

PATRÍCIA STELA GUADANHIN MOTTA

O ESTUDO DA ARGUMENTAÇÃO EM TEXTOS DE AUTOAJUDA

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO – PUC-SP

SÃO PAULO - 2010

PATRÍCIA STELA GUADANHIN MOTTA

O ESTUDO DA ARGUMENTAÇÃO EM TEXTOS DE AUTOAJUDA

Monografia apresentada
como exigência de conclusão do
curso de pós-graduação
Lato Sensu em Língua Portuguesa
da PUC/SP

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO – PUC-SP

SÃO PAULO - 2010

“A argumentação é uma ação que tende sempre a modificar um estado de coisas preexistentes.”(Ch.Perelman & L.Olbrechts-Tyteca)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	06
CAPÍTULO I	
Grécia antiga e o início do pensamento retórico	08
1.1. Aristóteles e a distinção das áreas do conhecimento humano	09
1.2. A relação entre retórica e dialética	10
1.3. A Retórica de Aristóteles : um ensino diferenciado	10
1.4. Górgias: o poder do discurso	12
1.5. Um ponto distinto entre Górgias e Aristóteles	13
1.6. O choque das ideias – retórica, dialética e filosofia	13
1.7. Verossímil <i>versus</i> verdadeiro	14
1.8. O dilema entre retórica e filosofia	15
1.9. A arte de inventar e a técnica do antimodelo dos retóricos latinos	15
1.9.1. Paradoxos e estranhamentos	16
1.9.2. Estranhamento/ maravilhamento	17
1.9.3. Cícero - docere, delectare e movere	18
CAPÍTULO II	
Um salto da retórica através dos tempos	19
2.1. A política romana e o fim da retórica democrática	20
CAPÍTULO III	
A sobrevivência da retórica nos dias atuais	22
3.1. A função retórica na atualidade	24
3.2. Etos e patos: a conquista da confiança do auditório	24
3.3. A função hermenêutica/ heurística da retórica	25
CAPÍTULO IV	
O discurso argumentativo e o redirecionamento social	27
4.1. A unidade formada pelo pensamento e linguagem	27
4.2. Argumentação de ponto de vista	28
4.3. As características dos argumentos retóricos	29
4.4. A coerência textual	29
4.5. Coerência: os núcleos textuais – coerência macroestrutural	30
4.6. A coesão textual	31
4.7. Relações intertextuais	32

CAPÍTULO V	
Informação sem persuasão?	33
5.1. Verdade e verossimilhança	33
5.2. Raciocínios que levam à condução das ideias	34
5.3. Argumentar/convencer e persuadir	35
5.4. Os valores ligados às emoções disfóricas e eufóricas	38
CAPÍTULO VI	
Figuras retóricas encontradas no texto	39
6.1. Algumas figuras de palavras analisadas no texto	39
CONCLUSÃO	42
Texto: MOVA-SE, AJA, PROSSIGA	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47

INTRODUÇÃO

Nas escolas, os professores recomendam livros paradidáticos que falam sobre filosofia, comportamento juvenil e outros temas polêmicos. Os meios de comunicação, literalmente, vendem o produto livro como se fosse um eletrodoméstico. No ambiente de trabalho, o profissional é praticamente obrigado a manter-se atualizado em relação à sua atividade profissional. As universidades buscam, por sua vez, incansavelmente, incentivar a pesquisa científica. Nas igrejas, existem livrarias específicas com textos instrucionais ensinando aos fiéis como e para quê rezar o terço, uma novena, ensina-os a lerem e refletirem em textos sobre o evangelho (o qual será pregado na semana), sobre como os cristãos devem se comportar etc. Nos grupos sociais mais *cultos* encontramos aqueles que não abrem mão de um bom livro de cabeceira. Hoje, mais do que nunca, valorizou-se e incentivou-se a produção de textos que se ajustem às necessidades e às carências cognitivas dos leitores. “O desenvolvimento da vida social exigiu que os homens ampliassem o uso das formas verbais de comunicação, (...) daí os estudos sobre a organização das palavras, da elaboração dos enunciados, da articulação e dos efeitos provocados pelo discurso.”¹

Para evidenciar o interesse dos leitores pela leitura de textos argumentativos de autoajuda, ou seja, pela leitura de “livros de auto-ajuda”, não só por parte das elites, mas também, por parte das classes menos abastadas, basta entrar em qualquer livraria, seja em um fim de semana ou mesmo em plena luz de um dia útil, para que se encontre sedentos leitores “caçando” sua presa mais valiosa: o livro ideal.

O livro de auto-ajuda traz textos, normalmente curtos, com uma linguagem voltada para a oralidade - a qual permite instaurar uma realidade imaginária na mente do leitor. Esses textos seguem a linha das crônicas e, justamente, lidam com assuntos religiosos, filosóficos, realizações pessoais, relações interpessoais, profissionais, amorosas, familiares e até mesmo relações entre animais e seus donos, “(...) aquele que quer persuadir deve saber previamente quais são os verdadeiros valores de seu interlocutor ou do grupo que constitui seu auditório.”²

Tais livros estão sempre no topo dos mais vendidos e, por essa razão, podemos considerar que os textos desse gênero possuem um grande poder de atração sobre os leitores. Como conceitua Émile Benveniste “De fato é dentro da e pela língua que o indivíduo e

¹ Adilson CITELLI, *O texto argumentativo*, p.6

² Antonio Suarez de ABREU, *A arte de argumentar*, p.75

sociedade se determinam mutuamente. O homem sentiu sempre – e os poetas frequentemente cantaram – o poder fundador da linguagem, que instaura uma realidade imaginária, anima coisas inertes, faz ver o que ainda não existe, traz de volta o que desapareceu.”³

Levando em consideração o fato de que os produtores de textos desses gêneros argumentativos, sobretudo os que criam crônicas de auto-ajuda, lançam mão de certas estratégias retóricas para obter o resultado do convencimento e/ou persuasão durante o processo de criação de seus textos, e que estes recorrem à luz dos pensamentos filosóficos da antiguidade para adentrar com profundidade na essência do pensamento humano, formulamos nosso questionamento: Em que medida as técnicas argumentativas e retóricas são utilizadas pelos autores de textos de auto-ajuda de forma a atrair tantos adeptos desse tipo de leitura?

Para o corpus de nosso trabalho foi escolhido um texto do livro *Insight*, do autor Daniel C. Luz, renomado escritor do gênero de crônicas de auto-ajuda. O texto, intitulado como *MOVA-SE, AJA, PROSSIGA*, servirá como alicerce para o embasamento teórico que verificará algumas das utilizações dos recursos da linguagem na composição do discurso argumentativo, bem como os mecanismos estruturadores do texto argumentativo de auto-ajuda, as relações interdiscursivas, os expedientes argumentativos, a intencionalidade do autor, as figuras de linguagem, de pensamento e de sintaxe, a formação ideológica/discursiva do texto e outros mecanismos capazes de contribuir para a produção dos efeitos persuasivos do texto argumentativo.

³ Adilson CITELLI, *O texto argumentativo*, p.6

CAPÍTULO - I

Grécia antiga e o início do pensamento retórico

A partir do século V a.C., a investigação filosófica passou a se voltar, de preferência, para os problemas humanos. O estabelecimento da democracia em Atenas atribuía ao cidadão enorme valor e grande responsabilidade: a ele cabia, nas discussões da Assembléia, decidir sobre os destinos de sua *polis*. Os filósofos anteriores pareciam perdidos em problemas distantes, para os quais propunham soluções aparentemente contraditórias. Às novas solicitações do momento respondiam, no entanto, os sofistas, trazendo a mensagem do humanismo relativista, afirmavam que o homem era a medida de todas as coisas. Nesse ambiente de renovação política e intelectual é que surge Sócrates, marco na história do pensamento grego. Nenhuma obra escrita foi legada por esse consagrado filósofo, para saber um pouco mais sobre o conhecimento dele, pode-se recorrer a Platão, seu discípulo, cujos diálogos o mestre Sócrates sempre figura como personagem principal e também Aristóteles, discípulo de Platão, nascido quinze anos após a morte de Sócrates.

A tradição e o espaço cultural e linguístico do mundo clássico eram necessários, visto que a preocupação com o domínio da expressão verbal, em sua vertente oratória, possuía enorme importância entre os gregos. Não poderia ser diferente, pois, praticando certo conceito de democracia, e tendo de expor publicamente suas ideias, ao tribuno grego cabia manejar com habilidade as estratégias argumentativas com a finalidade de burlar a persuasão dos auditórios. Daí a larga tradição dos sofistas, dos retores, dos tribunos, aqueles que iam às praças públicas, aos foros, tentando exaltar multidões, alterar pontos de vista, mudar conceitos pré-formados. Demóstenes, Quintiliano e Górgias foram, também, alguns desses nomes que ficaram conhecidos pela habilidade com que encaminhavam seus discursos de convencimento.

1.1. Aristóteles e a distinção das áreas do conhecimento humano

Aristóteles nasceu quinze anos depois da morte de Sócrates, 384/322 a.C., em Estagira, a atual Stravos, que fazia parte do reino da Macedônia e que fora colonizada pelos Gregos. Naquele lugar falava-se um dialeto jônico. Com dezessete anos Aristóteles entrou para a Academia de Platão e viveu ali por vinte anos. O filósofo fundou o Liceu e, ele próprio distinguiu áreas do conhecimento humano hierarquicamente, ou seja, as ciências consideradas como primeiras ciências *teóricas* - puramente contemplativas (como são a metafísica, a física e a matemática), seguidas pelas ciências práticas (a ética, a política, e depois, as ciências *poéticas*, a saber, as Artes). Na Academia, a finalidade da educação era alcançar a sabedoria.

Com a morte de Platão, em 347 a.C., Aristóteles mudou-se para Assos, na atual Turquia, possivelmente decepcionado por não ter sido escolhido para substituir seu mestre na direção da Academia.

Professor de Alexandre, o Grande, Aristóteles foi considerado um dos maiores pensadores de todos os tempos, criou o pensamento lógico. Prestou contribuições fundamentais em diversas áreas do conhecimento humano.

Quando Aristóteles ainda era jovem, com aproximadamente 25 anos de idade, em sua primeira obra chamada *Grilo* homenageou a Grilo, filho de Xenofante, morto no ano 362 a.C., na batalha de Mantinéia. Dirigia a sua polêmica contra a retórica entendida na forma de incitação irracional dos sentimentos, como Górgias a idealizara e Isócrates em sua escola tinha voltado a propor. Enquanto Górgias ou Isócrates pretendiam fazer da retórica um instrumento neutro, o qual só era validado pelo uso, Aristóteles lhe conferia um valor positivo, ainda que relativo. Aristóteles toma posição clara a favor da *paideia* platônica e contra a *paideia* isocrática que se baseava na retórica. A tese de Aristóteles defende a idéia (a mesma de Platão) de que a retórica não é uma arte, nem uma ciência.

