesmo sentido, estabelece-se que, em nosso mundo hierarquizado, representado pela ordem, geralmente existem regras de consignação sobre como uma conversa pode iniciar-se, instituída por um acordo prévio de normas da vida social. Como estratégia de exposição do tema e persuasões retóricas, o orador pode

utilizar meios diversos, tais como tom de voz, escolhas enunciativas, música, imagem, expressão corporal, gestos etc. Além disso, o próprio discurso oral representa um condicionamento, ao passo que o auditório já não é mais e exatamente o mesmo no final da palestra. Perelman e Olbrechts-Tyteca afirmam que esse condicionamento só pode ser realizado pela adaptação contínua dos argumentos do orador ao auditório.

O grande orador é aquele que tem ascendência sobre seus auditórios, parece animado pelo próprio espírito de suas audiências e, por isso, persuadir é mais do que convencer: a persuasão ultrapassa a razão, considerada uma transposição injustificada da demonstração, perpassando as razões afetivas e pessoais; ela é sofisticada, isto é, atrelada ao comportamento dos sofistas que, durante a segunda metade do século V a.C, eram professores que iam de cidade em cidade, ensinando gramática e oratória, duas matérias vitais, nas antigas democracias, como Atenas. Eles não se interessavam por pensamentos filosóficos sobre a natureza do universo físico. Ao contrário, criticavam a moral convencional e a religião, e consideravam que virtude era a capacidade de ter sucesso no mundo. A palavra “sofista”, nesse sentido, é tomada como sinônimo de “poder”.

Persuadir é argumentar direcionadamente para um auditório particular, e convencer é obter a adesão de todo ser racional, de acordo com as observações realizadas por Perelman (2014). No entanto, a persuasão conduz a uma ação, pois o objetivo de toda argumentação é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento. O esquema estrutural da persuasão engloba o argumento, passa pela adesão e chega à (disposição para a) ação. Assim, todo argumento é mais convincente quando condicionado pela verdade (ligação teórica e experiencial entre os fatos), ao lado dos fatos (objetos de acordos precisos) e das presunções (reforços que direcionam a argumentação), que funcionam como pactos acerca das condições de verificação acordadas pelo auditório universal. Há também os valores, as hierarquias e os lugares do preferível (modos particulares de agir em sociedade e em grupos distintos).

A mensagem oral pública é constituída de coerência de intenções e sentido, fortemente atrelados à força da linguagem argumentativa, e o orador é o centro da mediação da mensagem, pois é nele que está depositada toda a expectativa e a

confiança da audiência. Para modelar o texto oral, é imprescindível ao orador o planejamento, atentando, inclusive, para as características particulares de cada público, em diferentes situações (regiões/cidades) comunicativas.

Apesar de se caracterizar, principalmente, como um monólogo, a palestra é um gênero com certo grau de interatividade, porque carece da presença física de pessoas no auditório e, portanto, o orador interage¹¹ face a face com seu público, o que o torna um evento de aproximação entre interlocutores.

Conforme afirma Goffman (1998), no âmbito da sociolinguística interacional e da análise das conversações, que estão mais detidamente discorridas em itens posteriores deste estudo, as plateias ouvem de uma forma peculiar, se considerar a distinção entre uma conversa no grupo de amigos e um orador falando para uma plateia. Dessa forma, a plateia desempenha o papel de apreciar as observações do orador sem respondê-las diretamente, imaginando a resposta, mas não a exteriorizando por meio da fala. Portanto, as respostas são “sinais de ouvinte” e não respostas diretas, como no exemplo que segue:

Exemplo 3: Palestrante - Cortella

(...) o medo é aquilo que nos alerta é preciso coragem por exemplo cê tem medo de cachorro? Ainda bem... gente inteligente tem medo de cachorro enfrenta é coragem (...)

Neste Exemplo 3 de fala, de um dos palestrantes envolvidos por esta pesquisa em evento de palestra, há uma pergunta lançada com função retórica, isto é, sem intenção de resposta verbal, mas que funciona como recurso para manter aberta a atividade do canal de produção da mensagem.

Além disso, Goffman (1998) mostra que a influência exercida pelos participantes da comunicação está nas ações do falante quando em presença física de outros, produzindo uma imagem de si para influenciar pelo modo desejado.

¹¹ Embora essa ideia de interação na palestra possa ser questionada, pode-se encontrar respaldo em Goffman (1998) para defendê-la. De acordo com o estudioso da linguagem, o processo de reenquadramento da fala em situações diversas, tais como uma conversa entre amigos ou uma exposição oral em tribuna, permite inserções em que ocorre uma mudança de *footing*, caracterizando-as como “fala conversacional”.

Apesar de levar-se em consideração que certas especificidades do oral público estão na origem da modalidade escrita, isto é, na estruturação textual da oralidade típica da escrita, a persuasão é mais acentuada por meio da oralidade.

Por entender-se a língua como fenômeno essencialmente ligado à realidade social e à cognição humana identifica-se nela, principalmente quando estilizada pelo uso formal, o caráter retórico centrado na adesão de um auditório particular ou universal a uma determinada ideia e a um discurso. Desse perfil, constitui-se o tripé da ação retórica formada pela relação entre o auditório, o discurso e o orador. A “comunicação oratória” é, pois, calcada sobre a identificação entre orador e público – efeito provocado pelo geral e pelo específico.

Nas palavras de Rocco (2003, p. 32): “Na oralidade, a argumentação convence, persuade pelas repetições, pelo ritmo imposto aos segmentos, pela dinâmica do próprio processo dialógico e pelos aspectos extralinguísticos e suprasegmentais presentes”.

O indivíduo que faz parte do evento tem a ilusão de ser o sujeito único, receptor da mensagem individualizada, pois está presente no discurso do orador a relação indissociável entre quem diz, o que diz e a forma pela qual se diz. Nesse contexto, as funções do orador são: “inspirar confiança”; “conciliar o auditório”, demonstrando-lhe solidariedade e estima. Ademais, é preciso que assuma uma função de “mentor”, conselheiro, capaz de advertir energicamente, sem com isso causar sensação de inferioridade diante do grupo (ROCCO, 2003). Essa ideia é inspirada em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), que afirmam a importância de suscitar no auditório a impressão de que decidam em plena liberdade.

O orador impõe a aceitação tácita do que é dito por meio de uma “comunicação oratória”, que representa a (ilusória) identificação do orador com o público pelo uso do pronome “nós”, por exemplo. O orador constrói a ilusão de ser o porta-voz da audiência, haja vista que os argumentos utilizados são assentados na estrutura do real, e, na maioria das vezes, baseados também no pragmatismo do senso comum. Observe o exemplo:

Exemplo 4: Palestrante - Cortella

(...) nós estamos nos juntando aqui hoje:: com tanta gente:: para pensar alguma coisa que não é individual não é de natureza egoísta não tem a finalidade de fazer com que você e eu vençamos a qualquer custo (...)

O Exemplo 4, pelo emprego do pronome de primeira pessoa do plural (nós), evidencia a inclusão do orador no próprio discurso com a intenção suasória de tornar o seu público mais próximo. Além disso, o orador promove a empatia dos ouvintes com a ideia de que partilham os mesmos objetivos.

É importante ressaltar a necessidade de haver comunhão entre o orador e o auditório, para que o objetivo da palestra se concretize. Para isso, faz-se importante que o molde do texto seja condicionado por seu objetivo, bem como pelo auditório a que ele se destina. Nesse sentido, duas formas de persuasão podem ser utilizadas pelo orador: o vigor do mimetismo, que tem sua importância fundamental como graduador das possibilidades linguísticas de que o orador pode lançar mão como procedimento suasório e o apelo à racionalidade, no intento de persuadir o público com um conteúdo idílico, ou seja, com a exploração fremente dos sentidos, do entusiasmo, de uma condição de existência dramática ou jubilosa.

A forma como adquirimos as informações lançadas no mundo também são importantes, pois ela surge a partir da divisão em dois hemisférios que compõem o cérebro: o lado esquerdo, que é lógico, linear e objetivo, e focaliza os detalhes e o lado direito do cérebro, que é intuitivo, caótico e subjetivo, e capta o quadro geral.

Todos esses elementos em articulação proporcionam, para o orador, a elaboração de estratégias suasórias que conduzem a manifestações explícitas ou implícitas de uma adesão por parte da audiência. Encontra-se em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) a descrição de diversas categorias de argumento ou diversos tipos de argumentos, dos quais esta pesquisa focará naqueles mais recorrentes no discurso dos palestrantes que compõem nossa amostra.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) propõem a existência de três tipos de argumentos. Há os **argumentos quase-lógicos**, comparados a raciocínios formais, lógicos ou matemáticos, embora existam diferenças provenientes de um esforço de redução ou de precisão, de natureza não formal, cuja força persuasiva está na

aproximação desses modelos de raciocínio incontestados, caracterizados pela virtude do seu aspecto racional. Existem os **argumentos baseados na estrutura do real** que se valem dos argumentos quase-lógicos para estabelecer uma solidariedade entre os juízos admitidos e outros que se procuram promover. E, por fim, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) citam os **argumentos que fundam a estrutura do real**, que se relacionam ao uso de casos particulares. Cada um desses tipos de argumentos possui suas respectivas modalidades de argumentação, conforme são apresentados, sistematicamente, no Quadro 4:

Quadro 4: Tipos de argumentos segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014)

TIPOS DE ARGUMENTOS	MODALIDADES DA ARGUMENTAÇÃO	CARACTERÍSTICAS
Argumentos quase-lógicos	Incompatibilidade	Associada ao princípio da contradição, ou seja, quando, dentro de um mesmo sistema, há uma asserção de uma proposição e sua negação.
	Identificação (total ou parcial)	Visam a uma identidade completa e outros que não pretendem mais que uma identidade parcial dos elementos confrontados. Lembra o princípio da identidade formal e resulta da definição ou da análise.
	Regra de justiça	Elementos intercambiáveis num determinado ponto de vista: implica racionalidade e validade, pois apela para a regra da “justiça formal”.
	Reciprocidade	Visam aplicar o mesmo tratamento a duas situações correspondentes.
	Transitividade	É uma propriedade formal: pode indicar relações de igualdade, de superioridade, de inclusão, de ascendência.
	Inclusão	Ocasiona dois grupos de argumentos: os que se limitam a mostrar inclusão das partes num todo e os que demonstram a divisão do todo em suas partes.
	Divisão	O todo como a soma de suas partes.
	Comparação	Relativo à medição.
	Probabilidade não calculável	Baseado na redução do real a séries ou coleções de seres ou de fatos.
Argumentos baseados na estrutura do real	Ligações de sucessão	Unem coisas da mesma natureza, como a relação de causa e efeito.
	Ligações de coexistência	Estabelecem relações entre realidades de níveis diferentes, das quais uma é tomada como a expressão ou a manifestação da outra, como a relação que existe entre a pessoa e os seus atos, juízos ou obras.
	Ligações simbólicas	Caracterizam-se por uma relação de participação entre os símbolos e aquilo que eles evocam, ou seja, aquilo que é por eles simbolizado.

TIPOS DE ARGUMENTOS	MODALIDADES DA ARGUMENTAÇÃO	CARACTERÍSTICAS
Argumentos que fundam a estrutura do real	Exemplo	Permite, a partir de um caso particular, fundar uma previsão ou uma regra.
	Ilustração	Permite tornar presente à consciência uma regra já estabelecida.
	Modelo	Apresenta um caso particular como algo a imitar, permitindo fundar o que deve ser.
	Analogia	Estabelece uma semelhança e assimila duas relações com o objetivo de esclarecer, fundar ou avaliar por meio de uma relação conhecida, a que se chama <i>foro</i> , uma relação menos conhecida, a que se chama <i>tema</i> .
	Metáfora	É uma analogia condensada. A metáfora tem um papel fundamental nas artes, nas ciências e na filosofia.

Fonte: Própria autora

Com esse estudo dos tipos de argumentos, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) chegaram à conclusão de que não há uma lógica dos juízos de valor e que em todos os campos do conhecimento onde ocorre controvérsia de opiniões se recorrem às técnicas argumentativas. Dessa forma, a retórica é tomada como instrumento para se chegar a um acordo sobre os valores e sua aplicação no discurso argumentativo.

Além das modalidades da argumentação relacionadas aos tipos de argumentos descritas no Quadro 4, outras formas de argumentos se integram a eles. Na base dos argumentos quase-lógicos estão, também, *argumentum a pari* (argumento por semelhança, que opera com a identificação de situações) e *argumentum a contrario* (pela oposição, de maneira que se um fato é considerado sob uma perspectiva, a situação oposta deve ser considerada de maneira diversa). Na constituição de argumentos fundamentados na estrutura da realidade estão *argumentum ad consequentiam* (argumentos pragmáticos que defendem uma ação, levando em consideração os efeitos que ela produz) *argumentum ad verecundiam* (argumento de autoridade, que apela para a modéstia, para o respeito, para a reverência) e *argumentum a fortiori* (argumento por causa de uma razão mais forte). E nos argumentos que se fundam na estrutura do real localiza-se, também, *argumentum a simili* (argumento por semelhança ou por analogia ou comparação).

Além destes, são mobilizados nas palestras os argumentos que apelam para o *pathos*: *argumentum ad populum*, *argumentum ad misericordiam*, *argumentum ad baculum* (“argumento que faz apelo ao povo, argumento que faz apelo à piedade, argumento que faz apelo ao porrete”). O *argumentum ad populum* apela às emoções do auditório, aos sentimentos coletivos da plateia, explorando tanto as emoções positivas quanto os preconceitos, para ganhar a adesão a uma tese; o *argumentum ad misericordiam* faz apelo para a piedade, ou para mostrar que alguém é digno de pena, explorando-se o sentimento de simpatia por alguém ou por uma causa; por fim, o *argumentum ad baculum* apela para a força, orientando para o futuro, tendo em vista que o orador força o enunciatário a aceitar sua proposta, recorrendo a um valor negativo, caso haja a sua contradição.

A partir desses tipos de argumentos, o que se pretende essencial é a forma como aparecem para embasar a linguagem suasória dos palestrantes aqui estudados, de modo que pareçam suficientemente garantidos para permitir o desenvolvimento da argumentação. Assim, a análise das estruturas argumentativas, mobilizadas pelos palestrantes escolhidos, constitui-se da amplitude da argumentação para a ordem dos elementos textuais e linguísticos, tais como os atos de fala mobilizados, a construção do *Ethos*, do *Pathos* e do *Logos* na e pela linguagem e a constituição do esquema argumentativo pelo orador.

2.3 A LÓGICA DA ARGUMENTAÇÃO

A parte central e mais importante da palestra é o desenvolvimento do assunto, pois todo trabalho retórico é desenvolvido por sua causa. Os principais elementos do conteúdo central são a confirmação e a refutação.

A **confirmação** consiste em analisar, avaliar, discutir ou solucionar as questões ou problemas lançados na proposição inicial. Nesta parte do texto, o palestrante precisa reunir todos os seus esforços para persuadir os ouvintes da audiência. A primeira ação delineada pela fala é a apresentação de argumentos lógicos, isto é, conforme apontado no item anterior, com base em Perelman (2014), são aqueles argumentos destinados a conseguir a adesão da audiência por meio das razões e do raciocínio expostos pelo orador.

Depois dos elementos lógicos, devem vir os argumentos morais. Estes são destinados a persuadir a vontade pela emoção da audiência, tocando os diversos sentimentos, seja de amor, de ódio, de inveja, de alegria, de tristeza, de desejo, de altruísmo, entre outros. Nessa lógica, são os tipos de argumentos, que podem ser utilizados pelo palestrante, que vão confirmar no discurso o porquê de a audiência dever confiar no que lhe é comunicado.

Portanto, os argumentos desempenham um papel fundamental no processo de persuasão. Eles podem ser, dentre outros, dos seguintes tipos: argumento pelo exemplo, argumento por comparações, argumento por meio de estatísticas e pesquisas, argumentos com base em testemunhos, em teses, argumentos fundamentados em estudos técnicos científicos. Todos estes são um meio e não um recurso único para o processo de consagração da adesão da audiência, que deve ser capaz de associá-los aos argumentos que se fundam na estrutura do real, indicados por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Assim, o orador pode utilizar os variados tipos de argumentos a fim de persuadir seu auditório.

QUADRO 5: Tipos de argumentos lógicos

TIPO DE ARGUMENTO	EXPLICAÇÃO
Exemplos	Um tipo poderoso, porque surge da essência da mensagem e, quando evidentes ou possíveis, tornam-se praticamente irrefutáveis.
Comparações	Entre informações distintas ou semelhantes em algum sentido podem demonstrar que a mensagem do orador tem qualidade igual ou superior àquela com que está sendo confrontada.
Estatísticas e pesquisas	Terão seu valor relacionado com a origem das informações.
Testemunhos	Assim como as pesquisas estatísticas, só terão valor como argumentos se forem conhecidos e tiverem respeito dos ouvintes. Existem dois tipos de testemunhos: a) humanos, que, segundo Quintiliano (1826),

TIPO DE ARGUMENTO	EXPLICAÇÃO
Testemunhos	são fontes de grande utilidade, representados pelos juízos das nações, dos povos, dos homens sábios, dos cidadãos célebres, de exemplos históricos. b) divinos: provindos de passagens bíblicas ou outras fontes religiosas.
Teses	Quando aprovadas por bancas idôneas em instituições respeitáveis, constituem argumentos excepcionais.
Estudos técnicos ou científicos	Formulados a partir de evidências e demonstrações realizadas com rigor científico. Mais frequentes em apresentações técnicas.

Fonte: Própria autora

De acordo com Aristóteles (2013, [340 a.C] p. 175), há duas formas de o orador introduzir exemplos no seu discurso: “a primeira consiste em relatar fatos reais passados, ao passo que a segunda consiste na própria invenção do orador”. Um caso em que ocorre o argumento pelo exemplo baseado no real é o relato pessoal proferido pelo palestrante Roberto Shinyashiki:

EXEMPLO 5: Palestrante - Shinyashiki.

(...) eu sou médico meu filho mais velho nasceu menino lindo chamado Leandro com três meses de idade a gente viu que o Leandro não estava evoluindo como as outras crianças... levei pros professores da faculdade de medicina e eles descobriram que o Leandro tinha mais de cento e cinquenta calcificações no cérebro... o nome disso é... paralisia cerebral (...)

Além do tipo de argumento, a ordem estabelecida para eles tem valor especial para a persuasão, de acordo com a qualidade. Os argumentos fortes e consistentes, na maioria dos casos, são expostos com mais calma, tranquilidade e sem precipitação, de modo que os ouvintes sintam a força e a importância de cada um. Quando os argumentos do orador são frágeis, há uma tendência para serem apresentados ao mesmo tempo, para que a falta de qualidade possa ser compensada com a aparente força da quantidade.

Quando o orador dispõe de argumentos de pesos distintos, entre frágeis, razoáveis, bons e excelentes argumentos, a tendência está em iniciar-se pelos argumentos bons (que não é o melhor, mas poderá causar impacto), depois o mais frágil, em seguida, gradativamente os mais fortes.

O objetivo do uso de recursos persuasivos é formular um juízo. Assim, para se compreender a lógica argumentativa, é preciso considerar a teoria das proposições e o que ela representa, ao passo que se baseia numa tese de amplo alcance, que simplifica o universo da linguagem. A proposição é, na formulação do juízo, um enunciado através do qual um predicado é atribuído a determinado sujeito. Aristóteles (1987 [340 a.C]) aponta a existência de dois tipos de proposições: as universais e as particulares. Os casos são explicados da seguinte forma, respectivamente: ou “um atributo é afirmado (ou negado) do sujeito como um todo (por exemplo: ‘Todos os homens são mortais’), ou se é afirmado (ou negado) de apenas parte do sujeito (‘Alguns homens são gregos’)” (ARISTÓTELES, 1987 [340 a.C], p. 20). Nesse caso, enquanto as proposições universais são mais gerais, as particulares versam sobre casos individuais, portanto, mais verdadeiros e persuasivos.

Para Aristóteles (2013 [340 a.C], p. 42), “a persuasão é um tipo de demonstração”, pois se torna mais confiável ao ouvinte quando se julga uma coisa que foi demonstrada. A lógica formal é um sistema capaz de garantir o rigor dos raciocínios, independentemente de seu conteúdo. Nesse contexto, definir algo é descobrir a sua essência; e a demonstração do orador é um entimema, considerado o mais eficaz dos meios de persuasão.

Além do mais, é por meio dos cinco sentidos que o ser humano entra em contato com a realidade, capta e apreende as coisas ao seu redor. Da abstração gerada pelo entendimento nasce uma ideia, que é a imagem mental de uma substância (corpóreas ou materiais; incorpóreas ou imateriais) e a imaginação é o conjunto desordenado das ideias. As ideias distinguem-se por três atributos: a compreensão – a ideia sobre algo que consegue transmitir o conteúdo cognitivo conceitual do objeto; a extensão – entendimento de que existem conjuntos do mesmo gênero de coisas; a predicabilidade – características atribuídas às coisas.

Os predicáveis (de predicado) na lógica formal são os modelos de relação entre o sujeito e o predicado, sendo o predicado aquilo que se afirma do sujeito. Por exemplo, em “Todo ser humano é racional”, *racional* é o predicado.

De acordo com Masip (2012, p. 91), o raciocínio é a primeira figura silogística, conceituado da seguinte forma: “Um raciocínio é uma fórmula lógica analítico-dedutiva, isto é, um processo mental que parte de uma afirmação universal, considerada verdadeira *a priori*, até concluir.”.

A principal finalidade dos argumentos é a de demonstrar por meio de palavras os elementos do **raciocínio**, tornando clara a passagem do conhecido para o desconhecido. É nesse ponto que surgem, em Aristóteles (2013 [340 a.C]), os tipos de raciocínios lógicos, que são dois: dedutivo e indutivo, a partir dos quais, dada uma generalização, inferimos as particularidades. As generalizações são alcançadas pelo raciocínio indutivo, e as particularidades pelo método dedutivo, cuja base é racionalista e pressupõe a existência de um conhecimento lógico, verdadeiro, ao passo que a indução é baseada no acúmulo de experiências que levam a uma conclusão inevitável.

Faz-se importante destacar que a indução, exceto em reduzido número de ocorrências, não convém à retórica. Esse fato ocorre porque o raciocínio dedutivo pode levar ao sofismo, isto é, um raciocínio falso, mas com aparência lógica. Como consequência dos tipos de raciocínio, surgem os tipos de argumentos, dentre os quais se destacam o silogismo, o entimema, o dilema e o sorites.

O silogismo é um raciocínio completo, explícito, desdobrado, composto de três juízos, dois dos quais são premissas e o terceiro conclusão. De acordo com Aristóteles (1987 [340 a.C]), o mecanismo silogístico se apoia no chamado termo *médio*, que fornece a razão do que é afirmado na conclusão. Por exemplo:

Todos os paraibanos são brasileiros.

José é paraibano.

José é brasileiro.

No silogismo proposto, o termo médio é paraibano, que fornece a razão do que é aplicado na conclusão. Na palestra podem aparecer os silogismos, mas sobre

configuração um pouco diferenciada, embora se gere o mesmo resultado: uma conclusão. Veja-se o Exemplo 6:

EXEMPLO 6: Palestrante - Cury

Uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico
 Mais de três bilhões:: delas ((de pessoas))
 (olhem pra quem está do seu lado) se não for você vai ser ela

Neste Exemplo 6 o silogismo não é tão evidente quanto o apresentado no exemplo anterior, mas é inferido e provocado com base em estudo científico e dados estatísticos. Transformando a fala de Augusto Cury em um silogismo mais direto, podem-se considerar os seguintes pares: Uma em cada duas pessoas do mundo desenvolverá um transtorno psiquiátrico/ Mais de 3 bilhões de pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico/ Se não for você, vai ser a pessoa que está ao seu lado. Ou: No mundo existem 7 bilhões de pessoas/ Metade das pessoas do mundo desenvolverá transtorno psiquiátrico/ Você tem 50% de chance de ser uma delas.

O silogismo também pode ser aplicado em proposições falsas, embora Aristóteles proponha o rigor que se inicie do encadeamento lógico de verdades. Destarte, existem dois tipos de silogismos: os verdadeiros e os que parecem verdadeiros, mas não o são.

Por conseguinte, os elementos básicos do silogismo são os termos sujeito e predicados lógicos. O sujeito lógico é o termo que antecede a cópula e o predicado, o termo que fica após a cópula e as premissas utilizadas para complementar-lhes o sentido são dos tipos universais (*todo* ou *nenhum*) ou particulares (*algum* ou *nem todo*).

Outra noção trazida pelo filósofo é a de axiomas (conhecimentos anteriores à demonstração), que se impõem a qualquer sujeito pensante e que se aplicam a qualquer objeto de conhecimento (como o princípio de contradição, que afirma que toda proposição ou é verdadeira ou é falsa), também definidos como *tese*, postas como pontos de partida para uma demonstração.

Por sua vez, o entimema é um silogismo implícito, também chamado silogismo imperfeito, simplificado, composto de apenas um período, no qual, ao

invés de formular um raciocínio completo, como no silogismo, explicita-se apenas a fundamentação lógica: *José é brasileiro porque é paraibano*. (MASIP, 2012).

A capacidade de produzir entimemas na argumentação é tomada por Aristóteles (2013 [340 a.C]) a partir da comparação entre tipos distintos de oradores: o orador instruído e o orador sem muita instrução. Na comparação, o filósofo diz que o “orador inculto” é mais simples e eficiente que o instruído quando se trata de dirigir a palavra a auditórios populares, pois discursam com maior habilidade diante da multidão, argumentando com base no conhecimento comum e tirando conclusões óbvias, enquanto os oradores instruídos formulam amplos princípios gerais.

Consequentemente, como consta nos Tópicos* (quinto tratado do Órganon), em primeiro lugar necessitamos ter à mão uma seleção de proposições sobre questões que podem ser suscitadas e cujo manejo se nos afigura apropriado; em segundo momento, no que se refere ao que é improvisado, devemos empreender sua busca pelo mesmo caminho, fixando o olhar não em proposições indeterminadas, mas nas que pertencem propriamente ao discurso e incluindo neste o maior número possível das que a ele vinculam-se mais de perto; com efeito, quanto mais se tiver à disposição essas proposições, que têm pertinência com o assunto, mais fácil será proceder à demonstração; e quando mais se vinculam de perto a ele, mais serão próprias ao discurso e menos serão comuns. (ARISTÓTELES, 2013 [340 a.C], p. 185).

Para Aristóteles, é com base nessa perspectiva que foi possível formular o primeiro e mais importante critério de seleção de entimemas, aquele referente aos lugares-comuns. Duas espécies de entimemas são trazidas: os *entimemas demonstrativos*, aqueles que demonstram que uma coisa é ou não é, é aquele obtido dos contrários, isto é, conclui-se a partir de premissas aceitas pelo opositor e os *entimemas refutativos*, a partir dos quais se chega a conclusões não aceitas pelo opositor. Aristóteles (2005 [340 a.C], p. 41) apresenta os entimemas como constituintes dos elementos da argumentação psicológica, visto que o orador controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com os ouvintes.

Vejamos o caso de um entimema demonstrativo formulado pelo próprio Aristóteles (op. cit., p. 218):

“Se nem os deuses sabem tudo, menos ainda os homens”

Equivalência: “Se de fato uma afirmação não se aplica ao que seria mais aplicável, é óbvio que também não se aplica ao que seria menos”.

No que se refere às técnicas de comunicação utilizadas em uma palestra, devem ser empregados tópicos como estratégias lógicas de persuasão, como o argumento pelo exemplo e o uso de axiomas e máximas na argumentação. Além disso, estilo e composição do discurso são essenciais para que a comunicação flua adequadamente e a pronúncia do discurso deve atender a alguns cuidados com o movimento, a expressão e a modulação da voz em consonância com a qualidade, o volume, a altura e o ritmo, a correção gramatical e a adequação da expressão ao conteúdo.

Por sua vez, a refutação é uma argumentação introduzida por uma objeção marcada pela contra-proposição, podendo ser expressa de duas formas: ou retirando a contra-proposição do próprio entimema, atacando a afirmação do opositor, ou aventando outra afirmação a ela semelhante. De acordo com Aristóteles (2005 [340 a.C]), os entimemas dessa natureza são extraídos de quatro lugares-comuns: a probabilidade, o exemplo, a evidência e o signo¹².

O dilema é um argumento que contém duas proposições opostas, que se tornam condicionais e se juntam para chegar à conclusão pretendida, por exemplo: *Os ladrões entraram pela porta principal sem que o vigilante os visse. Ou ele estava na porta da fábrica ou ele não estava.* Mas, para ambas as proposições, denuncia-se que o vigilante não estava cumprindo adequadamente a sua função, pois se estava na porta da fábrica não percebeu a entrada dos estranhos e se não estava lá não cumpriu sua obrigação de ficar no local de trabalho.

O sorites, no que lhe concerne, é constituído por uma série de raciocínios encadeados:

¹² Exemplo de entimema refutativo por **afirmação contrária**: quando o adversário diz que “o homem de bem faz o bem a todos os seus amigos”, pode ser formulada a objeção “que isso nada prova, pois um homem mau não faz o mal a todos os seus amigos” (ARISTÓTELES, 2005, p. 214). Por se tratar de um gênero oral desenvolvido por um único orador, no evento de palestra não cabe refutação. Por esse motivo, apenas cita-se esse tipo de entimema, sem maiores aprofundamentos.

Todos os nascidos no bairro do Cabo Branco são paraibanos;
 João nasceu no bairro do Cabo Branco;
 João é brasileiro.

Desdobramento do sorites:

1. Todos os nascidos no bairro do Cabo Branco são paraibanos.
 João nasceu no bairro do Cabo Branco.
 João é paraibano.
2. Todos os pessoenses são paraibanos.
 João é pessoense.
 João é paraibano.
3. Todos os pessoenses são brasileiros.
 João é pessoense.
 João é brasileiro.

As teorias e conceitos propostos nesta secção são de imprescindível importância para a análise das palestras seleccionadas para o estudo, pois se tratam de recursos que podem ser utilizados por um orador com o intuito de fornecer credibilidade, confiança e autoridade para desenvolver o tema que escolheu como central para o desenvolvimento de sua palestra. Ademais, o reconhecimento das técnicas empregadas, como estratégias lógicas da argumentação, auxilia na compreensão da mensagem, evidenciada no estilo e na composição do discurso.

Na próxima secção discutem-se perspectivas teóricas da Linguística que impulsionam os estudos sobre argumentação e o tratamento do texto oral. Estão em evidência as abordagens da Pragmática, especialmente a Teoria dos Atos de Fala (TAF), proposta por Austin (1990), as noções de Máximas Conversacionais e Implicaturas Conversacionais, de Grice (1982) e a Pragma-retórica, instituída por Dascal (2006).

3 PERSPECTIVAS LINGUÍSTICAS PARA O ESTUDO DA ARGUMENTAÇÃO

A língua está presente em todas as atividades da nossa vida, e é por meio das palavras que se dá sentido à própria vida, revelando opiniões, expressando emoções, defendendo ideologias, compartilhando sonhos entre a infinidade de características que tornam os indivíduos únicos. Nesta secção 2 segue-se a perspectiva Linguística de compreensão e interpretação da linguagem humana, quando posta em uso por seus falantes, especialmente quando se trata de um orador diante de um público. Os conceitos expostos são discutidos à luz da Retórica e da Pragmática¹³, estabelecendo-se uma ligação entre as duas correntes e aplicando-as ao evento de fala por um único orador, como é o caso de palestrantes em exercício profissional.

No primeiro item discutem-se as noções de Pragmática e apresentam-se a Teoria dos Atos de Fala (TAF) e das Implicaturas Conversacionais (IC) e suas contribuições para esta pesquisa. Em seguida, com base na conjectura de Dascal (2006), defende-se o estudo complementar da Pragmática aliado à teoria Retórica.

3.1 ABORDAGENS DA PRAGMÁTICA: TEORIA DOS ATOS DE FALA, MÁXIMAS E IMPLICATURAS CONVERSACIONAIS

A Pragmática é conceituada, de modo geral, como o campo de estudo da linguagem responsável pela análise das relações entre língua e contexto. Esse campo de estudo possui temas amplos e variados dividido em perspectivas distintas: de um lado, a Pragmática que conserva a tradição filosófica e linguística anglo-americana, de outro lado, a tradição da Europa continental que, sob um enfoque muito mais amplo, é classificada por englobar uma abordagem sociolinguística. Essa teoria se constitui em uma área ampla e diversificada, adquirindo conceitos e

¹³ Embora Maingueneau (1984; 2006; 2008, para citar algumas outras) e Charaudeau (1992; 2006; 2008) também trabalhem com discurso e marketing político e publicitário, optamos por não ampliar essa discussão, mediante a delimitação teórico-metodológica adotada.

acepções diversas conforme a abordagem adotada, de modo que não há um consenso para a definição do termo.

De acordo com Rajagopalan (1996), o termo Pragmática foi posto em circulação pelos estudiosos da área da Semiótica (Morris e Peirce), mas afirma que certos autores de livros introdutórios sobre o assunto erram ao propor que “as investigações de ordem pragmática na Linguística deram-se no rastro de trabalhos pioneiros no campo da Semiótica.” (RAJAGOPALAN, 1996, p. 106). A verdade é que o estudo da Pragmática, enquanto teoria do uso da linguagem, não tem ligação com o uso histórico do termo e, por ter surgido na Filosofia em intercâmbio com a Linguística, a linha que separa essas duas áreas é cada vez mais tênue.

A explicação de Dascal (2006) a respeito da definição de Pragmática se inicia com uma citação de Morris (1938) e Carnap (1942), na qual se diz que a teoria serve para designar a referência feita ao falante, usuário da linguagem. Em seguida, Dascal toma por base as perspectivas de Carnap e de Frege para criticá-las, elencando as contribuições dos estudiosos e as limitações e problemas presentes em suas definições. Se de um lado a definição de Carnap é um ponto de referência importante, de outro, a perspectiva de Frege pressupõe que a pragmática se interessa por certos aspectos do significado que estão fora do domínio da semântica. Trata-se, portanto, de modelos residuais, que necessitam de um princípio básico e, ao mesmo tempo, sistemático de análise.

A proposta de Dascal (op. cit.) consiste em definir a seguinte tarefa da pragmática:

o estudo do *uso* dos meios linguísticos (ou outros) por meio dos quais um falante transmite as suas intenções comunicativas e um ouvinte as reconhece. O objeto da pragmática, portanto, é o conjunto de dispositivos semióticos direta e especificamente relacionados à transmissão dos significados do falante (DASCAL, 2006, p. 33).

O parecer do estudioso consiste em dividir, de maneira objetiva, o trabalho entre a semântica e a pragmática, de modo a entendê-las como teorias complementares, relacionadas, e ao mesmo tempo independentes. O que aproxima semântica e pragmática é o estudo da análise do “significado”. Tradicionalmente, a semântica lida com o significado das palavras e dos enunciados e a pragmática busca verificar se a proposição expressa na elocução corresponde à intenção

comunicativa do falante. Semântica e pragmática determinam os significados do falante, da elocução e do enunciado sob perspectivas diferentes, que não devem ser confundidas, haja vista que são entidades díspares, embora inter-relacionadas, e trabalham em domínios paralelos, mas complementares.

O significado do enunciado diz respeito à acepção literal do proferimento, considerando os lexemas e as estruturas gramaticais independente do contexto em que foi produzido; o significado da elocução, por sua vez, é o significado convencional da situação de elocução e o significado do falante refere-se ao que ele intenciona transmitir ao proferir um determinado enunciado em uma determinada situação.

Para essa perspectiva, o objetivo da pragmática consiste em explicar a flexibilidade dos significados transmitidos intencionalmente, além de verificar se a proposição expressa pela elocução corresponde de fato à intenção comunicativa do falante, seja obedecendo ou violando regras.

É a busca incessante por “significado” que move a nossa espécie, o *homo sapiens*, e embora pensemos que somos capazes de reconhecê-lo, o significado se oculta e recomeçamos a nossa busca. Dascal (op. cit.) aponta o fato de existirem diferentes teorias, em diversas áreas, sobre o significado e prefere limitar-se à explicação dentro dos parâmetros da comunicação Linguística. Para tanto, distingue dois modelos de concepções opostas sobre o significado: o modelo criptográfico e o modelo hermenêutico, apresentados no Quadro 6:

Quadro 6: Concepções de significado nos modelos criptográfico e hermenêutico

Característica	Modelo Criptográfico	Modelo Hermenêutico
Tipo de significado de um discurso/elocução	Significado objetivo	É o intérprete que confere significado ao sinal
Função do intérprete	Descobrir o significado subjacente	Confere significado ao sinal, relacionando-se com ele enquanto intérprete
Atividade do intérprete	Descoberta	Criação
Conceito de significado	Conjunto de dados a ser inferido a partir de outros dados: ou você descobre o significado ou não	Construção a ser engajada no processo interpretativo: cada intérprete constrói, de maneira diferente, o significado do mesmo sinal.
Centro do processo interpretativo	Semântica	Contribuição do intérprete ao processo

Fonte: Própria autora

O Quadro 6 mostra dois modelos diferentes que abrangem consequências similares: “ambos negligenciam ou minimizam o papel do produtor do signo” (DASCAL, 2006, p. 219), de modo a não considerarem que os signos são produzidos em atos comunicativos, como intenções determinadas.

Se, de um lado, o modelo criptográfico prevê o significado como um conjunto de dados a ser descoberto ou inferido a partir de sinais do código, de modo que o intérprete decodifique o sentido do texto, no modelo hermenêutico o significado é uma construção engendrada no processo interpretativo e é o intérprete quem dá significado ao sinal.

Desse impasse, o modelo pragmático procura corrigir a negligência ora apresentada: considera os papéis do código e do intérprete. Assim, o significado comunicativo leva em consideração o agente que produziu os signos, isto é, a ação comunicativa motivada por uma intenção. Nas palavras de Dascal (op. cit., p. 220),

(...) A interpretação pragmática é um processo no qual ele [o sujeito que proferiu a elocução] desempenha essa tarefa [tarefa comunicativa do destinatário de identificar o significado]. Eu a chamo de pragmática porque, embora faça um uso substancial da semântica, o intérprete não pode supor que o resultado da decodificação semântica da elocução (o ‘significado da sentença’ e o ‘significado da elocução’) coincida com o significado do falante. Pois é um fato incontroverso que se pode transmitir, por meio das palavras algo diferente daquilo que significam semanticamente.

Falante e destinatário (intérprete) têm a responsabilidade conjunta de garantir o sucesso da comunicação, para isso, a pragmática precisa considerar o contexto e o cotexto¹⁴ de produção utilizados na mobilização de recursos linguísticos e não-linguísticos que são dispostos na transmissão e na interpretação do significado, percebido pela disposição na estrutura sequencial das conversações. Todos os significados que pretendemos transmitir dependem do nosso conhecimento das expressões linguísticas e da variedade de propósitos que temos em mente quando usamos a linguagem.

Por sua perspectiva, Levinson (2007) apresenta vários conceitos de Pragmática, entre eles, destacam-se dois: o primeiro deles considera as condições

¹⁴ Entenda-se por contexto os elementos presentes na situação de comunicação e por cotexto as sequências linguísticas que estão próximas do enunciado, considerando-se a linearidade textual.

definidas nos usuários da língua, como contexto e identidade dos participantes. Trata-se, portanto, do estudo linguístico do uso inconsciente pelo falante. O segundo conceito, de abordagem funcional, diz que a pragmática tenta explicar as facetas da estrutura linguística por referência a pressões e causas não linguísticas, tomando como foco o significado da enunciação. Assim, como o próprio autor afirma, ao traçar sua origem e algumas definições, a Pragmática abrange, de um lado, aspectos da estrutura linguística dependentes do contexto e, de outro, a estrutura linguística independente do contexto e relacionada aos fenômenos de gramaticalização. Por isto, é possível que, embora divergentes, as duas posições estejam muito próximas, considerando-se que “é difícil construir uma definição que abranja confortavelmente ambos os aspectos” (LEVINSON, 2007, p.10).

A pragmática é, em síntese, uma corrente teórica que abarca tanto o uso linguístico e a inferência das enunciações pelo seu significado convencional ou literal, quanto oferece uma descrição dos elementos essenciais de como nos comunicamos usando a linguagem, funcionando como uma teoria da comunicação.

Entre os fenômenos linguísticos estudados apresentados no âmbito da Pragmática, foca-se, neste estudo, a *Teoria dos Atos de Fala*, de John L. Austin (1990) e das *Implicaturas Conversacionais*, de Paul Grice (1982).

Por volta da década de 30 do século XX começou na Universidade de Oxford, na Inglaterra, um movimento chamado “Filosofia da Linguagem Ordinária”, e seu principal defensor foi J. L. Austin. Nesse movimento, o filósofo inglês lançou críticas e contra-argumentos sobre a doutrina positivista.

