

Construção de *ethé*: imagens de si e de outros no discurso

Gisely Gonçalves de Castro

Submetido em 12 de setembro de 2014.

Aceito para publicação em 23 de novembro de 2015.

Cadernos do IL, Porto Alegre, n.º 50, junho de 2015. p. 253-267

POLÍTICA DE DIREITO AUTORAL

Autores que publicam nesta revista concordam com os seguintes termos:

(a) Os autores mantêm os direitos autorais e concedem à revista o direito de primeira publicação, com o trabalho simultaneamente licenciado sob a Creative Commons Attribution License, permitindo o compartilhamento do trabalho com reconhecimento da autoria do trabalho e publicação inicial nesta revista.

(b) Os autores têm autorização para assumir contratos adicionais separadamente, para distribuição não exclusiva da versão do trabalho publicada nesta revista (ex.: publicar em repositório institucional ou como capítulo de livro), com reconhecimento de autoria e publicação inicial nesta revista.

(c) Os autores têm permissão e são estimulados a publicar e distribuir seu trabalho online (ex.: em repositórios institucionais ou na sua página pessoal) a qualquer ponto antes ou durante o processo editorial, já que isso pode gerar alterações produtivas, bem como aumentar o impacto e a citação do trabalho publicado.

(d) Os autores estão conscientes de que a revista não se responsabiliza pela solicitação ou pelo pagamento de direitos autorais referentes às imagens incorporadas ao artigo. A obtenção de autorização para a publicação de imagens, de autoria do próprio autor do artigo ou de terceiros, é de responsabilidade do autor. Por esta razão, para todos os artigos que contenham imagens, o autor deve ter uma autorização do uso da imagem, sem qualquer ônus financeiro para os Cadernos do IL.

POLÍTICA DE ACESSO LIVRE

Esta revista oferece acesso livre imediato ao seu conteúdo, seguindo o princípio de que disponibilizar gratuitamente o conhecimento científico ao público proporciona sua democratização.

<http://seer.ufrgs.br/cadernosdoil/index>

Sexta-feira, 15 de janeiro de 2016

23:59:59

CONSTRUÇÃO DE *ETHÉ*: IMAGENS DE SI E DE OUTROS NO DISCURSO

CONSTRUCTION OF *ETHÉ*: IMAGES OF THE SELF AND OTHERS IN DISCOURSE

Gisely Gonçalves de Castro*

RESUMO: Este texto busca refletir sobre o modo como Elio Gaspari constrói imagens de si ao construir imagens de outros no discurso. Para tal, fundamenta-se nos trabalhos desenvolvidos por estudiosos da Retórica aristotélica e da Nova Retórica e analisa alguns fragmentos de artigos de opinião de autoria de Elio Gaspari. A partir da análise dos dados, foi possível constatar que a construção de *ethé* constitui um fator determinante no projeto argumentativo do orador, isto é, consiste em um importante recurso para que Elio Gaspari obtenha a adesão de seu auditório.

PALAVRAS-CHAVE: *ethos*; persuasão; argumentação.

ABSTRACT: This paper intends to reflect on how Elio Gaspari constructs images of the self when he constructs images of others in discourse. The theoretical foundation of this paper has researchers of the Aristotelian Rhetoric and the New Rhetoric. The corpus of this paper is formed by passages from opinion piece written by Elio Gaspari. From the data analysis, it was found that the construction of *ethé* is a key factor in the argumentative plan of the orator. In other words, the construction of *ethé* is an important resource for getting assent of the audience.

KEYWORDS: *ethos*; persuasion; argumentation.

1 Introdução

A partir da análise de argumentos, figuras retóricas e escolhas lexicais, este artigo pretende refletir sobre o modo como Elio Gaspari constrói imagens de si ao construir imagens de outros no discurso. Elio Gaspari é colunista da *Folha de S. Paulo* desde 1996, e, desde 2002, publica alguns artigos de opinião nos quais simula trocas de e-mail entre personalidades conhecidas, principalmente entre personalidades políticas. Ao mobilizar diferentes personagens em seus artigos de opinião, Elio Gaspari constrói imagens de cada uma delas ao mesmo tempo em que constrói sua própria imagem.

A Retórica aristotélica e a Nova Retórica são os aportes teóricos utilizados para a fundamentação deste artigo. Nesse quadro, serão considerados os estudos acerca do conceito de *ethos* e das técnicas argumentativas desenvolvidos por teóricos como Aristóteles (2005), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) e Meyer (2007).

O *corpus* deste estudo é composto por fragmentos de quatro artigos de opinião. Dois desses artigos de opinião simulam trocas de e-mail entre Juscelino Kubitschek (remetente) e Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva (destinatários). Os outros dois simulam trocas de e-mail entre Ernesto Geisel (remetente) e Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva (destinatários).

A partir da análise dos dados, foi possível constatar que a construção de *ethé* constitui um fator determinante no projeto argumentativo do orador. Em outras palavras, a construção

* Doutoranda em Linguística pela PUC Minas. Email: giselydecastro@gmail.com.

discursiva de *ethé* consiste em um importante recurso para que Elio Gaspari possa validar seus pontos de vista em busca da adesão de seu auditório.

2 A retórica

A retórica, conforme Aristóteles (2005), consiste na faculdade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir. A partir dessa concepção, na segunda metade do século XX, diversos estudiosos procederam a uma ressignificação do termo, inaugurando a Nova Retórica. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 4), por exemplo, retórica é “o estudo das técnicas argumentativas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento”. Para Reboul (2004, p. XIV) é “a arte de persuadir pelo discurso”. E para Meyer (2007, p. 25), é “a negociação da diferença entre os indivíduos sobre uma questão dada”.

Todas as definições de retórica admitem a presença de um orador, simbolizado pelo *ethos*, de um auditório, simbolizado pelo *pathos*, e de um discurso, simbolizado pelo *logos* (FERREIRA, 2010). *Ethos*, *pathos* e *logos* são os meios pelos quais um discurso é persuasivo. Enquanto o *ethos* e o *pathos* dizem respeito à afetividade, o *logos* é de natureza racional. Tal distinção se dá apenas no plano didático, pois, em retórica, razão e afetividade são inseparáveis.

