

ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS NO DISCURSO FEMININO TELEVISIVO: UM ESTUDO DA INTERAÇÃO NO PROGRAMA SAIA JUSTA

Eliete Sampaio Farneda

RESUMO: A proposta desse trabalho é analisar as estratégias argumentativas femininas, em uma atividade interacional. São observadas as interações das interlocutoras durante um programa televisionado, tendo em vista as teorias da Nova Retórica e da Análise da Conversação.

Palavras-chave: citação; argumentação; argumento de autoridade.

ABSTRACT: The purpose of this work is to analyze the female's argumentative strategies, in interactional activities. The interlocutors' activities are observed during a female program on T.V, and we take account the New Rhetoric Theory and Conversation Analysis.

Keywords: citation; argumentation; authority argument.

Considerações Preliminares

Ao analisarmos uma interação face a face, é necessário ressaltarmos a importância de fatores lingüísticos e paralingüísticos que, juntos, resultam em efeitos de sentido, possibilitando detectar que o discurso pode ser intencional e que os participantes, conscientemente ou não, utilizam-se de estratégias para convencer e/ou persuadir o outro. Cada participante de uma situação comunicativa produz textos baseados em escolhas que variam de acordo com seus objetivos. Dessa forma, é estabelecido um jogo argumentativo presente em perguntas e respostas, ajustando-se durante a construção do diálogo, em um processo de co-produção e co-argumentação.

Nos programas televisionados, vários são os recursos que, somados aos argumentos, podem fazer com que haja influência na adesão do auditório/público, como por exemplo, a

iluminação, os figurinos, o jogo de cena e outros. Esses elementos, aliados à idéia que as pessoas têm do real, podem fazer variar as concepções filosóficas a serem processadas. Em muitos casos, a idéia do real é fortalecida pela utilização do argumento de autoridade, que dará maior credibilidade ao discurso do locutor.

É fundamental analisar os conteúdos dos programas dirigidos ao público feminino à luz da formação política e social brasileira a qual, como sabemos, é marcada pelo homem em um processo construído histórica e socialmente dentro dos ditames econômicos e políticos. O programa Saia Justa apresentado por Mônica Waldvogel, transmitido pela emissora de televisão GNT, tem forma e conteúdo diferenciados. É um programa que deixa de lado o formato habitual dos programas dirigidos ao público feminino e aborda diversos temas, que são debatidos pelas demais integrantes do programa, de forma democrática e ousando desconstruir o binarismo na relação dos gêneros sociais (feminino e masculino).

O *corpus* selecionado corresponde a um bloco do Programa Saia Justa, exibido pela GNT, às quartas-feiras, às 22h30min., em que a jornalista Mônica Waldvogel (MW) juntamente com a filósofa Márcia Tiburi (MT), as atrizes Luana Piovani (LP) e Betty Lago (BL) debatem um tema atual, expondo de maneira democrática seus pontos de vista, numa tentativa de esclarecimento e formação de conceitos para o público/auditório. Essa formação de conceitos se dá através da utilização de estratégias argumentativas apropriadas, que fortalecem as teses apresentadas e auxiliam a comunhão com o auditório. O tópico debatido, neste bloco, foi “Ressentimento”. Foram utilizadas as normas de transcrição com base no Projeto NURC/ SP. As locutoras/interlocutoras foram identificadas, na transcrição do *corpus*, como: MW; MT; LP e BL respectivamente.

1. Breve estudo a respeito da Análise da Conversação

Uma das possibilidades de linguagem que faz parte de nosso cotidiano é a conversação. É nela que se realizam as práticas sociais por meio das quais, pessoas se relacionam como seres sociais. Para Silva (2005), a conversação pode ser concebida de diversas maneiras, sendo que

alguns estudiosos utilizam o termo “conversação” de maneira mais ampla, recobrando qualquer tipo de interação oral formal ou informal. A conversação é sinônimo de conversa espontânea, isto é, não tem planejamento prévio.

O comportamento dos falantes não é determinado somente por regras internalizadas, mas regula-se pela consciência dos mesmos durante a interação. A atividade conversacional pode revelar colaboração, cooperação, respeito ou não por parte dos falantes, dependendo de suas intenções.

Para que haja conversação é necessário que duas ou mais pessoas tenham a intenção de estar em contato, pois de acordo com Grice (1960), a conversação é uma atividade sujeita ao princípio de cooperação ¹.