Nesse cenário surgiu o projeto filosófico que influencia até hoje os rumos da Filosofia e da Linguística, a obra intitulada *How to do Things with Words* (traduzido no português com o título “Quando dizer é fazer”). A obra foi produzida com base nos manuscritos das doze conferências proferidas por Austin na Universidade de Harvard, nos Estados Unidos no final da década de 1950. Inserida na tradição britânica da filosofia analítica, a Teoria dos Atos de Fala (TAF) está entre os conceitos mais produtivos na Filosofia e áreas conexas, como a Linguística, a Sociologia, a Teoria Literária, o Direito.

O objetivo central dessa investigação filosófica é analisar e reinvestigar os problemas filosóficos tradicionais em teoria do conhecimento, teoria da percepção,

ética etc. Discussão esta levantada por Austin e desenvolvida pelo método da análise filosófica da linguagem ordinária, que passou a ocupar um lugar de prestígio na Pragmática Linguística.

Com o interesse de desvendar os mistérios das regras de uso da linguagem no contexto do qual o uso de certas expressões deve ser examinado e levando-se em consideração “quando”, “como”, “por que” e “por quem” determinadas expressões podem ser usadas e outras não, Austin (1962/1990) menciona a importância do exame do uso das palavras em situações definidas, principalmente o exame da realidade sobre a qual se fala ao usar as palavras, no contexto de uso das expressões, das práticas sociais de uma comunidade.

Para o estudo e funcionamento da TAF, é preciso determinar o papel do contexto, ao passo que este funciona como elemento de referência às identidades dos participantes, aos parâmetros temporais e espaciais, aos conhecimentos e às intenções dos participantes do acontecimento discursivo. Para o filósofo inglês, o contexto de uso linguístico é determinado pela realidade de ação da fala, ou seja, a relação entre o que se diz fazendo, ou o que se faz dizendo. Segundo a teoria austiniana, um dizer algo é, ao mesmo tempo, um fazer, quando a palavra ou a expressão é usada para marcar não somente a ação descrita, mas a realização de um ato na própria ação expressa pela palavra.

Austin (1962/1990) apresenta como desígnio principal da TAF a análise da forma lógica dos proferimentos, em que nossos conhecimentos, crenças e opiniões sobre o real se expressam e nossa experiência se articula. De tal modo, a análise do enunciado busca identificar sua forma lógica e seus elementos constitutivos, estabelecendo a relação entre termo e proposição; entre sentido e referência; entre nomes próprios e predicativos etc.

O filósofo inglês toma a linguagem como ação, como forma de atuação sobre o real, em que os efeitos e consequências são produzidos pelos usos linguísticos, que têm seus significados tecidos pela descrição do ato mental pelo falante (cognição), que localiza esse ato na ação pela linguagem (enunciação). Para tanto, a essência da teoria austiniana parte da noção de performatividade.

O proferimento performativo é aquele que representa o dizer fazendo e, por esse motivo, não está sujeito à verdade ou à falsidade da enunciação, mas às

“Condições de Felicidade” (ou circunstâncias adequadas) que o representam. Para entender os atos performativos, é preciso compreender o que são Condições de Felicidade. Em princípio, cabe destacar que essa noção substitui a noção de “verdade”, a fim de considerar a eficácia do ato, ou seja, o sucesso ou o insucesso do proferimento. Essas condições são uma propriedade dos atos performativos – expressões usadas para *fazer (to perform)* algo, para realizar um ato – que, por serem atos realizados, se inserem nesta nova denominação de análise.

Nos atos performativos, uma declaração pode originar infelicidade quando propicia a ruptura (atos insinceros), por exemplo, “o gato está sobre o tapete” implica declarar que “O tapete está debaixo do gato” (exemplo de AUSTIN, 1962/1990). Nessa ótica, não se considera que um proferimento seja falso, mas que tenha condição de felicidade ou de infelicidade, tais como deve existir: 1) o efeito convencional do proferimento, que inclua o contexto da ação – tipos de invocações; 2) pessoas e circunstâncias adequadas – aplicação; 3) execução dos procedimentos por todos os participantes de modo correto e 4) completo – execuções; 5) aquele que participa do procedimento deve ter pensamentos e sentimentos conforme a intenção que se manifesta nos participantes; 6) conduzir-se de maneira subsequente (AUSTIN, 1962/1990, p.31). Logo, para que o proferimento seja feliz, é necessário preencher todas as regras.

A proposta lançada é a de que ao invés de dizermos que o ato foi falso ou nulo, deve-se dizer que não foi levado a cabo ou que não foi consumado, considerando-se, assim, a infelicidade do ato. Portanto, os performativos nada descrevem nem relatam, nem constata e nem são verdadeiros ou falsos, são usados “para fazer algo ou ao fazer algo” (AUSTIN, 1962/1990, p. 59). Trata-se, pois, do proferimento do enunciado e, no todo ou em parte, da realização de uma ação, que não seria normalmente descritiva, consistindo em dizer algo.

Os atos de fala performativos podem ser de cinco tipos, conforme as classes gerais dos verbos: 1- **Vereditivos**: representam um ato judicial, a exemplo dos verbos do tipo julgo, decreto, estabeleço; 2- **Exercitivos**: advogam sobre uma ação. Alguns exemplos são os verbos ordeno, sentencio, reclamo, anuncio, anulo, nomeio, dou, renuncio; 3- **Comissivos ou Compromissivos**: compromete quem usa a determinada linha de ação. Expressões comuns são pretendo, me proponho a,

tenho a intenção de, dou a minha palavra; 4- **Comportamentais ou Comportativos**: representam a reação diante da conduta e da sorte dos demais. Exemplos de verbos e/ou expressões são agradeço, peço desculpas, não me importo, felicito, abençoo, protesto; 5- **Expositivos**: expressam opiniões, conduzem debates e esclarecem usos e referências, como os verbos sustento, apoio, juro, aviso, concedo, retiro etc.

Nas palavras de Austin (1962/1990, p. 131),

Em suma, podemos dizer que o vereditivo é um exercício de julgamento, o exercitativo é uma afirmação de influência ou exercício de poder, o comissivo é assumir uma obrigação ou declarar uma intenção, o comportamental é a adoção de uma atitude e o expositivo é o esclarecimento de razões, argumentos e comunicações.

Tais verbos mencionados não estão recorrentemente presentes nas palestras analisadas, porque são, por natureza, empregados em discursos jurídicos. Mantendo-se os conceitos, é possível verificar a ocorrência de outros verbos/expressões performativas, exceto vereditivos. Por exemplo:

- verbos exercitativos: deixa, fala, assista, pense;
- comissivos: vou, quero;
- comportamentais: agradeço, faço, é uma honra (expressão);
- expositivos: temos, imaginou, é preciso (expressão).

Nas enunciações dos palestrantes também é possível identificar-se estruturas dos quatro tipos caracterizados, mesmo sem a ocorrência de verbos que os identifique, por exemplo, a expressão *Muito bem... Satisfação imensa*, usada pelo palestrante Cortella no exórdio de seu texto, que se caracteriza com um **ato de fala comportamental**. É o que se observa nas análises realizadas na seção 6.

Voltando aos conceitos da TAF, cabe destacar que Austin propôs a seguinte questão: “O uso da primeira pessoa do singular do presente do indicativo da passiva é um ingrediente essencial de todo proferimento performativo?” (AUSTIN, 1962/1990, p. 111), esclarecendo que a pessoa, o tempo e a voz do verbo não são essenciais para a determinação do proferimento performativo. O que é essencial para o proferimento performativo são os recursos que permitem veicular, de alguma maneira, a força do proferimento, como o modo do verbo (modo imperativo

expressando ordem, exortação, permissão concessão etc.), o tom de voz (expressando a intenção), o uso de advérbios e expressões adverbiais (modalizadores), bem como de partículas conectivas, dos elementos que acompanham o proferimento e as circunstâncias em que foi produzido.

Além da determinação dos verbos e estruturas performativas, o filósofo, na busca por uma teoria mais explicativa dos atos de linguagem baseada na distinção de níveis de estrutura dos fatos linguísticos, procurou mostrar em que sentido “dizer algo” se torna um “fazer algo”, propondo a distinção entre os tipos de atos realizados na enunciação. Estabeleceu, para tal, três categorias de atos simultâneos realizados pela atividade enunciativa que a locução permite. São eles: os atos locutórios ou locucionários, os atos ilocutórios ou ilocucionários e os atos perlocutórios ou perlocucionários.

Os **atos locucionários** incidem nas formações linguísticas em sua base empírica de enunciado organizado em torno de regras da língua, ou seja, a disposição fonética, morfológica, sintática e referencial. Em linhas gerais, esse ato é usado para realizar alguma manifestação linguística em sua concretude, é, pois, o *ato de dizer algo* por meio de vocábulos dotados de significados – por exemplo: “ele disse que...”. Esse tipo de ato se constitui de mais três atos: o ato fonético, que é a emissão de ruídos, ou seja, a simples produção de sons; o ato fático, que se diz do proferimento de certos vocábulos ou palavras pertencentes a um vocabulário em conformidade com a gramática da língua; o ato rético, caracterizado por ser o ato de utilizar tais vocábulos com certo sentido e referência (conhecimento que se tem ao emitir o proferimento) mais ou menos definidos, geralmente expresso pelo discurso indireto.

Já os **atos ilocucionários**, acarretados pelos atos locucionários, são centrais para Austin, pois são responsáveis pela “força” performativa. Esses atos correspondem ao modo como o dizer é recebido em função das “forças” com que é produzido, isto é, é o *ato efetuado ao dizer algo*. Esses atos são determinados pela maneira como estamos usando a locução, podendo ser dos tipos: perguntar ou responder a uma pergunta, fornecer uma informação, anunciar um veredito, pronunciar um proferimento, marcar um compromisso ou fazer um apelo, uma

crítica ou uma nomeação etc. Por exemplo: “Ele argumentou que...”. Nesse caso, a pessoa que fala fica comprometida a cumprir sua promessa.

Por fim, os **atos perlocucionários** são os responsáveis por exercerem certos efeitos ou consequências sobre o interlocutor, dentre os quais se destacam: o convencimento, o susto, o agrado etc., enfim, tratam da configuração de como a linguagem influencia ou persuade o outro por meio do acesso aos sentimentos, pensamentos ou ações dos ouvintes, como na seguinte locução: “Ele me convenceu de que...”.

Esses três tipos de atos mais gerais se referem ao estudo das locuções ou de unidades complexas do discurso, que, assim como toda a TAF representam um marco para o estudo da Pragmática. Segundo Wilson (2008, p. 93),

A teoria dos atos de fala, proposta por Austin, abriu novos caminhos para a reflexão do papel das convenções e práticas sociais na constituição dos atos ilocucionários e, conseqüentemente, para a questão que envolve a ação e o sujeito que enuncia/pratica.

Embora algumas lacunas sejam encontradas na obra do estudioso inglês, ela foi um grande marco que impulsionou estudiosos que o sucederam, a exemplo de Grice (1967/1982) e Searle (1969), que usaram a proposta do mestre para a reelaboração de novas perspectivas.

Dentre as teorias da Pragmática outra que mais se destaca, além da teoria da TAF, é a noção de lógica na conversação formulada por Herbert Paul Grice (1967/1982). Esta teoria tem como objetivo formular o significado de *dizer* em contextos específicos, isto é, o significado convencional das palavras que se está usando, considerando-se o conhecimento da língua e as circunstâncias de enunciação (contexto), de modo que “para uma identificação completa do que o falante *disse*, necessitar-se-ia saber (a) a identidade de X (b) o tempo da enunciação; e (c) o significado, na ocasião particular da enunciação, da sequência ‘in the grip of a vice’ [uma decisão entre (1) e (2)]” (GRICE, 1967/1982, p. 85 – grifos do autor).

A grande sacada do estudioso foi propor uma teoria da significação convencional, que consiste em distinguir o significado natural do significado não-natural (Significado_{NN}) das palavras, determinando os conteúdos implicados na enunciação e distinguindo duas subclasses de implicaturas: as Implicaturas Convencionais, cuja significação é gerada dentro do sistema linguístico, chamado por

Grice de significado natural, e as Implicaturas Conversacionais (IC), Significado_{NN} dos enunciados, equivalente à noção de comunicação intencional, foco deste estudo, estão ligadas ao contexto extralinguístico, em que é preciso recorrer ao contexto comunicativo para se compreender a enunciação. Faz-se importante destacar que essas noções derivam dos conceitos de Máximas Conversacionais (MC) e do Princípio Cooperativo (PC).

O conceito mais geral de Implicatura é o de que é uma teoria a respeito de como as pessoas usam a língua, possibilitando a abordagem de diretrizes para o seu uso eficiente e eficaz na conversação, para fins cooperativos adicionais. As diretrizes que compõem esse modelo incluem quatro Máximas básicas da conversação, que juntos expressam o PC, a fim de que o ouvinte faça o que lhe for exigido na conversação, atendendo ao que é solicitado, no momento exigido, visando aos propósitos comuns imediatos de forma clara em relação aos compromissos conversacionais estabelecidos. Por isso, as Implicaturas são caracterizadas como inferências, não sujeitas a condições de verdade, mas compreendidas pelo contexto de uso.

As MC propostas por Grice (1967/1982) são quatro, acrescidas de suas submáximas. A primeira máxima é a da *qualidade*, aquela que norteia o “faça com que sua contribuição seja verdadeira” (veracidade). Suas submáximas são: “1. Não diga o que você acredita ser falso. 2. Não diga senão aquilo para que você possa fornecer evidência adequada” (GRICE, 1967/1982, p. 87); a segunda, máxima da *quantidade* – faça com que sua contribuição seja tão informativa quanto o que lhe for exigido, sem mais, nem menos (informatividade); a terceira máxima é da *relação* – faça com que sua contribuição seja relevante; e a quarta, máxima do *modo* – seja perspicuo evitando obscuridade, ambiguidade, seja breve e ordenado (clareza).

A descrição da máxima da relação implica na relevância¹⁵ da mensagem, e na noção de que o falante deve parar quando julgar que as expectativas foram satisfeitas, o que garante a lei do menor esforço e evita contradições e obscuridades

¹⁵ De acordo com Dascal (2006), a máxima da *relevância* não é descrita de forma clara, porque não distingue os tipos e focos de relevância de forma adequada, apontando uma ocorrência generalizada das implicaturas, como se resolvessem os problemas conversacionais.

na conversação, pois, tipicamente, usos vagos e, particularmente, usos metafóricos, comunicam um conjunto de implicaturas fracas.

De acordo com o próprio Grice (1967/1982), esse conceito apresenta inúmeros problemas, como relacionados a que tipos de foco de relevância podem existir, como se modificam na conversação, devido a mudanças de turnos. No entanto, não se irão aprofundar essas questões, pois não foram adotadas como estratégias para a análise ora realizada.

O cumprimento das máximas é o que garante o PC, caracterizado por Grice (op. cit.) pelas seguintes relações entre os participantes de uma conversação: a) os participantes têm um objetivo primeiro em comum, embora outros objetivos, naturalmente, possam ser independentes ou até mesmo conflitantes; b) as contribuições dos participantes deveriam ser encadeadas; e c) deveria haver um tipo de entendimento que, na realização das outras duas características, permitissem que a conversação continuasse em estilo apropriado, sendo interrompida quando os participantes assim determinassem.

Quando pelo menos uma das MC é violada e o PC não está evidente para algum dos participantes da conversação, conduz-se uma situação que gera uma implicatura conversacional. A noção de implicatura contribui, ao mesmo tempo, para a explicação de como é possível querer dizer algo, e explicar o que é efetivamente “dito”, identificado pelas expressões linguísticas enunciadas em seu sentido convencional, além de trazer simplificações substanciais na estrutura e no contexto das descrições semânticas. A teoria da implicatura é construída sobre princípios lógicos simples (fatos semânticos) e, especialmente, calcada na instabilidade da língua e na consideração do contexto de uso (pragmática).

No entanto, faz-se necessário frisar que

A presença de uma implicatura conversacional deve poder ser deduzida, elaborada; pois, ainda que possa ser intuitivamente compreendida, se a intuição não for substituída por um argumento, a implicatura (se presente) não contará como implicatura CONVERSACIONAL; será uma implicatura CONVENCIONAL. (GRICE, 1967/1982, p. 92 – grifos do autor).

Esclarece Grice que para o ouvinte descobrir uma IC precisará operar com alguns dados, a saber: o significado das palavras, juntamente com os referentes pertinentes; o PC e suas máximas; os contextos linguístico e extralinguístico da

enunciação; ativar seu *background* (conhecimentos anteriores); e a suposição de que os itens anteriores sejam acessíveis a todos os participantes, ou pelo menos suponham que o sejam.

Conforme percebido, a proposta de Grice cria um modelo inferencial de comunicação na tentativa de explicar como o ouvinte infere o significado gerado pelo falante, com base na evidência fornecida. De acordo com o estudioso, os enunciados criam expectativas que guiam o ouvinte para a interpretação do significado que o falante deseja transmitir.

Assim, o uso de determinados recursos linguísticos, tais como as figuras de linguagem, implicam o abandono de pelo menos uma das máximas. A metáfora, por exemplo, implica um símile baseado no que foi dito, enquanto a ironia implica o oposto do que foi dito e a hipérbole implica um enfraquecimento do que foi dito, violando-se a máxima da qualidade. A violação da máxima do modo acontece, por exemplo, no uso da ambiguidade deliberada ou de obscuridade no discurso, ecoando um pensamento atribuído a uma atitude dissociativa.

Quando o significado gerado pelo orador/falante não está atrelado ao seu sentido convencional é porque este manifesta na enunciação uma tendência a produzir na audiência uma determinada atitude (cognitiva ou qualquer outra) e uma tendência de ser movido pela atitude enunciada (GRICE, 1967/1982).

Para que o significado_{NN} de uma enunciação seja reconhecido por um ouvinte ou por uma audiência, esta deve reconhecer a intenção por trás do enunciado, bem como reconhecer o significado dos gestos e das expressões faciais que fazem parte do jogo enunciativo. De acordo com Grice (op. cit.), quando o interlocutor/orador tem a intenção de induzir uma crença na audiência, ele deve sugerir essa intenção no seu discurso, para que seja reconhecida. Caso ocorra alguma dúvida sobre o significado da expressão de um orador, entre dois ou mais sentidos, a tendência principal é nos reportar ao contexto (linguístico ou extralinguístico) do enunciado e perguntar qual das alternativas seria relevante para o que o orador está dizendo. Assim, o contexto é o primeiro dos critérios utilizados para solucionar um problema de significação, o segundo é a relevância do dizer ou da ação para a audiência. As perguntas que devemos nos fazer para solucionar possíveis obscuridades do discurso são: em que contexto esta enunciação se insere? Qual a relevância dessa

enunciação para o que está sendo dito? E, o que o falante deseja que eu interprete com este dizer? Veja-se:

EXEMPLO 7: Palestrante - Cortella

cuidado pra não colocar o foco no lugar errado... cuidado pra
num desviar a ação de onde ela tem que ser feita...

No Exemplo 7, Mário Sérgio Cortella intenciona, de maneira indireta, causar na audiência a reflexão sobre as atitudes que desempenha frente aos problemas quotidianos, tendo em vista que somos passíveis de erro ao colocar o problema no lugar errado, quando os esforços para resolvê-lo podem ser inúteis, pois a chave para deliberá-lo estava em outro lugar não percebido.

Nessa teoria, a compreensão é uma questão de inferência daquilo que é dito para o que se quer dizer, de modo que os elementos propostos por Grice possibilitam a ampliação da noção de falante, não somente como mero usuário da língua, mas, principalmente, na condição de intérprete, participante ativo das interações, capaz de conduzi-las de acordo com seus propósitos, abrindo possibilidade para uma ação criativa.

A TAF, as MC e as IC funcionam, dentro da Pragmática, como teorias centrais para o desenvolvimento da compreensão de enunciados, principalmente daqueles com fins persuasivos. Nesse sentido, considera-se possível o casamento de duas teorias que apareceram em momentos distintos, mas que podem se unir para fortalecer as análises do discurso argumentativo: a Retórica e a própria Pragmática. É sobre esse elo proposto por Dascal (2006), e defendido neste estudo, que se discorre no item que segue.

3.1.1 Por uma “Pragma-Retórica”

Na perspectiva de Grice (1982), a pragmática se ocupa de identificar a intenção comunicativa reconhecida a partir de mecanismos usados inconscientemente pelo falante/autor. De tal modo, o problema central, do qual a pragmática se ocupa, reside no fato de mostrar que não são as sentenças, mas as enunciações que fazem declarações definidas.

As enunciações são aqui entendidas por seu sentido pragmático, que representam a instância linguística constitutiva do enunciado. Enquanto o enunciado é uma sequência enunciada, desprovida de sua enunciação, a enunciação é o próprio dizer em ação: o “eu”, “aqui” e “agora”.

Por esse ângulo, o auditório poderá encontrar o Significado_{NN} por detrás da elocução do orador e descobrir pelo menos alguns dos seus estados intencionais relevantes por meio da heurística da interpretação pragmática presente no comportamento linguístico desse falante. Cabe, pois, destacar que tais heurísticas só existem para ações semióticas.

Dentro da Teoria Semiótica Social, um recurso semiótico é um meio de construção de significados, é um recurso material, social e cultural. As ações semióticas, bem como materiais e artefatos que usamos com propósitos comunicativos são recursos semióticos, quer produzidos fisiologicamente, emitidos pelos sons da fala, postura e gestos, ou tecnologicamente, pelos recursos digitais. Os sujeitos, como produtores de sinais, moldam e combinam recursos dessa natureza para refletir seus interesses.

De acordo com Dascal (2006), o casamento da retórica com a pragmática só é possível por meio da imposição de limitações bastante rígidas. No entanto, essa união provoca um benefício para ambas as teorias, ao passo que para aliá-las foi preciso realizar a reconstrução da retórica aristotélica com o objetivo de tentar descobrir se a teoria pragmática de Paul Grice se compatibiliza com aquela. Nas palavras de Dascal (op. cit., p. 619-620):

Isso significa que devemos reconstruir a retórica como uma teoria cognitiva, uma teoria que tenha a inferência em seu núcleo. Em relação ao cânone da invenção e ao *logos* que está em seu cerne, esse lance parece natural; em relação às “provas” a partir da emoção e do caráter e as regras de estilo e

organização, o mesmo lance parece contra-intuitivo. Há ainda um outro problema: as intenções comunicativas consideradas por Grice descartam as conversações 'malformadas', e uma teoria retórica que não permita e dê conta das supostas 'malformações' não será plausível. Por fim, embora a teoria de Grice diga respeito a apenas um falante e um ouvinte, queremos que a nossa reconstrução se aplique também ao discurso público e à leitura. Sempre que as diferenças forem relevantes para a reconstrução, como entre ouvintes e plateias, as tomaremos em consideração.

A fim de tornar a retórica uma teoria cognitiva da comunicação persuasiva, um dos meios utilizados foi retomar a já citada obra de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), que propõe justamente a nova retórica como uma teoria cognitiva baseada na inferência, teoria central capaz de unir a retórica e a pragmática.

A aliança se dá de modo que, na argumentação retórica, o orador tenta persuadir seu auditório a aceitar um conjunto de teses, ou um grupo de valores, podendo, também, discursar para provocar uma disposição ou um estado de ânimo. O resultado seria alcançado quando os ouvintes reconhecessem a intenção por detrás do que foi dito pelo orador, reconhecimento que resulta de um processo inferencial.

Na proposta de Grice, falante e ouvinte estão ligados como co-construtores da interação, com o objetivo de trocar informações e estabelecer a cooperação. Já nas interações retóricas, o propósito paira em torno da persuasão, em que a cooperação deve ser mantida e fortalecida, de maneira que o acordo inicial é o de que o ouvinte esteja minimamente aberto à influência, constituindo-se um exemplo do PC.

Outra diferença que ocorre entre as interações informativas e as interações persuasivas é o fato de que nas primeiras a máxima conversacional da clareza nem sempre se aplica e essas trocas de informação são sempre proposicionais, de sorte que o objetivo da persuasão costuma ser a alteração de um estado de espírito. Dascal mostra que a cognição é uma arte essencial desses estados e juízos e que o vínculo entre a retórica e a pragmática se torna possível a partir da resolução dos seguintes problemas:

(...) temos de ser capazes de reconstruir a retórica clássica como uma teoria cognitiva, na qual a inferência desempenhe um papel central, não só na invenção e no *logos*, como se costuma esperar, mas também no *ethos*, *pathos*, *lexis* (ou estilo) e *taxis* (ou organização). (DASCAL, 2006, p. 624).

Assim, a pragmática e a retórica estudariam o reconhecimento das intenções comunicativas que estão por trás daquilo que dizem os falantes. Mas a retórica se ocuparia de intenções mais específicas: as persuasivas.

Esse conceito defende o posicionamento de que a argumentatividade é inerente à linguagem humana e que, para a sua análise, é preciso recorrer ao componente retórico que rege o uso da linguagem, aliada à necessidade da mobilização das circunstâncias da enunciação para explicar o sentido particular e o sentido real de um enunciado.

Esse empreendimento leva a crer que essa abordagem pode ser continuamente implementada e fortalecida pelas teorias que visa unir: a pragmática, a teoria cognitiva, a psicologia cognitiva e a retórica. Essa proposta consiste, portanto, em incluir na pragmática a ampliação de seu alcance explicativo para incluir as intenções persuasivas e explicar aspectos estilísticos e organizacionais das intenções e aspectos relacionados à emoção e ao caráter dos falantes, de modo que a cognição é essencial para a identificação desses estados e juízos.

Além disso, o propósito estético das proposições revela-se no discurso persuasivo como um argumento a partir do *ethos*. Por exemplo, no gênero palestra o orador segue determinadas convenções para garantir-lhe credibilidade e a aceitabilidade de sua audiência.

Dascal (2006) é claro e contundente ao afirmar que há diferenças significativas entre a persuasão e a teoria griceana. Esta última defende a veracidade, relevância, clareza e informatividade das proposições, enquanto a persuasão pode preferir apenas a aparência de veracidade e clareza. Ademais, enquanto Grice propõe a análise de interações faladas entre falante e ouvinte, num diálogo, na persuasão isso não precisa acontecer, pois o que se prevê é uma alteração no estado emocional do ouvinte, que pode ser um auditório.

Conquanto exista a diferença de que nas persuasões as interações não são normalmente dialógicas, mesmo na oratória, falantes e ouvintes desempenham papéis ativos e contínuos que incluem significado, interpretação e inferências, havendo, portanto, indicações por parte dos ouvintes quando o falante deixa de manter o PC. Assim, as trocas de informação pressupõem cooperação e nas persuasões ela deve ser mantida e fortalecida (DASCAL, 2006).

Ao propor a definição de significado_{NN}, Grice deixou margem para afirmar que a violação das MC é positiva para a persuasão, pois a ambiguidade e a imprecisão das proposições, por exemplo, são intencionais. A persuasão de um falante a fim de mudar as crenças, atitudes ou ações dos ouvintes são consequências do reconhecimento de uma intenção, ou seja, de analisar a “elocução-no-contexto”. Esse tipo de elocução persuasiva inclui significado, sintaxe, semântica e uma força ilocucionária. Nas palavras de Dascal (2006, p. 626): “elocuições persuasivas possuem como componentes contextuais indispensáveis: um fórum, uma demanda, um falante e uma plateia”.

Embora essa união seja criticada por outros pesquisadores que a consideram ambiciosa, a exemplo de Molina e Flores (2009), que afirmam que “... as duas disciplinas têm uma história diferente e analisam situações comunicativas distintas”, concorda-se aqui com a possibilidade lançada por Dascal (2006; 2014), pois ela amplia a análise de preleções, passando de casos particulares, como a conversação, para situações abrangentes, da argumentação em discursos orais e escritos.

Fiorin (2017) também é dos linguistas que concordam com a pragmática integrada à semântica e à retórica. Embora o percurso traçado por ele seja diferente da proposta de Dascal (2006), o resultado é mesmo, qual seja, a revisitação de conceitos ora propostos para integrá-los à luz de reflexões modernas.

A discussão levantada por Fiorin é traçada a partir de considerações de Ducrot e Anscombe, para quem a argumentação é o estudo das orientações semânticas dos enunciados e dos encadeamentos que as expressam, propondo a introdução de um “componente retórico” aos modelos de análise do uso da linguagem. Nesse sentido, “se a retórica concerne ao sentido do enunciado em uso, ou seja, numa situação particular de enunciação, retórica torna-se sinônimo de pragmática” (FIORIN, 2017, p. 16).

O que se pretende propor aqui não é a modificação de teorias clássicas instituídas, mas a revisitação de temas abordados pela retórica sob a ótica das questões teóricas modernas. Concorde-se, assim, com Fiorin (2017, p. 26):

Herdar a retórica significa, pois, de uma parte, levando em consideração séculos de estudos já realizados, descrever, com as bases dos estudos

discursivos atuais, os procedimentos discursivos que possibilitam ao enunciador produzir efeitos de sentido que permitem fazer o enunciatário crer naquilo que foi dito; de outra, analisar o modo de funcionamento real da argumentatividade, ou seja, o dialogismo presente na argumentação.

De acordo com esse empreendimento, o propósito comum, na interação, atingido pelo uso do PC e das MC de Grice (que implicam em ser verdadeiro, relevante, claro e informativo) formam redes de proposições ligadas pela implicação, implicatura e pressuposição. E a persuasão, por ser uma espécie de interação comunicativa, “pode depender do emprego sistemático de imprecisão (no qual o significado do que se diz não está claro) e de ambiguidade (no qual se quer dizer mais de uma coisa).” (DASCAL, 2014, p. 623).

O argumento a partir do *ethos*, nas interações persuasivas, acontece quando o orador encoraja a plateia a inferir a legitimidade daquele como membro de uma comunidade social ou científica, querendo persuadir pelo reforço ou pela mudança de crenças, de atitudes e de ações dos ouvintes. A peça fundamental deste estudo é a elocução-no-contexto (força ilocucionária).

Os dois componentes indispensáveis da elocução persuasiva são o orador e a plateia, pois oradores não precisam de ouvintes e sim plateias ideais, criações do discurso. No final do discurso, o interesse do orador é que a plateia do final do discurso seja uma plateia que não existia no início:

Oradores não precisam de ouvintes, e sim de plateias. [...] necessariamente, as plateias às quais se dirigem os oradores não são reais, e sim ideais: são criações do discurso. Se no final do discurso a plateia aplaude, é aplauso de uma plateia criada pelo orador, uma plateia que não existia no início do discurso (DASCAL, 2014, p. 627).

Segundo Aristóteles (2005 [340 a.C]), a retórica teoriza sobre o que parece ser verdade para um determinado grupo de pessoas. Na teoria cognitiva da retórica, todas as reações da plateia devem ser produtos de inferências. Desta feita, para julgar o desempenho retórico, os fundamentos adotados devem centrar-se em efeitos, tendo atividades concretas como base de sustentação para os argumentos, ampliando-se a teoria retórica cognitiva para incluir as “forças” da comunicação, para as quais todas as reações da plateia devem ser produtos de inferências.

Na teoria cognitiva da retórica, para que o orador construa um discurso suasório, o argumento deve ir além do *logos* e tratar de provas emocionais, de

provas de caráter, de estilo e organização. O *logos* (elementos textuais) dos argumentos jamais pode ser separado do seu *ethos* (características do orador) e do seu *phatos* (elementos contextuais). No *logos* está presente o raciocínio, e a implicação e a pressuposição fazem parte dessa forma de raciocínio. Nesse sentido, as implicações entimemáticas não utilizam informações contextuais explícitas, daí que a inferência conduz a pressuposições. Por outro lado, no *phatos* os falantes invocam a emoção da amizade e no *ethos* os falantes criam na mente da plateia uma disposição de que estão agindo e irão agir de acordo com as normas da amizade.

Esses elementos da argumentação retórica apontados por Aristóteles se referem ao estilo e à disposição do discurso, a saber: caráter apropriado a cada tipo de discurso que o orador deve se preocupar em projetar: *ethos*; conjunto de emoções que o orador tenta suscitar em seu auditório: *phatos*; prova do discurso, que justifica o emprego do *ethos* e do *phatos*: *pistis*, no sentido de confiança no outro.

Em Aristóteles, a inferência permite a experiência de emoções diferentes baseadas nas mesmas crenças do auditório, permitindo que diferentes emoções aconteçam em cada participante, pelo fato de empregar valor a itens diferentes do discurso. Dascal conclui, sob esse ponto de vista que, novamente, a cognição é essencial e que essa abordagem torna o *ethos* e o *pathos* elementos do PC e do Significado_{NN} tal como modificados para as interações suasórias. Desta feita, o *phatos* e o *ethos* resultam de uma disposição, produtos da inferência feita pela plateia de determinadas crenças.

De acordo com Dascal (2014, p. 58), “a prova pelo *ethos*’ se funda em processos inferenciais, ou seja, cognitivos, que não são em substância diferentes dos processos pragmáticos normais de interpretação de enunciados”, elucidando-se o papel cognitivo atribuído ao *ethos* e a credibilidade do locutor como recursos que afetam a plausibilidade e aceitabilidade de seu argumento.

Ainda no mesmo estudo, Dascal (2014) aponta, como benefícios da união entre retórica e pragmática, o fato de esta última reconhecer, desde seu início, a importância das informações “contextuais” obtidas por canais não discursivos, para a interpretação de enunciados, por onde a referência de um nome ou de uma

descrição definida pode ser determinada, que os mal-entendidos podem ser detectados e corrigidos, que a necessidade de uma interpretação não literal pode ser reconhecida e satisfeita etc.

O estilo também precisa ser considerado na teoria cognitiva da retórica, pois, em termos inferenciais, envolve o nível do discurso, as variantes semânticas, sintáticas e prosódicas, em que os *tropos* têm de envolver inferência em sua compreensão, embora nem todos funcionem como argumentos. Os *tropos* são argumentos quando utilizados para produzir uma mudança na perspectiva do ouvinte. É a violação das MC que faz produzir inferências, vinculando estilo e prova para expressar o caráter dos falantes e das suas emoções, criando *ethos* e *phatos*.

Para Dascal (2006), a organização também é uma forma de prova, capaz de satisfazer as expectativas da audiência. Nesse contexto, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) são retomados para reforçar a organização dos argumentos entre fortes e fracos para serem lançados aos ouvintes, pois geram mudanças na plateia.

O papel do orador é, pois, gerar tipos de raciocínios por implicação, de modo que a organização do discurso também seja uma forma de prova: tanto lógica/cronológica, por estabelecer o assunto e demonstrá-lo e psicológica, sensível ante as mudanças dos estados mentais da plateia.

Nesse mesmo sentido, preconizaram Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) que os argumentos devem advir na ordem que mais os fortaleça e isso denota para a ação do orador de começar ordinariamente com aquele argumento cuja força seja independente da força dos argumentos seguintes. Para os autores, “um discurso não deixa o ouvinte do mesmo modo que ele estava em seu início. (...) A ordem adotada é crucial exatamente porque as mudanças na plateia são, ao mesmo tempo, eficazes e contingentes.” (PERELMAN; OBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 491).

O último vínculo persuasivo abordado por Dascal (2006) é a presença, efeito de estilo e organização. Os mecanismos de presença podem ser verbais (acúmulo de detalhes, verbos no presente, repetição de argumentos) e não-verbais (na escrita, marcados por uso de tabelas, fotografias, tamanhos de fonte, espaços em branco).

Duas premissas são adotadas por Dascal (2014) para se referir às ações do orador: de um lado, o comportamento do locutor faz aumentar ou diminuir o grau de

confiança do auditório, gerando a *proposicionalização* – recurso de extrair proposições da informação sobre o caráter transmitido pelo comportamento, funcionando como premissas ordinárias de um argumento ou prova. Consiste, porquanto, em uma tematização *in foro interno* das premissas a respeito do caráter veiculadas implicitamente pelo comportamento. De acordo com o estudioso, o mecanismo interpretativo de emprego dessas presunções é semelhante ao das MC de Grice.

De outro lado, situa-se o caráter não proposicional ou quase proposicional da informação, a qual seria captada pelo auditório, condicionando o esquema interpretativo que será aplicado. Por isso, o raciocínio desenvolvido no auditório é aquele ligado a estados epistêmicos e doxásticos, resultado que afeta os processos inferenciais. Se na pragmática o foco da análise está sobre as inferências que o receptor da mensagem faz, a retórica se ocupa de considerar também as inferências que o orador/autor faz sobre as crenças, o estado de ânimo e os valores da audiência, com o principal objetivo de alinhar a fala ao que almeja provocar na plateia.

De acordo com Reboul (2004, p. XIX) “a lei fundamental da retórica é que o orador – aquele fala ou escreve para convencer – nunca está sozinho, exprime-se sempre em concordância com outros oradores ou em oposição a eles, sempre em função de outros discursos.” Por isso, para que o orador atinja seu objetivo, não basta saber falar, é preciso saber como falar a quem se está falando, compreender o discurso do outro e captar os não-ditos, pois a retórica possui função persuasiva (argumentação e oratória), função hermenêutica (arte de interpretar textos), função heurística (de descoberta) e função pedagógica (aprender a ser e a dizer).

Inspirado em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Reboul (op. cit., p. 92) diz que a argumentação da demonstração acontece por meio de cinco características, a saber: “1) dirige-se a um auditório; 2) expressa-se em língua natural; 3) suas premissas são verossímeis 4) sua progressão depende do orador; 5) suas conclusões são sempre contestáveis.”

A primeira característica reporta-se ao item no qual se une pragmática e retórica: a argumentação é sempre dirigida para alguém, seja um único indivíduo, um grupo ou um auditório. Embora o orador dirija-se a um auditório particular (e

saiba disso!), ele tenta superá-lo com o intuito de atingir outros auditórios que estão além dele, considerando implicitamente suas expectativas e projeções.

O fato de que a argumentação sempre se expressa por meio da língua natural (por exemplo, a língua portuguesa) significa utilizar-se de elementos diversos presentes no léxico e na gramática da língua, tais como a polissemia, as conotações, as ambiguidades, a ironia etc. Nesse sentido, Reboul (2004) ressalta a importância de determinar se a argumentação se constitui em sua forma oral ou escrita, pois a argumentação oral é menos lógica e mais oratória que a escrita, haja vista que precisa combater a desatenção e o esquecimento da audiência.

Decorrente do fato de o auditório ser sempre particular, a terceira característica (premissas verossímeis) refere-se à confiança que emana do orador para o seu auditório, de modo que as duas características se tornam independentes uma da outra. Outra noção discutida por Reboul é a questão da honestidade, determinada pelos fatores de causa a que serve e pelo respeito dos elementos lógicos que a argumentação comporta.

A quarta função determina que a ordem dos argumentos seja relativamente livre e dependente do orador e do auditório, no sentido de que a direção dos argumentos é guiada pelas reações (verificadas ou imaginadas) dos ouvintes, portando-se como cognitiva, psicológica.

Por fim, uma conclusão não expressa somente as crenças do orador, mas expressa, acima de tudo, o acordo entre os interlocutores. A contestação das conclusões dos argumentos acontece pelo fato de serem sempre controversas, comprometendo tanto quem as aceita quanto quem as refuta.

Concluiremos que a argumentação rejeita a alternativa “racional ou emotiva”. Pois as premissas são crenças, e as crenças sempre têm um conteúdo afetivo, e só pode ocorrer o mesmo com a conclusão, mesmo que em caminho o discurso consiga modificar a afetividade; se o orador transformar medo em confiança, tristeza em alegria, terá libertado o auditório de sentimentos negativos, mas não de sentimentos. (REBOUL, 2005, p. 98).

De acordo com a citação exposta, o sistema retórico se relaciona com a proposição das inferências, pois se ordena em função das intenções que o orador tem para com seu auditório. A principal delas é tornar o auditório do fim da preleção diferente daquele do início. Para tanto, as principais partes do discurso retórico são

a invenção (a já citada heurística, do grego *heuresis*), a disposição dos argumentos donde resulta a organização interna do discurso (*taxis*), a elocução (*lexis*), que diz respeito ao estilo do discurso escrito e a ação (*hipocrisis*), preleção do discurso, incluindo-se as mímicas, os gestos e os efeitos da voz. Todos esses elementos, aliados, conduzem o auditório a fazer suas inferências e a compreender as intenções do discurso do orador.

Nessa construção de argumentos, que são articulados a partir da reunião e ordenação de estruturas linguísticas, na secção 3 apresentam-se a abordagem sociorretórica de gêneros e a descrição da estrutura linguístico-retórica da palestra. De modo que, no sentido de tornar mais clara a abordagem deste estudo, as secções que seguem cumprem a descrição do gênero em tela, descrevem e explicam os procedimentos de natureza metodológica que orientaram a seleção dos palestrantes e das palestras utilizadas no estudo e analisa o *corpus* selecionado.