O *ethos* diz respeito ao caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório. O *pathos*, por sua vez, está relacionado ao conjunto de emoções e paixões que o orador deve suscitar no auditório. O *logos*, por fim, refere-se à argumentação propriamente dita (REBOUL, 2004).

Uma vez que este artigo propõe reflexões voltadas para a construção de imagens, o conceito de *ethos* será retomado mais adiante. No entanto, antes disso, visto que o *ethos* retórico é produzido e reconhecido no discurso, façamos algumas considerações acerca das técnicas argumentativas: argumentos, figuras e escolhas lexicais.

3 As técnicas argumentativas

Considerando que toda argumentação visa à adesão do auditório e, para isso, mobiliza diversas técnicas discursivas, destaca-se, neste artigo, os argumentos, as figuras e as escolhas lexicais.

Para Aristóteles (2005), os argumentos se realizam por meio de raciocínios dedutivos e indutivos. Os raciocínios dedutivos se corporificam nos silogismos, que podem ser *apodítico*, composto de premissas verdadeiras e certas que levam a uma conclusão também verdadeira e certa; *dialético*, que parte de premissas apenas prováveis, admitidas e verossímeis; e *sofístico*, logicamente inconsistentes, sem fundamentos válidos ou que falham na capacidade de provar, de forma eficaz, o que afirmam. Em retórica, o silogismo dialético é denominado *entimema*. Já os raciocínios indutivos são os exemplos, os quais apresentam relações da parte para a parte e concluem fatos futuros a partir de fatos passados.

A partir da lógica do verossímil e da noção de acordo, os estudos da Nova Retórica configuram uma nova forma de olhar os argumentos. Ao estudarem as técnicas argumentativas que ajudam a provocar ou aumentar a adesão do auditório às teses que são apresentadas a sua aceitação, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) observam que entre a força de arbitrariedade das crenças e da demonstração científica existe a argumentação. Nessa perspectiva, a noção de acordo é fundamental: sem algum acordo entre orador e auditório, não há argumentação.

Após procederem a uma reavaliação dos argumentos propostos pela retórica aristotélica, estudando o conteúdo das premissas e a relação entre elas, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) propõem quatro tipos de argumentos: argumentos quase-lógicos, argumentos fundados na estrutura do real, argumentos que fundam a estrutura do real e argumentos por dissociação.

Os argumentos quase-lógicos são aqueles cuja estrutura lógica se assemelha aos raciocínios formais: cada um dos argumentos quase lógicos apresenta proximidade com um princípio lógico ou matemático. Assim como as demonstrações formais, eles não fazem apelo à experiência, já que procuram demonstrar. Sua força persuasiva decorre justamente de sua aparência lógica; no entanto, ao contrário dos princípios lógicos da demonstração, podem ser refutados, ou seja, é possível mostrar que eles não são puramente lógicos. São considerados argumentos quase-lógicos: o argumento do ridículo, da identidade, a definição, a regra de justiça, argumentos de reciprocidade, argumentos de transitividade, a inclusão da parte no todo, a divisão do todo em partes, argumentos de comparação e argumentação pelo sacrifício (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

Os argumentos baseados na estrutura do real se valem da realidade para estabelecer uma conexão entre juízos admitidos e outros que se procura promover. Argumentos desse tipo não se apoiam na lógica, como os argumentos quase-lógicos, mas na experiência, nas ligações reconhecidas entre coisas e fatos. Argumentar, nesse caso, já não é implicar, mas explicar. São considerados argumentos fundados na estrutura do real: o argumento pragmático, argumento do desperdício, argumento da direção, argumento da superação, o argumento de autoridade, argumento de hierarquia dupla, argumentos concernentes às diferenças de grau e de ordem (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

Os argumentos que fundamentam a estrutura do real se dividem, basicamente, entre ligações que fundam o real pelo recurso ao caso particular (o exemplo, que permite uma generalização; a ilustração, que esteia uma regularidade; e o modelo, que incentiva a imitação) e os raciocínios por analogia (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

Os argumentos por dissociação, diferentemente das ligações argumentativas, que tornam solidários elementos que podiam de início ser considerados independentes, recusam o estabelecimento de tal solidariedade, mostrando que uma ligação que fora considerada aceita, que fora presumida ou desejada, não existe. Os argumentos dessa natureza dissociam noções em pares hierarquizados a partir da depreciação do que era até então um valor aceito (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

Outro recurso com papel relevante no processo argumentativo são as figuras retóricas. Entendidas, durante muito tempo, como simples ornamentos, as figuras assumem, na Nova Retórica, todo um significado argumentativo. Mais do que conferir elegância aos discursos, elas contribuem para a construção do discurso persuasivo. “Se menoscabarmos essa função argumentativa das figuras, seu estudo parecerá rapidamente um vão passatempo, a busca de nomes estranhos para modos de expressão rebuscados” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 190).

Interessados em mostrar como o emprego de certas figuras se explica pelas necessidades da argumentação, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) redefinem o conceito de figura, que passa a ser entendida como um condensado de argumento (REBOUL, 2004). Levando em consideração os efeitos argumentativos produzidos por determinadas figuras, quais sejam, impor ou sugerir uma escolha, aumentar a presença ou realizar a comunhão com o auditório, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) as classificam em três grupos: figuras de escolha, figuras de presença e figuras de comunhão.

As figuras de escolha dizem respeito à maneira como o orador qualifica, caracteriza, interpreta os fatos de acordo com seu interesse argumentativo. A definição oratória, a perífrase,

a antonomásia e a retificação são alguns exemplos. As figuras de presença, por sua vez, despertam o sentimento de presença do objeto do discurso. As mais comuns são as que se relacionam com a repetição, como é o caso da anáfora, e a amplificação. Por fim, as figuras de comunhão oferecem um conjunto de caracteres referentes ao acordo com o auditório. São alguns exemplos desse caso a alusão, a citação, as máximas, os provérbios e a apóstrofe.

