

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CENTRO DE EDUCAÇÃO, LETRAS E SAÚDE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM SOCIEDADE,
CULTURA E FRONTEIRAS - NÍVEL DE MESTRADO
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: SOCIEDADE, CULTURA E FRONTEIRAS

CASSIANO RICARDO GALLI

**A PRESENÇA DO PATHOS NOS DISCURSOS DO EX-PRESIDENTE LULA
NAS CÚPULAS DO MERCOSUL**

FOZ DO IGUAÇU – PR

2014

CASSIANO RICARDO GALLI

**A PRESENÇA DO PATHOS NOS DISCURSOS DO EX-PRESIDENTE LULA
NAS CÚPULAS DO MERCOSUL**

Dissertação apresentada à
Universidade Estadual do Oeste do
Paraná – UNIOESTE – para a obtenção
do título de Mestre em Sociedade,
Cultura e Fronteiras, junto ao Programa
de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em
Sociedade, Cultura e Fronteiras, área
de concentração: Sociedade, Cultura e
Fronteiras. Linha de Pesquisa:
Linguagem, Cultura e Identidade.

Orientador: Ivo José Dittrich

Foz do Iguaçu
2014

CASSIANO RICARDO GALLI

**A PRESENÇA DO PATHOS NOS DISCURSOS DO EX-PRESIDENTE LULA
NAS CÚPULAS DO MERCOSUL**

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Título de Mestre em Sociedade, Cultura e Fronteiras e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Sociedade, Cultura e Fronteiras – Nível de Mestrado, área de concentração: Sociedade, Cultura e Fronteiras, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, *Campus* Foz do Iguaçu.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Samuel Klauck
Presidente – UNIOESTE

Prof. Dra. Regina Coeli Machado e Silva
Membro Titular – UNIOESTE

Profª. Dra. Débora Raquel Hettwer Massmann
Membro Convidado – UNIVÁS

Prof. Dra. Josiele Kaminski Corso Ozelame
Suplente Interno – UNIOESTE

Profª. Dr. Geder Luis Parzianello
Suplente Externo – UNIPAMPA

Foz do Iguaçu, 14 de abril de 2013.

Dedico este trabalho a toda a minha família.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. Dr. Ivo José Dittrich por dispor de seu tempo e conhecimento para me auxiliar nesta caminhada, por toda a sua paciência e pelos merecidos puxões de orelha, pelo espaço cedido para estudo no LEIRAD, enfim por todo o processo de orientação.

Agradeço também aos professores deste Programa de Mestrado por todo o conhecimento repassado durante as aulas que me foram muito importantes. Agradeço também aos professores da Banca que aceitaram o convite e dedicaram seu tempo para avaliar meu trabalho.

Ao professor João Jorge Correa, que além de compreender meus problemas de saúde também foi muito solícito nas indicações de médicos e conselhos.

À Vania Maria da Costa Valle, assistente do programa de mestrado, a quem eu tanto recorri e incomodei por sempre um passo além do dever, me auxiliando sempre que preciso, assim como pelas boas conversas nos intervalos das aulas.

À CAPES pela concessão da bolsa de estudos.

Aos meus pais por terem sempre me apoiado durante todo o processo da graduação até a pós-graduação, por terem me dado às condições básicas de educação que me levaram até este processo. Por toda compreensão nos momentos mais difíceis da elaboração deste trabalho, enfim, por serem a minha base.

Ao meu irmão que através dos anos contribuiu com a minha formação de caráter e outros aspectos pessoais.

À minha namorada Jaqueline Ferreira dos Santos, por tanto ter me apoiado em momentos que eu achei que não seriam transpostos, por toda a sua compreensão e carinho nos momentos mais complicados da elaboração deste trabalho, por ter me suportado nos momentos mais críticos, por todo o seu otimismo, não só em questões relacionadas ao trabalho, mas também á vida, bem como por me fazer um homem muito mais feliz desde o momento em que entrou na minha vida. Assim como agradeço a sua família por ter me acolhido de uma forma incrível.

Agradeço também às professoras Mirna Fernanda de Oliveira, pelas conversas e apoio durante todo o processo de elaboração deste trabalho, os quais foram de grande ajuda e conforto. À professora Mariângela Garcia Lunardelli, que gentilmente ofereceu um lugar para que eu pudesse escrever, bem como por todo o apoio durante o processo. À professora Delfina Cristina Paizan pelo

apoio durante o processo seletivo da UNIOESTE.

Agradeço também a Maria Aparecida da Silva, a Cida, quem eu tanto incomodei e por vezes atrapalhei o seu trabalho, pelas conversas e também pelo apoio na realização deste trabalho.

Agradeço à professora Débora Raquel Hettwer Massmann, que foi minha orientadora durante a monografia da graduação e também quem me inspirou a seguir a carreira acadêmica.

Agradeço à Lígia Steinmetz psicóloga do Campus que foi de grande importância não só no desenvolvimento deste trabalho, como também no desenvolvimento pessoal.

Agradeço aos meus amigos em semelhante situação, Caroline, Thiago, Dabit, Diogo tanto pelas conversas como por me fazerem perceber que não era o único nesta situação.

Agradeço aos meus colegas de turma pelo tempo e conhecimentos passados juntos durante as aulas e churrascos.

Agradeço também à Adriana Faria, por ter feito a correção ortográfica deste trabalho em um curto espaço de tempo. Agradeço também à amiga Mariana Serafini que me ajudou em questões de termos jornalísticos específicos que estavam fora dos meus conhecimentos.

Agradeço ao Fernando Broll da Silva por ser um dos grandes amigos, um grande apoiador, não só neste trabalho, mas na vida. Também Márcio Cruz, que esteve comigo em momentos bons como durante o show “The Wall” de Roger Waters em Porto Alegre, mas também me apoiou durante momentos ruins deste trabalho,

Agradeço aos amigos por tantas conversas e por terem me aguentado durante todo esse processo.

Agradeço a todos que estiverem de alguma forma ligados a mim, auxiliando-me durante a elaboração deste trabalho que por ventura possa ter esquecido de mencionar. Muito obrigado!

Close the doors, put out the light
You know they won't be home tonight
The snow falls hard and don't you know
The winds of Thor are blowing cold

They're wearing steel that's bright and true
They carry news that must get through
They choose the path where no one goes

They hold no quarter
They ask no quarter

Walking side by side with death
Devil mocks at every step
The snow drives back the foot that's slow
The dogs of doom are howling more

They carry news that must get through
To build a dream for me and you
They choose the path where no one goes

They hold no quarter
They ask no quarter

(Led Zeppelin – No Quarter)

*“All that is gold does not glitter,
Not all those who wander are lost;
The old that is strong does not wither,
Deep roots are not reached by the frost.
From the ashes a fire shall be woken,
A light from the shadows shall spring;
Renewed shall be blade that was broken,
The crownless again shall be king”*

(J. R. R. Tolkien – The Lord of the Rings)

GALLI, Cassiano Ricardo. **A presença do pathos nos discursos do ex-presidente lula nas cúpulas do MERCOSUL**. 116 páginas. Dissertação (Mestrado em Sociedade, Cultura e Fronteiras) Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Foz do Iguaçu.

RESUMO:

As emoções possuem poder de influência muito grande durante o processo de argumentação, são por vezes facilitadoras da persuasão. Vêm sendo usadas em discursos com este fim desde os tempos da Grécia antiga. Os discursos políticos de maneira geral nos chamam a atenção por serem realizados através da interação da instância política e instância cidadã, sendo que nesta se encontra o auditório e naquela o orador. E é no discurso político onde encontramos uma grande incidência do uso da emoção, no ato de persuadir, pois para Charaudeau, as emoções são de ordem intencional, estão ligadas a saberes de crença. Nos discursos de Lula em especial, percebemos que o uso das emoções é muito recorrente. Assim, através da teoria retórica analisaremos nesta dissertação o *pathos*, que juntamente com o *ethos* e *logos* formam as três provas retóricas criadas por Aristóteles. Grosso modo o *pathos* se refere às emoções nos discursos, o *ethos* a imagem que o auditório tem do orador e o *logos* refere-se à parte mais lógica do discurso. A presença do *pathos* nos discursos de Lula nas cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL será estudada através de quatro categorias de análise: expressões metafóricas, expressões agregadoras, expressões categóricas e expressões de solidariedade. Estas categorias foram construídas a partir do pressuposto de que podem incitar as emoções do auditório. Ao decorrer do texto percebemos que o *pathos* está presente nestas categorias analisadas.

PALAVRAS-CHAVE: *Pathos*, Retórica, Discurso Político, Lula.

GALLI, Cassiano Ricardo. **The presence of pathos in the speeches of former President Lula during the summit of MERCOSUL.** 116 Pages. Dissertation (master's degree in Society, Culture and Borders) State University of West Paraná. Foz do Iguaçu.

ABSTRACT:

Emotions plays a big role during the process of argumentation , sometimes can facilitate the persuasion. Emotions have been used in speeches to assist persuasion since the times of ancient Greece. The political speeches in general catch our attention by being carried through the interaction of politics (speakers) and citizen (audience) instances. And it's in the political speeches where we found a high incidence of the use of emotion to persuade . We realize that the use of emotions by Lula in his political speeches is very common. Through rhetorical studies we analyze in this text the presence of *pathos* which along with *ethos* and *logos* form the three rhetorical proofs created by Aristotle. In a simple way the pathos refers to emotions in speeches, ethos the image the audience has the speaker and *logos* refer to the logical part of speech. The presence of pathos in the speeches of Lula during conferences of heads of state and social summits of MERCOSUL will be studied through four categories of analysis , which are: metaphorical expressions , aggregators expressions , categorical expressions and expressions of solidarity. These categories were constructed under the assumption that they can instigate the emotions of the audience. These categories were constructed under the assumption that they can induce the emotions of the audience. Throughout the dissertation to realize that the *pathos* is present in these categories analyzed.

KEYWORDS: *Pathos*, Rhetoric, Political Speech, Lula.

GALLI, Cassiano Ricardo. La presencia del *pathos* en los discursos del ex presidente Lula durante la cumbre del MERCOSUR. 116 páginas. Tesis (Maestría en Sociedad, Cultura y Fronteras) de la Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Foz do Iguaçu.

RESUMEN

Las emociones poseen, muchas veces, el poder de influencia en el proceso de argumentación, son facilitadores de la argumentación. Se las han utilizado en los discursos para ayudar a la persuasión desde los tiempos de la antigua Grecia. Los discursos políticos, de manera general, llaman nuestra atención porque son realizados a través de la interacción de la autoridad política con el cuerpo de la ciudadanía, siendo que en esta se encuentra el auditorio y en aquella el altavoz. Y es en el discurso político que se encuentra una gran incidencia de la utilización de la emoción para que haya persuasión. Nos damos cuenta de que el uso de las emociones por parte de Lula en sus discursos políticos es muy recurrente. De esta manera, a través de los estudios retóricos, vamos a analizar en este texto el *pathos*, que junto con el *ethos* y el *logos* construyen a las tres pruebas retóricas sistematizadas por Aristóteles. En términos generales, el *pathos* se refiere a las emociones en los discursos, el *ethos*, a la imagen que el auditorio tiene del altavoz y el *logos* se refiere a la parte más lógica del discurso. La presencia del *pathos* en los discursos de Lula en las cumbres sociales de los jefes de Estado del MERCOSUR va a ser estudiada mediante cuatro categorías de análisis: expresiones metafóricas, expresiones agregadoras expresiones categóricas y expresiones de solidaridad. Estas categorías se establecieron durante los análisis basados en la suposición de que pueden representar estrategias que incitan a las emociones del auditorio. Estas categorías se construyeron cerca del supuesto de que pueden incitar a las emociones de la audiencia. A lo largo del texto da se cuenta de que el *pathos* está presente en estas categorías analizadas.

PALABRAS-CLAVE: *Pathos*, Retórica, Discurso político, Lula.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
Metodologia	16
Capítulo 1	22
1 Retórica e discurso	22
1.1 Retórica	22
1.2 Gêneros do Discurso.....	37
1.3 Discurso político	43
1.4 Auditório.....	47
Capítulo 2	55
2.1 <i>Pathos</i>	55
Capítulo 3	66
3 Lula e o MERCOSUL	66
3.1 Lula	66
3.2 Antecedentes do Mercosul.....	72
3.3 O MERCOSUL.....	75
3.4 Cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL.....	77
3.5 Cúpulas sociais do MERCOSUL	78
Capítulo 4	80
4 Categorias de análise.....	80
4.1 Expressões metafóricas	81
4.2 Expressões agregadoras	91
4.3 Expressões categóricas	97
4.4 Expressões de solidariedade	102
CONSIDERAÇÕES FINAIS	110
ANEXOS	116

INTRODUÇÃO

Parece inegável o poder de influência que as emoções exercem no processo de argumentação e na adesão a uma tese. O uso deste poder para influenciar o auditório não é algo recente; desde os estudos de Aristóteles diversos oradores podem ser observados utilizando-se das emoções em seus discursos a fim de influenciar seu auditório. Sua eficiência pode ser constatada através desses discursos, sendo assim uma parte, se não fundamental, de grande importância nos discursos e à qual os oradores devem estar atentos durante a composição de seus discursos.

Quando tentamos persuadir o ouvinte, seja ele parte de um público pequeno de uma ou duas pessoas, ou mesmo de grandes aglomerações, apontamos argumentos adquiridos durante o decorrer da vida, invocando valores comuns, fatos que nos marcaram profundamente e possivelmente marcaram também nosso auditório, apontamos dados estatísticos, ideologias, argumentos religiosos, argumentos acadêmicos, interesses comuns, notícias, fatos cientificamente provados ou não, fatos históricos, experiências próprias ou de outras pessoas, fotografias, gravações em vídeo, livros/textos, charges/gravuras, assim, com frequência, para auxiliar na persuasão, utilizamo-nos do *pathos*, uma das três provas retóricas (*ethos*, *pathos*, *logos*) idealizadas por Aristóteles e que representa o envolvimento com as paixões e emoções do auditório. É a forma como o orador se dispõe a conquistar seu público através do uso das emoções, para afetar seu discernimento e gerar posições favoráveis para a si durante o discurso.

Os discursos políticos de maneira geral chamam-nos a atenção por serem realizados através da interação das instâncias política e cidadã representando respectivamente, orador e auditório. Além disso, possuem caráter adaptável, considerando que nem sempre é o mesmo público que está presente em todos os pronunciamentos desses discursos. Apesar de não serem os únicos com estas características, os discursos políticos são os que mais a refletem. Por hipótese pelo menos, é no discurso político onde

encontramos grande incidência do uso da emoção para persuadir, pois são geralmente discursos voltados para um grande auditório, quase sempre não especializado. Por vezes, no entanto os discursos políticos podem ser proferidos em meio a um auditório misto, contendo os mais diferentes tipos de ouvintes.

Podemos perceber que este recurso é muito recorrente nos discursos criados pelo ex-presidente Lula e sua assessoria, realizados em cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL. Assim objetivo principal deste trabalho é o de mostrar o funcionamento do *pathos* nos discursos de Lula durante estes eventos.

Desta forma, o foco desta pesquisa será analisar retoricamente a presença do *pathos* nos discursos acima citados e como ele pode contribuir para fazer com que o auditório se torne mais suscetível aos argumentos apresentados por Lula. O *pathos* é um recurso importante de análise nos discursos de Lula por possuir características mais populares, por ter sido ele um presidente com antecedentes de participações em movimentos sociais, sindicatos, militâncias e lutas por uma melhor qualidade de vida para os brasileiros. Seus discursos, tanto nas cúpulas sociais como nas de chefes de estado do MERCOSUL, apresentam evidências do uso das emoções para sensibilizar o auditório, tornando-o mais suscetível à persuasão através dos argumentos trazidos por Lula e sua assessoria.

Estes estratégias são levadas em conta na hora da produção dos discursos por Lula e sua assessoria para as ocasiões das cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL. Apesar de não serem as únicas situações em que o *pathos* é utilizado, são as que cabem no recorte feito para este estudo. Foram escolhidos os discursos de Lula para este recorte visto que nos anos de seu governo, entre 2003 e 2011, notou-se uma maior importância dada por parte do governo brasileiro ao MERCOSUL.

Para dar conta do que é proposto, este estudo está dividido em quatro partes, sendo a primeira dedicada à retórica e ao discurso, discutindo conceitos e estabelecendo as bases de orientação teóricas e analíticas deste

trabalho. A segunda parte tratará do objeto principal a ser pesquisado aqui: o *pathos*, suas definições e sua presença no discurso político os conceitos apresentados a seguir são o norte para o desenvolvimento da pesquisa.

Na terceira parte encontramos a contextualização em que são produzidos os discursos, quem é Lula, qual sua história, os acontecimentos que antecederam a criação do MERCOSUL, o que é o Mercado Comum do Sul, sua extensão, membros, finalidade e o que são as cúpulas sociais e as cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL. A quarta parte será voltada para as quatro categorias de análise que são as expressões metafóricas, agregadoras, categóricas e de solidariedade, apresentadas anteriormente, suas definições e suas análises.

Ao nos aproximarmos do final deste estudo, encontramos as considerações finais, onde estão os alocados os resultados encontrados o desenvolvimento das investigações da presença do *pathos* nos discursos de Lula através das categorias de análise.

Metodologia

Através dos anos, a palavra “retórica” foi ganhando novos significados, trazendo-nos mais atualmente a noção de que discurso retórico seria aquele envolto em mentiras, fruto de enrolação, repleto de meias verdades, e assim, um discurso vazio e cheio de promessas impossíveis é classificado pelo senso comum como sendo um discurso retórico mas esta noção de que a retórica é só “enrolação sem sentido” não faz justiça aos séculos de existência da retórica como estudo clássico, muitas vezes frustrando os novos estudiosos do discurso, que se dedicam a elaborar teorias sobre os mesmos, por exemplo, Leach (2012) apresenta algumas definições de Retórica diferentes do que é de domínio do senso comum: ela é o ato de persuadir, mas também a análise dos atos de persuasão e uma cosmovisão sobre o poder persuasivo do discurso: “A Retórica é, em sua raiz, um processo dialético entre representações e público” (LEACH 2012, p.316).

Como veremos nas páginas a seguir, por meio dos discursos selecionados para este estudo, bem como através das categorias de análise, os políticos praticam “atos de retórica”, isto é, eles “organizam o discurso para ser persuasivo” (LEACH 2012, p.294). Demonstrar se esses discursos são realmente persuasivos ou não é a atribuição dos que se dedicam ao estudo da retórica, assim como o fizeram no passado Aristóteles, Górgias, Platão e muitos outros ainda o farão no futuro.

Nos tempos dos primeiros estudiosos da retórica, por volta de 300 a.C., a análise retórica era voltada para os discursos orais como, por exemplo, os de parlamentares e chefes de estado, os discursos jurídicos, discursos de apoio a uma ação, uma pessoa ou em exaltação de um local. Porém, atualmente a grande maioria destes discursos é precedida ou embasada em discursos escritos, como é o caso dos utilizados no presente estudo. Neste sentido, o objeto da análise retórica acabou por se “transformar”, sendo então tanto o discurso oral como o escrito. Durante as análises retóricas, ainda segundo

Leach (2012), o contexto em que o discurso é exposto, seja ele oral ou escrito, deve ser o primeiro aspecto a ser levado em conta.

Geralmente, em um discurso persuasivo (em que a fala é feita por um orador que procura, através de seus argumentos e estratégias, fazer com que seu auditório aceite seus argumentos e mude de opinião), o orador elabora-o de acordo com as diversas diretrizes historicamente estabelecidas, tendo em vista uma análise prévia do seu auditório, o contexto e o conhecimento prévio de quem o ouvirá. Um discurso persuasivo é basicamente constituído, segundo Reboul (2004), de quatro partes, de acordo com o sistema retórico criado por Aristóteles: a invenção (*heurésis ou inventio*), a disposição (*táxis ou dispositio*) a elocução (*lexis ou elocutio*) e a ação (*hypocrisis ou actio*).

Na primeira delas, a *inventio*, têm-se as origens dos argumentos, como foram escolhidos e os motivos da escolha. Aqui também se encontram as provas retóricas de Aristóteles, *ethos*, *pathos* e *logos* (que serão abordadas mais adiante). Mosca (2004) diz sobre a *inventio* que se trata do “estoque de material de onde se tiram os argumentos, as provas e outros meios de persuasão relativos ao tema do discurso” (MOSCA, 2004 p.28).

Na parte que trata da *dispositio*, como o próprio nome já diz, é onde percebemos como o discurso está organizado, como os argumentos criados anteriormente estão “alinhados”. É a organização interna do discurso.

Em seguida encontra-se a parte do *elocutio*, que está relacionado com a redação do discurso e o contexto. Nessa parte, é possível ver que também existe uma ligação com a persuasão, visto que se um discurso científico, claro e objetivo for apresentado em um evento/revista científico, há uma tendência a gerar um efeito persuasivo muito maior do que outro discurso repleto de figuras de linguagem, associações, exemplos desnecessários, etc. Como lembra Leach (2012), uma das características do discurso científico é a ausência total do uso da primeira pessoa. Mosca (2004) nos diz, sobre esta parte do sistema retórico, que ela “é o estilo ou as escolhas que podem ser feitas no plano da expressão para que haja adequação de forma/conteúdo, [...] correção, clareza, concisão, adequação, elegância” (MOSCA, 2004 p.28).

A *actio*, como afirma Reboul (2004), figura como o estágio final do discurso. É a última parte, comumente voltada para a proferição do discurso, onde o orador leva tudo o que foi construído nas partes anteriores e apresenta ao seu auditório, aparece também em discursos escritos. Possui forte ligação com o *ethos*, já que o *ethos* do orador é capaz de influenciar a forma de apresentação da fala, se esta fala será apresentada de forma mais coloquial ou não, por exemplo.

Os romanos adicionaram mais uma parte a estas propostas por Aristóteles, a parte da memória, que se volta para as técnicas que permitem ao orador se lembrar do que vai dizer, “a retenção do material a ser transmitido, considerando-se, sobretudo o discurso oral, em que um orador transmite mensagem a um auditório” (MOSCA, 2004, p. 28). Assim o era em estudos mais antigos.

O estudo do *pathos* no discurso dilui-se nas diferentes partes do sistema retórico criado por Aristóteles, pois é evocado pelos mais diversos tipos de recursos que o orador pode encontrar na composição e proferimento dos seus discursos. Assim o *pathos* é um elemento importante no processo de articulação dos argumentos e das estratégias discursivas para a criação do discurso persuasivo, visto seu possível impacto no auditório.

A pesquisa em relação ao *pathos* nos discursos políticos do ex-presidente Lula teve seu interesse originado a partir de indagações pessoais sobre quando e como as emoções podem ser utilizadas a favor do orador. A pesquisa aqui proposta é baseada em uma pesquisa bibliográfica, pois apoia-se em estudos de materiais previamente elaborados, constituindo-se basicamente de livros, artigos e dissertações.

Os discursos selecionados para análise são documentos oficiais presidenciais retirados do site da biblioteca da presidência da República Federativa do Brasil. Estes discursos foram escolhidos por terem sido proferidos em um ambiente internacional, mais especificamente nas cúpulas dos chefes de estado do MERCOSUL e em suas cúpulas sociais. Nestes encontros são discutidos diversos temas de interesse político, econômico e

social do bloco, e estão previstos na agenda de eventos oficiais do MERCOSUL, acontecendo a cada seis meses. Também nesses encontros é feita a passagem da presidência *pro tempore* do MERCOSUL¹. A expectativa é de que, mesmo sendo proferidos em eventos oficiais e, portanto mais formais, os discursos se apoiem no *pathos*.

O recorte cronológico dos discursos aqui analisados remete aos oito anos correspondentes aos dois mandatos consecutivos do ex-presidente Lula, que compreendem o período de janeiro 2003 até janeiro de 2007 (primeiro mandato) e de janeiro de 2007 até janeiro de 2011 (segundo mandato). No total serão analisados quinze discursos que se enquadram no recorte cronológico e no recorte teórico, sendo que estes geram um total de cento e quinze páginas, com uma média de sete páginas por discurso. O público presente nestes discursos varia de acordo com a ocasião. Porém, é formado basicamente por dois grandes grupos de pessoas presentes nos dois tipos de cúpulas em que os discursos são proferidos.

Nas cúpulas de chefes de estado, encontramos chefes de estado e/ou seus representantes dos países do MERCOSUL, estados associados e países convidados, representantes de indústrias, empresários, investidores e afins e membros da mídia que cobre o evento. Por se tratarem de reuniões a portas fechadas, a participação popular não é permitida. São discutidos temas de maior interesse econômico e administrativo em tais cúpulas.²

O segundo grande grupo que está presente nas cúpulas sociais do MERCOSUL, é composto por membros de movimentos sociais, tais como CUT, MST, MTST, MOAPA (Paraguai) entre outros, movimentos estudantis, jornalistas, membros da população em geral. Também é possível haver a participação dos integrantes do grande grupo anterior. Nestas cúpulas são discutidas questões voltadas para o lado social do MERCOSUL, programas para o desenvolvimento social, estímulo à cultura, integração dos países

¹ Informações disponíveis em <http://www.mercosul.gov.br/principais-tema-da-agenda-do-mercosul> acesso em 16/12/2013.

² Informações disponíveis em <http://www.mercosul.gov.br/> acesso em 16/12/2013.

pertencentes ao bloco e membros associados do MERCOSUL. A atenção maior é voltada para o lado social do bloco, o bem estar da população.

As referências aos trechos dos discursos selecionados para a análise serão feitas da seguinte forma: a letra “D” maiúscula, seguida de um número arábico, fará referência ao número de cada discurso em ordem cronológica, conforme nos anexos ao final do texto; a letra “T”, maiúscula, seguida de um número arábico, fará referência ao número do trecho selecionado para análise em ordem de aparição no discurso. Estas duas letras e números estarão postos entre parênteses, separados por vírgula. Por exemplo: para discurso número um, trecho do discurso número um ficará assim: (D1,T1).