4 O GÊNERO PALESTRA

Nos estudos linguísticos, o trabalho com os gêneros que circulam na sociedade vem se desenvolvendo como artefato para materializar a comunicação conforme aparecem novos modelos de interação, com fins particulares para públicos específicos. É nesse trato que as situações de interação que se iniciam regulam as responsabilidades e obrigações dos envolvidos nos eventos quotidianos. Os gêneros extrapolam os limites da organização retórica e das convenções de forma e conteúdo, materializam compreensões diversas, tais como situações, relações, posições, humores, estratégias, recursos apropriados, metas e muitos outros meios que determinam a atividade e formam meios para a realização (BAZERMAN, 2015).

Defende-se, nesta tese, ser gênero uma forma de ação social, forma de reconhecimento cognitivo e de desenvolvimento de motivações e pensamentos, que constroem meios para atingir objetivos em espaços sociais reconhecíveis, descritos no item que se inicia.

Após discutir-se a perspectiva sociorretórica de gêneros, propôs-se uma breve caracterização da palestra realizada com base na reunião de informações teóricas e a partir do olhar investigativo sobre os dados utilizados para análise.

4.1 OS GÊNEROS: ABORDAGEM SOCIORRETÓRICA

A perspectiva sociorretórica de análise dos gêneros, caracterizados como ação social, envolve estudiosos norte-americanos cuja pesquisa foi influenciada pela retomada da Retórica de Chaim Perelman, dentre os quais destacamos Carolyn Miller e Charles Bazerman. Após os estudos e análises iniciais de Aristóteles e Perelman, surgiram novas propostas e novos direcionamentos acrescidos aos anteriores. Nessa concepção, de acordo com Bazerman (2011, p. 24-25):

Apesar de o termo *gênero* ser, hoje, amplamente utilizado para identificar as especificidades de vários tipos de criações nas mais diversas esferas criativas, continua carregando consigo o estigma de uma superficialidade formulaica e de um limitado repertório de expressões estilísticas e organizacionais.

Para ele, gêneros não são apenas formas, “são formas de vida, modos de ser. São *frames* para a ação social. São ambientes para a aprendizagem. São os lugares onde o sentido é construído. Os gêneros moldam os pensamentos que formamos e as comunicações através das quais interagimos.” (BAZERMAN, 2011, p. 23). Essa abordagem vai além do gênero como um construto formal e o toma como ação tipificada pela qual podemos tornar os sentidos e as intenções inteligíveis uns para os outros, agregando a utilidade dos gêneros ao reconhecer e compreender enunciados altamente individuais e estratégicos, produzidos em formas distintivas e reconhecíveis. A definição de Bazerman enfatiza os gêneros como categorias de *reconhecimento psicossocial*, uma vez que emergem historicamente e são praticados socialmente, e *categorias de enunciados*, por ocuparem um lugar definido no espaço, com início e fim em si mesmos, gerando sentidos.

Na Linguística, os diversos trabalhos sobre gêneros se compatibilizam com os estudos advindos da Retórica, da Sociologia, da Psicologia e da Antropologia. Apropriando-se da noção Retórica e levando-a a um novo direcionamento, para Miller (2009, p.41) “o gênero é uma ação retórica tipificada baseada numa situação retórica recorrente.”, conceito este baseado “na prática retórica, nas convenções de discurso que uma sociedade estabelece como maneiras de ‘agir junto’”. Dessa forma, agir retoricamente é mobilizar ações de acordo e disputa, de debate e de autoafirmação, sempre incluindo o “outro”.

Como o conceito de discurso está relacionado a essa definição, Miller (2009) se preocupa em classificá-lo a partir de seu funcionamento, haja vista que este reflete a experiência retórica do povo que o cria e o interpreta. As implicações dessa perspectiva são demonstradas por meio de cinco elementos particulares, nos quais o gênero: a) “refere-se a uma categoria convencional de discurso baseada na tipificação em grande escala da ação retórica”, adquirindo significado situacional e social; b) “é uma ação significativa, interpretável por meio de regras [...] para interações simbólicas.”; c) é forma de modo particular, pois funde níveis e substância característica; d) ajuda a construir a substância da nossa vida cultural e; e) “é um meio retórico para a mediação das intenções privadas e da exigência social; ele é motivador ao ligar o privado com o público, o singular com o recorrente.” (MILLER, 2009, p. 41).

Ao tomar o gênero como um “artefato cultural”, a autora enfatiza uma noção retórica de gênero mais útil, baseada nas convenções de discurso que uma sociedade estabelece como formas de “agir conjuntamente”. Para ela, “(...) os gêneros servem como chave para entender como participar das ações de uma comunidade.” (MILLER, 2009, p. 45), definição esta que tende a se concentrar mais na produção da pessoa que desenvolve a ação do que na recepção do texto.

Bazerman (2011) discute essas noções pela associação entre crítica retórica e gênero, firmando o gênero como componente da construção retórica da sociedade, cuja utilidade fica perceptível nas formas de reconhecer e de compreender enunciados altamente individuais e estratégicos, produzidos em formas distintivas e reconhecíveis. Nesse sentido, em texto divulgado no bate-papo acadêmico (2011) organizado por Dionísio, Miller, Bazerman e Hoffnagel, o próprio Bazerman (op. cit., p. 66) diz que “Retórica tem a ver com a *compreensão refletida e estratégica dos meios de comunicação* do ponto de vista dos usuários, com o fim de incrementar a habilidade de uso tanto de produtores como de receptores da linguagem.” (Grifo nosso).

Miller (2011, p. 67) completa, na mesma entrevista, dizendo que há duas maneiras de entender a retórica contemporânea: uma pela distinção entre retórica antiga e nova retórica, “rejeitando a ideia de que retórica é comunicação necessariamente deliberada, ou estratégica, que efetivamente apresenta propósitos ostensivos sobre as pessoas e, portanto, é entendida como manipuladora.” Passando a considerar uma nova retórica, que diz que as nossas intenções podem ser subconscientes ou até mesmo inconscientes e a comunicação pode não estar inteiramente sob nosso controle, argumento que se harmoniza com o empreendimento anteriormente lançado: a possibilidade de aliar a retórica à pragmática.

A outra maneira trazida pela estudiosa é a de que a Nova Retórica, em oposição à Antiga, tenta distinguir a inclusão de formas de comunicação que vão além do falante público prototípico e englobam a multimodalidade e a possibilidade do entendimento de uma comunicação simbólica, voltada para o uso deliberado, consciente ou estratégico da linguagem.

Portanto, os gêneros são constituintes específicos e importantes para a sociedade, funcionando em diversas situações como uma estrutura de poder institucional, haja vista sua função retórica. Além disso, a professora de Retórica e Comunicação considera o caráter discursivo dos gêneros, mas numa perspectiva diferente da de Bakhtin (1997), pois ela busca distinguir ato de fala genérico (determinado por mudanças nos sujeitos falantes) de gênero, este como uma macrounidade construída de unidades menores, cujas fronteiras são determinadas por exigências sociais. Nesse sentido, entende-se que os gêneros mudam, evoluem e se deterioram, ao passo que o número de gêneros, correntes em qualquer sociedade, é indeterminado e depende da complexidade e diversidade dela.

Essa diversidade de definições gera um problema tanto para os teóricos quanto para os críticos, pois alguns autores argumentam que a crítica de gênero é, para a retoricista, “um convite ao reducionismo, a regras ou formalismo” (MILLER, 2009, p. 21).

Para a constituição do gênero como objeto de estudo na linguística, existem duas preocupações: uma relacionada ao desenvolvimento de uma perspectiva que se ligue a trabalhos prévios e às áreas de concordância; outra que está relacionada à proposta de compreensão de gênero, a fim de que se possa explicar o funcionamento dele do ponto de vista da interpretação, criação e reação a textos particulares. O argumento utilizado por Miller é o de que a definição retórica de gênero está centrada não na substância ou na forma do discurso, mas na ação que é utilizada para a sua realização.

O gênero dá forma a nossas ações e intenções, transformando-as em uma ferramenta de agência. Nesse ponto de vista, Bazerman (2015) remonta aos estudos retóricos, para mostrar que os gêneros ou tipos de enunciados eram estudados com a preocupação de determinar o enunciado eficaz, apropriado para qualquer circunstância particular, associando elementos constitutivos do enunciado à ocasião ou situação da ação social. Desse modo, a compreensão dos gêneros, que são produzidos em situações altamente estruturadas, leva-nos a perceber que os enunciados produzidos precisam dialogar com fatores sociais e psicológicos para serem mais eficazes.

Para que o gênero funcione adequadamente, seu uso implica a mobilização de conjuntos multidimensionais e fluidos que ganham significado como ferramenta interpretativa e construtiva. Quando aplicado ao caso da palestra, percebe-se que a situação comunicativa prevê o agir estratégico do orador, pois sua fala coordena atividades, a percepção e, até mesmo, o conhecimento de coisas não imediatamente perceptíveis aos ouvintes. Além disso, a fala do palestrante leva as pessoas a modificarem comportamentos e/ou estados de espírito.

Bazerman (2015) afirma que a linguagem humana se baseia na interação e na atividade em contexto, em que a tarefa da interação falada consiste no alinhamento em um espaço comunicativo compartilhado, alinhamento aos padrões de fala de cada discurso, às significações entre os participantes do evento, começando com a tarefa de obter a atenção da pessoa com a qual desejamos falar (orador e audiência). Diante do discurso do orador, os participantes do evento passam a assumir referentes, temas e conhecimentos comuns, adotam a confirmação mútua de pressupostos, tomam o que se disse como significação e como ação. Enfatiza-se, nesse sentido, a disposição das pessoas no ambiente e os gestos faciais e corporais exibidos no momento da exposição do orador. Nas palavras de Bazerman (op. cit., p. 15-16),

[...]as pessoas olham umas para as outras ou olham na direção do mesmo ponto no espaço. Seu corpo assume posturas mutuamente responsivas – abrindo-se umas em direção às outras ou recuando, dobrando os braços em posições semelhantes ou gesticulando no espaço entre si.

Ao se referir à retórica como a arte do enunciado estratégico em contexto, Bazerman aponta para o fato de que o uso mais eficaz da palavra (como é o caso do gênero palestra) no intercâmbio social nos ajuda a pensar no que os outros tentam fazer conosco por meio do discurso. A retórica constrói-se para a ação, é estratégica e situacional, embasada pelos objetivos, necessidades e possibilidades do usuário, nos recursos disponíveis e nas potencialidades da comunicação, ajudando o falante a decidir o que dizer, como construir as proposições e como dizê-las, e os gêneros, por sua vez, modelam o dizer em tipos de ações que se desenvolvem em sistemas de atividade de que são parte e de que nos permitem participar.

Os sistemas de atividade são redes históricas de pessoas e artefatos (como edificações, máquinas e produtos, bem como textos e arquivos) que

realizam formas tipificadas de trabalho e outras atividades ao longo de períodos amplos e que desenvolveram formas de coordenar o trabalho e a atenção dos participantes, de maneira a se tornarem familiares a todos os participantes. (BAZERMAN, 2015, p. 36).

Bazerman define os gêneros como ações típicas capazes de executar “intenções familiares estabilizadas” de acordo com formas textuais reconhecíveis, as quais são modeladas pelos conhecimentos do sujeito, pelas interações sociais, pelo reconhecimento cognitivo e pelas motivações e pensamentos, de modo a conseguir-se categorizar os textos com base em certas características reconhecíveis, construir significações, avaliações e posições relevantes. À medida que os sujeitos sociais adentram no mundo letrado, passam a reconhecer, quase como uma segunda natureza, um grande número de gêneros e as situações que eles acarretam.

Quanto à compreensão dos gêneros por parte tanto do produtor quanto do receptor, Bazerman utiliza o termo “violações” para explicar que, caso a interação esperada (e projetada pelos interlocutores) fuja às características prototípicas do gênero, podemos nos perguntar o que está acontecendo e qual a intenção do locutor ao mudar o percurso do evento, a fim de buscarmos no contexto a solução para o inesperado. Mais do que conhecemos os gêneros, sabemos como podemos dizer por meio deles e como fazê-los funcionar, passamos a conhecer a variedade de situações nas quais podemos usá-los e as formas como eles podem servir para transformar ou desenvolver determinadas situações.

Todo enunciado é produzido para ter alguma influência ou compreensão, dizendo não só o momento, mas também momentos seguintes, pois os gêneros são tipificados e reúnem participantes em atividades e contextos reconhecíveis e cristalizados.

Mas, para que o dizer do orador atinja seu objetivo, é preciso buscar a oportunidade, o momento e os meios para realizá-lo, para que os ouvintes (audiência) interpretem adequadamente e percebam as consequências do que está sendo proferido para eles. É por meio da linguagem que a audiência passa a ser incitada a pensar e agir diferente depois de ouvir o discurso de um orador. A tarefa deste torna-se facilitada se o público compartilhar experiências materiais e sociais que o predisponham a ver o quadro que ele tem do momento como senso comum,

principalmente quando compartilham os conjuntos relevantes de tipificações sociais que levem a compreensões congruentes das experiências vividas (BAZERMAN, 2015).

Para que os oradores (palestrantes) exerçam influência sobre as pessoas é necessário estarem atentos à experiência, percepção e potenciais disponíveis da situação, enquanto as crenças, as vivências sociais e a percepção do orador influenciam as pessoas por meio da linguagem. Para se concretizar, a influência argumentativa depende de questões relativas à avaliação, seleção de campos de ação e de adaptação às condições existentes no evento. Desse modo, a TAF, de Austin, mostra que os atos de fala criam fatos sociais que alteram a percepção das pessoas sobre as relações com aqueles que as cercam, sobre as paisagens interiores e exteriores e sobre si mesmas, isto quando bem-sucedidos.

Ao propor que dizer palavras é, ao mesmo tempo, realizar ações mediadas pela cooperação e compreensão dos outros, Austin enfatiza a “força” do ato de fala caracterizada pela perlocução. Esses atos alteram a realidade de futuros enunciados quando têm as condições de felicidade – vinculadas a condições externas à linguagem, como saber quem tem o direito de produzir o dizer, sob que condições, em qual ocasião e com qual cooperação – necessárias para a sua realização.

Os atos de fala são, ao mesmo tempo, locucionários, ilocucionários e perlocucionários, criando tanto os fatos da ação efetuada quanto a aceitação das representações explícitas ou implícitas firmadas como parte do ato, de maneira que modificam o mundo social, criando novos fatos sociais.

Nessa acepção, Bazerman estabelece a ligação entre situação retórica, ato de fala, fato social e gênero, que colaboram para uma ação efetiva, enfatizando que, no mínimo, na argumentação, é preciso ter condições de felicidade mais ou menos bem articuladas. Já que os atos de fala são interpretáveis como parte dos eventos, é preciso esperar o momento certo de enunciar.

Novamente temos uma revisitação ao conceito aristotélico e a ligação que pode ser estabelecida tanto com a pragmática griceana, quanto com a TAF de Austin, tendo em vista que a argumentação é mobilizada pelo uso da linguagem para garantir o PC e gerar as implicaturas são necessárias como procedimentos

persuasórios. Assim, começamos a construir significações, avaliações e posições relevantes quando agimos cognitivamente no espaço social da interação.

Havendo violações graves na interação esperada, é possível evocar significações especiais para tentar compreender a situação específica e, mais do que isso, somos capazes de conhecer as várias situações em que podemos usar os gêneros e as formas como eles podem nos servir para desenvolver ou transformar outras situações.

4.1.1 Outros conceitos que se incorporam à descrição de palestra

À luz da ação dos gêneros nas diversas situações sociais, destacamos a palestra pelo uso de uma comunicação planejada e persuasiva, com a finalidade de convencer um público cada vez maior. De tal modo, representar os anseios quotidianos da audiência manifesta-se nos recursos linguísticos utilizados pelo comunicador, pois é fundamental saber utilizar com competência as vantagens práticas da harmonização entre texto e contexto nas situações de relação interpessoal.

Por isso, é importante notar que há, permeando o dizer do comunicador, todo um fazer linguístico-interativo privilegiando determinados elementos-âncoras do seu discurso (repetições, marcadores conversacionais e marcas de envolvimento), que, segundo Hymes, representam a competência comunicativa do orador, a utilização de um alinhamento adequado e a estruturação do tema. Confirmando, assim, o que Aristóteles chama de esforços nos quais a persuasão se apoia completamente em favor da prova de alegações, da obtenção do apoio dos ouvintes e o estímulo de seus sentimentos para qualquer direção que o caso exija.

Nesse sentido, duas noções pertinentes para a análise da interação pela fala, na perspectiva sociolinguística interacional, são as de enquadre e *footing*. O enquadre funciona como elemento sinalizador do que se diz, faz ou interpreta, responsável por formular a significação dos ditos e dos implícitos nas mensagens orais e escritas. Com base na formulação da metamensagem contida em todo enunciado, o enquadre está presente em qualquer encontro face a face (GOFFMAN, 1998).

Como desdobramento do enquadre, discutindo a complexidade das relações discursivas presentes na estrutura de produção e na estrutura de participação interativa, Goffman (1998) apresenta o conceito de *footing* para representar características do alinhamento, da postura, da posição, da projeção do “eu” discursivo em relação ao outro que está diante de si, consigo próprio e com o discurso em produção. Para o autor, a mudança de *footing* implica uma mudança de enquadre ou alinhamento, isso ocorre devido às mudanças de posicionamentos, alterações no tom de voz, no ritmo frasal, inerentes à comunicação humana e à fala natural.

Os *footings* podem sinalizar aspectos pessoais, papéis sociais e discursivos, pois o falante pode mudá-los constantemente, haja vista estarem comumente vinculados à linguagem. No sentido de redirecionar as noções de falante e ouvinte, que parecem implicar somente o som da voz, Goffman amplia essa noção para trabalhar com formato de produção e estrutura de participação em lugar dos termos “falante” e “ouvinte”, respectivamente.

Os argumentos do estudioso fortalecem a perspectiva de palestra como evento interativo aqui adotada, pois, para além do som, das pausas, do timbre de voz, a visão também é algo extremamente significativo para a construção da mensagem. A gesticulação, as mudanças no olhar e na direção do corpo afetam e transformam os ouvintes, fatores estes que evidenciam a existência da interação em situação de palestra.

No gênero em evidência ocorrem mudanças de *footing* e de enquadre, pois, embora o orador, por convenção, detenha por mais tempo o “direito” de falar, na interação ocorrerão elementos sinalizadores da metamensagem e de aspectos sociais, pessoais e discursivos do orador.

Além disso, por se tratar de uma situação social, a audiência interage física e oralmente por meio de risadas, gestos de aprovação ou reprovação como as expressões faciais provocadas, além de o orador poder solicitar que respostas mentais sejam formuladas ou que sejam repetidas frases de efeito, como é o caso dos palestrantes analisados.

O desenvolvimento da competência comunicativa do orador o faz dotado da capacidade de ser um agente social efetivo. Por esse ângulo, para que a mensagem

se complete para o destinatário, é preciso, ainda, considerar o repertório linguístico e cultural deste, pois, o repertório tem influência direta na descodificação dos signos e da mensagem. Conforme o repertório, o mesmo signo pode ter descodificações completamente diferentes. Por isso, é preciso que alguns critérios sejam seguidos, tais como: o conhecimento do código; o conhecimento do repertório do destinatário; o conhecimento do repertório do contexto cultural ou profissional do destinatário.

Nesse sentido, Dell Hymes (1972) foi o primeiro a incorporar a dimensão social ao conceito de competência. O estudioso propôs o conceito de competência comunicativa para tratar da necessidade de o falante entender e usar as variedades de acordo com um contexto linguístico e social específicos.

A competência comunicativa envolve três dimensões, conforme apontadas por Saville-Troike (1996), que são: *conhecimentos linguísticos* – a capacidade de diferenciar entre as variantes de prestígio e as estigmatizadas pela sociedade e o contexto de uso em que podem ser utilizadas; *habilidades de interação* – envolve tanto conhecimentos quanto expectativas do ato da interação (quem pode ou não falar, como falar com pessoas de diferentes papéis ou classes sociais, que comportamentos não-verbais são apropriados etc.) e *conhecimento cultural* – o conhecimento partilhado entre os falantes, tais como os pressupostos comuns e juízos de valor e de verdade que são intrínsecos, bem como do uso adequado e interpretação contextual.

Esse conceito viabiliza a descrição do conjunto de mecanismos e recursos possíveis que fariam parte do uso linguístico e retórico para marcar a identidade profissional do palestrante. A partir de uma perspectiva situada da prática discursiva, é possível identificarmos que o que pode ou não ser dito é severamente condicionado, ou limitado, pela situação comunicativa.

Para Hymes (1972), todos esses aspectos – possibilidade, adequação, viabilidade e realização – são os parâmetros que determinariam as questões relevantes a respeito da deliberação da competência comunicativa. Esse modelo se relaciona com a teoria dos gêneros, uma vez que o modelo proposto pode ser utilizado para descrever os conhecimentos e capacidades que permitem aos falantes usar a linguagem segundo as normas, regras e parâmetros do evento de fala, ou de letramento, numa situação comunicativa.

Percebe-se, nesta perspectiva adotada, que é possível relacioná-la, ainda, às teorias de letramentos e multiletramentos ora vigentes, visto que o conceito de letramento implica práticas sociais de reconhecimento, compreensão e produção de textos orais ou escritos e os multiletramentos são caracterizados como um trabalho que parte das culturas de referência, das noções de gêneros, de mídias e de linguagens que ampliem o repertório cultural a partir de outros letramentos presentes na multiplicidade cultural das populações e na multiplicidade semiótica de composição dos textos (ROJO; MOURA, 2012).

Na perspectiva de Lemke (2010), letramentos são legiões formadas de um conjunto de práticas sociais capazes de interligar pessoas, objetos midiáticos e estratégias de construção de significados. Adotando essa noção mencionada como “um conjunto de competências culturais para construir significados sociais reconhecíveis através do uso de tecnologias materiais particulares” (LEMKE, 2010, p. 456), entende-se que a nova era tecnológica tem nos movido para a configuração de uma “autoria multimidiática”. Essa sociedade *multi* está permeada de inovações tecnológicas e, conseqüentemente, novos modos de significar através das mídias digitais, conduzindo-nos a formas de comunicações inéditas e cada vez mais competentes e eficazes.

À propósito da “sociedade *multi*”, de acordo com Silva (2017), considera-se que as ações sociais são fenômenos multimodais e, por conseguinte, os gêneros (incluindo a palestra) também o são, pois mobilizam no mínimo dois modos de representação, tais como palavras e gestos, palavras e imagens, palavras e entonações etc.

Conforme antecipado na seção 1, Kress e van Leeuwen (1996) ampliam a noção de recursos semióticos da linguagem verbal para perceber a produção de textos multimodais nas diversas práticas comunicativas. Os autores defendem que as estruturas visuais são capazes de expressar interpretações particulares da experiência, além de se constituírem como formas de interação social.

Inseridos na perspectiva da Gramática do Design Visual (GDV), inspirada na Gramática Sistêmico-Funcional de Halliday, os autores formularam uma teoria semiótica funcional das imagens, na qual apreendem que cada modo semiótico se desenvolve como uma rede de recursos interligados para a produção de signos.

Essas redes de significado podem ser tratadas como traços da decisão do sujeito produtor da linguagem, para gerar o significado mais eficaz e plausível para o determinado contexto de comunicação.

Nesse viés, os **significados representacionais, interacionais e composicionais** operam na imagem para construir padrões de experiência, posições ideológicas e interação social, mobilizadas da escolha da realidade apresentada, das visões de mundo do orador, da concepção sobre os interlocutores (audiência). Além do mais, os significados são tecidos pelos gestos, vestimentas, expressões faciais, etc., que são combinadas na organização da imagem.

A função representacional é responsável pelas estruturas que constroem visualmente a natureza dos eventos, dos participantes e dos objetos envolvidos, além das circunstâncias em que ocorrem. Na linguagem, por sua vez, a sintaxe é obtida através do encadeamento sequencial dos elementos, promovido pelas palavras.

A função interativa é responsável pela relação entre os participantes. Nela, os recursos visuais constroem a natureza da relação entre quem os vê e quem os produz, e o participante interativo deve ser real, humano. Essa interação acontece através do olhar (que inclui expressões faciais e gestos, capazes de conectar os participantes), da distância (enquadre) e do ponto de vista (atitude subjetiva que representa o ângulo sob o qual o interlocutor – audiência – vê o participante principal – palestrante).

Por seu turno, a função composicional se refere aos significados obtidos da distribuição do valor da informação e da ênfase nos elementos da imagem proposta. Ou seja, essa função é responsável pela integração entre os elementos representacionais e interacionais, pois a posição que os elementos ocupam no visual lhes confere “valores informativos específicos” (KRESS; VAN LEEUWEN, 2001, p. 181). Na palestra, a composição é formada pelos recursos que são colocados no palco, para valorizar a informação.

É necessário perceber que, a partir desses elementos, a elaboração de sentidos tomará outros caminhos além do proporcionado somente pelas palavras. Os textos passam a representar modos de dizer e agir, instaurando inúmeras possibilidades de construção de sentidos. De tal modo, em contextos multimodais,

as imagens são referências da realidade, utilizadas para legitimar argumentos e fatos relatados e descritos (SILVA, 2017).

Nessa perspectiva, Kress e van Leeuwen (2001) chamam atenção para o amplo alcance da multimodalidade e para o fato de que cada vez essa abordagem é crucial na comunicação pública, implicando na relação entre a aquisição dos multiletramentos e a sobrevivência em locais de trabalho, no qual se inclui a palestra.

Considerando a variedade de características que indicam um gênero e os vários aspectos que podem ser considerados típicos ou constitutivos dele, o melhor modo de defini-lo é por meio de uma ação descritiva que considere o uso na prática social humana. É o que se propõe a seguir.

4.2 ESTRUTURA LINGUÍSTICO-RETÓRICA DA PALESTRA

Apropriando-se dos conceitos ora formulados sobre a arte Retórica e a argumentação no texto oral, bem como a partir do estudo das palestras dos três renomados palestrantes que fazem parte desta pesquisa, reuniram-se e formularam-se as características Linguístico-Retóricas do gênero Palestra, que estão apresentadas de maneira didática e pontual neste item, e que estão mais detidamente exploradas e comentadas no item 5, onde se realiza a análise dos dados selecionadas como objeto de estudo.

É fato que não é possível datar o momento em que qualquer gênero começou a existir, ele acontece da necessidade de se comunicar, sob variadas formas e naturezas diversas. O que se sabe é que, na história da humanidade, a oralidade precedeu a escrita. Com o passar do tempo, os primeiros estudos da oralidade formal foram calcados na Filosofia por Aristóteles, entre os anos 354 e 322 a.C.. A “arte de bem falar” foi denominada por ele de Retórica.

Depois disso, mesmo a fala sendo o principal meio que os seres humanos utilizam para se comunicar, o estudo dessa modalidade, em especial da Retórica, foi relegado e acabou por ser esquecido. Foi somente no século XX, paralelamente aos estudos da Filosofia da Linguagem e da Filosofia dos Valores, rompendo com a

tradição cartesiano-positivista, que Perelman propôs uma nova retórica para tratar do aspecto lógico da persuasão e do convencimento, fazendo-a ressurgir.

Na Linguística, o estudo da fala começou a ser considerado por volta da década de 1960 com a Sociolinguística Variacionista. Posteriormente, na década de 1990 houve a consolidação da teoria associada às práticas de letramento e ao *continuum* entre oralidade e escrita proposto por Marcuschi (1992) e propagado nas teorias sobre análises de textos orais, sobre gêneros da oralidade e ensino com Preti (1993), Ramos (1999), Travaglia (2000), entre outros que afirmam a importância do desenvolvimento de competências orais como prática de letramento. A partir de então, os crescentes estudos nessa área têm impulsionado a descrição dos gêneros da oralidade, bem como seu estudo e análise investigativa minuciosa, como é o caso da palestra.

De modo geral, a palestra é uma preleção com finalidades pontuais, realizada por um único orador (palestrante) para uma audiência. Entre as principais intenções do palestrante estão as de orientar, ensinar e propor soluções efetivas para temas variados, tais como carreira, relações sociais, condicionamentos psicológicos, educação, sucesso pessoal e profissional. O intuito desse profissional é atingido pela utilização de recursos persuasivos da linguagem oral.

Os profissionais palestrantes são pessoas especializadas em determinados temas, que se capacitam para ter o controle do próprio comportamento diante de uma audiência. Para tanto, não trabalham sozinhos. Por detrás de um grande palestrante, existe uma equipe que o assessora e o auxilia na realização da palestra, bem como na preparação de materiais (panfletos, slides, livros), equipamentos (som, microfone, datashow) e no marketing, na negociação e na venda das palestras.

Uma palestra tem duração média entre uma e duas horas de exposição e, depois desse momento-chave, o palestrante geralmente segue para um saguão onde distribui sorrisos, posa para fotos e autografa livros de sua autoria. Por isso, a palestra deixou de ser somente um gênero para se tornar profissão de sucesso. Suas características não estão apenas relacionadas ao modo como o texto se organiza linguisticamente, mas envolve uma série de recursos de que o orador dispõe para torná-la bem-sucedida.

Adotando como base a proposta de Aristóteles (1987; 2000; 2005; 2013 [340 a.C]), pode-se caracterizar a palestra pela produção, ordenação e pelo próprio método do estilo empregado pelo orador na persuasão, a fim de tocar a emoção das pessoas que compõem a audiência. Desse modo, percebe-se que o palestrante convence sua plateia, utilizando-se de uma série de recursos linguísticos e expressivos que imprimem singularidade e autoridade ao discurso, principalmente quando lança mão de exemplos pessoais para ilustrar algumas das teorias e conceitos expostos.

Do ponto de vista estrutural, mobilizada pelas escolhas enunciativas do orador, a palestra aborda exposição de conselhos sobre questões particulares ou públicas, fornece orientações para o futuro, aconselhando ou desaconselhando. Além disso, o gênero constitui-se pelo uso de diversos tipos de argumentos, pelo uso da persuasão que conduz a uma ação, provocando ou aumentando a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento e condicionamento pela verdade. Ao lado dos fatos e das presunções seguem os valores, as hierarquias e os lugares do preferível, caracterizados como modos particulares de agir em sociedade e em grupos.

Com o propósito de sensibilizar a confiança na audiência, o palestrante se mostra em adequada disposição de espírito, fazendo a audiência crer que ele compartilha das mesmas sensações dos ouvintes. Nesse mesmo sentido, entende-se que as características pessoais do palestrante também são um excelente recurso argumentativo, especialmente aquelas que dizem respeito ao caráter do orador, à emoção despertada por ele nos ouvintes e a verdade transparente na argumentação. Outro fator importante na articulação do texto oral é o uso da argumentação psicológica (usada como parte integrante da argumentação entimemática), ao passo que o orador controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com os ouvintes.

Nesse tipo de persuasão retórica, à luz da proposta de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), o orador pode se utilizar também de meios não-linguísticos, tais como tom de voz, música, imagem, expressão corporal, gestos etc. Além disso, o próprio discurso oral representa um condicionamento, realizado por uma adaptação

continua dos argumentos ao auditório, pois o intuito do palestrante é o de que aquele já não seja mais exatamente o mesmo no final da palestra.

Para que todas essas características existam no discurso do orador, é preciso que ele modele o texto oral por meio do planejamento e de preparação intensa, atentando para as características particulares de cada público.

Mesmo propondo o palestrante como único orador, a palestra prevê interação com a audiência. Essa interação acontece por meio da troca emocional, que se processa no olhar nos olhos, fazendo com que as pessoas se sintam importantes, no lançar questões que ajudem as pessoas a refletir sobre o que se está falando na palestra. Ademais, o palestrante precisa ter uma boa percepção da reação do seu público e percebê-la para modelar seu discurso.

Os elementos que envolvem a criação da palestra são o planejamento, a preparação e o treinamento. O planejamento consiste em descobrir um objetivo para a palestra, prospectando o cliente que a contrata e seus anseios, pois a palestra deve ajudar as pessoas a realizarem os objetivos delas. A preparação consiste em elaborar a estrutura da mensagem, que começa com um problema, oportunidade ou desafio, depois, o palestrante procura meios para ajudar o público a se identificar com o problema do qual está falando, mostrando suas causas e apontando métodos para solucioná-lo, motivando a plateia para a ação.

Depois de planejar e preparar a palestra, o treinamento é imprescindível para o sucesso da mensagem, pois é nesse momento que são realizados os ajustes que fornecem a segurança para o palestrante.

Em síntese, os seguintes itens básicos compõem as fases de constituição e aplicação de uma palestra:

- Planejamento: possuir uma meta clara e bem definida; conhecer o público-alvo; saber qual o desafio ou o problema dele; conhecer as condições para a realização da palestra: tempo, verba, problemas da empresa e ou do público; inserir-se no contexto da palestra.
- Preparação da mensagem: montar a estrutura da mensagem; organizar o conteúdo, obtendo informações relevantes para as pessoas; propor um método para solucionar o problema das pessoas ou da empresa; preparar

efeitos para cativar a audiência; motivar as pessoas a agirem para solucionar os problemas.

- Preparação de slides (opcional): casos, histórias, estatísticas, pesquisas, vídeos, fotos.
- Treino: treinar sozinho e para uma seleta plateia (geralmente composta por assessores); receber críticas e aprimorar a palestra; movimentar-se com segurança; estabelecer comunicação afetiva; usar linguagem adequada à audiência.
- A equipe começa a vender a palestra.
- Aplicar a palestra e perceber as reações da plateia.
- Aprimorar sempre a palestra.

Dos itens sintetizados aquele que é mais central ao processo é a preparação da mensagem, composta por quatro itens: exórdio, proposição, confirmação ou prova e peroração.

No exórdio o orador precisa mobilizar recursos para conquistar a benevolência de seu público; já a proposição consiste em desenvolver o tema com unidade, clareza, brevidade, fecundidade, interesse e retidão, utilizando-se da narração de fatos e de exemplos pessoais ou de autoridades. Na confirmação há a defesa de uma tese através de argumentos consistentes, utilizando-se da lógica, dos tipos de raciocínio, dos tipos de argumentos retóricos e de ilustrações a fim de comprovar o que se narra na proposição. Por fim, a peroração é o momento de recapitular e produzir o epílogo, valendo-se das características da brevidade, da clareza, da variedade e da arte, conduzindo a reflexão do auditório para uma ação.

Na realização da palestra, depois de toda a estrutura montada e da chegada do público, no horário previsto o mestre de cerimônia ou apresentador inicia sua fala com agradecimentos, seguida da apresentação do palestrante, que consiste na leitura oralizada de um texto contendo as credenciais do orador, tais como formação acadêmica, livros publicados, prêmios adquiridos. Depois desse momento inicial, o palestrante começa sua fala geralmente saudando o público, em seguida, dá início à exposição do tema falando de fatos quotidianos e, gradativamente, exemplifica com narrações, histórias pessoais, expõe conceitos e dados utilizando citações de vozes

de grandes estudiosos reconhecidos (ou não) pela audiência, para conferir credibilidade à fala. Ao mesmo tempo em que delinea o discurso, o palestrante se utiliza de gestos, da interação afetiva com o público e faz com que este interaja por meio das expressões faciais, de risos e, algumas vezes, por meio do pedido de repetição de conceitos expostos em frases de efeito. A finalização da palestra é realizada com uma síntese do que foi exposto, enfatizando uma ideia ou um conceito para estimular a ação do público, em seguida, o palestrante saúda o público e as pessoas ou a empresa/instituição que o contratou.

No âmbito profissional, o palestrante possui uma palestra que é central por apresentar a mensagem ou o conceito que ele desenvolveu. É frequente o palestrante também ter livros escritos, que ajudam a divulgar suas ideias.

Junto com sua equipe de assessoramento, o palestrante produz um centro de informações, tais como meios de divulgação do trabalho: contatos por telefone, site contendo fotos e os temas ou títulos das palestras, *Email*, *Facebook*, *Linkedin*, *Instagram* e outras redes sociais que possam facilitar o acesso ao palestrante. É preciso também que exista um sistema de vendas, com estratégias de *marketing* que conduzam à fidelização do público às ideias do orador.

5 CAMINHOS E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

A metodologia de um estudo é parte essencial em um trabalho científico. Ela organiza os passos e encaminhamentos da pesquisa, bem como prevê ações referentes à seleção e à categorização do *corpus*. Dela emanam os procedimentos para coleta e análise dos dados. É esta parte do trabalho a responsável pela determinação das etapas a serem vencidas na investigação para alcançar o fim desejado. Encontra-se nesse princípio a importância fundamental de definir a natureza dos dados, os objetivos de análise, bem como justificar a escolha do objeto e das categorias investigadas.

Portanto, apresentamos nesta metodologia os seguintes itens: a *natureza da pesquisa*, que, segundo Rodrigues (2006), é de crucial importância, por antecipar a linha de raciocínio lógico adotada em seu desenvolvimento; a *descrição do corpus para análise*; os *sujeitos envolvidos na pesquisa*, seção esta que possibilita antever o perfil dos colaboradores para o estudo e o método utilizado para a coleta e sistematização dos dados.

5.1 NATUREZA DA PESQUISA

Quanto aos objetivos desta investigação científica, pode-se afirmar que esta pesquisa se caracteriza por ser de natureza descritiva e interpretativa, opções que parecem mais adequadas aos objetos investigados, isto é, os textos orais pertencentes ao gênero palestra. Além disso, pelo recorte de tais objetos, foi utilizado o método qualitativo na abordagem. A impossibilidade de levantamento numérico e tratamento analítico-interpretativo lançado sobre os dados analisados dificulta a aplicação de uma metodologia quantitativa (MOREIRA; CALEFFE, 2008).

A análise dos dados foi realizada à luz das teorias supramencionadas, quais sejam: as teorias de gêneros, a sociorretórica, a retórica (*ethos*, *pathos* e *logos*), a pragmática com foco na TAF e na teoria das MC. Uma das características mais importantes desse tipo de estudo é buscar identificar o sentido que os sujeitos dão aos seus atos, às suas ideias e ao mundo que as rodeia, como é o caso do palestrante, que representa um grupo, uma empresa, uma organização social.

No intuito de atingir os objetivos propostos, tomou-se como objeto de análise o conteúdo das palestras de três profissionais palestrantes de maior representatividade no Brasil. Esses três foram selecionados em função da credibilidade que possuem como palestrantes e escritores conhecidos não só no Brasil, mas também no mundo.

Para atender às características da natureza da pesquisa, a técnica utilizada para a coleta dos dados adotou duas etapas: uma etapa de seleção de vídeos de palestras dos profissionais escolhidos, e uma etapa de transcrição das falas dos palestrantes¹⁶ registradas nos vídeos selecionados como constituintes dos *corpora*.

Por pretender flagrar analiticamente a linguagem em contexto real de uso, esta investigação descreve os traços da identidade e papéis sociais dos sujeitos em foco, a saber, os palestrantes. No item a seguir são apresentadas informações específicas acerca dos palestrantes selecionados nesta tese.

5.2 SUJEITOS ENVOLVIDOS NA PESQUISA

Conforme já informado, os sujeitos envolvidos nesta pesquisa são palestrantes renomados que ocupam o topo das preferências dos contratantes e que percorrem todo o país, e alguns países do exterior, proferindo suas palestras. São eles: Mário Sérgio Cortella, Augusto Cury e Roberto Shinyashiki.

Mário Sérgio Cortella é graduado em Filosofia, Mestre e Doutor em Educação, adotou o título de filósofo, escritor, professor e atualmente é destacado palestrante brasileiro, além de Comentarista da Rádio CBN nos programas Academia CBN e Escola da Vida. Em suas atuações mais relevantes, informadas no currículo Lattes presente na *Home Page* do CNPq¹⁷, estão a de Professor-titular do Departamento de Fundamentos da Educação e da Pós-Graduação em Educação da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), na qual atuou por 35 anos (entre os anos 1977 e 2012); concomitantemente, durante 30 anos, também atuava no Departamento de Teologia e Ciências da Religião. Além disso, foi Secretário

¹⁶ Vide Anexo 1: Normas utilizadas para transcrição.

¹⁷ <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4767906U8>

Municipal de Educação de São Paulo (entre 1991 e 1992) e Membro-conselheiro do Conselho Técnico Científico da Educação Básica da CAPES/MEC (de 2008 até 2010). Ex-monge, seguidor de Paulo Freire (seu orientador no doutorado), Cortella coloca sempre o tema da espiritualidade em seus discursos. Suas principais palestras versam sobre: educação libertadora, ética, multiculturalidade, antropologia filosófica, epistemologia e currículo.