Assim como os argumentos e as figuras, a escolha lexical também pode funcionar como técnica argumentativa. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 168), “a escolha dos termos, para expressar o pensamento, raramente deixa de ter alcance argumentativo”. Em outras palavras, todo ato de selecionar certos termos para apresentá-los ao auditório, certamente, evidencia a importância deles no processo de persuasão.

4 O ethos

Para Aristóteles (2005), o *ethos* está ligado à imagem que o orador constrói de si em seu discurso: “Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé. Pois acreditamos mais e bem mais depressa nas pessoas honestas [...]” (p. 96). Nessa concepção, o *ethos* se constitui no interior do discurso, e não fora dele. Trata-se do caráter moral que o orador deve parecer ter, mesmo que não o tenha de fato.

Em Aristóteles, *ethos* também apresenta um sentido neutro. Existem dois campos semânticos opostos ligados ao termo: “um, de sentido moral e fundado na *epiēikeia*, engloba atitudes e virtudes como *honestidade*, *benevolência* ou *equidade*; outro, de sentido neutro ou ‘objetivo’ de *héxis*, reúne termos como *hábitos*, *modos* e *costumes* ou *caráter*” (EGGS, 2013, p. 30, grifos do autor). Embora em campos semânticos opostos, esses conceitos não se excluem, não se opõem; constituem, ao contrário, as duas faces necessárias a qualquer atividade persuasiva: não se pode realizar o *ethos* moral sem realizar, ao mesmo tempo, o *ethos* neutro.

De fato, para dispor favoravelmente o auditório, as escolhas feitas ao tomar a palavra devem ser, segundo Aristóteles (2005), apropriadas ao assunto tratado e ao caráter e tipo social do orador. Nessa perspectiva, o orador dispõe de três qualidades a serem exercitadas para inspirar confiança: *phrónesis*, *areté* e *eúnoia*. “Os oradores inspiram confiança, (a) se seus argumentos e conselhos são sábios e *razoáveis* [*phrónesis*], (b) se argumentam *honestamente* [*areté*], e (c) se são *solidários* e *amáveis* com seus ouvintes [*eúnoia*]” (EGGS, 2013, p. 32, grifos do autor).

Convencer pelo discurso exige, portanto, que o orador, por meio de escolhas competentes, deliberadas e apropriadas, apresente-se como razoável, sincero e solidário; mostre um *ethos* apropriado ao seu caráter e ao seu tipo social; adapte seu discurso ao auditório. É nesse sentido que Eggs (2013), ao questionar se convencemos ao mostrar no discurso uma moral elevada ou, de modo contrário, ao usar uma expressão adequada ao caráter ou tipo social, chega a conclusão de que *ethos* moral e *ethos* neutro são, na verdade, dois elementos essenciais de um mesmo procedimento: persuadir por meio do discurso.

Com a ressignificação da retórica, o conceito de *ethos* também passou por uma ampliação de seu significado. Conforme Ferreira (2010, p. 90), “hoje se aceita como *ethos* a imagem que o orador constrói de *si* e dos *outros* no interior do discurso”.

Uma visão mais ampla do termo pode ser vista na definição de Reboul (2004, p. 87). Segundo o autor, “numa propaganda eleitoral, por exemplo, não só a voz é essencial como também todo o comportamento, a aparência do candidato, que é a forma moderna do *ethos*”.

Meyer (2007) também oferece uma abordagem mais abrangente para o tratamento do *ethos*. De início, é preciso considerar que, para o autor, “a retórica é a negociação da diferença

entre os indivíduos sobre uma questão dada” (p. 25). Dessa forma, o orador e o auditório negociam sua distância comunicando-a reciprocamente. A distância, traduzida pela linguagem, pode ser reduzida, ampliada ou mantida conforme cada caso. De qualquer forma, se não houvesse um problema, uma diferença, uma distância, não haveria nenhuma necessidade de debate.

Nessa concepção, o orador é “alguém que deve ser capaz de responder às perguntas *que* suscitam debate e que são aquilo *sobre o que* negociamos” (MEYER, 2007, p. 34, grifos do autor). Essa capacidade se refere a um saber específico, como, por exemplo, aquele que os profissionais possuem em sua área de atuação. Presumimos que um determinado profissional responda bem às perguntas acerca de sua área, afinal, ele estudou para isso. Quando quem se expressa já não é mais um determinado profissional, mas simplesmente um ser humano, seu saber específico está relacionado ao fato de poder responder bem enquanto homem. Assim sua virtude já não é mais a de um especialista, “mas a virtude em geral, um *ethos* compartilhado por todos, em que cada um deve poder se reconhecer, e ao qual pode se identificar” (MEYER, 2007, p. 34). Assim, o *ethos* é a capacidade de por termo a um questionamento, e para isso, o orador deve dar prova de um saber particular.

Não podemos mais identificar, pura e simplesmente o *ethos* ao orador: a dimensão do uso da palavra é estruturada de modo mais complexo. O *ethos* é um domínio, um nível, uma estrutura – em resumo, uma dimensão –, mas isso não se limita àquele que fala pessoalmente ao auditório, nem mesmo a um autor que se esconde atrás de um texto e cuja “presença”, por esse motivo, afinal, pouco importa. O *ethos* se apresenta de maneira geral como aquele ou aquela com quem o auditório se identifica, o que tem como resultado conseguir que suas respostas sobre a questão tratada sejam aceitas (Meyer, 2007, p. 35).

Nesse sentido, é preciso distinguir *ethos* projetivo ou imanente, isto é, a projeção da imagem que deve ter o *ethos* aos olhos do *pathos*, e *ethos* não imanente, mas efetivo. O *ethos* projetivo está, pois, relacionado àquilo que o outro da relação retórica projeta como imagem: tanto o orador como o auditório projetam, um no outro, uma visão imanente, sendo que essa visão não precisa corresponder forçosamente à realidade. Ao lado desse *ethos* projetivo, há o real, o *ethos* efetivo, que é o orador em sua ação real (MEYER, 2007). Sabendo disso, o orador pode construir seu discurso de modo que a imagem projetada seja efetivamente controlada. Nesse caso, é possível que orador jogue com a congruência, a ruptura ou a defasagem entre os dois tipos de *ethos* como meio de obter a adesão do auditório. Observemos como Meyer (2007, p. 54) apresenta essas três possibilidades:

- i. a congruência do *ethos* projetado e do *ethos* efetivo: o orador procura obter assentimento de seu auditório;
- ii. a ruptura entre os dois *ethos*: há um choque entre as respostas e os valores do auditório;
- iii. a defasagem entre o *ethos* projetivo e o *ethos* efetivo: suscita desejo e adesão no auditório.