A conversação para Marcuschi (1986), é a prática social mais comum, que desenvolve espaço para a construção das identidades sociais em um contexto real e, que exige grande coordenação de ações que ultrapassam a habilidade lingüística.

Observa-se que para que haja atividade conversacional são necessários conhecimentos e habilidades que decodifiquem mensagens isoladas, isto é, para interagir é preciso que os participantes possam inferir sobre o que está sendo tratado e o que é esperado de cada um. Por ser produzido interacionalmente, o texto conversacional é uma criação coletiva que possui três elementos básicos:

- O tópico conversacional – que estabelece sobre o que conversar;
- O turno conversacional – que pode ser entendido como intervenção feita pelos falantes, incluindo-se o silêncio;
- Os marcadores conversacionais – que são elementos discursivos articuladores do enunciado verbal.

Marcuschi (1986), descreve os marcadores como elementos multifuncionais, produzidos tanto pelo falante como pelo ouvinte durante a atividade conversacional e que podem aparecer posicionados intra-turnos ou em uma seqüência de turnos.

¹ “(...) faça sua contribuição conversacional tal como é requerida, no momento em que ocorre, pelo propósito ou direção do intercâmbio conversacional em que você está”.

O caráter de imprevisibilidade da estrutura do texto conversacional deixa entrever todo o processo organizacional, possibilitando a percepção da estrutura e das estratégias organizacionais. Assim, detectam-se cortes, interrupções, retomadas e sobreposições.

Há na conversação um processo complexo organizacional, que se explica através dos diversos fatores que interagem entre si e contribuem para que a conversação se realize. Castilho (1986) afirma que as modalidades da conversação podem ser artificial² ou natural³.

Por ocorrer em uma situação face a face, toda conversação tem caráter dialógico. Esse caráter pode classificar-se, segundo Marcuschi (1986), como simétrico⁴ ou assimétrico⁵. Em nossa pesquisa, a interação face a face se dá de maneira assimétrica, pois há uma interlocutora (MW), que é a mediadora das interações; a ela cabe lançar o tópico, como mostra o exemplo 2, conduzir o diálogo, mudar o tópico e encerrar o diálogo, como demonstra o exemplo 3.

(02) (...)

MW olha...a psicanalista Maria Rita Kehl...ela diz que os brasileiros perdoam os políticos corruptos...os políticos irresponsáveis e até os ditadores...mas vivem ressentidos com seus governantes que não fazem a coisa certa...o ressentimento é uma característica dos fracos...e é o nosso assunto para o próximo bloco.

(03) (...)

MW silêncio só um pouquinho...*porque no próximo bloco a gente vai de lado b...de coração na mão...ou momento saia justa...*a gente decide no intervalo e te conto daqui a pouquinho.

Em razão de ser sempre resultante de uma atividade interpessoal desenvolvida entre, pelo menos, dois indivíduos em uma interação face a face, em um contexto espaço-temporal e sócio-histórico que une os participantes, a conversação, segundo André-Lacheboury (1984), apresenta características, como interação verbal / gestual simultânea e interação recíproca, cuja unidade

² (...) aquelas preparadas previamente, como filmes, peças teatrais, novelas.

³ (...) são as formais e informais em que o eixo de produção coincide com o eixo temporal.

⁴ Quando o interlocutor tem o mesmo direito de tomar a palavra, escolher o tópico, direcioná-lo e estabelecer o tempo.

⁵ Quando o interlocutor é privilegiado quanto ao uso da palavra, cabendo a ele começar o diálogo, conduzir e mudar o tópico.

mínima se compõe de perguntas efetivamente produzidas pelos dois participantes. Essas características são eficazmente detectadas nos programas televisionados, principalmente nos programas que possuem o formato de debate, em que se observa uma construção textual mais assimétrica se comparada a uma conversação espontânea entre amigos. Tais programas nos permitem estudar as relações interpessoais estabelecidas, devido à maneira como o discurso é organizado. De acordo com Brait (1993):

(...) é preciso observar não apenas o que é dito, o que está explícito, mas também as formas dessa maneira de dizer que, juntamente com outros recursos, tais como entonação, gestualidade, expressão facial permitem uma leitura dos pressupostos que mesmo estando implícitos se revelam e mostram a interação como um jogo de subjetivação, um jogo de representações em que o conhecimento se dá através de um processo de negociações de trocas, de normas partilhadas, de concessões.