Além de palestras, estes temas lhe renderam, até aqui, trinta e dois livros, entre eles: *A Escola e o Conhecimento: fundamentos epistemológicos e políticos* (2002), *Não Nascemos Prontos!* (2006), *Viver em Paz para Morrer em Paz* (2009), *Liderança em Foco*, com Eugênio Mussak (2009), *Filosofia e Ensino Médio: certos porquês, alguns senões, uma proposta* (2009), *Vida e Carreira: um equilíbrio possível*, com Pedro Mandelli (2012), *Pensar Bem Nos Faz Bem* (2013), *Por que Fazemos o que Fazemos?* (2016), *Pensatas Pedagógicas: nós e a escola, agonias e alegrias* (2017).

Augusto Jorge Cury nasceu em Colina, interior de São Paulo, é Médico Psiquiatra, Pesquisador, Psicoterapeuta e escritor com reconhecimento nacional e internacional. Entre outras atividades,

Augusto Cury foi conferencista no 13º Congresso Internacional sobre Intolerância e Discriminação na Universidade BYU, nos Estados Unidos; é doutor *Honoris Causa* pela UNIFIL (Centro Universitário Filadélfia, em Londrina) e membro de honra da Academia de Sobredotados do Instituto da Inteligência, da cidade do Porto, Portugal. (Grupo educacional Augusto Cury – disponível em: <http://grupoaugustocury.com.br/augustocury>).

Mentor da teoria da Inteligência Multifocal, que analisa o processo de construção dos pensamentos a partir do estudo do funcionamento da mente; tem, atualmente, mais de trinta livros publicados, entre eles: *Inteligência Multifocal* (1999), *Superando o Cárcere da Emoção* (2006), *Mulheres Inteligentes, Relações Saudáveis* (2011), *Proteja sua emoção - Aprenda a ter a mente livre e saudável* (2014), *As Regras de Ouro dos Casais Saudáveis* (2014), *Ciúmes - O medo da perda acelera a perda* (2016), *Petrus Logus - Os Inimigos da Humanidade* (2016), *20 Regras de Ouro Para Educar Filhos e Alunos* (2017). Seus livros foram publicados em mais de 60 países.

Em seu portal, Augusto Cury disponibiliza os principais temas abordados em suas palestras, divididos em três categorias, quais sejam: palestras para empresas, palestras para educadores e palestras para o público em geral. Os temas são os que seguem: **Palestras para empresas:** A inteligência socioemocional para aumento da produtividade do profissional. A construção de relacionamentos saudáveis no ambiente profissional. A ética profissional como motor de uma empresa de sucesso. **Palestra para educadores:** A inteligência socioemocional na melhoria do ensino e aprendizagem. Como desenvolver as habilidades do professor fascinante. **Palestras para o público em geral:** Como controlar o estresse e a ansiedade nessa sociedade acelerada. Como ter equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. (Portal: Grupo educacional Augusto Cury – página inicial).

Roberto Shinyashiki é de origem humilde e nasceu na cidade de São Vicente, São Paulo. Tornou-se Médico Psiquiatra, fez Pós-graduação em Gestão de Negócios e é Doutor em Administração de Empresas, pela Universidade de São Paulo (USP). Os temas que lhe rendem sucesso de venda de palestras e de livros de autoajuda produzidos por ele são Carreira, Felicidade e Sucesso, sempre com foco no ser humano e no desenvolvimento de projetos sociais. É autor de *Best-Seller* com mais de 8 milhões de livros vendidos, sendo considerado o *maior Palestrante do Brasil*, além de ter formado grandes palestrantes como Alexandre Slivnik, Leila Navarro, José Luiz Tejon e Gustavo Cerbasi. Entre seus vinte e um livros publicados até o ano de 2017, estão: *A Carícia Essencial* (1985), *A Revolução dos Campeões* (1995), *O Sucesso é Ser Feliz* (1997), *Pais e Filhos*, *Companheiros de Viagem* (2002), *Tudo ou Nada* (2006), *Os Segredos das Apresentações Poderosas* (2012), *Louco por Viver* (2013). Além de tudo isso, ganhou o prêmio “Hadge Capers”, oferecido pela Associação Internacional de Análise Transacional, como melhor projeto de solidariedade mundial.

A opção por esses oradores justifica-se por três razões gerais: estão entre os palestrantes mais requisitados e bem pagos do Brasil – cada palestra custa, em média, R\$ 20.000 (vinte mil reais); são autores de *best sellers*, tais como: “Qual é a tua obra?”, de Cortella, atualmente em sua 24ª edição; “Nunca desista de seus sonhos”, de Cury, autor de mais de 20 milhões de livros vendidos somente no Brasil;

“Os segredos das apresentações poderosas”, de Shinyashiki, com milhões de livros vendidos.

Esses palestrantes, por terem grande representação no cenário nacional, são entrevistados a cada ano por várias equipes de revistas e jornais e interrogados sobre os temas que desenvolvem e sobre suas rotinas de trabalho. Os três palestrantes aparecem ora como entrevistados, ora como temas de reportagens de revistas de ampla circulação nacional, como a Isto é, a Época e a Exame. A revista Isto é, por exemplo, publicou em janeiro de 2016 a reportagem que se intitula “O maior vendedor de livros do Brasil”, tratando do sucesso das obras de Augusto Cury e, em setembro do mesmo ano mencionou Mário Sérgio Cortella como primeiro lugar dos palestrantes que têm mais seguidores nas redes sociais, com a matéria intitulada “Eles fazem a cabeça dos jovens”. Roberto Shinyashiki, por sua vez, aparece na revista Exame como “O palestrante mais disputado do Brasil” na reportagem “Amar o que faz não garante sucesso, diz Roberto Shinyashiki” (2013) e “Profissão palestrante” em 2015.

Outrossim, são palestrantes que têm o desígnio comum de ajudar as pessoas a mudarem seu jeito de viver e de encarar fatos do dia a dia, embora o façam sob enfoques diferentes, haja vista suas distintas formações. Cortella tende a propor soluções práticas relacionadas ao ativismo na vida social, relacionando experiências particulares, religiosidade e teorias por ele estudadas. Augusto Cury é mais técnico, aborda cientificamente o tema da inteligência emocional e de como vencer os traumas, medos e receios enfrentados pelas pessoas na vida quotidiana, seja no trabalho ou na família. Já Shinyashiki, além de abordar o tema da motivação e sucesso na carreira profissional, é mentor que ensina os profissionais de diversas áreas (que tenham interesse) a como serem palestrantes de sucesso.

5.3 DESCRIÇÃO DOS CORPORA

O material em análise foi selecionado a partir da observação de diversos vídeos de palestras disponíveis na internet para a consulta pública, participação *in loco* da pesquisadora em palestras proferidas, bem como da aquisição de palestras

gravadas em DVDs pelas instituições que agenciam os palestrantes. Entre as inúmeras palestras disponíveis em domínio público e em DVDs, foram escolhidas duas palestras de cada palestrante, totalizando seis palestras que receberam um tratamento analítico, constituindo assim os *corpora* desta investigação.

As seis palestras são consideradas suficientes pela extensão de cada uma, que duram entre 45 minutos e 1 hora e 45 minutos. Essas palestras também foram escolhidas pela compatibilidade temática entre elas e representatividade no âmbito social, já que foram apontadas pela própria equipe de cada palestrante como suas principais palestras.

Cabe destacar que, durante a fase de coleta e seleção dos dados, as equipes de assessoria dos palestrantes foram contatadas via *E-mail* e questionadas acerca da agenda dos palestrantes e das palestras mais requisitadas. Obtiveram-se retorno das equipes do Mário Sérgio Cortella e do Roberto Shinyashiki, enquanto a equipe do palestrante Augusto Cury não respondeu à mensagem.

As palestras selecionadas e a ordem de disposição e análise estão ordenadas e enumeradas de maneira aleatória, considerando-se, apenas, a métrica e a data do proferimento: a primeira palestra em análise de cada palestrante antecede, cronologicamente, a segunda. As palestras são as seguintes:

- a) **Palestra 1:** “Qual é a tua obra?” (1h 35min.), proferida por Mário Sérgio Cortella, disponível em domínio público no seguinte endereço para acesso:

<<https://www.youtube.com/watch?v=bzHI9yLT3M8>>

A palestra foi proferida no dia 27 de novembro de 2014, na Câmara Municipal em Campinas/SP, para servidores públicos da área da educação. O tema discutido foi o da importância de se trabalhar da melhor maneira possível para que se deixe um legado positivo e façamos “nossa obra” enquanto vivermos. A reflexão parte do conceito de ser um Servidor Público para explorar suas atribuições e a importância do cargo que desempenham para o futuro da educação no Brasil.

- b) **Palestra 2:** “Cenários turbulentos mudanças velozes” (1h 12min.), de Mário Sérgio Cortella, gravado pela pesquisadora em evento na cidade de Campina Grande, na Paraíba.

Palestra proferida no dia 17 de março de 2015, promovida pela Associação de Comerciantes da cidade e proferida no auditório central do Garden Hotel. O tema da preleção foram as mudanças velozes que vêm acontecendo no mundo, especialmente dos negócios, a gestão do conhecimento, a inteligência estratégica, a competência e a positividade. Este tema é inspirado no livro intitulado “Qual é a tua obra?”, de autoria do próprio filósofo.

- c) **Palestra 3:** “A importância da inteligência multifocal para a qualidade de vida” (1h 38min.), de Augusto Cury, disponível em:
<<https://www.youtube.com/watch?v=kZHIHawChLs>>

A palestra foi proferida por Augusto Cury, no auditório Professor José Luiz de Anhaia Mello, na Escola Paulista de Contas Públicas do Tribunal de Contas do Estado de São Paulo (TCESP), no dia 06 de abril de 2015 e publicada em 17 de abril do mesmo ano. Direcionada aos servidores do TCESP, o Médico Psiquiatra falou sobre os códigos da inteligência para a formação da mente em busca da excelência profissional, apresentando características que fazem desenvolver a eficiência profissional, tais como a resiliência, a autocrítica, o carisma, a emoção etc.

- d) **Palestra 4:** “Enfrentando os fantasmas da emoção que furtam a qualidade de vida” (1h 46 min.), proferida por Augusto Cury e divulgada em junho de 2015, disponível no sítio:
<<https://www.youtube.com/watch?v=GrWIU8h9-bw>>

A palestra foi proferida no dia 25 de maio do ano de 2015, no Fórum Ideias e Debates, promovido pela e na FIEC (Federação das Indústrias do Estado do Ceará). Destinada especialmente ao setor industrial, nessa palestra, Augusto Cury discorre

sobre os sintomas da saúde emocional, incitando a audiência a refletir sobre si e sobre as próprias ações.

- e) **Palestra 5:** “Turbine sua carreira: os 7 pilares do sucesso profissional” (45 min.), proferida por Roberto Shinyashiki (aquisição própria, pela Editora Gente).

A publicação da palestra consta do ano de 2009, proferida para empresários e trabalhadores das empresas, com o objetivo de ensinar-lhes caminhos para alavancar e ascender na carreira profissional, ganhando visibilidade dentro da empresa em que trabalha.

- f) **Palestra 6:** “Os segredos dos campeões – Como fazer uma palestra de impacto” (1h 35min.), também proferida por Shinyashiki, no segundo semestre do ano de 2015. Disponível no seguinte *link*:
<https://www.youtube.com/watch?v=P32e7l4ddS0&list=PL6l9ZX1lB9_nce1WcmXsxXOzFzv8OTPuD>

Essa palestra foi divulgada no dia 24 de janeiro de 2016 pelo organizador do evento Fórmula de Lançamento, Érico Rocha. O tema central dessa fala do também Médico Psiquiatra é a produtividade e o direcionamento para ser ativo, especialmente quando se trata de proferir palestras.

Este material acompanha um DVD contendo, na íntegra, todas as palestras selecionadas. O Quadro 7 que segue é uma síntese que apresenta, didaticamente, as palestras mencionadas e a duração de cada uma delas:

Quadro 7: Palestrantes e palestras analisadas

PALESTRANTE	PALESTRA	DURAÇÃO
Mário Sérgio Cortella	1) “Qual é a tua obra?”	1h 35min.
	2) “Cenários turbulentos mudanças velozes”	1h 12min.
	3) “A importância da inteligência multifocal para a	1h 38min.

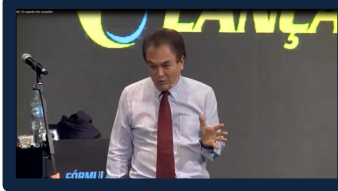
Augusto Cury	qualidade de vida”	
	4) “Enfrentando os fantasmas da emoção que furtam a qualidade de vida”	1h 46 min.
PALESTRANTE	PALESTRA	DURAÇÃO
Roberto Shinyashiki	5) “Turbine sua carreira: os 7 pilares do sucesso profissional”	45min.
	6) “Os segredos dos campeões – Como fazer uma palestra de impacto”	1h 35min.

Além das falas dos palestrantes, situaram-se algumas imagens¹⁸ captadas dos vídeos, que funcionam como recurso argumentativo, são elas apresentadas no Quadro 8 abaixo:

Quadro 8: Imagens utilizadas para análise

Palestrante	Imagens	Descrição das imagens
Mário Sérgio Cortella (Palestra 1)	  Imagem 1 Imagem 2	Imagem 1 - Cortella aproxima a mão direita ao peito, para sinalizar que se inclui no dizer. Imagem 2 - Cortella mostra a palma da mão esquerda como sinalizador de uma pequena pausa no tópico discursivo.
Augusto Cury (Palestra 4)	  Imagem 3 Imagem 4	Imagem 3 - Cury posiciona o corpo em direção à audiência e utiliza as mãos para marcar a descrição do assunto conduzido na fala. Imagem 4 - Cury fecha os dedos da mão esquerda em direção ao polegar e faz o movimento de cima para baixo, dando ênfase à informação.
Roberto Shinyashiki (Palestra 6)		Imagem 5 - Shinyashiki busca animar a audiência com o gesto de erguer os braços.

¹⁸ Conforme antecipado no item teórico deste texto, os estudos sobre gestualidade não foram incorporados, primeiro, devido à necessidade de delimitação do material investigado e, segundo, porque as imagens são lançadas como categorias de reforço ao *ethos* discursivo.

	 Imagem 5	 Imagem 6	Imagem 6 –Shinyashiki abre a mão esquerda, numa postura rígida, para enfatizar a informação.
--	---	--	--

5.4 CATEGORIAS E DISPOSIÇÃO DOS DADOS PARA A ANÁLISE

No sentido de atender aos objetivos do estudo, a sistematização dos dados se pauta nas seguintes categorias de análise: da identificação das **estratégias retóricas** (*ethos*, *pathos*, *logos*, tipos de argumentos e força ilocucionária), **estratégias linguísticas** pertencentes ao domínio do *logos* (progressão textual, repetição e clivagem), utilizadas na produção do evento palestra e das **estratégias pragmáticas** (atos de fala, máximas conversacionais e implicaturas geradas) mobilizadas nas falas dos palestrantes.

São analisados trechos orais e algumas imagens das palestras nos quais aparecem os fenômenos relevantes para o alcance dos objetivos desta investigação.

Na secção 5 a seguir, as transcrições das palestras para análise estão dispostas em quadros contendo trechos enumerados por uma sequência de números e letras seguidas do título da palestra, por exemplo: para a Palestra 1, de Mário Sérgio Cortella, utiliza-se a descrição “**Trecho1:** Qual é a tua obra?”, para o item seguinte “**Trecho 1A:** Qual é a tua obra?” e, assim, sucessivamente para todas as palestras.

Cada quadro contido na análise apresenta uma e até duas colunas, cada uma com um trecho de uma palestra do mesmo palestrante, de modo que a coluna da esquerda contenha trechos de uma palestra e a coluna da direita contenha trechos de outra, da seguinte forma:

Quadro Modelo: Trechos 20 e 21, das Palestras 20 e 21

TRECHO 20: TÍTULO DA PALESTRA	TRECHO 21: TÍTULO DA PALESTRA
Transcrição	Transcrição

Na leitura dos dados, as proposições destacadas são novamente transcritas para facilitar a análise e compreensão dos itens descritos. Além disso, é utilizado, na transcrição presente nos quadros, o recurso de sublinhar para marcar as expressões em que o fenômeno observado ocorre.

Em itens posteriores, para não se repetirem os quadros, apenas são realizadas referências a eles seguidas da transcrição dos trechos em que ocorre a estratégia analisada. Em seguida da transcrição, são retomadas as expressões destacadas para serem evidenciadas nas análises, distribuídas na seção 5 que segue. Ela está dividida em três itens maiores, que correspondem às categorias de análises apresentadas, e seus subitens.

6 ANÁLISE DOS MECANISMOS RETÓRICOS, LINGÜÍSTICOS E PRAGMÁTICOS PRESENTES NA PRODUÇÃO DO GÊNERO PALESTRA

“Em todos os bons livros, a sentença de abertura dá uma dica do que virá pela frente” (DASCAL, 2006, p. 558). É assim também com as boas palestras, é o convite para adentrar-se ao conteúdo temático que vai encantar ou desestimular a audiência, causar entusiasmo ou desinteresse. Para isso, o palestrante se empenha em realizar com sucesso uma série de procedimentos planejados por ele junto com sua equipe de assessoria.

Estudar os gêneros que circulam na sociedade é estar disposto a investigá-los em seu contexto real de produção e recepção, sendo praticado por pessoas competentes ou mesmo na tentativa por uma pessoa que os realize pela primeira vez. No caso do gênero em estudo, a palestra, optou-se por investigá-lo quando produzido por brasileiros reconhecidos nacional e internacionalmente e que, além disso, adotaram-no como profissão.

Diante da preleção das palestras selecionadas para esta pesquisa, identificam-se, sob este ponto de vista, as estratégias retóricas, linguísticas e pragmáticas mobilizadas pelos palestrantes durante os eventos. Desta feita, compreendem os mecanismos retóricos utilizados as estratégias de mobilização do *ethos*, *logos*, *pathos* e tipos de argumentos, os recursos linguísticos de repetição e clivagem vinculados à prova pelo *logos* e os mecanismos pragmáticos de uso dos Atos de Fala, da violação (ou não) das MC e as IC geradas por elas nas exhibições. Todos esses recursos constituem estratégias utilizadas para deixar o evento atrativo e cativante. Para mapeá-los, far-se-á, em cada um dos níveis, a análise associativa das falas dos palestrantes.

Incube-se retomar o fato de que os três palestrantes são doutores em suas respectivas áreas profissionais e também são autores de livros *best-sellers* conhecidos nacional e internacionalmente. Nesses casos, o livro é a porta de entrada para o palestrante e o *feedback* da audiência é o que os torna as celebridades que são no mercado das palestras.

Esta seção se divide em três itens, conforme as categorias de análises levantadas e suas respectivas subdivisões. No primeiro deles, analisam-se as

estratégias retóricas de *ethos*, *pathos*, *logos* e tipos de argumentos exibidos nos discursos; no segundo são exibidas as estratégias linguísticas mobilizadas sob o efeito do *logos* e, no terceiro item, descrevem-se as estratégias pragmáticas nas atuações retóricas dos palestrantes.

Embora dividindo as categorias de análises em itens distintos, perceber-se-ão que os conteúdos conversam e se complementam, até porque se trata dos mesmos discursos analisados para as três categorias, em que se admitiu a dimensão integralizadora das teorias propostas.

6.1 A RETÓRICA NO DISCURSO DOS PALESTRANTES: *ETHOS*, *PATHOS*, *LOGOS* E TIPOS DE ARGUMENTOS

A construção da argumentação e a seleção linguística estão relacionadas ao contexto social, a partir do qual o sujeito, movido por seus interesses, seleciona significados. Os tipos de discurso relacionam-se com as estruturas e instituições, bem como com os papéis sociais que o indivíduo desempenha, como é o caso da palestra. Essa estratégia de produção de sentidos por meio dos recursos orais é um processo de transformação da subjetividade do indivíduo e das fontes de representação das quais ele lança mão, num movimento simultâneo e reflexivo, em que a elaboração e a transformação dos sentidos são, ao mesmo tempo, a transformação da subjetividade do seu criador.

Sabendo-se que *ethos*, *pathos* e *logos* são “três lados da mesma moeda”, provas do discurso empregadas concomitantemente com fins persuasivos, optou-se por realizar o seguinte movimento de análise das palestras: interpretação das três provas do discurso, estabelecendo a relação entre as escolhas linguísticas mobilizadas no *logos* e o *ethos* e o *pathos* discursivos.

O *ethos* é a prova do discurso considerada mais importante, pois liga e estabelece relação com as outras duas provas ligadas a ele. Por isso, o *logos* é caracterizado como a dimensão racional dele, responsável pelo exame dos fatos, correto manejo e timbre da voz, modulação e cadência, e utilizado para atingir o *pathos* com a função de seduzir, principalmente pelo falar correto e energicamente.

Os Trechos 1 e 2 a seguir, presentes no Quadro 9, são os exórdios das duas palestras de Mário Sérgio Cortella, caracterizadores de como o palestrante mobiliza as provas do discurso em favor de conquistar a adesão da audiência.

Quadro 9: Trechos 1 e 2, das Palestras 1 e 2 - Cortella

TRECHO 1: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
Muito bem... satisfação imen:sa:: <u>uma manhã como hoje:: tantos homens e mulheres numa cidade:: que não só aprecio como:: venho a ela com frequência</u> aliás ontem à noite estava:: na região numa outra atividade segunda-feira também cá estava é uma cidade na qual tenho parentes né? Parte da minha família mora em Campinas outra parte mora na região em Araras né? alguns em Americanas outros em Piraçununga portanto tenho:: eu uma identidade também com esta área embora eu tenha nascido em Londrina eu sou o que se chama de pé-vermelho né?	Satisfação imen:sa:: numa noite aqui em Campina Grande... cidade a qual já: há seis anos eu não vinha:: a primeira vez que vim ao estado da Paraíba esse ano está fazendo quarenta anos e por isso me animo:: que hoje nessa noite tanto a Associação Comercial e Industrial e o Sebrae né? e ao mesmo tempo:: a grande estrutura que a federação junto com aquilo que aqui foi lembrado né? O CG Cred possa permitir que nós façamos uma reflexão nesse tempo

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Expressão enunciativa recorrente nas palestras de Cortella, “Satisfação imen:sa” é frase utilizada nas aberturas, seguida de uma breve apreciação sobre a cidade na qual está realizando o evento. Esse movimento retórico é já uma estratégia que mobiliza as três provas do discurso, em que o indivíduo influencia o ambiente externo (contexto) e também é influenciado por ele, num movimento reflexivo que, segundo a perspectiva adotada, se torna cada vez mais frequente na sociedade contemporânea. Além disso, a entoação e os alongamentos no início da fala marcam a tentativa de chamar a atenção da audiência para si e para o conteúdo que será apresentado.

Os trechos presentes no Quadro 10 permitem designar os modos de raciocínios referentes a conteúdos globais do setor da doxa na qual ele se situa, pois

o locutor representa sua audiência relacionando-a com categorias sociais que guiam o palestrante no esforço de adaptar-se a ela:

Quadro 10: Trechos 1A e 2A, das Palestras 1 e 2 – Cortella

TRECHO 1A: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2A: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) <u>temos aqui um auditório com uma estrutura com uma expressão que nos traz à tona algo que é decisivo</u> isto é não foram chamados ou chamadas aqui hoje pra aprender como vencer as outras pessoas como dominar a qualquer custo né? Como levar vantagem de qualquer modo:: ao contrário <u>o convite feito é porque a gente pense um pouco qual é a nossa obra</u> e por isso eu terei o prazer de pro teu desespero até às onze horas né? ((risos)) fazer uma reflexão nessa direção... eu vou fazê-la nesse tempo até às onze lembrando que o relógio da Câmara tá dois minutos atrasado:: ((apontando em direção ao relógio na parede da Câmara)) né? isso é usual ((risos)) dentro do legislativo né? de maneira geral se reduz um pouco por causa do tempo ((rindo)) regimental	<u>eu de maneira geral quando autografo um livro eu sempre faço algo que algumas pessoas talvez saibam eu escrevo além do teu nome e do meu sempre:: uma virtude</u> uma virtude de por exemplo no livro “Não espere pelo epitáfio” eu escrevo vida o outro que é “Vida e carreira” dentro do possível eu escrevo harmonia o outro é “Ética e vergonha na cara” com Clóvis de Barros Filho eu escrevo decisão... Tem um que se chama “Não se desespere” eu escrevo alento <u>e tem um que contém boa parte da palestra que eu vou hoje fazer que talvez algumas pessoas conheçam chamado “Qual é a tua obra?”</u> e nesse livro “Qual é a tua obra” eu sempre escrevo além do teu nome e do meu COragem... coragem...

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

As proposições iniciais dos Trechos 1A e 2A indicam que o orador tenta adaptar a apresentação de si aos esquemas coletivos que ele crê interiorizados e valorizados por seu público-alvo, caracterizando um **discurso epidítico**, portando, **baseado na estrutura do real**, confirmando-se o que Perelman preconiza ao dizer que o auditório é sempre uma construção do orador. Nesse intuito, o palestrante anuncia o tema de sua fala, que, por sinal, estão inspiradas no mesmo livro produzido por ele, o “Qual é a tua obra?”, publicado no ano de 2007 pela editora Vozes. A diferença é que a Palestra 1 tem por título o mesmo do livro, já a Palestra 2, como o próprio palestrante anuncia: “tem um que contém boa parte da palestra que eu vou hoje fazer” – Trecho 2A.

Nos Trechos 1B e 1C, ainda da Palestra 1, evidencia-se a mobilização das categorias de *ethos*, *pathos* e *logos* pela reverberação das ideias expostas:

Quadro 11: Trechos 1B e 1C, da Palestra 1 – Cortella

TRECHOS 1B E 1C: QUAL É A TUA OBRA?	
Trecho 1B: por isso há uma grande questão eu gosto muito de um poeta gaúcho:: chamado <u>Mário Quintana</u> muita gente o conhece:: é um homem estupendo que deu um azar danado:: morreu há vinte anos na mesma semana que o <u>Ayrton Senna</u>... e quando você é alguém importante mas alguém famoso morre perto:: você desaparece do circuito ((risos)) tanto que tem gente aqui que não sabe que <u>Mário Quintana</u> morreu outros até de que ele viveu né? ((risos))	Trecho 1C: e quando que você e eu deixamos de viver? Quando a gente tem uma vida banal fútil inútil superficial... afinal de contas nós somos mortais isso significa:: que nós não temos a eternidade pra ter uma obra que honre uma vida pra que ela não se apegue no livro “qual é a tua obra?” aqui mencionado que aliás dá título aqui a esta palestra <u>eu menciono também um autor britânico do século dezenove chamado Benjamin Disraeli...</u> Benjamin Disraeli foi inclusive o primeiro ministro da rainha Vitória... Benjamin Disraeli diz o seguinte... “A vida... é muito curta pra ser pequena”... “<u>A vida é muito curta pra ser pequena</u>”... <u>Já basta que ela curta seja pra que eu consiga apeguê-la de algum modo...</u> e quando a gente apegue uma vida que já é curta quando a gente tem uma vida banal fútil inútil superficial... mor:na...

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Os argumentos escolhidos por Mário Cortella, nos Trechos 1B e 1C (Quadro 11), revelam características do sujeito palestrante que procede como estudioso e competente para discorrer com segurança sobre o tema a que se propôs discutir, utilizando-se de argumentos *ad verecudiam*, **fundamentados na estrutura da realidade**. Ao citar Mário Quintana, Ayrton Senna e Benjamin Disraeli, na Palestra 1, reitera a força de seus argumentos pela citação de figuras representativas no cenário mundial: Mário Quintana, escritor, jornalista, tradutor e poeta, que nasceu no Rio Grande do Sul, foi um mestre na arte de falar sobre os fatos quotidianos e da simplicidade das coisas com humor e síntese poética; Ayrton Senna teve seu nome

registrado na história pelo grande talento como piloto brasileiro de Fórmula 1, conquistou recordes na pista e foi por três vezes campeão mundial na categoria; Benjamin Disraeli, por sua vez, nasceu em Londres e foi primeiro ministro britânico (1868 e 1874 – 1880), uma figura conservadora, que teve interesse ativo no bem-estar moral e material dos pobres e desfavorecidos, além de ter lutado pelo desenvolvimento da democracia na Grã-Bretanha.

A exibição dessas figuras tem a intenção de conferir ainda maior argumentatividade à preleção, evidenciada pelo **discurso demonstrativo ou epidítico** que adota por consideração a representatividade de pessoas que marcaram época e deixaram história por meio de suas mensagens e/ou ações.

Outrossim, esse tipo de discurso se caracteriza por ser epidítico também porque o conselho apresentado provavelmente tem o intuito de agir sobre o *pathos* daqueles que o ouvem, **fundado na estrutura do real** e baseado em argumentos morais, portanto de autoridade, de figuras que tiveram destaque no cenário mundial.

No Trecho 1C, também do Quadro 10, ao citar um autor britânico, ao mesmo tempo em que justifica a citação, Cortella, elabora uma trama de significados tecida pela boa articulação das informações no discurso: “Benjamin Disraeli diz o seguinte... A vida... é muito curta pra ser pequena... A vida é muito curta pra ser pequena... Já basta que ela curta seja pra que eu consiga a pequená-la de algum modo (...)”. Do mesmo modo, o palestrante relaciona a compreensão da elocução da língua aos eventos sociais e à própria experiência dos sujeitos que o ouvem da audiência.

Os Trechos 1D e 2B, que seguem, exemplificam a utilização do discurso narrativo, que atua sobre o *ethos* (Quadro 12).

Quadro 12: Trechos 1D e 2B, das Palestras 1 e 2 – Cortella

TRECHO 1D: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2B: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) <u>aconteceu uma coisa curiosa quando da posse do novo governo eu fui dar posse do novo secretário</u> estava ele e todo o estafe dele aqui ((com a mão esquerda faz um movimento de puxada para a direita)) e nós távamos saindo do lado de cá ((com a mesma mão o movimento agora é para a direita, na mesma direção em que movimenta o corpo)) e o auditório lotado na época era na avenida paulista lotado de servidores que estavam ali pra posse de chegada e a despedida de quem partia... (...).	Eu:: <u>quando tinha dezesseis anos decidi que ia fazer Filosofia...</u> Meu Pai era diretor de banco:: quando me perguntou que que cê vai fazer: em termo de universidade eu falei eu vou fazer Filosofia e ele falou por quê: ((risos)) <u>Cê vai sofrer a vida toda...</u> eu falei não <u>eu vou fazer aquilo que eu desejo fazer eu tenho medo que não dê certo por isso eu tenho que tomar providência eu tenho que ter coragem enfrentar e percorrer (...)</u> eu sou professor titular da <u>Universidade Católica de São Paulo na qual dou aulas há trinta e sete anos</u> também como ele lembrou <u>fui professor do Getúlio Vargas durante quinze anos...</u> e sou professor da <u>Fundação Dom Cabral em Belo Horizonte:: há vinte anos</u> e portanto:: não trabalho em vários lugares ((risos)) como sobra tempo <u>sou comentarista da rádio CBN (...)</u> e também sou do <u>Jornal da Cultura na TV Cultura:: (...)</u> pra quem tem tempo sobrando dá pra fazer muita coisa <u>acabei de lançar meu vigésimo quinto livro</u> é um livro chamado Educação, convivência e ética (...)

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Esses trechos do Quadro 12 representam, conforme antecipado, transformações típicas da narrativa, em que Cortella atua sobre a audiência para convencê-la a um determinado agir social: “(...) aconteceu uma coisa curiosa quando da posse do novo governo eu fui dar posse do novo secretário” (Trecho 1D). Com esse discurso o orador não diz simplesmente que é honesto ou humilde, ele mostra nas escolhas linguísticas efetuadas, bem como por sua maneira de se exprimir, vinculadas ao exercício da palavra. É, por conseguinte, pela **demonstração** de fatos que a própria virtude é evidenciada.

Característica de uma argumentação a *fortiori*, ou seja, aquela que indica que uma conclusão deve ser aceita, o Trecho 1D apresenta um **argumento de prova**, constituído de elementos de um determinado fato. Esse contexto trazido pelo orador concorda com o princípio de que ele nunca está sozinho, por isso se exprime sempre em concordância com outros discursos e com o objetivo de persuadir a audiência.

Nesses exemplos de trechos apresentados, o palestrante projeta uma “imagem de si” para a sua audiência, de modo que essa representação é constituída com base no estilo sagaz, na postura de palco e nas competências linguísticas e enciclopédicas demonstradas com a finalidade de produzir efeitos de adesão. Essas representações interagem, inclusive, com a própria compreensão do discurso. Veja as Imagens 1 e 2 que seguem, representativas da postura física do palestrante durante a Palestra 1, atuante sobre o *ethos*:



Imagem 1 – Cortella aproxima a mão direita ao peito, para sinalizar que se inclui no dizer



Imagem 2 – Cortella mostra a palma da mão esquerda como sinalizador de uma pequena pausa no tópico discursivo

Essas imagens, captadas do movimento do palestrante, revelam e promovem a relação de significados entre a palavra proferida e a representação, a interação e a composição que funcionam como elementos imprescindíveis da argumentação, portanto, interligados com a dimensão do *ethos* aristotélico.

Na imagem 1, a expressão facial (incluindo o levante das sobrancelhas), o gesto de levar a mão em direção a si e a postura que ocupa no palco são estruturas que compõem a imagem de si e a argumentação desenvolvida, evidenciando a seriedade do argumento.

Na imagem 2 a expressão facial é mais serena, menos rígida, e concorda com a informação transmitida, pois representa o fim de um tema e o início de outro.

O *ethos* é exibido no discurso pelo figurino utilizado (uso do paletó como elemento conservador), pela maneira de manter o corpo e os movimentos gestuais e espaciais no palco, pelas escolhas linguísticas efetuadas pelo orador a partir do *logos*, explanando qualidades como a honestidade, a simplicidade e fornecendo uma imagem agradável de si exibida pelo *footing* presente no discurso. Nas passagens em destaque no Trecho 2B, Quadro 12, verifica-se, como parte do discurso suasório, a apresentação das atividades profissionais desempenhadas pelo palestrante, que enfatizou sua formação em Filosofia e o trabalho como professor que exerce e, embora estivesse desempenhando a atividade de palestrante, não a mencionou. Por

esse discurso, considerando-se a entonação e as escolhas linguísticas realizadas para enunciá-lo, como a brincadeira com a própria profissão, causando o riso, o orador deseja inspirar confiança e demonstrar credibilidade e caráter que possam servir de base para os conselhos que se pretendeu fornecer.

No evento, é possível notar que os gestos e as expressões faciais das pessoas que compõem a audiência são observados pelo palestrante para sugerir mais um **argumento de prova** pertinente, como no Trecho 2C (Quadro 13):

Quadro 13: Trecho 2C, das Palestra 2 – Cortella

TRECHO 2C: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) aliás <u>cê nem notou quase que eu fiquei quase noventa minutos falando:: porque você tava cochilando e se abanando:</u> ((risos)) cenários turbulentos mudanças velozes tem alternativa? Sim... coragem... espírito de associação um bicho só é só um bicho a capacidade de antecipar quem sabe faz a hora não espera acontecer (...)

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Quando Cortella exhibe informações que demonstram a sua atenção para com o público, tenta propiciar um melhor desenvolvimento do *pathos* produzido, capaz de zelar pela imagem positiva que a audiência tem dele e, por outro lado, por se tratar do argumento introdutório da peroração, busca reforçar e/ou chamar a atenção do público, para que se introduzam os argumentos finais. Outro recurso que pode tocar o *pathos*, por meio do *logos*, são os desdobramentos semântico-discursivos que promovem a imagem de si e as emoções suscetíveis no auditório, que se tornam “realidade” a partir do discurso, do uso de sua estrutura e de seus raciocínios.

Na palestra, a arte de argumentar acontece quando o orador (palestrante) modela e projeta a fala para seu público-alvo, direcionado pelo uso de estratégias tanto ulteriores à exposição como das que acontecem no momento de fala, tais como: planejamento e ensaio do texto, constituindo o domínio do conteúdo de sua fala e adotando um objetivo e, no momento da exposição, demonstrando atitude, posicionamento, conteúdo e performance de palco. Tudo isso, geralmente, em função do desígnio de ajudar as pessoas. Veja-se alguns trechos de fala proferidos por Augusto Cury:

Quadro 14: Trechos 3 e 4, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
ao longo do desenvolvimento das Ciências Humanas que se inclui a Psicologia a Ciência Jurídica a Sociologia a Psicopedagogia e outras... nós... usamos o pensamento a exaustão... <u>por exemplo Freud Yung Adreller Piaget Vygotsky Schopenhauer Kant Hegel... é... Sartre Merleau-Ponty</u> tantos outros... eles usaram o pensamento pronto o tijolo pronto para produzir teoria sobre:... a formação da personalidade...	<u>É uma grande honra estar aqui:: na FIEC:: diante de uma plateia... de heróis... industriais... que acreditam nesse Brasil... apesa::r de todas... as tempestades... que se abatem sobre vocês todas as crises... toda a má gestão do governo que:: os torna... pessoas... que são alvos... solenes dos fantasmas da emoção do estresse crônico do esgotamento cerebral...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

No Trecho 3, exposto como prova da Palestra 3, os nomes de Freud, Yung, Adreller Piaget, Vygotsky, Schopenhauer, Kant, Hegel, Sartre e Merleau-Ponty foram citados tanto para conceder ênfase ao *ethos* como para demonstrar conhecimentos, quanto para exemplificar estudiosos do comportamento humano que se destacaram ao propor soluções a respeito da formação da personalidade – **argumento que se funda na estrutura do real** (lógico), comprovado pela natureza **epidítica** da persuasão. Já no exórdio da Palestra 4 destaca-se o Trecho 4, que evidencia a característica da projeção da fala para tentar atingir a simpatia da audiência – “É uma grande honra estar aqui:: na FIEC:: diante de uma plateia... de heróis... industriais... que acreditam nesse Brasil”.

Esse tipo de comparação realizada no Trecho 4 – “diante de uma plateia... de heróis...” – em que a audiência é chamada de herói, é caracterizado por **argumento baseado na estrutura do real** capaz de reforçar o *pathos*. Nesse caso, a ênfase do discurso recai sobre um *argumentum a pari*, isto é, identifica situações buscando relacioná-las.

Ainda considerando as provas do discurso, o Trecho 3A, a seguir, foi proferido na peroração da palestra, enquanto o Trecho 4A encadeia-se como narração, a

certa altura da exposição, por volta da meia hora de fala – que durou cerca de 1 hora e 46 minutos –, demonstram a atitude aconselhadora do palestrante, agindo sobre o *pathos*, ao tratar de fatos do cotidiano das pessoas e solicitar a repetição de frases de efeito com o propósito de elucidar e garantir a persuasão. Esse tipo de discurso é característico da **deliberação**.

Quadro 15: Trechos 3A e 4A, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3A: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4A: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
... recitem essa filosofia poética que é o extrato do que eu disse pelo menos algumas ferramentas para que vocês se lembrem em tempos oportunos... que o meu eu seja autor da minha história ((faz gesto com a mão, apontando para a audiência e ela repete o trecho)) e como autor eu quero gerenciar pensamentos ((faz gesto com a mão, apontando para a audiência e ela repete o trecho)) proteger a minha emoção ((a audiência repete o trecho)) como a mais excelente propriedade ((a audiência repete o trecho)) eu... tenho o Sonho:... ((a audiência repete o trecho)) de ter saúde emocional... ((a audiência repete o trecho)) e qualidade de vida ((a audiência repete o trecho)) nessa sociedade altamente estressante ((a audiência repete o trecho)) por isso que eu vou retirar o meu eu da plateia ((a audiência repete o trecho)) para dirigir o <i>script</i> da minha história ((a audiência repete o trecho)) no teatro da existência ((a audiência repete o trecho))	<u>lembrem-se o pensamento é virtual</u> quem recolhe as armas quem deixa de reagir pelo fenômeno bateu levou... ação e razão... ainda que possa ser passado por lerdo lerdo lento <u>ele tem mais condições de abrir o circuito da memória e consequentemente encontrar milhares de janelas para dar respostas inteligentes nas situações estressantes...</u>(...) repitam comigo então essa ferramenta esse comportamento “ninguém muda ninguém” ((a audiência repete)) “tem o poder de piorar os outros” ((a audiência repete)) “mas não de mudá-los” ((a audiência repete)) quem já tentou mudar alguma pessoa teimosa aqui levante as mãos ((pessoas da audiência levantam as mãos))... sinto muito você:: a piorou... ((risos))

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

No Trecho 4A (Quadro 15), Augusto Cury apresenta como **argumento lógico** a sua própria teoria legitimada, com a finalidade aconselhadora, portanto **deliberativa**, sem impor exigências sobre a audiência, mas garantindo-lhes que a

decisão por aderir ao raciocínio lançado seja tomada por espontânea vontade das pessoas que compuseram o auditório: “lembrem-se o pensamento é virtual (...) ele tem mais condições de abrir o circuito da memória e conseqüentemente encontrar milhares de janelas para dar respostas inteligentes nas situações estressantes...” (Trecho 4A).