Concluindo este item, ressalta-se que o conceito de *ethos* se tornou muito comum nas ciências da linguagem. Segundo Ferreira (2010), diferentes posições contemporâneas ganharam espaço nos debates sobre o termo. Além da perspectiva retórica, o *ethos* também pode ser observado a partir do ponto de vista enunciativo, sociológico e discursivo, o que não significa que essas concepções não possam apresentar pontos de convergência ou apropriar-se de conceitos umas das outras. Não é intenção deste artigo, por uma questão de espaço e de foco,

discutir os desdobramentos do *ethos* nessas perspectivas. Conforme já mencionado, a abordagem sob a qual o assunto está sendo tratado é a Retórica.

5 Imagens de si e de outros no discurso

Neste item, busca-se analisar como Elio Gaspari constrói imagens de si ao construir imagens de outros no discurso. Para tanto, toma-se, como ponto de partida, o pressuposto de que o *ethos* não se identifica apenas ao orador, já que, conforme Meyer (2007), está relacionado àquele ou àquela com quem o auditório se identifica. É nesse sentido que se pode dizer que Elio Gaspari constrói não apenas seu *ethos*, mas também o de outras personagens em seus artigos de opinião.

Conforme exposto no item referente à introdução, o *corpus* deste artigo é formado por fragmentos de quatro artigos de opinião¹ assinados por Elio Gaspari e publicados na *Folha de S. Paulo*, a saber: *Mensagem de jk@peixe vivo.gov para FFHH* (13/03/2002), *De geisel@gritodoipiranga.edu.br para FH* (31/07/2002), *De JK@peixe vivo.edu para Lula* (03/09/2003) e *De ernesto.geisel@edu para lula@gov* (29/11/2009). Passemos, pois, à análise.

Tendo em vista que os artigos de opinião se configuram como e-mails enviados a FHC e a Lula para abordar questões referentes aos seus respectivos governos, Elio Gaspari procura construir imagens positivas das personagens que desempenham o papel de remetente desses supostos e-mails: Juscelino Kubitschek e Ernesto Geisel. A primeira imagem que se sobressai é a de experiente, a qual é construída, sobretudo, por meio da figura retórica denominada alusão.

Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 201),

há alusão quando a interpretação de um texto, se se omitisse a referência voluntária do autor a algo que ele evoca sem designar, estaria incompleta; esse algo pode consistir num acontecimento do passado, num uso cultural, cujo conhecimento é próprio dos membros do grupo com os quais o orador busca estabelecer [...] comunhão.

Por meio da alusão, Elio Gaspari faz referência a acontecimentos do passado político dos supostos remetentes dos e-mails, configurando-os como pessoas experientes, como indivíduos que já vivenciaram o compromisso de governar um país. Vejamos o exemplo abaixo, o qual será designado pela letra E.

E-1 (Mensagem de jk@peixe vivo.gov para FFHH)

Quando eu briguei com o FMI, você tinha 28 anos e aplaudiu (GASPARI, 2002a).

E
-1 faz

alusão ao choque entre o governo brasileiro e o Fundo Monetário Internacional ocorrido no final do governo JK, em 1959. O acontecimento evocado nesse exemplo concorre para a construção do *ethos* de experiente de Juscelino Kubitschek, na medida em que evidencia o fato de que esse político já vivenciou situações pertinentes ao governo do Brasil, isto é, teve que buscar soluções para os problemas econômicos que afetaram o Brasil no final do seu governo, o que culminou com o rompimento com o FMI (Fundo Monetário Internacional).

¹Os artigos de opinião adquiridos através da *Folhapress*, serviço que comercializa arquivos publicados na *Folha de S. Paulo*.

As referências aos acontecimentos históricos relacionados às personagens políticas também se dão de modo mais explícito do que a alusão. É o que se pode verificar no próximo exemplo:

E-2 (De geisel@gritodoipiranga.edu.br para FH)

Em 1976 foi eleito aquele sacripanta do Jimmy Carter e mandou a mulher dele me visitar oficialmente. Vinha com um caderno de notas e parecia tomar exame. Recebi-a com fidalguia, pois era pago para isso. Depois o marido dela veio a Brasília. Acredite que atribuiu algumas de suas declarações às perguntas dos jornalistas. Eu lhe disse que se fosse repórter (Deus me livre) faria as mesmas perguntas. Uns anos depois, já fora do poder, Carter visitou o Brasil. Mostrou desejo de me ver. Respondi que não desejava encontrá-lo. Ligou lá para casa e não o atendi. Esse é o meu jeito e não é o seu (GASPARI, 2002b).

Em E-2 o episódio relacionado a Ernesto Geisel é evocado diretamente. Nesse caso, o marcador temporal “em 1976” contribui para indicar, de modo mais específico, o momento em que o evento aconteceu. Assim como ocorre em E-1, aqui o fato histórico também acentua a experiência de Ernesto Geisel no governo. Com efeito, as referências aos acontecimentos históricos, independentemente de serem mais implícitas, como em E-1, ou mais explícitas, como em E-2, evidenciam a atuação política das personagens e reforçam o *ethos* de experiente.

As referências feitas especificamente ao cargo e à função exercidos pelas personagens políticas também são fundamentais na construção do *ethos* de experiente. É o que mostra o exemplo seguinte:

E-3 (De ernesto.geisel@edu para lula@gov)

Durante o governo do marechal Castello Branco eu coordenava a política de telecomunicações do país e queria que esse serviço ficasse sob o guante de uma empresa estatal (GASPARI, 2009).

Em E-3, é a referência às funções desempenhadas por Ernesto Geisel e, conseqüentemente, ao cargo de Chefe do Gabinete Militar exercido por ele no Governo de Castelo Branco, que dá prova de sua experiência política.