Nos programas televisivos, principalmente nos que possuem um enquadre de debate, pode-se perceber a utilização de diversas estratégias discursivas, no momento da interação. Assim, negociações ou conflitos são criados, vozes são instauradas e discursos são construídos dinamicamente, considerando fatores culturais, históricos e ideológicos que unem os participantes.

Reconhecendo que não há discurso sem intencionalidade, lembramos que o conhecimento de um outro texto pré-existente no discurso se faz através da intertextualidade, produzindo efeitos de sentido que legitimam o discurso e conduzem o ouvinte à adesão. A argumentatividade presente na atividade discursiva é constituída, também, dialogicamente e o efeito argumentativo se dá na ação e reação dos falantes perante os pontos de vista confrontados.

Sendo nosso *corpus* um programa com esse enquadre e, com um grupo feminino de participantes, interessa-nos estudar as estratégias utilizadas na produção discursiva durante o processo interacional.

Das inúmeras possibilidades oferecidas pela língua, em nosso *corpus* destacaremos como estratégia argumentativa, a utilização da citação, como argumento de autoridade.

1.2 A Argumentação e a Importância do Auditório

A teoria da Argumentação de Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) interessa-se pela relação entre quem sustenta uma tese e quem a recebe, atentando para os procedimentos discursivos que podem ou não transformar uma relação. Em seus estudos, os autores buscam mostrar os meios discursivos para se obter a adesão dos espíritos, utilizando-se da teoria da concepção social da linguagem como instrumento de comunicação e de ação sobre o outro.

Dessa maneira, utilizam a idéia de auditório como o conjunto daqueles que se pretende influenciar. Para os autores, o auditório pode caracterizar-se como particular, que por ser contextualizado requer do comunicador uma adequação que o leve a persuasão⁶, isto é, que o leve a realizar uma ação imediata ou futura e, universal, que é delineado pelo discurso de convicção, pelo uso das verdades filosóficas, isto é, busca convencer⁷ os interlocutores da evidência das ações apresentadas. Na argumentação utilizada para convencer, as noções de real, de verdadeiro e de evidência não são fixas.

Para cada auditório é necessário um mecanismo argumentativo diferente, pois as estratégias utilizadas na argumentação dependem da relação entre o argumentador e o público. Assim, para argumentar deve-se levar em conta tudo o que se refere ao auditório, suas crenças, seus valores, tendo em vista observar-se para quem é dirigido o discurso.

De acordo com a habilidade persuasiva do locutor, o auditório vai se modificando, vai sofrendo modificações. A tendência do discurso persuasivo é fazer com que o auditório se identifique com o locutor e este, por sua vez, busque um ajuste, um acordo com o auditório. São esses acordos que propiciarão a seleção e apresentação dos dados e as formas com que os mesmos serão apresentados.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) afirmam que a organização discursiva se dará em relação ao ponto de convergência, da escolha, da apresentação dos argumentos, da ordem e da amplitude da argumentação. Essa amplitude argumentativa pode estar ligada não somente a pontos de vista, mas também à qualidade de argumentos para produzir um determinado efeito, pois as palavras comportam uma pluralidade de significados que possibilitam a ambigüidade que,

⁶ Persuadir é levar o interlocutor a agir.

⁷ Convencer é levar o interlocutor a acreditar.

por sua vez, conduz ao conflito e conseqüentemente à busca pelo acordo, estruturando o argumento com base nas funções discursivas.

1.2.1 O Discurso Argumentativo

O discurso argumentativo supõe a disponibilidade de dois ou mais interlocutores, para confrontarem seus pontos de vista e argumentos. Segundo a perspectiva da Nova Retórica, o desenvolvimento da argumentação é fundado nas instituições sociais. Essa teoria leva em consideração o sujeito do discurso, a subjetividade, os lugares comuns e as negociações entre os participantes. Essas concepções levam a crer no provável e não na verdade absoluta, mantendo a definição de verdade desenvolvida por Aristóteles, em sua retórica. Mosca (1992) afirma que é no mundo da opinião que são tecidas as relações sociais, políticas e econômicas, uma vez que é a esta que se tem acesso e não ao que se chamaria - mundo da verdade.