A retórica que constituía a base dos escritos em honra de Grilo era exatamente o tipo de retórica contra a qual polemizara Platão no *Górgias*, e que, como já foi dito, Isócrates novamente reavivara. A aceitação dessa obra pela Academia leva Aristóteles a ser encarregado a dar um curso oficial de retórica. Toda a orientação do seu curso era no sentido de desfazer todas as pretensões de tipo gorgiano e isocrático, para defender a dialética e, provavelmente, mostrar, como já Platão fizera no *Fedro*, que a retórica, para poder e adquirir valor, deveria se basear na dialética.

1.2. A relação entre retórica e dialética

Dois adversários, ao enfrentarem-se diante do público assumem posições diferenciadas, um sustenta uma tese e, defende-a custe o que custar; o outro, por sua vez, o ataca com todos os argumentos possíveis, o vencedor é aquele que conseguir prender o seu adversário em suas próprias contradições, ficando reduzido ao silêncio daquele que se torna pobre de argumentos. Tal situação provoca entusiasmo e alegria nos espectadores.

O raciocínio dedutivo (silogismo dialético) utilizado pela dialética parte de premissas prováveis, o *endoxa*⁴ favorece a aprovação daquilo que aparentemente é verdadeiro a todos ou pelo menos à parte majoritária das pessoas, ou ainda, aos indivíduos competentes. Assim, a dialética não pode ser considerada moral nem imoral, pois é usada como um jogo em que vencer é convencer, nela discute-se pelo simples prazer de se discutir.

Para se levar vantagem em um embate dialético, deve-se possuir amplos conhecimentos sobre o adversário, saber sobre os seus conhecimentos e capacidade de argumentar e, também, possuir argumentos suficientes para atacá-lo e neutralizá-lo. Aristóteles qualifica a retórica como ‘parte da dialética’⁵, sendo análogas a retórica e a dialética.

1.3. - A Retórica de Aristóteles : um ensino diferenciado

A retórica era uma invenção grega que tinha como objetivo ensinar técnicas de persuasão como uma forma de ensino diferenciado, independente da causa e da tese que possibilitava defender. Depois, inventaram a teoria da retórica visando a uma reflexão com vistas à compreensão, do mesmo modo como foram eles, os gregos, os primeiros a fazer teoria da arte, da literatura, da religião.

Aristóteles (384-322 a.C.) trouxe à luz um livro que permanece até hoje como referência para quem deseja estudar questões vinculadas aos processos compositivos dos textos persuasivos: Arte Retórica.

⁴ Crenças comumente sustentadas aceitas pelos sábios e pelos mais antigos e influentes retores.

⁵ Olivier REBOUL, *Introdução à retórica*, p. 34

A retórica tem, para Aristóteles, algo de ciência, ou seja, a retórica é uma espécie de “corpus com determinado objeto e um método verificativo dos passos seguidos para se produzir persuasão.”⁶

Uma atitude considerada como ética não caberia à retórica, já que o objetivo desta não seria afirmar se algo é verdadeiro ou não, mas sim assumir uma posição de análise, com a finalidade de descobrir o que é próprio e relevante para se obter a persuasão e fazer, por conseguinte, com que algo possa ganhar a dimensão de verdade. É um corpus com determinado objeto e um método que possibilita verificar os passos seguidos para se produzir persuasão.

Aristóteles afirma que a retórica é a arte de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão. A retórica é capaz de, por assim dizer, descobrir o que é próprio para persuadir.

Para Aristóteles:

1. A retórica não é a persuasão;
2. A retórica pode revelar como se faz a persuasão;
3. Os discursos da medicina, da matemática, ou, da história, do judiciário, da família etc. são o lugar da persuasão;
4. A retórica é analítica (descobrir o que é próprio e determinado), pois abarca todas as formas discursivas.

Entende-se a razão de a retórica não se confundir com a ética, pois ela não entra no mérito daquilo que está sendo dito, mas sim, no como aquilo que está sendo dito o é de modo eficiente.

⁶Adilson CITELLI, *Linguagem e persuasão*, p. 10

1.4. Górgias: o poder do discurso

Górgias (485-375 a.C.) natural de Leontino, na Sicília, rejeitou o apelido de sofista, não admitia ser considerado como tal, preferindo ser chamado de retórico. Tornou-se reconhecido por ter introduzido os aspectos formais da técnica da retórica na Grécia. Ele negava-se a assumir que ensinava virtude, e sim a técnica da persuasão. Para o filósofo, o retórico tinha a suprema necessidade de convencer os seus ouvintes independentemente de qualquer conhecimento sobre o assunto proposto.

A persuasão era um tema que preocupava Górgias porque, se todos tivessem memória sobre os acontecimentos do passado, plenos conhecimentos sobre os acontecimentos presentes, e a possibilidade de prever, com segurança, o futuro, certamente, o poder do discurso não seria tão relevante e eficaz. Porém, mesmo assim, para ele, sempre houve um imenso poder no discurso, pois nenhum homem possui a capacidade plena de conhecer todos os acontecimentos, principalmente os futuros. Já dizia Homero que o homem mais ilustre por sua sabedoria, representou algumas vezes os deuses deliberando sobre o futuro, não que ele conhecesse seus pensamentos, mas porque queria nos indicar que, para os homens, isso é uma coisa impossível. Sempre haverá decepção entre os homens, uma vez que a maioria oferece uma ‘opinião’ como conselho para a alma. Porém, a opinião sendo incerta envolve aqueles que aceitam de igual maneira os acontecimentos, que são incertos.

Górgias tornou-se reconhecido por ter introduzido os aspectos formais da técnica da retórica na Grécia. Apresentava um estilo enérgico e muito criativo, era um grande e hábil declamador, com muita facilidade para improvisação. Percorreu a Grécia com outros sofistas e adquiriu bastante popularidade. Possuiu um grande número de discípulos os quais habilitava a estarem prontos para discursar sobre qualquer tema. O retórico, portanto, tinha a necessidade convencer os seus ouvintes independentemente de qualquer conhecimento sobre o assunto proposto. Górgias não estabeleceu seus ensinamentos em nenhum sistema retórico definido, no entanto, indicava aos seus pupilos passagens literárias para se aprender de cor para imitar posteriormente, a fim de aplicar esses aprendizados na retórica.

1.5. Um ponto distinto entre Górgias e Aristóteles

Pode-se considerar um ponto distinto entre Górgias e Aristóteles. Górgias exalta a retórica por seu poder persuasivo, Aristóteles, por sua grande utilidade, ambos admitem, como também Isócrates, que a retórica por ser usada desonestamente. No entanto, tanto Aristóteles quanto Górgias, apesar de falarem sobre a mesma coisa, não a tratam da mesma forma. Na visão de Górgias, o discurso de um sofista é válido e digno apenas em praça pública, quando é usada a argumentação pelo exemplo. A visão de Aristóteles, ao contrário, é muito harmônica, pois o discurso é procedido por silogismos implícitos ou entimemas⁷. Em síntese, passa-se de um discurso de propaganda do tipo ‘vocês vão ver o que vocês vão ver’⁸ para uma argumentação mais rigorosa. Por conta desse pensamento, filósofos contemporâneos sentiram-se atraídos pela retórica de Aristóteles, seja como possível lógica do discurso político ou jurídico, ou seja, como ocasião de recuperação da dimensão comunicativa da linguagem, para além daquela dimensão puramente instrumental própria da ciência e da técnica modernas.

1.6. O choque das ideias – retórica, dialética e filosofia

No *Górgias*, obra criada por Platão - 455d a 456c, foi confirmada a separação entre retórica e filosofia, no âmbito do pensamento. Porém, foi a filosofia platônica a que mais sentiu os efeitos dessa separação. Platão privou-se da heurística – a busca e a descoberta de temas que inspiram todo filósofo em suas pesquisas – que servia como um “fio condutor”⁹ que o auxiliava na sustentação de qualquer tema a ser tratado pela filosofia. Também no plano do estilo a filosofia platônica sentiu as modificações da separação entre a retórica e a filosofia, esta mantinha um estilo breve, uma elocução quebrada e ironizava Górgias pela forma extensa com a qual o retórico/filósofo tornava públicas as suas idéias.

Sob a influência de Platão, Aristóteles comenta que a retórica é análoga à dialética, pois ambas dizem respeito a objetos cujos conhecimentos são próprios de todos os homens e não apenas de uma ciência específica.

⁷ Silogismo rigoroso, mas que se baseia em premissas apenas prováveis (endoxa), que podem ficar implícitas. Olivier REBOUL, *Introdução à retórica*, p. 247

⁸ Introdução à Retórica, p.23

⁹ Armando PLEBE, Pietro EMANUELE, *Manual de retórica* p.18

Qual seria então a ciência específica que poderia caracterizar a filosofia?

Controvérsias ocorreram sobre essa resposta. O critério proposto por Platão era o que a filosofia seria a “competência de saber apreender as diferenças entre os vários argumentos das diversas ciências”¹⁰. Este conceito sobreviveu durante muito tempo. Porém, a filosofia não conseguiu sustentar esse propósito durante o fim do século XIX, pois se ela se baseasse apenas na oposição do verdadeiro-falso, não encontraria explicações suficientes para sustentar coisas verdadeiras e não falsas.

1.7. Verossímil *versus* verdadeiro

Verossímil ou *veri similis* é aquilo que, segundo a razão, é semelhante ao verdadeiro. Esta definição foi seguida por toda tradição latina por vários filósofos como Cícero, Sêneca, Quintiliano. As ações (opiniões) verossímeis surgem no lugar das verdadeiras e estas tendem a serem seguidas. Um narrador pode ter o seu enunciado considerado como verossímil, as informações contidas neste enunciado são tidas como conhecimentos próprios dele; logo, não são vistas como falsidades, uma vez que, geralmente apresentam lugares comuns (argumentos) com informações baseadas em fatos considerados como verídicos. Por outro lado, na visão de Platão, há a necessidade de cautela, pois “a mera opinião não pode ser conhecimento, pois pode haver também opiniões falsas”¹¹. A verossimilhança torna-se eficaz, em parte, graças à ingenuidade daqueles que venham a acreditar piamente nas asserções feitas pelo enunciador.