A partir desse trecho pode-se construir a seguinte fundamentação lógica de **sorites** invertido:

Conclusão: O pensamento é virtual

Argumento 1: O pensamento dá condições de abrir o circuito da memória

Argumento 2: O pensamento dá condições de encontrar milhares de janelas

Argumento 3: O pensamento dá condições de dar respostas inteligentes nas situações estressantes

Nomeou-se sorites invertido para essa formulação, porque Cury apresentou inicialmente a conclusão e depois encadeou os três argumentos seguintes, característica típica da mobilização do *logos*. Além dessa característica, a prova pelo *ethos* pode ser verificada pela postura no palco, pelos elementos linguísticos utilizados, pela expressão da serenidade identificada pelos tom e modulação da voz durante a preleção (Imagem 3, a seguir). Concomitantemente, os Trechos 3A e 4A são representativos dessas atitudes em destaque que se processam como estilos persuasórios, envolvendo acordo e desacordo, compreensões partilhadas e novidades, premissas entimemáticas e afirmações contestadas, identificação e divisão e essas forças se encontram, constituído de uma comunidade retórica que inclui o outro (lugar de disputa, debates).

Nas imagens 3 e 4, também se percebe o figurino (paletó) e a característica das mãos livres, para utilizá-las a favor dos gestos:



Imagem 3 – Cury posiciona o corpo em direção à audiência e utiliza as mãos para marcar a descrição do assunto conduzido na fala



Imagem 4 – Cury fecha os dedos da mão esquerda em direção ao polegar e faz o movimento de cima para baixo, dando ênfase à informação.

As imagens 3 e 4 (lembrando que se trata de um texto em movimento) captam o uso do microfone de cabeça, o que permite a liberdade do uso das duas mãos, de modo que os gestos de Augusto Cury são mais abrangentes, no entanto,

mobilizados com a mesma função (ênfatar e/ou realçar os argumentos) que para os outros dois palestrantes estudados.

Por essas imagens percebe-se que a função composicional (que une as funções representacional e interacional) mobiliza os objetos situados no palco – uma mesa com um jarro de flores e duas cadeiras em volta –, que fornecem o argumento de proximidade entre o palestrante e seu público, ao sugerir a ideia de diálogo, e a posição de Augusto Cury e o deslocamento que realiza no palco para se aproximar das pessoas que estão diante de si.

Como se observa, a retórica e a GDV oferecem poderosos recursos (*ethos*, *pathos* e *logos*) de estruturação para a manutenção da ordem social, da continuidade e da significância. Assim, uma palestra apresenta essas características quando, por exemplo, o orador apresenta um início marcante, produzindo uma frase de efeito para atrair a plateia a acompanhar a palestra, no decorrer do discurso convida a audiência, em alguns casos, a participar do texto, ao fazer perguntas “fáceis” e de respostas “simples” ou perguntas retóricas, provocando o riso e/ou pedindo para que a plateia repita frases impactantes, como nos Trechos 3A e 4A.

As atitudes linguísticas evidenciadas nos Trechos 3A e 4A acontecem a fim de ganhar o favor do público, cativá-lo pela simpatia e demonstrar domínio e confiança no conteúdo, para movimentar a apresentação e manter o interlocutor atento. Estas características são adotadas com base na perspectiva de que falar bem não é propriamente um dom, mas uma habilidade que se aprende e se desenvolve com o conhecimento e a prática de técnicas de persuasão na comunicação oral.

As estratégias que envolvem a mobilização do *ethos* reforçam a prova do discurso para conquistar a adesão da audiência. No entanto, essa força garantida se complementa nas outras duas provas, que são o *logos* e o *pathos*. Nesse modelo, concorda-se que a qualidade do orador está interligada com as escolhas que envolvem o arranjo comunicativo (*logos*) e com a disposição dos ouvintes para recebê-lo com benevolência, suscitando um estado emocional (*pathos*).

Roberto Shinyashiki, assim como os outros palestrantes, exibe padrões de *ethos*, *pathos* e *logos* em seu discurso. Cabe destacar que, além de ser palestrante, Shinyashiki vende cursos e livros que ensinam como ser um ótimo palestrante (ótimo

mesmo!, pois nas palavras dele, o objetivo é formar “palestrantes campeões”). Em um dos livros, intitulado “3 passos para criar uma palestra de impacto”, Shinyashiki (s/d, p. 3) afirma:

O bom palestrante toca a alma das pessoas. Ele cria uma energia psicológica que põe em movimento os comportamentos necessários para realizar aquilo que está propondo. É capaz, assim, de gerar nas pessoas a determinação necessária para ter o forte desejo de usar o que aprendeu.

Nesse conceito, o palestrante adere à mobilização do *ethos* para emocionar e cativar as pessoas, propondo o que Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) direcionam como funções do orador, que são inspirar confiança, conciliar o auditório, ser mentor, conselheiro, capaz de advertir seu público energicamente. Características estas enfáticas nas palestras de Shinyashiki, tanto marcadas linguisticamente, quanto pela modulação da voz e pela postura no palco, conforme comprovam as Imagens 5 e 6 a seguir.



Imagem 5 – Shinyashiki busca animar a audiência com o gesto de erguer os braços.



Imagem 6 – Shinyashiki abre a mão esquerda, numa postura rígida, para enfatizar a informação.

Congruente ao já dito, a postura de palco e o *footing* mobilizado são reforços para o *ethos*, tendo em vista que Roberto Shinyashiki surpreende seu público pela forma descontraída e diferente de iniciar uma palestra. No momento captado na Imagem 5 revela-se um jogo de cena que impacta por assemelhar-se mais a um show musical, em que o “animador” estimula a audiência a cantar e dançar. Já na Imagem 6, que detém o momento seguinte à introdução musical, o palestrante retira o paletó e procede ao restante da palestra sem voltar a colocá-lo. Essa postura parece sugerir a proximidade com o auditório e levá-lo a crer que ambos partilham as mesmas sensações, como a de calor depois de dançar.

Traduzidas na perspectiva de análise da GDV de Kress e Van Leeuwen (1996; 2001), as seis imagens apresentadas revelam a tentativa constante de cativar e envolver as audiências, de conservar valores (com o uso comum do paletó) e construir significações capazes de atrair um número cada vez maior de pessoas.

De acordo com Amossy (2014), a autoridade do discurso e o poder da palavra devem estar em adequação com a função social do locutor (pessoa legitimada) e ligada a uma situação legítima, diante de receptores também legítimos, como acontece nas palestras. Diante desse pressuposto, nos Trechos 5 e 6 observa-se a mobilização do *ethos* pela benevolência transmitida pelo orador. O Trecho 5 é o exórdio da Palestra 5 da qual capturaram-se as Imagens 4 e 5. Paralelo a este,

analisa-se o Trecho 6, da Palestra 6, que acontece alguns minutos depois do exórdio:

Quadro 16: Trechos 5 e 6, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

TRECHO 5: TURBINE SUA CARREIRA	TRECHO 6: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES
gente vocês tem que estudar <u>é fundamental que a palestra nunca termine um seminário um evento nunca termine quando você sai da sala na verdade ele começa quando você entra na empresa</u> eu acho que a maior parte de vocês sabe disso a tua empresa mandou você pra cá oitenta por cento de vocês a empresa pagou por que que eles pagaram? <u>Cinquenta por cento de vocês eles pagaram porque falaram o seguinte esse cara é um avião vamo dá combustível pra ele voar mais... cinquenta por cento... putz cara vê se lá na palestra do Shinyashiki ele consegue acordar ((risos))</u> então você só para na hora do almoço pra pensar me mandaram porque eu tô subindo ou me mandaram pra... ((balança a cabeça fazendo sinal de negativo - risos)).	A primeira parte do nosso trabalho de hoje eu vou ensinar você a fazer um trabalho de energia o mundo não quer gente que tá interessada em dinheiro o mundo quer... gente interessada em mudar o mundo... faz sentido isso que eu tô falando pra vocês? Então daqui a pouco <u>eu vou fazer um trabalho energético com vocês pra vocês mostrarem pro mundo que vocês querem ajudá-los e se possível... ganhar dinheiro com isso...</u> fala pro teu companheiro do lado ele vai ensinar a gente a mostrar pro mundo que a gente tá a fim de ajudar o mundo fala... ((a audiência repete os dizeres uns para os outros))...

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

No Trecho 6 do Quadro 16 a própria fala do palestrante indica o trabalho enérgico de palestrar, interessado em tocar a emoção das pessoas para fazê-las agir e conseguir os objetivos almejados. Já na Palestra 5 Roberto Shinyashiki adverte seu público de maneira irônica, para, ao invés de causar-lhes frustrações, motivá-los a agir em prol do desenvolvimento pessoal e profissional, mobilizando o *logos* para agir sobre o *ethos* e sobre o *pathos* da audiência.

Esses argumentos introduzidos na primeira parte da palestra são caracterizadores de **argumentos baseados na estrutura do real**, que estabelecem uma relação de solidariedade entre os juízos aceitos: “o mundo não quer gente que tá interessada em dinheiro o mundo quer... gente interessada em mudar o mundo” – Trecho 5 – e outros juízos que se procuram promover: “pra vocês mostrarem pro

mundo que vocês querem ajudá-los e se possível... ganhar dinheiro com isso....” – Trecho 5, caracterizadores também de argumentação **epidítica**.

Portando-se como conselheiro, Roberto Shinyashiki utiliza, nos Trecho 5A e 6A, do Quadro 17 a seguir, o **discurso deliberativo** para conduzir a um **discurso epidítico**, no qual apresenta um fato pessoal para consolidar o que deve ser feito para resolver um problema.

Quadro 17: Trechos 5A e 6A, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

TRECHO 5A: TURBINE SUA CARREIRA	TRECHO 6A: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES
Por exemplo eu jogo <i>Play Station</i> com meu filho André O André tem doze anos e eu sou esse dinossauro... quem ganha? O André... o André ganha o André num tem que fazer nenhuma adaptação no hardware dele pra isso vocês têm que fazer essas adaptações.... tem muita gente que fala assim ah eu num gosto desses negócios de tecnologia de <i>bluetooth</i> num sei o quê o que é que eu quero dizer pra vocês? Você é um analfabeto tecnológico... Pergunta pro seu companheiro do lado... você por acaso É um analfabeto tecnológico? ... ((a audiência começa a se questionar)) Pergunta pergunta pergunta...	qual que é essa batalha? Um monte de vocês tá assim não vai dar certo num vai dar certo num vai dar certo num vai dar certo num vai dar cer/ gente um monte setenta por cento talvez oitenta... né? Ah eles tão me enrolando eles tão me enrolando eles tão me enrolando <u>e tem um grupo de pessoas que sobe aqui e que fala vai dar certo vai dar certo vai dá/ e essa guerra é imensa por isso que quando um bom palestrante faz um bom trabalho ele/ ele acaba o trabalho exausto... por que? Porque ele <u>trabalhou num nível energético</u></u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

A passagem 5A extraída da peroração da Palestra 5 sugere que qualquer palestrante precisa buscar a atualização constante e que isso é possível por meio do estudo e, implicitamente, da participação nos eventos em que o próprio Shinyashiki esteja atuando como palestrante, pois ele mesmo é um exemplo de profissional em constante formação. O Trecho 6A também traz à tona a perspectiva do profissional que habilita um público a desempenhar o mesmo trabalho realizado pelo palestrante.

No Trecho 6A, que baliza as provas expostas por Shinyashiki, ele utiliza **argumentos que fundam a estrutura do real**, por meio dos discursos deliberativo e demonstrativo. Outro recurso utilizado é de **argumento baseado na estrutura do**

real identificado pela metalinguagem constantemente presente nas palestras deste orador, pois seu principal objetivo é fazer palestra ensinando como fazer palestras, como na alocução em destaque: “e tem um grupo de pessoas que sobe aqui e que fala vai dar certo vai dar certo vai dá/ e essa guerra é imensa por isso que quando um bom palestrante faz um bom trabalho ele/ ele acaba o trabalho exausto... por que? Porque ele trabalhou num nível energético”.

Os **argumentos baseados na estrutura do real** aparecem no Trecho 6B, Quadro 18 adiante, para estabelecer uma relação de coexistência entre fatos distintos: um show dos The Beatles e o sucesso da empresa Editora Gente e dos palestrantes mencionados por ele, proporcionando, também a inserção de um **argumento quase-lógico** de identificação.

Quadro 18: Trecho 6B, da Palestra 6 – Shinyashiki

TRECHO 6B: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES
quando eu conheço as pessoas eu leio a energia dessas pessoas... e as vezes eu não conheço essas pessoas <u>você sabem eu sou presidente da Editora Gente e o segredo da Editora Gente pros beatlemaníacos é você achar o Beatles tocando no Cavern Club e levar ele pra tocar no Shea Stadium com sessenta mil pessoas...</u> então a gente fica sempre assim... então há um tempo atrás <u>Gustavo Cerbasi...</u> Gustavo Cerbasi me dava aula... um/um/ me deu aula num final de semana cobrando quarenta reais a aula de duas horas... eu olhei falei esse cara vai vender... depois quem que teve <u>Içami Tiba</u> um monte de gente <u>Carlos () de Martins...</u> duas ou três pessoas falaram assim tem um cara chamado Érico Rocha que tá num sei o quê... quando essas pessoas e o Érico tá aqui pra dizer se é mentira ou se é verdade... três pessoas falaram desse cara <u>Érico Rocha...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Nesse Trecho 6B, os nomes de Gustavo Cerbasi, Içami Tiba, Carlos de Martins e Érico Rocha funcionam como exemplos de pessoas que se superaram e atingiram o sucesso enquanto profissionais palestrantes. Por conseguinte, o **discurso demonstrativo** é uma constante na alocução dos palestrantes, pois é por meio dele que se evidencia o louvor e que recai a ênfase na nobreza e nas virtudes dos objetos e objetivos lançados. Por sua vez, a mensagem construída alia método, propósito, objeto e conteúdo ético proposto.

Apreende-se desta parte de análise o fato de que, à luz da retórica e da pragmática, é possível inferir que as provas pela mobilização do *ethos*, do *pathos*, do *logos* e das estruturas argumentativas se fundam em processos cognitivos de interpretação de enunciados. Portanto, a eficácia dos discursos está no poder das palavras, de modo que o discurso só tem autoridade se pronunciado por uma pessoa legitimada a pronunciá-lo em situações também legítimas, como as palestras. Além disso, verificou-se que as provas geradas pela mobilização do *ethos* e do *pathos* são elementos Pragma-Retóricos do PC e do Significado_{NN}.

O Quadro 19 apresenta os padrões retóricos mobilizados pelos três palestrantes em evidência, a fim estabelecer-se a relação entre os discursos e o meio de construir e lançar os argumentos no evento ora analisado.

Quadro 19: Padrões retóricos nas palestras analisadas

PROVAS DO DISCURSO	PADRÕES ENCONTRADOS
ETHOS, PATHOS e LOGOS	• entoação e alongamentos no início da fala marcam a tentativa de chamar a atenção da audiência para si e para o conteúdo que será apresentado; • tom e modulação da voz durante a preleção; • características do sujeito palestrante que procede como estudioso e competente para discorrer com segurança o tema a que se propôs discutir; • discurso narrativo, que atua sobre o <i>ethos</i>; • o princípio de que o palestrante nunca está sozinho, por isso se exprime sempre em concordância com outros discursos; • maneira de manter o corpo e os movimentos gestuais e espaciais no palco; • escolhas linguísticas efetuadas pelo orador a partir do <i>logos</i>, explanando qualidades como a honestidade, a simplicidade e fornecendo uma imagem agradável de si; • informações que demonstram a atenção para com o público; • narração de fatos do cotidiano das pessoas; • solicitude da repetição de frases de efeito com o propósito de elucidar e garantir a persuasão; • atitudes linguísticas evidenciadas a fim de ganhar o favor do público, cativá-lo pela simpatia e demonstrar domínio e confiança no conteúdo; • adesão ao uso do <i>ethos</i> para emocionar e cativar as pessoas
TIPOS DE ARGUMENTOS	PADRÕES ENCONTRADOS
LÓGICOS e QUASE-LÓGICOS	• Comparações: argumento quase-lógico capaz de reforçar o <i>pathos</i>; argumento lógico para a própria teoria legitimada.
BASEADOS NA ESTRUTURA DO REAL	• estabelecem uma relação de solidariedade entre os juízos aceitos e outros que se procuram promover relação de coexistência entre fatos distintos.
QUE SE FUNDAM NA ESTRUTURA DO REAL	• argumentos morais de figuras que tiveram destaque no cenário mundial; • discursos deliberativo e demonstrativo.

TIPOS DE DISCURSOS	PADRÕES ENCONTRADOS
DELIBERATIVO	• Conselhos baseados em provas.
DEMONSTRATIVO OU EPIDÍTICO	• Exemplos, comparações, pesquisas, testemunhos, teses.

Fonte: Própria autora

Ethos, *pathos* e *logos*, como provas do discurso argumentativo destinadas a fazer admitir uma determinada tese, estabelecem-se numa relação de coexistência, haja vista o papel de complementaridade que desempenham. Nesse ínterim, a análise dos argumentos retóricos dos palestrantes fez confirmar a força do *ethos*, mobilizada pela sabedoria prática (*phrónesis*), pela virtude (*areté*) e pela benevolência (*eúnoia*), diante das outras duas provas que são utilizadas para reforçá-lo. Por sua vez, o *pathos* é constituído de provas subjetivas, não proposicionais, baseado em conhecimentos acerca do auditório, ou seja, valores, visões de mundo, anseios e desejos subentendidos pelo palestrante, de modo que o *logos* desdobre-se em *pathos*.

Nas palestras, os tipos de argumentos e de discursos utilizados pelos palestrantes evidenciaram a natureza sempre atual da retórica e da nova retórica, égide a partir da qual se extraíram argumentos quase-lógicos, mobilizadores de *pathos*; argumentos baseados na estrutura da realidade, com discursos demonstrativos ou epidíticos, caracterizadores de *argumentum a fortiori*; e argumentos que se fundam na estrutura do real, a partir da deliberação de argumentos *ad consequentiam* e *ad baculum*, que apelam para a força, orientando para o futuro, tendo em vista que o orador induz o enunciatório a aceitar sua proposta, recorrendo a um valor negativo, caso haja a sua contradição.

Conclui-se, neste item, que os oradores trabalham com a pluralidade de sentidos da linguagem, mobilizando polissemia, ambiguidades, jogos de palavras, sofismas que comprovam a legitimidade do discurso proferido.

6.2 LOGOS: A DIMENSÃO RACIONAL DO *ETHOS* E DO *PATHOS* NAS PALESTRAS

As estratégias de *logos* analisadas neste item correspondem à formação dos argumentos que compõem a estrutura interna dos textos, tendo em vista que esta prova se porta como desdobramento semântico-discursivo do *ethos* e do *pathos*, equivalendo a dizer que as imagens de si e as emoções suscetíveis no auditório se tornam “realidade” a partir do discurso (*logos*) e das estratégias linguísticas presentes nele no uso de estruturas e dos raciocínios promovidos.

O foco desta análise está direcionado a partir dos seguintes aspectos da estrutura interna dos textos:

- 1) Teses e ações/comportamentos motivados pelo *ethos* como reforço da argumentação que podem ser encontrados no uso da sequenciação e da clivagem presentes na constituição do gênero em tela;
- 2) Visões de mundo do palestrante e as ações geradas por elas, considerando-se os elementos linguísticos como o diálogo com outras visões a ela correspondentes, e o vínculo com a *doxa*, com o *kairos* e as potencialidades do fazer-crer, fazer-fazer e fazer-sentir – evidenciados pelos usos de estratégias advindas da lógica do raciocínio presente nos enunciados.

Neste sentido, a concepção de gênero como artefato cultural de ação retórica, instituída por Miller (2009 e 2011) e Bazerman (2011 e 2015), faz compatibilizar teorias retóricas e teorias linguísticas, pois essa noção de gênero determina o enunciado eficiente, adequado para qualquer circunstância, e a ação social realizada por meio dele. As teorias advindas da retórica e da linguística, por seu turno, intentam cumprir a descrição da língua(gem) humana onde quer que ela apareça. Sendo assim, os falantes são capazes de reconhecer que um tipo particular de enunciado é eficaz em certas circunstâncias e que, com o passar do tempo, com as repetições de padrão tornam o reconhecimento dos gêneros formas de ações tipificadas.

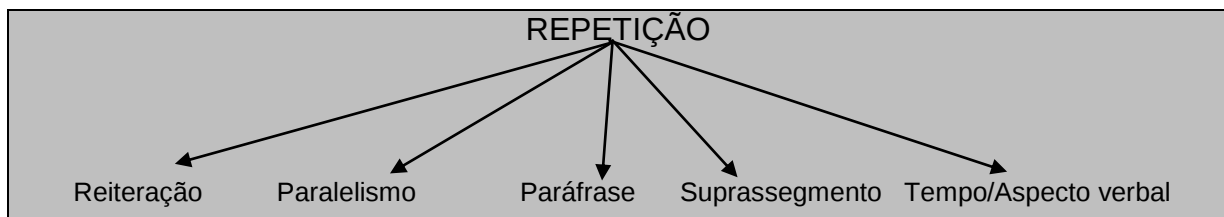
Como o intuito desta análise é trazer fatos da língua que comprovem certo padrão e certa regularidade em traços linguísticos (e alguns não linguísticos) dos palestrantes, que revelem ações tipificadas, os elementos de sequenciação, evidenciados pela estratégia de repetição, e de clivagem responsáveis pela progressão textual estão em foco por visarem ao processo de construção do todo argumentativo, com a finalidade de que o palestrante demonstre aos destinatários os seus propósitos e facilite a interação com eles.

6.2.1 Progressão textual: repetição e clivagem nas palestras

Nas palestras, ou em qualquer contexto comunicativo oral ou escrito, a atividade de progressão textual se mobiliza de forma verbal, consciente, criativa, teleológica e interacional, conforme características da produção textual proposta por Koch (1996).

As estruturas de progressão podem ocorrer sob quatro formas: pela sequenciação com recorrências, pela sequenciação sem recorrências, pela progressão tópica ou pela descontinuidade. Dentre estas, adotou-se como item de análise apenas a **sequenciação com recorrências**, de modo que a proposta lançada nesta tese consiste em analisar os traços de semelhanças entre as argumentações utilizadas nas palestras, a fim de apresentá-la e analisá-la conforme exemplos de alocações que aparecem. Além disso, a eleição dessa forma ocorreu porque, diante dos exemplos de trechos já expostos, algumas das categorias já são evidenciadas e a sequenciação com recorrências completa a síntese necessária para este estudo.

O modelo proposto nesta análise consiste em apresentar a reiteração, o paralelismo sintático, a paráfrase, os suprasegmentos de natureza fonológica e o tempo e aspecto verbal como subcategorias da repetição. Deste modo, considerou-se os seguintes elementos do Quadro 20:

Quadro 20: Subcategorias da repetição

Fonte: Própria autora

Em todas as palestras analisadas verificam-se as estratégias de repetição mencionadas no Quadro 20, confirmando-se o caráter suasório e a força ilocucional que esta categoria produz para a formulação do *logos*, cumprindo-se os papéis da coesividade, compreensão, organização tópica, argumentatividade e interatividade outrora propostos por Marcuschi (2006) e descritos no item sobre sequenciação (secção 1). Nos Quadros 20, 21 e 22, a seguir, apresentam-se exemplos dos subtipos de repetição presentes nas Palestras 1, 2, 3, 4, 5 e 6.

O primeiro quadro da sequência sintetiza exemplos das Palestras 1 e 2, de Mário Cortella:

Quadro 21: Sequenciação com recorrências nas Palestras 1 e 2 – Cortella

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 1	PALESTRA 2
Reiteração	título dessa reflexão “ <u>qual é a tua obra?</u> ” aliás... essa é a pergunta “ <u>qual é a tua obra?</u> ”	há <u>três caminhos para o fracasso</u> <u>três caminhos para o fracasso</u> primeiro:: <u>não ensinar o que se sabe...</u> segundo: <u>não praticar o que se ensina:...</u> e terceiro <u>não perguntar o que se ignora...</u> dizendo de novo <u>há três caminhos para o fracasso</u> <u>não ensinar o que se sabe</u> <u>não praticar o que se ensina e não perguntar o que se ignora</u>

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 1	PALESTRA 2
Paralelismo sintático	<u>Qual é o teu legado?/ Qual é o meu legado?/ Qual é a tua herança?/ Qual é a minha herança?</u>	<u>tem menino de vinte anos que já tá velho...</u> cheio de certezas acha que a única forma de fazer as coisas é como ele já faz não abre a cabeça pra nada do que é diferente do que ele já conhecia <u>tem gente de sessenta anos de idade que já tá velha e tem gente de oitenta que não envelheceu</u>
Paráfrase	à noite eu ficava pensando e uma das coisas que eu ficava pensando era:: no dia que eu morrer, qual vai ser o meu epitáfio? <u>Isto é...</u> que eu quero que escrevam no meu túmulo?	vamos inverter há três caminhos para o sucesso ensinar o que se sabe... <u>isto é::</u> generosidade mental segundo: praticar o que se ensina <u>ou seja</u> coerência ética e terceiro perguntar o que se ignora <u>isto é</u> humildade intelectual
Segmentos e suprasegmentos	Por isso... A vida é muito curta para ser pequena!... e eu Cortella no dia que eu me for... e eu me vou... e você também! ((risos))... eu quero ficar... só tem um jeito de ficar na minha obra porque eu sou mortal mas eu não preciso:: ser inútil...	a Kodak que inventou a câmera digital foi ela que inventou e não usou patenteou não usou literalmente <u>pra não queimar o filme</u> passou a vez... ((risos)) quebrou... co:mo::? Envelheceu... caiu numa armadilha num mundo de cenários turbulentos
Tempo/aspecto verbal	e quando que você e eu <u>deixamos</u> de viver? Quando a gente <u>tem</u> uma vida banal fútil inútil superficial... afinal de contas nós <u>somos</u> mortais isso <u>significa::</u> que nós não <u>temos</u> a eternidade pra <u>ter</u> uma obra	Quem <u>sabe</u> faz a hora não <u>espera</u> <u>acontecer</u> isto é <u>antecipe-se</u> <u>prepare-se</u> antes de <u>aguardar</u> você já <u>imaginou</u> <u>era</u> necessário <u>ter</u> esperança ativa que que <u>é</u> esperança ativa? <u>É</u> aquela em que você

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 1	PALESTRA 2
	que <u>honre</u> uma vida pra que ela não se <u>apequene</u> no livro “qual é a tua obra/?” aqui <u>mentionado</u> que aliás <u>dá</u> título aqui a esta palestra eu <u> menciono</u> também um autor britânico do século dezenove chamado Benjamin Disraeli... (Presente do indicativo)	<u>vai buscar</u> em vez de <u>esperar</u>...

Fonte: Própria autora – Transcrições de palestras

Os exemplos de categorias da sequenciação pela repetição são justificados pelos termos sublinhados nas colunas de trechos das palestras. Diante dessa evidência, passou-se para o detalhamento das linhas referentes aos segmentos e suprasegmentos e à categoria de tempo/aspecto verbal.

Os segmentos e suprasegmentos na preleção da Palestras 1 evidenciam o orador sereno, desapegado de polidez – “pra não queimar o filme” (Palestra 2) – utilizando-se de um tom de voz claro, desprendido de pressa, marcado pelas pausas (representadas pelas reticências) e alongamentos de vogais (representados pelo uso de dois pontos). Além disso, nesse recorte, observa-se a presença da ironia que gera o riso dos participantes imediatos presentes no evento.

Tanto na Palestra 1 quanto na 2 verifica-se o predomínio do tempo **presente do indicativo** utilizado por Mário Sérgio Cortella. com a função de refletir, comentar e criticar acontecimentos, por exemplo na defesa de sua tese na Palestra 1 (linha: Tempo/aspecto verbal). Nota-se, também, a constante escolha de verbos de natureza lexical, que indicam ações, estados, acontecimentos, a exemplo de: mencionar; ser; ganhar; conseguir, ter.

Enquanto propriedade da gramática, os argumentos que acompanham os verbos colocam as pessoas presentes no evento como principais sujeitos agentes das ações pretendidas, incluindo o próprio locutor. Os argumentos que sucedem os verbos são reflexivos, com o predomínio de palavras adjetivas, que caracterizam as ações direcionadas pelos verbos.

Na Palestra 2, “Cenários turbulentos mudanças velozes” também de Cortella., o predomínio é dos verbos no tempo presente, indicando ações que as pessoas devem realizar para organizar e melhorar o caos da vida moderna. Exemplos são os verbos: vim; façamos/façam; paramos; espero; sigo; saibam; termos/terem; é/são, conforme a tese defendida no trecho apresentado no Quadro 21.

Os trechos apresentados no Quadro 22 correspondem às Palestras 3 e 4, de Cury. Nelas, os mesmos recursos são utilizados, mas com um estilo mais teórico e mais formal, caracterizando o preletor culto denominado por Amossy (2014), em que a repetição é utilizada com estratégia de mobilização da compreensão e do reforço dos conceitos por ele lançados.

Quadro 22: Sequenciação com recorrências nas Palestras 3 e 4 – Cury

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 3	PALESTRA 4
Reiteração	Muitos de nós chafurda na lama do que não aconteceu e quanto mais você pensa no futuro quanto mais se angustia por fatos que ainda não ocorreram mais você expande o índice que deviríamos mitigar diminuir <u>índice GEEI</u> poderiam repetir? <u>índice GEEI?</u> <u>G-E-E-I...</u> Gasto de Energia Emocional Inútil...	eu não <u>sou um pai</u> perfeito mas <u>sou um pai</u> amado e muito respeitado e não <u>pelo que eu tenho</u> mas pelo que eu sou porque se fosse <u>pelo que eu tenho</u> pela minha fama: dezenas e milhões de leitores eu seria completamente infeliz
Paralelismo sintático	imaginem... um bilhão e quatrocentas milhões de pessoas um número... draMÁTico... <u>a minoria vai se tratar talvez...</u> nem um por cento dessas pessoas vão ser diagnosticadas e se tratarem e <u>a minoria da minoria vai encontrar um bom profissional</u>	mas o que é o pensamento? Como pensamos? Quais os tipos de pensamentos? Essas perguntas deveriam ter disso respondidas mas não foram adequadamente... o pensamento é real? Ou virtual? Esta é uma grande questão o que vocês acham?

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 3	PALESTRA 4
Paralelismo sintático	<u>de saúde mental</u> que vai estimulá-las a serem autoras da sua própria história	
Paráfrase	mas eles não tiveram oportunidade de estudar o próprio tijolo o pensamento pelo menos sistematicamente... e isso trouxe graves consequências <u>deixe-me explicar melhor pra que vocês entendam...</u> a humanidade nunca passou de oitocentos milhões de habitantes até o século dezenove...	agora qual que é a unidade Básica da psicologia? Da sociologia? Qual que é a unidade básica da psicopedagogia? <u>Ou seja</u> das ciências humana incluindo até as ciência jurídicas? Vocês poderiam me dizer?...
Segmentos e suprasegmentos	Seja qual for depressão de ístmica aquela que acompanha o processo evolutivo da personalidade a pessoa sempre pessimista mórbida que reclama de tudo e de todos ou uma depressão maior aquela pessoa que sempre foi alegre é:: bem resolvi:da e:: por alguns percalços existenciais como perdas crises humilhação dificuldade financeira...	todos nós deveríamos mudar as estratégias para construir relações saudáveis e desenvolver a felicidade inteligente... felicidade inteligente requer doses elevadas de ferramentas para gerir a emoção... por favor... número UM... Nós... temos... que fazer um auto mapeamento dos fantasmas mentais se perguntar... quem eu sou? O que sou? Quais são os meus limites?
Tempo/aspecto verbal	Ninguém <u>muda</u> ninguém ((a audiência repete)) Eu <u>Tenho</u> o poder de piorar os outros ((risos - a audiência repete))... Mas não de mudá-los! Quem já <u>tentou mudar</u> alguma pessoa teimosa aqui <u>levante</u> as mãos?	Eu sempre <u>procurei</u> dar menos pra minhas filhas do que a média dos pais embora eu <u>tivesse</u> muito mais do que eles porque eu <u>queria</u> falar das minhas lágrimas das minhas dificuldades eu <u>levava</u> as

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 3	PALESTRA 4
Tempo/aspecto verbal	((risos))...quem <u>conseguiu?</u> Sinto muito vocês <u>pioraram</u> ((rindo)) as pessoas que <u>estão</u> ao seu redor...	minhas filhas quando <u>andava</u> à noite de carro a olhar pras luzes que:: alumiadas nas fazendas eu <u>exercitava</u> o pensamento delas (...)

Fonte: Própria autora – Transcrições de palestras

Nas palestras, o paralelismo sintático é, em muitos casos, acompanhado também pelo recurso fonológico da similitude, mobilizada nos recursos suprasegmentais da fala. Neste caso, caracterizadores de um tom firme, com oscilação no timbre da voz: aumentando-o, em alguns momentos, para chamar a atenção para um argumento – “número UM.. Nós... temos... que fazer um auto mapeamento dos fantasmas mentais se perguntar...” (Coluna segmentos e suprasegmentos – Palestra 4).

Além disso, Augusto Cury, em suas palestras, mobiliza o tempo presente com verbos como “muda”, “tenho”, “estão” (Palestra 3), com a finalidade de refletir e comentar sobre fatos que elucidam a argumentação suasória. Embora em outros momentos da Palestra 4 apareçam a mesma categoria de verbos performativos, o trecho selecionado reveste-se no narrar, como o uso dos pretéritos perfeito e imperfeito, a exemplo de “procurei”, “tivesse”, “queria”, “exercitava”.

Por fim, nas palestras de Shinyashiki, as repetições são enfáticas, marcadas pela forte entoação que incrementa o efeito desejado (Quadro 23).

Quadro 23: Sequenciação com recorrências nas Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 5	PALESTRA 6
Reiteração	deixa eu falar pra vocês <u>uma crise nunca passa...</u> <u>Uma CRise NUNca PAssa...</u> você que tá dando um coaching pro seu companheiro aí do lado fala pra ele “ <u>Uma crise nunca passa</u> ” fala coaching é coaching vocês vieram ser coaching aqui gente... ((as pessoas repetem))... todo mundo já entendeu? <u>Uma crise nunca passa!</u> <u>Uma crise nunca passa...</u> <u>NUNCA...</u> <u>nunca...</u> tá claro isso?	hoje eu vou/hoje <u>eu quero ensinar</u> três coisas pra vocês... <u>quero ensinar</u> como que muda o mundo.. que é o mais importante... <u>eu quero</u> começar assim como é que muda o mundo? Quem me acompanha sabe eu tô aqui pra deixar o Brasil um país de campeões... segundo vou <u>ensinar</u> vocês a <u>ganhar dinheiro</u> acho que alguns de vocês devem ter esse interesse... mas é mais importante mudar o mundo que <u>ganhar dinheiro...</u>
Paralelismo sintático	A casa dos seus pais <u>custa umas duzentas cotoveladas na boca e você continuar jogando...</u> /a casa do seu pai <u>custa duzentas trezentas quinhentas tesoura voadora</u> você voar no/no... /A casa dos seus pais <u>custa você tomar uma cuspidinha na cara e num dá um soco no outro...</u> / a casa dos seus pais <u>custa você chegar primeiro aos treinos e ser o último a sair e treinar com intensidade</u>	<u>eu quero muito ajudar</u> você a ser feliz.../ <u>eu quero ajudar/</u> muito ajudar você:... a realizar seus objetivos e a medida que você fala isso sinta que você está espalhando essa energia/ <u>e vai repetindo/ e vai colocando sentido/ e vai soltando essa conversa abra seu coração /e deixa essa energia espalhar pela cidade</u>
Paráfrase	por exemplo o sujeito tá lá no judô tá lá lutando aí ele fala assim pô eu sou muito melhor que esse cara <u>então</u> ele entra bobinho de repente o que que o outro faz? Bim dá um () nele e o cara pô mas não é possível pô eu ganhava desse desgraçado... <u>então</u> eu sempre conto uma história que eu vou contar pra vocês sempre que vocês	sempre que vocês entrarem em alguma coisa cês têm que entrar cento e cinquenta por cento ligados... <u>então</u> deixa eu falar pra vocês uma das coisas mais importantes da vida é aquecer o cérebro como que a gente oxigena o cérebro? Tem um milhão de maneiras mas a de hoje vai ser dançar e jogar lá pra cima...

SEQUENCIAÇÃO COM RECORRÊNCIAS	PALESTRA 5	PALESTRA 6
Paráfrase	assistirem filmes de samurai japoneses assistam um vocês vão notar	então maestro solta a música aqui que eu quero:: AÊ!!
Segmentos e suprasegmentos	Sou super fã do Marco super fã aquela pessoa que o filho tava morrendo de câncer que você fala faz parte da história você ajudou a reconstruir uma empresa faz parte da história eu vou falar pra vocês eu tenho:: muito desprezo com quem vive só pra ganhar dinheiro eu acho esses cara muito pobre né? Eu olho isso aqui estádio olímpico do::/de Sidney	Quem são os campeões? Os campeões são aqueles sujeitos que têm sarna na bunda que num consegue ficar sentado tá sempre inventando moda então se vocês tem filho bagunceiro deixa eu falar é bem provável que esse que vai mal na escola vá melhor do que o outro que é bom aluno...
Tempo/aspecto verbal	Pra mim a minha vida não <u>é</u> medida pelo tanto que eu <u>juntei</u> de dinheiro <u>é</u> muito pobre isso a gente <u>precisa ter</u> mais na vida do que isso BOM pra gente <u>terminar</u> eu <u>quero falar</u> pra vocês <u>seja</u> alto-astral <u>seja</u> alto-astral <u>seja</u> alto-astral <u>tenha</u> alto-astral <u>seja</u> uma pessoa legal num <u>custa</u> nada nossa última história	Eu <u>tenho</u> cinco filhos lá em casa um desses filhos <u>chama</u> André André <u>tá jogando</u> bola lá num centro de excelência norte-americano... <u>tem</u> vinte e três jogadores de seleção nacional lá... no ano dele... aí o André <u>teve</u> uma contratura muscular... e aí ele <u>falou</u> pai o que que eu faço com essa contratura muscular? Eu <u>falei</u> filho você <u>passa</u> uma semana sem jogar ele <u>falou</u> pai num <u>dá</u> os olheiros das universidades <u>tão</u> essa semana aqui eu/eu você <u>precisa</u> me ajudar a jogar com contratura...

Fonte: Própria autora – Transcrições de palestras

Os exemplos contidos no Quadro 23 evidenciam um movimento inferencial que conduzem o público à persuasão e ao convencimento por meio da repetição aliada ao enquadre discursivo representado pela oscilação no tom de voz e na suprasegmentação dos argumentos lançados. Por exemplo, quando se trata de

reiterar, Roberto Shinyashiki o faz de maneira contundente, enfatizando o tópico discursivo e/ou marcando-o pelo tom de voz: “uma crise nunca passa... Uma CRise NUNca PASSa...” (Palestra 5 – Linha “Reiteração”).

Conforme já mencionado, no paralelismo sintático também pode ocorrer a reiteração de estruturas, como é o caso dos exemplos de fala de Shinyashiki, que promove o mesmo tema e lança outros argumentos no rema: “A casa dos seus pais custa umas duzentas cotoveladas na boca (...) a casa dos seus pais custa você chegar primeiro aos treinos” (Palestra 5); “e vai repetindo/ e vai colocando sentido/ e vai soltando essa conversa (Palestra 6)”. Neste trecho da Palestra 6, o paralelismo é promovido pelo recurso do polissíndeto, que consiste na repetição de conjunções para garantir um texto mais expressivo.

Portanto, as paráfrases construídas por Shinyashiki seguem uma reformulação de enunciados que enfatizam o argumento principal e ratificam os conteúdos propostos. Nesse sentido, os verbos também se revestem do narrar (“tem”, “precisa”, “seja”) e do comentar/refletir (“tinha”, “falou”, “juntei”).

Na construção de um texto coerente todos os enunciados são relevantes para a manutenção dos temas desenvolvidos. Uma das formas que os palestrantes utilizam é o uso de palavras pertencentes ao mesmo campo semântico ou, em termos cognitivos, que fazem parte de um mesmo conhecimento enciclopédico representado na memória da audiência.