No âmbito da argumentação, o orador desenvolve discursos que prezam pelos efeitos de verdade, buscando persuadir o auditório. Nesse quadro teórico, leva-se em consideração que as provas apresentadas, numa situação comunicativa, são susceptíveis de diferentes interpretações, pois são marcas de subjetividade do orador e de seu auditório. Na argumentação, o que se apresenta como argumento é mais ou menos provável, pois muitas pessoas podem ser susceptíveis de serem convencidas que os mesmos argumentos sejam verdadeiros, mas nem todas, necessariamente, concordarão com esta posição.

Ao analisarmos essa interação locutor/telespectador, é necessário ressaltar a importância de fatores paralingüísticos que, juntos aos fatores lingüísticos, resultam em efeitos de sentido, possibilitam detectar que o discurso não é neutro e que os participantes utilizam-se de estratégias para convencer ou persuadir o outro.

Para que o locutor tenha adesão do público/telespectador, seu discurso deve ser coerente, consistente e crível. Para que a argumentação seja convincente, o locutor tem de apelar à razão, ao julgamento de quem participa ou assiste ao confronto dos pontos de vista expostos no momento da interação. É possível ao locutor persuadir o interlocutor, quando reforça seus argumentos, desperta emoções, criando, desse modo, adesão às suas teses.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) fazem distinção entre persuasão e argumentação. Segundo os autores, a distinção está na dimensão do auditório, pois os discursos argumentativos dirigem-se a públicos particulares, capazes de avaliarem as idéias em confronto, já os persuasivos dirigem-se a públicos universais, pouco versados no tema em discussão, portanto, mais susceptíveis à sedução.

Cada auditório exige diferentes tipos de assunto, de discurso, de argumentos e de estruturas argumentativas; requer do locutor determinadas estratégias que auxiliam na constituição e na compreensão do discurso. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), um discurso argumentativo requer que seus argumentos tenham um certo encadeamento. Dessa forma, o auditório não apenas acompanha o raciocínio do locutor, mas pode ser convencido de que a tese ali defendida é justa.

Para que haja adesão do auditório é preciso que o locutor desperte nele uma simpatia ou tenha com ele uma empatia. Esses elementos realçam a importância do locutor, pois ele tem de conhecer as características de seu interlocutor, construir dele uma certa representação ideal e saber calcular suas reações diante do que se pretende veicular como informação, tentando prever sua adesão aos argumentos que serão expostos. Segundo Caplow (1983), todo discurso é elaborado em função de um auditório.

Ao tomar a palavra, o locutor precisa desenvolver habilidades que permitam que seu interlocutor lhe preste alguma atenção. Perelman e Olbrechts-tyteca (1996:23) afirmam que “o conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz, pois, esta visa modificar o outro”.

Segundo os autores, o locutor, em sua argumentação, tem de presumir um público/auditório mais próximo possível da realidade. Caso o locutor tenha de persuadir um público/auditório heterogêneo, deverá utilizar diversos argumentos, para conseguir a adesão desse auditório. É importante, também, levar em consideração o papel social que o locutor desempenha, isto é, de que lugar ele está falando, para que haja maior identificação do locutor com o público/auditório.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) afirmam que os argumentos são apresentados em forma de associação ou dissociação. Há na associação o princípio da solidariedade, cujo objetivo é aproximar os elementos estabelecendo entre eles uma relação de união. Já, na dissociação, o princípio básico é a ruptura de elementos dentro de um conjunto, cujo objetivo é apresentar ao auditório os inconvenientes das relações estabelecidas indevidamente entre os elementos da argumentação. É através da dissociação de idéias preconcebidas que uma pessoa tenta superar as incompatibilidades e restabelecer uma visão coerente da realidade.

Trataremos da análise dos argumentos por associação que podem ser identificados por argumentos quase lógicos; argumentos baseados na estrutura do real e argumentos que fundam a estrutura do real.

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), os argumentos quase lógicos são aqueles que seguem os padrões do raciocínio lógico, matemático e formal. Os argumentos baseados na estrutura do real são aqueles que dependem das relações objetivas entre os elementos da realidade que pode ser estruturada por associação de sucessão (causa e efeito), ou por associação de coexistência (argumento de autoridade) e, os argumentos que visam fundar a estrutura do real são aqueles que a partir de um caso particular estabelecem um modo geral (exemplo e ilustração).

Destacamos que argumentar é uma ação dinâmica e requer que os participantes considerem o “outro” como capaz de reagir e interagir no momento do desenvolvimento do discurso. Segundo Aquino (2005:109), “a seleção de estratégias ocorre num jogo duplo de interesses, dela depende a eficácia do discurso e, inclusive, a produção e a transformação da realidade”.