Górgias, na antiguidade, preconizou que a simples descoberta entre o verdadeiro e o falso não era suficiente para produzir a inventividade da descoberta. Tanto que ele só reconhece Sócrates com o único retórico com talento filosófico capaz de produzir tais descobertas com originalidade.

Isócrates acrescentou que ser original não era o bastante para propiciar a retórica heurística, ele citou a originalidade que ligava o verossímil (*eikós*) sendo uma síntese entre invenção (*héuresis*) e oportunidade (*kairós*). Caso fosse criado um conceito que não estivesse estritamente ligado à realidade, obter-se-ia apenas um fato fantasioso, ao passo que se apenas fosse registrado o que fosse cruamente verdadeiro, real, não se obteria parâmetros adequados ao entendimento e compreensão da totalidade dimensional do enunciado.

¹⁰ Idem, p.21

¹¹ Armando PLEBE, Pietro EMANUELE, *Manuel de retórica*, p.26

Aristóteles procurou diminuir o tamanho do abismo que existia entre o verdadeiro, ou seja, o real absoluto e o verossímil, o universal com relação a alguma coisa criando uma relação que lhe permitiu representar o papel agonístico da retórica.

1.8. O dilema entre retórica e filosofia

O dilema entre retórica e a filosofia surgiu no início do século IV a.C. Mais que duas ciências em conflito, retórica e filosofia são modos diferentes de encarar de forma diferentes problemas cujo conhecimento não seja próprio apenas de uma ciência específica. A retórica é mais voltada a determinar um tema, expor seu peso cultural e humano e propor soluções para ele, a filosofia, por sua vez, restringe-se apenas a propor um tratamento analítico a esse mesmo problema.

Aristóteles sugeriu uma célebre comparação cuja visão mostra que a retórica seria semelhante àquele que sabe perfeitamente alvejar uma porta, certamente, com um arco, enquanto a filosofia detém-se apenas a analisar a situação em detalhes. Em relação ao estilo de pensamento filosófico, o estilo de pensamento retórico apresenta ainda outra característica que os distinguem em duas frentes: o estilo retórico tende a considerar temas e soluções em sua globalidade e, por isso, na sua apresentação ocorrem perspectivas segundo diversos pontos de vista. Assim, a arte de inventar é indispensável para que a retórica reavive a vitalidade que a torna uma rival direta à filosofia.

1.9. A arte de inventar e a técnica do antimodelo dos retóricos latinos

Aos retóricos latinos deve-se a elaboração completa da arte da invenção e suas técnicas, porém, com predominância em debates jurídicos. Diferentemente dos gregos que seguiam a héuresis dos conceitos, temas e soluções - orgulho de Górgias e Sócrates.

A invenção da técnica do antimodelo surgiu na escola gorgiana da seguinte forma: estimulava-se a invenção através da imitação de um modelo pré-existente. Quintiliano, por exemplo, contrapôs essa forma inventiva dizendo que sendo feita dessa forma, a invenção perderia sua originalidade. Ocorre, porém, que, se alguém dissesse algo que possivelmente não tenha sido dito anteriormente, este poderia ser considerado como esquisito. As melhores

invenções são aquelas que sempre resultam de um ponto de partida anterior. Tome-se como exemplo Horácio em *Ars poética* quando afirmou que “terás maior sucesso se leares à cena o argumento da *Ilíada* do que se fores o primeiro a representar coisas desconhecidas e jamais expressas em palavras.”¹²

A invenção a partir do antimodelo surge como um esforço que estimule pensamentos e argumentos para dele nos afastarmos e criarmos conceitos que sejam aceitos como modelos coerentes à situação. Essa técnica mostrou-se eficaz nos resultados, principalmente iniciados com as antíteses já no início do enunciado.

Seguindo os conceitos retóricos gorgianos da antiguidade, a era iluminista também não se limitou a prescrever o andamento das discussões que ocorriam, e sim, a procurar e a descobrir (função heurística) uma “técnica geradora de conceitos que estivessem na sua base”¹³, uma vez que o iluminismo também tinha como objetivo refletir sobre a criação dos pensamentos. Os iluministas não consideravam apenas uma única verdade, vários outros conceitos semelhantes eram levados em consideração para, posteriormente, reiterá-los e imitá-los. “A iteração retórica dos conceitos pode, portanto, utilizar também a técnica de uma livre imitação-variação de um modelo, entendido como *pattern*.”¹⁴

Tanto o antimodelo quanto a iteração retórica podem caracterizar um tipo de invenção – invenção de 2º grau – a qual sugere existir previamente um tema cujos outros temas deste primeiro podem derivar.

1.9.1. Paradoxos e estranhamentos

A invenção de segundo grau do antimodelo é aquela que pressupõe a existência prévia de um tema ou de um conceito e que ensina a partir deste para derivar outros, ela foi denominada pela retórica antiga como tópica – ciência dos lugares dos argumentos. Porém, a mais fundamental arte de inventar ainda é a de primeiro grau, pois este deve seguir de matriz para as demais.

Contrariando a invenção de segundo grau do antimodelo, os retóricos da antiguidade criaram uma nova técnica que localiza argumentos dados para depois buscar em outros lugares outros argumentos que possam refutar os primeiros, estabelecendo comparações e/ou

¹²Armando PLEBE, Pietro EMANUELE, in *Manual de retórica*, p.36

¹³*Ibid.*, p.39

¹⁴*Ibid.*, p.41

analogias, uma contra-opinião: trata-se dos paradoxos. Cícero considerava que o paradoxo era uma técnica interessante, uma vez que surpreendia os interlocutores com comentários contrários à opinião de todos. O retórico aproveita-se da opinião coletiva da massa e, a partir dela, cria o seu contraponto, diferentemente da técnica da invenção de segundo grau do antimodelo, na qual a presença do modelo é refutada e possibilita condicionar uma nova idéia. O paradoxo traz à luz o instinto criativo que torna o indivíduo capaz de extrair o contraponto mais importante da ideia exposta pelo seu contrário, é uma surpreendente reação contra o óbvio.

1.9.2. Estranhamento/ maravilhamento

Como procurar aquilo que ainda não existe? Sócrates afirma que para um homem não é possível procurar o que sabe e nem o que não sabe. Aquilo que já sabe, o homem não tem a necessidade de procurar, e o que não sabe, ele não consegue encontrar justamente por não saber do que se trata. O criador de um paradoxo deve saber pelo menos, o que procura, isto é, o que é admirável e contra o senso comum e que ele pretende promover uma reação. A *inventio*¹⁵, deste modo, pode ser considerada como uma técnica de primeiro grau, já que ela nos convida a olhar a nossa volta como se nunca tivéssemos visto a realidade e convencidos de que ideias novas surgirão a partir desse maravilhamento.

A retórica não considera que a definição seja uma revelação da realidade, mas sim, uma forma de manipular essa realidade, contudo, pode ser considerada uma técnica inventiva. O neo-positivista Charles Stevenson as denominou como sendo ‘definições persuasivas’¹⁶, são aqueles em que não existe a possibilidade de refutação, por exemplo: “ a mãe é o único e verdadeiro genitor, porque é ela que nutre e o feto.”¹⁷

¹⁵ Primeira parte da retórica, que trata da procura de argumentos.

¹⁶ Armando PLEBE, Pietro EMANUELE, *Manual de retórica*, p.49

¹⁷ *Ibid* p.19

1.9.3. Cícero - *docere, delectare e movere*

Ainda falando em retórica clássica, pode-se citar Cícero que assim define : *docere, delectare e movere*. O primeiro - *docere* - seria o instruir, ensinar que é o lado argumentativo do discurso. *Docere* envolve o entendimento e o livre arbítrio. *Delectare* refere-se ao lado agradável, humorístico que prende a atenção do auditório, atinge a sensibilidade e desperta um primeiro nível de intencionalidade do destinatário, ao afetar as potências sensoriais externas e internas. *Movere* põe em jogo os afetos e a vontade, é a comoção que pode ser provocada no auditório, aquilo que o abala e provoca sentimentos e sensações.

Em síntese, o persuasivo do discurso retórico apresenta dois aspectos: um argumentativo e outro oratório.

CAPÍTULO II

UM SALTO da RETÓRICA ATRAVÉS DOS TEMPOS

Para elucidar sobre a evolução da retórica através dos tempos, é relevante comentar a importância que o estudo da retórica passou a ter no período latino. Termos gregos foram traduzidos para o latim. Porém essa tradução tornou-se problemática uma vez que a dualidade criada da tradução de palavras como *Tekné rhetoriké* passou a ser chamada de *ars oratoria*, ou *rhetorica*, e passou a admitir pesos semânticos diferentes: a palavra grega *rhetor* teria duas traduções: orator - o executante fazedor de discursos, e rethor – professor, geralmente grego.

Na verdade o problema maior criado com essa dualidade foi o da técnica da eloquência. Cícero, por sua vez, discordava dessa forma de conduzir o ensino da retórica, pois, para ele, a verdadeira eloquência estava ligada à habilidade nata de qualquer orador. Esta pode ser aumentada conforme o conhecimento adquirido com o passar do tempo, com a sabedoria ampla das áreas do direito, filosofia, história, ciências, cujos conhecimentos tornam naturais as capacidades argumentativas de quem quer persuadir. “ Se houver nobreza nas próprias coisas das quais se fala, das palavras brotará uma espécie de fulgor natural.”¹⁸

Para Cícero, a retórica poderia até ser ensinada, mas que isso ocorresse desde muito cedo, deveria ser um ensino que moldasse os homens desde a infância e formassem-nos, no que Cícero chamaria de *humanitas* (cultura geral). Assim, o aluno deveria não só adquirir competência para tornar-se um bom orador, como também reconciliaria retórica e ética.

Quintiliano, no apogeu do Império, concordou com Cícero. Para Quintiliano, a retórica era sinônimo de cultura e, a formação de um orador seria um tratado de formação desde a primeira infância, formação esta, que conceberia a criação de pedagogos. A retórica seria a “arte de bem falar” tanto estética quanto moralmente.

Quintiliano concordou também com Isócrates quando escreveu que a linguagem e a razão eram características do homem, o qual as cultivava, através da retórica, fundamentando-se assim, a educação humanista.