Assim, nos três casos analisados, as estratégias de repetição são elementos de prova pelo *logos*, que, por essa natureza, desempenham o papel cognitivo de agir sobre o *ethos* e sobre o *pathos* do público.

De maneira geral, o que se percebe semelhante quanto ao uso da repetição é que em todas há a reiteração (também chamada de repetição propriamente dita), seja imediata, seja realizada de outras formas ao longo dos textos das palestras. O paralelismo sintático, por sua vez, reveste-se da boa linguagem, utilizada para fixar categorias no cognitivo da audiência. Por serem temas de interesse do público, que não podem tornar o evento monótono, nem cansativo, a repetição por paráfrases, suprassegmentos e tempos e aspectos verbais são articuladas para o mantimento da atenção do público, como reforço e ênfase de determinados enunciados de argumentos mais fortes.

Compreendidas as categorias da repetição, segue-se a análise da mobilização do *logos* pela clivagem. Na **clivagem**, por seu turno, as escolhas lexicais são realizadas com a função de focalizar ou realçar informações, assim como o são as estruturas de natureza retórica. Teoricamente, a clivagem acontece quando uma mesma oração pode ser dividida em duas partes, cada uma com um verbo, estabelecendo as funções de tópico (ou ênfase), foco e/ou contraste.

Com o propósito de garantir ênfase a determinadas elocuções do discurso, que os palestrantes suponham que vão surpreender o público, um dos recursos utilizados é a modalidade, como em: “de fato a vida é muito curta pra ser pequena”; “há outras pessoas que de fato tem de ser honradas no dia a dia na atividade pública” – **modalidade deôntica**; “...você já imaginou homens e mulheres que se interessam em algo que nos honra imensamente” (Quadro 24, p. 162) – **sintagma adverbial**; “é necessário pensar na obra pra isso / é preciso acima de tudo não ser morno ou morna” – **predicados seguidos de infinitivo ou que + oração / modalidade deôntica/epistêmica** (Palestra 1).

No trecho imediatamente anterior, que se caracteriza como predicado seguido de infinitivo e uso do verbo modal, há a recorrência pelo verbo do mesmo campo semântico reiterado pelo foco na informação nova proposta, que é conduzir os ouvintes à conclusão de que é preciso ser positivamente atuante na sociedade para conseguir deixar a “tua obra” e permanecer sempre vivo na memória das pessoas que o cercam.

Por se tratar de um texto predominantemente persuasivo, nas palestras notam-se o apelo à emoção. Nesse sentido, nos textos de Cortella verifica-se um emprego variado da clivagem por meio de modalidades, marcações constrativas, intensificações de itens lexicais e realce de particularidades dos conteúdos em que, vale destacar, os exemplos adotados revelam um restrito recorte do todo que é o discurso do orador, mas ilustra a categoria em evidência presente no texto.

Nesse nível das escolhas lexicais, em ambas as Palestras (1 e 2), por se tratar do mesmo palestrante, seus usos equiparados: o sintagma preposicionado mais utilizado pelo orador é o “de fato” e, além deste tipo de modalidade, estão presentes os sintagmas adverbiais que, em grande quantidade de ocorrência, revelam o julgamento de valor do locutor perante seu próprio discurso, e

construções predicativas seguidas de infinitivo e oração modal, que indicam um caminho ou uma ação mais adequada para que os interlocutores adotem frente ao problema em pauta.

Na Palestra 2 encontram-se as seguintes expressões: “afinal de conta:s nós vivemos de fato cenários turbulentos” – **sintagma preposicionado**; “quando você não faz o esforço de ir buscar alguém... vai fazer no teu lugar... hoje mais velozmente”; “fico absolutamente honrado com tantos homens e mulheres aqui nessa noite” – **sintagmas adverbiais**; “é proibido resmungar... num é proibido debater discutir nem discordar é proibido resmungar” – **predicados seguidos de infinitivo ou que + oração / verbo modal**.

Nas Palestras 3 e 4, de Augusto Cury, aparecem marcadores de tópico com sintagmas adverbiais, marcadores de foco, com inserção de informações e alguns marcadores de contraste como “só”, “próprio”, “apenas”, “também”. Essas expressões persuasivas acontecem, por exemplo, nos seguintes trechos: “não deveríamos ser completamente livres não deveríamos ser completamente prisioneiros mas infelizmente para vocês terem uma ideia...” (Palestra 3) – **sintagma adverbial seguido de marcador de foco**.

Outro sintagma adverbial que marca a posição do orador diante dos fenômenos, das situações ou das pessoas é o seguinte caso: “o Doutor Caldeira aqui desembargador que está aqui em nossa frente ele é extremamente bem humorado está sempre: sorrindo no caos” – (Palestra 3) – **sintagma adverbial**, que imprime ao discurso o julgamento de valor realizado para com uma pessoa de representatividade presente na audiência.

Os marcadores de contraste são lançados pelo orador, na Palestra 3, para garantir o realce de particularidades como em “usando a metáfora da cidade uma característica de personalidade só é mu/ só é sustentável se tem um bairro todo não basta ter um belo apartamento”, em “valorizar quem erra mais do que o seu próprio erro retirá-la da fronteira da janela Killer” e em “nós tamos recomendando uma mudança de paradigma nas relações interpessoais não apenas no Brasil mas no mundo todo”. Os operadores “só”, “próprio” e “apenas” tentam garantir o realce de informações que o orador julga pertinentes para a argumentação.

Na Palestra 4, do mesmo palestrante, predomina a recorrência dos mesmos sintagmas e particularidades da anterior, para garantir o tópico da informação, o marcador “só”, seguido de “do fato” confere força ao argumento e garante o humor presente no trecho: “Mas ele é mu:ito difícil MES-MO... num consigo suportá-lo... aí eu falo bom você não deve ser uma pessoa tão fácil ((risos))... só do fato de ter lhe escolhido...” (Palestra 4).

O marcador “apenas” seguido de “também” são responsáveis pelo contraste comparativo que, de acordo com Moura Neves (1999), caracteriza uma relação de interdependência entre os termos postos: “Beto Studart você é mais do que um líder da indústria mas tem se portando como um poeta da vida hasteado a bandeira de que:: não é importante apenas... cuidar... de processos... otimização de custos e também da produtividade é fundamental cuidar... do ser humano que produz...” (Palestra 4).

Nas Palestras 5 e 6, de Shinyashiki, os marcadores mais constantes são os de contraste: “só”, “mesmo”, “também”, “próprio”: “então você só para na hora do almoço pra pensar me mandaram porque eu tô subindo ou me mandaram pra... ((balança a cabeça fazendo sinal de negativo - risos))” (Palestra 5).

Como o direcionamento concedido na palestra é o da energia, da ação, neste trecho o marcador “só” caracteriza uma pausa para o “desenergizar” e refletir sobre a ação. Para completar o sentido, o palestrante enuncia: “eu tô subindo ou eu tô descendo porque é o seguinte só o helicóptero e beija-flor fica parado no mesmo lugar ou a gente tá subindo ou a gente tá descendo...” (Palestra 5), neste outro caso o uso do “só” tem similaridade com “apenas”, expressando uma relação temporal, já o marcador “mesmo” exprime crença ou certeza do orador. Na Palestra 6 o operador “mesmo” intenta expressar a crença do orador: “é legal você falar mesmo que seja baixinho... eu quero que você fale pra/ presses milhões de pessoas que vivem em São Paulo... eu quero muito ajudar você a ser feliz...” e o operador discursivo “também” estabelece a comparação entre fatos: “o Roger Bennister bateu e aí na hora que o Roger Bennister bateu eu pensei assim se ele fez eu também faço...”. Neste último trecho, Roberto Shinyashiki compara a ação de um ícone no atletismo ao desejo que qualquer pessoa pode ter de se superar, tentando chegar tão longe

quanto alguém já chegou. O segredo atribuído pelo orador é fazer o que o atleta fez: estudar, desenvolver métodos e tentar.

A conclusão a que chega, neste item, é a de que os padrões de repetição e clivagem utilizados são basicamente os mesmos e cumprem as mesmas funções, complementares umas às outras, de modo que mais essas duas categorias são ligadas ao todo argumentativo dos discursos.

6.3 ESTRATÉGIAS PRAGMÁTICAS NAS ATUAÇÕES RETÓRICAS DOS PALESTRANTES

Neste subitem descrevem-se o uso linguístico e a inferência das enunciações por seus significados e contextos em que são produzidos, adotando por enfoque a TAF e as IC e MC presentes nos enunciados. Inicia-se, então, a observação da linguagem e seus mistérios, a fim de compreender não apenas sua estrutura, mas também a sua relação com o mundo que simboliza e com o funcionamento da mente humana. Em princípio, é preciso retomar quem são os oradores e quais os temas de suas falas para, em seguida, proceder-se à análise dos enunciados.

As duas primeiras palestras em análise foram proferidas por Mário Sérgio Cortella, palestrante e também Filósofo, Mestre e Doutor em Educação e escritor. Na primeira palestra Cortella disserta sobre a vida, incitando a problemática do como torná-la melhor. Proferida na cidade de Campinas, em São Paulo, a audiência era composta, especialmente, por servidores da área da educação e a finalidade da palestra foi motivá-los para a realização de um trabalho honesto, que envolva respeito e amorosidade.

A segunda palestra foi proferida no interior da Paraíba, na cidade de Campina Grande, para um auditório diversificado, embora o foco da fala estivesse direcionado aos comerciantes interessados em descobrir como lidar com o cenário de mudanças turbulentas enfrentadas pela sociedade naquela ocasião.

As Palestras 3 e 4 foram proferidas por Augusto Cury, que além de Palestrante é Médico Psiquiatra, Psicoterapeuta e também escritor, Doutor *Honoris Causa* pela UNIFIL. As palestras selecionadas dissertam sobre o funcionamento da

mente humana e a indicação de estratégias psicológicas para superar as adversidades quotidianas.

E as Palestras 5 e 6 são de autoria do palestrante Roberto Shinyashiki, que também é Médico Psiquiatra, com Pós-Graduação em Administração e Economia, e empresário, administrador da Editora Gente. As palestras utilizadas neste estudo têm por tema essencial a aquisição do sucesso na vida profissional, a primeira delas foi adquirida pela pesquisadora por meio de contato com a Editora Gente e a segunda encontra-se disponível em domínio público.

Intenta-se neste item, apoiados pelas teorias da Pragmática, verificar se as proposições expressas nas elocuções correspondem às supostas intenções dos palestrantes, seja de modo aparente ou por meio de implícitos, seja pela obediência às máximas conversacionais ou pela violação delas. Esta análise leva em consideração as estratégias linguísticas mobilizadas pelos palestrantes.

6.3.1 Palestras 1 e 2, do Palestrante 1

Conforme indicado na secção 2, os tradicionalmente verbos performáticos conceituados por Aristóteles, para se referir ao uso dessa categoria em discursos jurídicos, pode ser ampliada para o domínio de estruturas que não necessariamente contenham verbos, como é o caso das palestras analisadas.

Neste subitem de análise retomaremos alguns quadros já apresentados e acrescentaremos outros a depender das necessidades analíticas. Consoante ao antecipado na análise dos padrões retóricos presentes nas palestra, uma das primeiras características observadas na fala de Mário Sérgio Cortella é a forma como inicia sua exposição, o palestrante geralmente introduz sua fala com os seguintes dizeres saudosos: “Muito bem... satisfação imen:sa::”, e com essas palestras não foi diferente. Com a intenção de saudar seus ouvintes, o orador utiliza o ato de fala performático caracterizado por ser **comportativo**, ou seja, indica um comportamento respeitoso diante da situação em que os participantes se colocam. Retomemos os trechos que marcam o exórdio das palestras, do Quadro 9, contido, em sua primeira ocorrência, na página 125.

Após expressar satisfação em estar com aquela audiência naquele momento de fala, o palestrante utiliza atos de fala **expositivos** em que se situa no tempo (“uma manhã como hoje:: tantos homens e mulheres” – Trecho 1 – e “numa noite aqui em Campina Grande...” – Trecho 2) e expressa uma opinião (“numa cidade:: que não só aprecio como:: venho a ela com frequência” – Trecho 1 – e “cidade a qual já: há seis anos eu não vinha:: a primeira vez que vim ao estado da Paraíba esse ano está fazendo quarenta anos e por isso me animo::” – Trecho 2), retomando o tempo (“há seis anos eu não vinha e esse ano está fazendo quarenta anos” – Trecho 2).

Nos Trechos 1A e 2A do Quadro 10 (p. 126) os tipos de atos de fala que aparecem são o **expositivo** (“temos aqui um auditório com uma estrutura com uma expressão que nos traz à tona algo que é decisivo” – Trecho 1A – e em “eu de maneira geral quando autografo um livro eu sempre faço algo que algumas pessoas talvez saibam eu escrevo além do teu nome e do meu sempre:: uma virtude” – Trecho 2A) e o **exercitivo** presente apenas no Trecho 1A (“o convite feito é porque a gente pense um pouco qual é a nossa obra”), tendo em vista que o Trecho 1A revela um pedido, expresso para que a audiência siga o raciocínio do palestrante e acompanhe suas reflexões e o Trecho 2A revela um raciocínio **compromissivo**, que implica um comprometimento do orador com a ação “eu sempre faço” e “eu escrevo”.

Os Trechos 1E e 2D (Quadro 24, a seguir) situam meados das palestras, em que o tipo de ato performativo predominante é o **expositivo**. Além disso, por se tratarem de temas semelhantes, os atos de falas das duas palestras conduzem à reflexão sobre as atitudes que as pessoas têm diante das adversidades enfrentadas na vida.

Quadro 24: Trechos 1E e 2D, das Palestras 1 e 2 - Cortella

TRECHO 1E: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2D: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) <u>“você já imaginou homens e mulheres que se interessam em algo que nos honra imensamente algo que faz com que a gente proteja nossa decência por isso:: título dessa reflexão “qual é a tua obra?” aliás essa é a pergunta “Qual é a tua obra?” quando você se for... e você se vai... ((risos)) que que vai ficar? Qual é o teu legado? Qual é o meu legado? Qual é a tua herança? Qual é a minha herança? O que que nós vamos deixar? o que é que você e eu deixaremos que não estrague:: não apodreça:: e não seja objeto de disputa odiosa? porque muita gente deixa coisas que geram fratricídio...</u>	<u>Atenção... não se confunda medo com pânico pânico é incapacidade de ação medo é estado de alerta por exemplo:: nosso país hoje está com medo... medo do quê? da economia num ganhar força medo do gestor público não poder levar adiante aquilo que é a sua tarefa: medo de nós perdermos algumas de nossas gerações pro mundo das drogas ou da violência medo que nós temos que em algumas cidades está acontecendo que é ausência de água a crise hídrica...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Como se pode evidenciar, os Trechos 1E e 2D são **expositivos**, porque expõem fatos: “você já imaginou homens e mulheres que se interessam em algo que nos honra imensamente algo que faz com que a gente proteja nossa decência por isso:: título dessa reflexão ‘qual é a tua obra?’” – Trecho 1E – e “Atenção não se confunda medo com pânico pânico é incapacidade de ação medo é estado de alerta por exemplo:: nosso país hoje está com medo... medo do quê?” – Trecho 2D.

Para conferir credibilidade às soluções propostas, Cortella utiliza atos de falas performativos **compromissivos** nos Trechos 1F e 2E, presentes no Quadro 25, pois a utilização desse recurso facilita a compreensão da audiência frente ao conteúdo temático em questão, além de funcionar como argumento para que a adesão à ideia seja realizada por esse público:

Quadro 25: Trechos 1F e 2E, das Palestras 1 e 2 – Cortella

TRECHO 1F: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2E: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) <u>eu Cortella no dia que eu me for e eu me vou e você também</u> ((risos))... mas eu não quero ir... eu quero ficar!... lamento... só tem um jeito de ficar... se você fizer falta	nesta hora <u>eu Cortella ou você temos de lembrar uma coisa</u> nós temos de:: evitar algo perigoso: que é arrogância... arrogante é aquela pessoa que acha que já sabe que já conhece que não precisa mais aprender num mundo de mudança e velocidade a coisa mais fácil é você e eu ficarmos velhos velhos na cabeça na prática na ação...

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Além de utilizar o pronome pessoal do caso reto “eu”, o palestrante diz seu próprio nome “Cortella” com a finalidade de tornar a proposição mais enfática e deixar bem marcado o comprometimento com o próprio dizer. Fator pragmático este que mobiliza a cognição das pessoas para tornar os enunciados posteriores ainda mais convincentes. Assim, o palestrante se compromete diretamente com o próprio discurso, com a intenção de persuadir a audiência pela inclusão de si nos ensinamentos transmitidos.

No trecho referente à peroração das palestras do filósofo (Quadro 26), ele sinaliza a conclusão da fala na Palestra 1 com um ato **compromissivo** marcado, além do proferimento, pelo emprego do verbo “quero”, comprometendo-se a encerrar o evento: “e agora quero concluir lembrando algo...” – Trecho 1G – e a Palestra 2 com um ato de fala **expositivo**, marcando o tempo que lhe resta para finalizar: “Por isso nesses dois minutos finais (...)” – Trecho 2F.

Quadro 26: Trechos 1G e 2F, das Palestras 1 e 2 – Cortella

TRECHO 1G: QUAL É A TUA OBRA?	TRECHO 2F: CENÁRIOS TURBULENTOS MUDANÇAS VELOZES
(...) <u>e agora quero concluir lembrando algo...</u> dizendo a quem chegou um pouco depois que <u>eu não abriria um debate em função do número de pessoas quero uma reflexão</u> mas <u>agradecendo imensamente tantos homens e mulheres que aqui vieram hoje pra gente pensar um pouco...</u> como elevar a nossa vida que já é curta... mas que não precisa ser pequena de modo algum e que cada uma e cada um de nós saiba no seu dia a dia a importância de fazer o melhor em vez de se contentar com o possível (...) <u>os árabes quem aqui é árabe sabe que os árabes se despedem tem a ver com a palestra de um jeito especial ele aperta a mão presidente ((apertando a mão do presidente da Câmara)) e diz “vida longa... e morte rápida!” ((risos))</u> isso é uma coisa funda olha só... “vida longa... e morte rápida!” viva bastante... mas quando for a tua hora se for a tua hora... que seja de imediato! Esse é um desejo fortíssimo Vida longa e morte rápida! <u>Obrigado!</u> ((aplausos))	<u>Por isso nesses dois minutos finais</u> pro teu desespero antes de vinte e uma horas <u>é preciso lembrar de algo forte aliás cê nem notou que eu fiquei quase noventa minutos falando:: porque você tava cochilando e se abanando: ((risos))</u> cenários turbulentos mudanças velozes tem alternativa? <u>Sim... coragem... espírito de associação um bicho só é só um bicho a capacidade de antecipar quem sabe faz a hora não espera acontecer</u> (...) <u>é bom demais que nós sejamos capazes de:: não perder o prumo e lembrar de algo que os romanos diziam na antiguidade cê pode não controlar a direção dos ventos mas você pode reorientar tuas velas...</u> hoje no mercado a gente não controla a direção dos ventos mas a gente pode reorientar as velas é só a gente estudar conhecer ir buscar aprender e acima de tudo com coragem e humildade saber que dá pra fazer sim se a gente for buscar e aí claro o gorila se afasta ((risos)) <u>obrigado ((aplausos)) obrigado ((aplausos)) muito bem... obrigado!</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Algo recorrente na conclusão da palestra de Mário Sérgio Cortella é o proferimento de uma reflexão baseada em uma frase proverbial pertencente a alguma cultura importante, como os exemplos das Palestras 1 e 2, em que na primeira ele apresenta uma saudação árabe e na segunda uma reflexão romana (vide Quadro 26). Trechos esses que marcam os seguintes atos de fala performativos: no Trecho 1G aparecem os atos **compromissivo** – “eu não abriria um debate em função do número de pessoas quero uma reflexão” –, **comportativo** e **expositivo**, respectivamente – “agradecendo imensamente tantos homens e

mulheres que aqui vieram hoje pra gente pensar um pouco::... como elevar a nossa vida que já é curta... –, novamente **expositivo** – “e os árabes quem aqui é árabe sabe que os árabes se despedem tem a ver com a palestra de um jeito especial ele aperta a mão presidente e diz ‘vida longa... e morte rápida!’” e **comportativo**, marcada pelo agradecimento final – “Obrigado!”.

No Trecho 2F verificam-se os atos **expositivo** – “é preciso lembrar de algo forte aliás cê nem notou quase que eu fiquei quase noventa minutos falando:: porque você tava cochilando e se abanando: ((risos))” –, **compromissivo** – “é bom demais que nós sejamos capazes de:: não perder o prumo e lembrar de algo que os romanos diziam na antiguidade cê pode não controlar a direção dos ventos mas você pode reorientar tuas velas...” e **comportativo** – “obrigado ((aplausos)) obrigado ((aplausos)) muito bem... obrigado!”.

Diante da análise dos atos performativos presentes em quatro trechos das duas palestras de Mário Sérgio Cortella, sobressaem-se o uso dos proferimentos que garantem a credibilidade do palestrante e comprova a tese defendida por ele, os atos compromissivo e expositivo, apresentados no quadro-síntese, de número 27, que segue.

Quadro 27: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 1 e 2 - Cortella

TIPOS DE ATOS DE FALA	EXPRESSÕES UTILIZADAS
Comportativos	“Muito bem... satisfação imen:sa::” “agradecendo imensamente” “Obrigado!”
Expositivos	“uma manhã como hoje::” “não só aprecio” “cidade a qual já: há seis anos eu não vinha::” “há seis anos” “temos aqui um auditório com uma estrutu:ra com uma “expressão” “eu sempre faço algo” “eu escrevo”

TIPOS DE ATOS DE FALA	EXPRESSÕES UTILIZADAS
Expositivos	“você já imaginou homens e mulheres que se interessam” “Atenção não se confunda” “Por isso nesses dois minutos finais” “aqui vieram hoje quem aqui é árabe sabe que os árabes se despedem” “é preciso lembrar”
Exercitivo	pense um pouco
Compromissivos	“eu Cortella no dia que eu me for” “eu Cortella ou você temos de lembrar” “pra gente pensar um pouco:...” “quero concluir” “eu não abriria” “quero uma reflexão” “nós sejamos capazes”

Fonte: Própria autora

As expressões contidas no Quadro 26 são uma síntese dos tipos de atos de fala presentes apenas nos trechos aqui analisados, não na palestra inteira. A seguir, antes de analisar-se os trechos das Palestras 3, 4, 5 e 6, propõe-se o estudo das MC nas mesmas palestras de Mário Cortella, no item 6.3.1.1. Depois dessa explanação, cumprir-se-á a análise das palestras de Augusto Cury e, em seguida, as de Roberto Shinyashiki.

6.3.1.1 Uso das máximas conversacionais e implicaturas nas Palestras 1 e 2

Em função dos atos de fala performáticos, conforme a intenção suasória, o palestrante busca desenvolver o tema de maneira subsequente, ordenada e completa, aliando o verbal e o não-verbal (suprasegmental e gestual¹⁹). Para tanto, faz uso desses atos com o objetivo de transparecer a verdade no dizer, ou, como diz o próprio Austin (1990), o que parece ser verdade ou o que o orador pensa ser a

¹⁹ Embora tenha mencionado o caráter não-verbal da linguagem que permeia a oralidade, neste trabalho não se aprofundou este item, por questões de delimitação do tema.

verdade que vai convencer sua audiência, relacionada à intenção comunicativa do falante/orador.

Foi considerando a “força do dizer” que Austin detectou a existência de três tipos de atos de fala gerais, que complementam os performativos anteriormente apresentados. São eles os atos de fala locucionário, ilocucionário e perlocucionário, que não têm funcionamento independente e se caracterizam como ações realizadas via enunciados, podendo assinalar-se como desculpa, pedido, convite, cumprimento, resposta, promessa etc. Representando, assim, a flexibilidade dos significados produzidos intencionalmente pelo falante. Como todo ato de fala é, por natureza, locucionário, foca-se, nesta análise, na identificação do sentido dos proferimentos (ato ilocucionário) e do efeito que pretendem causar sobre os interlocutores (ato perlocucionário).

A fim de detectarem-se os efeitos interacionais produzidos pelos palestrantes na realização dos atos de fala, à luz da abordagem linguístico-pragmática, focaliza-se a importância dos elementos contextuais e gestuais que auxiliam na constituição dos significados.

Além dos atos categorizados anteriormente, verificaram-se elocuções indiretas, realizadas por meio de expressões reconhecidas socialmente pela audiência ou pelo humor, que possibilitam maior aproximação do palestrante com os ouvintes, estimulando-os a se manterem atentos à palestra. Essa estratégia da indiretividade fornece pistas que permitem a construção de IC provocadas pela violação das MC propostas por Grice (1982).

Em evento de palestra, geralmente proferido por um profissional credenciado para discorrer acerca de determinados temas, recursos linguístico-textuais e pragmáticos de naturezas diversas são mobilizados pelo palestrante. Entre eles, destacam-se a seleção de termos que conduzem a audiência a estados cognitivos de reflexão, bem como ao resgate do percurso do conteúdo e/ou ao agir socialmente e o emprego da linguagem argumentativa, característico do gênero palestra.

No Trecho 1 (Quadro 9), da palestra “Qual é a tua obra?”, Cortella viola a MC da quantidade, pois insere no exórdio o apreço que tem pela cidade de Campinas-SP, com o propósito ilocucional de cativar a audiência: “Parte da minha família mora em Campinas outra parte mora na região em Araras né? alguns em Americanas

outros em Piraçununga... portanto tenho:: eu uma identidade também com esta área embora eu tenha nascido em Londrina eu sou o que se chama de pé-vermelho né?”. Essa informação lançada não estabelece relação direta com o título ou com o tema da palestra, mas, como estratégia argumentativa, cumpre a intenção de gerar a benevolência do público.

A violação da MC da quantidade acontece porque o palestrante produz um trecho de fala longa, com informações irrelevantes para o conteúdo proposicional da palestra, mas que foi enunciada com a intenção comunicativa de gerar a anuência do público, cativando a simpatia desses ouvintes.

O Trecho 1A (Quadro 10, p. 126), que ainda se situa no exórdio da palestra, Cortella introduz o tema e provoca a audiência a refletir sobre o motivo de estarem no evento para ouvi-lo: “(...) temos aqui um auditório com uma estrutura com uma expressão que nos traz à tona algo que é decisivo isto é não foram chamados ou chamadas aqui hoje pra aprender como vencer as outras pessoas como dominar a qualquer custo né? Como levar vantagem de qualquer modo:: ao contrário o convite feito é porque a gente pense um pouco qual é a nossa obra e por isso eu terei o prazer de pro teu desespero até às onze horas né? ((risos)) fazer uma reflexão nessa direção...”.

Apesar de o humor do palestrante demonstrar presença de espírito, inteligência e criatividade, viola a máxima da qualidade, pois o chiste que gera o riso é provocado pela ironia presente em uma palavra ou no enunciado, como é o caso do trecho em análise (“eu terei o prazer de pro teu desespero até às onze horas né? ((risos)) fazer uma reflexão nessa direção...”) – Quadro 10. Quando enuncia esta ironia, o palestrante brinca com a possibilidade de que 2h de comunicação seja muito tempo para ouvir alguém, mas utiliza-a com o objetivo de gerar o efeito mental contrário: ora, se aquelas pessoas se fazem presentes no evento é porque têm, no mínimo, o interesse de ouvi-lo. A ideia de contrário é, pois, a IC gerada por essa enunciação.

No caso deste estudo, o que parece ter efeito negativo, que são as violações às MC, na verdade são um importante recurso pragmático empregado com intuito persuasório, pois as palavras proferidas no discurso, no momento previsto, foram ajustadas para causar as sensações e interações esperadas.

Concorda-se com Dascal (2005) que a relação de sentido das elocuções é circunstancial, portanto pragmático, como na ironia e no uso de conectivos como *mas*, baseada na regra de que a interpretação são dispositivos heurísticos. Nesse sentido, a interpretação das elocuções requer uma busca contextual para “preencher” possíveis lacunas do significado literal, tentando descobrir a oposição sugerida pela elocução.

Identifica-se no Trecho 1B (Quadro 11, p. 127) uma estrutura sintática que opera na simplicidade fundada sobre o objeto de desejo do sujeito e situada entre o destinador e o destinatário: “(...) você já imaginou homens e mulheres que se interessam em algo que nos honra imensamente algo que faz com que a gente proteja nossa decência por isso:: título dessa reflexão ‘qual é a tua obra?’ aliás essa é a pergunta ‘qual é a tua obra?’ quando você se for... e você se vai... ((risos)) que que vai ficar?”. Nesse trecho, o orador provoca a reflexão pessoal de membro do auditório, utilizando o pronome pessoal “você” e, posteriormente, se inclui no discurso (“a gente proteja nossa decência”) para conferir um argumento mais convincente para o propósito da palestra.

Nesse Trecho 1B, as MC da relevância e da qualidade se fazem presentes, haja vista que o palestrante apresenta fatos verdadeiros que se evidenciam no cotidiano das pessoas, além de propor um conteúdo relevante para o público de educadores ali presentes. Diferentemente do Trecho 1 anterior, em que a ironia gerou o rompimento com a máxima da qualidade, neste outro caso, o riso foi provocado não pela transformação do sentido das palavras, mas pela veracidade exposta por meio delas, pois a morte (conteúdo implícito) é uma questão polêmica.

Esse entendimento acontece em função da característica mais intrínseca da comunicação do palestrante, a argumentação para o convencimento. O objetivo mais importante a ser alcançado é o do com-vencer o interlocutor, não enquanto uma ação vencida, mas persuadindo-o à partilha e à concordância com as informações transmitidas.

Na finalização da exposição, presente no Trecho 1D (Quadro 12, p. 129) anteriormente exposto, Mário Cortella diz: “os árabes quem aqui é árabe sabe que os árabes se despedem tem a ver com a palestra de um jeito especial ele aperta a mão presidente ((apertando a mão do presidente da câmara, que está sentado

diante de si)) e diz ‘vida longa... e morte rápida!’ ((risos)) isso é uma coisa profunda olha só... ‘vida longa... e morte rápida!’ viva bastante... mas quando for a tua hora se for a tua hora... que seja de imediato! Esse é um desejo fortíssimo Vida longa e morte rápida! Obrigado! ((aplausos))”.

Nesse momento da palestra, o palestrante viola a máxima da quantidade ao dizer: “os árabes quem aqui é árabe sabe que os árabes se despedem tem a ver com a palestra de um jeito especial ele aperta a mão presidente”, implicando, do ponto de vista da elocução, na preparação por meio da explicação detalhada do pensamento que pretende enunciar. Por outro lado, o gesto de apertar a mão do Presidente da Câmara complementa a inferência que pretende gerar, do ponto de vista perlocucional, que é a de que todas as pessoas que compõem o auditório sintam-se agraciadas com o mesmo gesto.

Na Palestra 2, intitulada “Cenários turbulentos mudanças velozes”, assim como na Palestra 1, Cortella introduz o exórdio utilizando seu próprio comportamento e o elogio à comissão organizadora do evento, para cativar a atenção dos ouvintes: “Satisfação imensa numa noite aqui em Campina Grande... cidade a qual já: há seis anos eu não vinha:: a primeira vez que vim ao estado da Paraíba esse ano está fazendo quarenta anos e por isso me animo:: que hoje nessa noite tanto a Associação Comercial e Industrial e o Sebrae né? e ao mesmo tempo:: a grande estrutura que a federação junto com aquilo que aqui foi lembrado né?” (parte do Trecho 2) – Quadro 9.

Nesse trecho introdutório o significado literal do enunciado é comentar fatos pessoais sobre sua estada na Cidade e no Estado em que se encontra para proferir a palestra (“cidade a qual já: há seis anos eu não vinha:: a primeira vez que vim ao estado da Paraíba esse ano está fazendo quarenta anos”), mas, nela, há a desobediência à máxima da quantidade, com a exposição de informações que parecem contrariar o conteúdo proposicional da palestra, contudo, servem para gerar a empatia e a aproximação com as pessoas da audiência, localizadas na “força” do dizer.

As mesmas características presentes na Palestra 1 se repetem, com novos dizeres, na Palestra 2 (Quadro 28):

Quadro 28: Trecho 2G, da Palestra 2 – Cortella

TRECHO 2G: CENÁRIOS TURBULENTOS, MUDANÇAS VELOZES
Pra vocês terem uma ideia nosso mestre de cerimônia falou aqui agora eu sou da área de Filosofia eu sou o que se chama de Filósofo de maneira geral as pessoas acham que filósofo é alguém que <u>não trabalha ((risos))</u> tanto que <u>cê nunca ouviu falar de greve de filósofo:: ((risos))</u> ou de <u>sindicato de filósofos é uma área em que se a gente parar de trabalhar você nem percebe que a gente tinha começado ((risos))</u>... além de filósofo eu tenho uma outra atividade que não é considerada trabalho eu sou professor ((risos)) quem dá aula aqui já ouviu essa pergunta várias vezes professor o senhor <u>não trabalha só dá aula? ((risos))</u> eu sou professor titular da Universidade Católica de São Paulo na qual dou aulas há trinta e sete anos (...).

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

O humor presente no Trecho 2G é gerado pela criatividade de brincar com as próprias ocupações: ser filósofo e professor. Apesar de violar a máxima da qualidade com o intuito crítico sobre o estereótipo social brasileiro das profissões mencionadas, o riso é gerado com base em IC advindas do senso comum de que, nas ocupações de Professor e Filósofo, as pessoas não trabalham, reconhecidas pela audiência e representadas pelo efeito perlocucional que causa. Cabe destacar que toda violação a qualquer MC produz por consequência uma IC, desse modo, o palestrante instaura uma crítica ao senso geral, posteriormente expondo o quanto é capacitado, conforme enunciados que seguem no mesmo trecho: “eu sou professor titular da Universidade Católica de São Paulo na qual dou aulas há trinta e sete anos”.

No Trecho 2F (Quadro 26, p. 164) destaca-se a violação das máximas da qualidade, da relação e do modo, ao passo que o orador fornece informações que quebram a expectativa da audiência, que precisa buscar a interpretação para os proferimentos produzidos com o principal intuito de chamar a atenção para os instantes finais da palestra.

Posteriormente, no segmento final do Trecho 2F – “é bom demais que nós sejamos capazes de:: não perder o prumo e lembrar de algo que os romanos diziam na antiguidade cê pode não controlar a direção dos ventos mas você pode reorientar tuas velas... hoje no mercado a gente não controla a direção dos ventos mas a gente pode reorientar as velas” (Quadro 26) – há a transgressão da máxima do modo, que conduz os interlocutores a interpretarem o significado de prumo e velas para o

contexto do segmento comercial do qual fazem parte. Dessa forma, as implicações dos termos utilizados são: para “não perder o prumo”, não perder a direção ou o foco do trabalho e para “reorientar as velas”, quer dizer que se, por acaso, a direção desejada não for atingida, possa-se reorientar um novo caminho para chegar-se ao objetivo almejado. No trecho em destaque há o rompimento da máxima da qualidade, pois implica uma comparação baseada no que foi dito.

O palestrante Cortella cativa e mantém a audiência atenta aos seus proferires pela simplicidade e, ao mesmo tempo, pela força dos seus argumentos, combinados à movimentação espacial, ao tom da voz e aos gestos que conferem dinamicidade ao discurso utilizado.

Assim, é possível perceber que o encaixe da linguagem clara e bem situada do palestrante no evento são elementos de fundamental importância para que a audiência se mantenha atenta e não perca o foco da exposição. Além disso, o uso de muita ironia obtém como resposta risos e comentários entre os participantes do evento.

As estratégias linguísticas e mecanismos discursivos de construção do sentido foram bem utilizadas pelo palestrante para convencer a audiência. Nesse mesmo sentido, é interessante destacar que a escolha das palavras, em qualquer representação, é, então, socialmente motivada e tem significados políticos e sociais, articulados em cada elemento representado.

6.3.2 Palestras 3 e 4, do Palestrante 2

As Palestras 3 e 4 foram proferidas pelo Psiquiatra Augusto Cury, ambas no ano de 2015. A primeira, intitulada “A importância da inteligência multifocal para a qualidade de vida”, aconteceu no dia 06 de abril, direcionada para os agentes e auxiliares, assessores, diretores, e demais servidores do Tribunal de Contas do Estado de São Paulo. A segunda palestra, “Enfrentando os fantasmas da emoção que furtam a qualidade de vida”, foi proferida no dia 25 de maio, no Fórum Ideias em Debate promovido pela Federação das Indústrias do Estado do Ceará. A palestra teve como objetivo fomentar reflexões acerca do gerenciamento das emoções e ampliar o conhecimento e mobilização de industriais de todos os setores. O Fórum

fez parte de uma atividade do Programa FIEC de Prevenção ao Uso de Álcool e Drogas, além de ter marcado as comemorações pelo Dia da Indústria (25/05), na mesma data em que a palestra foi proferida.

Assim como na fala do Palestrante 1, o discurso de Cury também apresenta um início recorrente, que marca um ato de fala **comportativo**. O palestrante profere o seguinte dizer: “É uma grande honra estar aqui”, presente nas duas palestras em análise e em inúmeras outras acompanhadas. Vejam-se os trechos:

Quadro 29: Trechos 3B e 4B, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3B: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4B: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
<u>Queridos amigos é uma grande honra estar aqui... Doutora Cristiane: a senhora é uma poetiza da vida parabéns por estar à frente de:: um setor da sociedade civil tão importante muito obrigado pelo seu trabalho obrigado também por/pelo convite doutor Uberaldo é uma honra estar aqui em sua presença uma mente brilhante preocupada também com a justiça social e com o destino desse país... gostaria de em nome de vocês cumprimentar a todos os profissionais do Tribunal de Contas... os:: profissionais::... tão respeitados... por vezes temidos e nem sempre amados no teatro da política...</u>	<u>É uma grande honra estar aqui:: na FIEC:: diante de uma plateia... de heróis... industriais... que acreditam nesse Brasil... [...] querido amigo:... Beto Studart você é mais do que um líder da indústria mas tem se portado como um poeta da vida hasteando a bandeira de que:: não é importante apenas... cuidar... de processos... otimização de custos e também da produtividade é fundamental cuidar... do ser humano que produz... seja daquele que é o empresário seja de seus colaboradores...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Seguido dos dizeres recorrentes, que marcam o exórdio da exposição das Palestras 3 e 4, Cury segue com proferimentos **comportativos**, quando cumprimenta e agradece às pessoas responsáveis pelo setor para o qual fala, como no Trecho 3B – “Doutora Cristiane: a senhora é uma poetiza da vida parabéns por estar à frente de:: um setor da sociedade civil tão importante muito obrigado pelo seu trabalho obrigado também por/pelo convite doutor Uberaldo é uma honra estar aqui em sua presença” – e no Trecho 4B – “querido amigo:... Beto Studart você é

mais do que um líder da indústria mas tem se portado como um poeta da vida hasteando a bandeira de que:: não é importante apenas... cuidar... de processos... otimização de custos e também da produtividade é fundamental cuidar... do ser humano que produz... seja daquele que é o empresário seja de seus colaboradores...”.

Os Trechos 3C e 4C (Quadro 30), que representam meados das palestras, a incidência maior é de proferimentos performativos **expositivos**, que caracterizam explanações de conceitos, reflexões opinativas sobre teorias e fatos quotidianos dos profissionais.

Quadro 30: Trechos 3C e 4C, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3C: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4C: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
<u>uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico depressão síndrome do pânico ansiedades doenças psicossomáticas transtorno obsessivo compulsivo dependência de drogas e assim por diante</u> uma em cada duas pessoas! Mais de três bilhões:: delas... por favor olhem pra quem está do seu lado se não for você vai ser ela ((risos e conversas)) e eu espe:ro... eu eu espe:ro... que não seja nenhum dos dois! ((risos e conversas))... <u>é por isso que nós estamos aqui:: é por isso que eu vou:: falar:: de algumas das ferramentas FUNdamentais da teoria da inteligência multifocal para que vocês tenham qualidade de vida nessa sociedade altamente estressante...</u>	<u>Aliás... uma em cada duas pessoas veja só esse número... mais de três milhões de seres humanos cedo ou tarde desenvolverão um transtorno psiquiátrico...</u> olhe pra quem está do seu lado... se não for você vai ser ele ((risos seguidos de aplausos))... <u>mas vocês estão aqui para quê? Pra não ser nenhum dos do::is... ((risos))... mas têm de observar todas essas ferramentas para dirigir o script da sua própria história...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Nesses Trechos 3C e 4C, os proferimentos **expositivos** são os seguintes: “uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico depressão síndrome do pânico ansiedades doenças psicossomáticas transtorno obsessivo compulsiva dependência de drogas e assim por diante” (3C) e “Aliás... uma em cada

duas pessoas veja só esse número... mais de três milhões de seres humanos cedo ou tarde desenvolverão um transtorno psiquiátrico...” (4C).