Os trechos retirados dos discursos aqui pesquisados foram distribuídos em quatro categorias. Para facilitar a análise e a compreensão analíticas:

A primeira delas é a que se volta para as **expressões metafóricas**. Nela será possível observar como Lula faz uso de diversas metáforas como forma de ilustrar seus argumentos para que, aos poucos, sensibilize seu auditório e conquiste sua adesão. “Diz-se que o melhor profeta do futuro é o passado”.³

A segunda categoria é composta pelo **uso de expressões agregadoras**, que são basicamente termos utilizados para unir o maior número de pessoas possível em uma única denominação, seja política, profissional, religiosa, de princípios morais entre outras, mostrando que as mesmas compartilham de características em comum.

A terceira categoria volta-se para **uso das expressões categóricas** que Lula utiliza em seus discursos de forma a convencer o auditório de que não há outra saída além da que ele está propondo, de que ele tem convicção sobre o que está falando, também como uma forma de transmitir confiança ao seu auditório.

³Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, na Reunião de Cúpula do MERCOSUL. Montevideu-Uruguai, 09 de dezembro de 2005.

A quarta e última categoria apresenta diversas **expressões de solidariedade** do ex-presidente para com seu auditório e a população, não só do Brasil, mas também da América Latina. São demonstrações que fazem com que aflorem os sentimentos dos presentes, facilitando a aceitação de seus discursos/argumentos.

Estas categorias foram criadas a partir de leituras dos discursos presentes como o *corpus* desta dissertação que geraram o pressuposto de que são formas de invocar o *pathos* e incitar as emoções da plateia, seja evocando lembranças boas/ruins, trazendo a tona sentimentos de união, determinação ou mesmo de compaixão. Podendo assim ser utilizadas como estratégias persuasivas nos discursos políticos aqui analisados.

Capítulo 1

1 Retórica e discurso

1.1 Retórica

A Retórica não é fácil de ser definida, pois com o passar do tempo a palavra “retórica” foi tendo seu significado alterado, ganhando novas interpretações. Quando se faz referência à retórica atualmente, o senso comum traz o sentido de que a retórica seria algo relacionado a futilidade, que discurso retórico está relacionado a mentiras, enrolação. Muitas vezes ouvem-se discursos como “responda! Isso não foi uma pergunta retórica!”, remetendo à ideia de que um outro sentido para retórica seria algo reflexivo, que levasse a pensar e não a agir, pois no exemplo anterior está sendo cobrada uma ação. Apesar de serem as mais difundidas atualmente, estas noções sobre a retórica não valorizam a Retórica como estudo clássico e ainda atual. Mosca (2004), reafirmando essa noção, traz:

No uso comum, a palavra *retórica* foi adquirindo um valor pejorativo de que só mais recentemente vem se libertando. Expressões como “a hora não é de retórica”, “chega de retórica”, tão comuns em nossos periódicos, atestam essa visão mutilada, bem distante das concepções aristotélicas em que era identificada como súpula dos conhecimentos humanos, como a suprema sabedoria, o que determinava fosse considerada uma ciência. (MOSCA, 2004 p.19)

Como diz Reboul (2004), a retórica é uma invenção grega. Foram os gregos que criaram a técnica retórica, uma técnica que poderia ser utilizada para defender qualquer que fosse a causa ou tese. A seguir, um pouco da história da Retórica como área teórica e prática discursiva.

Após a expulsão dos tiranos da Sicília grega, datada por volta de 465 . C., muitos cidadãos gregos continuaram sem suas posses. Para consegui-las de volta, muitos confrontos de ordem judicial, não mais apenas militar, foram

acontecendo. Como naquela época não havia advogados para representar tais cidadãos, eles mesmos deveriam se representar nas disputas para reaver seus bens. Estas disputas aconteciam na forma de discursos públicos. Naquele tempo, Córax e seu discípulo Tísias publicaram algo equivalente a uma “arte retórica” (tekhné rhetoriké), a qual consistia de formas práticas e exemplos de usos da retórica para que os cidadãos utilizassem nos confrontamentos para reaver suas posses. Assim seu fundamento era que o verossímil é mais estimado que o verdadeiro, a base da retórica de Córax e Tísias era a busca pelo verossímil, caracterizando-se como uma retórica probatória, Retórica científica, baseada na demonstração técnica do verossímil.

De acordo com os conceitos pitagóricos, a retórica por eles vista não é científica, mas sim psicagógica, fundada na sedução irracional que a palavra sabiamente usada exerce sobre a alma dos ouvintes (PLEBE, 1978). Dessa forma as características fundamentais destes discursos pitagóricos em relação à retórica são o uso de diferentes estilos e argumentos com diferentes ouvintes, e o emprego constante da antítese. O que justifica a primeira das características é o fato de que os discursos pitagóricos não são aplicados para todos, pois existem diferentes discursos voltados para os jovens (*paidikoí*), os que são para as mulheres (*gynaikéioi*), bem como os (*archontikoí*) para os arcontes (*archontikoí*) e os (*ephebokoí*) para os efebos (*ephebokoí*).” (PLEBE, 1978. p.03)

No olhar de Parmênides, filósofo grego nascido entre 350 A.C. e 515 A.C., enquanto as características do mundo da verdade são dadas através de raciocínios científicos, a característica do mundo da *doxa* está sujeita ser afetada pelo encantamento enganador da palavra. A tarefa da retórica, neste caso, é explorar esse encantamento vindo das palavras, esta forma de atração e sedução através do engano. Vemos que desde os discursos pitagóricos existe a necessidade de se organizar cada tipo de argumento diferente em relação a cada tipo de auditório.

Parmênides foi quem primeiro falou de um “ordenamento enganoso” (PLEBE, 1978 p.06), sendo esse ordenamento considerado a primeira formulação retórica que encontrou grande aceitação no pensamento antigo.

Por não ser uma ciência demonstrativa, a essência da retórica reside na força de uma persuasão psicológica, irracional. Górgias, discípulo de Empédocles, encontraria mais tarde o termo para esta força misteriosa, o termo (*psychagogia*). Estes mesmos filósofos elaboraram o conceito de *polytropía* – habilidade de encontrar os diversos modos de expressão adequados para diferentes grupos de auditório.

O primeiro a trazer a retórica siciliana para o continente grego, de acordo com Plebe (1978), foi Protágoras, um filósofo e professor itinerante de eloquência e filosofia que, apesar de ter seus conceitos derivados dos pensamentos pitagóricos, os elaborou de uma forma própria, deixando o moralismo encontrado nos discursos pitagóricos de lado. Partindo do princípio de que “a todo argumento pode-se opor outro”, que “qualquer assunto pode ser sustentado ou refutado” (REBOUL, 2004, p. 07), este autor ensina a “técnica erística”, conhecida como a arte de vencer discussões contraditórias. A retórica de Protágoras pode ser expressa com a seguinte ideia, que também foi conservada por Aristóteles anos depois: “tornar mais potente o discurso menos válido” (PLEBE, 1978, p.10).

Ao se avançar pela história da retórica, encontra-se a teoria do *kairós* retórico, que pode ser vista como “um momento de ‘oportunidade’ retórica, ajustada ao tipo de ouvinte e aos fins do orador” (PLEBE, 1978 p. 12). Protágoras constrói a teoria da “oportunidade retórica” de uma forma muito mais semântico-expressiva do que puramente moralista. Ele foi o primeiro a distinguir os tempos verbais. Protágoras sabia organizar os discursos para serem longos quando havia necessidade de uma fala mais prolongada e mais concisos quando a fala necessitava ser curta.

Abordam-se então as ideias de Górgias, considerado o pioneiro na teorização da arte retórica como disciplina independente, preocupando-se com a eficácia do *logos*, distinguindo prosa e poesia como dois subgrupos do *logos*, no pensamento de Górgias, encontram-se duas facetas distintas: a da persuasão, na qual a ação constrói a base do pensamento retórico e a da ilusão poética, que está na base de seu pensamento poético.

A ideia de poesia em Górgias está ligada ao pensamento pitagórico, conceito de encantar poeticamente, embora o significado gorgiano seja outro. Ao ver de Górgias, o encantamento criado pela poesia é visto como uma forma de desviar-se da normalidade da vida, um alívio para a alma, como ocorre com a dramaturgia e a literatura.

Enquanto a poesia visa esse distanciamento da realidade cotidiana através da palavra, a persuasão retórica de Górgias volta-se para “a ação e o aspecto social e dialógico da palavra” (PLEBE, 1978, p.14). Apesar do distanciamento entre poesia e retórica, para Górgias elas são por vezes indissociáveis, ao passo que as duas utilizam-se do “engano”, porém apresentam finalidades diferentes. A poesia se preza ao fazer crer em algo que não existe na realidade dos indivíduos, transportando-os para outras realidades por vezes mais prazerosas que a atual. Já a persuasão faz crer em uma forma distorcida da realidade do indivíduo. A persuasão retórica de Górgias faz com que vejamos as coisas de forma diferente de como realmente são, convencendo através da apresentação de uma realidade alterada conforme as intenções do orador.

Górgias, o primeiro estruturador da retórica, separou os discursos em três tipos: os escritos dos “meteorologistas”, isto é, dos filósofos naturalistas; os discursos públicos, perante tribunais e assembleias populares; e as disputas filosóficas (PLEBE, 1978 p.16). Descartando o primeiro tipo, não muito comum à retórica, fundou os dois pontos centrais da retórica antiga: a prática judicial e os embates filosóficos.

Desta forma, com os pólos de discussão já definidos, Górgias também define que formas e estilos deveriam realizar o objetivo da retórica, qual seja seu conteúdo. Estas formas vieram posteriormente a ser conhecidas como as “figuras retóricas”. A seu ver eram muitas, mas a mais importante dentre elas era a antítese, que acaba reduzindo a interação retórica a uma forma lógica, transformando grande parte da retórica em dialética.

Portanto, agora é possível avançar para a definição de Górgias sobre a retórica. Segundo PLEBE (1978), existem duas passagens: em 453 a.C. a

retórica é, para Górgias, criadora de persuasão; em 455 a.C., em complemento à primeira, diz-se que a persuasão é criadora de uma crença e não de ensinamentos. É possível ver também de forma não tão reduzida, em Plutarco:

:

A retórica é a arte relativa aos discursos, que tem a sua força no ser artífice de uma persuasão (*peithous demiourgós*) nos discursos políticos sobre todos os assuntos, arte que é criadora de uma crença e não de ensinamentos; os seus argumentos próprios dizem respeito sobretudo ao justo e ao injusto, ao bem e ao mal, ao belo e ao feio (PLUTARCO, apud PLEBE, 1978, p.17)

Vendo isto, conclui-se que estas definições apresentam dois elementos fundamentais da retórica: a persuasão como a parte principal da retórica e a função de encantamento da retórica, não sendo esta uma produtora de conhecimento.

Uma retórica mais estética e literária nasce com Górgias, onde eram utilizadas muitas figuras de linguagem, palavras que davam ritmo à fala, às figuras de sentido, transformando a fala comum, pouco valorizada na Grécia, em algo semelhante à poesia.

Assim, a retórica assume um aspecto mais persuasivo, criando discursos que podem persuadir tanto pelo conteúdo como por sua forma e composição, seja pela utilização das diferentes figuras de linguagem, de sentido ou até mesmo pela entonação da voz e comportamento do orador. A arte retórica de Górgias teve grande aceitação em seu tempo.

O estilo de Górgias foi muitas vezes considerado sinônimo de prosa poética por conta da proximidade entre poesia e persuasão. Górgias dava a mesma importância ao estilo e ao conteúdo, e segundo Plebe (1978), Górgias representou a retórica como arte de persuadir tanto pela forma quanto pelo conteúdo.

Entra-se agora no pensamento de Platão em relação à retórica, dividido em três etapas: *Górgias* e *Eutidemo*; *Fedro*; e *teeteto* e *filebo*.

Voltando a atenção ao *Eutidemo*, vê-se que Platão aproxima-se da retórica de uma forma um tanto quanto jocosa. Aqui a retórica não é vista como arte, nem como ciência, mas sim como uma habilidade essencialmente prática, com certa ligação mística com a magia e os encantos. “Os retores enfeitiçam e seduzem os juízes e as assembleias populares de modo não diferente daquele qual certas pessoas sabem encantar serpentes, aranhas e os escorpiões” (PLATÃO apud PLEBE, 1978, p.22). Platão vê o retor e o sofista como sendo apenas o mesmo ser.

Em *Górgias*, Platão busca estabelecer a essência da retórica. Aqui a retórica é vista da mesma forma assinalada nas linhas acima, como uma habilidade prática:

Afirmando que [a retórica] não é uma arte, mas uma atividade empírica (empeiria), pois que não pode oferecer fundamento algum para as coisas que oferece ou explica a sua natureza, de modo que não pode falar da causa de cada uma delas (PLATÃO apud PLEBE, 1978, p.23).

Platão não se atém tanto a negação da retórica como ciência, pois isto já era reconhecido pela tradição retórica, mas seu objetivo era negar a retórica como uma arte, visto que após *Górgias* ela era assim vista. Para Platão, a retórica não pode ser uma arte por ser, antes, uma experiência empírica.

Platão separa a retórica da dialética. Para ele, a dialética é a arte de discutir que envolve tanto o conteúdo quanto sua apresentação. Ela seria, desta forma, uma arte apenas formal de persuasão sobre qualquer que seja o assunto em discussão, sem a menor preocupação com o valor de seu conteúdo. Platão ainda separa a retórica e a sofística, pois em sua visão, “a sofística seria uma contratação da arte de legislar (*nomothetiké*), a retórica seria uma contratação da arte de administrar a justiça (*dikaiosyne*)” (PLEBE, 1978 p.24), ao passo que retórica e sofística são diferentes em conteúdo, apesar de pertencerem ao mesmo gênero, denominado por Platão como “adulação”.

Fazendo um paralelo entre Górgias e Platão, para o primeiro a persuasão retórica é a dos tribunais e assembleias populares, sobre o que é justo ou não. Sendo assim, possui forma e conteúdo determinados. Já para o segundo, a retórica nada mais é do que uma habilidade empírica e puramente formal e, sendo assim, seu conteúdo é indiferente. Segundo Platão: “a retórica não tem necessidade alguma de conhecer os assuntos de que trata, mas apenas de encontrar um meio de persuadir, de tal modo que [os oradores] pareçam saber mais do que realmente sabem”. (PLATÃO apud PLEBE, 1978, p.26). Para Platão, a retórica não tinha interesse em conhecer sobre o que falava, apenas se interessava por persuadir. Em *Górgias*, Platão defende que a retórica sofística é realizada por incompetentes.

Deixando o *Eutidemo*, adentra-se no *Fedro*, a segunda etapa do pensamento de Platão sobre a retórica. Nesta parte, Platão já não está criticando a retórica como um todo, apenas critica a retórica sofística, uma retórica de aparências, pois não está baseada na dialética. Através de um questionamento feito dentro do *Fedro*, Platão sugere uma definição não para a retórica sofística, mas para a verdadeira retórica:

Pois não seria, em geral, a retórica uma arte de condução da alma por intermédio do discurso [psicagogia], não só nos tribunais, mas também em todas as outras reuniões públicas ou privadas, arte que é a mesma, nos grandes e nos pequenos assuntos, e o seu uso, desde que correto, em nada é mais digno de estima nas questões importantes do que nas insignificantes? (PLATÃO apud PLEBE, 1978, p. 28-29).

Observa-se que o “uso correto” da retórica está ligado com a crítica anterior, a retórica de aparências, na qual se finge saber do que se fala mais do que realmente se sabe e não se aprofunda no assunto. A partir deste ponto, a verdadeira retórica passa a ser referida por Platão como dialética. Desta forma, Platão vê a outra retórica (a sofística) como despreparada. E só o é quando ignora a dialética.

Ao ser utilizada nos discursos, a dialética os torna proveitosos e não

suscetíveis à reprovação. Em *Fedro*, Platão remete também à necessidade de se avaliar a adequação do discurso aos diferentes tipos de “almas”. Platão pretende, diferentemente do que fez em *Górgias*, não atacar a retórica, mas elevá-la ao patamar dialético. A diferença básica para Platão entre retórica e poética é que a retórica verdadeira (dialética) é constituída por diálogos, ações de questionar e responder, e assim é tida como uma atividade social, enquanto que a poética é algo mais individual, não possui técnica, mas sim entusiasmo, e é conhecida como “divina mania”.

Já Quintiliano, grande orador romano, faz uma distinção entre a atividade oratória e a poética: a primeira é uma atividade dirigida para a ação social e a segunda é um exercício de fantasia, voltado apenas para o encanto (PLEBE, 1978 p.72).

Adentra-se agora na terceira parte do pensamento de Platão sobre a retórica composta por *teeteto* e *filebo*. Nesta parte, retórica e dialética não são vistas tão profundamente quando em *Fedro*, porém é possível ver Platão demonstrando uma relação entre a ciência e a “reta opinião” (PLEBE, 1978). Platão aponta que a arte dos discursos pode ser capaz de influenciar somente a “reta opinião” e não gera nenhuma influência sobre a ciência. Daí a definição platônica de acordo com a qual, na retórica, “‘persuadir’ é induzir os outros a julgar de um certo modo”. (PLEBE, 1978, p.33). Porém, estes são sempre juízos de opinião, pois os alvos desta persuasão são induzidos por outras pessoas a crerem em coisas que não viram ou que não foram provadas.

Enquanto Platão era contra a retórica e a sofística, seu contemporâneo Isócrates buscava uma união entre o retor e o teórico da retórica. Isócrates era discípulo de Górgias e, assim como também foi discípulo de Sócrates, buscou unir tanto a arte da persuasão quanto o lado filosófico, entendendo por retórica a arte da persuasão e a arte do viver em sociedade, englobando inclusive a moralidade, já expressa por Górgias, seu mestre.

Por ter focado no aperfeiçoamento dos estilos, usando a técnica e a antítese provenientes de seu mestre Górgias, Isócrates acabou por deixar o conteúdo ao relento, gerando a antipatia de Platão e Aristóteles. Com a

influência de Sócrates no pensamento de Isócrates apesar de também ter visto com Górgias que a palavra era criadora da persuasão, para Isócrates a palavra é produtora de sabedoria, desta forma a retórica aos olhos deste não é a mesma que de seu mestre, fixada em uma forma irracional, lembrando que Isócrates retoma a moralidade, vista em Górgias agora a retórica está envolvida no método de educação racional a fim de tornar os homens bons moralmente e sábios. (PLEBE, 2004 p.36)

Diferente de Górgias, Isócrates defendia que a retórica “só é aceitável se estiver a serviço de uma causa honesta e nobre, e que não pode ser censurada, tanto quanto qualquer outra técnica, pelo mau uso que dela fazem alguns” (ISÓCRATES apud REBOUL, 2004, p. 11). Para ele, a retórica precisava ter um objetivo para só depois buscar, através de diferentes meios, atingi-lo.

Ao avançar pela história da retórica, depara-se com uma separação entre a ciência retórica e a arte da persuasão através de discursos, feita por Aristóteles. Aqui a limitação coloca-se em não mais ser a retórica uma arte capaz de persuadir a todos de forma uniforme, mas sim encontrar o que torna persuasivo cada discurso em particular.

Na visão de Aristóteles, retórica e dialética têm fatores comuns. Ambas podem ter assuntos imprecisos e não delimitados de qualquer gênero, afinal pode-se discutir e tentar persuadir alguém sobre os mais diversos assuntos. Para Aristóteles, a verdadeira retórica, antes de se preocupar com seu conteúdo, deve preocupar-se em exibir uma técnica de argumentação. Assim funda a *téchne rhetorike*.

O orador deve demonstrar se o que está propondo é ou não viável, se existe ou não, se aconteceu ou não, e esta façanha só pode ser realizada através de uma argumentação probatória, permitindo que se chegue a uma conclusão de forma racional sobre o que foi proposto ou demonstrado. A retórica não utiliza silogismos clássicos e irrefutáveis, porém silogismos chamados por Aristóteles de entimemas, por serem convincentes, mas refutáveis, lembrando aqui a importância da dialética.

Com a *téchne rhetorike* em mente, Aristóteles divide em três partes fundamentais todos os discursos. São elas: aqueles que falam, os argumentos utilizados e para quem se fala. Para quem se fala é o fator determinante para estruturar o discurso, como vemos desde os argumentos pitagóricos.

De acordo com os tipos de ouvintes, variam também os tipos de discursos. Da mesma forma, divididos em três, são eles os discursos deliberativos, onde na maioria das vezes são apresentados documentos técnicos com recomendações de consultores e/ou especialistas, discursos aconselhando sobre acontecimentos futuros, em que o ouvinte é geralmente um coletivo, pois os assuntos tratados são de interesse público. Os discursos judiciários voltados para um juiz com poder de decisão sobre coisas passadas são comumente apresentados em tribunais, onde existe a discussão entre acusação e defesa, ambos visando combater a tese alheia apresentando desde “provas técnicas (criadas no discurso e dependentes da retórica), além das extra-técnicas preexistentes ao discurso (leis, testemunhas etc.)” (MOSCA, 2004, p.31) e finalmente os discursos epidícticos, onde o ouvindo é um espectador, sendo este expectador de qualquer segmento da sociedade. Este tipo de discurso frequentemente apresenta elogios ou críticas, apresentados em datas comemorativas, ocasiões solenes em geral, apresentando usualmente demonstrações de recursos literários.

Desta forma, os três gêneros estão ligados aos três tempos, onde o deliberativo está voltado para acontecimentos futuros, deve aconselhar ou não decisões, o judiciário para eventos no passado, que deve acusar ou defender, e o epidíctico, que tem sua parte no presente, louvando ou criticando ações tomadas no tempo contemporâneo (apesar de poder remeter ao passado e o futuro). Cada um dos três contém suas categorias de avaliação desenvolvidas por Aristóteles, sendo as do primeiro tipo úteis e nocivas, as do segundo como justas e injustas e as do terceiro tipo, da beleza e do feio. Aristóteles crê que cada um destes três gêneros deve ser fundado em uma técnica e não na experiência como dizia Platão.

Aristóteles também se dedica a estudar as paixões humanas (*páthe*) como um determinante da técnica retórica. Segundo ele, “a retórica não é mais

uma disciplina puramente dialética e o orador não é mais apenas um dialético” (ARISTÓTELES apud PLEBE, 1978, p.42).

Tendo em vista que a retórica teve suas bases fixadas em julgamentos, para Aristóteles são necessários outros fatores além do discurso capaz de convencer quem julga, mas também apresentar-se com uma atitude consoante com o discurso, para que aquele ou aqueles que julgam assim também se apresentem. Desta forma, faz-se necessário, além de um discurso capaz de atingir seus objetivos, também um tipo de “retórica emocional” que transmita as virtudes e credibilidade do orador da mesma forma que o discurso transmite seus argumentos.

Para tanto, Aristóteles crê que para atingir esta credibilidade, são necessários elementos como Sabedoria, virtude e benevolência. Estes três elementos compõem o chamado “caráter” do orador, representado pelo *ethos*, a imagem do orador, ou a imagem que o auditório constitui do orador de acordo com as características apresentadas. (PLEBE, 1978).

Porém não basta apenas que o orador apresente um *ethos*, mesmo que impecável ao auditório. Ele deve ser capaz de suscitar as paixões dos membros do auditório, de transformar estados de espírito da sua plateia através do seu próprio, transformando a postura do auditório e fazendo com que esta postura, agora transformada, seja favorável às suas aspirações.

Diz Aristóteles sobre as paixões:

“São os meios pelos quais se fazem mudar os homens nos seus juízos e que tem por consequência o prazer e a dor, como por exemplo, a cólera [orgé], a compaixão [eleos], o temor [phobos] e todas as outras paixões semelhantes e aquelas que lhe são contrárias” (ARISTÓTELES apud PLEBE, 1978, p.42).

Assim, ao lado do *ethos*, Aristóteles também propõe o *pathos*, que diz respeito às paixões humanas, mas não paixão naquele sentido de emoção explosiva e destruidora, e sim voltada ao aspecto da irracionalidade emocional causado por elas. Paixões estas que estão longe de serem completamente controladas por nós e estão suscetíveis a influências exteriores. Neste momento, tem-se na retórica de Aristóteles a introdução da *psychagogia*, do

encantamento, simultaneamente com a retórica probatória, o *logos* também criando por Aristóteles juntamente com o *ethos* e *pathos*, compõem as três provas retóricas, estando o *logos* voltado para uma apresentação de argumentos mais técnicos e de certa forma mais prováveis, uma forma mais racional de argumentos, como por exemplo os dados estatísticos.

Ao contrário de seus primeiros escritos, que criticavam o uso de outra forma de retórica que não a probatória, neste estágio Aristóteles vê o emprego das paixões de forma diferente, mais positiva: “há paixões que, desde que usadas de forma conveniente, funcionam como armas para fins da virtude” (ARISTÓTELES apud PLEBE, 1978, p.43). Assim, vemos que as paixões podem ser inflamadas de forma harmoniosa, de acordo com nossos objetivos nos discursos. É possível utilizá-las como uma estratégia de convencimento.

A retórica de Aristóteles, como se viu, foi amadurecendo. Nos primeiros pensamentos, a retórica não era concebível de outra forma que não a de ser uma atividade prática, e chegou a um ponto em que as emoções são consideradas fatores importantes no desenvolvimento do discurso. Assim, quatro premissas foram criadas: a prova, o exemplo, o verossímil, e o sinal. Destas premissas são derivados os entimemas (formas de silogismos convincentes, mas refutáveis). Os entimemas derivados são:

“Da prova, o entimema apodídico, do exemplo, o entimema indutivo, do verossímil, o entimema anapodídico, porque não tem caráter de necessidade, e, do sinal, aquilo que é absolutamente assilógistico” (PLEBE, 1978 p.47).