1.2.2 As Estratégias Argumentativas do Discurso Feminino no Programa Saia Justa

Em uma situação discursiva, os participantes não apenas decodificam enunciados, mas constroem através da utilização de um sistema compartilhado de conceitos, crenças e convenções, o sentido. Assim sendo, a correspondência entre locutor e interlocutor necessita de estratégias básicas, para que haja dialogicidade. A seleção das estratégias é feita a partir do

conhecimento que o locutor possui do interlocutor, pois a interação depende da situação comunicativa, da relação e conhecimento que os participantes têm um do outro. O efeito argumentativo se dá na ação e reação dos falantes perante os pontos de vista confrontados.

Sendo nosso *corpus* um programa com formato de debate e, com um grupo feminino de participantes, interessa-nos estudar as estratégias argumentativas presentes na construção do discurso das locutoras/interlocutoras, para que haja adesão do público/auditório aos pontos de vista ali expostos.

Das inúmeras possibilidades que a língua oferece, em nosso *corpus* podemos detectar a utilização de estratégias como a citação – como argumento de autoridade.

1.2.2.1 O Argumento de Autoridade

As estratégias argumentativas apresentam-se nos mais variados estilos discursivos, apoiando-se em recursos sintáticos que constroem e/ou reforçam sua eficácia. Entende-se por estratégias argumentativas todos os recursos (verbais e não-verbais) utilizados para envolver o interlocutor, para impressioná-lo, para convencê-lo melhor, para persuadi-lo mais facilmente, para gerar credibilidade. Uma das estratégias mais eficientes para a persuasão do interlocutor é o argumento de autoridade, pois utiliza a citação para fortalecer a tese do argumentador. Esse argumento pode, também, ser considerado de presença e de comunhão, pois dá o efeito de presença do objeto do discurso na consciência, levando, dessa forma, à comunhão com os interlocutores.

O argumento é utilizado para fazer prevalecer um posicionamento próprio ou silenciar o de um opositor. Segundo Locke ⁸ (1998), uma pessoa quando adquire certo nome ou autoridade na sociedade, realça a modéstia dos terceiros que pouco questionam o posicionamento daqueles que têm essa específica qualificação. Ao utilizarmos o argumento de autoridade, trazemos à discussão a opinião de um *expert* no assunto em questão.

O argumento de autoridade colabora com a construção do “eu” discursivo, marcando o conhecimento cultural e histórico do locutor, fortalecendo dados e explicitando o caráter

⁸ apud. GASPAR, A. (1998). In: *Instituições de Retórica Forense*. Editora Minerva: Coimbra

dialógico de seu discurso. Representa o aval para a veracidade da tese sustentada pelo argumentador. O efeito persuasivo do argumento de autoridade está em se presumir o conhecimento da autoridade e seus posicionamentos acerca da tese a ser comprovada.

Gaspar (1998) define argumento de autoridade como sendo argumento psicológico de grande peso, aquele em que o orador abona sua opinião no ensinamento de um autor renomado, ou de um texto consagrado, fora de qualquer suspeição.

Aproveitando-se da humildade do interlocutor e de seu conhecimento menor a respeito da tese sobre a qual a autoridade disserta, o apelo à autoridade, mesmo sendo funcional, deve observar alguns princípios para que a fonte não seja tomada como absoluto meio de atribuição de valor a uma conclusão, uma vez que, essa mesma fonte pode vir a ser duvidosa.

Quando o argumento é submetido ao contraditório há um agravante, pois a parte contrária combate o argumento com a manifestação de outra autoridade, na qual sustenta a tese diversa. Para que haja sustentação argumentativa deve-se contar com as provas materiais de sua conclusão; isso fará com que o argumento seja mais eficiente. A melhor defesa, diante do argumento de autoridade, é o aprofundamento na questão, pois, se houver opinião diversa, é provável que outra autoridade a tenha articulado. Um argumento que pode ser classificado como argumento de autoridade é a citação.

1.2.2.2 A Citação

A citação pode representar um elemento de uso mais comum de argumento de autoridade, presença e comunhão. Ao se estabelecer uma coerência entre a tese estabelecida pelo autor (ou ao menos um ponto forte que se deseje comprovar) e o posicionamento da autoridade, o argumento se torna mais forte.