No Trecho 3C, o ato que segue é o **compromissivo** – “é por isso que nós estamos aqui:: é por isso que eu vou:: falar:: de algumas das ferramentas FUNDamentais da teoria da inteligência multifocal para que vocês tenham qualidade de vida nessa sociedade altamente estressante...” –, em que o palestrante se compromete em trazer informações relevantes sobre o tema da qualidade de vida.

Já no Trecho 4C, depois do ato de fala expositivo, o que aparece é um proferimento **exercitivo**: “mas vocês estão aqui para quê? Pra não ser nenhum dos do::is... ((risos))... mas têm de observar todas essas ferramentas para dirigir o script da sua própria história...”, no qual Cury sugere o dever do interlocutor realizar a ação de “observar todas essas ferramentas”, que estão sendo apresentadas por ele durante sua elocução.

Nos Trechos 3D e 4D (Quadro 31), o que se verifica predominantemente é o tipo de proferimento **expositivo**, que vem seguido, em alguns casos, do ato de fala **compromissivo**, utilizado pelo palestrante para se incluir no discurso e conferir argumento para o que está sendo exposto. Observe:

Quadro 31: Trechos 3D e 4D, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3D: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4D: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
<u>cinco segundos podem mudar uma história para o bem ou para o mal</u> lembro de uma professora <u>quando a menina de doze anos foi mal nas provas e anteriormente havia desafiado a professora a professora olhou para ela ela era cheinha gordinha falou gordinha desinteligente gerou uma janela Killer ou traumática duplo P</u> duplo poder poder de sequestrar o eu e poder de retroalimentar o núcleo traumático pensar e repensar constantemente cada vez que pensa e repensa de maneira perturbadora o fenômeno	<u>Eu sempre procurei dar menos pra minhas filhas do que a média dos pais embora eu tivesse muito mais do que eles porque eu queria falar das minhas lágrimas das minhas dificuldades eu levava as minhas filhas quando andava à noite de carro a olhar pras luzes que:: alumiadas nas fazendas eu exercitava o pensamento delas quem mora naquela casa? Que lágrima chorou? Que perdas sofreu? Que crises atravessou?...</u> (...) <u>o meu desejo era que elas desenvolvessem</u>

TRECHO 3D: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4D: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
RAM registra metaforicamente é como se expandisse um bairro doentio esgoto a céu aberto praças mal iluminadas	<u>plataformas de janelas lights para conhecer o mundo fantástico que se abre quando nós nos tornamos autores da nossa própria história</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

No Trecho 3D – “cinco segundos podem mudar uma história lembro de uma professora quando a menina de doze anos foi mal nas provas e anteriormente havia desafiado a professora a professora olhou para ela ela era cheinha gordinha falou gordinha desinteligente gerou uma janela Killer ou traumática duplo P” – evidencia-se o proferimento **expositivo** marcado pela narrativa, que funciona como recurso explicativo para a teoria ora proposta, além do proferimento **compromissivo** encaixado, quanto utiliza como argumento uma história conhecida por ele: “lembro de uma professora (...)”. O Trecho destacado em 4D, também **expositivo** e **compromissivo** ao mesmo tempo – “Eu sempre procurei dar menos pra minhas filhas do que a média dos pais embora eu tivesse muito mais do que eles porque eu queria falar das minhas lágrimas das minhas dificuldades” – difere do anterior somente em relação ao tipo de narrativa: enquanto no 3D Cury narra um fato presenciado por ele, em 4D situa um exemplo pessoal.

No Trecho 4D do Quadro 31 também é utilizado o ato de fala **compromissivo**: “o meu desejo era que elas desenvolvessem plataformas de janelas *lights* para conhecer o mundo fantástico que se abre quando nós nos tornamos autores da nossa própria história”, em que o orador se compromete diretamente com as informações transmitidas por ele, primeiro pelo uso do pronome possessivo “meu”, depois pela inserção da primeira pessoa do plural do tempo presente, elementos estes capazes de formular uma argumentação consistente e provocar as características pessoais das audiências.

Um dos recursos utilizados por Augusto Cury para provocar a interação direta com a audiência é, por meio de uma pergunta, solicitar que a audiência responda com a atitude de levantar as mãos, como nos exemplos dos Trechos 3E e 4E:

Quadro 32: Trechos 3E e 4E, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3E: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4E: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
<u>por favor quem tem reações de timidez e insegurança eu sei que a maioria levante as mãos por favor... quem tem/quem sente alguma timidez aqui levante as mãos...</u> tem pessoas tão tímidas que nem conseguem levantar as mãos direito ((risos))... os tímidos estão entre os melhores da sociedade parabéns parabéns aplaudam vocês por favor ((aplausos))... ma::s ma::s são ótimos para os outros e não para si que se preocupam demais com o que os outros pensam e falam de si e consequentemente perde a espontaneidade	quem conhece pessoas que brigaram a vida toda e ainda não se separaram? <u>Levante as mãos...</u> ((risos)) <u>ensine essas três artes viu!? ((risos))</u> <u>Isso pode resolver... não adianta você querer dar conselhos orientação dá bronca não resolve se eles forem treinados nessas habilidades eles vão deixar de fazer da sua casa/sala de casa a Terceira Guerra Mundial</u> e isso e nunca esqueça que não apenas as drogas viciam mas comportamentos também viciam brigar atritar é altamente viciante isso libera até endorfina se não brigar hoje algo não está bem entendeu? ((risos))

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

A esse tipo de performativo, que tem a função de pedir algo, chama-se **exercitivo**, percebido especialmente em: “por favor quem tem reações de timidez e insegurança eu sei que a maioria levante as mãos por favor... quem tem/quem sente alguma timidez aqui levante as mãos...” (3E) e “Levante as mãos... ((risos)) ensine essas três artes viu!? ((risos)) Isso pode resolver... não adianta você querer dar conselhos orientação dá bronca não resolve se eles forem treinados nessas habilidades eles vão deixar de fazer da sua casa/sala de casa a terceira guerra” (4E). Os comandos destacados no discurso Augusto Cury ora demonstram-se polidos, com o uso da expressão “por favor”, ora mais injuntivos, marcados pelo uso do verbo no modo imperativo “levante”.

Na peroração, últimos trechos de fala destacados no Quadro 33, Cury utiliza quatro dos cinco atos de fala performativos, são eles os atos **expositivo**, **compromissivo**, **comportativo** e **comissivo**. Vejam-se os Trechos 3F e 4F:

Quadro 33: Trechos 3F e 4F, das Palestras 3 e 4 – Cury

TRECHO 3F: A IMPORTÂNCIA DA INTELIGÊNCIA MULTIFOCAL PARA A QUALIDADE DE VIDA	TRECHO 4F: ENFRENTANDO OS FANTASMAS DA EMOÇÃO QUE FURTAM A QUALIDADE DE VIDA
<u>Vocês/ vou dá uma ferramenta aqui... quando estiverem diante do seu parceiro mulheres tentem olhar com um olhar furtivo e dizer eu sou linda maravilhosa inteligente e dizer você faz um grande negócio de viver comigo ((risos seguidos de aplausos))... você:: gerenciou seus pensamentos protegeu sua emoção e protegeu a emoção dele ótimo essa insônia é boa ((risos)) essa insônia é boa... eu termino a minha conferência pedindo que vocês é::... recitem essa filosofia poética que é o extrato do que eu disse pelo menos algumas ferramentas para que vocês se lembrem em tempos oportunos...</u> (...) pois apesar dos meu defeitos eu não sou mais um número na multidão ((a audiência repete o trecho)) mas um ser humano único ((a audiência repete o trecho)) uma estrela viva ((a audiência repete o trecho)) no palco da própria vida ((a audiência repete o trecho)) <u>Muito obrigado por vocês existirem ((aplausos)) Muito obrigado... Muito obrigado... gostaria que vocês abraçassem a pessoa que está do seu lado e dissessem você é insubstituível ((Sequem os abraços e finaliza-se a palestra)).</u>	<u>Eu encerro a minha conferência... querem que eu encerre... ((alguns dizem que não))... eu só quero... o tempo já foi eu só quero falar rapidamente qual a parte mais inteligente altruísta e solidária da humanidade... as mulheres ((aplausos e o palestrante se curva diante da audiência)) MA:s... mas... ((risos)) inventaram um fantasma emocional quadrado retangular o cartão de crédito ((risos))...</u> (...) <u>... então olhe nos olhos dele eu vou dar uma técnica aqui:: ((risos)) poderosa inesquecível... cê tem que aumentar o seu tom de voz colocar vibração pedir de múltiplas formas dizer eu sou bonita aliás recitem comigo eu sou bonita... inteligente... maravilhosa... EM-can-tadora... e você faz... um grande negócio... de viver comigo ((risos e aplausos))... Muito obrigado por vocês existirem ((curva-se diante de sua audiência que levanta-se e aplaude de pé)) Muito obrigado! Quem quiser conhecer o programa escola da inteligência o site www.escoladainteligencia.com.br e... um contato comigo instituto.academia.uol.com.br eu quero que vocês abracem quem está do seu lado e sejam carismáticos digam obrigado por você existir!</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Em 3F, apresentado no Quadro 33, são mobilizados os atos **expositivo** e **exercitivo**, respectivamente – “Vocês/ vou dá uma ferramenta aqui... quando estiverem diante do seu parceiro mulheres tentem olhar com um olhar furtivo e dizer eu sou linda maravilhosa inteligente e dizer você faz um grande negócio de viver

comigo” –, **compromissivo** e **exercitivo** – “eu termino a minha conferência pedindo que vocês é::... recitem essa filosofia poética que é o extrato do que eu disse pelo menos algumas ferramentas para que vocês se lembrem em tempos oportunos...” – e **comportativo** e **exercitivo** – “Muito obrigado por vocês existirem ((aplausos)) Muito obrigado... Muito obrigado... gostaria que vocês abraçassem a pessoa que está do seu lado e dissessem você é insubstituível ((Seguem os abraços e finaliza-se a palestra))”. A verificação comprova que o Trecho de fala 3D é predominantemente exercitivo, pelas solicitações que o orador implementa diante de seu público: “tentem” e “recitem”.

Em 4F, também no Quadro 33, estão presentes os performativos **compromissivos** – “Eu encerro a minha conferência... querem que eu encerre... ((alguns dizem que não))... eu só quero... o tempo já foi eu só quero falar rapidamente qual a parte mais inteligente altruísta e solidária da humanidade... as mulheres” –, **Exercitivo** – “então olhe nos olhos dele eu vou dar uma técnica aqui:: ((risos)) poderosa inesquecível... cê tem que aumentar o seu tom de voz colocar vibração pedir de múltiplas formas dizer eu sou bonita aliás recitem comigo” – e **comportativo** e **exercitivo** – “Muito obrigado por vocês existirem ((curva-se diante de sua audiência que levanta-se e aplaude de pé)) Muito obrigado! Quem quiser conhecer o programa escola da inteligência o site www.escoladainteligencia.com.br e... um contato comigo instituto.academia.uol.com.br instituto.academia.uol.com.br eu quero que vocês abracem quem está do seu lado e sejam carismáticos digam obrigado por você existir!”.

Diante dos exemplos localizados nos trechos das palestras de Augusto Cury, foi possível verificar que, de maneira geral, não houve predominância de nenhum dos tipos de atos de fala performativos. O que houve foi a mescla de todos eles em momentos oportunos. Veja-se o quadro síntese que segue:

Quadro 34: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 3 e 4 – Cury

TIPOS DE ATOS DE FALA	EXPRESSÕES UTILIZADAS
Comportativos	“É uma grande honra estar aqui” “Doutora Cristiane: a senhora é uma poetiza da vida parabéns por estar à frente de:: um setor da sociedade civil tão importante muito obrigado pelo seu trabalho obrigado também por/pelo convite doutor Uberaldo é uma honra estar aqui em sua presença” “querido amigo:... Beto Studart você é mais do que um líder da indústria” “Muito obrigado”
Expositivos	“uma em cada duas pessoas desenvolverá” “Aliás... uma em cada duas pessoas veja só esse número...” “Eu sempre procurei dar menos pra minhas filhas do que a média dos pais embora eu tivesse muito mais do que eles” “quando estiverem diante do seu parceiro mulheres”
Exercitivos	“mas têm de observar” “por favor (...) levante as mãos por favor” “Levante as mãos” “tentem olhar com um olhar furtivo e dizer” “recitem” “para que vocês se lembrem” “gostaria que vocês abraçassem a pessoa que está do seu lado e dissessem” “olhe nos olhos dele (...) tem que aumentar o seu tom de voz colocar vibração pedir de múltiplas formas dizer eu sou bonita aliás recitem comigo” “eu quero que vocês abracem quem está do seu lado e sejam carismáticos digam obrigado por você existir!”
Compromissivos	“é por isso que nós estamos aqui:: é por isso que eu vou:: falar::” “lembro de uma professora” “Eu sempre procurei dar menos pra minhas filhas do que a média dos pais embora eu tivesse muito mais do que eles” “o meu desejo era (...) nós nos tornamos autores da nossa própria história” “eu termino” “quero falar rapidamente”

Fonte: Própria autora

Com a diversificação no uso dos proferimentos, Cury expõe fatos, compromete-se com eles e incita seus ouvintes a realizarem ações no momento do evento, tais como erguer as mãos, repetir frases e abraçar o colega ao lado, ou em momentos posteriores, como o que as esposas devem dizer para seus esposos, expostas no último trecho aqui lançado. Essa abrangência revela uma característica eminentemente interativa do palestrante.

6.3.2.1 Usos das Máximas Conversacionais e Implicaturas nas Palestras 3 e 4

Augusto Cury é um palestrante que disserta sobre teorias criadas e desenvolvidas por ele mesmo no domínio da psiquiatria. No Trecho 3, da Palestra 3 (Quadro 14, p. 133) intitulada “A importância da inteligência multifocal para a qualidade de vida”, identifica-se a disposição do palestrante para preparar o ânimo dos ouvintes e cativar a atenção deles: “Queridos amigos é uma grande honra estar aqui... Doutora Cristiane: a senhora é uma poetiza da vida parabéns por estar à frente de:: um setor da sociedade civil tão importante muito obrigado pelo seu trabalho obrigado também por/pelo convite doutor Uberaldo é uma honra estar aqui em sua presença uma mente brilhante preocupada também com a justiça social e com o destino desse país... gostaria de em nome de vocês cumprimentar a todos os profissionais do Tribunal de Contas... os:: profissionais::... tão respeitados... por vezes temidos e nem sempre amados no teatro da política...”.

Augusto Cury, nesse exórdio, sorri e esbanja elogios para as pessoas de representatividade presentes na audiência (Dr.^a Cristiane e Dr. Uberaldo), bem como aos demais ouvintes que compõem o evento, os profissionais do Tribunal de Contas do Estado de São Paulo. A função dessa atitude é tornar o auditório uma audiência favorável às ideias e comportamentos que serão expostos, cativando-o pela simpatia e pela disposição para ouvi-lo.

Uma das características marcantes das palestras em estudo ocorre na maneira pela qual os palestrantes elegeram para causar a simpatia e provocar o riso nos participantes do auditório, tais como utilizar enunciações verdadeiras, que, pela novidade e pelo choque que provocam ao serem lançadas como objetos de reflexão,

causam humor. Veja-se no Trecho 3C: “uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico depressão síndrome do pânico ansiedades doenças psicossomáticas transtorno obsessivo compulsiva dependência de drogas e assim por diante uma em cada duas pessoas! Mais de três bilhões:: delas... por favor olhem pra quem está do seu lado se não for você vai ser ela ((risos e conversas)) e eu espe:ro... eu eu espe::ro... que não seja nenhum dos dois! ((risos e conversas))... é por isso que nós estamos aqui:: é por isso que eu vou:: falar::: de algumas das ferramentas FUNdamentais da teoria da inteligência multifocal para que vocês tenham qualidade de vida nessa sociedade altamente estressante...” (Quadro 30).

Percebe-se, nas enunciações em destaque, que o palestrante sugere que as pessoas da audiência realizem a atitude de olhar para o colega que está ao lado. Nesse momento, verifica-se a violação da máxima da quantidade, que, embora provoque a descontração mediante um conteúdo tão sério que é a saúde mental, acrescenta uma justificativa para o proferimento anteriormente lançado (“uma em cada duas pessoas desenvolverá um transtorno psiquiátrico depressão síndrome do pânico ansiedades doenças psicossomáticas transtorno obsessivo compulsivo dependência de drogas e assim por diante”).

A implicatura gerada com a quebra dessa máxima se efetiva com a enunciação final do trecho: “é por isso que eu vou:: falar::: de algumas das ferramentas FUNdamentais da teoria da inteligência multifocal para que vocês tenham qualidade de vida nessa sociedade altamente estressante” (ainda no Quadro 30). A sucessão de atos de fala é a seguinte: a partir da informação impactante, o palestrante quebra a expectativa da audiência de continuar na seriedade do assunto da palestra, expondo um dado com o auxílio de um fato bem-humorado; em seguida, produz um enunciado que situa seus ouvintes no conteúdo e no objetivo de toda a fala.

Na enunciação final do Trecho 3D (Quadro 31) Cury lança informações metafóricas que ilustram o fenômeno por ele analisado: “cinco segundos podem mudar uma história para o bem ou para o mal lembro de uma professora quando a menina de doze anos foi mal nas provas e anteriormente havia desafiado a professora a professora olhou para ela ela era cheinha gordinha falou gordinha desinteligente (...) o fenômeno RAM registra metaforicamente é como se expandisse

um bairro doentio esgoto a céu aberto praças mal iluminadas". O enunciado em destaque assinala a transgressão à máxima da qualidade, pois a metáfora é considerada figura verbal que consiste em veicular o significado de um nome para outro por meio de uma analogia. Neste caso, a implicação lógica é a de que um trauma registrado na memória de uma criança, como no exemplo dado, é ampliado e negativamente instalado como recurso de autodefesa do cérebro. A força perlocucional que esse ato de fala instaura nos ouvintes é a de que ali reside um problema e que o palestrante mostrará meios de como solucioná-lo.

A maneira como o palestrante conduz seu discurso e os gestos mobilizados no momento da preleção objetivam influenciar a disposição dos ouvintes para acolher seu dito e segui-lo. Isso acontece no Trecho 3E (Quadro 32 , p. 177): "por favor quem tem reações de timidez e insegurança eu sei que a maioria levante as mãos por favor... quem tem/quem sente alguma timidez aqui levante as mãos... tem pessoas tão tímidas que nem conseguem levantar as mãos direito ((risos))... os tímidos estão entre os melhores da sociedade parabéns parabéns aplaudam vocês por favor ((aplausos))... ma:::s ma:::s são ótimos para os outros e não para si que se preocupam demais com o que os outros pensam e falam de si e consequentemente perde a espontaneidade".

Novamente o palestrante mobiliza o recurso da quebra de expectativas que vai gerar na audiência, primeiro solicitando que os tímidos ali presentes levantem as mãos, afirmando o quanto estes são os melhores da sociedade, por isso merecem aplausos. Cessadas as palmas, o palestrante utiliza uma conjunção adversativa "ma:::s", acompanhada da similitudência do alongamento vogal, para contrariar a perspectiva dos ouvintes, infringindo-se a máxima do modo, que recomenda a clareza e não contradição das informações. Evidencia-se, neste trecho, o fato mais importante sendo apresentado a partir do operador argumentativo "mas", que caracteriza a oração adversativa.

No último Trecho 3F da Palestra 3 (Quadro 33), há infração à MC da qualidade, tendo em vista que o palestrante faz uso de uma metáfora (implicatura) quando compara as pessoas a uma "estrela viva no palco da própria vida". Veja-se o trecho: "eu não sou mais um número na multidão ((a audiência repete o trecho)) mas

um ser humano único ((a audiência repete o trecho)) uma estrela viva ((a audiência repete o trecho)) no palco da própria vida ((a audiência repete o trecho))”.

Embora a IC seja evidente, o que parece haver é a coerência com o PC que rege o discurso, pois Cury finaliza sua fala apresentando uma ferramenta que, segundo ele, seria capaz de conservar a saúde mental e preservar uma vida menos estressada com as atribulações do cotidiano: “Vocês/ vou dá uma ferramenta aqui... quando estiverem diante do seu parceiro mulheres tentem olhar com um olhar furtivo e dizer eu sou linda maravilhosa inteligente e dizer você faz um grande negócio de viver comigo ((risos seguidos de aplausos))” (parte do Trecho 3F).

Assim como nos trechos da Palestra 3, alguns da Palestra 4 também infringem as MC propostas por Grice (1967/1982), pois evidenciam marcas características do discurso retórico dos palestrantes e as ferramentas linguísticas que eles usam para cativar a emoção e a atenção da audiência, mencionando pessoas que estão presentes na plateia e que têm representatividade para o grupo presente no evento, inclusive mostrando entender as dificuldades e aspirações dos ouvintes.

No Trecho 4 (Quadro 14), embora caracterizado com um argumento que se funda na estrutura do real, Cury também viola a MC da qualidade quando diz: “É uma grande honra estar aqui:: na FIEC:: diante de uma plateia... de heróis... industriais... que acreditam nesse Brasil (...)”, ao comparar a platéia com heróis.

O Trecho 4C, por sua vez, é semelhante ao Trecho 3A nos argumentos utilizados por Augusto Cury, no entanto, em alguns momentos da Palestra 4, que se intitula “Enfrentando os fantasmas da emoção que furtam a qualidade de vida”, não há violação às máximas. Nesse caso, o palestrante age linguisticamente de maneira breve e clara: “Aliás... uma em cada duas pessoas veja só esse número... mais de três milhões de seres humanos cedo ou tarde desenvolverão um transtorno psiquiátrico... olhe pra quem está do seu lado... se não for você vai ser ele ((risos seguidos de aplausos))... mas vocês estão aqui para quê? Pra não ser nenhum dos do::is... ((risos))... mas têm de observar todas essas ferramentas para dirigir o script da sua própria história...” (Quadro 30). Nesse Trecho 4C, o argumento mobilizado pela utilização de dados estatísticos – “uma em cada duas pessoas veja só esse

número... mais de três milhões de seres humanos” – se faz verdadeiro e representativo da tentativa de convencer pela novidade contida na informação.

Os Trechos 4D e 4E configuram casos do que Aristóteles chama de “narração” e “prova” das ideias defendidas, que fazem parte da reflexão em torno do assunto central da palestra, atos de fala esses que têm a intenção suasória de manter os ouvintes atentos e desejosos por aplicar as novas técnicas orientadas. No Trecho 4D (Quadro 31) o palestrante diz: “o meu desejo era que elas desenvolvessem plataformas de janelas *lights* para conhecer o mundo fantástico que se abre quando nós nos tornamos autores da nossa própria história”. Nas expressões em destaque ocorrem a violação da máxima do modo, afetando na clareza e transparência da informação para mobilizar o *ethos* e *pathos* por meio do *logos* e gerar a IC de que as pessoas precisam saber enfrentar problemas e não apenas pensar que a vida é sempre boa e sem obstáculos a serem vencidos. Augusto Cury tenta atingir esse objetivo pelo uso do exemplo pessoal e das estratégias realizadas na própria família, especificamente com suas filhas, que são as pessoas mais próximas dele.

Ainda no sentido de fornecer conselhos, Cury compara o ambiente de pessoas que vivem em atrito a uma guerra, sugerindo a existência de um fato histórico que não ocorreu: “não adianta você querer dar conselhos orientação dá bronca não resolve se eles forem treinados nessas habilidades eles vão deixar de fazer da sua casa/sala de casa a Terceira Guerra Mundial” (Trecho 4E, Quadro 32). Essa expressão nominal em destaque infringe a MC da qualidade, por se tratar de um fato inexistente na história da humanidade. No entanto, estabelece a intenção suasória de provocar o impacto da informação, ao sugerir que brigas de determinados casais podem remeter a um fato tão grandioso.

Na peroração da Palestra 4, Augusto Cury desobedece à máxima da quantidade: “Eu encerro a minha conferência... querem que eu encerre...? ((alguns dizem que não))... eu só quero... o tempo já foi eu só quero falar rapidamente qual a parte mais inteligente altruísta e solidária da humanidade... as mulheres ((aplausos e o palestrante se curva diante da audiência)) MA:s... mas... ((risos)) inventaram um fantasma emocional quadrado retangular o cartão de crédito ((risos))...” – parte do Trecho 4F (Quadro 33).

Nos fragmentos em destaque, o palestrante exibe um número de informações maior que o esperado para a finalização de sua fala, incluindo um questionamento e a justificativa para não se demorar mais naquele evento – “o tempo já foi”. A implicatura gerada dessa infração à Máxima da Quantidade é de que, primeiro, a audiência está satisfeita com o discurso que ouviu, por isso não desejaram o final da fala. O segundo fragmento é uma proposição adjetiva que introduz o grupo para o qual o palestrante deseja falar (as mulheres), suscitando na audiência a curiosidade. Característica comum em suas preleções é, também, o tom de voz manso e sereno com o qual profere as palavras no seu discurso, marcador que orienta um preletor considerado culto, na perspectiva de Amossy (2014).

6.3.2 Palestras 4 e 5, do Palestrante 3

As Palestras 5 e 6 foram proferidas pelo Médico Psiquiatra e hoje também Palestrante Roberto Shinyashiki. Por se tratar de uma especialista que se engajou no objetivo de ajudar as pessoas a mudarem de vida, as palestras de Shinyashiki são de difícil acesso, contando com disponibilidade pela Editora da qual é presidente, a Editora Gente. A Palestra 5 está em domínio público, já a 6 é um material de aquisição pela pesquisadora junto à equipe do palestrante.

Os trechos que seguem, inseridos no Quadro 35, são o exórdio das palestras.

Quadro 35: Trechos 5B e 6C, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

TRECHO 5B: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES	TRECHO 6C: TURBINE SUA CARREIRA
((Trilha sonora)) <u>Maravilha... Gente... deixa eu falar uma coisa pra vocês...</u> sempre que vocês entrarem em alguma coisa vocês têm que entrar cento e cinquenta por cento ligados... então deixa eu falar pra vocês uma das coisas mais importantes da vida é aquecer o cérebro como que a gente oxigena o cérebro? Tem um milhão de maneiras mas a de hoje vai ser dançar e jogar lá pra cima... então maestro solta a música aqui que eu quero:: AÊ!!	<u>Gente bom di::a é uma honRA um privilégio tá aqui falando pra você e eu quero a agradecer a:: todos vocês por estarem presentes aqui por estarem atentos</u> ah:: ff vocês tão dando uma demonstração porque as vezes as pessoas eu... eu fico agora:: escutando as pessoas falarem o Brasil vai crescer as taxas chinesas as taxas chinesas e... pra mim muitas vezes eu/ as pessoas falam assim putz grandes oportunidades de crescer e grandes

TRECHO 5B: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES	TRECHO 6C: TURBINE SUA CARREIRA
((salta e balança os braços de um lado para o outro do palco, estimulando a audiência a fazer o mesmo em seu lugar)) saindo do chão... saindo do chão... valeu Cláudio... delí:cia:... ((a audiência senta)) <u>deixa eu falar pra vocês: gente... é uma honra estar aqui com vocês... um prazer e eu vou contar uma história pra vocês... hoje eu vou/hoje eu quero ensinar três coisas pra vocês... quero ensinar como que muda o mundo... que é o mais importante... eu quero começar assim como é que muda o mundo? Quem me acompanha sabe eu tô aqui pra deixar o Brasil um país de campeões... segundo vou ensinar vocês a ganhar dinheiro acho que alguns de vocês devem ter esse interesse...</u> (...) <u>segundo vou ensinar vocês ganhar dinheiro terceiro vou ensinar vocês a fazer uma palestra...</u> ((uh::: a audiência grita e aplaude))	oportunidades de crescer e grandes oportunidades de ser destruí:dos porquê?... porque sempre que o mercado vai rápido quem for lento vai ser engolido e é fundamental essa atitude de aprendizado... (...) a atitude de aprender ela é uma atitude fundamental eu sô:: presidente da editora Gente e a gente tem um conselho tem <u>uma das maiores intimidades do mundo do livro que é o Alfredo Weiszflog da editora Melhoramentos e todo dia toda reunião do conselho o Alfredo dá mais duas ou três e eu fico</u> ((realiza a seguinte expressão: posição corporal lateral à audiência, mãos abertas, sopro) pelo amor de Deus eu achei que sabia alguma coisa sobre o livro...

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Nos trechos introdutórios, o orador se utiliza de atos performáticos **exercitivo**, **comportativo** e **compromissivo**, atos cujo efeito é o de promover a empatia da audiência e o desejo de aproveitar cada minuto de fala do palestrante.

Os proferimentos aparecem no Trecho 5B na seguinte ordem: **exercitivo** – “Maravilha... Gente... deixa eu falar uma coisa pra vocês... deixa eu falar pra vocês: gente...” (...) –, **comportativo** e **compromissivo**, respectivamente destacados – “é uma honra estar aqui com vocês... um prazer e eu vou contar uma história pra vocês...” – e **compromissivo** – “hoje eu vou/hoje eu quero ensinar três coisas pra vocês... quero ensinar como que muda o mundo... que é o mais importante... eu quero começar assim como é que muda o mundo? Quem me acompanha sabe eu tô aqui pra deixar o Brasil um país de campeões... segundo vou ensinar vocês a ganhar dinheiro acho que alguns de vocês devem ter esse interesse... (...) segundo

vou ensinar vocês ganhar dinheiro terceiro vou ensinar vocês a fazer uma palestra... ((uh::: a audiência grita e aplaude)))”. Nessas passagens do exórdio da palestra se evidencia a organização do discurso do palestrante, que cativa a atenção da audiência fazendo-lhe uma sugestão, em seguida, anuncia os conteúdos que serão tratados, ao mesmo tempo em que se compromete com os objetivos mobilizados por eles.

No Trecho 6C a ordem em que aconteceram os proferimentos performativos é esta: **comportativo** – “Gente bom di::a é uma honRA um privilégio tá aqui falando pra você e eu quero agradecer a:: todos vocês por estarem presentes aqui por estarem atentos” – e **expositivo** – “a atitude de aprender ela é uma atitude fundamental eu sô:: presidente da editora Gente e a gente tem um conselho e nesse conselho tem uma das maiores intimidades do mundo do livro que é o Alfredo Weiszflog da editora Melhoramentos e todo dia toda reunião do conselho o Alfredo dá mais duas ou três e eu fico”. Esses atos de fala estes caracterizam, na primeira passagem dos Trechos 5B e 6C, o comportamento respeitoso do palestrante diante de seu público e, na segunda, são apresentadas ideias sobre o tema da aprendizagem.

Quando o texto do palestrante avança, no Trecho de 5B do Quadro 34, ele assume um compromisso com os fatos a serem expostos na preleção e incita a participação da audiência. Já em 6 (Quadro 16, p. 140), o que se destaca é a exposição de argumentos.

O performativo **compromissivo**, em Trecho 5 (Quadro 16), aparece quando o Shinyashiki situa o conteúdo da palestra e as partes que contemplará nela – “A primeira parte do nosso trabalho de hoje eu vou ensinar você a fazer um trabalho de energia o mundo não quer gente que tá interessada em dinheiro o mundo quer... gente interessada em mudar o mundo...” (Trecho 6 do Quadro 16) – já o proferimento **exercitivo** ocorre quando o palestrante incita a audiência a proferir dizeres em voz alta para um colega ao lado: “fala pro teu companheiro do lado ele vai ensinar a gente a mostrar pro mundo que a gente tá a fim de ajudar o mundo fala...”.

Em Trecho 6 o proferimento é ao mesmo tempo **expositivo** e **exercitivo**, porque o palestrante fala sobre a importância da atitude de aprendizado e incita a

plateia a realizar ações, que estão destacadas na seguinte passagem do: “a atitude de aprender ela é uma atitude fundamental eu sô:: presidente da editora gente (...)”; depois, aconselha os profissionais a realizarem a atitude mencionada: “vocês tem que estudar é fundamental que a palestra nunca termine um seminário um evento nunca termine quando você sai da sala na verdade ele começa quando você entra na empresa” (Quadro 35).

Nos Trechos 5C e 6D (Quadro 36 a seguir), o palestrante utiliza exemplos como argumentos que conferem “força” enunciativa aos atos de fala performativos. Acompanhe:

Quadro 36: Trechos 5C e 6D, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

5C: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES	6D: TURBINE SUA CARREIRA
<u>Eu tenho cinco filhos lá em casa um desses filhos chama André André tá jogando bola lá num centro de excelência norte-americano... tem vinte e três jogadores de seleção nacional lá... no ano dele... aí o André teve uma contratação muscular... e aí ele falou pai o que que eu faço com essa contratação muscular? Eu falei filho você passa uma semana sem jogar ele falou pai num dá os olheiros das universidades tão essa semana aqui eu/eu você precisa me ajudar a jogar com contratação... (...)</u> <u>aí quando ele me ligou falou pai... aí eu peguei e falei assi:m... que legal filho! Sabe pai valeu a pena todas as vezes que eu fiquei sentado esperando pelo treinador que não aparecia... deixa eu falar pra vocês num valoriza cansaço... num valoriza dor num valoriza sono... quando começar a aparecer sono você tem que falar foda-se sono... ((risos)) por que que por que que... a gente aqui tá fazendo um milhão seis dígitos sete dígitos vinte e oito dígitos e a maioria de voc/e a maioria de vocês num tá... a maioria de vocês num tá por quê?... você valoriza sono... você valoriza ah mas ele me falou desse jeito...</u>	<u>Deixa eu dar um exemplo da vida pessoal cê tinha uma filha a sua filha tinha quatorze quinze anos ela te obedecia você falava nos finais de semana vamos para casa de campo ela vai com você ela ia com você você fala “vamos para a praia” e ela ia com você então dezessete começou a namorar sair com as amigas você falou “vamos para a praia” ela fala assim “papai hoje tem uma festa com as minhas amigas...” “você tem que ir comigo” e ela... “então você vai emburrada” e ela vai emburrada num sei se vocês notaram é férias em hotel fazendo vocês já notaram férias em hotel fazenda como é que é? Vai um cara gordo pra cacete pançudo na frente ((anda para a lateral do pouco, gesticulando para indicar a barriga grande))... a mulher vai atrás e atrás os filhos adolescentes ((fecha o semblante para dizer que os filhos vão com o rosto emburrado)) ali ali começou a tal da crise que que é a crise? Eu não quero mais sair com meu pai e com a minha mãe...</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

O Quadro 36 evidencia as partes das Palestras 5 e 6 que marcam a narração e as provas do discurso: em 5C evidencia-se o proferimento **compromissivo** e, ao mesmo tempo, **expositivo**, realizado pelo uso de uma narrativa pessoal – “Eu tenho cinco filhos lá em casa um desses filhos chama André André tá jogando bola lá num centro de excelência norte-americano... tem vinte e três jogadores de seleção nacional lá... no ano dele... aí o André teve uma contratura muscular... e aí ele falou pai o que que eu faço com essa contratura muscular? Eu falei filho você passa uma semana sem jogar ele falou pai num dá os olheiros das universidades tão essa semana aqui eu/eu você precisa me ajudar a jogar com contratura..”; seguido de um ato **exercitivo** – “deixa eu falar pra vocês num valoriza cansaço... num valoriza dor num valoriza sono... quando começar a aparecer sono você tem que falar foda-se sono... ((risos)) por que que por que que... a gente aqui tá fazendo um milhão seis dígitos sete dígitos vinte e oito dígitos e a maioria de voc/e a maioria de vocês num tá... a maioria de vocês num tá por quê?... você valoriza sono... você valoriza ah mas ele me falou desse jeito...”.

Em 6D o ato de fala é também **expositivo**, nesse caso, realizado por meio de uma narrativa externa à vida pessoal do palestrante – “Deixa eu dar um exemplo da vida pessoal cê tinha uma filha a sua filha tinha quatorze quinze anos ela te obedecia você falava nos finais de semana vamos para casa de campo ela vai com você ela ia com você você fala vamos para a praia e ela ia com você então dezessete começou a namorar sair com as amigas você falou vamos para a praia ela fala assim papai hoje tem uma festa com as minhas amigas...”.

Nos Trechos 5D e 6E, apresentados no Quadro 37, embora sejam palestras diferentes, a característica pessoal da fala de Roberto Shinyashiki é inserir exemplos de personagens de filmes, geralmente, assistidos pela maioria das pessoas da audiência.

Quadro 37: Trechos 5D e 6E, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

5D: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES	6E: TURBINE SUA CARREIRA
<u>Como é que funciona o campeão como é que funciona o profissional campeão primeira coisa gente central mente de campeão você tem que ter uma mente de campeã</u> que que é uma mente de campeão? Mente de campeão é que nem aquele o Robocop o Robocop tem aquele negócio na cabeça tá todo mundo dando tiro pá pá pá e ele... ((se movimenta imitando os passos de um robô – risos na audiência)) é isso que é mente de campeão a:: a:: o::: aquela história né eu fiquei muito feliz com o fato de André ter ganho bolsa duas grandes universidades americanas ele ganhou bolsa total...	<u>Eu sempre conto uma história pros meus atletas por exemplo o sujeito tá lá no judô tá lá lutando aí ele fala assim pô eu sou muito melhor que esse cara</u> então ele entra bobinho de repente o que que o outro faz? Bim dá um () nele e o cara pô mas não é possível pô eu ganhava desse desgraçado... então eu sempre conto uma história que eu vou contar pra vocês sempre que vocês assistirem filmes de samurai japoneses assistam um vocês vão notar que assim tá uma conversa uma briga uma discussão de repente vem o espada chin tira uma espada e bla: corta o pescoço do outro (...)

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Nos Trecho 5D e 6E, Roberto Shinyashiki utiliza um ato de fala que se caracteriza como **exercitivo**, pois o palestrante indica a ação que a audiência deve realizar, dizendo que para ser um profissional campeão é preciso ter mente de campeão: “Como é que funciona o campeão como é que funciona o profissional campeão primeira coisa gente central mente de campeão você tem que ter uma mente de campeã” (5D) e “sempre que vocês assistirem filmes de samurai japoneses assistam um vocês vão notar que assim tá uma conversa uma briga uma discussão de repente vem o espada chin tira uma espada e bla: corta o pescoço do outro (...)” (6E). Em 6E o proferimento exercitivo aparece de maneira ainda mais explícita, marcado pelo uso do verbo “assistam”.

Os Trechos 5E e 6F, a seguir, são a peroração das palestras, em que se evidencia, diferentemente dos outros palestrantes investigados, a oscilação no uso dos atos de fala performativos de uma palestra para a outra:

Quadro 38: Trechos 5E e 6F, das Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

5E: OS SEGREDOS DOS CAMPEÕES	6F: TURBINE SUA CARREIRA
Pra gente começar a fechar essa palestra eu quero falar uma coisa pra vocês <u>não esquece de ser feliz... sucesso sem felicidade é uma forma dramática dramática sucesso sem felicidade é uma forma dramática de fracasso...</u> (...) <u>o seu cérebro vai tender a falar pra você cara volta pra dormir porque amanhã você precisa acordar às seis horas pra trabalhar o que que você vai falar pro seu cérebro foda-se o trabalho eu vou tomar champanhe ((risos e aplausos)) foda-se o trabalho eu vou tomar/então vamo treinar eu quero treinar o seu cérebro quando você acordar às duas três horas da manhã e o teu cérebro falar assim cara vai dormir porque o teu cérebro sabe que você tem que acordar cedo o que é que você vai falar ((a audiência repete)) vamo vamo vamo de novo quando você acordar de manhã e o teu cérebro la la la la la o que que você vai falar pro teu cérebro? ((a audiência repete)) legal aí aí... você vai pega a garrafa de champanhe pega dois cálices maravilhosos de vi/ cristal e vai acordar a sua esposa... ((risos)) aí quando você acordá-la às duas e meia três horas ela vai acordar assim e ver você com a champanhe e as taças e vai ela vai falar pra você certamente meu amor porra caralho amanhã tenho acordar às seis horas ((risos)) aí o que é que você vai falar pra sua esposa? ((a audiência repete))... vamo de novo o que você vai falar? ((a audiência repete))</u> ((finaliza a palestra tocando guitarra acompanhado pelos músicos de uma banda))	Pra mim a minha vida não é medida pelo tanto que eu juntei de dinheiro é muito pobre isso a gente precisa ter mais na vida do que isso BOM pra gente terminar eu quero falar pra vocês <u>seja alto-astrol seja alto-astrol seja alto-astrol tenha alto-astrol seja uma pessoa legal num custa nada nossa última história já estourei o tempo aqui...</u> (...) <u>aí o Hameshi terminou de contar essa história falou assim Roberto e com tanta paz no coração com tanto amor com tanto alto-astrol que por engano você parar no inferno o próprio demônio te traz de volta pro paraíso ((risos)) gente: eu quero muito do fundo meu coração agradecer a vocês ((solta um beijo)) brigado gente! ((aplausos))</u>

Fonte: Própria autora – transcrições de palestras

Na Palestra 5, Roberto Shinyashiki utiliza atos **exercitivo** e **expositivo**, respectivamente – “não esquece de ser feliz... sucesso sem felicidade é uma forma dramática dramática sucesso sem felicidade é uma forma dramática de fracasso...” – Trecho 5E. Nessa passagem do trecho, o palestrante advoga e reforça a orientação para a ação que seu público deve desempenhar, a atitude de ser feliz, excitando as paixões em seus ouvintes. Em seguida, com o uso do ato expositivo, o orador expressa uma opinião, com função recapituladora, e delibera um esclarecimento da proposta lançada.