Com base nestas premissas, Aristóteles desenvolve a teoria dos “lugares retóricos” (tópoi), divididos entre “comuns” e “próprios”.

Reboul (2004) nos diz que “na dúvida, pode-se sempre traduzir ‘lugar’ por argumento.” (REBOUL, 2004 p.50-51), porém ainda nos lembra que o termo “lugar” possui outros três sentidos: o primeiro deles é mais antigo e simples, e tem o lugar como argumento pronto, podendo ser utilizado em determinado momento de um discurso, como por exemplo, o lugar de amplificação na argumentação jurídica, onde um acusador utiliza-o para influenciar o juiz para condenar o réu através de uma frase como “se não

houver punição para este crime, abrirá jurisprudência para que crimes similares fiquem impunes.”.

Já, no segundo sentido o lugar, é visto como um tipo de argumento, um esquema que pode ser utilizado com os mais diversos conteúdos. Podemos citar aqui o lugar do mais e do menos com o ditado popular: “quem pode mais, chora menos”, exemplificando-o. Este lugar do mais e do menos é verossímil, portanto aberto à contestação. Os dois lugares, na visão de Reboul (2004), são os “lugares-comuns” por poderem ser utilizados com os mais diversos tipos de conteúdos. Aristóteles também afirma que os lugares “comuns” são os que tratam sobre assuntos como, justiça, política, matemática entre outros.

O terceiro sentido proposto por Reboul (2004) traz o lugar para o nível de uma questão, capaz de possibilitar encontrar argumentos e contra-argumentos. Podemos nos questionar sobre diversos assuntos e sugerir os prós e contras do que está em questão.

Em Aristóteles, vemos que os lugares comuns não aparecem tão habitualmente na retórica, por tratarem de assuntos gerais. Os lugares “próprios”, apesar de aparecerem mais constantemente na retórica, são suplantados pelos lugares comuns, pois aqueles tratam de conhecimento particular de determinada área, limitando-se por assim dizer ao seu círculo de discussões próprias, enquanto estes são em si mesmos dialéticos, e mais interessantes à retórica. Pode-se ainda entender que “o *lugar* é qualquer coisa de mais geral de onde se deduzem as premissas” (PLEBE, 1978, p.48-49)

O estilo na retórica amadurecida de Aristóteles também possui um papel importante, sendo partes fundamentais deste, a metáfora, antítese e o vigor. Dentre estes, os que recebem menção especial são a metáfora e a antítese. Para ele, a metáfora é o que une a poesia com a retórica, pois a metáfora é um elemento comum a ambas. Para Aristóteles, a metáfora ajuda na clareza do estilo e também pode criar um efeito cômico, através de uma relação de semelhança entre termos. Porém nem sempre é fácil encaixar uma metáfora condizente com o discurso. Encontrar a metáfora que se encaixa perfeitamente no contexto é uma característica tanto do retor quanto do poeta, por isso está é uma habilidade das mais difíceis.

A antítese, tanto para Aristóteles quanto para os discursos pitagóricos, é essencial para a retórica, pois Aristóteles diz “um tal estilo é agradável porque os opostos são muito conhecidos e mais conhecidos se contrapostos, e porque é semelhante a um silogismo; de fato, a refutação é uma reunião de expressões contrárias” (ARISTÓTELES apud PLEBE, 1978 p. 50).

Mosca (2004) resume muito bem a retórica aristotélica quando nos diz que

“O ponto fundamental da doutrina aristotélica, no que toca a retórica, reside em considerá-la do domínio dos conhecimentos prováveis e não das certezas e das evidências, os quais caberiam aos raciocínios científicos e lógicos. [...] Portanto, quando se fala que a retórica se caracteriza por uma técnica (techne), trata-se simultaneamente de uma técnica de argumentação e de habilidade na escolha dos meios para executá-la” (MOSCA, 2004, p. 20).

Assim vemos que a retórica aristotélica se funda no campo da dialética, na contraposição de ideias, na habilidade e cuidado nos discursos, pois é no mundo das opiniões, do verossímil que se da à retórica.

Cícero, um dos primeiros latinos a estudar a retórica, diz que ela é “complementar à filosofia não pode mais ser uma ciência puramente formal, como correria o risco de se tornar-se uma técnica semelhante à da *Rhetorica ad Herennium*.” (PLEBE, 1978, p. 68). Desta forma, diferindo de Isócrates que buscou a forma em detrimento do conteúdo, Cícero busca um equilíbrio entre as partes.

Plebe (1978) nos diz que após a queda da república romana, a retórica entra em decadência, passa ao uso dela para declamações sem conteúdo ou propósito, como eram na época anterior a este acontecimento. Aponta também os motivos para essa decadência, que são um sistema de educação ruim, a mudança na ordem política e conseqüentemente a perda da antiga liberdade tanto necessária para que a retórica possa se manifestar de forma plena.

Houve um período de “esquecimento” da retórica desde a república romana até os tempos modernos, a retórica ressurgiu propriamente no século XX, quando Perelman e Tychek publicaram, em 1958, um livro intitulado

“tratado da argumentação: a nova retórica”, no qual os postulados de Aristóteles recebem incrementos de uma nova visão sobre a argumentação, sua construção, argumentos, técnicas argumentativas, estratégias, elaboração/disposição de argumentos. Aspectos como o auditório recebe grande importância como é possível ver no trecho a seguir:

Todo discurso se dirige a um auditório, sendo muito frequente esquecer que se dá o mesmo com todo o escrito. Enquanto o discurso é concebido em função direta do auditório, a ausência material de leitores pode levar o escritor a crer que está sozinho no mundo, conquanto, na verdade, seu texto seja sempre condicionado, consciente ou inconscientemente, por aqueles a quem pretende dirigir-se. (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p. 07).

Vê-se como a interação com o auditório continua um fator muito importante na retórica, ainda mais que existem, hoje, formas de contato com o auditório que não havia nos tempos de Aristóteles, tais como televisão, revistas, jornais e internet, entre outras formas. Como agora a apresentação oral dos discursos não é mais um limite para estes, são necessárias novas abordagens em relação ao mesmo.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) definem retórica como sendo um estudo das técnicas discursivas capazes de criarem a adesão do auditório às teses que lhe são apresentadas pelo orador. Ou seja, desta forma, é da alçada do orador gerar esta adesão através de seus argumentos e estratégias discursivas, bem como outros recursos que estiverem a sua mão.

Podemos ver outro conceito de retórica, segundo Dittrich (2008):

A arte de persuadir: descreve, teórica e metodologicamente, como o discurso organiza seu potencial persuasivo ou, mais especificamente, como o orador aciona, linguística e discursivamente, estratégias técnicas, emotivas e representacionais a fim de influenciar o interlocutor, tanto em suas crenças quanto em seus desejos, vontades e ações. (Dittrich, 2008, p.22.)

Aqui já encontra-se um conceito mais voltado ao que o este estudo propõe, ver a retórica como a arte de convencer, persuadir o outro, fazer com que a sua proposta seja entendida e aceita pelo outro, através de diferentes estratégias e técnicas, para alterar um comportamento, ação ou pensamento do seu auditório.

Ao voltar para Aristóteles, em seu livro “retórica das paixões”, é possível ver que “a retórica é antes de tudo um ajuste de distância entre os indivíduos. A argumentação que visa convencer insiste na identidade ente o orador e o auditório.” (ARISTÓTELES, 2000, p. XLII). Para que haja este convencimento citado, é necessário que exista, de certa forma, uma identificação ente o orador e seu público.

Esta identificação é, ao menos, idealizada através de diversas estratégias e argumentos utilizados pelo orador, incluindo aqui as também criadas por Aristóteles, as provas retóricas: *ethos*, *logos* e *pathos*. De forma resumida pode-se dizer que o *ethos* trata da imagem do locutor, ou melhor, da imagem que o auditório tem do locutor, que por sua vez é creditada ao próprio locutor, pois depende de diversos fatores de ordem pessoal. O *logos* está relacionado ao aspecto mais racional da argumentação, persuade através de argumentos mais racionais, dados concretos e outras formas e, por último, o *pathos* que por sua vez está envolvido com o aspecto emocional da argumentação, dos tipos de emoções e como influenciam na persuasão.

1.2 Gêneros do Discurso

Relembrando o que vimos de forma breve na página 31, é importante ressaltar que dentre os antigos estudos gregos, Aristóteles estabeleceu três gêneros de discursos: deliberativo (político), judicial (forense) e o epidíctico (demonstrativo). Estes gêneros são classificados de acordo com seu objetivo e contexto. Cada gênero tem um público específico e se adequa ao seu auditório. Como diz Reboul (2004):

O judiciário refere-se ao passado, pois são fatos passados que cumpre esclarecer, qualificar e julgar. O deliberativo refere-se ao futuro, pois inspira decisões e projetos. Finalmente, o epidícto refere-se ao presente, pois o orador propõe-se à admiração dos espectadores, ainda que extraia argumentos do passado e do futuro (Reboul, 2004, p.45).

Para Mosca (2004), o discurso judiciário tende ao embate de discursos, disputa entre as teses apresentadas através de provas técnicas (criadas durante o discurso) e as extra-técnicas (anteriores ao discurso) é utilizado para julgar ações passadas, temos a acusação e a defesa tentando provar válida sua tese.

No deliberativo, tem-se em vista o futuro, pois pode haver tanto um aconselhamento quanto a dissuasão de uma ideia ou decisão referente à administração de uma coletividade, de cidade, questões administrativas e decisões que têm grande influência em relação aos benefícios à população, como guerras, tratados de paz, comércio, criação e debate de leis entre outros fatores.

No gênero epidícto, o tempo não é algo tão bem definido como nos outros dois gêneros citados acima. Apesar de ser considerado como tempo presente, ele recupera dados do passado e pode projetar dados futuros, visto que são encontrados elogios e censuras que podem ser tanto em relação a um momento histórico de uma nação ou uma personalidade famosa como também a exaltação ou censura uma promessas feitas por políticos para serem realizadas em um prazo futuro, por exemplo, pode explorar diversos recursos literários, oscilando entre o funcional e o estético.

Na tabela presente em Reboul (2004), é possível ver a organização aristotélica dos gêneros de discurso classificados de acordo com as características:

Tabela 01: Classificação dos gêneros discursivos aristotélicos

	Auditório	Tempo	Ato	Valores	Argumento-tipo
Judiciário	Juízes	Passado (fatos por julgar)	Acusar/ defender	Justo/injusto	Entimema (dedutivo)
Deliberativo	Assembleia	Futuro	Aconselhar/ desaconselhar	Útil/nocivo	Exemplo (indutivo)
Epidícto	Espectador	Presente	Louvar/ censurar	Nobre/vil	Amplificação

Atendo-se ao discurso epidícto, levando em conta suas características de censura e exaltação, seu tempo indefinido e a possibilidade de utilizar-se de recursos literários, pois é o gênero que mais se aproxima dos discursos políticos analisados, tem-se que para Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), este gênero não se assemelha com os debates políticos ou judiciários, pois não visa um “combate” entre duas forças antagônicas, que tentam através de seus mais diversos argumentos alcançarem a adesão do auditório para a decisão sobre algum assunto ou escolha de um ou outro candidato.

Algumas vezes, o orador epidícto nem mesmo precisa aparecer diante de seu público, desde que sua fala sobre assuntos que não causariam oposição ou espanto circulasse entre os mais diversos meios da sociedade.

O discurso epidícto tem como fim tecer elogios ou críticas, podendo ser feito por ocasião do falecimento de uma autoridade ou alguém querido pela sociedade, inaugurações de construções públicas, discursos de posse de cargos políticos (em todos os níveis, desde presidentes de associações de bairro, até presidentes da república) em honra de uma cidade como um todo, também presente em exaltações de entidades religiosas feitas para os seus fiéis, obras ou ações de governos.

Neste gênero do discurso, o auditório está simplesmente contemplando a fala/escrita, está em uma situação de espectador, sem poder reagir ao

discurso a não ser aplaudindo ou ignorando-o. A intenção desses discursos é geralmente exaltar seu objeto (seja uma pessoa famosa, cidade, fato histórico, feito de governos etc.) e também uma apreciação do orador em si. É um gênero do discurso que trata apenas de reconhecer e exaltar valores, como trazem Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996, p.56-57): “O orador procura criar uma comunhão em torno de certos valores reconhecidos pelo auditório”. Com o passar do tempo, este gênero foi associado à literatura.

O discurso epidíctico também se dispõe a amplificar a intensidade da adesão a certos valores sobre os quais não pairam dúvidas quando considerados isoladamente, mas que, não obstante, poderiam não prevalecer contra outros valores que viessem a entrar em conflito com eles (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996).

Trata-se de uma persuasão em longo prazo, pois se remete a problemas que não exigem decisões imediatas, não ditando uma escolha, mas sim orientando para futuras ações. Reboul (2004). O orador deste tipo de discurso geralmente é um defensor dos valores tradicionalmente aceitos dentro da sociedade em que está inserido, já que se fosse um visionário ou vanguardista seu discurso poderia gerar polêmicas e controvérsias, o que fugiria totalmente do discurso epidíctico e da provável intenção do orador. Reboul (2004) ainda demonstra a divisão em outro aspecto, o dos valores:

O principal é que os valores que servem de normas a esses discursos não são os mesmos. Enquanto o judiciário diz respeito ao justo e ao injusto, o deliberativo diz respeito ao útil e ao nocivo. (...) Quanto ao epidíctico, os valores que o inspiram são o nobre e o vil (kalon, aiskhron), valores que nada têm a ver com o interesse coletivo, e que não se confundem tampouco com o “justo”, pelo menos no sentido de legal (REBOUL, 2004, p.45-46).

Sendo assim, cada tipo de discurso tem seu correspondente valor, não sendo possível trocar um pelo outro, bem como não é possível alterar os seus locais e públicos, por exemplo. Um discurso judiciário em um ambiente adequado apenas ao discurso epidíctico não teria os mesmos resultados se

apresentado em seu ambiente, no caso em um tribunal ou algum ambiente onde juristas estariam formando a maioria do auditório.

Com a inevitável evolução dos conhecimentos humanos, os gêneros de discurso concebidos por Aristóteles foram se expandindo. Segundo Mosca (2004), a diversificação dos meios de comunicação acarretou uma grande multiplicidade de manifestações de discursos baseadas nos três gêneros propostos por Aristóteles.

Dentro do discurso judiciário, por exemplo, encontram-se sua utilização, não somente em tribunais, mas também em protestos e manifestações, notas oficiais tanto de entidades públicas como privadas, comunicados, e mais recentemente em sites⁴ de reclamações contra empresas, onde são citados diversos argumentos e artigos da lei de proteção ao consumidor, sermões religiosos onde os líderes religiosos criticam ou elogiam condutas dos adeptos de sua religião. Nem sempre os discursos judiciários são discursos jurídicos, pois o que define os discursos judiciários é o fato de haver uma defesa ou sustentação de uma tese em detrimento de outra a fim de persuadir o auditório.

Já inclusos no discurso deliberativo, podemos encontrar pronunciamentos aconselhando ou desaconselhando determinadas ações futuras, como recentemente houve um plebiscito sobre o desarmamento dos cidadãos brasileiros, onde houve discursos em que os dois lados (a favor e contra o desarmamento) puderam demonstrar seus argumentos, aconselhando ou desaconselhando a decisão dos brasileiros, bem como documentos técnicos com recomendações (manuais de instrução ou recomendações de especialistas em determinadas áreas). Também se veem discursos políticos a favor ou contra a aprovação de leis, medidas provisórias, ementas e outras atividades relacionadas.

Inseridos no discurso epidícto, é possível deparar-se com discursos feitos em ocasiões solenes, como posses de cargos oficiais, despedidas, formaturas de cursos de diversos níveis, encerramentos de eventos, em datas comemorativas, reuniões políticas ou mesmo discursos fúnebres. Estes

⁴ Sendo o site www.reclameaqui.com.br o deste gênero mais visitado no país.

discursos são em grande parte emotivos, e assim estão ligados mais intensamente a uma das provas retóricas criadas por Aristóteles e estudada neste texto, o *pathos*.

Ainda dentro do gênero epidícto, encontra-se o discurso publicitário como correlativo ao epidícto que, segundo Reboul (2004), é retratado como sendo uma invenção do século XX. Aqui cabe uma exemplificação da sua relação com o gênero epidícto, pois enquanto o epidícto tem por finalidade elogiar, criticar, amplificar a adesão sobre determinados valores e ideais, assim também acontece com o discurso publicitário.

Ambos compartilham diversas características como, por algumas vezes o orador não aparecer (salvo em caso de “garotos propaganda” no discurso publicitário), elogiar ou criticar⁵, exaltar valores e produtos, não combater uma tese contrária, o auditório situa-se como expectador⁶, também por se tratar, em alguns casos, de persuasão em longo prazo.

Tendo em mente que da mesma forma que se ouvem por anos discursos epidíctos sobre problemas que a cidade enfrenta e que precisam ser sanados, ou que determinadas decisões podem ter atrasado o desenvolvimento da nação, por exemplo, também há discursos publicitários que atravessam os anos e continuam a persuadir as pessoas a comprar determinado produto em relação a outros.

Reboul (2004) afirma que o discurso publicitário com uma mudança de conteúdo pode ser inserido no sistema retórico:

Mas se mudar seu conteúdo, a publicidade se inserirá no sistema retórico; comporta invenção, disposição – plano de mensagem, estrutura do cartaz - , elocução e principalmente ação, por exemplo, não só a voz é essencial como também todo o comportamento, a aparência do candidato (REBOUL, 2004 p.87).

⁵ No caso do discurso epidícto, uma cidade, um homem público, decisões tomadas no passado ou possíveis ações a serem realizadas no futuro, em relação ao discurso publicitário, o produto ou o conjunto de ideais e/ou comportamento a ser vendido/aderido.

⁶ Expectador no discurso epidícto pelo fato de geralmente não encontrar um conteúdo discrepante com suas convicções e no discurso publicitário por se tratar de anúncios, que geralmente são expostos através de diversas mídias que não permitem reação do auditório, tais como, comerciais de televisão, placas, revistas, outdoor, panfletos entre outros.

Dentre os diversos gêneros, desde os clássicos aos atuais, o discurso político parece caracterizar-se primordialmente como epidídico (dos gêneros clássicos), e como publicitários (dos gêneros atuais).

1.3 Discurso político

Usando a definição dada por Dittrich (2008), é possível entender discurso como "prática social em que se articulam linguagem e história no contexto de uma determinada situação interlocutiva, considerando a posição social dos sujeitos que interagem." Em termos comuns, pode-se dizer que o discurso do político é institucionalizado, até porque todo e qualquer discurso, com relação de poder, tem seus fazeres políticos. É todo o discurso que está no campo da política, tratando de relações de poder. Charaudeau (2008) compreende o discurso político como um processo de influência social, que se situa entre a instância política e instância cidadã, "um espaço de persuasão no qual a instância política, jogando com argumentos da razão e da paixão, tenta fazer a instância cidadã aderir à sua ação" (CHARAUDEAU, 2008 p.19). Relacionado a questões de poder, a instância cidadã somos nós, a população de uma comunidade, cidade, estado ou país, os que elegem os membros da instância política.

Na instância política, encontram-se homens e mulheres públicos, os seres políticos, aqueles que foram eleitos através de votos/indicações de acordo com as leis de determinada região. Estes por natureza estão em uma posição de "agir sobre o outro"; podem influenciar no modo de vida da comunidade que representam, por estarem em uma posição onde podem criar leis, fazer cumprir leis e fiscalizá-las. São basicamente os que decidem os rumos tomados pelo país em diversos tópicos.

Vemos que para Charaudeau (2007) o discurso político é uma fala social que circula no espaço público e se inscreve na cena política, uma fala lançada sem ter o domínio total de seus prováveis efeitos e interpretações, mas

sabendo destas probabilidades, uma junção da palavra que deve fundar a política e a que deve gerir a política.

Para que um discurso político seja persuasivo, é necessário que haja uma relação de convencimento, de aceitação daquilo que é proferido pela instância política por parte da instância cidadã. Esta reação pode ser desencadeada por diversos fatores. Tendo a persuasão como objetivo de seu discurso, o político dispõe de diversas estratégias, chamadas por Charaudeau (2007) de estratégias do discurso político. Estas estratégias englobam o uso das três provas retóricas estabelecidos por Aristóteles: *ethos*, *pathos* e *logos*, sendo que estas três podem trabalhar juntas ou de forma independente dentro do discurso político para que seja construído um efeito persuasivo no auditório. Em alguns casos, como o deste estudo, uma destas três provas retóricas (*pathos*) acaba se sobressaindo. Isto é muitas vezes devido ao tipo de auditório para quem o discurso político é apresentado.

Neste estudo, mencionam-se reuniões políticas onde grupos de movimentos sociais e chefes de estado do MERCOSUL estiveram presentes, bem como houve uma cobertura da mídia, instância que se faz cada vez mais crucial na hora da criação de um discurso político por seu grande poder de disseminação de informação, atingindo muito mais do que os presentes nas reuniões políticas, como também uma grande parte da população.

Diferentemente da época em que Aristóteles cunhou as suas três provas retóricas, na qual o discurso era quase impossível de ser reproduzido inteiramente e o fácil acesso aos discursos políticos transcritos⁷, o *pathos* acabou sendo a mais notável das provas retóricas, por tratar das emoções do auditório.

Estes discursos estudados podem-se ver características tanto dos discursos deliberativos quanto dos epidíctos, pois em alguns momentos percebe-se que Lula aconselha e estimula a manutenção de ações que foram, estão sendo ou serão tomadas em relação à administração do MERCOSUL,

⁷No caso do Brasil, os discursos estão disponíveis na íntegra no site do governo federal.

decisões estas feitas por seus companheiros chefes de estado presentes nas cúpulas. Ele critica ações e posições de governos anteriores em relação ao bloco, lembrando épocas em que o MERCOSUL não tinha a mesma importância para os países membros e associados, enaltece as conquistas do MERCOSUL comparando-as com o passado repleto de dificuldades e onde sua falta de atenção em relação ao MERCOSUL, elogia também ações futuras dos chefes de estado para a continuação do crescimento e importância tanto social como econômica do mercado comum do sul.

Vale ressaltar as ações da Mídia no processo do discurso político são de grande importância. Esta instância de informação, também chamada de instância midiática, muitas vezes traz ao alcance do grande público discursos políticos nem sempre facilmente encontrados, como no caso dos discursos realizados nas cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL, pois se trata de reuniões abertas somente para os chefes de estado, seus representantes, países associados e imprensa.

A instância midiática é composta por diferentes integrantes, entre eles jornalistas que atuam em um campo amplo da informação âncoras de telejornais, repórteres externos, redatores e também jornalistas especialistas em assuntos políticos.

São estes os responsáveis por intermediar as relações entre as instâncias cidadãs compostas por um público heterogêneo formado por telespectadores, leitores, ouvintes, de sexo, graus de escolaridade, faixa etária, meios sociais, experiências de vida, posições políticas entre outros fatores distintos e a instância política, composta pelos diversos homens e mulheres eleitos e/ou concorrentes aos cargos eletivos de um país, promovendo a disseminação dos discursos políticos e influenciando significativamente a opinião dos cidadãos.

A mídia é de grande importância para os homens e mulheres públicos, pois “os políticos sempre tiveram necessidade de visibilidade (devem ter acesso à cena pública), de *imagem* (devem seduzir) e de *legibilidade* de seu projeto político (devem ser compreendidos)” como diz Charaudeau (2007, p. 287).

Encontra-se o discurso político em um ambiente público como já se viu, trazido ao conhecimento da maioria neste ambiente público através da instância midiática. Como diz Charaudeau (2007), a política passa a se desenvolver neste ambiente público como uma espécie de peça teatral, onde:

Se expõe ao mesmo tempo o *ator*, o *personagem* e a *pessoa*. O ator é aquele que desempenha um papel predeterminado, [...] ele está em uma cena e se dá a ver. O personagem é um ser de ficção construído pela narrativa [...] pode ser representado por um ator. A pessoa é um indivíduo singular com suas características psicológicas, seus pensamentos seus sentimentos: ela está sempre escondida e em princípio exprime-se apenas em sua intimidade do privado. (CHARAUDEAU 2007, p.287)

Desta forma, vê-se que o político, em sua interação com estas duas instâncias (cidadã e midiática), neste ambiente público com estas idiossincrasias, é forçado a agir dentro destas três características a ele impostas, apresentando comportamentos esperados das particularidades de cada uma destas, atuando como ator, tentando transmitir uma imagem de si mesmo que deseja que seu público absorva e assimile. Como personagem, demonstra-se em seu papel de ser político, exercendo funções que se espera de seu cargo ou de um candidato a determinado cargo. Como pessoa, procura aparentar ser tão humano quanto os que ouvem, que apesar de seu cargo, ou suas intenções de ascender a um, não o transformaram em uma máquina de administrar, continua possuindo seus sentimentos e aspirações como qualquer outra pessoa.

Já dentro da instância cidadã, seus membros aparecem, na maioria das vezes, como expectadores que estão aguardando este ser político apresentar-se dentro dos três papéis anteriormente citados, juntamente com seus planos políticos possíveis de serem realizados, capazes de despertar sentimentos e ações que transformem ou pelo menos afetem de forma positiva a vida dos integrantes da instância cidadã, para que possam ou não ser persuadidos, decidir se aceitam ou não o discurso e os argumentos apresentados.

Muitas vezes o papel da mídia é tão significativa que acaba por forçar o governo a dar explicações à população, como é o caso de diversos escândalos políticos que já ocorreram. Pode-se citar um muito significativo: o caso do “mensalão” por denúncias feitas pela mídia, diversos políticos tiveram que explicar suas ações perante a população.