¹⁸ cf . *O orador*, de Cícero, III, 125

2.1. A política romana e o fim da retórica democrática

Na época imperial de Roma, tempos depois de Quintiliano, *Tácito*, escreveu o *Diálogo dos oradores*, texto cujo conteúdo levantava uma problemática sobre o fim da eloquência depois de Cícero. Ora, em um lugar em que o pensamento democrático perdera força, os debates não eram mais correntes. O regime imperialista romano não permitia a desordem e até mesmo a violência da democracia grega, sendo assim, a eloquência era algo apenas aprendido nas escolas, de modo artificial, entre os próprios estudantes. As declamações eram discursos fictícios que se limitavam em elogios, discursos epidícticos “caracteriza um dos três gêneros do discurso, o elogio ou a crítica pública”¹⁹ e discursos políticos suasórios “Em Roma, exercício do discurso deliberativo.”²⁰, mas fora da situação vivida *retórica irreal*.

Essa forma de ensino da retórica perdurou durante o Império Romano até a época de Bizâncio, tanto sob o islamismo quanto na Europa Medieval. Ela ganhou novas formas de nomes através de novos gêneros: a epístola, a descrição, o testamento, o discurso de embaixada, a consolação, o conselho ao príncipe etc. O declínio do ensino da retórica ocorreu no século XIX, chegando quase a desaparecer.

No fim da antiguidade, o maior problema enfrentado é o da relação entre a retórica e o cristianismo. A nova religião considerava a cultura antiga pagã, imoral e responsável pelo afastamento divino. Por outro lado, os cristãos, após conhecerem mais os princípios retóricos da argumentação visando à persuasão, adotaram-na e logo aceitaram a escola romana e a cultura que ela veiculava. A igreja apropriou-se da retórica religiosa como forma de atingir seu auditório e de afastá-lo de seus adversários. Vale lembrar que a Bíblia é essencialmente retórica. O cristianismo nada tem a ver com o declínio da retórica.

A partir do Renascimento, a retórica voltou a ser ensinada conforme os paradigmas antigos, seu ensino fazia parte do ciclo essencial da escolaridade entre protestantes e até jesuítas. Porém, foi nessa época que o declínio da retórica começou.

Novas ideias romperam o elo argumentativo e oratório, já no século XVI, quando houve a separação da dialética e da retórica. Esta foi reduzida apenas ao estudo da elocução cujo estudo dos meios de expressão era considerado como ornamentos e agradáveis.

¹⁹ Olivier REBOUL, *Introdução à Retórica*, p.247

²⁰ *ibid*, *Introdução à Retórica*, p.252

No século XVII, Descartes destruiu a dialética que era a mais importante possibilidade de argumentação contraditória e probabilista. Ele considerava que as pessoas com raciocínio mais forte, eram mais capazes de produzir argumentos persuasivos melhores, mesmo não sendo preparados para isso: portanto, Descartes considerava praticamente tudo da retórica: a invenção, a disposição, a elocução e a ação, menos a retórica como algo que pudesse ser aprendido nas escolas. Ele ainda rejeita o uso do latim, pois em seu baixo bretão, acreditava ser possível também tornar-se persuasivo.

Descartes não considerava o verossímil e baseava-se nas evidências, matematicamente. Em contraste com a dialética, ele acreditava que a verdade só poderia ser encontrada de forma isolada pela pessoa, como um “retorno a si mesmo”.²¹

Outros filósofos empiristas ingleses corroboraram com esse conceito, em que qualquer verdade provém de algo que possa ser sensível e, a retórica, por sua vez, apenas afastava a experiência que comprovava seus argumentos.

Locke, mais severo que Descartes, insinuava que a retórica era a arte da mentira. Para ele a arte da retórica nada mais era do que usar as aplicações artificiais e figuradas das palavras, de acordo com regras que a própria eloquência criou para penetrar, sutilmente, falsas ideias no espírito de quem as ouve.

Apesar de todo esse repúdio, a retórica serviu, ainda, ao uso dela em debates jurídicos, políticos e de pregação. Por essa razão, existiram tratados retóricos ainda no século XIX.

Surgiram, então, duas correntes filosóficas - positivismo e o romantismo - que definitivamente romperam o enlace da retórica. A primeira rejeitava a retórica em nome da sinceridade e a segunda a rejeitava por conta da verdade científica.

²¹ Olivier REBOUL, *Introdução à retórica*, p.80

CAPÍTULO III

A SOBREVIVÊNCIA DA RETÓRICA NOS DIAS ATUAIS

A comunicação de massa, própria do século XX, mostrou que a retórica, apesar de adormecida por uns tempos, não morreu. Ela sobreviveu nos discursos jurídicos, políticos etc.

Hoje, a retórica apresenta outra roupagem, bem diferenciada daquela da antiguidade. Nela, não se apresenta mais a intenção somente da criação de discursos persuasivos, há também a questão da interpretação, ligada mais à gramática dos antigos. Não significa que a habilidade de fazer discursos não pode mais ser ensinada, contudo, trata-se de um ensino mais voltado à formação literário-filosófica.

Atualmente a retórica não se limita mais aos gêneros oratórios antigos, a ela são anexadas as novas formas de discurso persuasivo como a publicidade e a poesia. Ela apodera-se de praticamente todas as formas de produções: o cartaz, o cinema, a música.

Sinal de que a vida realmente estilhou a retórica moderna, as formas rígidas antigas foram modificadas e, hoje, podem-se encontrar traços dos fragmentos que formam a retórica moderna. A saber:

- Retórica da imagem: Na França, década de 60, Roland Barthes analisou um cartaz publicado para massas Panzani. Nesse cartaz, foi observado que, além do uso de figuras com sentido denotativo (legumes frescos e pacotes de macarrão saindo de uma sacola), também foram verificadas figuras com a função conotativa em que o uso das cores, que além de atribuir certa “italianidade” à propaganda, também sugeriam que as massas em questão eram frescas, apetitosas, mesmo sendo industrializadas. A imagem corrobora com o oratório em detrimento da argumentação na amplificação do Etos e do Patos. Vale dizer que ainda na visão de Barthes, a imagem não poderia ser considerada plenamente eficaz, nem legível, uma vez que não ocorria nenhum tipo de texto. Assim, este autor assume uma posição cética em relação à eficácia do discurso retórico.

- Retórica da propaganda e da publicidade – A propaganda e a publicidade dirigem-se para grande massa popular, “na verdade é a comunicação de massas que cria a massa.”²² A comunicação de massa é indireta, é veiculada sempre por um canal, sendo um cartaz ou até um filme, os quais podem interferir nas consequências para o próprio conteúdo do discurso. Não possibilita argumentos, possibilita sim, o jogo das ambiguidades. Ela tem seu sentido alcançado pelo uso de músicas e pela imagem que desempenham um papel não verbal, diferentemente da retórica antiga.
- A nova retórica dos anos 60 – foi uma retórica literária, sem relação com a persuasão. Nessa época, houve um movimento que incluiu nomes como: Jean Cohen, Gerard Genette, Roland Barthes. Esse grupo iniciou a transformação da antiga retórica em ‘conhecimento procedimentos da linguagem característicos da literatura’²³. A nova retórica tornou-se limitada somente aos estudos da elocução e das figuras de linguagem e pensamento que delam resultam.

Com o advento da retórica literária, surgiu também outra corrente criada por Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca²⁴, nela a tradição retórica de Aristóteles, Isócrates e Quintiliano ressurgiu e reaviva a discussão sobre a fundamentação dos juízos de valor, sobre o que pode ser considerado justo ou belo; foi traçado, dessa forma, um paralelo entre valores e ciência quando se retornou à descoberta de que entre a demonstração científica e o poder das crenças, havia uma lógica verossímil, ou seja, a argumentação.

A teoria apresentada por Perelman & Tyteca apenas teve relevância nos estudos feitos a partir dos anos 70, ela permite uma leitura retórica fundada no diálogo, com a sincronia entre retórica argumentativa e retórica do estilo, já que uma não existe sem a outra.

²² Olivier REBOUL, *Introdução à retórica*, p.85

²³ *Ibid*, *Introdução à retórica*, p.88

²⁴ *Traité de l’argumentation, lanouvelle rhétorique*, 1958. *Ibid*, *Introdução à retórica*, p.88

3.1. A função retórica na atualidade

Atualmente a retórica assumiu sentidos diferentes, vale mencionar dois estudiosos: Charles Perelman e L. Olbrechts-Tyteca, ambos veem a retórica como a arte de argumentar e buscam exemplos entre oradores religiosos, jurídicos, políticos e até filosóficos, dentre aqueles que utilizam da retórica para convencer. Também Morier, G. Genette, J. Cohen e do grupo UM os quais consideram a retórica como estudo do estilo e das figuras de linguagem, estes, por sua vez, utilizariam a retórica para tornar um texto literário. A diferença entre as duas posições poderia apresentar um elemento que seria a chave para estudar a articulação dos argumentos e do estilo numa mesma função.

Para iniciar essa dicotomia entre as duas posições, pode-se retomar com a retórica clássica, iniciada por Aristóteles e que se prolonga até o século XIX.

Retomando a definição dada por Aristóteles, retórica é a arte de persuadir pelo discurso. Discurso é toda produção verbal escrita ou oral, que é constituída por uma frase ou por uma sequência de frases, que tenha começo e fim a presente unidade de sentido. Não seria correto afirmar que em todo discurso possa-se aplicar a retórica, uma vez que somente naqueles que têm por objetivo persuadir outrem, pode-se encontrar tal recurso.

A retórica diz respeito ao discurso persuasivo, ou seja, aquele que quer levar alguém a acreditar em alguma coisa. O orador pode usufruir de uma capacidade espontânea, uma aptidão para persuadir pela palavra que não precisa ser inata, ele pode descobrir argumentos eficazes para alcançar o que pretende, usa figuras que ninguém antes havia pensado ou utilizado as quais ajustam-se de modo que o seu desempenho só se faz sentir posteriormente.

3.2. Etos e patos: a conquista da confiança do auditório

O *etos* é o caráter que o orador tem ao assumir sua postura diante do assunto abordado junto ao seu auditório e a conquista da confiança desse mesmo auditório. O orador deve possuir feição afetiva (impressão que o orador dá de si próprio, por meio de seu discurso e não de seu caráter real), a qual inspira confiança e passa a impressão de que é pessoa íntegra. Dessa forma, ele obterá a adesão do auditório; é um meio que diz respeito à afetividade construída a fim de obter-se o sucesso desejado durante o processo argumentativo.

O *patos*, pode-se assim considerar, que são os desejos, as tendências, as emoções do auditório. Também possui feição afetiva e expressa a emoção que o orador consegue imprimir no auditório, elemento determinante em sua decisão contra ou a favor das razões que apresenta e pode usufruir para tirar partido.