Esse *ethos* de experiente de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel, evidenciado em E-1, E-2 e E-3, parece explicar a construção de outro *ethos*: o de conselheiro. Vejamos algumas considerações a esse respeito.

No papel de remetentes dos supostos e-mails, cabe a Juscelino Kubitschek e a Ernesto Geisel a tarefa de aconselhar seus destinatários, isto é, FHC e Lula, a respeito de seus mandatos:

E-4 (De geisel@gritodoipiranga.edu.br para FH)

Jogue duro, professor (GASPARI, 2002b).

E-5 (De JK@peixevivo.edu para Lula)

Não entregue a alma ao seu adversário (GASPARI, 2003).

E-6 (De ernesto.geisel@edu para lula@gov)
Crie uma estatal, não se intimide (GASPARI, 2009).

Dentre os recursos utilizados pelas personagens para realizar suas exortações, destaca-se o argumento de comparação. Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), a argumentação não poderia ir muito longe sem recorrer a comparações. O argumento de comparação toma elementos para avaliá-los um em relação ao outro. Ao cotejar realidades entre si, esses argumentos pressupõem a ideia de medida, mesmo que qualquer critério para realizar efetivamente a medição esteja ausente. As comparações podem se realizar por oposição, por ordenamento e por ordenação quantitativa. Vejamos como o argumento de comparação atua na construção do *ethos* de conselheiro:

E-7 (Mensagem de jk@peixevivo.gov para FFHH)
Isso nas contas que eles fazem para nós. Nas que fazem para eles, com o nosso dinheiro, sustentam a indústria da Califórnia arrumando brigas nas montanhas do fim do mundo (GASPARI, 2002a).

E-8 (De geisel@gritodoipiranga.edu.br para FH)
O senhor é mais que o O\$Neill. É presidente do Brasil, esteve em Princeton, é doutor por Stanford e tem um convite para lecionar em Harvard. Ele tirou o mestrado a Universidade de Indiana (GASPARI, 2002b).

Em E-7, a fim de advertir o então presidente Fernando Henrique Cardoso de que o FMI só trata as autoridades brasileiras como analfabetas porque o governo é complacente com a instituição, Juscelino Kubitschek se utiliza de um argumento de comparação. Nesse quadro, a comparação entre “as contas que eles (FMI) fazem para nós (Brasil)” e “as que fazem para eles mesmos com o nosso dinheiro” é uma forma mostrar a Fernando Henrique Cardoso que o governo não pode simplesmente aceitar todas as regras contábeis impostas pelo FMI, já que tais regras estariam prejudicando investimentos na área social.

Em E-8, Ernesto Geisel aconselha Fernando Henrique Cardoso a não receber Paul O’Neill, utilizando-se, do mesmo modo que Juscelino Kubitschek (E-7), de um argumento de comparação. Os elementos cotejados, nesse caso, são FHC e Paul O’Neill: enquanto FHC é presidente, O’Neill é secretário do Tesouro; enquanto FHC é doutor por Stanford e tem convite para lecionar em Harvard, O’Neill tirou o mestrado a Universidade de Indiana. Assim, por ser superior a O’Neill, FHC não deveria recebê-lo.

Uma vez que toma determinados elementos (FHC e Paul O’Neill) e situações (regras contábeis) para avaliá-los entre si, mostrando os malefícios de determinadas atitudes (complacência com o FMI e recepção de Paul O’Neill), os argumentos de comparação evidentes em E-7 e E-8 contribuem para a construção do *ethos* de conselheiro.

Assim como os argumentos de comparação, a argumentação pelo exemplo é fator importante na construção dessa imagem de conselheiro. Utilizada para construir ou fundamentar uma regra, a argumentação pelo exemplo permite uma generalização. “Seja qual for a maneira pela qual o exemplo é apresentado, em qualquer área que se desenvolva a

argumentação, o exemplo invocado deverá, para ser tomado como tal, usufruir estatuto de fato, pelo menos provisoriamente” (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 402). Vejamos:

E-9 (De JK@peixe vivo.edu para Lula)

Eu sei que demitir ministro corta o coração. Em 1958, demiti o José Maria Alkmin, meu amigo de infância nas ruas de Diamantina, colega de trabalho nos Correios (GASPARI, 2003).

E-10 (De JK@peixe vivo.edu para Lula)

Eu tirei o Álvaro Lins do Planalto e o mandei para Portugal. No meu tempo, os ministros eram 13. Pois acredite, demiti 26 e não fiz um só inimigo (GASPARI, 2003).

E-11 (De ernesto.geisel@edu para lula@gov)

O seu cargo é estatal. Seu antecessor privatizou-o e, pelo que me contou o Tancredo Neves (que não gosta dele), carrega índices constrangedores de rejeição popular (GASPARI, 2009).

Em E-9 e E-10, Juscelino Kubitschek toma a saída de Álvaro Lins da chefia da Casa Civil em 1956 e a demissão do ministro da Fazenda José Maria Alkmin em 1958 como exemplo de que assuntos relacionados à reforma ministerial deveriam ser apenas “notas de pé de página”. Assim, Juscelino Kubitschek, por meio da argumentação pelo exemplo, aconselha Lula a dirigir sua atenção a questões que realmente são relevantes para governo, não a questões de menor importância como o “desgaste de determinados ministros”.

Em E-11, Geisel também age como um conselheiro. Ao escrever a Lula para recomendar-lhe a criação da estatal da banda larga, Geisel toma FHC como um exemplo a não ser seguido, isto é, como um antitempo, que, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), é usado para evitar certas condutas. Dessa forma, como FHC carrega índices constrangedores de rejeição popular por causa de sua política de privatizações, Lula deveria evitar atitudes dessa natureza.