A mídia, ao expor os discursos políticos, possibilita ao grande público o acesso aos discursos de seus representantes eleitos e suas posições a cerca daquilo que defendem o andamento das suas ações e seus planos futuros, bem como abre espaço para diversas interpretações e usos destes discursos, como por exemplo, estudos como este. Assim como componente significativo do auditório, cumpre papel relevante na produção e análise dos discursos

1.4 Auditório

Os discursos necessitam de um alguém a quem serem dirigidos. Esse alguém pode ser um indivíduo, um pequeno grupo ou mesmo uma multidão, e chamamos estes de auditório Reboul (2004). Este termo se estende também aos leitores dos discursos.

Os auditórios nem sempre são os mesmos, podem diferenciar-se de acordo com suas crenças, especialidades, emoções, número e gêneros, entre outros fatores. Nem sempre são exatamente aqueles a quem o orador se dirige. O discurso pode ser direcionado para uma pessoa, mas com a intenção de atingir não só aquela pessoa, mas a várias outras.

Citam-se, por exemplo, casos de discursos proferidos em plenário em que o orador pode estar se dirigindo ao presidente da casa e a seus colegas, entretanto possivelmente está com intenções de convencer não somente os presentes, mas também a imprensa e a opinião pública. Tome-se outra situação trazida por Perelman e Olbrechts-Tyteca, (1996), em que uma entrevista é citada para fins de exemplificação. Quem concede uma entrevista a um jornalista não pode ter em mente que este é seu auditório, mas sim olhar para o jornalista como o seu interlocutor, o responsável por transmitir as suas palavras para o seu verdadeiro auditório, que é geralmente composto pelo

público que o veículo de comunicação (rádio, revistas, televisão, jornais, portal de internet).

Em alguns casos como os de entrevistas/discursos/textos voltados para meios de divulgação específicos, é possível estimar relativamente bem quem será o auditório atingido, porém em muitos casos essa estimativa não é viável, tendo em mente que, ao ser proferido, o discurso pode atingir auditórios dos mais diversos tipos, especialidades, faixa etária, níveis de instrução, etc.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) o auditório como “O conjunto daqueles que o orador tenta influenciar com sua argumentação” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.22) e ainda afirmam que “Cada orador pensa, de uma forma mais ou menos consciente, naqueles que procura persuadir e que constituem o auditório ao qual se dirigem seus discursos” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p. 22). Vê-se assim que o auditório influencia diretamente na composição do discurso.

Desta forma, como não é possível ter total certeza de quem será o auditório, é necessário fazer uma suposição, presumir de acordo com diversos fatores, tais como local onde o discurso será proferido, contexto sócio-histórico, faixa etária de maior representação no auditório, fazer uma estimativa também em relação aos conhecimentos prévios do possível auditório, entre outros fatores.

Para que o discurso tenha seu efeito proposto concretizado, é preciso que esta suposição dos componentes do auditório se aproxime o máximo possível do que será encontrado na realidade, caso contrário, esta má construção da ideia de auditório que poderia ser encontrada é capaz de causar um efeito totalmente adverso ao que o orador desejava, podendo inclusive causar-lhe grandes problemas.

É possível exemplificar desta forma: se um orador pretende fazer um discurso sobre os benefícios do capitalismo em uma universidade, para um auditório composto por jovens e professores, e isto é tudo o que este orador leva em conta sobre este auditório, ele ignora fatores como para qual curso superior estará discursando em sua maioria e qual a corrente de pensamento

predominante deste curso.

Assim, ao falar sobre como o capitalismo pode ser algo que beneficia a sociedade, ele pode encontrar em seu auditório alunos e professores com um pensamento contrário à sua ideia, possivelmente enfrentando não só a não congruência de ideias, mas também uma certa hostilidade por parte de seu auditório, demonstrada de diferentes formas, desde as mais brandas, tais como o abandono do ambiente em que o discurso está sendo proferido, expressões faciais de desaprovação, questionamentos ríspidos, até as mais rústicas, como a interrupção da fala por conta de gritos e xingamentos.

Estas consequências podem não ter passado nem de longe pela mente do orador na hora de compor seu discurso, porém como o auditório foi inadequadamente estimado, tais consequências acabaram por acontecer, surpreendendo o orador e causando um efeito não esperado. O conhecimento antecipado das diferentes características do auditório é uma condição necessária a qualquer discurso, ainda mais aquele que pretende persuadir.

Não são poucas as variáveis que precisam ser levadas em conta na hora de se presumir o auditório. Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) trazem à tona o aspecto do meio social em que o possível auditório possa estar e de como ele influi neste auditório:

Cada meio poderia ser caracterizado por suas opiniões dominantes, por suas convicções indiscutidas, pelas premissas que aceita sem hesitar; tais concepções fazem parte da sua cultura e todo orador que quer persuadir um auditório particular tem de se adaptar a ele. Por isso a cultura própria de cada auditório transparece através dos discursos que lhe são destinados, de tal maneira que é, em larga medida, desses próprios discursos que nos julgamos autorizados a tirar alguma informação a respeito das civilizações passadas (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996 p.23).

Citam-se, como exemplos desta adaptação do orador ao auditório, os discursos proferidos a diferentes setores da sociedade. Vê-se em um discurso apresentado para um grupo de empresários, investidores e economistas números e dados estatísticos voltados ao seu setor que para este auditório,

acostumado a trabalhar com dados e números. A apresentação destes dados faz sentido e são capazes de prender-lhes a atenção, dados de bolsas de valores e balança comercial inseridos nos discursos voltados para um auditório composto por este setor da sociedade, podem ser capazes de trazer ao orador o resultado esperado em relação ao seu discurso e demonstrar que foi correta sua presunção do auditório.

Já um discurso cheio de números, dados estatísticos e afins possivelmente não teria o mesmo efeito em um auditório de outro setor da sociedade, como por exemplo os trabalhadores que exercem uma atividade mais braçal. Estes talvez não estejam tão interessados se a bolsa de valores fechou em alta ou não. Este grupo pode estar mais inclinado a se interessar por discursos sobre melhoria das condições de trabalho, de saúde, renda, de vida. Assim, um discurso preparado por um orador que não leve isto em conta, se apresentado a este auditório, não teria a mesma adesão que outro discurso preparado por um orador consciente dos interesses de seu provável auditório, por não ter sido próximo à realidade do auditório.

Corroborando com os exemplos acima, tem-se o fato de que, em determinada época da história humana, a moral era imposta de acordo com a bíblia, por terem chegado discursos que assim o diziam, refletindo o meio em que os autores de tais discursos e seus auditórios viviam.

Reboul (2004) traz outras variáveis que podem ocorrer na composição do auditório, como o tamanho do auditório (desde uma pessoa até milhões de pessoas), características psicológicas, faixa etária, gênero, cultura, competências (que interferem também no vocabulário), suas crenças, opções políticas, religiosas, sexuais, contexto sócio-histórico entre outras.

Porém, nem sempre os auditórios são tão bem separados como nos exemplos acima. Os casos mais comuns são de auditórios mistos, compostos por pessoas dos mais diversos níveis de instrução, caráter, faixa etária, crenças, desejos e outras características divergentes. Nestes casos, Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) observam que o orador “deverá utilizar argumentos múltiplos para conquistar os diversos elementos de seu auditório. É na arte de

levar em conta, na argumentação esse auditório heterogêneo que caracteriza o grande orador” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.22).

Em um discurso proferido em plenário, o orador muitas vezes pode encontrar este auditório heterogêneo. Nestes casos, o orador pode tentar dividir seu auditório em grupos sociais:

De fato, pode-se dividir igualmente o auditório de acordo com grupos sociais – por exemplo, políticos, profissionais, religiosos – aos quais pertencem os indivíduos ou de acordo com valores aos quais aderem certos ouvintes. Estas divisões ideais não são independentes uma da outra (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.25).

O conhecimento do auditório pode se refletir na capacidade de influenciar o auditório e perceber como esta influência é mantida. Para isso, o orador deve estar em constante adaptação em relação às reações do auditório. Existem vários meios de complementar essa influência, tais como gravações de vídeos, músicas, fotografias, gestos, etc.

Muitos desses meios foram desenvolvidos com os avanços tecnológicos, porém outros independentes da tecnologia já foram/são utilizados através dos séculos. Pode-se notar que o orador obteve êxito em manter ou não sua influencia através do discurso, ao perceber que o auditório do início do discurso difere do auditório presente nas últimas palavras do discurso.

Em alguns casos, o auditório influencia tanto o orador que os discursos são por vezes compostos a seu contragosto para fins de agradar o auditório, como dizem Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996):

O importante, na argumentação, não é saber o que o próprio orador considera verdadeiro ou probatório, mas qual é o parecer daqueles a quem ela se dirige [...] ao auditório cabe o papel principal para determinar a qualidade da argumentação e o comportamento dos oradores (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.26-27).

Estes mesmos autores falam sobre o problema de se adaptar a um tipo exclusivo de auditório, pois os argumentos que podem funcionar para um podem não funcionar para outro, tornando o discurso frágil em um ambiente onde pode existir um embate e onde um possível adversário poderia apontar os argumentos que não são aceitos por outro auditório.

Tome-se por exemplo um discurso em um ambiente jurídico, onde se propõe a pena de morte para um acusado de assassinato. O auditório deste ambiente é composto pelo juiz, pelo júri, pelos familiares, tanto da vítima como do acusado, por membros da sociedade civil e de movimentos contrários à pena de morte.

O promotor, falando para um auditório particular, tenta demonstrar por diversas estratégias a culpa do acusado, sejam elas apontar os motivos banais que levaram ao crime, a forma com que foi cometido o crime, se a vítima teve possibilidade de defesa ou não, etc. O promotor expõe seus argumentos voltados para seu auditório particular como, por exemplo, os argumentos voltados para a família da vítima, tais como “a morte de seu ente querido não pode ser deixada impune” ou diretamente para o juiz: “se este crime permanecer impune, outros da mesma natureza assim também ficarão”. Após a fala do promotor, é dada a palavra ao advogado de defesa.

Expondo seus argumentos, o advogado de defesa pode utilizar-se também dos mesmos argumentos proferidos pelo promotor, voltados para a família da vítima ou para o juiz, para embasar a sua tese de que a pena de morte não é necessária para o seu cliente, pois o argumento de que o acusado deve pagar com a própria vida por ter tirado outra torna-se inaceitável perante a família do acusado e principalmente frente aos membros dos movimentos contrários à pena de morte. Ao observar este exemplo, percebe-se que quando voltado apenas para um tipo de auditório (neste caso o auditório do promotor), o discurso pode ficar frágil e corre o risco de ser refutado.

Para contornar este problema, existe o que Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) chamam de acordo do auditório universal. Trata-se de um valor aceito

universalmente por grandes partes do auditório, sendo que os que não aceitam este valor anteriormente aprovado pela maioria não são levados em consideração. Aplicado ao exemplo anterior, este acordo levaria em conta que a maioria dos presentes não são favoráveis à pena de morte. “O acordo de um auditório universal não é, portanto, uma questão de fato, mas de direito” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.35), visto que a vontade da maioria que admitiu o valor anteriormente aceito se sobressai. Para que este acordo aconteça:

Uma argumentação dirigida a um auditório universal deve convencer o leitor do caráter coercivo das razões fornecidas, de sua evidência, de sua validade intemporal e absoluta, independente das contingências locais e históricas [...] o indivíduo, com sua liberdade de deliberação e de escolha, apaga-se ante a razão que o coage e tira-lhe qualquer possibilidade de dúvida (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p.35-36).

Assim demonstra-se como é possível convencer as diversas partes de um auditório a se somarem sob determinado valor comum.

O auditório presente nas cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL é composto em sua maioria por chefes de estado (e/ou seus representantes) dos países do MERCOSUL, estados associados, e países convidados, representantes de indústrias, empresários, investidores e membros da mídia que cobre o evento. O acesso aos discursos desta reunião é dado através da mídia e de diversas formas: escrita convencional e eletrônica, áudio e vídeo, visto que são reuniões de cúpulas não abertas ao público.

Já o auditório que estava presente nas cúpulas sociais do MERCOSUL é um pouco diferente. Além da possível participação dos chefes de estado (e/ou seus representantes) dos países do MERCOSUL, estados associados e países convidados, também frequentaram este auditório, e em maioria, membros de movimentos sociais, tais como CUT, MST, MTST, MOAPA (Paraguai), sindicatos, estudantes, a população em geral e os membros da mídia, que nos trazem os discursos das diversas formas já descritas acima. Com estas características do auditório, o maior ou menos apelo às emoções se faz

presente nos discursos de Lula.

Capítulo 2

2.1 *Pathos*

O *pathos* pode ser construído e afeta o espírito e as decisões do auditório para que se tornem favoráveis em relação à proposição do orador. As emoções vistas por esta perspectiva podem acabar se tornando formas de argumentos, destinados a despertar emoções na subjetividade do auditório.

Para que o orador consiga despertar diversos tipos de emoções (raiva, tristeza, saudosismo, compaixão, felicidade, contentamento, indignação, medo entre outras) em seu público alvo, é imprescindível que este tenha uma conexão, valores, as representações e alguns conhecimentos em comum que possam ser resgatados durante a exposição dos argumentos. Tais valores, representações e conhecimentos compartilhados podem ser experiências de vida, fatos históricos, valores tradicionalistas por exemplo. Porém, o orador pode apenas supor a existência desta conexão de valores, e esperar que sua estratégia surta efeito.

Diferentemente do *Ethos*, o *pathos* apresenta-se como uma exclusividade do auditório, onde deve repousar a atenção do orador e do analista do discurso, ou seja, onde é feita a recepção dos argumentos previamente organizados.

Para Aristóteles, o *pathos* é a prova retórica que mais se volta para o auditório. É da ordem emocional e reflete o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso, através das mais diversas estratégias discursivas competentes a ele, para que o auditório fique mais sensível à aceitação dos seus argumentos.

Aristóteles, o estudioso pioneiro no que diz respeito às provas retóricas, tem o *pathos* como:

As emoções são as causas que fazem alterar os seres humanos e introduzem mudanças nos seus juízos, na medida em que elas

comportam dor e prazer: tais são a ira, a compaixão, a dor e outras semelhantes, assim como suas contrárias (ARISTÓTELES, 2005, p. 160).

Todos aqueles sentimentos que causando mudanças nas pessoas, fazem variar seu julgamento e são seguidos de tristeza e prazer, como a cólera, a piedade, o temor e as outras paixões (ARISTÓTELES, 2005, p. 05).

O *Pathos* representa o jogo com as paixões e emoções dos ouvintes. A forma como o orador se dispõe a conquistar os corações do seu público através das emoções, fazendo-o não dominar completamente suas opiniões ao incitar suas emoções, e deixando-o mais inclinado a aceitar os seus argumentos. Para tanto, é necessária uma atenção psicológica especial direcionada ao auditório, seus desejos e anseios, levar em conta o ambiente em que será proferido o discurso e seus antecedentes sócio-históricos, tanto do auditório como da região na qual será desenvolvida a fala. De nada adianta utilizar-se de determinados tipos de estratégias sensibilizadoras em um tipo de auditório que não se identifica nem é sensibilizado pelas mesmas.

De acordo com o dicionário francês Le Robert (Électronique), a etimologia do termo *pathos* “oscilaria entre ‘souffrance, passion’, o que nos autoriza a empregar essa palavra, pura e simplesmente, como sinônimo de emoção” (apud Galinari 2007, p. 228), porém não se limitará apenas a este sentido. Galinari ainda afirma que,

Passo a entender por *pathos* todos e quaisquer aspectos (*moyens*) linguístico-discursivos que, numa circunstancia determinada, seriam capazes de desencadear no auditório algum tipo de reação afetiva. O *pathos* é, portanto, uma tentativa, uma expectativa ou uma possibilidade contida nos discursos sociais, no sentido de despertar algum sentimento no alocutório. Nessa linha de raciocínio, o *pathos* não compreende propriamente as emoções, mas sim, as suas garantias simbólicas ou, em termos linguísticos, os seus elementos languageiros deflagradores (Galinari, 2007, p.229).

A reação do auditório a uma tentativa de inflamação das suas emoções nem sempre é a que o orador propôs, e também nem sempre é pacífica, calma e controlada. É, em muitos casos, rápida e violenta. Através dos anos de história do Brasil, é possível perceber inúmeras ocorrências dessas situações e de como uma multidão emocionalmente descontrolada, com suas emoções inflamadas (ódio raiva, frustração, tristeza etc.), é muito volátil e tende à violência, não sendo facilmente tranquilizada e controlada. Geralmente este recurso é utilizado em grandes concentrações de público sob uma pressão social (seja um protesto, greve, comício, etc.).

Tendo isso em mente, um bom orador deve estudar, antes de tudo, o seu público alvo, o que ele e o auditório têm em comum que possa ser compartilhado durante o discurso e como estes elementos compartilhados, ou até mesmo o tipo de linguagem utilizada, coloquial ou formal. Figuras de linguagens em geral podem gerar emoções favoráveis ao seu discurso, um mesmo discurso pode ser eficaz para um tipo de auditório e totalmente ineficaz para outro, dependendo do histórico de cada um dos presentes ou da instituição na qual o discurso é proferido.

Um discurso sobre projetos sociais e desenvolvimento sustentável não teria o mesmo efeito de que um discurso sobre investimentos e segurança financeira, se apresentados a um público de investidores e empresários estrangeiros. Da mesma forma, um discurso sobre investimentos e segurança financeira não teria a mesma repercussão em um auditório formado por sindicalistas e representantes de movimentos sociais que um discurso sobre desenvolvimento sustentável ou sobre melhorias nas condições de trabalho e vida dos cidadãos.

Para um uso eficaz do *pathos*, o orador pode fazer algumas perguntas a si mesmo durante o processo de preparação de seu discurso, tais como: quem é o meu auditório? Qual a sua formação? Quais são seus valores/conhecimentos prévios sobre o assunto? Quais as suas opiniões sobre o que se vai falar? Quais seriam as melhores emoções para se despertar neste público (indignação, compaixão, esperança)? Que tipo de linguagem deve-se

usar? Como organizar os argumentos? Como se impor como sujeito falante frente ao outro?

Todas essas questões são dependentes da *doxa* do auditório, tudo aquilo que compõe sua formação histórica e pessoal, sociocultural, as normas, os valores, as crenças implícitas que acomodam as razões que engatilham os sentimentos se o orador atingir estas expectativas, o auditório responderá positivamente ou negativamente aos seus argumentos. Seja qual for a sua intenção, o orador terá a adesão do auditório. Como diz Charaudeau (2007, p. 241) “A relação entre esse sujeito e objeto se faz pela mediação de representações. É pelo fato das emoções se manifestarem em um sujeito “em função de” alguma coisa que esse sujeito se faz representar enquanto tal.”.

Para uma melhor ancoragem dos estudos do *pathos* de um discurso, segundo Mendes (2007) fazem-se necessários à presença três princípios que são complementares e interdependentes: o primeiro princípio nos mostra que as emoções são de ordem intencional, elas têm uma base cognitiva que pressupõe um grau de elaboração/percepção que ultrapassa o nível das sensações configurando-se, pois, como estado intencional; o segundo princípio rege que as emoções estão ligadas a sistemas de valores, no sentido em que elas estão relacionadas a uma rede de crenças e valores sócio-históricoculturais compartilhados por uma comunidade; o último dos três é sobre como as emoções se inscrevem numa problemática de representação, no sentido de que elas se estruturam e se inscrevem numa materialidade simbólico-semiológica. Estes aspectos são importantes para melhor se entender o *pathos* inserido nos discursos, inclusive do político.

Em um discurso político para um público conservador, é interessante para o orador tocar em valores que se mantêm inalterados e que se deseja manter assim, mesmo com o passar de muitos anos, e não propor sua alteração, mas sim ressaltar sua importância na sociedade atual para manter o conforto social e intelectual deste público, visto que geralmente os conservadores são de classes sociais mais altas e donos dos meios de produção.

Neste caso, é necessária a utilização da variante padrão da língua portuguesa, o dito português da gramática normativa, já que a linguagem e o ambiente em que discursos como estes são realizados são geralmente formais e não permitem a apresentação de muitas figuras de linguagens e outros artifícios linguísticos para fins de identificação com o público. Não é interessante para este público um discurso sobre aumento de salários e diminuição de jornada de trabalho, já que isto acarretaria um futuro prejuízo para os mesmos.

Já em um discurso para um público mais crítico, progressista, o orador, para conseguir a adesão deste auditório, precisaria fazer justamente o contrário do que fez para o público conservador. É importante dar a esperança de que a situação atual pode e deve ser alterada, e seus valores, desejos e aspirações podem vir a ser atingidos com o tempo. A adesão deste auditório, que geralmente é composto por pessoas de classes sociais mais baixas e assalariados, pode ser atingida através de discursos sobre aumento de benefícios sociais, aumento de salários, investimentos na saúde e educação, bem como infraestrutura, saneamento e distribuição de renda, por exemplo.

Percebe-se que, na grande maioria das vezes, os públicos dos discursos não são os mesmos, pois os discursos também não são os mesmos nem apresentados nos mesmos ambientes. Sendo assim, a emoção não pode ser tratada da mesma maneira em todos os ambientes em que são ouvidos estes discursos. Sob a suposição de que o *pathos* não surtirá o efeito desejado pelo orador, tornando-se assim o discurso ineficaz no que tange ao uso do despertar das emoções do auditório como estratégia argumentativa previamente organizada pelo orador para conseguir a adesão do auditório a sua tese exposta.

Um discurso que foi pensado para ser proferido para um grupo de trabalhadores e sindicalistas em um ambiente de comício, por exemplo, não terá o mesmo efeito se o mesmo discurso for apresentado para a população via transmissão televisionada em rede nacional. Desta forma, é certo não tomar o *pathos* como produtor do mesmo efeito em todas as situações, em que a sua

presença é maior ou menor dependendo do tipo de plateia, assunto abordado e estratégia do orador.

Ele deve utilizar uma linguagem menos formal, incluindo também diversas figuras de linguagens, ditados, expressões populares e intervenções humorísticas para que o público identifique-o como também pertencente ao seu grupo social, como “um de nós” e não um “homem de posses e que quer apenas se eleger através do voto dos menos favorecidos”. Ser reconhecido como um membro do grupo social a que se fala, neste caso um discurso político, é o que segundo a doxa deste auditório mais popular seria o ideal vindo de um governante que se preocupa com o sofrimento de sua população mais carente e que se compromete com o desenvolvimento do seu país.

Assim, a incitação do *pathos* está ligada não somente ao uso técnico da linguagem para gera emoção, pois para Charaudeau (2007):

O emprego de palavras [...] não constituiria necessariamente a prova da existência de uma emoção. Palavras como “cólera”, “horror”, [...] designam estados emocionais, mas não provocam necessariamente emoção. Pode acontecer que seu emprego tenha efeito contra produtivo: explicitar um estado emocional poderia ser interpretado como um faz-de-conta, porque como se diz [...] “a verdadeira emoção não é dita, é sentida” [...] imagens de sangue, destruição, são em parte ligadas aos dramas do mundo, [...] são suscetíveis de expressar ou engendrar medos, [...] Mas tudo depende do ambiente em que as palavras estão do contexto, da situação na qual se inscrevem de quem as emprega e de quem as recebe (CHARAUDEAU, 2007, p. 242-243).

Vê-se que o *pathos* pode ser algo planejado, “uma racionalidade subjetiva” como diz Charaudeau (2007), construído de acordo com a intenção do orador. Aqui, aborda-se outra prova retórica descrita por Aristóteles: o *logos*, que representa o raciocínio lógico através do qual se convence o público de uma verdade, levando-a a crer na mesma através de deduções quase matemáticas, através da utilização de dados concretos, apresentados de diversas formas, sejam gráficos, estatísticas, planilhas, etc. Isto leva a crer que o *pathos* está presente no *logos*.

Para Charaudeau, as emoções são de ordem intencional, estão ligadas a saberes de crença e se inscrevem dentro das representações psicossociais. São parte da racionalidade por se manifestarem em um indivíduo a partir do seu imaginário e está ligado às intenções do sujeito, já que faz referência às representações e conhecimentos particulares. Desta forma, as emoções são fruto de um julgamento que o indivíduo realiza destas representações e conhecimentos em relação ao que lhe é apresentado para tentar causar o afloramento de determinadas emoções. Para Alves (2007), “tais saberes são o que Charaudeau denomina saberes de crença, estruturados em torno de valores relativos para cada indivíduo de acordo com os princípios e normas (sociais e/ou particulares, psicológicas e/ou morais) que regem sua vida” (ALVES, 2007 p.65).

Também se inserem na problemática psicossocial, por serem estados mentais intencionais baseados nas crenças, representações e conhecimentos prévios. Estas características ajudam na construção da consciência do sujeito que rege suas ações e reações, baseados em suas experiências intelectuais e afetivas. O desenvolvimento da emoção é relativo, pois em alguns casos, argumentos utilizados especialmente para este fim não têm o efeito desejado, e em outros ocorre em momentos nos quais não foi planejado, ocorre espontaneamente. Portanto, segundo Charaudeau, nem sempre a intenção do orador de despertar determinadas emoções consegue o efeito visado, mas pode causar um efeito contrário.

Tem-se um exemplo do *pathos* presente no *logos* através de um entimema em Galinari (2007):

Vejamos uma ilustração: nas eleições presidenciais de 2002, onde o candidato Lula (PT) enfrentou [...] José Serra (PSDB), o seguinte *slogan* ganhou as manchetes e as ruas: “a *esperança* venceu o *medo*” [...] esse enunciado poderia ser a face emergente de uma construção entimemática, capaz de gerar uma *emoção-adesão* de euforia/alegria em boa parte da população naquele momento da história nacional. O seu conteúdo, no fundo, atualiza/subentende um raciocínio silogístico, formulável mais ou menos do seguinte modo: A vitória de Lula representa a *esperança* de melhoria do país e a superação do *medo* historicamente difundido em torno de uma

possível ascensão desse candidato ao poder. (premissa maior) Lula venceu as eleições (premissa menor) Logo: a *esperança* venceu o *medo* (conclusão) [...] esse encadeamento lógico seria frutífero em função das convicções políticas do auditório (ou parte dele) naquele momento do país (GALINARI, 2007, p.234-235).