No texto em questão, percebe-se a intenção do autor em estabelecer, desde o início, esse elo entre o *etos* e o *patos*. Quando o autor/narrador do texto usa a primeira do plural do discurso (nós), ao relatar que “Poucos de nós conhecemos a emoção de quebrar recordes de velocidade ou barreiras de som, mas todos nós vivemos diariamente o desafio de prosseguir. A pergunta é: Como?”, assume uma postura de clara preocupação diante do tema, da mesma forma que seus leitores poderiam assumir diante desse mesmo tema. Ele atua como se fosse mais uma pessoa “comum”, que sofre, sonha, deseja e procura soluções para as questões mal-resolvidas da vida e que compartilha, naquele mesmo momento, das mesmas expectativas do leitor. Assim, o autor/narrador conquista a confiança e cativa o desejo de seus leitores, fazendo com que estes se tornem “consumidores” leais de suas produções literárias.

3.3. A função hermenêutica/ heurística da retórica

A lei fundamental da retórica é aquela em que o orador fala ou escreve para convencer, nunca está sozinho, usa expressões e argumentos que normalmente estão em concordância ou oposição a outros oradores, cria seu discurso sempre em função de outros discursos. Este procura sempre compreender àqueles que lhe fazem face, extrai o que lhe interessa, capta a força da retórica alheia e percebe os pontos fracos de seus oradores. Assim, tece um trabalho de interpretação usando a função hermenêutica da retórica.

A retórica não é mais vista e ensinada como simplesmente a arte de produzir discurso, e sim, como a arte de interpretar o discurso de outrem. Em cooperação com a função hermenêutica, usa-se a função heurística, uma vez que além de interpretar discursos retóricos com o intuito de adquirir poder argumentativo, também manifesta a intencionalidade de encontrar, através desses discursos, novas fontes e dados concretos para, deles também, tirar proveito na sua própria construção argumentativa futura.

Por outro lado, o homem vive em um mundo em que não só o conhecimento científico apresenta relevância no momento de firmar seus argumentos, não é possível prever

ou antecipar acontecimentos e situações. Trabalha-se com probabilidades de acontecimentos e comportamentos. Nesse sentido, a retórica apresenta sua utilidade em auxiliar na ajuda da apresentação de soluções aceitáveis pelos possíveis auditórios. Assim, a retórica afirma sua função de descoberta.

CAPÍTULO IV

O discurso argumentativo e o redirecionamento social

A vida social dos homens exige cada vez mais o desenvolvimento das formas verbais de comunicação, bem como a ampliação das competências das pessoas no que diz respeito à organização lexical, de enunciados e de efeitos provocados pelo discurso. A linguagem exerce um papel fundamental que é “direcionar ou redirecionar as relações sociais.”²⁵

O discurso argumentativo, presente ativamente na vida de todas as pessoas, por exemplo, nos textos publicitários, jornalísticos, políticos, religiosos, em crônicas de auto-ajuda, apresenta ideias que estão sendo veiculadas entre as pessoas, bem como, pontos de vista que são permanentemente debatidos. O mecanismo comunicativo que envolve os agentes discursivos pode estar baseado na interpessoalidade ou ainda, na massividade.

O enunciador, ao criar um discurso baseado na massividade, incluindo situações em que são criados discursos baseados em intenções interpessoais, lança mão de um jogo de palavras cujo intuito é o de produzir efeitos de sentido que respondam segundo certa organização persuasiva da linguagem. “Convencer ou persuadir através do arranjo dos diversos recursos oferecidos pela língua é, numa formulação muito simples, a marca fundamental do texto dissertativo/argumentativo.”²⁶

A forma da linguagem escolhida e usada por um enunciador é uma forma de ação que pretende, de certa forma, criar e/ou transformar novas concepções, novas linhas de raciocínio, trazer à luz das mentes humanas ideias diferentes daquelas preconcebidas. Tudo isso é possível graças aos mecanismos acionados pela construção do texto argumentativo.

4.1. A unidade formada pelo pensamento e linguagem

O pensamento e a linguagem são elementos intimamente ligados, formando assim uma unidade. O pensamento só se manifesta pela linguagem e vice-versa. A linguagem é o próprio pensamento em ação, ou ainda, pode-se considerar que o pensamento só se materializa na linguagem. Os dois, ao se articularem, promovem a construção de sentidos.

²⁵ Adilson Citelli, *O texto argumentativo*, p. 6

²⁶ *Ibid*, p.7

A construção de sentidos obtida pela articulação desses dois elementos é usada pelos produtores de textos argumentativos, cujas combinações fornecidas pelas variações linguísticas existentes, tais enunciadores usam para produzir textos argumentativos direcionados ao público/leitor o qual querem atingir. “No fundo, trata-se de adequar o código comum àquilo entendido como a variável mais eficiente para a criação de certos efeitos de sentido(...)”²⁷

4.2. Argumentação e ponto de vista

O ponto de vista de um enunciador acerca de um assunto revela uma determinada concepção sobre algo. O enunciador elabora um processo demonstrativo, isto é, impõe a construção de argumentos e provas que validam suas idéias.

Um dos aspectos asseguradores da unidade de um texto é a existência do ponto de vista do enunciador, das concepções mais importantes do que está sendo demonstrado. O ponto de vista é formado pelo reconhecimento, pela análise e pela sistematização dos valores, ideias e processos técnicos/literários trabalhados pelo enunciador. As formações da visão de mundo do enunciador, bem como os seus pontos de vista pretendem influenciar os conceitos, ideias e opiniões das pessoas.

A formação discursiva do enunciador é onde se realiza, por meio da fala, escrita, audição ou leitura, os atos de linguagem circunstanciados por um conjunto de valores e experiências que se qualificam muito em função das relações sociais, do ambiente cultural, da situação econômica que circundam a sociedade.

Pode haver correspondência entre o que o enunciador fala e os interesses de classe ou do grupo a que pertencem os enunciatários. Ao defender-se uma tese favorável à pena de morte, por exemplo, o enunciador está apenas reproduzindo uma formação discursiva dominante, assim, assume-se como autor da verdade constituída por segmentos sociais com os quais não se tem identificação.

Uma formação discursiva impõe-se a outras formações discursivas. Dessa forma, pode-se considerar que há uma luta entre as formações discursivas, por expressarem diferentes interesses sociais. Tais formações impõem-se a outras por força, muitas vezes dos veículos de massa, como os textos encontrados nos livros de autoajuda, por exemplo.

²⁷ Adilson Citelli, *O texto argumentativo*, p.12

Sobre a constituição dos pontos de vista, pode-se deduzir que ela é um gesto de compromisso. Para tanto, é necessário se respeitar o cruzamento das várias formações discursivas, pois resulta de um discurso que mesmo sendo individual, está marcado por outros discursos, possui implicações com a própria trajetória cultural das pessoas. O ponto de vista do enunciador é muito importante para que um texto mantenha sua coerência das exposições argumentativas.

4.3. As características dos argumentos retóricos

Argumentação pode ser uma consideração, uma proposição destinada a levar a admissão de outra. É uma totalidade que só pode ser entendida em oposição à outra totalidade: a demonstração. Porém, a argumentação é diferente da demonstração por cinco pontos essenciais:

- 1- Dirige-se a um auditório;
- 2- É expressa em linguagem natural;
- 3- Suas premissas são verossímeis;
- 4- Sua progressão depende do orador;
- 5- Suas conclusões são sempre contestáveis.

O termo auditório dirige-se tanto a ouvintes, interlocutores até leitores. Os auditórios não são sempre iguais, primeiramente pela competência, seguido pelo fator crença e também suscetibilidade de emoções. Nem sempre é um auditório especializado o que torna a capacidade de argumentar do orador um ato de ideologia.

4.4. A coerência textual

A noção de texto pode ser aplicada tanto para as manifestações orais como para as escritas, ao falar ou escrever o enunciador deseja elaborar uma rede de significados com vistas a informar, explicar, discordar, convencer, aconselhar, ordenar.

Quando o enunciador escolhe a forma escrita, ele pretende comunicar intenções, busca ser entendido, deseja estabelecer contatos verbais com seus ouvintes ou leitores. As palavras ou frases articuladas produzem significações, dotadas de intencionalidade, e ganhando sentidos pela interferência dos destinatários, criam as unidades textuais ou discursivas.

É preciso lembrar que a existência do texto ou do discurso dissertativo/ argumentativo envolve tanto a constituição articulada de sentidos como a realização eficiente dos objetivos de convencimento. Tal processo ocorre porque é sustentado pelos mecanismos da coerência.

4.5. Coerência: os núcleos textuais – coerência macroestrutural

A integração procedente e equilibrada dos núcleos textuais assegura o mecanismo macroestrutural da coerência:

- Exórdio – início do texto, uma indicação do assunto, um elogio, uma censura, conforme o gênero do trabalho a ser desenvolvido. Essa fase deve assegurar a fidelidade do ouvinte/ leitor, é a conhecida introdução. No texto analisado, MOVA-SE, AJA, PROSSIGA, o exórdio se apresenta como duas citações que encabeçam o assunto já apresentado desde o título: “MOVA-SE, AJA, PROSSIGA”. Logo em seguida com a apresentação dos dois parágrafos: “É melhor que você aja...” e “ Não acredito na fatalidade que cai sobre o homem...”.
- Narração – é o assunto propriamente dito, onde os fatos são arrolados. Não deve existir rapidez, tampouco concisão, mas sim a justa medida que consiste em se dizer tudo o que ilustra o assunto, ou prove que o fato se deu. É o núcleo da argumentação.
- Provas – amostra das evidências que comprovam o que se diz. Para se obter esse efeito, usam-se números, tabelas, depoimentos de especialistas no assunto, citações de pesquisas entram no núcleo argumentativo. No texto em questão, o enunciador utiliza, além das citações que ocorrem no início do texto, várias histórias de superação e coragem que dão fundamentos aos argumentos levantados acerca da tese inicial. A saber: a história de Chuck Yeager, um ás da aviação, a parábola africana da gazela e

do leão e a bela e comovente história de Georg Friedrich Handel, um músico reconhecido pela sua comovente vida, cheia de dificuldades e superações.

- Peroração – é a conclusão, o epílogo, um lugar no texto que se revela extremamente importante por ser a última oportunidade para se convencer o leitor/ouvinte acerca de uma tese. No final do texto, o enunciador cruza as informações contidas nas citações, nas provas e perorações com aquela que virá a ser sua mensagem final e objetivo crucial de seu texto que é mostrar ao leitor que: “quando a questão é recuperar-se das feridas emocionais provocadas pelo fracasso, realmente não importa quão boa ou ruim seja a sua história pessoal. A única coisa que importa é que você encare seu medo e prossiga.”