Tais como os argumentos de comparação e a argumentação pelo exemplo, o raciocínio por analogia constitui um recurso significativo para a construção do *ethos* de conselheiro. A analogia é entendida como uma semelhança de relação. Seu valor argumentativo será posto em evidência se a encararmos como uma similitude de estruturas, cuja fórmula mais genérica seria a seguinte: A está para B assim como C está para D (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2005). Vejamos:

E-12 (Mensagem de jk@peixe vivo.gov para FFHH)

Ferraste o Brasil durante sete anos. Como me disse o Camões, que nunca deixou de acompanhar as coisas d'além mar, serviste a Labão, de olho em Rachel, serrana bela. Ele te deu Lia, déficit comercial, dívida, desemprego e um crescimento de menos de 1% na renda dos brasileiros (GASPARI, 2002a).

Em E-12, há uma analogia entre as consequências de servir a Labão e as consequências de servir ao FMI. Ora, segundo o livro de Gênesis, Jacó serviu a Labão durante sete anos em troca de sua filha mais nova chamada Rachel, amável e bonita, entretanto, recebeu Lia, a filha mais velha e de olhos doentes. Assim, o FMI está para Labão, assim como o déficit comercial está para Lia. Tal analogia chama a atenção para os problemas econômicos do Brasil decorrentes dos acordos com o Fundo e alerta para o fato de que, da forma como vêm sendo feitos, esses acordos só prejudicam a economia brasileira.

Até o momento, foi possível depreender as imagens que são construídas de Juscelino Kubitschek e Ernesto Geisel: experiente e conselheiro. Feito isso, resta identificar o *ethos* de Elio Gaspari, já que, ao construir imagens dessas figuras políticas, o orador acaba construindo sua própria imagem.

A imagem de Elio Gaspari vai sendo revelada através de argumentos, figuras e escolhas lexicais por ele utilizados para sustentar seus pontos de vista. De fato, não é necessário que o orador detalhe suas qualidades ou fale explicitamente de si para construir sua imagem: basta que ele tome a palavra e, dessa forma, proceda a escolhas linguísticas e estilísticas (AMOSSY, 2013). Assim, destacamos um primeiro aspecto relevante da constituição do *ethos* de Elio Gaspari: a utilização do argumento de autoridade e as alusões/referências relacionadas a esse argumento.

Ao mobilizar personagens políticas para assumir a autoria de seus textos, Elio Gaspari se apoia na imagem dessas personagens para emitir determinados posicionamentos sobre a política e a economia brasileiras. Em outras palavras, o orador se utiliza do argumento de autoridade para validar suas intenções. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), o argumento de autoridade recorre aos atos ou juízos de uma pessoa como meio de prova a favor de uma tese. Assim, o *ethos* da pessoa é fator crucial.

Uma vez que recorre aos atos de políticos que já atuaram no governo do Brasil, Elio Gaspari demonstra ter amplo conhecimento acerca da história da política brasileira, especialmente no que diz respeito ao período democrático de 1945 a 1964, ao Regime Militar (1964-1985), ao governo FHC (1995-2003) e ao governo Lula (2003-2011). Em princípio, o *ethos* que se constrói de Elio Gaspari é, portanto, o de conhecedor. Vejamos alguns conhecimentos demonstrados pelo orador em relação ao governo de cada figura política mobilizada para assumir a autoria dos textos:

- **Juscelino Kubitschek:** choque com o FMI em 1959; saída de José Maria Alkmin do Ministério da Fazenda; saída de Álvaro Lins do Planalto (E-1, E-9 e E-10)
- **Ernesto Geisel:** hostilidade de Geisel em relação aos EUA, atuação de Geisel como chefe da Casa Militar no governo Castelo Branco (E-2 e E-3)

O prestígio, os atos, os juízos das personagens acima, portanto, os argumentos de autoridade, que se manifestam por meio das referências a acontecimentos do passado, conferem a Elio Gaspari a imagem de um sujeito conhecedor da história da política brasileira.

Além da utilização do argumento de autoridade, cabe assinalar as referências às notícias que deram origem aos artigos de opinião como outro aspecto constitutivo do *ethos* de

conhecedor de Elio Gaspari. De fato, ao abordar diversos temas que foram objeto de notícia, Elio Gaspari demonstra estar inteirado dos assuntos em pauta na sociedade. Vejamos:

E-13 (Mensagem de jk@peixe vivo.gov para FFHH)

O SÉRGIO Motta acabou de me contar que você reclamou do FMI tratar as nossas autoridades "como se alguns de nós fôssemos analfabetos" (GASPARI, 2002a).

E-14 (De geisel@gritodoipiranga.edu.br para FH)

Está agora na capital essa senhora, dona Anne Krueger (GASPARI, 2002b).

Em E-13, o assunto são as críticas feitas por Fernando Henrique Cardoso ao FMI e ao governo dos Estados Unidos, durante um encontro do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) ocorrido em Fortaleza no dia 11 de março de 2002. Segundo Aith (2002), Fernando Henrique Cardoso reclamou da falta de resposta da instituição aos pedidos de mudança de certas regras contábeis internacionais feitos pelo governo brasileiro. Na presença de funcionários do FMI e do governo americano, Fernando Henrique criticou o critério adotado pela instituição para o cálculo do déficit público nos países da América Latina, uma vez que são diferentes daqueles adotados em países europeus. Fernando Henrique Cardoso ainda afirmou que o FMI trata os latino-americanos como analfabetos, acusando a instituição de congelar a possibilidade de financiar o desenvolvimento através de manobras meramente contábeis. Esse acontecimento foi noticiado na *Folha de S. Paulo* no dia 13 de março de 2002 com o seguinte título: ‘Não somos analfabetos’, diz FHC ao FMI.

Em E-14, aproveita-se a ocasião da visita de Anne Krueger ao Brasil, feita no final de julho de 2002, para discutir questões relacionadas à política de privatizações do governo de Fernando Henrique Cardoso. De acordo com Dianni e Souza (2002), Anne Krueger, na época vice-diretora-gerente do FMI, negou ter vindo ao Brasil para tratar de um acordo de transição de governo, e disse que as conversas com Fernando Henrique Cardoso e Pedro Malan foram voltadas para temas internacionais, como a crise nas Bolsas de Valores e a recuperação das economias americana e mundial. A visita de Anne Krueger também repercutiu na *Folha de S. Paulo*, em 24 de julho de 2002: FMI diz que só ajudará governo ‘engajado’.