O *pathos* também pode ser encontrado na terceira e última das provas retóricas sistematizadas por Aristóteles, o *ethos*, que consiste na credibilidade do orador. Na sua magnificência, cultura, estado social, capacidade intelectual e em como será possível usar estas qualidades intrínsecas para levar um auditório a acreditar numa verdade (geralmente construído em conjunto entre o orador e a plateia) a pela impressão que o enunciador provoca em seu auditório, basicamente pela sua aparência em geral (roupas, corte de cabelo, barba), porte físico (alto, baixo, magro, gordo), linguagem corporal (postura, posição da coluna, gesticulação, posição em que profere o discurso), formas de se expressar (utilização de diferentes tipos de linguagem, escrita, fala, imagens, gráficos, utilização de figuras de linguagens, metáforas, comparações, ditados populares, inserções humorísticas etc.). também podem influenciar na credibilidade que o auditório deposita ou não no orador.

O orador pode demonstrar o *pathos* através do *ethos* por intermédio de seu caráter solidário, sua generosidade, seu interesse, pelos problemas e preocupações dos seus ouvintes (sejam esses interesses, generosidade e solidariedade reais ou simuladas), mostrando-se como um orador carismático, que se importa com o que passa ao seu público, pode conquistar sua simpatia, criando uma forma de cumplicidade entre o auditório e o orador. Para isso, os *juízos responsivos-morais* fariam o papel de condutores da emotividade Galinari (2007), uma vez que é de responsabilidade do auditório *avaliar* e sentir essa generosidade, interesse e preocupação do orador através de sua doxa e perceber que tipo de emoções serão provocadas. Se forem julgadas verdadeiras, estas características demonstradas pelo orador trariam à tona emoções positivas, como felicidade/simpatia/contentamento. E caso as características fossem julgadas falsas, gerariam emoções como raiva/indignação/desprezo.

Amossy, citado por Alves (2007), vê o pensamento como passional e a racionalidade como necessariamente afetiva. Desta forma, existiriam as “razões das emoções”. A razão e o sentimento são parceiros na elaboração de um argumento. As emoções, para Amossy, são como julgamentos avaliativos racionais, pois um determinado sentimento pressupõe uma avaliação de seu objeto, cujos critérios são associados no nível da razão às crenças e valores (doxa) que envolvem esse objeto e sua relação com o ouvinte.

Os mesmos autores afirmam que a lógica das paixões é baseada em consequências pautadas pelo princípio da finalidade, que existe um objetivo a ser alcançado (tocar o público emocionalmente) e os meios utilizados nesta tarefa estão condicionados a este objetivo. Alves diz que

O sentimento tem fundamento na razão e que todo julgamento, é por definição, não somente qualitativo, mas também passional. O *pathos* exerce sua função no discurso argumentativo quando se manifesta pelo *logos* para deflagrar a adesão (tanto afetiva como racional) do auditório (ALVES, 2007. 67).

Utilizar palavras carregadas de emoção, como “ódio, amor, esperança, desilusão”, ou expressões como “eu não aguento mais, precisamos fazer isso em nome do amor, este ódio vem de gerações passadas”, não garante que o público venha a sentir quaisquer emoções intencionalmente direcionadas pelo orador. Tampouco expressões que o orador não imaginou ou não carregou de intenções para fins de atingir o auditório emocionalmente podem trazer tal resultado para o orador. O efeito fica sujeito ao contexto discursivo em que as expressões se inserem.

Assim, vê-se a importância da análise das paixões, dos sentimentos, dentro da argumentação. Sob o olhar de Alves (2007), o fator responsável pelo desencadeamento das emoções não depende somente das intenções, argumentos, e recursos (fotos, vídeos músicas, léxico etc.) utilizados pelo orador, mas também dependendo contexto, da identidade, da doxa e se o auditório está suscetível a ser emocionado.

A visão de Reboul (2004) sobre as três provas retóricas não varia muito do que já se viu até aqui. “Se o *etos* diz respeito ao orador e o *patos* ao auditório, o *logos* diz respeito à argumentação propriamente dita do discurso, o aspecto dialético da retórica” (REBOUL, 2004, p.49).

Este autor vê o *pathos* como o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório utilizando-se do seu discurso, levando em conta as expectativas deste auditório, que variam de acordo com a idade, nível social, região, interesses e posicionamento político, entre outros. Tem-se ainda que *pathos* é um tipo de afetividade “súbita, violenta, irreprimível, portanto irresponsável”.

Kant não usa o termo *pathos*, mas sim emoção, e diz ser ela a “ação de controle e de direção exercida por uma emoção sobre a inteira personalidade do indivíduo humano. A inclinação que impede a razão de compará-las às outras inclinações e assim efetuar uma escolha entre elas. Impede que a vontade se determine por princípios” (KANT apud ABBAGNO, 1982 p. 87). Isto leva a crer que a paixão domina por completo o auditório, retirando assim das mãos do ouvinte o seu autocontrole, não deixando o raciocínio tomar parte nas decisões, mas sim o instinto, por assim dizer.

Já na perspectiva de Maingueneau e Charaudeau (2004), o *pathos* são todos os meios (estratégias) que permitem produzir a emoção no auditório através do discurso: descrições de situações emocionantes, aparentam estarem pessoalmente emocionado com determinada situação, expor objetos que podem gerar lembranças no auditório entre outros, sendo que também podem ser utilizados nos discursos literários e jornalísticos.

Geralmente, o lado emocional descrito pelas línguas naturais e pelos usos linguísticos são uma oposição ao razoável, racional e lógico. “El fenómeno de La represión de las pasiones, según la moral ortodoxa, proporciona un buen ejemplo de ello: se reprimen las pasiones ‘en nombre de’

lo razonable, de lo racional y de lo lógico” (PARRET, 1985. p. 9-10) ⁸. A isto, Parret adiciona que, sem dúvidas, todos os tipos de paixão são terríveis, pois privam as pessoas da razão e do livre arbítrio por “apagarem” a luz da inteligência e da consciência, deixando seus instintos guiarem suas tomadas de decisão. Ele adiciona ainda que a verdadeira natureza do homem é pacífica e tranquila, é uma parte do ser que fica restrita ao cérebro. Já as emoções estão situadas nas “entranhas do corpo”, são selvagens, brutas e incontroláveis por sobrepujarem o lado racional do ser.

Desta forma, será possível ver como Lula e sua assessoria procuram, através das emoções, instigar uma mudança ou manutenção no pensamento de seu auditório, fazendo-o, em alguns casos, alterar-se emocionalmente de forma a não possuir total controle sobre estas emoções, gerando de certa maneira a maior aceitação de seus discursos.

⁸ O fenômeno da repressão das paixões, segundo a moralidade ortodoxa fornece um bom exemplo disso: se reprimem as paixões 'em nome de “razão, do racional e do lógico”’.
(tradução livre)

Capítulo 3

3 Lula e o MERCOSUL

3.1 Lula

Para que possamos entender como Lula pode fazer uso das emoções em seus discursos através das sua história de vida, e das estratégias aqui estudadas, faz-se necessário trazer a tona o contexto de sua vida. Aqui veremos como Lula se posiciona social e politicamente, como o discurso é uma prática social e nenhuma fala pode ser separada de seu orador e contexto, pois são fatores que influenciam nos efeitos do *pathos*. As informações apresentadas a seguir são dados bibliográficos retirados do site da biblioteca nacional⁹, bem como de livros bibliográficos¹⁰

Nascido em uma casa muito humilde, sem água encanada nem energia elétrica em Vargem Grande, a cidade é atualmente conhecida como o Caetés. Naquela época, era distrito de Garanhuns, situado no agreste de Pernambuco e distante aproximadamente 252 km de Recife. Oficialmente registrado em 27 de outubro de 1945, apesar de sua data de nascimento real ser 06 de outubro de 1945¹¹, como Luiz Inácio da Silva, nosso ex-presidente incorpora ao seu nome de batismo o apelido “Lula”, recebido de sua mãe, para utilizá-lo em futuras campanhas eleitorais.

Filho de um casal de lavradores pernambucanos, Lula teve onze irmãos. Seu pai abandonou a família no ano de 1945, um mês antes do nascimento de Lula, para morar em Santos, litoral do estado de São Paulo, juntamente com uma prima de sua ex-mulher chamada Valdomira Ferreira de Góes, com quem teve outros treze filhos. Após cinco anos, o pai de Lula retornou para Vargem

⁹ Dados retiradas da biblioteca da presidência, disponível em <http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/ex-presidentes/luiz-inacio-lula-da-silva/biografia-periodo-presidencial>. Acesso em 16/01/2014

¹⁰ ALVES, Brito. A história de Lula: o operário presidente. Rio de Janeiro: Espaço e tempo, 2003.
KAMEL, Ali. Dicionário Lula: um presidente exposto por suas próprias palavras Rio de Janeiro: Nova fronteira, 2009.

¹¹ Diferença de data por erro de parentes e funcionários do cartório Alves (2003)

Grande, engravidando novamente a mãe de Lula e retornando para São Paulo com um de seus filhos, que sem seu consentimento, acabou por convidar sua mãe e seus irmãos parar irem até Santos.

Aos onze anos, Lula mudou-se juntamente com sua mãe e irmãos para a cidade de São Paulo. Sua mãe acabou tendo que criar sozinha seus filhos em um casa muito pequena, nos fundos de um boteco. Para ajudar na renda familiar, Lula começou a trabalhar desde muito cedo. Aos doze anos, conseguiu emprego em uma tinturaria, trabalhando neste período também como engraxate e office boy. Aos quatorze anos de idade, teve sua carteira de trabalho assinada pela primeira vez ao trabalhar nos Armazéns Gerais Colúmbia, posteriormente trabalhando em uma fábrica de parafusos. Conseguiu vaga em um curso de torneiro mecânico no Senai – Serviço Nacional da Indústria e, após três anos, em 1963, aos dezoito anos, formou-se e começou a trabalhar como metalúrgico.

Lula foi casado duas vezes, sendo sua primeira esposa Maria de Lourdes da Silva, operária assim como ele. Sua esposa faleceu juntamente com seu primeiro filho, durante o parto, por decorrência de uma hepatite, enquanto era submetida a uma cesariana. Casou-se pela segunda vez com Marisa Letícia da Silva em 1974, com quem vive até a presente data. Ao todo, Lula tem cinco filhos, sendo quatro de seu casamento com Marisa e um fruto de um casamento anterior de sua mulher.

Após passar por diversos empregos, Lula fixou-se nas Indústrias Villares em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, que acabou por se tornar uma das principais metalúrgicas do Brasil naqueles anos. Foi neste ambiente que Lula começou a ter os primeiros contatos com os movimentos sindicais. Quem introduziu Lula à vida sindical foi seu irmão Jaime, também responsável por estimular a família a mudar-se para São Paulo. No ano de 1969, o sindicato dos metalúrgicos de São Bernardo do Campo e Diadema realizou uma eleição para preencher os cargos da nova diretoria e Lula ficou como suplente. Logo na eleição seguinte, ascendeu ao cargo de primeiro secretário e na eleição subsequente foi eleito presidente do sindicato, representando cerca de cem mil trabalhadores.

No final dos anos 70, Lula continuou como presidente do Sindicato, participando junto com grande parte dos operários do ABC paulista de diversas manifestações, incluindo uma grande paralisação em março de 1979, na qual cerca de cento e setenta mil metalúrgicos pararam o ABC paulista. Lula discursou para milhares de pessoas em assembleias no estádio de vila Euclides. O movimento político desta região surgiu através:

a) do movimento sindical; b) do engajamento de intelectuais e políticos; c) do interesse de religiosos inspirados na teologia da libertação; d) da atração de militares engajados em movimentos sociais [...] e) das pré-condições sociais receptivas à evolução construtiva das ações daquele momento (Alves, 2003 p.43).

Todos estes segmentos envolvidos neste contexto social, somando-se às diversas manifestações e ações ocorridas naqueles anos, acabaram na formação do Partido dos trabalhadores, fundado por Lula e membros dos movimentos acima citados em 10 de fevereiro de 1980. Naquele ano, foi realizada outra paralisação, na qual houve intervenção do governo federal, resultando na prisão de Lula e outros membros importantes responsáveis por sua organização.

O então recém-formado PT foi se espalhando pelo país, pois era grande o poder de mobilização de seus membros e simpatizantes. Em 1982, Lula disputou as eleições para o governo do estado de São Paulo, porém não foi eleito. Participou no ano seguinte da fundação da CUT – Central Única dos Trabalhadores, e da campanha das “diretas já”, da qual o PT foi um dos primeiros grupos a participar. Em 1986, elegeu-se como deputado federal mais votado do país para a assembleia constituinte.

No ano de 1989, após um período de vinte e nove anos sem eleições diretas para o cargo de presidente, o PT lançou a candidatura de Lula para o cargo eletivo mais alto do país. O PT perdeu aquela eleição no segundo turno para o candidato do PRN, Fernando Collor de Mello. Apesar da derrota, Lula não desistiu de concorrer ao cargo de presidente do Brasil. Tentou mais uma

vez em 1994, sendo derrotado por Fernando Henrique Cardoso logo no primeiro turno. Na eleição seguinte, em 1998, o PT recolocou a candidatura de Lula à presidência e concorreu novamente com Fernando Henrique Cardoso, que tentou sua reeleição. Mais uma vez Lula foi derrotado por Fernando Henrique Cardoso.

Foi apenas nas eleições presidenciais de 2002 que Lula conseguiu ser eleito presidente da república. De acordo com Alves (2003), houve uma sutil, mas significativa mudança de sua imagem durante a campanha eleitoral realizada por publicitários liderados por Duda Mendonça: cabelos aparados, barba tingida, imagens de Lula com sua família foram utilizadas, entre outras atitudes que acabaram colaborando com o êxito de sua candidatura.

Após seu primeiro mandato, a aprovação de seu governo pela população era bastante alta. Encorajado por estes números, Lula foi, mais uma vez, para a disputa eleitoral em 2006. Como o candidato do PT concorrendo a reeleição, venceu pela segunda vez e foi reeleito. Lula foi o trigésimo quinto presidente da República Federativa do Brasil, cargo exercido entre 1º de janeiro de 2003 a 1º de janeiro de 2011.

Durante seu governo, Lula criou diversos programas e ações para a assistência da parte da população menos favorecida financeiramente, programas de inclusão social e distribuição de renda são os mais notáveis. Lula conseguiu diminuir a dívida externa do país e manteve a inflação sob controle, houve um bom índice de crescimento econômico do país, ações de valorização do MERCOSUL foram de grande importância para o Brasil, bem como para o bloco como um todo. Cerca de sete milhões de pessoas ascenderam à classe média e o governo atingiu a marca histórica de 57% de aprovação.¹²

Através de seus diversos empregos, suas atuações como líder sindical, Lula acabou desenvolvendo uma série de habilidades interpessoais que lhe renderam bons frutos com o passar dos anos. Seus conhecimentos de comunicação, assim como suas habilidades de comunicador, foram sendo

¹² Dados retiradas da biblioteca da presidência, disponível em <http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/ex-presidentes/luiz-inacio-lula-da-silva/biografia-periodo-presidencial>. Acesso em 16/01/2014

desenvolvidas através dos anos, cada venda como vendedor ambulante desde muito cedo, cada discurso como sindicalista, cada disputa eleitoral e outras experiências ocorridas em sua vida ajudaram na forja do grande comunicador que Lula se tornou sua evolução como comunicador através dos anos, desde sua primeira corrida eleitoral para a presidência em 1989, quando ainda se atrapalhava acidentalmente com as palavras, até o ano de sua vitória nas eleições de 2002 é notável.

Nosso ex-presidente consegue, através de uma linguagem facilmente compreensível, fazer-se entender tanto pela parte mais simples da população, sem tanto acesso à educação, quanto pelos intelectuais: “seu objetivo é se comunicar com todos, mas, prioritariamente com o ‘povão’, que compõe a massa de cidadãos” (Kamel, 2009, p.23). Porém esta linguagem simples é, em alguns casos, carregada com um vocabulário mais rebuscado quando necessário. Muitas vezes Lula acaba por fazer brincadeiras em relação às palavras criadas por ele ou recentemente anexadas a seu vocabulário, como é o caso da expressão “mercosulina” vista no seguinte trecho:

Fomentaremos o debate de ideias, além de firmar uma identidade regional mercosulina no imaginário coletivo de nossas sociedades. Ô gente, vocês não vão bater palmas para a palavra mercosulina? Foi um trabalho, foi um trabalho grande para encontrar uma marca registrada para nós aqui e vocês não perceberam. Vocês pensaram que era insulina, é mercosulina¹³.

Lula é capaz de utilizar características que poderiam ser consideradas ruins para um comunicador, tais como uma gramática popular, uso de ditos populares e transformá-las em positivas em relação ao seu público alvo. Também é capaz de utilizar em seus discursos elementos que podem gerar identificação com seu auditório, como suas experiências de vida, momentos em que sentiu na pele muitas das dificuldades compartilhadas por milhares de brasileiros.

¹³ Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante a sessão de encerramento da Cúpula Social do Mercosul
Foz do Iguaçu-PR, 16 de dezembro de 2010

Não sendo facilmente acorrentado aos discursos elaborados por parte de sua assessoria, utiliza-se muitas vezes de discursos espontâneos, emocionadas e carregadas com metáforas, ditados e sabedoria popular, gesticula bastante ao se expressar, por vezes acaba interferindo na estrutura de reuniões, quebrando protocolos e alterando as pré-disposições de cerimoniais. Utiliza também expressões populares, atitudes estas valorizadas pelo seu público alvo principal.

O emprego de algumas de suas experiências de vida é, segundo Kamel (2009), consciente, pois ao falar de situações vivenciadas por si, transmite, de certa forma, mais sinceridade às suas palavras, aumentando a sua autoridade sobre determinado assunto. Além de suas experiências de vida, Lula também se utiliza da repetição para se fazer entender, retoma partes precedentes do discurso que está pronunciando, bem como de discursos pronunciados em outras ocasiões.

Outra estratégia utilizada por Lula em seus discursos é manter-se calmo (na maioria das vezes). Diferente do líder sindical que discursava aos gritos, nosso ex-presidente foi se abrandando em seus discursos, tornando-se mais calmo e falando pausadamente, facilitando a compreensão de suas palavras, desta forma tornando-se mais simpático perante o auditório, o que é deveras importante quando se pretende capturar a atenção do público. Ele acredita que um presidente da república não tem o mesmo direito de “perder a paciência” como qualquer outro cidadão em função de seu cargo como chefe de estado. Nas palavras de Lula:

Por mais que eu esteja nervoso, eu não posso dizer o que penso em função do cargo em que eu estou, e também sei que o povo não gosta de um presidente que fica gritando [...] o povo quer um presidente que converse com ele com a tranquilidade com que uma mãe conversa com o seu filho [...] com respeito. (LULA apud KAMEL, 2009, p.26)

Vê-se que seu autocontrole diante de uma possível exaltação é totalmente consciente, para não prejudicar a sua relação com o auditório.

Contudo, utiliza-se ainda de uma certa animosidade em seus discursos quando esta se faz necessária.

Através de suas mais diversas estratégias discursivas, seja o uso de uma linguagem coloquial, vocabulário popular utilização de metáforas, conhecimentos populares, uso de sua experiência de vida, discursos pausados e calmas, contenção de sua raiva durante situações estressantes, não apego total a norma culta, brincadeiras com palavras novas e ou recém incorporadas ao vocabulário, certa espontaneidade ao discursar em alguns casos auxiliam Lula para manter a atenção e aceitação de seu auditório.

Outros fatores externos ao discurso lhe trazem certa credibilidade, como sua história de vida sofrida como retirante nordestino, suas lutas e dificuldades para sobreviver juntamente com sua família em um ambiente totalmente diferente do que estavam acostumados, longe de seus parentes e sem conhecidos por perto, suas atuações como líder sindical, militante político sempre em favor dos trabalhadores e da parte menos favorecida da sociedade até alcançar o patamar atual. Lula transmite a imagem do retirante sofrido e batalhador que, através de muito esforço, conseguiu vencer todos os percalços, alcançando diversas conquistas, como se estabelecer muito bem para os padrões de vida atuais na maior cidade do país (algo raro se levarmos em conta sua origem), desde os seus primeiros empregos como vendedor ambulante, engraxate, passando a ser operário formado como torneiro mecânico, até atingir o cargo máximo eletivo do país, o de Presidente da República Federativa do Brasil. No geral, a utilização ou pelo menos a alusão a estes fatos de sua vida, podem emocionar e afetar positivamente o auditório.

3.2 Antecedentes do Mercosul.

Os processos de integração econômica de países da América Latina datam do final da década de 40 com a criação da CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina, porém somente por volta da década de 60 houve um esforço maior para a criação de um mercado comum de países latinos americanos. Com a assinatura do tratado de Montevideu, criou-se a ALALC - Associação Latino Americana de Livre Comércio. Apesar da criação

da ALALC, não havia instrumentos políticos necessários para a concretização da mesma.

No ano de 1985, deu-se início ao processo político para possibilitar a criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Naquele ano, Brasil e Argentina assinaram um tratado em Foz do Iguaçu – PR que acabou ficando conhecido como *Declaração de Iguaçu*, através do qual se estabelecia um acordo bilateral. Diversos outros acordos de comércio entre os dois países foram assinados no ano seguinte. Este primeiro tratado foi assinado pelos então presidentes Raúl Alfonsín, da Argentina, e José Sarney, do Brasil. À época deste acordo, tanto Brasil como Argentina estavam saindo de regimes ditatoriais e precisavam de parcerias para reerguer-se economicamente.

Em julho de 1986, outra parceria entre Brasil e Argentina foi construída, com a criação do PICAB - Programa de Integração e cooperação entre Argentina e Brasil. Também em 1986, outro país é aceito como membro na aliança Brasil x Argentina: o Uruguai. Naquele ano foi fixado um prazo de dez anos para a diminuição de diferenças entre o comércio destes países.

Ao esforço de integração Argentina x Brasil uniram-se Paraguai e Uruguai. Juntos, os quatro países formularam o projeto de criação do Mercado Comum do Sul, o MERCOSUL, culminando na assinatura do Tratado de Assunção, em 26 de março de 1991. Os quatro países se uniram na premissa de que a criação de um bloco econômico sólido seria fundamental no desenvolvimento econômico e social de suas populações.

O tratado de Assunção define uma data de criação para o MERCOSUL e também seus principais aspectos. No artigo 1, vê-se que: Os Estados integrantes do bloco decidiram constituir um Mercado Comum, a partir de 31 de dezembro de 1994, e que se denominará "Mercado Comum do Sul" (MERCOSUL). Algumas das ações pós fundação do mesmo são as seguintes: livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, redução da tributação alfandegária e restrições não tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida de efeito equivalente; o estabelecimento de uma tarifa externa única e adoção de uma política

comercial comum em relação a terceiros Estados ou outros blocos econômicos e a uma posição coletiva do bloco em foros econômico-comerciais regionais e internacionais; a coordenação de ações políticas setoriais entre os Estados Partes do bloco de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capitais, de outras que possam ser adicionadas futuramente, a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes, e o compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes para lograr o fortalecimento do processo de integração.¹⁴

Desta forma, em a 26 de março de 1991 estava oficializada a criação do Mercado Comum do Sul nesta mesma data foram definidas suas regras e condições para seu funcionamento, porém ainda não estava em pleno funcionamento, era necessário tempo para que as ações, tratados, medidas e acordos fossem assimilados e concretizados pelos quatro países que assinaram o tratado de Assunção. O prazo para que o mercado comum entrasse em funcionamento e todos os pormenores do acordo estivessem concluídos era a data de 31 de dezembro de 1994.

O MERCOSUL tem como integrantes a República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai. Em 1998, Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai, como membros oficiais do Mercado Comum do Sul, firmaram um contrato com Chile e Bolívia: o Protocolo de Ushaia, na Argentina. Assim, o MERCOSUL decretou um compromisso democrático entre eles e os países associados.

Estes quatro países membros em 4 de julho de 2006, firmaram o Protocolo de Adesão da República Bolivariana da Venezuela ao Mercosul. Mais recentemente, em 12 de agosto de 2012, enquanto o Paraguai estava suspenso do grupo devido ao impeachment do então presidente Fernando Lugo (suspensão esta que durou até uma nova eleição realizada em abril de 2013), durante a vigência da Presidência Pro Tempore Brasileira, foi oficializada a entrada da República Bolivariana da Venezuela no bloco.

¹⁴ <http://www.mercosul.gov.br/tratados-e-protocolos/tratado-de-assuncao-1> acesso em 05/11/2012

3.3 O MERCOSUL

O MERCOSUL, ou Mercado comum do Sul, é um projeto de integração encabeçado por Argentina, Brasil, Paraguai, e Uruguai. Envolve questões econômicas, políticas e sociais. No tocante à economia, o bloco econômico assume um aspecto de união aduaneira. O MERCOSUL foi criado com o objetivo principal de fomentar o desenvolvimento econômico de seus membros frente aos outros grandes blocos econômicos e potências mundiais, tornando os países pertencentes ao MERCOSUL mais competitivos em relação a estes. Também são objetivos do Mercado Comum do Sul o desenvolvimento individual das economias dos países integrantes do MERCOSUL para um desenvolvimento igualitário, bem como a promoção do desenvolvimento científico e tecnológico dos países membros que atualmente são Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela (membro pleno desde 12 de Agosto de 2012) e os países associados Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru, que são associados membros da ALID e têm acordos de livre comércio com o MERCOSUL. Ressalta-se que os estados associados podem participar, na condição de convidados, das reuniões dos órgãos da estrutura institucional do MERCOSUL para tratar temas de interesse comum, porém sem direito a voto, já que não são membros integrantes oficiais do bloco.