4.6. A coesão textual

O autor/ enunciador apresenta certas regras de progressão discursiva em que ideias se vinculam a outras formando um campo de sentido que permite ao leitor deduzir a tese que está sendo defendida. Eis alguns exemplos.

O uso de:

- Conectivos (mas, porém, embora, já que, pois etc) usados pelo enunciador como nas ocorrências: “Poucos de nós conhecemos a emoção de quebrar recordes de velocidade ou barreiras de som, **mas** todos nós vivemos diariamente o desafio de prosseguir.”, “Em 1741, Handel decidiu que era tempo de se aposentar, **embora** tivesse apenas 56 anos.” Todos esses conectivos têm a finalidade informações de entrelaçar as informações do texto a fim de mostrar ao leitor algumas das adversidades ocorridas com os personagens citados. É uma forma de mostrar a quem lê/recorre a aos textos de autoajuda que adversidades ocorrem com qualquer tipo de pessoa e podem ser superadas.
- Denotadores de condição (se, caso contrário), como nos pontos a seguir: “ Ela sabe que deverá correr mais rápido que o mais rápido dos leões, **caso contrário**, será morta.”, ou em “ Ele sabe que precisa ser mais rápido que a mais lenta das gazelas **se**

não quiser morrer de fome.” Nesses dois casos, o enunciador mostra ao leitor que a ação negativa demanda uma reação positiva e corajosa. Essa é a condição principal para que haja a verdadeira superação de obstáculos.

- Denotadores de modo (como) - usado várias vezes para indicar ao leitor de que modo as pessoas, de maneira geral, poderão continuar, prosseguir após os infortúnios que a vida lhes impuser, a saber: “ Como a viúva e o viúvo vão prosseguir...”, ou em “Como a vítima vai reagir após o abuso...”. Entende-se que o uso de tal denotador de modo visa a alcançar os vários tipos de leitores que se identificam com esses supostos personagens exemplificados e demonstrados no texto.

Conclui-se que o autor utiliza manobras discursivas justamente para melhorar a própria expressividade do enunciado.

4.7. Relações intertextuais

Alguns textos vivem se referindo a outros através de citações mais ou menos explícitas. Tal mecanismo consiste na apropriação de um texto (ou textos) de base para a composição de um outro. O autor do texto em questão demonstrou ter conhecimentos acerca de vários outros textos, os quais ele usou como fundamentação para sua tese.

Normalmente, os textos de autoajuda apresentam muitos pontos em que se pode facilmente perceber a intertextualidade, a saber: “ Explico uma parábola africana que captou esta idéia muito bem.” Neste trecho o enunciador/ autor deixa claro ao leitor que aquilo que irá narrar, a partir daquele momento, trata-se de uma história cuja reconstrução a sua memória lhe permite usar para exemplificar a situação comentada.

Nota-se também o uso da paráfrase. Tal recurso ocorre quando, ao recontar um filme ou um livro, um enunciador/ autor reescreve uma ideia, reelabora argumentos e reapresenta uma tese, os percursos da linguagem já percorridos são refeitos. É o caso, por exemplo, da história contada sobre o músico Georg Friedrich Handel, em que o leitor percebe a reconstrução organizada de um texto já lido e conhecido pelo enunciador, e escolhido por este a fim de torná-lo um modelo de argumento profícuo a sua tese.

CAPÍTULO V

Informação sem persuasão?

O ponto de vista do leitor é dirigido por um enunciador que, mais ou menos oculto, e, falando quase impessoalmente, constrói sob a sutil forma da negação uma afirmação (elemento persuasivo), cujo propósito é o de persuadir alguém acerca da verdade de outrem. É possível afirmar que o elemento persuasivo está colado ao discurso como a pele ao corpo.

O ato de fala, fator gerador de um elemento persuasivo, é feito de modo convincente e elegante, unindo arte e espírito. A disciplina que cuida da harmonia entre o ato de fala e o convencimento em si é a retórica. Segundo Oswald Ducrot e Tzvetan Todorov: “O aparecimento da retórica como disciplina específica é o primeiro testemunho, na tradição ocidental, duma reflexão sobre a linguagem. Começa-se a estudar a linguagem não enquanto ‘língua’, mas enquanto ‘discurso’”²⁸. Assim, cabe à retórica mostrar o modo de constituir as palavras visando convencer o receptor sobre determinada verdade.

Atualmente os estudos retóricos passaram a receber novas abordagens, ganhando papel de relevância na análise do discurso, no estudo das figuras de linguagem, na reflexão sobre expedientes argumentativos, inclusive ampliando sua abrangência para âmbitos não necessariamente verbais: fala-se em retórica do filme, da publicidade, do vídeo etc. Tal fato comprova o vigor de uma tradição que, se ajustando aos novos modos de produzir, circular e receber os processos comunicativos, dá contribuições importantes para se estudar os constituintes discursivos que marcam os diversos campos do conhecimento.

5.1. Verdade e verossimilhança

Persuadir é a busca de adesão a uma tese, perspectiva, entendimento, conceito etc, evidenciado a partir de um ponto de vista que deseja convencer alguém ou a um auditório sobre a validade do que se enuncia. Quem persuade leva o outro a aceitar determinada ideia, valor, preceito. É aquele irônico conselho que está embutido na própria etimologia da palavra: per+suadere = aconselhar.

²⁸ Adilson Citelli, *Linguagem e persuasão*, p. 08

É possível que aquele que pretende persuadir não esteja trabalhando com uma verdade (entendido o termo naquele sentido de construção social e não de pretensa referência positiva) muitas vezes carregada de maniqueísmo e moralismo, mas apenas com verossimilhança, isto é, algo que brinca de verdade; que se assemelha ao verdadeiro, processo garantido através de uma lógica que faz o símile confundir-se com o vero.

Verossímil é, pois, aquilo que se constitui em verdade a partir de sua própria lógica. Daí a necessidade, para se constituir o ‘efeito de verdade’, da existência de argumentos, provas, perorações, exórdios, conforme certas proposições já formuladas por Aristóteles. Persuadir não é sinônimo de enganar, mas sim, o resultado de certa organização do discurso que o constitui como verdadeiro para o destinatário. O uso de certas figuras de linguagem contribui para a constituição do verossímil.

O estudo das figuras de linguagem e das técnicas de argumentação, ou seja, os estudos da organização discursiva a fim de apreender os procedimentos que permitem ligar a adesão de um ponto de vista àquelas ideias que lhes são apresentadas, são alguns dos múltiplos processos de articulação dos raciocínios textuais que formam a enorme gama de possibilidades criadas pelo uso de tal recurso.

A retórica era quase entendida como uma fraude sutil, hoje está mais e mais vista como uma técnica de raciocínio humano controlado pela dúvida e submetido a todos os condicionamentos históricos, psicológicos, biológicos de qualquer ato humano. Umberto Eco.

5.2. Raciocínios que levam à condução das ideias

- Alguns raciocínios que cooperam com a construção da verossimilhança ocorrem no texto analisado. O raciocínio apodítico possui o tom da verdade inquestionável. O que se pode verificar aqui é o mais completo dirigismo das ideias. A argumentação é realizada com tal grau de fechamento que não resta ao receptor qualquer dúvida quanto à suposta verdade do emissor. O uso de verbos no imperativo, como aparece no título **MOVA-SE, AJA, PROSSIGA** torna indiscutível o enunciado. O receptor fica impedido de esboçar qualquer

questionamento. É um raciocínio fechado em si mesmo que não dá margem à discussão.

- Raciocínio retórico – procedimento também usado para conduzir as ideias. Com ele, se busca um convencimento emotivo. Ele é capaz de atuar junto a mentes e corações, num eficiente mecanismo de envolvimento do receptor.

No texto analisado, o enunciador várias vezes coloca-se em uma posição de cumplicidade, mostrando ser alguém que também vivencia todos os desafios, e sofre com todos os mesmos medos e inseguranças mencionados no texto, da mesma forma que seus leitores, a fim de provocar os sentimentos e emoções dessas pessoas.

5.3. Argumentar/convencer e persuadir

Argumentar é a arte de convencer e/ou persuadir. Enquanto convencer é uma forma de gerenciar informações, agindo na razão do outro, demonstrando, provando. Persuadir é também uma forma de gerenciamento de relações, porém de forma mais subjetiva, em que se toca, não a razão, mas também a emoção do outro.

Convencer é remanejar o plano das ideias, é fazer com que o outro não só aceite, mas também passe a pensar como nós. Por outro lado, persuadir é construir um sentimento, fazer com que o outro tenha uma vontade de agir de acordo com a intenção daquele que persuade. Este move aquele que é persuadido por meio da sensibilização e das grandes sensações emotivas.

Nem sempre o convencimento promove a persuasão. Quantas vezes as pessoas convencem seus filhos sobre a importância da boa alimentação, contudo, nem sempre essas mesmas pessoas têm sucesso em fazê-los comer os alimentos adequados e balanceados da forma como deveria ser. Por outro lado, ocorre que pessoas que já estão persuadidas a fazer alguma coisa, precisam apenas de um empurrãozinho racional para efetivamente fazê-la. Seria o caso do casal que pretende trocar seu apartamento por um maior e mais confortável, tem dinheiro para isso, mas hesita em fazê-lo, por considerar mera vaidade. O que falta a esse

casal é uma boa razão para fechar o negócio, por exemplo: ter a certeza de que seu dinheiro não será desvalorizado no futuro em função de uma suposta queda no valor dos imóveis.

“ Argumentar é, pois, em última análise, a arte de, gerenciando informação, convencer o outro de alguma coisa no plano das ideias e de, gerenciando relação, persuadi-lo, no plano das emoções, a fazer alguma coisa que nós desejamos que ele faça.”²⁹

Para que a argumentação seja eficaz, o enunciador do texto tem em mente, definida uma tese – tipo de problema – para o qual sua tese esteja dirigindo-se em forma de solução. Ele tem a clareza sobre qual o tipo de auditório que vai atuar.

No decorrer da leitura do texto, percebe-se que tais condições que são consideradas: em primeiro lugar, o autor/enunciador mostra saber o exato momento para lançar a questão ao seu público. Em segundo lugar, ele demonstra ter a habilidade de comunicar-se oralmente ou por meio da escrita de forma clara, objetiva, buscando uma linguagem “comum” com o seu auditório/leitor. Em terceiro lugar ele semeia um contato positivo, cria uma empatia com seu auditório/ouvinte, prestando muita atenção na escolha de termos que demonstrem sua intenção de interagir e contribuir com aquele que o ouve ou lê.