Como se vê, Elio Gaspari aborda assuntos políticos que ganharam destaque na *Folha de S. Paulo*. Com isso, demonstra ter conhecimento acerca dos assuntos da atualidade, mostra-se atento aos acontecimentos que, em maior ou menor grau, afetam a sociedade brasileira.

Outro aspecto que deve ser levado em consideração, dada a sua importância para a construção do *ethos* de Elio Gaspari, é a realização de certas escolhas lexicais. Recobremos o verbo “privatizar” e a expressão “déficit comercial” presentes, respectivamente em E-11 e E-12. Tais escolhas lexicais reforçam a imagem de conhecedor de Elio Gaspari, indicando que o articulista também possui conhecimentos na área econômica.

Em economia, a expressão déficit comercial diz respeito ao resultado negativo entre o que se arrecada com exportações e o que se gasta com importações. Já o verbo privatizar se refere à aquisição ou à incorporação de uma empresa pública por uma empresa privada. Dominar termos e expressões como esses do âmbito da economia confere a Elio Gaspari uma imagem bastante favorável, já que dão prova dos conhecimentos do articulista, tornando-o digno de confiança.

A imagem que Elio Gaspari constrói de si em seus artigos de opinião intergenéricos é, portanto, a de um sujeito bem informado, inteirado dos acontecimentos da atualidade, competente para discutir assuntos diversos, enfim, seu *ethos* é de um conhecedor.

As análises aqui realizadas comprovam a presença não apenas de um único *ethos*, mas de diferentes *ethé*: os de experiente e conselheiro, construídos, a partir de alusões, argumentos de comparação, argumentação pelo exemplo e raciocínio por analogia, e o de conhecedor, construído através de argumentos de autoridade, estabelecimento de relações entre os artigos de opinião e as notícias que os originaram, e determinadas escolhas lexicais. São essas análises que dão suporte à reflexão que se faz no próximo item: o *ethos* na argumentação.

6 O *Ethos* na argumentação

Após a identificação dos *ethé* que são construídos nos exemplos analisados, neste item busca-se refletir sobre o papel da dimensão do *ethos* no projeto argumentativo/persuasivo de Elio Gaspari.

Visto que cabe a Juscelino Kubitschek e a Ernesto Geisel a tarefa de discutir questões relacionadas aos governos de Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva, o *ethos* dessas personagens parece importar mais do que o *ethos* do orador efetivo, isto é, Elio Gaspari. São as imagens, as experiências, os atos de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel que estão em evidência nos exemplos analisados. Atentemos para os termos destacados nos fragmentos seguintes:

- Quando **eu** briguei com o FMI (E-1)
- **Respondi** que não desejava encontrá-lo (E-2)
- Durante o governo do marechal Castello Branco **eu** coordenava a política de telecomunicações do país (E-3)
- **Eu** tirei o Álvaro Lins do Planalto e o mandei para Portugal (E-10)

Em E-1 e E-10, o pronome *eu* faz referência a Juscelino Kubitschek. Nesse caso, é Juscelino Kubitschek quem brigou com o FMI e tirou Álvaro Lins do Planalto. De modo semelhante, a elipse, em E-2, e o pronome *eu*, em E-3, fazem referência a Ernesto Geisel. Nesse quadro, é Ernesto Geisel quem respondeu não a Jimmy Carter e coordenou a política de telecomunicações no governo de Castelo Branco.

As imagens que se constroem de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel, experiente e conselheiro, são positivas e adequadas aos temas tratados. Com efeito, os exemplos analisados mostram que os assuntos abordados são voltados para a avaliação, para a crítica dos governos de Fernando Henrique Cardoso e de Luiz Inácio Lula da Silva; dessa forma, construir uma imagem favorável de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel constitui fator determinante para obter a adesão do auditório, já que, de um modo ou de outro, são essas personagens as responsáveis pelo que se diz nos artigos de opinião.

A construção de imagens positivas de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel reforça, portanto, o argumento de autoridade utilizado por Elio Gaspari. Como o auditório já dispõe previamente de dados acerca desses políticos, isto é, sabe que eles já atuaram no governo brasileiro como presidentes da República, Elio Gaspari se utiliza do conhecimento compartilhado acerca desses políticos para validar suas intenções.

Como orador efetivo, Elio Gaspari avalia, comenta, critica os governos de Fernando Henrique Cardoso e de Luiz Inácio Lula da Silva. Para isso, lança mão da autoridade

reconhecida de políticos que já exerceram o cargo de presidente do Brasil, que já vivenciaram situações muito semelhantes às de Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva.

Os *ethé* construídos para Juscelino Kubitschek e Ernesto Geisel confirmam, pois, um *ethos* projetivo que o auditório possui acerca desses políticos. Dessa forma, Elio Gaspari joga com a congruência entre o *ethos projetivo* e o *ethos efetivo* desses políticos, a fim de obter assentimento de seu auditório, isto é, constrói os *ethé* dos políticos em consonância com as imagens imaginadas, construídas, projetadas pelo auditório.

O processo de construção de imagens procura, portanto, suscitar a confiança no auditório. Com efeito, para compelir o auditório a aceitar determinado ponto de vista, é necessário levar em conta seus sentimentos, suas emoções, suas paixões, isto é, o *pathos*. No discurso retórico, afirma Ferreira (2010), o esforço por movimentar o *pathos* é carga emotiva que subjaz ao argumento e intenta captar a benevolência do auditório.

Ao mobilizar personagens que têm discurso autorizado para assumir a autoria de seus textos, Elio Gaspari busca provocar um sentimento de credibilidade, de segurança, de confiança e, assim, atrair o interesse de seu auditório em busca do estabelecimento do acordo pretendido. Assim funcionam os argumentos patéticos na retórica: “a paixão compele o auditório a aceitar uma conclusão” (FERREIRA, 2010, p. 108).

Embora sejam os *ethé* de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel que estão em evidência nos exemplos analisados, é preciso considerar, também, o *ethos* de Elio Gaspari na construção da argumentação, já que todo ato de tomar a palavra implica, deliberadamente ou não, a construção de uma representação de si. Conforme Amossy (2013), para construir uma imagem de si, não é necessário que o locutor fale explicitamente de si, pois ela é construída a partir de seu estilo, suas competências linguísticas e enciclopédicas.