Atualmente, além do desenvolvimento econômico dos países membros e associados, o MERCOSUL visa também um processo de integração e desenvolvimento social dos estados parceiros e suas populações, através de diversos processos, como o investimento em infra estrutura, construção de usinas de energia, novas pontes (Brasil x Paraguai), ações para garantir os direitos básicos de vida, como saneamento, educação, empregos etc., além da criação das cúpulas sociais para discutir tais assuntos e ações.

Os idiomas oficiais e de trabalho do Mercosul, de acordo com o artigo 46 do Protocolo de Ouro Preto, são o espanhol e o português. O bloco realiza encontros semestrais denominados cúpulas, onde diversos assuntos desde decisões políticas, econômicas até questões sociais são tratados e conta com a participação dos países associados. A presidência do bloco também é

dividida entre os países membros apenas.

O período em que um país fica na regência do bloco se chama “Presidência Pro Tempore” e tem efeito sobre a presidência do conselho do Mercosul, que tem o poder de decisão do bloco. O artigo 12 do Tratado de Assunção e o artigo 5 do Protocolo de Ouro Preto determinam que a presidência deste conselho seja realizada por sucessão dos países membros e em ordem alfabética, por períodos de seis meses. Durante este tempo, o país presidente fica responsável pela organização e agendamento de eventos e reuniões como as cúpulas de chefes de estado e cúpulas sociais do MERCOSUL, por exemplo, bem como ser o porta voz do bloco em fóruns internacionais.

Além de tratados de comércio interno entre os países membros, o bloco possui tratados de livre comércio com a comunidade andina, firmado em 30 de dezembro 2005, com Israel assinado em 17 de dezembro de 2007 e com o Egito acertado em 2 de agosto de 2010.

Em suma, os principais tratados e protocolos que regem o MERCOSUL são: o Tratado de Assunção, que regula a constituição do MERCOSUL realizado em 26 de março de 1991; o protocolo de Ouro Preto: Define a Estrutura Institucional do bloco, firmado em 16 de dezembro de 1994; o protocolo de Ushuaia: que versa sobre compromisso do bloco com a democracia (uma das bases para a suspensão do Paraguai após o impeachment de Fernando Lugo) assinado em 24 de julho de 1998; em 2002, é acordado o protocolo de Olivos: que trata sobre como serão solucionadas as controvérsias dentro MERCOSUL; No ano de 2004, é criado o Fundo para a Convergência Estrutural do MERCOSUL: Criação do Fundo para a Convergência Estrutural do MERCOSUL (FOCEM); em 9 de dezembro de 2005, é aceito o protocolo constitutivo do parlamento do MERCOSUL: que rege da criação do mesmo legal do mesmo (porém sua primeira sessão é realizada apenas em 7 de maio de 2007); Em 2006, é assinado o protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL; e em 2012 com o Paraguai suspenso, os países membros assinam o protocolo de adesão do Estado Plurinacional da Bolívia como membro pleno do MERCOSUL.

Os principais órgãos responsáveis pelas decisões no MERCOSUL são: o Conselho do Mercado Comum (CMC), o órgão máximo e decisório do Mercado Comum (o qual a presidência pro tempore é repassada entre os membros semestralmente); Grupo Mercado Comum (GMC), é o órgão executivo do MERCOSUL; Comissão de Comércio do MERCOSUL (CCM) é responsável por auxiliar o GMC; e o parlamento do MERCOSUL. Este parlamento é um órgão representativo dos cidadãos dos MERCOSUL (assim como os parlamentos convencionais de cada país) criado com base na necessidade de interação parlamentar entre os países pertencentes ao bloco para uma maior integração e cooperação entre os representantes políticos dos estados membros. Em seu início, entre 2006 e 2010, sua composição era de dezoito parlamentares de cada um dos países membros de acordo com seus congressos nacionais. A partir de 2010, os parlamentares são eleitos com base na proporcionalidade de representação entre os membros plenos do MERCOSUL.¹⁵

3.4 Cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL

As cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL, também chamadas de reuniões de Cúpula do MERCOSUL, são reuniões realizadas desde 1991, a cada seis meses. O país que está na presidência pro-tempore do bloco é quem fica responsável por sediar e organizar estes encontros. Também nesses encontros é feita a passagem da presidência pro tempore do MERCOSUL

Nestas assembleias, é possível encontrar dentre os presentes os chefes de estado dos países do MERCOSUL, estados associados e/ou seus representantes, e países convidados, representantes de indústrias, empresários, investidores e afins e membros da mídia que cobre o evento. Estas reuniões são feitas a portas fechadas, onde a participação dos movimentos sociais e do público em geral não é admitida¹⁶.

Durante as reuniões, são tomadas decisões acerca dos rumos econômicos do bloco, acordos a serem feitos e/ou revisados e atualizados tanto com os países vizinhos, como outros blocos econômicos como a união

¹⁵ Informações disponíveis em <http://www.mercosul.gov.br/> acesso em 19/01/2014

¹⁶ Informações disponíveis em <http://www.mercosur.int> acesso em 19/01/2014.

européia, grupos de países que não constituem necessariamente um bloco econômico, como o conselho de cooperação do Golfo, que inclui a Arábia Saudita, o Kuwait, Omã, Catar, Bahrein e os Emirados Árabes Unidos, também individualmente com outros países. Assim se discute sobre projetos de colaboração e infraestrutura (criação e ampliação de malhas viárias e ferroviárias, construção de usinas geradoras de energias de diversos tipos) entre os membros do bloco e países associados, investimentos, novas parcerias, admissão de países como membros plenos ou associados do MERCOSUL, novas formas de integração comercial entre o grupo. Existe a possibilidade, mesmo que não ocorra com tanta frequência, de presidentes, ex-presidentes e pessoas importantes para o MERCOSUL serem homenageadas durante estas cúpulas.

Em reuniões como estas, os assuntos discutidos são, em sua grande maioria, de interesse econômico, deixando para as cúpulas sociais do MERCOSUL os assuntos voltados para as questões como desenvolvimento social, qualidade de vida, programas de estímulo à cultura entre outros assuntos deste ramo.

3.5 Cúpulas sociais do MERCOSUL

Até cerca dos meados dos anos 90, as reuniões do MERCOSUL eram predominantemente comerciais. A participação social no MERCOSUL ficava a cargo das associações comerciais e sindicatos, isso quando era existente. Da necessidade da participação social e do extinto programa *Somos MERCOSUL*, lançado no ano de 2005, com o intuito de fazer com que a sociedade civil tomasse parte nos processos de decisão do bloco, surgiram às cúpulas sociais do MERCOSUL, sendo realizadas desde 2006 juntamente com as cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL, ocorrendo a cada seis meses e sendo organizadas por um dos países membros do bloco com a presidência pro-tempore do bloco.

Atualmente, diversos setores organizados da sociedade, como movimentos estudantis, representantes de minorias sociais (negros,

homossexuais, etc) membros de movimentos sociais como MST, CUT, MTST, MOAPA (Paraguai) entre outros, empresários, associações comerciais, movimentos sindicais, bem como membros individuais da sociedade (população comum), jornalistas e representantes de governos, entidades relacionadas a direitos humanos participam das cúpulas sociais do MERCOSUL, cada um levando seu ponto de vista, necessidades específicas, ideias e projetos para colaborar com a integração melhoria do bem estar e qualidade de vida das populações nos países pertencentes ao bloco e demais estados associados.

Nestas reuniões, os assuntos discutidos giram em torno de questões voltadas para o aspecto social do MERCOSUL, são propostos e avaliados, diversos programas para o desenvolvimento social, estímulo à cultura, integração dos países pertencentes ao bloco e membros associados, bem como são realizadas discussões para aprimorar programas antigos e debater questões importantes sobre a melhoria das condições de vida e bem estar social.

Nestas cúpulas, a atenção maior é voltada para a parte do desenvolvimento social do bloco e de seus países associados, questões que envolvem desde as necessidades mais básicas, como saneamento, alimentação emprego, saúde, água potável, alimentação e segurança, até projetos de aprimoramento e acesso a níveis superiores de educação, programas de estímulo à leitura e desenvolvimento pessoal, projetos de agricultura familiar e demais ações neste sentido.

Quando a presidência pro-tempore é de responsabilidade brasileira, as cúpulas sociais são organizadas pela Secretaria-Geral da Presidência da República, Ministério das Relações Exteriores e Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

Capítulo 4

4 Categorias de análise

Tanto nas cúpulas sociais, como de chefes de estado do MERCOSUL, Lula profere discursos oficiais e são estes os discursos que compõem o corpus de análise deste trabalho, análise está que será desenvolvida nos capítulos a seguir. Os trechos retirados dos discursos que se inserem no recorte deste estudo foram selecionados a partir dos textos de acordo com as quatro categorias criadas para a análise. Estas categorias foram criadas a partir do pressuposto de que são utilizadas no processo de invocação do pathos, bem como para incitar as emoções do auditório nos discursos políticos aqui analisados. Existem, no entanto discursos proferidos nestas cúpulas, onde as expressões aqui analisadas não são recorrentes.

A primeira delas está relacionada ao uso de expressões metafóricas no discurso. Nesta categoria será possível ver como o ex-presidente Lula faz uso de metáforas estruturais (Lakoff e Johnson, 2002) para ilustrar seus argumentos afim de que aos poucos possa ir sensibilizando os seus auditórios e conquistando sua adesão.

Na segunda categoria aparecerão as expressões agregadoras, que são basicamente termos utilizados para unificar o maior número de pessoas possíveis em uma única denominação, seja profissional, religiosa, política, de princípios morais, entre outras, na tentativa de criar um único grande grupo capaz de compartilhar e se identificar dentre os mais diversos aspectos.

A terceira apresenta as expressões categóricas que Lula utiliza em seus discursos, procurando convencer o auditório de que não há outra saída além da que ele está propondo, por exemplo, ou demonstrando grande certeza no que está enunciando, levando seus ouvintes a uma possível adesão ao que propõe.

Finalmente a quarta e última categoria proposta para a análise é composta por diversas expressões de solidariedade que o ex-presidente apresentou na composição dos seus discursos para o seu auditório e para a população dos países pertencentes ao MERCOSUL, demonstrações estas que fazem com que afluam os sentimentos do auditório, facilitando a aceitação de seus argumentos.

4.1 Expressões metafóricas

A metáfora é muitas vezes vista apenas como uma figura de linguagem, algo relacionado apenas com os campos da gramática e estilística, algo relacionado à beleza das palavras. Porém, não deve ser pensada apenas como uma figura retórica com a finalidade de “enfeitar” a linguagem. Ela se faz presente no cotidiano, está inserida na forma de construção do pensar e agir, não se limita apenas ao ambiente linguístico, está inserida socialmente no dia a dia de todos.

A palavra grega *metaphora* significa, literalmente, “transferência”: *meta* “trans” + *pherein* “levar” o que leva à concepção de metáfora como transferência de sentido (GONZÁLES, 2006, p.65). mas este é apenas um dos seus diversos aspectos. As metáforas são fundamentalmente conceituais por natureza. O modo como falamos, pensamos e agimos é uma questão essencialmente metafórica. As pessoas interagem com o mundo através de metáforas, determinantes no modo como se relacionamos socialmente, a própria noção de língua e signos linguísticos para o linguista suíço Ferdinand de Saussure, está relacionada com o ato de se pensar uma coisa em função outra.

Uma metáfora bastante comum do cotidiano e de fácil compreensão para exemplificar este aspecto da vida é a que remete ao ato de “correr atrás de seu objetivo”. Inúmeras vezes encontra-se esta metáfora inserida em conversas tanto com familiares e amigos como com pessoas desconhecidas. Neste caso, faz-se a ligação entre a ideia que esta metáfora propõe (de fisicamente correr atrás de algo) com a ação que se toma.

Dizer que alguém “correu atrás de seu objetivo e o alcançou” não significa diretamente que o objetivo de tal pessoa era um objeto em movimento que estava em determinada velocidade e que tal pessoa teve que literalmente correr atrás para alcançá-lo. O que se depreende desta metáfora é que o indivíduo citado teve que esforçar-se (seja intelectualmente, profissionalmente, ou até mesmo fisicamente) para cumprir determinada meta. Se, por exemplo, o objetivo era estar em um cargo mais alto em seu local de trabalho e para isso teve que cumprir tarefas que demonstrassem sua capacidade para exercer tal posição dentro da empresa e as cumpriu satisfatoriamente, conquistando o cargo desejado, é de se entender que este indivíduo “correu atrás de seu objetivo e o alcançou”.

Assim também se pode entender outra metáfora bastante comum no ambiente acadêmico: “Fulano lutou pelo seu diploma universitário”. Sabe-se que de fato não existe um ringue dentro da academia onde os estudantes precisem enfrentar quem quer que seja a fim de receberem seus diplomas universitários, mas o que remete a palavra luta no contexto da metáfora apresentada são os momentos de dificuldade enfrentados pelo estudante no decorrer de sua graduação.

Pode-se citar algumas dessas dificuldades enfrentadas pela grande maioria dos estudantes: problemas com professores, reprovações uma ou mais disciplinas (causando em alguns casos atraso de um ou mais anos no processo de graduação), tempo e horários encontrados para os estudos, o próprio trabalho de conclusão de curso. Então, quando se vê tal metáfora, logo se pensa na imagem de um estudante superando todos os problemas encontrados durante seu período na universidade até o derradeiro dia em que se passa pelo processo de colação de grau e se recebe seu diploma.

Assim, para Lakoff e Johnson (2002), a essência da metáfora é compreender e experienciar uma coisa em termos de outra, os autores também demonstram que existem três tipos de metáforas: estruturais orientacionais e ontológicas.

As metáforas estruturais são aquelas responsáveis por compor metafórica e parcialmente um conceito em termos de outro. Por exemplo, “argumentar é uma guerra”, lembrando que quando se argumenta, usam-se termos como “defender o ponto de vista e atacar pontos fracos de um discurso”.

A seguinte metáfora será usada como exemplo para um melhor entendimento: “Jaqueline é um doce.” Esta afirmação remete ao sentido de que Jaqueline é algum tipo de doce ou que Jaqueline é agradável como um doce? Este questionamento na interpretação produzido pela metáfora mostra seu sentido estrutural, que em gramáticas tradicionais é definido como uma figura de linguagem, na qual o sentido de alguma coisa é transferido para outra ou feita uma comparação entre dois ou mais elementos.

As metáforas orientacionais são as que arranjam todo um sistema de conceitos em relação a outro. Responsáveis pelas noções de espaço, tais como para cima/baixo, dentro/fora, esquerda/direita, alto/baixo, este tipo de metáfora permite criar exemplos como “hoje estou me sentindo para cima e meu ânimo está meio baixo” embora essas oposições possam ser físicas por natureza, no caso das metáforas orientacionais não estão limitadas a esta interpretação.

Já as metáforas ontológicas, em linhas gerais, caracterizam-se por personificar uma entidade ou objeto físico ou não. Desta forma, é possível entender conceitos e experiências não humanas a partir de termos humanos. “A fome mata milhões de pessoas por ano no mundo todo” é um exemplo. Mesmo não sendo uma entidade humana, entende-se, através de processos cognitivos, que a fome executa uma ação da mesma forma que um ser humano faria, facilitando assim a compreensão. Para compreender a metáfora em alguns casos, é necessário um pouco mais de cuidado na interpretação de algum enunciado que a contenha.

Na verdade, nem todas as metáforas são de simples interpretação. Muitas delas exigem que a pessoa que a lê complete-a para que não fique sem sentido. Para isso, a pessoa é estimulada para que utilize seus conhecimentos

prévios de vida, suas experiências para que possa compreendê-la. Isso leva a crer que nem sempre as metáforas são compreendidas da mesma forma por diversas pessoas, em diferentes lugares, situações e épocas.

Passando aos trechos retirados dos discursos aqui estudados, vê-se que de acordo com a teoria de Lakoff e Johnson (2002), Lula utiliza-se das metáforas estruturais em seus discursos. O primeiro trecho que foi proferido em uma reunião da cúpula social do MERCOSUL diz:

*Antes de falar umas palavras de encerramento, eu queria fazer um desafio a nós, presidentes do Mercosul, sobre uma coisa muito prática e que pode ser benéfica ou prejudicial a nós, que é o seguinte: **é uma guerra** que nós precisamos fazer contra a febre aftosa na região (D3,T1)*

Logo de início, tem-se aqui uma metáfora muito utilizada em diversos discursos, não só políticos como de qualquer outro tipo, cujo uso é muito comum cotidianamente **“uma guerra que nós precisamos fazer contra a febre aftosa na região”**. Sabe-se que não se trata literalmente de uma guerra; não serão mobilizados soldados, tanques, aviões, navios ou qualquer outro tipo de aparato militar, porém será necessária a mobilização de todos os criadores de gado da região, bem como seus funcionários nas fazendas, veterinários, os responsáveis pela aplicação da imunização nos animais e até mesmo os donos de agropecuárias e seus fornecedores das doses da vacina contra a febre aftosa. O valor que é comparado aqui é o do esforço para erradicar a febre aftosa que deve ser tão grandioso quanto o esforço para movimentar todo o pessoal militar dos países.

Colabora ainda para o uso da palavra “guerra” o fato de não ser o esforço apenas de um país, mas sim de um conjunto de países. Sabe-se através da história que nem sempre apenas dois países se enfrentam em guerras (apesar de já ter acontecido), mas sim alguns países se aliam para formar grupos e batalhar contra outros grupos para atacar alguém que está causando algum transtorno para estes países ou defender-se, como por exemplona segunda guerra mundial, quando os “aliados” lutaram contra os países do “eixo”.

O MERCOSUL é uma aliança entre Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela. É possível ver a ligação entre eles neste esforço equivalente ao de uma guerra para a erradicação de um mal que os afeta como um todo, prejudicando as exportações de carne e outros produtos. E assim como em guerras entre países, esta proposta feita por Lula é passível tanto de vitória como de derrota. Caso os esforços não sejam suficientes para a erradicação da doença, ela pode se espalhar pelo continente, prejudicando os países, mas se for erradicada, pode significar um aumento no índice de exportações.

Como se viu através da história da humanidade, durante um período de guerras, não importando se remete-se a guerras travadas antes ou depois de Cristo, houve muito sacrifício por parte dos envolvidos. Estes sacrifícios englobam desde a formação de exércitos, alistamento obrigatório ou voluntário, em alguns casos, como mais atualmente da segunda guerra mundial, o racionamento de alimentos e matérias primas, perda da tranquilidade, medo constante de ataques etc.

Geralmente as populações dos países em guerra demonstram medo, insegurança e tristeza. A lembrança de pais abandonando filhos e esposas, jovens sendo recrutados ainda em tenra idade, mulheres sendo forçadas a lutar, entes queridos mortos de forma brutal ainda assombra a mente da humanidade.

A imagem da guerra contra a febre aftosa pode trazer todos estes sentimentos, que frequentemente se desejam evitar, à tona. Mesmo não sendo o caso de ir a combate armado, a derrota em uma guerra contra tal doença pode acarretar terríveis consequências para a população.

Se a carne bovina não é mais consumida, diversos setores econômicos são afetados: os produtores que acabam perdendo seu rebanho, pois esta doença torna a carne imprópria para o consumo e os animais infectados precisam ser abatidos; os matadouros, açougues e mercados acabam recebendo uma quantidade menor de carne bovina, podendo causar demissões de seus funcionários, o preço do produto se eleva e até o

consumidor final, que é a população, é afetada, tendo que reduzir o consumo de tal alimento para poder equilibrar seu orçamento.

A imagem de um racionamento de carne bovina e o possível desconforto que tal acontecimento traria pode acabar incitando tanto governantes quanto produtores a tomarem conta de seus rebanhos, mantendo-os livre desta e outras doenças. Incita-se o *pathos* no auditório por conta de todas as possibilidades e consequências trazidas pela ,etáfora da “guerra contra a febre aftosa”

Seguindo para o próximo exemplo, em uma cúpula de chefes de estado do MERCOSUL, observa-se que:

*A realização desta reunião, **no coração geográfico do MERCOSUL**, tem um forte significado (D1, T1).*

Esta metáfora, apesar de não tão comum no cotidiano como está escrita acima, por vezes aparece, seja na forma de “estar com o coração na mão” ou “ficou com o coração na garganta”, por exemplo. A medicina traz que o coração é um órgão muito importante do organismo e faz parte do conjunto de órgãos sem os quais não é possível sobreviver (apesar de poder ser transplantado); localiza-se em uma região central do corpo humano e uma das suas funções é fazer com que o sangue circule pelo corpo.

Sabendo disso, o que permite a Lula fazer o uso desta metáfora é o fato de que esta reunião de cúpula de chefes de estado do MERCOSUL em questão, na data de 08 de julho de 2004, foi realizada em Porto Iguazu (em espanhol Puerto Iguazú) uma cidade localizada na província de Misiones, na Argentina, que juntamente com Cidade do Leste (em espanhol Ciudad del Este) um município pertencente ao departamento de Alto Paraná no Paraguai, e Foz do Iguazu, localizada no estado do Paraná no Brasil. Estas cidades formam uma tríplice fronteira, uma região estratégica para a discussão de assuntos relacionados com o bloco por unir três dos quatro países membros iniciais do MERCOSUL (na data deste discurso a República Bolivariana da Venezuela

ainda não fazia parte como membro pleno do MERCOSUL) e também por ser uma região com grande fluxo de pessoas e mercadorias.

Ao utilizar o “coração” metaforicamente da forma exemplificada acima, trazem-se à tona diversas possibilidades de relações, a maioria delas tratando do coração como sendo algo com uma função principal em algum ambiente ou algo situação em uma posição mais central neste caso no MERCOSUL. Ao empregar esta metáfora, Lula traz para esta região uma grande importância dentro do bloco, valorizando-a e demonstrando sua posição estratégica para a relação entre os países integrantes do MERCOSUL.

Através desta metáfora, Lula demonstra que a região tem uma importância vital para o bloco; trazer à tona este aspecto da tríplice fronteira pode acarretar um sentimento de apreço e importância por parte do auditório, que naquela ocasião contava com as lideranças políticas locais, bem como outros chefes de estado do MERCOSUL. Por ser uma região comumente citada pela mídia de forma pejorativa com notícias sobre tráfico de drogas, assassinatos, roubos entre outros crimes, raramente citada pela natureza que atrai milhões de turistas todos os anos e as oportunidades de negócios que a região oferece, incitar estes sentimentos de valor, estima, e reconhecimento, demonstrar que esta região não é apenas um ponto de encontro de criminosos, mas possui também pessoas trabalhadoras e que prezam pelo crescimento econômico, desenvolvimento da região e bem estar social, pode fazer com que este auditório fique mais favorável a aceitação dos argumentos apresentados no discurso.

O próximo fragmento é retirado de um discurso proferido em uma cúpula de chefes de estado do MERCOSUL:

*É muito importante que, quando tivermos a próxima reunião, a gente já tenha alguns desses **acertos mastigados**, discutidos, para que a gente possa ir deliberando esses contenciosos, que muitas vezes **vão se arrastando** a cada reunião que participamos.
(D3, T2)*

Neste enunciado, encontra-se, além de uma expressão popular de linguagem coloquial (a gente), duas outras expressões metafóricas, que são “acertos mastigados” e “vão se arrastando”. Ao se ater à primeira, vê-se que “acertos mastigados” refere-se a assuntos que precisam já terem passado por um primeiro processo de avaliação e discussão, assuntos que já estão quase prontos para terem um fim na próxima reunião.

A expressão “assuntos mastigados” juntamente com seu contexto, pode remeter à ideia de que “mastigado” se refere a algo previamente decomposto, digerido, algo mais fácil de lidar; visualiza-se a imagem de uma mãe pássaro alimentando seu filhote, mãe que precisa, além de trazer o alimento para seu filhote, mastigá-lo para que sua prole possa se alimentar, visto que ainda não está desenvolvido o suficiente para se alimentar sozinho, precisa que sua mãe lhe traga a comida da forma mais fácil possível para que ele possa se alimentar.

Esta imagem, aplicada ao seu contexto, pode apontar para uma relação entre levar os assuntos previamente discutidos para uma próxima reunião, a fim de poderem passar por processos decisórios de forma menos complicada, pois parte de seus pontos já estariam resolvidos, desta forma poderia haver mais tempo para outras discussões importantes.

Já através da expressão metafórica “vão se arrastando”, Lula transmite a ideia de algo pesado, lento e possivelmente complicado de ser resolvido, pois se algo arrasta, ou é arrastado, é pesado e não se conseguiu levantar e carregar tal coisa. Desta forma, Lula tenta passar a ideia de que esses assuntos que “vão se arrastando” são um peso, um incômodo para o bom andamento das cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL, pois através da frase “vão se arrastando a cada reunião que participamos” percebe-se que estes assuntos não resolvidos não são tão atuais e acabam atrasando outras discussões importantes, fazendo com que as reuniões não sejam tão produtivas quanto deveriam ser.

Assim, através desta Metáfora, Lula visa despertar em seu auditório um sentimento de determinação e união em torno de acordos para discutir um

maior número de assuntos antigos e atuais possível, para facilitar a próxima reunião de cúpula de chefes de estado do MERCOSUL e poder discutir outros assuntos.

Em outro discurso proferido em uma cúpula de chefes de estado do MERCOSUL, encontra-se:

*Hoje **estamos colhendo os frutos** das decisões tomadas ao longo desses últimos anos (D9, T1).*

É de conhecimento geral que, para colher os frutos de uma determinada árvore, são necessários diversos fatores, tais como, plantar a árvore (ou ela já se encontrar plantada) em um solo com nutrientes, água, clima favorável, cuidados básicos como limpeza do local, poda, esperar o tempo certo do florescer das plantas etc.