Em um processo argumentativo o enunciador é o maior responsável pela clareza e compreensão do que quer transmitir. No texto em questão, as palavras são escolhidas de modo que o auditório torne-se propenso a aceitar de antemão, a tese que o enunciador usa para iniciar seu discurso- tese de adesão inicial. “Ao iniciar um processo argumentativo visando ao convencimento, não devemos propor a tese principal (...). Devemos, antes, preparar o terreno para ela(...)”³⁰

Pode-se verificar o uso de tal recurso logo do início do texto em questão, quando o autor dirige ao leitor as seguintes citações: “ É melhor que você aja e passe a sentir alguma coisa, em vez de ficar parado esperando sentir algo para não agir.” (Jerome Bruner). “Não acredito na fatalidade que cai sobre o homem, independentemente do que ele faça. Mas eu realmente acredito num destino que cala sobre ele caso ele não aja.” (Gilbert Keith Chesterton 1874-1936 – escritor e poeta inglês.

Ao fazer o uso da tese de adesão inicial, o enunciador ganha estabilidade o que torna mais fácil a tese principal. Primeiramente, ele apresenta um fato e, posteriormente, são apresentadas as suposições fundamentadas dentro daquilo que é normal ou verossímil.

²⁹ Antonio Suarez de Abreu, *A arte de argumentar*, p. 26

³⁰ Antonio Suarez de Abreu, *A arte de argumentar*, p. 45

As técnicas argumentativas podem ser consideradas como os fundamentos que estabelecem ligação entre a tese de adesão inicial e a tese principal. Assim, o enunciador apresenta uma definição expressiva cuja fixação dos pontos de vista como teses de adesão inicial ela possibilita perceber. Os pontos de vista usados para a construção dessa argumentação são baseados na “estrutura do real”³¹, pois estão ligados ao ponto de vista do autor relativas a eles.

O autor utiliza, inclusive, no corpo do seu texto a argumentação pelo exemplo. Primeiramente ele cita uma parábola africana por meio de metáforas “se você é uma gazela ou um leão”, “ciclo do medo”, ou ainda, quando cita a breve história do músico Handel cuja vida é cheia de infortúnios, e, mesmo assim, termina com um exemplo de superação e coragem, aquele beneficia-se de tais argumentos para deixar clara a sua intenção de sugerir a imitação das ações dessas personagens – argumentação pelo modelo. O uso desse tipo de exemplificação é um recurso que tem por objetivo ilustrar a tese que se pretende defender.

As histórias são ótimos recursos de presença, pois dão mais evidência à tese de adesão inicial. Esses recursos tornam o texto mais convidativo, sedutor e de fácil associação por parte dos leitores, os quais buscam uma interação com o texto que estão lendo.

No texto em questão, também foi observado o uso da construção de argumentação pela analogia, uma vez que o autor utiliza como tese de adesão inicial duas citações: “É melhor que você aja e passe a sentir alguma coisa, em vez de ficar parado esperando sentir algo para não agir.”(Jerome Bruner) e “Não acredito na fatalidade que cai sobre o homem, independentemente do que ele faça. Mas eu realmente acredito num destino que cala sobre ele caso ele não aja.” (Gilbert Keith Chesterton 1874-1936), tais citações, além dos efeitos já mencionados anteriormente, ainda criam uma relação analógica com a tese principal: “Nunca conseguiremos prosseguir em nossas vidas enquanto concentrarmos toda a nossa atenção em nossa dor presente.” Ele estabelece, dessa forma, uma comparação entre as citações feitas por outras personalidades e a sua própria tese principal.

Já que persuadir é conseguir que as pessoas façam coisas que supostos argumentadores queiram, nota-se que o enunciador procura gerenciar positivamente a sua forma de alcançar a empatia com seu leitor. Em primeiro lugar, o enunciador, ou autor, procura conhecer o que seu público quer e tem a ganhar, o seu desejo maior é atingir a satisfação de seu leitor.

³¹ Antonio Suarez de Abreu, *A arte de argumentar*, p.58

5.4. Os valores ligados às emoções disfóricas e eufóricas

A inteligência emocional do leitor está ligada às emoções disfóricas como raiva, medo, tristeza e às emoções eufóricas como amor e alegria. O ser humano é antes de tudo um ser emocional, todo o planejamento da vida das pessoas é totalmente baseado em suas emoções. Valores como a aquisição de bens materiais associados a valores abstratos como justiça, amizade, honestidade são sensíveis e úteis. “Aquele que quer persuadir deve saber previamente quais são os verdadeiros valores de seu interlocutor ou do grupo que constitui o seu auditório.”³²

Os valores são organizados de forma hierarquizada, que variam de pessoa para pessoa, cultura, ideologias e também, da própria história pessoal de cada um. O autor procura reorganizar os valores do seu auditório com o uso de técnicas antigas, que eram utilizadas pelos gregos para reforçar a adesão a determinados valores.

No texto analisado, o autor recorreu ao uso do lugar de quantidade a fim de quantificar o tempo gasto pelo músico e o tamanho da obra que tal personagem produziu. “Ele escreveu por quase 21 dias sem parar. Então, passou mais dois dias escrevendo a orquestração. Em 24 dias havia completado uma obra de 260 páginas manuscritas. Chamou a peça de *Messias*.” Esse recurso teve como objetivo destacar a capacidade de reação e ação do personagem após um período de estagnação e estagnação.

Outro recurso também usado pelo autor foi o lugar de ordem. Nota-se que logo após a informação passada sobre os dados quantificadores (lugar de quantidade), encontra-se um trecho em que o lugar de ordem afirma a superioridade da obra criada posteriormente pelo músico, assim que conseguiu superar a fase de desmotivação. “Hoje em dia, *Messias* é considerada uma obra-prima e o cume da carreira do compositor.”

³² Antonio Suarez de Abreu, *A arte de argumentar*, p.75

CAPÍTULO VI

Figuras retóricas encontradas no texto

As figuras retóricas são importantes para prender a atenção do receptor nos argumentos articulados pelo discurso, são recursos lingüísticos utilizados a serviço da persuasão. As figuras ou translações têm a função de redefinir um determinado campo de informação, criando efeitos novos capazes de atrair a atenção do receptor. São expressões figurativas que conseguem quebrar a significação inicial, própria e esperada daquele campo de palavras.

As figuras de som foram usadas pelo autor do texto para obter um resultado maior de compreensão por parte do leitor, uma vez que a repetição sonora dessas “palavras-gatilho”³³ possui uma função mnemônica (de fácil memorização) e rítmica. No título do texto encontram-se as palavras “aja” e “prossiga” as quais são repetidas várias vezes na forma imperativa dos respectivos verbos agir e prosseguir e, também, ocorrem nas formas infinitivas desses mesmos verbos com função e valores imperativos. Tais palavras são utilizadas inclusive no fim do texto, no último parágrafo como encerramento e confirmação da tese principal.

6.1. Algumas figuras de palavras analisadas no texto

Algumas das principais figuras de palavras localizadas no texto são a metonímia e a metáfora.

Metáfora (figura de transferência, *translatio* no latim, do grego *metaphorá* = transporte do sentido próprio para o sentido figurado). Nela, a significação imediata de um termo é substituída por outro com o qual mantém relações de semelhança ou subentendimento. Cria-se um mecanismo de representação dos significados de um termo em outro termo. Ocorre uma associação subjetiva entre a significação própria e o efeito figurativo.

³³ Antonio Suarez de Abreu, *A Arte de argumentar*, p.106

Quando o autor cita a fábula africana em que dois animais surgem como representantes de seres humanos, nela acentuando virtudes e defeitos, ele usou a metáfora natural biológica. A metáfora biológica procura representar seres humanos como animais, e vice-versa, ela tem o objetivo de acentuar virtudes ou defeitos da sociedade. O trecho no qual se focaliza esse tipo de figura é: “ Não importa se você é uma gazela ou um leão: quando o sol nasce, você precisa correr.” Nesse trecho, o autor cita a necessidade de reação dos animais mais frágeis, em fugir para manterem-se vivos diante da ameaça predatória representada pelo ser mais forte, o leão, o qual também precisa mover-se para manter-se vivo. Tal comparação busca mostrar ao leitor uma visão animadora e de incentivo em relação ao enfrentamento dos novos desafios do ser humano como em correr, fugir dos predadores da sociedade.

As figuras são usadas para criar efeitos ideológicos. A metonímia, em particular, aparece em vários tipos de discurso. Metonímia (do grego *meta onoma* (troca de nome; no latim *denominatio* – nomear, dar nome). Indica a utilização de um termo em lugar de outro, desde que entre eles haja uma relação de contiguidade. A metonímia nasce, ao contrário da metáfora, de uma relação objetiva entre o plano de base e o plano simbólico do termo, visando à obtenção de um efeito retórico de aproximação.

No trecho “ (...) os portões da inspiração se abriram para ele.” pode-se notar a ocorrência da metonímia parte pelo todo ou vice-versa – em que se utiliza o termo ou expressão que designa uma parte para indicar o todo. Nesse caso, o autor utilizou a palavra *portões* para representar apenas uma parte do que seria o ponto de entrada da moradia de toda a inspiração necessária para compor sua maior obra-prima.

Na sequência do texto, o autor emprega mais uma metonímia “ Hoje em dia, *Messias* é considerada uma obra-prima e o cume da carreira do compositor.” Neste ponto, notam-se duas metonímias: na primeira ocorre o nome *Messias* (nome da obra), ele é usado para indicar o nome da obra pelo autor, Georg Friedrich Händel, e também a causa que provocou o reconhecimento do valor de sua obra, ou seja, o efeito conseguido pelo autor após a escrita de *Messias*. Assim têm-se as metonímias de obra pelo autor e causa pelo efeito.

Outra ocorrência de metonímia registrada neste trecho é a palavra *cume* significando o ponto mais alto em que a carreira do autor alcançou após a escrita da obra *Messias*. Desta forma, pode-se considerar que tal palavra é uma metonímia de característica pela coisa, pessoa ou entidade, pois o termo *cume*, característica de lugares altos e ricos, funciona como uma metonímia do sucesso, do reconhecimento do valor da obra de Handel.

No texto ocorre uma metáfora que é chamada de metáfora de restauração ou metáfora médica: "Quando a questão é recuperar-se das feridas emocionais (...)", a escolha dessa forma de utilização da metáfora tem grande poder persuasivo, já que tem apelo universal. Ela compara os problemas emocionais a feridas e nos fala sobre a restauração/cura deste mal.

CONCLUSÃO

Pensamento e linguagem atuam lado a lado na construção e gerenciamento das relações da sociedade tanto no campo profissional quanto no campo emocional/pessoal. As pessoas procuram ampliar suas competências linguísticas por meio da leitura, a fim de alcançar o sucesso em relacionamentos interpessoais e aumentar sua capacidade de compreender e comunicar ideias e emoções.