Na passagem seguinte, do mesmo trecho, – “o que que você vai falar pro seu cérebro foda-se o trabalho eu vou tomar champanhe ((risos e aplausos)) foda-se o trabalho eu vou tomar/então vamo treinar eu quero treinar o seu cérebro quando você acordar às duas três horas da manhã e o teu cérebro falar assim cara vai dormir porque o teu cérebro sabe que você tem que acordar cedo o que é que você vai falar ((a audiência repete))” – mais uma vez os atos de fala performativos **compromissivo** e **exercitivo** aparecem, dessa vez com a função de reforçar o comando orientado pelo palestrante. Nesse caso, o uso do verbo “quero” revela a participação do palestrante no envolvimento com o compromisso de ajudar as pessoas presentes no momento da preleção, bem como garante a força persuasória do discurso, justamente por conta desse comprometimento que assume.

Na Palestra 6 os performativos que aparecem são o **compromissivo** e o **exercitivo** – “pra gente terminar eu quero falar pra vocês seja alto-astral seja alto-astral seja alto-astral tenha alto-astral seja uma pessoa legal num custa nada nossa última história já estourei o tempo aqui...” (Trecho 6F). O compromisso do palestrante se estabelece quando ele inclui na sua voz todas as pessoas presentes no evento, inclusive a si próprio, com o termo “pra gente”, visando conquistar a adesão da audiência pelo recurso linguístico de assumir a mesma responsabilidade junto com ela, aumentando a credibilidade para lançar o ato exercitivo em destaque (“seja alto-astral”).

Os performativos **expositivo** e **comportativo** também se revelam no trecho, com a finalidade de encerrar esse momento de preleção no evento – “aí o Hameshi terminou de contar essa história falou assim Roberto e com tanta paz no coração com tanto amor com tanto alto-astral que por engano você parar no inferno o próprio

demônio te traz de volta pro paraíso ((risos)) gente: eu quero muito do fundo meu coração agradecer a vocês ((solta um beijo)) brigado gente! ((aplausos))” (Trecho 6F).

De maneira sintética, os seguintes atos de fala performáticos foram verificados nas Palestras 5 e 6:

Quadro 39: Síntese de alguns dos tipos de atos de fala performativos nas Palestras 5 e 6 – Shinyashiki

TIPOS DE ATOS DE FALA	EXPRESSÕES UTILIZADAS
Comportativos	“é uma honra estar aqui com vocês... um prazer” “é uma honRA um privilégio tá aqui falando pra você e eu quero agradecer a:: todos vocês” “eu quero muito do fundo meu coração agradecer a vocês ((solta um beijo)) obrigado gente!”
Expositivos	“a atitude de aprender ela é uma atitude fundamental” “um desses filhos chama André André tá jogando bola” “cê tinha uma filha a sua filha tinha quatorze quinze anos ela te obedecia” “sucesso sem felicidade é uma forma dramática de fracasso” “aí o Hameshi terminou de contar essa história”
Exercitivos	“deixa eu falar uma coisa pra vocês” “fala pro teu companheiro do lado” “vocês têm que estudar” “num valoriza cansaço” “você tem que falar” “você tem que ter uma mente de campeã” “assistam um vocês vão notar” “não esquece de ser feliz” “você vai falar” “seja uma pessoa legal”
Compromissivos	“eu vou contar” “eu vou/hoje eu quero ensinar” “eu tô aqui pra deixar” “vou ensinar vocês”

TIPOS DE ATOS DE FALA	EXPRESSÕES UTILIZADAS
Compromissivos	“quero começar assim” “quero ensinar” “vou ensinar vocês” “A primeira parte do nosso trabalho de hoje eu vou ensinar você” “Eu tenho cinco filhos” “eu quero treinar o seu cérebro” “pra gente terminar”

Fonte: Própria autora

Assim como nas palestras dos outros dois palestrantes, Shinyashiki também não elege predominância nos tipos de performativos, mas permeia todos eles, com o desígnio suasório de vender suas ideias.

No item seguinte são descritos os trechos em que aparecem violações às MC e as respectivas implicaturas geradas a partir delas.

6.3.2.1 Usos das Máximas Conversacionais e Implicaturas nas Palestras 5 e 6

Na Palestra 5, “Os segredos dos campeões”, Shinyashiki opta pelo início em alto astral, com música e grande vibração da audiência, como num show.

O Trecho de fala 5B, apresentado no Quadro 35, marca o início da exposição do palestrante. Nele, como se trata de uma palestra que ensina como fazer uma palestra, Shinyashiki anima a audiência e, em seguida, explica o que foi feito e porque foi feito: “((Trilha sonora)) Maravilha... Gente... deixa eu falar uma coisa pra vocês... sempre que vocês entrarem em alguma coisa vocês têm que entrar cento e cinquenta por cento ligados... então deixa eu falar pra vocês uma das coisas mais importantes da vida é aquecer o cérebro como que a gente oxigena o cérebro? Tem um milhão de maneiras mas a de hoje vai ser dançar e jogar lá pra cima...”.

Nesses enunciados iniciais em destaque há a violação da máxima da quantidade, com a repetição de “deixa eu falar pra vocês” e das máximas da qualidade e do modo, em “vocês têm que entrar cento e cinquenta por cento ligados...”. A primeira contravenção ocorre com o intento de chamar a atenção da audiência, provocando o efeito de que uma solicitação para falar torna o palestrante

e o público mais próximos. No caso da transgressão às máximas da qualidade ou do modo “entrar cento e cinquenta por cento ligados” é uma figura de pensamento, no seu sentido conotativo, utilizada com a intenção de dizer que o palestrante deve iniciar seu evento no mais alto astral possível, seja com música, com abraços, com sorrisos sinceros.

Na parte referente à preparação do tema (narração), o palestrante não infringe nenhuma das MC. Ele pretende orientar seus ouvintes sobre o assunto a ser exposto, de maneira clara e breve: “A primeira parte do nosso trabalho de hoje eu vou ensinar você a fazer um trabalho de energia o mundo não quer gente que tá interessada em dinheiro o mundo quer... gente interessada em mudar o mundo... faz sentido isso que eu tô falando pra vocês? Então daqui a pouco eu vou fazer um trabalho energético com vocês pra vocês mostrarem pro mundo que vocês querem ajudá-los e se possível... ganhar dinheiro com isso...” (parte do Trecho 5 – Quadro 1, p. 140).

Na seguinte parte do Trecho 5B, o orador narra um acontecimento de sua vida pessoal, contando um fato que aconteceu entre ele e um de seus cinco filhos: “Eu tenho cinco filhos lá em casa um desses filhos chama André André tá jogando bola lá num centro de excelência norte-americano... (...)Sabe pai valeu a pena todas as vezes que eu fiquei sentado esperando pelo trinador que não aparecia... deixa eu falar pra vocês num valoriza cansaço... num valoriza dor num valoriza sono... quando começar a aparecer sono você tem que falar foda-se sono... ((risos)) por que que por que que... a gente aqui tá fazendo um milhão seis dígitos sete dígitos vinte e oito dígitos e a maioria de voc/ e a maioria de vocês num tá... a maioria de vocês num tá por quê?... você valoriza sono... você valoriza ah mas ele me falou desse jeito...” (Quadro 35, p. 186).

No final do mesmo Trecho 5C aparece a violação da máxima do modo, no que tange à clareza da informação. O implícito do enunciado final em destaque está na ideia de que o palestrante e sua equipe fazem palestras milionárias, quando se remete aos dígitos acrescidos no cachê do evento. Enunciação utilizada para provocar na audiência o efeito de decisão e tomada de atitude dos ouvintes.

O Trecho 5D (Quadro 37) novamente revela a violação da máxima do modo, a mais utilizada na fala do Shinyashiki: (...) “você tem que ter uma mente de

campeão que que é uma mente de campeão? Mente de campeão é que nem aquele o Robocop o Robocop tem aquele negócio na cabeça tá todo mundo dando tiro pá pá pá e ele... ((se movimenta imitando os passos de um robô – risos na audiência)) (...). No enunciado em destaque falta clareza na informação, de modo que a audiência precisa ativar seus conhecimentos enciclopédicos para conseguir compreender o implícito presente no exemplo fornecido. Nesse caso, para que o palestrante tenha utilizado o exemplo, ele inferiu que seu público saberia interpretá-lo adequadamente.

O Robocop é uma personagem, herói policial vestido com armadura, que dá nome a um filme lançado nos anos 80. Assemelhando-se ao robô invencível, durante o proferimento desse trecho de fala, Shinyashiki imita a personagem, como se estivesse em uma de suas cenas de ação.

Para gerar o efeito pretendido, que os ouvintes tenham foco e, independentemente dos obstáculos, busquem e lutem pelos seus objetivos, sem desanimar ou pensar em desistir, Shinyashiki propõe exercícios mentais no desfecho da palestra, quando repete e solicita que a audiência repita os dizeres em destaque: (...) “o seu cérebro vai tender a falar pra você cara volta pra dormir porque amanhã você precisa acordar às seis horas pra trabalhar o que que você vai falar pro seu cérebro foda-se o trabalho eu vou tomar champanhe ((risos e aplausos)) foda-se o trabalho eu vou tomar/então vamo treinar eu quero treinar o seu cérebro (...)”. (parte do Trecho 5E – Quadro 38).

Na Palestra 6, “Turbine sua carreira”, Roberto Shinyashiki motiva seus ouvintes a determinar objetivos e persistir para alcançá-los, tomando como pressuposto o fato de que ser feliz no trabalho é também ser feliz em família. Além disso, Shinyashiki exemplifica com uma história pessoal o que representa a atitude de aprendizado constante: “a atitude de aprender ela é uma atitude fundamental eu sô:: presidente da editora Gente e a gente tem um conselho e nesse conselho tem uma das maiores intimidades do mundo do livro que é o Alfredo Weiszflog da editora Melhoramentos (...)” – parte do Trecho 6C, Quadro 35.

Nesses proferimentos em destaque no Trecho 6C há a violação das máximas do modo e da quantidade, respectivamente. A máxima do modo é transgredida quando o palestrante diz “eu sô:: presidente da editora Gente e a gente tem um

conselho e nesse conselho (...)”, a palavra “conselho” pode ser empregada com dois sentidos: 1) com função de verbo significando aconselhar, recomendar ou 2) com função de substantivo, que significa reunião de pessoas que buscam solucionar um assunto. Pelos sentidos possíveis presentes na palavra, os ouvintes devem inferir, pelo contexto em que foi utilizada, qual dos dois significados cabe no enunciado e, como esse significado não é apreendido de forma imediata, houve, portanto, a violação.

No proferimento adiante – “todo dia toda reunião do conselho o Alfredo dá mais duas ou três e eu fico ((realiza a seguinte expressão: posição corporal lateral à audiência, mãos abertas, sopro)) pelo amor de Deus eu achei que sabia alguma coisa sobre o livro...” (Trecho 6C do Quadro 35) – ocorre a infração à máxima da quantidade em que, não fornecendo informações suficientes, o locutor não pretende induzir o interlocutor em incompreensão, mas conta com a capacidade de interpretação inferencial para determinar o sentido do enunciado, para além de sua literalidade. Assim, a implicatura produzida é a de que, na reunião do conselho, o Alfredo fornece mais perspectivas para um determinado livro do que o restante das pessoas ali presente imaginava, por isso a reação do palestrante: “pelo amor de Deus eu achei que sabia alguma coisa sobre o livro” (6C).

O fragmento do Trecho 6C também marca a violação da máxima da qualidade, dessa vez pelo uso de uma narrativa em que o pai fala com a filha e tem como resposta um desvio: “Deixa eu dar um exemplo da vida pessoal cê tinha uma filha a sua filha tinha quatorze quinze anos ela te obedecia (...) você falou “vamos para a praia” ela fala assim “papai hoje tem uma festa com as minhas amigas...” “você tem que ir comigo” e ela... “então você vai emburrada” e ela vai emburrada”. No caso dos enunciados em destaque o pai convoca a filha para um passeio e obtém como resposta “papai hoje tem uma festa com as minhas amigas”, entendendo-se que a filha não deseja conduzir o pai a um erro de resposta, mas, intencionalmente, deseja negar a convocação de uma maneira mais amena, para não dizer “não quero ir”.

A intenção pretendida com a narrativa presente no Trecho 6C é reconhecer a realidade com base em expectativas vivenciadas por atletas durante o desempenho de sua modalidade e com base em cenas de um filme, recomendo que o público

assista a um determinado tipo de filme, os de samurai: “(...) então eu sempre conto uma história que eu vou contar pra vocês sempre que vocês assistirem filmes de samurai japoneses assistam um vocês vão notar que assim tá uma conversa uma briga uma discussão de repente vem o espada chin tira uma espada e bla: corta o pescoço do outro”. Nesse caso apresentado não há violação de nenhuma das MC.

Nesse mesmo Trecho 6C, que marca o exórdio da apresentação, o palestrante, depois de saudar o público, inicia o tema falando sobre o mercado financeiro, conforme se apresenta no Trecho 6 do Quadro 16 (p. 140).

Nos enunciados em destaque no Trecho 6 aparecem a transgressão da máxima da qualidade: (...) “eu acho que a maior parte de vocês sabe disso a tua empresa mandou você pra cá oitenta por cento de vocês a empresa pagou por que que eles pagaram? Cinquenta por cento de vocês eles pagaram porque falaram o seguinte esse cara é um avião vamo dá combustível pra ele voar mais... cinquenta por cento... putz cara vê se lá na palestra do Shinyashiki ele consegue acordar ((risos)) então você só para na hora do almoço pra pensar me mandaram porque eu tô subindo ou me mandaram pra... ((balança a cabeça fazendo sinal de negativo - risos)).

Com o emprego da linguagem metafórica, Roberto Shinyashiki compara os profissionais presentes na palestra a um avião que precisa de combustível para voar, para implicar a atitude de conhecer sempre mais para ser um profissional atualizado e competente, por outro lado, quando diz “putz cara vê se lá na palestra do Shinyashiki ele consegue acordar”, a expressão “consegue acordar” também foi empregada em sentido metafórico, implicando-se perceber oportunidades de melhorar no desempenho do trabalho.

Por fim, no Trecho 6F (Quadro 38) há a violação das máximas da quantidade e da qualidade, respectivamente: “Pra mim a minha vida não é medida pelo tanto que eu juntei de dinheiro é muito pobre isso a gente precisa ter mais na vida do que isso BOM pra gente terminar eu quero falar pra vocês seja alto-astral seja alto-astral seja alto-astral tenha alto-astral seja uma pessoa legal num custa nada nossa última história já estourei o tempo aqui... (...) aí o Hameshi terminou de contar essa história falou assim Roberto e com tanta paz no coração com tanto amor com tanto alto-astral que por engano você parar no inferno o próprio demônio te traz de volta pro

paraíso ((risos)) gente: eu quero muito do fundo meu coração agradecer a vocês ((solta um beijo)) brigado gente! ((aplausos))”.

A máxima da quantidade é intencionalmente infringida pela repetição por reiteração, gerando uma IC, porque o palestrante pronuncia a expressão “seja auto-astral” cinco vezes, sendo quatro delas consecutivas, apresentando uma função técnica ao mesmo tempo em que provoca na audiência a atenção para aqueles dizeres, funcionando como recurso de intensificação. No final do trecho, que corresponde também à peroração da palestra, quando diz “com tanto alto-astral que por engano você parar no inferno o próprio demônio te traz de volta pro paraíso ((risos))”, ocorre a violação da máxima da qualidade, empregando-se uma linguagem conotativa, o palestrante deseja implicar que o segredo de ser uma pessoa melhor na profissão é ter sempre alto-astral, pois essa atitude pode livrar de uma situação em que nenhuma pessoa da audiência desejaria estar. Nesse caso, a propriedade e autoridade atribuídas ao conselho fornecido pelo palestrante evidenciam-se por meio de suas próprias atitudes, quando ele se mostra essa pessoa alto-astral que sugere.

6.3.3 Considerações sobre o uso das estratégias pragmáticas

As violações às MC não implicam na inexistência do PC, pelo contrário, é pela manipulação desse princípio que elas ocorrem. Portanto, as violações são intencionais, porque pretendem ser compreendidas e aceitas pelos interlocutores. Isso significa dizer que os atos de fala enunciados, as violações das máximas e as implicaturas que elas provocam não são tentativas de omitir ou preterir informações, são recursos conversacionais que apresentam intenções definidas e que causam efeitos nos ouvintes, tais como provocar a emoção, o riso ou mesmo o estado de contemplação das ideias transmitidas.

Conforme se percebe nas palestras, apesar de cada idiossincrasia na performance no palco dos palestrantes, eles possuem muito mais características em comum no que diz respeito à modulação do discurso, aos argumentos utilizados e à mobilização de recursos retóricos, linguísticos e pragmáticos. E é justamente essa característica que os faz as estrelas que são na arte de transmitir ideias e propor

reflexões e soluções para problemas quotidianos institucionais. Roberto Shinyashiki, além da voz e dos gestos, mobiliza recursos audiovisuais para cativar a afabilidade de seu público.

Por essa perspectiva, evidencia-se a função Pragma-retórica da linguagem, em que as transgressões das MC constituem vínculos com o estilo e a prova para expressar o caráter e as emoções do orador promovidas pelo recurso ao *ethos*, *pathos* e *logos* discursivos, comprovando que a utilização da linguagem, com as estratégias que ela dispõe ao usuário, pode gerar efeitos positivos nas audiências.

A linguagem empregada nas palestras e o estilo das exclamações fazem com que os palestrantes analisados tenham públicos distintos, além disso, as MC são desobedecidas a partir de intenções definidas pelos palestrantes e por suas equipes de assessoria. Mário Sérgio Cortella demonstra-se um orador íntegro, que promove a verdade sem evasivas e é capaz de louvar as qualidades de seus adversários; Roberto Shinyashiki mostra-se desapegado de polidez, evidenciando narrações pessoais como provas argumentativas; Augusto Cury parece adotar uma linguagem mais formal culta que a dos outros palestrantes selecionados e os direcionamentos fornecidos para o público são de natureza mais densa, empregando-se menos ironia e humor e mais explicações de mecanismos cognitivos de promoção da saúde mental.

Contudo, nas falas dos três palestrantes, os proferimentos locucionários, que se referem à realização do dizer e ao emprego dos tempos verbais, estão relacionados ao uso de estratégias de progressão textual, ao tipo de atitude do falante e à sua função argumentativa. Nesse contexto, *ethos*, *pathos*, *logos* e os tipos de argumentos revestem-se da pluralidade de sentidos da linguagem, apelando para os recursos da polissemia, das ambiguidades, dos jogos de palavras, dos sofismas que comprovam a legitimidade do discurso proferido e que são mobilizados como reforço e garantia para conquistar a adesão da audiência.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo embasou-se nas perspectivas retoricista, interacionista e funcionalista²⁰ da linguagem, nas quais se diz que a língua é uma forma de ação social, constituída da interação entre interlocutores. Com base nessa concepção, impulsionada pela grande representatividade que tem desempenhado em contextos institucionais, estudou-se, nesta tese, o gênero oral Palestra pelo viés da prática discursiva do qual faz parte.

Diante dos conceitos expostos, evidenciou-se a relevância científica do estudo do gênero em foco e suas dimensões argumentativas. Iniciou-se expondo conceitos clássicos de retórica, passando pela Nova Retórica e chegando-se ao arcabouço da teoria lógica na argumentação. Tudo isso para comprovar-se a força do dizer e os elementos suasórios necessários a um orador para persuadir uma audiência.

Faz-se importante salientar que, embora se trate de um discurso que se realize por um único orador direcionando-se para a sua audiência, constitui-se como evento interativo, pois o palestrante provoca e cativa pela emoção, mobilizando interpretações, reações verbais e mentais nos públicos. Foi com base nessa observação geral que se centrou o desígnio de investigar os mecanismos linguístico-pragmáticos que podem tornar a palestra uma forma de ação social eficaz em seu propósito de provocar efeitos de adesão a uma ideia e/ou de motivar a audiência a mudar comportamentos.

Enfocou-se, assim, no mapeamento, na identificação e descrição dos mecanismos retóricos, linguísticos e pragmáticos mobilizados por três renomados palestrantes brasileiros: Mário Sérgio Cortella, Augusto Cury e Roberto Shinyashiki. Com linhas temáticas diferentes, mas com o propósito comum de obter a adesão de audiências cada vez mais numerosas, nas palestras dos três *best-sellers* escolhidos, identificaram-se estruturas linguísticas bem elaboradas numa linguagem sem muito rebuscamento, além de carismas que parecem imprescindíveis para o sucesso profissional dos palestrantes.

²⁰ A perspectiva funcionalista foi adotada no sentido amplo do termo, ou seja, para tratar da linguagem em uso e suas funções contextuais.

Até esta etapa da investigação, no que respeita o objetivo de descrever o *ethos*, o *logos*, o *pathos* e os tipos de argumentos exibidos pelos palestrantes selecionados, constatou-se que as estruturas retóricas analisadas foram utilizadas para aumentar a eficácia do discurso e a interação comunicativa, garantindo o sucesso dos atos de fala. O efeito das três provas do discurso, propostas por Aristóteles, se fundam em processos inferenciais cognitivos, que nada mais são que procedimentos pragmáticos e retóricos ao mesmo tempo.

Assim, considerou-se que os recursos verbais (de *ethos*, *logos* e *pathos*) mais recorrentes nas atuações retóricas dos palestrantes observados, são, de maneira geral, a apresentação de credenciais profissionais e a eficaz narrativa de fatos pessoais apresentados como prova de que são sábios, honestos e sinceros, inspirando confiança na audiência. Ademais, tom de voz, gestos, movimentação corporal, direcionamento do olhar incidem sobre as três provas do discurso de maneira decisiva.

Em relação ao segundo objetivo específico, que consistiu em mapear os mecanismos linguístico-pragmáticos presentes na produção do gênero em tela, constatou-se que estes recursos foram planejados, elaborados, ensaiados e produzidos com a intenção comum de, por meio da prudência, das virtudes do orador e da benevolência, obter a adesão do público ao conteúdo informado. Essa adesão é resultado do tipo de linguagem utilizada pelo orador, da ordem dos argumentos, das escolhas lexicais, da inserção de exemplos e fatos que provocam a identificação do interlocutor com a linguagem.

De maneira geral, os três palestrantes diversificam os atos de fala performativos utilizados, iniciando e finalizando sempre a preleção com performativos comportativos e desenvolvendo o tema com atos expositivos, compromissivos e exercitativos, que completam o efeito perlocucional do discurso. Nas palestras proferidas por Mário Sérgio Cortella predominam os performativos expositivos; nas palestras de Augusto Cury há o predomínio de atos expositivos, mas com forte representatividade de performativos exercitativos, usados para solicitar respostas aos dados apresentados e promover a repetição de frases de efeitos. Roberto Shinyashiki, por sua vez, é claro ao anunciar o propósito do seu discurso

quando diz à audiência, por exemplo, que vai ensiná-la a mudar o mundo, sobressaindo-se, assim, os atos de falas performativos compromissivo e exercitivo.

Mobilizando-se o discurso do saber e do poder, articulado por escolhas linguísticas socialmente motivadas pelos significados políticos e sociais que representam, as enunciações violam MC com o propósito de gerar implicaturas específicas, tais como o humor e o uso de metáforas que infringem a máxima da qualidade, além da violação das máximas da relação e do modo provocadas quando se inicia um turno com informações comuns ao cotidiano e, em seguida, promove-se a quebra de expectativas, mas que provocam a compreensão do conteúdo por meio da descontração e da irreverência, cumprindo-se, portanto, o PC da comunicação.

Além do mais, a expressão, a mímica, a postura, o tom de voz, a clareza na pronúncia das palavras corrobora para uma linguagem cada vez mais suasória, pois, para se tornar referência na arte de palestrar, não cabe somente cativar no momento da preleção, mas promover a divulgação de suas ideias e teorias para serem cada vez mais vendidas para o público conquistado, bem como para serem indicados para pessoas que ainda não os conhecem.

Portanto, a articulação dos elementos, recursos e estratégias apresentadas pelos oradores em suas performances discursivas garantem o sucesso delas decorrente, resultado de processos inferenciais e estados epistêmicos e doxásticos atingidos pela ativação de lembranças da memória processual das pessoas da audiência.

Este trabalho investigou um recorte de possibilidades de análise de um gênero ainda pouco explorado. Assim, existem alternativas de abranger de modo mais amplo as estratégias ligadas à língua(gem) dos palestrantes: pode-se revisitar, ainda, os recursos lexicais, sintáticos, semióticos e metafóricos presentes nos discursos, dentre inúmeros outros.

Os estudos/pesquisas nessas perspectivas podem contribuir tanto como aportes para explicações de contextos reais de uso da linguagem no âmbito da Linguística, quanto para os próprios palestrantes conhecerem e aplicarem cada vez melhor as estratégias argumentativas disponíveis na língua.

REFERÊNCIAS

AMOSSY, R. (Org.). **Imagens de Si no Discurso**: a construção do ethos. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2014.

_____. O *ethos* na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos. In: _____ (Org.). **Imagens de Si no Discurso**: a construção do ethos. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2014.

ANTUNES, I. **Lutar com palavras**: coesão e coerência. São Paulo: Parábola Editorial, 2005.

ARISTÓTELES. **Tópicos**. Dos argumentos sofísticos. Volume I: Os pensadores. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

_____. **Ética a Nicômaco**: Poética. v. 2. Seleção de textos de José Américo Motta Pessanha. Coleção: Os pensadores. 4 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1991.

_____. **Retórica das paixões**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

_____. **Retórica**. 2. ed. Volume VIII, Tomo I. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2005.

_____. **Retórica**. Tradução, textos adicionais e notas Edson Bini. 1. ed. 2011. 1. reimp. São Paulo: EDIPRO, 2013.

AUSTIN, J. L. **Quando dizer é fazer**: palavras e ação. Trad. Danilo Marcondes de Souza Filho. Porto Alegre: Artes Médicas, 1962/1990.

BAKHTIN, Mikhail Mikhailovich. **Estética da criação verbal**. 2ª. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

BASILIO, M. **Teoria lexical**. 8. ed. São Paulo: Ática, 2007.

BAZERMAN, Charles. **Gêneros textuais, tipificação e interação**. São Paulo: Cortez, 2005.

_____. Gêneros textuais. DIONÍSIO, A. P.; MILLER, C. R.; BAZERMAN; C., HOFFNAGEL, J. (Orgs.). **Bate-papo acadêmico**. 1. ed. Recife, [s.n.]. 2011. Disponível em: <<http://www.nigufpe.com.br/batepapoacademico/bate-papo-academico1.pdf>>. Acesso em: 15/06/2014.

_____. **Retórica da ação letrada**. São Paulo: Parábola Editorial, 2015.

BRAGA, M. L. e BARBOSA, E. de M. **Construções clivadas no português do Brasil sob uma abordagem funcionalista**. Matraca, 16, p.173-196, 2009.

CARNAP, R. **Introduction to semantics**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1942.

CHARAUDEAU, P. **Grammaire du sens et de l'expression**. Paris: Hachette, 1992.

_____. **Discurso político**. Tradução de Angela M. S. Corrêa. São Paulo: Contexto, 2006.

_____. **L'argumentation dans une problématique d'influence**. Argumentation et Analyse du Discours, n. 1, 2008a. Disponível em: <<http://journals.openedition.org/aad/193>> Acesso em: 12 de março, 2018.

CORTELLA, M. S. **Qual é a tua obra?** (1h 35 min.). Palestra. Câmara Municipal em Campinas/SP, 27 de novembro de 2014. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=bzHI9yLT3M8>>. Acesso em: 15 de Dezembro, 2014.

_____. **Cenários turbulentos mudanças velozes** (1h 12 min.). Campina Grande/PB: gravado pela pesquisadora, 17 de Março, 2015.

CURY, A. **A importância da inteligência multifocal para a qualidade de vida** (1h 38min.). Tribunal de Contas do Estado de São Paulo/SP, 06 de Abril de 2015, disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=kZHIHawChLs>> Acesso em: 22 de Junho, 2015.

_____. **Enfrentando os fantasmas da emoção que furtam a qualidade de vida** (1h 46 min.), Federação das Indústrias do Estado do Ceará/ CE, 25 de Maio do ano de 2015. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=GrWIU8h9-bw>> 22 de Junho, 2015a.

DASCAL, M. **Interpretação e compreensão**. São Leopoldo/RS: Editora Unisinos, 2006.

_____. O ethos na argumentação: uma abordagem pragma-retórica. In: AMOSSY, R. **Imagens de si no discurso**: a construção do ethos. 2 ed. São Paulo: Contexto, 2014. (p. 57-68)

DIJK, T. A. V. **Cognição discurso e interação**. 3 ed. São Paulo: Contexto, 1943/2000.

EGGS, E. *Ethos* aristotélico, convicção e pragmática moderna. In: AMOSSY, R. (Org.). **Imagens de si no discurso**: a construção do ethos. 2. Ed. São Paulo: Contexto, 2014.

FÁVERO, Leonor Lopes. **Coesão e coerência textuais**. 11. ed. São Paulo: Ática, 2009.

FIORIN, J. L. **Argumentação**. 1. ed. 3. reimp. São Paulo: Contexto, 2017.

GALINARI, M. M. **Logos, Ethos e Pathos**: “três lados” da mesma moeda. Revista Alfa, São Paulo, 2014, p. 257-285. Disponível em: Acesso em: 01 de agosto, 2017.

GOFFMAN, E. *Footing*. In: RIBEIRO, B. T.; GARCEZ, P. M. **Sociolinguística Interacional**. São Paulo: Edições Loyola, 1998.

GRICE, H. P. *Lógica e conversação*. In: DASCAL, M. (org.). **Fundamentos metodológicos da linguística, perspectivas da linguística**. Campinas: Edição do autor, 1967/1982, Vol. IV.

HALLIDAY, M.A.K. **An Introduction to Functional Grammar**. London: Edward Arnold Publishers, 1985.

_____. **An Introduction to Functional Grammar**. London: Edward Arnold Publishers, 1994.

_____; MATTHIESSEN, C. M. I.M. **An Introduction to Functional Grammar**. London: Edward Arnold Publishers, 2004.

HYMES, D. On Communicative competence. In: PRIDE, J. B.; HOLMES, S. (orgs.). **Sociolinguistics**. Harmondsworth: Penguin Books, 1972, p. 269-293.

JESPERSEN, Otto. **A modern grammar on historical principles**. Part VII, Syntax. Ejnar: Munksgaard: Copenhagen / London: George Allen and Unwin, 1949.

KOCH, I. V. **Cognição e processamento textual**. Revista da ANPOLL, nº 2, 1996 (p. 35-44). Disponível em: <<https://anpoll.emnuvens.com.br/revista/article/viewFile/239/252>>. Acesso em 28 de Dezembro de 2016.

_____. **Argumentação e linguagem**. São Paulo: Cortez, 2002.

KOCH, I. V. e ELIAS, V. M. **Ler e compreender**: os sentidos do texto. São Paulo: Contexto, 2009.

_____. **Ler e escrever**: estratégias de produção textual. São Paulo: Contexto, 2012.

KRESS, G.; VAN LEEUWEN, T. **Reading images: the grammar of visual design**. London; New York: Routledge, 1996.

KRESS, G.; VAN LEEUWEN, T. **Multimodal discourse**: the modes and media of contemporary communication. London: Arnold, 2001.

LEMKE, J. L. **Letramento metamidiático**: transformando significados e mídias. *Trabalhos em linguística aplicada*. [online]. vol.49, n.2, 2010. p.455-479. Disponível em: < <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-18132010000200009>>. Acesso em: 05/08/2017.

LEVINSON, S. **Pragmática**. São Paulo: Martins Fontes, 2007.

LONGHIN, Sanderléia Roberta. **As construções clivadas**: uma abordagem diacrônica. Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade Estadual de Campinas. Campinas/SP, 1999.

MAINGUENEAU, Dominique. **Gênese dos discursos**. Tradução Sírio Possenti. São Paulo: Parábola Editorial, 1984/ 2008.

_____. Ethos, cenografia, incorporação. In: AMOSSY, Ruth (Org.). **Imagens de si no discurso**: a construção do ethos. Tradução Dilson Ferreira da Cruz, Fabiana Komesu e Sírio Possenti. São Paulo: Contexto, 2008.

_____. **Cenas da enunciação**. São Paulo: Parábola Editorial, 2006.

MARCUSCHI, L. A. **A Repetição Na Língua Falada**: Formas e Funções. Recife: Mimeografada - PGLetras-UFPE, 1992.

_____. Repetição. In: JUBRAN, Clélia Cândida A. Spinardi; KOCH, Ingedore G. Villaça (Org.). **Gramática do português falado no Brasil**: construção do texto falado. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006, v.1. p. 219 – 254.

MASIP, V. **Fundamentos lógicos da interpretação de textos e da argumentação**. Rio de Janeiro: LTC, 2012.

MILLER, C. R. **Estudos sobre**: Gênero textual, agência e tecnologia. Tradução e organização de Hoffnagel e Dionísio. Recife: Editora Universitária da UFPE: 2009.

_____. Gêneros textuais. DIONÍSIO, A. P.; MILLER, C. R.; BAZERMAN; C., HOFFNAGEL, J.(Orgs.). **Bate-papo acadêmico**. 1. ed. Recife, [s.n.]. 2011. Disponível em: <<http://www.nigufpe.com.br/batepapoacademico/bate-papo-academico1.pdf>>. Acesso em: 15/06/2014.

MOLINA, J. A. e FLORES, O. C. **Retórica e Pragmática**. In: V Simpósio Internacional de estudo de Gêneros Textuais. 2009. Disponível em: <http://www.ucs.br/ucs/tplSiget/extensao/agenda/eventos/vsiget/portugues/anais/textos_autor/arquivos/retorica_e_pragmatica.pdf> Acesso em: 12/07/2015

MOREIRA, H; CALEFFE, L. G. **Metodologia da pesquisa para o professor pesquisador**. Rio de Janeiro: P&A, 2006.

MORRIS, C. W. **Foundations of the theory of signs**. In Neurath et al. (eds.), 1938.

NEVES, M. H. M. **Gramática de usos do português**. São Paulo: Editora UNESP, 1999.

_____. **Funcionalismo e descrição do português**. Juiz de Fora: Veredas – Revista de Estudos Linguísticos, , vol. 2, nº 3, 2009, p. 69 - 75.

_____. **A teoria linguística em Aristóteles**. São Paulo: Revista Alfa, 1981, p. 57-67.

PERELMAN, C.; OBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação: nova retórica**. 3 ed. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2014.

PEZATTI, E. G. **Clivagem e construções similares**: contraste, foco e ênfase. *Linguística*, v. 28, p. 73-98, 2012. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11449/122327>>. Acesso em: 15/09/2017.

_____. **Clivagem e construções similares sob a perspectiva da gramática discursivo-funcional**. *Estudos Linguísticos*, v. 42, n. 1, p. 112-126, 2013. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11449/122348>>. Acesso em: 15/09/2017.

PRETI, D. **Análise de textos orais**. Projeto de estudo da norma linguística urbana culta de São Paulo. Projeto NURC/SP. São Paulo: FFLCH, USP; 1993.

QUINTILIANO, M. F. **Instituições oratórias**. 2 ed. Tomo primeiro. Livraria Portuguesa de J. P. Aillaud: Paris, 1836.

RAJAGOPALAN, K. **O Austin do qual a linguística não tomou conhecimento e a linguística com a qual Austin sonhou**. Caderno de Estudos Linguísticos. Campinas: Unicamp, 1996. Disponível em: <<http://revistas.iel.unicamp.br/index.php/cel/article/view/1691/4236>>. Acesso em: 22 de Março, 2015.

RAMOS, J. M.^a. **O espaço da oralidade em sala de aula**. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

REBOUL, O. **Introdução à Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

ROCCO, M. T. F. **A linguagem autoritária**. São Paulo: Basiliense, 2003.

ROJO, R. e MOURA, E. **Multiletramentos na escola**. São Paulo: Parábola, 2012.

RODRIGUES, A. J. **Metodologia da pesquisa científica**. São Paulo: Avercamp, 2006.

SAVILLE-TROIKE, M. The ethnography of communication. In: MCKAY, S. e NANCY, H. H. (orgs). **Sociolinguistics and language teaching**. Australia: Cambridge University Press, 1996.

SHINYASHIKI, R. **Como fazer uma palestra em 24 horas**. s/d. Disponível em: <http://docplayer.com.br/1660498-Como-criar-uma-palestra-em-24-horas.html>. Acesso em: 17/09/2015.

_____. **Três passos para criar uma palestra de impacto**. s/d. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/318673891/Roberto-Shinyashiki-3-Passos-Para-Criar-Uma-Palestra-de-Impacto>. Acesso em: 17/07/2016.

_____. **Turbine sua carreira**: os 7 pilares do sucesso profissional (45 min.). São Paulo: Editora Gente, s/d.

_____. **Os segredos dos campeões** – Como fazer uma palestra de impacto (1h 35min.), São Paulo, 2015. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=P32e7l4ddS0&list=PL6I9ZX1lB9_nce1WcmXsxXOzFvx8OTPuD Acesso em: 12 de Março, 2016.

SEARLE, J. **Speech Acts**. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

SILVA, P. S. L. da. **Multiletramento e gêneros multimodais na formação docente**. In: Anais – IV Simpósio Nacional de Linguagens e gêneros textuais. Editora Realize: Campina Grande/ PB, 2017. Disponível em: http://editorarealize.com.br/revistas/sinalge/trabalhos/TRABALHO_EV066_MD1_SA11_ID460_01022017113724.pdf. Acesso em: 11 de março, 2018.

TRAVAGLIA, L. C. **Gramática e interação**: uma proposta para o ensino de gramática no 1º e 2º graus. 5 ed. São Paulo: Cortez, 2000.

WILSON, V. Motivações pragmáticas. In: MARTELOTTA, M. E. **Manual de linguística**. São Paulo: Contexto, p. 87-109, 2008.

ZIMMERMANN, Malte. **Contrastive focus**. (2008). Disponível em: <https://www.ling.uni-potsdam.de/~zimmermann/papers/MZ2008-Contrast.pdf> Acesso em: 01/04/2016.

ANEXO A: Normas utilizadas para transcrição²¹

OCORRÊNCIAS	SINAIS	EXEMPLIFICAÇÃO
Incompreensão de palavras e segmentos	()	Do nível de renda () nível de renda nominal
Hipótese do que se ouviu	(hipótese)	(estou) meio preocupado (com o gravador)
Truncamento (havendo homografia, usa-se acento indicativo da tônica e/ou timbre)	/	E comé/ e reinicia
Entonação enfática	Maiúscula	Porque as pessoas reTÊM moeda
Prolongamento de vogal e consoante (como s, r)	:: podendo aumentar para ::: ou mais	Ao emprestarem... éh::: ...dinheiro
Silabação	-	Por motivo tran-as-ção
Interrogação	?	E o Banco... Central... certo?
Qualquer pausa	...	São três motivos... ou três razões... que fazem com que se retenha moeda... existe uma... retenção
Comentários descritivos do transcritor	((minúscula))	((tossiu))
Comentários que quebram a sequência temática da exposição; desvio temático	-- --	... a demanda de moeda -- vamos dar essa notação -- demanda de moeda por motivo
Superposição, simultaneidade de vozes	[	A. na [casa da sua irmã B. [sexta-feira
Indicação de que a fala foi tomada ou interrompida em determinado ponto, por exemplo.	(...)	(...) nós vimos que existem...
Citações literais ou leituras de textos, durante a gravação	“ ”	Pedro Lima... ah escreve na ocasião... “o cinema falado em língua estrangeira não precisa de nenhuma barreira entre nós”...

Fonte: PRETI (1993, p. 15-16).

²¹ Além das normas presentes no quadro, utilizou-se o recurso do sublinhado para marcar as passagens dos trechos que são comentados nas análises.