São necessários também, para que as decisões tomadas em qualquer que seja o ambiente tenham boas consequências, certos cuidados comparáveis aos de uma árvore frutífera, tais como discussões para esclarecer o assunto, deliberações em relação a ele, algumas vezes é preciso esperar um certo tempo para ver as consequências de tais ações. Decisões estas que, se tomadas em comum acordo, são capazes de gerar benefícios para todas as partes envolvidas, porém podem levar um certo tempo até que estes benefícios sejam aparentes.

Esta expressão metafórica é bem recorrente no cotidiano da população do MERCOSUL, ainda mais para os que vivem da produção no campo. Por meio desta expressão metafórica, Lula busca representar as consequências positivas de decisões feitas no passado, tentando incitar através de suas consequências um sentimento de dever cumprido, de trabalho realizado com sucesso no passado, desta forma deixando o auditório mais suscetível aos próximos argumentos que podem pautar decisões futuras, já que as decisões passadas estão agora demonstrando os seus “frutos”.

Como se pode ver, Lula utiliza-se das metáforas estruturais descritas por Lakoff Johnson (2002) como as metáforas responsáveis por organizar um

sistema de conceitos em termos de outro. Como se observa nos exemplos acima, é provável que a utilização de metáforas estruturais de fácil compreensão pelo público (após certo cuidado na seleção das mesmas) por Lula, pode ser capaz de incitar o *pathos* em seu auditório, deixando-o mais receptivo em relação aos argumentos apresentados no discurso. Através destas metáforas, pode-se ir criando um sentimento de identificação com o discurso, seja com imagens metafóricas do cotidiano, seja demonstrando a importância de uma região ou convocando para a luta contra algo que ameaça o bem estar da maioria.

O uso desta estratégia de emocionar através de metáforas, por parte de Lula, é um esforço para persuadir seu auditório, pois ao utilizar-se de metáforas de fácil assimilação, o discurso passa a ter um toque de informalidade. Afinal, como nos lembram Lakoff e Johnson (2002), utilizam-se os mais diversos tipos de metáforas no cotidiano para a comunicação e a interação com o mundo. As metáforas utilizadas nos discursos proferidos por Lula os tornam de certa forma até mais “leves”, sem tantos termos técnicos e mais condizentes com seu público, tornando-o mais suscetível a ser persuadido e oferecer sua adesão ao discurso e seus argumentos.

Outros exemplos de metáforas que foram encontrados nos discursos analisados neste estudo:

Diz-se que o melhor profeta do futuro é o passado. (D6, T1)

*Nós passamos quase duas décadas “**comendo o pão que o diabo amassou**”, vendo os países ricos ficarem mais ricos e os nossos países ficarem mais pobres.* (D9, T2)

*E eu acho que nós, nesses poucos anos, **já construímos muito, mas muito.** Certamente que, como **passamos séculos sem construir** muita coisa, **passamos séculos sem conversar... Passamos séculos!*** (D11, T1)

Éramos um continente de surdos, não nos enxergávamos. (D11, T2)

*Cada coisa é **um parto** muito difícil.* (D11, T3)

A mão invisível do mercado não foi capaz de oferecer soluções economicamente responsáveis e socialmente justas. Foi à mão visível do Estado que começou a retirar a economia mundial da beira do abismo. (D12, T1)

Hoje parece fácil. Eu digo sempre que quando a gente é criança ou adolescente, que a gente chega em casa e a mãe coloca um prato de comida para a gente, na mesa, quentinho, e a gente começa a reclamar que não tem tudo o que a gente queria naquele prato, a gente não lembra o sacrifício que foi fazer aquele prato, a gente não pergunta se tinha dinheiro para comprar os condimentos para colocar naquele prato, a gente não se preocupa nem se a mãe da gente queimou o dedo ao tirar uma panela do fogão (D14, T3)

E que o Mercosul tinha sido jogado na lata do lixo. (D14, T4)

4.2 Expressões agregadoras

Apresentamos, a seguir, como foram formados os sentidos utilizados para definir as expressões/estratégias agregadoras e como elas influenciam no desencadear do *pathos* no auditório.

O sentido de estratégias de agregação é uma junção dos sentido de estratégia e de agregação, voltados para a retórica. Veem-se a seguir os sentidos de ambos e, com bane nestes, formamos um sentido geral. Atenta-se primeiramente os sentidos de agregação segundo o dicionário Houaiss (2009, p.71): “Agregação: **1** Ato ou efeito de agregar (se) **2** conjunto (de objetos, pessoas); reunião, aglomeração”. o sentido de estratégia segundo a mesma fonte:

Estratégia: **1** Arte de coordenar a ação das forças militares, políticas, econômicas e morais implicadas na condução de um conflito ou na preparação da defesa de uma nação ou comunidade de nações **3** arte de aplicar com eficácia os recursos de que se dispõe ou de explorar as condições favoráveis de que por ventura se desfruta, visando ao alcance de determinados objetivos. (HOUAISS, p. 840 2009)

Assim, é possível assumir o sentido de expressões/estratégias de agregação no discurso como as formas com que o orador usa os argumentos e todos os seus recursos para tentar unificar um conjunto de pessoas com seus interesses, vivências e valores em comum, criando assim um sentimento de unidade e pertencimento ao grupo. Seja isso feito através de discursos que englobam o auditório como um todo, como por exemplo, “Meu bom dia a todos os aqui presentes” ou apenas uma parte deste por vez, “quero saudar os meus companheiros chefes de estado”, referindo-se apenas aos ouvintes presentes representantes, de seus países.

Observa-se nos trechos a seguir como as expressões agregadoras são utilizadas por Lula em seus discursos em reuniões no MERCOSUL. O primeiro trecho em questão a ser observado, retirado de um discurso proferido em uma cúpula social do MERCOSUL, é:

*Aproveito para saudar, **com muito carinho, as lideranças sindicais, as lideranças empresariais e os representantes da sociedade civil, aqui presentes. Nosso agrupamento** deve ser cada vez mais, **abraçado** pelos trabalhadores, que são os artífices do desenvolvimento econômico. Também temos de redobrar esforços para que, em nossas estruturas públicas e privadas, as políticas nacionais se articulem com o compromisso da integração (D7, T3).*

Neste trecho há um exemplo de como Lula vai cumprimentando os membros dos diferentes segmentos presentes na cúpula social do MERCOSUL, ao utilizar a expressão “com muito carinho”, estabelece-se uma relação de afeto, fazendo com que os presentes se sintam segmentos queridos e importantes para o Ex-presidente.

Como se trata de um evento em que estão presentes não somente os chefes de estado, mas também membros das lideranças sindicais, empresariais, e diversos representantes da sociedade civil (sejam eles jornalistas, estudantes, ou apenas cidadãos interessados nas discussões apresentadas), o fato de serem citados como dignos de uma saudação do então presidente da república acaba criando em todos um sentimento de

pertencimento ao grupo de discussões políticas acerca dos rumos do MERCOSUL.

A expressão “nosso agrupamento” traz à mente um determinado número de pessoas em comunhão em relação a um determinado assunto. Lula tenta unificar os que estão presentes nesta reunião como um grande grupo envolvendo empresários, sindicalistas, trabalhadores em geral e membros da sociedade civil.

Ao citar também os trabalhadores em geral, agora não somente um ou outro grupo, Lula engloba-os em um grande grupo (o de trabalhadores que ajudam a construir e desenvolver o MERCOSUL). Fazendo referência também ao esforço para que as estruturas públicas e privadas tenham um compromisso de integração, Lula aumenta a ênfase sobre a criação de uma união não somente entre partes do MERCOSUL, mas sim entre o bloco como um todo, nos seus mais diversos aspectos.

A seguir, vê-se outro excerto retirado de outro discurso proferido em uma cúpula social do MERCOSUL onde se encontra:

*Além da saúde, questões como migração, previdência e legislação trabalhista também requerem de nós muito mais atenção. Na contramão da onda xenofóbica que atinge o mundo desenvolvido, meu governo regularizou a situação de **dezenas de milhares de irmãos sul-americanos** que se encontravam em situação irregular no Brasil. (D12, T3).*

Aqui, tem-se uma demonstração de busca pela agregação através da união entre diferentes nacionalidades, não somente dos países membros do bloco. Lula diz que, ao contrário dos países ditos de primeiro mundo ou países “desenvolvidos”, onde os imigrantes (principalmente provenientes da América Latina e países não tão desenvolvidos) não são bem recebidos, muitos vivem nas margens da lei, sem acesso aos benefícios que os cidadãos nativos e naturalizados destes países recebem.

Ao demonstrar que o interesse do Brasil não era o de extraditar os que viviam na ilegalidade no país, mas sim regularizá-los, torná-los cidadãos brasileiros, Lula apresenta uma valorização do imigrante como ser humano, e transmite a sensação de que são bem vindos ao país, pois ao se tornar cidadão do Brasil, o imigrante tem acesso aos mesmos direitos básicos que os nascidos dentro dos limites do Brasil possuem, que são garantidos pela constituição brasileira para uma vida digna em território nacional.

Através da expressão “irmãos sul-americanos” Lula confirma seu compromisso com a integração não só do MERCOSUL, mas de toda a América Latina, conclamando que diferentemente de outros lugares, aqui os imigrantes serão vistos como iguais, como verdadeiros irmãos, sejam estes provenientes de qualquer país que seja e faz com que se sintam queridos no país, que sua presença é desejada e que se tornem parte da população.

Nos próximos trechos, Lula discursa nas cúpulas sociais (D3, T1) e de chefes de estado (D4, T2 e D6, T5) do MERCOSUL sobre a participação social para o fortalecimento do MERCOSUL:

*Desde então, **reforçamos, significativamente, a participação social** dentro da estrutura do MERCOSUL, com destaque para a Cúpula da Costa do Sauípe, na Bahia, há dois anos, quando criamos a Comissão de Coordenação de Ministros de Assuntos Sociais e o Instituto Social do MERCOSUL. (D3, T1)*

*Criaremos, nesta Cúpula, a **Unidade de Participação Social** (D4, T2).*

***Criaremos ainda um fundo de financiamento específico para apoiar as atividades da Cúpula e nela promover maior participação social.** (D6, T5)*

Como se vê no trecho três (D3, T1), Lula reafirma seu compromisso com o lado social, (que foi uma parte importante das plataformas de suas duas campanhas eleitorais), do desenvolvimento do MERCOSUL. Em D4, T2 e D6, T5 é demonstrado o grande comprometimento da presidência pro tempore do Brasil em relação ao apoio à cúpula social do MERCOSUL, criando não só uma

unidade de participação social como um fundo para apoiar a manutenção das ações realizadas por esta cúpula voltada para o aspecto do desenvolvimento não só econômico, mas social do MERCOSUL, criando um forte vínculo com os movimentos sociais presentes.

Com a reiteração do apoio às causas sociais, Lula acaba criando laços fortes de comprometimento com seu público composto em grande parte por membros de movimentos sociais, demonstrando assim que suas promessas, feitas durante as campanhas eleitorais, não foram esquecidas. A criação do fundo de financiamento específico para as atividades das cúpulas sociais que estão por vir assegurou a continuidade das discussões sobre desenvolvimento com os movimentos sociais sempre presentes, alcançando assim as expectativas do seu auditório (neste caso especificamente) e sensibilizando o público, tornando-o mais suscetível aos seus argumentos.

O uso das expressões agregadoras revela um interesse de Lula em tentar reunir todos os presentes em um único grande grupo, capaz de compartilhar interesses, vivências e valores em comum, criando assim um sentimento de unidade e pertencimento a este grupo maior, formado pela junção de todos os outros que se encontravam separados em suas categorias próprias antes do discurso, não havendo mais este tipo de divisão, em que os membros de movimentos sociais ficam em um canto, os empresários em outro, jornalistas de um lado, sindicalistas de outro e os demais ouvintes também separados, agregam-se a este grupo maior, onde todos deixam de lado suas categorias e passam a ser apenas integrantes do MERCOSUL.

Ao organizar seus argumentos de uma forma que o auditório se sinta unido em um só grupo, agregando todas as categorias presentes durante o discurso, demonstrando que estão reunidos em torno deste sentimento de união entre seus vizinhos de continente, e possivelmente incitar o *pathos* em seu auditório, Lula pode acabar com uma plateia que está mais suscetível à aceitação de seus argumentos, pois está se sentindo como um grande grupo unido, compartilhando experiências e se identificando com um locutor comum através do discurso.

O uso de expressões populares (a gente), linguagem coloquial e até mesmo fazendo piada com seu conhecimento da língua espanhola¹⁷, também é um forte indício de aproximação e tentativa de gerar emoções positivas no público, inclusive utilizando-se do neologismo, o que ocorre muitas vezes por diferentes motivos no uso diário da língua falada, não só no Brasil como em diversos países da América Latina e do mundo.

Veem-se apresentados na mesma forma abaixo e em todas as categorias de análise, outros exemplos para conhecimento, pois sua análise tornaria o estudo demasiadamente grande e poderia gerar uma leitura cansativa. Seguem:

*Trabalhamos com afinco em iniciativas para facilitar a circulação de mercadorias no Bloco e permitir a **integração de cadeias produtivas.** (D1,T2)*

*Ampliar o MERCOSUL, criar uma **Comunidade Sul-americana de Nações**, não são tarefas que se possa realizar da noite para o dia. Mas trabalhamos duro nos últimos meses. (D1,T3)*

*Dado concreto é que nós temos todas as possibilidades. O que precisamos é estabelecer, respeitando a soberania de cada país, respeitando a situação da liberdade de expressão de cada presidente... **O que precisamos, neste momento, é ter um discurso comum para enfrentar um problema comum a todos nós.** (D9,T5)*

*É com grande satisfação que os recebo na Bahia. Quero saudar muito especialmente os Presidentes de Cuba, Guiana, México, Panamá e Suriname. Suas presenças numa **reunião do nosso MERCOSUL** simbolizam um compromisso em torno **da união da América Latina e Caribe.** (D10, T1)*

*Nosso companheiro vice-presidente da Colômbia – e **é importante lembrar que o companheiro vice-presidente da Colômbia há pouco tempo era dirigente sindical, como vocês, da CUT da Colômbia.** (D14, T5)*

***Companheiros** ministros de Relações Exteriores presentes, Ministros da Economia, ministros do Desenvolvimento, presidentes dos Bancos Centrais,*

***Companheiros e companheiras** integrantes das comitivas estrangeiras aqui presentes, **Companheiros e companheiras** representantes do Movimento Social do*

¹⁷ “Ontem, ele[Hugo Chávez] me convidou para chupar uma laranja “dulce” aí, na praça, e agora eu fico sabendo que é limão. “Es uma vergüenza” o teu conhecimento de cítricos.” Trecho retirado do discurso do presidente da república, Luiz Inácio Lula da Silva, durante reunião de cúpula dos chefes de estado do MERCOSUL e estados associados, realizada em San Miguel de Tucumán – Argentina, 1º de julho de 2008.

MERCOSUL e do Programa MERCOSUL Social e Participativo, **Companheiros da imprensa, Meus amigos e minhas amigas.** (D14, T2)

4.3 Expressões categóricas

As expressões categóricas são compostas por aquele tipo de frase, expressão, ponto de vista ou argumento que demonstra apenas uma forma de ver o objeto, solução para um problema ou uma relação de cause e efeito sobre o que se fala, como por exemplo, “o MERCOSUL só chegou aonde chegou por que nos unimos”.

É um tipo de expressão que acaba por impressionar o auditório, por geralmente ser utilizada após outros argumentos, que tornaram o público mais suscetível à aceitação daquela. São muito comuns nos discursos analisados que despertaram a necessidade da criação de uma categoria de análise específica.

Tem-se, em Houaiss (2009, p.423), que categórico faz referência ao que é “ relativo a categoria, que não admite dúvidas; indiscutível, claro, definido, que se refere a uma acusação; afirmativo”. Estes sentidos em mente, quando se referem às expressões categóricas, principalmente o segundo significado descrito, colabora para o entendimento destas expressões como mostras de convicção e certeza por parte de Lula. Reboul (2004) afirma que, dentro da política, o argumento de autoridade baseia-se no passado sério ou até mesmo glorioso de quem é responsável pela fala e que pode ser utilizado como argumento legitimador como veremos mais a frente.

A seguir, encontram-se trechos dos discursos analisados neste estudo que apresentam estas expressões categóricas. No primeiro trecho proferido em uma cúpula de chefes de estado do MERCOSUL, tem-se:

Nossos objetivos centrais permanecem mais válidos do que nunca. É por isso, também, que rejeito críticas a uma pretensa bilateralização no âmbito do bloco. Estou convencido de que a solução desses problemas dependerá de um diálogo reforçado em todos os níveis. A intensificação do nosso relacionamento bilateral

contribui positivamente para a integração regional, da mesma forma que o fortalecimento do MERCOSUL enriquece os laços entre nós. (D5, T1)

Ao se manterem em mente as definições anteriores de expressões categóricas, principalmente o segundo significado trazido pelo dicionário Houaiss, (2009), percebe-se que neste trecho, Lula utiliza as expressões categóricas para dar ênfase à sua certeza de que os objetivos, os marcos principais em volta do MERCOSUL, permanecem inalterados e firmes, através da expressão “**mais válidos do que nunca**”. O que transmite a força desta expressão categórica é a palavra “nunca” que o dicionário Houaiss, (2009, p. 1368) define como “1em nenhum tempo, em nenhuma circunstância, 2 não, 3 alguma vez, em algum tempo passado, 4 em tempo ou ocasião nenhuma.”

Assim, a expressão toda passa a significar que em momento algum, os objetivos centrais do bloco foram tão válidos quanto no momento presente da enunciação do discurso. Demonstra ainda que a única solução dos problemas que uma suposta bilateralização traria para dentro do MERCOSUL é de fato o diálogo entre as partes envolvidas.

Afirma ainda que não existe um movimento de bilateralização do bloco com a expressão “**rejeito críticas a uma pretensa bilateralização no âmbito do bloco**”, pois como afirmado linhas acima, os princípios do MERCOSUL em nenhum tempo foram tão válidos como no presente. Como firmado pelo tratado de assunção, o MERCOSUL tem por objetivo principal fomentar o desenvolvimento econômico de seus membros como um todo. Lula aproveita o fato de existirem relações bilaterais como algo benéfico ao desenvolvimento regional e capaz de auxiliar na união entre os países integrantes do MERCOSUL e também dos estados associados, aumentando assim a interação dentro do MERCOSUL.

Prosseguindo para um segundo e terceiro trechos, (ambos proferidos em cúpulas de chefes de estado do MERCOSUL) encontra-se:

Mais do que nunca, estou convencido de que não há saída individual para nossos países. Quanto mais forte estiver o Uruguai, quanto mais forte estiver a Argentina, o Paraguai, a Venezuela, mais forte estará o Brasil e vice e versa (D6, T1).

Nenhum de nossos países pode desenvolver-se separado de seus vizinhos. Não podem haver ilhas de prosperidade cercadas de mares de desigualdades. (D12, T3)

Nestes trechos, a presença de expressões categóricas não poderia ser mais clara. Mais uma vez a palavra “nunca” aparece trazendo o mesmo sentido que no trecho acima, que em nenhum outro tempo Lula estava mais convencido do que naquele momento, que não havia uma saída que beneficiasse mais os países membros do bloco a não ser o crescimento de todos em seus mais diversos aspectos. Corroborando a ideia apresentada em (D6, T1) aparece em (D12, T3) mais uma vez a forte convicção no que está sendo discursado. Encontra-se também a palavra “nenhum” definida em Houaiss (2009, p. 1349) como: “1 para excluir qualquer dos indivíduos da espécie referida pelo substantivo ou pronome a que está ligado, 2 para designar indivíduo, lugar ou coisa indeterminada”. Ao utilizar a expressão **“Nenhum de nossos países pode desenvolver-se separado de seus vizinhos”** Lula exclui a possibilidade de haver um país prosperando enquanto os outros países a sua volta não o acompanham. Afirma que, sem a união entre os países do bloco, é impossível que haja desenvolvimento na região do MERCOSUL, não há como um país evoluir sem relações comerciais/culturais com os países que o cercam. Está implícita a expressão categórica que diz que não se pode ter apenas um país mais próspero em detrimento de outros países que estão às margens deste, que um país cresce somente através do crescimento dos outros países membros do bloco, fora esta possibilidade não existe outra. Esta pode ser considerada uma expressão categórica de muita força.

Não se vê Lula dizendo “esta é uma das saídas para os nossos países” ou “talvez não exista outra saída para os nossos países”. O que se vê é claramente uma demonstração de confiança no que está sendo dito e aparenta

a determinação de que o que foi proposto é a única forma de resolver tal problema, de que somente aquela forma é a saída eficaz para o enfrentamento da situação apresentada.

Seguindo a análise, chega-se a mais um trecho retirado de um discurso proferido em cúpula de chefes de estado do MERCOSUL:

*Porque a integração, presidente Lagos, **nada mais é do que** nós confiarmos uns nos outros e fazemos com que o nosso povo confie cada vez mais nos outros povos, e sejam cada vez mais irmãos; que quebrems todas as barreiras de preconceitos, as fronteiras, e permitamos que a nossa gente extravase o poder da sua alma, o poder de seu coração, o poder da sua mente (D6, T2).*

Aqui, Lula dirige-se a Ricardo Lagos, ex-presidente do Chile. Pode-se dizer que o uso de uma expressão categórica chegou a criar de certa forma um sentido de integração que, ao ver de Lula, “nada mais é do que nós confiarmos uns nos outros e fazemos com que o nosso povo confie cada vez mais nos outros povos”. Este sentido de integração está ligado com a intimidade entre os povos que, no caso, são os habitantes dos países do MERCOSUL, sem distinções de classes, cor, crença ou qualquer outra.

As expressões categóricas utilizadas por Lula são legitimadas pelo seu histórico político e também pelo fato de que durante o seu governo foram dadas atenção e importância muito grande ao MERCOSUL, diferente do que aconteceu em governos passados. Lula pode afirmar que os objetivos centrais do MERCOSUL “permanecem mais válidos do que nunca” porque o Brasil e os outros países membros do MERCOSUL apresentam um comprometimento muito intenso para com o bloco e a manutenção destes objetivos centrais.

No caso destes eventos, a legitimidade da fala de Lula é realçada pelo fato de que a maioria dos chefes de estado e dos presentes nas cúpulas sociais estão ou já estiveram envolvidos em questões e movimentos sociais e estão de acordo com muitas ações realizadas por Lula em seu governo.

É possível que ocorra a persuasão através das expressões categóricas, pois mesmo que o locutor tente se distanciar do que está enunciando, isto não

seria viável, visto que enunciado e enunciação são fenômenos discursivos o que pode ocorrer é o orador tentar se diluir frente ao enunciado, assumindo maior ou menor responsabilidade frente ao que enuncia. É uma questão de atitude do locutor em relação ao enunciado, ao interlocutor e até a si mesmo, deixando transparente ou não seu envolvimento com o que proferiu.

O fato de o orador (neste caso, Lula, que no momento em que realizou estes discursos era o chefe de estado brasileiro) ter se postado veementemente a favor ou contra pode denotar que o ex-presidente foi capaz de se posicionar desta forma sobre determinado assunto com a autoridade de presidente da maior nação do MERCOSUL este também é um fator a ser considerado no desencadeamento do processo de persuasão.

O uso de expressões como “garanto, tenho certeza, somente, apenas desta forma” entre outras, demonstra que Lula, utilizando-se de sua autoridade, não se mantém apenas na área da incerteza, do talvez, apenas dizendo, apontando ou indicando algo, mas de forma realmente categórica nas afirmações, demonstrando sua certeza sobre o que enunciou. Esta certeza e convicção sobre o que se fala, pode gerar no auditório uma noção de que Lula é destemido, não possui dúvidas em relação às suas ações, podendo incitar um sentimento de solidez e confiança em relação a si mesmo, suas ações no MERCOSUL e seu governo. É bastante marcante nos discursos políticos

A escolha destas expressões não foi feita ao acaso, mas sim visando direcionar a interpretação por parte do auditório de acordo com o caminho que o orador desejava que seu público seguisse, conforme a sua interpretação anteriormente idealizada, visando assim influenciar os interlocutores, Dittrich (2010) a fim de gerar em seu discurso a persuasão.

Mais alguns exemplos de expressões categóricas presentes nos discursos analisados:

É inegável que o MERCOSUL adquiriu, neste período, um poder enorme de atração. (D2, T1)

Os desafios que temos a vencer **são fruto do nosso sucesso**, da intensificação de nossas relações e da rede de interesses e possibilidades que construímos. (D2, T4)

Eu queria insistir numa coisa a mais: que o crescimento e o fortalecimento do MERCOSUL dependem **muito** da crença que nós, dirigentes, depositamos no MERCOSUL. (D3,T6)

É porque o MERCOSUL para se consolidar definitivamente, **não pode ser** uma coisa apenas dos presidentes, ele precisa envolver os nossos dirigentes sindicais (D3, T2).

A integração é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da região e para a definição de nosso lugar no mundo de hoje. (D4, T1)

O futuro do MERCOSUL dependerá de nossa capacidade de induzir investimentos produtivos dentro do bloco, com atenção especial para as economias menores e para as regiões menos favorecidas. (D7,T1)

Não basta recuperar a credibilidade do sistema bancário e financeiro. **É fundamental** sustentar os níveis de emprego e da produção. (D12, T1)

4.4 Expressões de solidariedade

Ao se analisar a palavra solidariedade, verificam-se diversos significados, porém serão analisados os que se seguem para formar o sentido utilizado nas próximas linhas. Vê-se que no dicionário Houaiss, (2009) a palavra solidariedade é representada como:

1 caráter, condição ou estado de solidário. 2 JUR compromisso pelo qual as pessoas se obrigam umas às outras e cada uma delas a todas. 3 sentimento de simpatia ou piedade pelos que sofrem. 4 manifestação desse sentimento, com o intuito de confortar ou ajudar. 5 cooperação ou assistência moral que se manifesta ou testemunha a alguém em certas circunstâncias. 6 estado ou condição de duas ou mais pessoas que dividem igualmente entre si as responsabilidades de uma ação ou de uma empresa ou negócio, respondendo todas por uma e cada uma por todas; interdependência. 7 identidade de sentimentos e doutrinas. (HOUAISS, 2009, p.1766)

Dentre estes significados, os que mais se aproximam do que é pretendido nesta categoria de análise são os de número três a cinco, pois representam, de

maneira geral, o ato de se importar com o outro. Segundo Charaudeau (2008), “a solidariedade caracteriza-se pela vontade de estar junto, de não se distinguir dos outros membros do grupo e, sobretudo, de unir-se a eles a partir do momento em que se encontram ameaçados” (CHARAUDEAU, 2008 p.163).