“Por meio da leitura, podemos, pois, realizar o saudável exercício de conhecer as pessoas e as coisas, sem limites no espaço e no tempo. Descobrimos, também, outra maneira de transformar o mundo, pela transformação de nossa própria mente. Isso acontece quando nós adquirimos a capacidade de ver os mesmos panoramas com novos olhos.”³⁴

Os recursos e técnicas de argumentação e retórica que são utilizados, sobretudo, na construção de textos argumentativos de autoajuda, têm sido foco de estudos e reflexões na área da Análise do Discurso. A utilização de tais recursos, em textos dos mais variados gêneros, mostra que os autores buscam, estrategicamente, o emprego da linguagem como interação social. “(...) através de cada ato de enunciação, se realiza a intersubjetividade humana, o processo de interação verbal passa a constituir, no bojo de sua teoria, uma realidade fundamental da língua.”³⁵

O êxito obtido por esses autores com a criação de textos cada vez mais convidativos e criativos contribui para o que chamamos de valorização do hábito da leitura e da linguagem, pois “(...) a linguagem passou a ser identificada como elemento de constituição dos sentidos, capaz de não apenas representar como também de criar detalhes, exercendo um forte papel direcionador ou redirecionador das relações sociais.”³⁶

A linguagem usada nas crônicas de autoajuda, assim como as estratégias argumentativas e retóricas existentes nesse gênero, promovem a identificação plena do leitor com o texto que ele escolheu ler, possibilitando, dessa forma, que este adquira plena confiança nas supostas verdades que vai ler e passe a assumi-las como suas verdades. “(...) afirmar que ideias se reatualizam em ideias, valores em valores, conceitos em conceitos, não deve causar estranheza no âmbito dos estudos de linguagem. (...) tendo ela dimensão social, histórica, estando implicada nas relações humanas é natural que venha a sustentar os jogos dialogais, as intercorrências discursivas. Daí também a razão de os movimentos

³⁴ Antonio Suarez de Abreu, *A arte de argumentar*, p. 14

³⁵ Helena H. Nagamine Brandão, *Introdução à análise do discurso*, p.8

³⁶ Adilson Citelli, *O texto argumentativo*, p. 6

interdiscursivos rerepresentarem-se em nossos atos de fala, em nossos textos, ajudando a formar, transformar, conformar, reformar visões que tenhamos das coisas.”³⁷

No uso da linguagem como interação social, o autor, com sua retórica bem construída, persuade àqueles que buscam, na leitura de seus textos, uma transformação interna, uma luz no fim do túnel. É nesse ponto que se observa o caráter ideológico dos textos de autoajuda, pois as ideias, os valores, as normas de conduta neles abordados tendem a preceituar as novas formas de pensar e agir do interlocutor. “As idéias da classe dominante são, em cada época, as ideias dominantes, isto é, a classe que é a força material dominante da sociedade é, ao mesmo tempo, sua força espiritual.”³⁸.

Ainda em se tratando da concepção ideológica dos textos de autoajuda, pode-se concluir que: “A ideologia segundo a concepção marxista é um instrumento de dominação de classe porque a classe dominante faz com que suas ideias passem a ser ideias de todos.”³⁹

Finalizando nossa reflexão acerca do uso da língua como ferramenta para a construção de argumentos que favoreçam a mudança de valores e comportamentos, pode-se considerar que: a língua é fonte produtora de textos e também é um sistema de comunicação e de formação de valores/concepções. Ela sofre, de maneira reflexiva, diretamente, os efeitos provocados pelo texto.

Em outras palavras, é por meio da língua que os textos se configuram e se constituem, porém, é por meio dos textos que essa mesma língua, além de materializar-se, transforma-se, aperfeiçoa-se, é distorcida ou reduzida, é inventada e reinventada, moldada, sempre com o intuito de atuar, agir profundamente nas concepções, na mente e no coração das pessoas desde a antiguidade até hoje.

³⁷ Adilson Citelli, *O texto argumentativo*, p. 51

³⁸ Helena H. Nagamine Brandão, *Introdução à análise do discurso*, p. 21

³⁹ *Ibid*, p. 21

MOVA-SE, AJA, PROSSIGA

“ É melhor que você aja e passe a sentir alguma coisa, em vez de ficar parado esperando sentir algo para não agir.” (Jerome Bruner)

“Não acredito na fatalidade que cai sobre o homem, independentemente do que ele faça. Mas eu realmente acredito num destino que cala sobre ele caso ele não aja.” (Gilbert Keith Chesterton 1874-1936 – escritor e poeta inglês

Chuck Yeager, um ás da aviação, escreveu um livro alguns anos atrás com um título convidativo: PROSSIGA! Um sujeito com a sua formação aventureira, com o peito cheio de medalhas para provar a sua coragem, provavelmente tem muito a dizer sobre “prosseguir”.

Poucos de nós conhecemos a emoção de quebrar recordes de velocidade ou barreiras de som, mas todos nós vivemos diariamente o desafio de prosseguir. A pergunta é: Como?

Como a viúva ou o viúvo vão prosseguir depois que as flores murcharem e a grama começar a crescer sobre o túmulo do companheiro (a)?

Como o atleta vai continuar a sua carreira depois que a idade ou alguma lesão cobrar o preço e alguém mais jovem tomar o seu lugar?

Como a mãe vai aguentar depois que os filhos crescerem e já não precisarem mais dela?

Como a vítima vai reagir após o abuso ou a injustiça, sem se tornar amarga?

Como o paciente vai continuar depois que o médico lhe der as notícias sobre a temida biópsia ?

Como alguém vai prosseguir quando o fundamento ruir?

Qual o segredo?

Eu não tenho certeza se deveria chamar isto de segredo. Explico uma parábola africana captou esta ideia muito bem.

Todos os dias a gazela acorda pela manhã. Ela sabe que deverá correr mais rápido que o mais rápido dos leões; caso contrário, será morta. Um leão acorda todas as manhãs. Ele sabe que precisa ser mais rápido que a mais lenta das gazelas se não quiser morrer de fome.

Não importa se você é uma gazela ou um leão: quando o sol nasce, você precisa correr.

Se você teve dificuldades para dar a volta por cima, então precisa manter-se em movimento. Não importa o que fez você parar ou por quanto tempo você está

inativo. A única forma de quebrar o ciclo é encarar seus medos e tomar uma atitude, mesmo que ela seja pequena ou pareça insignificante.

Muitas pessoas mal sucedidas ficam retidas no ciclo do medo. Mas o mesmo acontece aos grandes empreendedores. Ao olharmos, por exemplo, para a vida do compositor Georg Friedrich Händel, vemos uma pessoa bem-sucedida que se viu presa a um ciclo que precisava desesperadamente quebrar.

Händel foi um músico prodígio. Aos 17 anos, assumiu o posto de organista da catedral de Halle, sua cidade natal. Um ano depois, tornou-se violinista e cravista da Ópera Real em Hamburgo. Aos 21, era um virtuose do teclado. Quando começou a compor, ganhou fama imediata e logo foi apontado como Kapellmeister (mestre-capela). Quando se mudou para a Inglaterra, sua fama cresceu. Com cerca de quarenta anos, tornou-se mundialmente famoso.

Apesar do grande talento e da fama de Händel, ele enfrentou enormes dificuldades. A competição com os compositores rivais ingleses era feroz, o público era inconstante e nem sempre assistia às suas apresentações. Ele, frequentemente, era vítima das mudanças dos ventos políticos de sua época. Viu-se várias vezes sem um tostão no bolso, à beira da bancarrota. A dor da rejeição e do fracasso era difícil de suportar, especialmente depois de seu sucesso inicial.

Para piorar as coisas, sua saúde não era das melhores. Ele sofreu um tipo de derrame que fez que seu braço perdesse alguns movimentos. Quatro dedos dessa mão ficaram totalmente paralisados. Mesmo após sua recuperação, continuou desanimado. Em 1741, Händel decidiu que era tempo de se aposentar, embora tivesse apenas 56 anos. Estava desmotivado, não tinha posses e fora consumido pelas dívidas. Tinha certeza de que iria parar na prisão. Em 8 de abril, Händel deu o que chamou de seu concerto de despedida. Desapontado e cheio de autocomiseração, ele desistiu.

Mas em agosto daquele ano, algo impressionante aconteceu. Um amigo rico chamado Charles Jennings visitou Händel e deu-lhe um libreto baseado na vida de Cristo. A obra deixou-o curioso, desafiado, o bastante para fazer Händel se mexer. Ele começou a escrever. E, imediatamente, os portões da inspiração se abriram para ele. Seu ciclo de inatividade fora quebrado. Ele escreveu por quase 21 dias sem parar. Então, passou mais dois dias escrevendo a orquestração. Em 24 dias havia completado uma obra de 260 páginas manuscritas. Chamou a peça de *Messias*.

Hoje em dia, *Messias* é considerada uma obra-prima e o cume da carreira do compositor.

Quando a questão é recuperar-se das feridas emocionais provocadas pelo fracasso, realmente não importa quão boa ou ruim seja a sua história pessoal. A única coisa que importa é que você encare seu medo e prossiga. Recuse-se a se concentrar apenas na situação presente. O que acontece quando nós ficamos presos ao sofrimento presente? De duas uma, ou nós culpamos alguém (o que pode facilmente nos tornar amargos), ou nós nos afundamos na autopiedade (o que nos paralisa). Nunca conseguiremos prosseguir em nossas vidas enquanto concentrarmos toda a nossa atenção em nossa dor presente. Vamos, mova-se, aja. Prossiga!

Daniel C. Luz, *in Insigth II*

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Antonio Suárez, *A arte de argumentar. Gerenciando razão e emoção*, 3ª ed., São Paulo: Ateliê Editorial, 2001.

BRANDÃO, Helena H. Nagamine, *Introdução à análise do discurso*, 2ª ed. rev., Campinas: Editora da Unicamp, 2007.

CITELLI, Adilson, *O texto argumentativo*, São Paulo: Ática, 1994.

CITELLI, Adilson, *Linguagem e Persuasão*, 2ª ed., São Paulo, Ática, 1994.

LUZ, Daniel C., *Insight 2*, São Paulo: DC Editora, 2002.

PLEBE, Armando, EMANUELE, Pietro, *Manual de retórica*, São Paulo: Martins Fontes, 1992.

REBOUL, Olivier, *Introdução à retórica*, 2ª ed., São Paulo: Martins Fontes, 2004.