Nesse sentido, ao mobilizar personagens em seus artigos de opinião para emitir pontos de vista acerca de assuntos de interesse do público em geral ou de determinado segmento da sociedade, Elio Gaspari constrói sua imagem de conhecedor, indispensável para um articulista. Na realidade, antes mesmo de tomar a palavra, Elio Gaspari já conta com uma imagem positiva de si: presume-se que Elio Gaspari conheça bem as questões das quais trata, pois o articulista costuma ser um especialista ou, pelo menos, um entendido no assunto. Elio Gaspari se beneficia, portanto, de uma posição bastante cômoda: tem discurso autorizado pela *Folha de S. Paulo*. Como seu *ethos* projetivo é favorável, Elio Gaspari confirma, então, essa imagem em seu discurso.

Considerando essa imagem positiva e reconhecida socialmente que assegura o dizer a Elio Gaspari, revestindo esse dizer de credibilidade, poder-se-ia perguntar por que, então, ele mobiliza outras personagens para assumir a autoria de seus textos. Ora, Elio Gaspari poderia simplesmente emitir seus pontos de vista por meio das técnicas argumentativas, no entanto, a fim de criar determinadas disposições nos leitores para obter a persuasão de forma satisfatória, recorre à dimensão do *ethos*. Assim, para tratar de assuntos políticos, joga com a mobilização e construção de imagens de personalidades políticas, procurando mover seu auditório e projetar seu ponto de vista em busca de adesão.

7 Considerações finais

Considerando que o discurso retórico é aquele do qual nos valemos para projetar um ponto de vista em busca de adesão e que se caracteriza, portanto, pela intenção de persuadir um auditório que se encontra diante de uma questão polêmica, o artigo de opinião é, por excelência, uma construção retórica. Com efeito, trata-se de um gênero que se caracteriza por

apresentar o posicionamento de determinado articulista sobre questões de ordem diversa, a fim de persuadir o leitor por meio da argumentação.

Nesse sentido, sabendo que a eficácia do discurso retórico vincula-se sobremaneira à autoridade atribuída ao orador, uma das grandes preocupações de Elio Gaspari é a construção de uma imagem positiva de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel, já que figuram como remetentes dos supostos e-mails e, nesse quadro, são responsáveis pelo que é dito nesses e-mails. Assim, a construção dos *ethé* de experiente e conselheiro foi fundamental para suscitar sentimentos de confiança no auditório, de modo a dispô-lo favoravelmente. Além do mais, ao jogar com a congruência entre o *ethos projetivo* e o *ethos efetivo* desses políticos, Elio Gaspari leva em conta os conhecimentos e valores compartilhados pelo auditório.

Os meios pelos quais as imagens de experiente e de conselheiro de Juscelino Kubitschek e de Ernesto Geisel foram construídas são de ordem linguística. Tais imagens foram forjadas por meio de determinadas técnicas argumentativas, como os argumentos e as figuras retóricas. O *ethos* de experiente, por exemplo, foi construído por meio da figura denominada alusão. Já o *ethos* de conselheiro, por meio de argumentos de comparação, da argumentação pelo exemplo e do raciocínio por analogia.

Embora em momento algum Elio Gaspari tenha falado explicitamente de si, é possível depreender, dos exemplos analisados, sua imagem. Isso ocorre porque todo ato de tomar a palavra implica, deliberadamente ou não, a construção de uma imagem de si. Assim, ao proceder a determinadas escolhas linguísticas e estilísticas para construir, sobretudo, o *ethos* de outras personagens, Elio Gaspari também constrói uma imagem de si: a de conhecedor.

De modo semelhante à construção dos *ethé* de experiente e de conselheiro de Juscelino Kubitschek e Ernesto Geisel, o *ethos* de conhecedor de Elio Gaspari se constitui no discurso a partir de certas técnicas argumentativas. Nesse sentido, a utilização do argumento de autoridade, a execução de escolhas lexicais relacionadas à área econômica e a abordagem de temas que foram objeto de notícia demonstram que Elio Gaspari possui conhecimentos acerca da história do Brasil, da atualidade e de uma determinada área de conhecimento.

Concluindo as reflexões deste artigo, é possível afirmar que o processo de construção de imagens exerce um papel crucial no projeto argumentativo de Elio Gaspari. Trata-se de um processo que busca despertar a confiança do auditório em relação tanto às personagens mobilizadas quanto ao orador efetivo, para despertar interesses, provocar ações e estabelecer o acordo pretendido.

REFERÊNCIAS

AITH, M. 'Não somos analfabetos', diz FHC ao FMI. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 12 mar. 2002. Dinheiro, p. 1.

AMOSSY, R. Da noção retórica e *ethos* à análise do discurso. In: AMOSSY, R. (org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo, Contexto, 2013.

ARISTÓTELES. *Retórica*. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2005.

DIANNI, C.; SOUZA, L. FMI diz que só ajudará governo engajado. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 24 jul. 2002. Dinheiro, p. 7.

EGGS, E. Ethos aristotélico, convicção e pragmática moderna. In: AMOSSY, R. (org). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2013.

FERREIRA, L. A. *Leitura e persuasão: princípios de análise retórica*. São Paulo, Contexto, 2010.

GASPARI, E. Mensagem de jk@peixe vivo.gov para FFHH. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 13 mar. 2002a. Primeiro Caderno, p. 8.

GASPARI, E. De Geisel@gritodoipiranga.edu.br para FFHH. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 31 jul. 2002b. Primeiro Caderno, p. 6.

GASPARI, E. De jk@peixe vivo.edu para Lula. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 03 set. 2003. Primeiro Caderno, p. 8.

GASPARI, E. De ernesto.geisel@edu para Lula@gov. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 29 nov. 2009. Primeiro Caderno, p. 10.

MEYER, M. *A retórica*. São Paulo, Ática, 2007.

PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da Argumentação: A nova Retórica*. São Paulo, Martins Fontes, 2005.

REBOUL, O. *Introdução à retórica*. São Paulo, Martins Fontes, 2004.