Ao se ler esta definição apresentada por Charaudeau, pode-se fazer a conexão com a estratégia de Lula para incitar o *pathos*, por querer demonstrar que não é diferente da maioria dos presentes nas cúpulas sociais do MERCOSUL, de que também já passou pelas mesmas dificuldades que os membros de movimentos sociais também passaram.

O ser político solidário não quer aparentar ter deixado seus semelhantes ao relento, muito pelo contrário. Ele se mostra integrado ao grupo compartilhando desde opiniões, ações, ensinamentos, experiências de vida até mesmo os momentos ruins. Diferentemente de um ser político dotado apenas de compaixão pelo seu grupo, pois ao passo que a solidariedade preza por estar sempre em nível de igualdade entre os envolvidos, a compaixão retrata uma situação em que apenas uma parte dos membros do grupo sofre enquanto a outra parte, neste caso o ser político, está confortável em sua posição, porém se sensibiliza com o sofrimento de outrem. Para o ser político, ser solidário é mostrar que as suas ações e as ações dos membros de seu grupo estão em consonância. Charaudeau (2008)

Ao demonstrar-se solidário, o ex-presidente mostra que não ascendeu ao cargo eletivo mais alto do país e abandonou o grupo de qual se originou, mas sim que está consciente de suas responsabilidades para com os mesmos, assim reafirmando seus compromissos assumidos durante a campanha política, aparentando um engajamento muito forte para com eles e suas reivindicações.

Para construir essa imagem de solidário, primeiramente Lula precisou se mostrar humano e não apenas um ser político frio, à parte, voltado exclusivamente para a administração do estado. Para Charaudeau (2008):

O ser humano é mensurado pela capacidade de demonstrar sentimentos, compaixão para com aqueles que sofrem, mas o é também para a capacidade de confessar suas fraquezas, de mostrar quais são seus gostos, até os mais íntimos. Para ser um homem público, não é preciso ser menos homem (Charaudeau, 2008, p. 148).

Esta característica do homem público, de demonstrar seus sentimentos, é bem vinda apenas em situações específicas, onde os sentimentos estão aflorados, em situações dramáticas, bem como em eventos como as cúpulas sociais do MERCOSUL aqui mencionadas tendo em vista seu aspecto social. Demonstrar-se solidário com o sofrimento da população é desejável, bem visto e pode gerar o efeito sensibilizador idealizado durante a elaboração do discurso.

Estas mesmas demonstrações de sentimentos não seriam apropriadas, por exemplo, em eventos onde Lula, em sua qualidade de Presidente da República Federativa do Brasil, se reunisse com grandes empresários e investidores, tanto nacionais como internacionais, visto que essas demonstrações de sentimentos podem denotar certa fraqueza, e não seria interessante para estes empresários e investidores, colocarem seu dinheiro em um país governado por um presidente que não fosse capaz de manter suas emoções sob controle em determinadas situações.

Os discursos presentes nesta categoria foram enunciados em cúpulas sociais do MERCOSUL, um ambiente repleto de membros de movimentos sociais. Lula, que também foi um militante desse tipo de movimento por muitos anos antes de ser presidente, conquistou no passado o respeito e apoio de diversos participantes destes movimentos, assim gerando um sentimento de identificação com eles. Em uma outra tentativa de incitar o *pathos* em sua plateia, demonstra por diversas vezes solidariedade para com o este público.

Estas demonstrações de solidariedade são por vezes tentativas de gerar um sentimento de identificação, aproximação sua dos que o ouvem, geralmente demonstrando que passou por grande parte dos problemas que na maioria dos casos as pessoas mais simples que integram estes movimentos sociais também passam/passaram. Ao pensar, por exemplo, que “o presidente

do meu país também acordava às seis horas da manhã e ia de ônibus lotado para o trabalho, ele sabe como a questão da melhoria no transporte é urgente” mesmo inconscientemente o auditório pode gerar esse sentimento de identificação com Lula, por partilharem ou já terem partilhado as mesmas dificuldades, mostrando que quem está “lá em cima” também já esteve “aqui em baixo”, também já passou muito tempo tendo que levar comida de casa para o trabalho, já teve muitas vezes que ficar sem o almoço etc. Esse sentimento de pertencimento a um grupo favorece a incitação do *pathos* e a adesão do auditório ao discurso proferido, tornando o auditório mais suscetível à persuasão.

Dentro destas expressões de solidariedade, encontramos também por vezes uma forma em que o ex-presidente se mostra mais “humano”, mais “gente como a gente”, aparecendo em alguns momentos de seus discursos trechos como, por exemplo, “Afinal de contas, se a gente não cuida dos filhos da gente, a gente não pode dar palpite nos filhos dos outros.”.

São vistos assim alguns excertos retirados dos discursos aqui analisados, onde é possível ver as expressões de solidariedade sendo utilizados e de como isso pode influenciar no processo da reação patêmica por parte do auditório.

Veremos o primeiro excerto selecionado para esta categoria:

*Todas essas iniciativas apontam para a “**integração solidária**” que desejamos. Estamos avançando além dos aspectos econômicos e comerciais para forjar uma verdadeira “**cidadania do MERCOSUL**”. Precisamos criar uma **identidade regional genuína**, um sentimento de que compartilhamos – em meio à riqueza de nossas diferenças - um destino comum. (T1, D2)*

Deste trecho é possível retirar as expressões “integração solidária, cidadania do MERCOSUL, identidade regional genuína”. Ao falar de integração solidária, Lula traz a ideia de que a integração do MERCOSUL tanto prezada por ele não é apenas uma integração de zonas de comércio, de empresas, de indústrias para movimentar apenas a economia, mas sim um esforço para que todos os setores do bloco sejam agraciados pela integração e se desenvolvam

de uma forma satisfatória. Isso leva em conta os esforços do governo em promover ações que ajudem no desenvolvimento humano da região.

Estes esforços por parte do governo são os que Lula crê que gerarão a cidadania do MERCOSUL, levando em conta as necessidades e riquezas tanto econômicas quanto culturais dos países envolvidos, criando o sentimento de identidade regional genuína, através de um sentimento de solidariedade e compreensão entre os governantes, empresários e populações destes povos unidos pelo MERCOSUL.

Já neste segundo trecho, é possível encontrar:

*Afinal de contas, nós não queremos o MERCOSUL para nós, presidentes da República, **queremos o MERCOSUL para os milhões e milhões de latino-americanos que residem no nosso Continente.** (D3, T1)*

Percebe-se um claro exemplo de solidariedade, mostra-se aparente o desejo de não ter apenas um MERCOSUL voltado para os chefes de estado. O desejo é por um bloco que até ultrapassa os limites do próprio MERCOSUL, estendendo-se por todo o continente sul americano, lembrando que o bloco é composto por Brasil, Paraguai, Argentina e Uruguai e mais recentemente Venezuela.

A fala estende o gesto de abdicação de privilégios dos mais poderosos para que todos os países pertencentes à América latina possam também os ter, através da expressão “Milhões e milhões de latino-americanos”. A abdicação dos privilégios em função de melhores condições de vida para toda a população de uma América indica um grande comprometimento solidário com o desenvolvimento social da região, pois estando os presidentes em um patamar social mais alto que a maioria da população de seus países e livre de certos problemas que as classes sociais mais baixas enfrentam, dispõe-se a entrar em nível de igualdade com estes. Não estão, porém, dispostos a perder totalmente os privilégios que possuem, mas também elevar a qualidade de vida de quem não os tem para que a sociedade como um todo, e não apenas uma pequena parte, possa aproveitar estes privilégios.

A seguir, continuando na mesma linha de pensamento do trecho acima, verifica-se:

E nós não queremos manter privilégios, nós queremos conquistar o direito do nosso povo ter o mesmo direito que eles já têm. Cada argentino, cada brasileiro, cada boliviano, cada venezuelano, cada chileno, cada uruguaio, paraguaio, cada companheiro do Haiti tem que ter o mesmo direito de ter acesso a todos bens materiais que eles têm porque, senão... Se o planeta Terra não oferece matéria-prima suficiente para todo mundo ter o padrão de vida alemão, é preciso, então, que a gente discuta como utilizar corretamente as matérias-primas e as riquezas que existem no mundo. (D13, T2)

Aqui, diferentemente da abdicação de privilégios, Lula busca a obtenção de direitos, de um estado de equilíbrio entre diferentes países latino-americanos e seus habitantes para que estes tenham a mesma possibilidade de acesso aos bens materiais que os europeus, por exemplo, através da expressão “nós queremos conquistar o direito do nosso povo ter o mesmo direito que eles já têm”. Mais uma vez, ao não tratar exclusivamente do Brasil, Lula se mostra solidário com os países latinos, percebendo e reconhecendo que uma mudança não seria boa apenas para o MERCOSUL, mas também para todos os outros países da região. Assim, os resultados de uma luta para melhorar a qualidade de vida não seriam apenas obtidos por um país apenas.

Neste próximo trecho, vê-se que Lula se mostra consciente da situação econômica dos países do bloco e a posição do Brasil neste ambiente:

Um país como o Brasil tem que assumir a responsabilidade, como economia maior deste continente, de criar as condições de os países menores economicamente se sentirem confortáveis na relação com o Brasil. (D14, T1).

Ao afirmar que o país possui a maior economia do continente, e não só do MERCOSUL, o país tenta aparentar-se solidário, chama a responsabilidade de fazer com que os outros países não se sintam acanhados em se relacionar com o Brasil, criando um clima de desenvolvimento mútuo, tanto econômico quanto social.

Criando estas condições confortáveis de relacionamento, o ex-presidente mostra um lado quase que altruísta em relação à economia do Brasil e, de certa forma, até mesmo ao status econômico do país. Tem-se o exemplo da economia mundial, de países chamados ricos e mais desenvolvidos, negando-se a abrir portas de relacionamentos com países menos desenvolvidos, sejam eles de comércio (tanto importação quanto exportação), imigratórios, culturais entre outros. Mas percebe-se que isto é exatamente o que Lula planeja evitar com a criação destas condições favoráveis de interação entre, e aqui tem-se mais uma vez a não limitação ao MERCOSUL, os países do continente todo, demonstrando ser um chefe de estado solidário com as condições sociais e econômicas de seus vizinhos de continente.

Podemos ver, através destes exemplos, que Lula busca despertar o *pathos* em seu auditório através da sua capacidade de demonstrar sentimentos de solidariedade, compaixão para com aqueles que sofrem. Mostrando-se como um político, (neste caso um chefe de estado da maior nação do continente economicamente e geograficamente falando) solidário com os problemas não só dos brasileiros, mas também com a população da América Latina inteira, através de discursos em que Lula se coloca como igual, ou está tentando buscar a igualdade para os latino-americanos.

O *pathos* pode ser aqui desencadeado através da geração de um possível sentimento de empatia de um “ele nos entende”, “esteve conosco durante a campanha e sempre estará” “ele se importa com nossos problemas, não fomos deixados ao relento” “Lula está no poder, mas não deixou os movimentos sociais de lado”. Esse sentimento de pertencimento ao grupo, que o ex-presidente tenta passar através dos discursos, é uma ferramenta importante para gerar uma aceitação do público em relação aos seus discursos.

Ao emocionar seu público Lula consegue o que pretendia: a adesão de seu público através do *pathos*, utilizando expressões de solidariedade em seu discurso. Abaixo veremos outras ocorrências destas expressões que serão apresentadas aqui a título de exemplos.

Estamos fazendo experiências inovadoras junto às comunidades de fronteira, criando os elementos básicos para a formação dessa cidadania alargada. (D2, T2).

*Antes de terminar o meu discurso, eu quero dizer, aqui, de forma muito carinhosa, que todos nós que temos mais alguns anos pela frente, vamos, a partir do próximo ano, deixar de ter a presença de um companheiro do Uruguai, uruguaio meio Argentino, uruguaio meio gaúcho, uruguaio meio paraguaio. Ele representa um pouco daquilo que nós estamos construindo na unidade do nosso continente, que é **o nosso querido companheiro Jorge Battle, presidente da República Oriental do Uruguai, a quem eu gostaria de pedir uma homenagem com uma salva de palmas, por tudo que ele representou para nós nesses anos. (D2, T3)***

Eu quero agradecer, de coração, a presença de todos vocês. Quero, agora, ao encerrar esta sessão, convidá-los para o almoço, não sei se todos poderão ir, mas, se puderem ir, eu quero dizer que vocês vão ter o privilégio de experimentar o sabor da cozinha mineira, que é uma das cozinhas mais extraordinárias do Brasil. Possivelmente, é o estado que tem uma culinária muito mais forte. (D3, T2)

*E eu espero que o Governador tenha preparado uma boa comida, porque, afinal de contas, **todos nós estamos engajados no programa Fome Zero e, para combater a fome dos outros nós temos que, pelo menos, estar de pé. Muito obrigado. (D3, T4)***

*Presidentes e ministros podem e devem exercer a liderança que a sociedade espera deles. Mas, para que a integração se enraíze de fato em nossos países e produza os frutos que queremos colher, **todos – empresários trabalhadores, parlamentares e sociedade civil – devem olhar para além de seus interesses específicos e momentâneos (D4, T1).***

*Portanto, eu quero dizer ao governador de lá Sota, que quando eu tinha 18 anos de idade, que eu me formei torneiro mecânico, o meu sonho era vir trabalhar na Argentina, em Córdoba, porque pagava mais do que no Brasil. Não pude realizar esse sonho, mas somente hoje eu pude conhecer um pouco de Córdoba. **Meus parabéns, porque ela é tudo aquilo que durante muitos anos eu ouvi falar, da pujança desta Província (D5, T1).***

Como tentamos demonstrar durante as análises, o poder encantador das palavras – o desencadeamento das paixões por ele incitado, previamente estudado pela Retórica Antiga (Górgias) continua até nossos dias, a se constituir como estratégia importante na tentativa de conquistar o auditório.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os discursos políticos são geralmente elaborados para o fim de persuadir o auditório, seja para que o auditório vote em determinado candidato, seja para que o público faça uma avaliação positiva sobre ações tomadas durante o governo, ou simplesmente para que o grande público tome conhecimentos e valorize a postura do governo em relação a determinados assuntos.

Como foi visto através das quatro categorias de análise apresentadas, o *pathos* é uma ferramenta muito importante e amplamente usada quando se trata destes discursos, que são voltados para um público heterogêneo e não especializado como o que estava presente nas cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL. Não especializado no sentido de não se tratar um público específico, como em discursos em câmaras de comércio, onde os presentes são empresários e investidores, por exemplo. Nas ocasiões das cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL são em geral públicos mistos, formados por chefes de estado, empresários, lideranças sociais, jornalistas, estudantes e a população em geral, bem como os mais diversos segmentos da sociedade que tiveram acesso a estes discursos pelos mais diversos meios que a mídia moderna proporciona.

A emoção é um fator que não deve passar despercebido na elaboração de discursos, principalmente na área da política, pois como foi possível observar nas páginas anteriores, é uma ferramenta de grande impacto no auditório, e por meio dela pode-se conquistar ou perder a atenção, aprovação, e aceitação do discurso por de seu auditório.

Através do uso de expressões metafóricas, agregadoras, categóricas e de solidariedade viu-se neste estudo que Lula trabalha seus efeitos de forma a conseguir incitar as emoções de seu auditório por meio dos seus discursos nas cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL, tornando-o mais inclinado a aceitar os seus argumentos, desta forma sendo seu auditório mais provavelmente persuadido a concordar com o que esta sendo proposto.

Com o uso das expressões metafóricas estruturais de Lakoff e Johnson (2002), Lula tem a seu alcance uma forma de se conectar com seu público de maneira mais coloquial, através de ilustrações de pensamentos, dando um tom mais informal ao discurso, visto que nos excertos analisados aparecem expressões metafóricas de uso comum no cotidiano e de fácil assimilação por pessoas comuns, aumentando assim o alcance do discurso (dentro e fora das cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL) e tornando o auditório mais passível de ser persuadido.

Com as expressões agregadoras, observa-se uma aproximação entre Lula, o chefe do estado brasileiro, com o auditório presente nas cúpulas sociais e de chefes de estado do MERCOSUL e, também, com a parte do auditório que não estava presente nos ambientes em que foram enunciados os discursos. Mais uma vez, neste caso, o papel da mídia se mostra fundamental, sendo esta o catalisador do processo de ampliação do alcance dos discursos apresentados nas cúpulas sociais e de chefes de estado de MERCOSUL, para que a fatia do auditório não presente pudesse entrar em contato com os discursos proferidos por Lula.

A vontade de se aproximar não somente do MERCOSUL, mas também de toda a América Latina, causa um sentimento de pertencimento a um todo. Unir todos os grupos presentes ou não em um único grande grupo, que é capaz de compartilhar diversos interesses, experiências de vida, valores (sejam eles quais forem), expectativas, sentimentos, aspirações em comum entre outras coisas, era o que esperava Lula com o uso destas expressões agregadoras.

Assim, o auditório não passa mais a ser composto por chefes de estado, membros de movimentos sociais, jornalistas, em alguns casos estudantes, e outros diversos segmentos da sociedade. O auditório passa a ser composto por um único grande grupo que podemos chamar de população da América Latina, visto que a aproximação idealizada por Lula não se restringe apenas aos membros do MERCOSUL.

Utilizando as expressões categóricas, Lula, através de demonstrações de forte convicção, absoluta certeza e confiança no que diz, tenta passar uma imagem de solidez, de quem tem autoridade sobre o que está sendo

enunciado, legitimando os enunciados com as atitudes de seu governo em relação ao MERCOSUL. Desta forma, o orador pode gerar um sentimento de confiança em seu auditório, facilitando a persuasão, pois o público está mais suscetível a ser persuadido por alguém que demonstra estar no controle daquilo que propõe.

A convicção apresentada por Lula nos discursos demonstra que o ex-presidente, no momento dos discursos, não estava em uma área de neutra, de incertezas quanto às suas próprias propostas, não estava fazendo testes, ou não sabia do que falava, estava depositando grande confiança no que enunciava, gerando assim um sentimento de firme solidez, capaz de mostrar “pulso firme” e tornar o auditório mais suscetível à aceitação de seus argumentos.

Ao explorar as expressões de solidariedade em seus discursos, Lula busca por gerar um sentimento em seu auditório de reconhecimento, por ele se importar com quem sofre, que estes estão sempre em seu pensamento e ele não os ignora simplesmente ou lhes dá pouca atenção como foi visto em governos anteriores. Lula demonstra, compaixão para com aqueles que atravessam grandes dificuldades, fortalecendo assim seus laços com os membros de movimentos sociais, bem como com aqueles que estão em situações precárias, não apenas no Brasil, mas também no MERCOSUL e América Latina como um todo.

Este sentimento de compaixão, que tenta ser transmitido pelos discursos de Lula, pode desencadear uma reação positiva em seu auditório, sendo capaz de gerar sentimentos similares, facilitando a aceitação de seus argumentos por seu público, tendo em vista que o auxílio aos que mais sofrem é um ponto de discussão comum na maioria dos movimentos sociais presentes nas cúpulas sociais do MERCOSUL, bem como é consoante com a proposta de diversos chefes de estado da América Latina.

Conforme visto, o uso da emoção em discursos políticos é uma ferramenta muito importante quando em meio a auditórios não estritamente especializados (grupos de empresários, fóruns econômicos, discussões comerciais aberturas de eventos, entre outros) e/ou heterogêneos. Ao tentar agregar todos os presentes em um mesmo grande grupo, em uma mesma

nomenclatura, Lula acaba tentando criar um sentimento de união entre todos os integrantes de seu auditório, sentimento este prezado (assim considerado por Lula) pela maioria dos presentes.

Desta forma, o ex-presidente e sua assessoria acabam por criar, nestes casos, discursos capazes de despertar as emoções desejadas em seus interlocutores, emoções estas fundamentais para bom desenvolvimento dos discursos, facilitando assim a aceitação dos seus argumentos por parte do auditório, sejam através de uma linguagem mais acessível, da história do MERCOSUL, de ações para o desenvolvimento social e de organizações sociais e econômicas, aproximação com o auditório ou até mesmo formas de se expressar, aspectos do passado do próprio locutor, e também muitos outros aspectos citados anteriormente.

Chegamos ao final deste estudo observando que a retórica, ainda hoje, nos traz um potencial teórico e metodológico de grande importância para a análise de discursos (não somente políticos). Mesmo que as categorias analíticas aqui utilizadas para a abordagem retórica do *pathos* em discursos de Lula nas cúpulas do MERCOSUL, podem (e devem) ser aperfeiçoadas, mostram seu potencial para fundamentar novas pesquisas na área e, pelo menos, constituem-se como ponto de partida na produção e análise de outros discursos, sejam políticos ou não.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Antônio Suaréz. **A arte de argumentar**. Gerenciando razão e emoção. Cotia: Ateliê Editorial, 2004.

ALVES, Carolina Assunção. **Efeitos da patemização no discurso fílmico**. . In. **As emoções no discurso**. MACHADO, Ida Lucia; MENEZES William; MENDES, Emília (org.). Rio de Janeiro: Lucerna, 2007, p. 63- 74.

ALVES, Brito. **A história de Lula: o operário presidente**. Rio de Janeiro: Espaço e tempo, 2003.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Universidade de Lisboa. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/24631774/ARISTOTELES-Retorica>>. Acesso em: Fevereiro de 2012.

CHARAUDEAU, Patrick. **Discurso Político**; tradução Fabiana Komesu e Dilson Ferreira da Cruz. 1. Ed. São Paulo, Contexto, 2008.

_____, Patrick. Pathos e discurso político. **As emoções no discurso**. MACHADO, Ida Lucia; MENEZES William; MENDES, Emília (org.). Rio de Janeiro: Lucerna, 2007. p. 240-252.

DITTRICH, Ivo José. **Por uma retórica do discurso: argumentação técnica, emotiva e representacional**. São Paulo: Alfa 52 (1): 21-37. 2008.a

_____, Ivo José. **Afetividade e efetividade nos discursos de Lula**. Comunicação apresentada no 1º congresso de retórica, UFOP. Ouro Preto-SP. 27 a 30 de setembro de 2010.

EMEDIATO, W. MACHADO, I. L. MENEZES, W. (Orgs). **Análise do discurso: Gêneros, comunicação e sociedade**. Belo Horizonte: Faculdade de Letras, 2006.

GALINARI, Melliandro. **As emoções no processo argumentativo**. In. **As emoções no discurso**. MACHADO, Ida Lucia; MENEZES William; MENDES, Emília (org.). Rio de Janeiro: Lucerna, 2007, p. 221-239.

HOUAISS, Antônio (1915-1999) e Villar, Mauro de Salles (1939-) Dicionário Houaiss da língua portuguesa / Antônio Houaiss e Mauro de Salles Villar, elaborado pelo instituto Antônio Houaiss de lexicografia e Banco de Dados da Língua Portuguesa S/C Ltda. 1ª ed. – Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.

IDA, L.M. MENEZES, W. MENDES, E. (Orgs.); **As emoções no discurso**, v.1 – Rio de Janeiro: Lucerna, 2007.

KAMEL, Ali. **Dicionário Lula: um presidente exposto por suas próprias palavras** Rio de Janeiro: Nova fronteira, 2009.

MAINGUENEAU, Dominique, CHARAUDEAU, Patrick. **Dicionário de análise do discurso**. São Paulo-SP, Contexto 2004.

MENEZES, William Augusto. Um pouco sobre as emoções no discurso político. In. **As emoções no discurso**. MACHADO, Ida Lucia; MENEZES William; MENDES, Emília (org.). Rio de Janeiro: Lucerna, 2007, p. 310-328.

MENDES, Paulo Henrique A.: Mari, Hugo. Enunciação e emoção. In. **As emoções no discurso**. MACHADO, Ida Lucia; MENEZES William; MENDES, Emília (org.). Rio de Janeiro: Lucerna, 2007. P.150-169.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador (org.). **Retóricas de ontem à hoje**. 3ed. São Paulo: Associação Editorial Humanitas, 2004.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucy. **Tratado da argumentação: a nova retórica**. Trad. Maria E. Galvão. São Paulo. Martins Fontes, 1996.

PLEBE, Armando. **Breve história da retórica antiga**. Trad. Gilda Naécia Maciel de Barros. São Paulo: EPU, 1978.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Trad. Ivone C. Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

www.biblioteca.presidencia.gov.br/ex-presidentes/luiz-inacio-lula-da-silva/discursos/2o-mandato/2010/2o-semester/16-12-2010-discurso-do-presidente-da-republica-luiz-inacio-lula-da-silva-durante-a-sessao-de-encerramento-da-cupula-social-do-MERCOSUL/view Acesso em 11/11/2011.

www.biblioteca.presidencia.gov.br/ex-presidentes/luiz-inacio-lula-da-silva/biografia-periodo-presidencial acesso em 17/01/2014

www.institutolula.org/biografia/#.UtkkZhBdXh7 acesso em 17/01/2014

www.imprensaacervo.planalto.gov.br/download/pdf/Biografia_PR.pdf acesso em 17/01/2014

ANEXOS