A utilização da citação como argumento de autoridade é uma estratégia eficaz na produção de efeito de sentidos. Nosso recorte se dará, em um primeiro momento, sobre a citação, que auxiliará no fortalecimento dos pontos de vista expostos pelas locutoras a respeito do tópico abordado.

No primeiro bloco do programa Saia Justa, exibido em 08/02/2006, as locutoras estabelecem um debate a respeito da Devastação e da Corrupção, discorrendo sobre aspectos

diversos da política do país e das conseqüências da irresponsabilidade da política social. Esta exposição de pontos de vista, ora coletivo, ora pessoal, fez surgir o tópico a ser debatido no segundo bloco do programa que foi “o ressentimento”.

De acordo com o desenvolvimento do tópico, as locutoras debatem o tema criando um baixo nível de polemicidade, isto é, percebe-se um equilíbrio na exposição dos pontos de vista, deixando clara a idéia de um prévio acordo entre as participantes sobre o tema abordado. Esse acordo é possível, porque as locutoras/interlocutoras pesquisam antecipadamente a respeito dos temas a serem debatidos no programa a ser exibido.

Ao debaterem, as locutoras/interlocutoras apóiam seus argumentos na “citação” de autores renomados, fazendo surgir a intertextualidade. Através da análise, detectamos que a intertextualidade, que permeia o discurso, tem caráter argumentativo.

Durante a apresentação do tema, a jornalista Mônica Waldvogel (MW) expõe seu ponto de vista a respeito do que é o ressentimento e, do que pode vir a ser um sujeito ressentido. Levando em conta que o locutor, de acordo com suas habilidades, pode transformar o auditório, as locutoras atentam para a direção que o discurso pode tomar, minimizando, em um acordo pré-estabelecido, as desigualdades, o juízo de valor⁹ sobre o que foi dito a respeito do tópico. A locutora utiliza-se de modalizadores que auxiliam a construção de um discurso particular “acho...”, “eu aprendi...”, respaldado no decorrer do discurso pelo argumento de autoridade, como se pode observar no exemplo 4.

(04)

MW mas *acho* que o ressentimento trata de outra coisa...trata realmente do::do
 sujeito envenenado...por um agravo...por uma ofensa qualquer que
 ele::eh::decidiu porque vestiu aquilo como se fosse uma pele...que não vai se
 livrar...

[

LP mas *ái é louco*...

MW que não vai se livrar...sim mas acontece que isso é...

⁹ Sentimentos e impressões pessoais geralmente compartilhados, pois se presume que o locutor e seu público/auditório tenham conhecimento dos mesmos estatutos para os elementos do discurso. Perelman e Olbrechts-Tyteca – 2002)

- LP [*é loucura...*
- BL [*li isso num livro...não tem alguma coisa sobre Yago?*
- MW *eu aprendi muita coisa interessante aqui no::no livro da psicanalista Maria Rita Kehl...sobre ressentimento porque...*

Ao citar a obra da psicanalista Maria Rita Kehl, Mônica Waldvogel fortalece seu ponto de vista justificando sua opinião a respeito do ressentimento e das possíveis características de uma pessoa ressentida. Utiliza-se do prestígio da psicanalista para sustentar sua tese. Ao citar a psicanalista Maria Rita Kehl, a locutora qualifica o seu “eu” discursivo, como pessoa bem informada e atualizada em relação às diversas obras publicadas recentemente. Dessa maneira, (re)lembrando Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), a locutora cria uma identidade com um público/telespectador particular, pois em geral, no senso comum, são poucas as pessoas que têm acesso ou interesse por esse tipo de publicação, ficando mais difícil atingir a um público/telespectador universal. Neste caso, o argumento que utiliza a citação de pessoa ou entidade reconhecida serviu para fortalecer a tese da locutora para um público/telespectador de determinada esfera sócio-cultural.

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), “quem invoca uma autoridade se compromete, pois não há argumento de autoridade que não repercuta em quem o emprega”. São muitas as variáveis de autoridades invocadas. Em nosso *corpus*, encontraremos o argumento de autoridade impessoal; a opinião comum e o argumento de autoridade que trata a autoridade, a que se quer designar, pelo nome.

No segundo bloco do programa, exibido no dia 08/02/2006, após debater com as demais locutoras/interlocutoras sobre o tópico Devastação X Corrupção, a locutora Mônica Waldvogel inicia seu turno enumerando uma seqüência de ações que parecem ser praticadas por uma pessoa ressentida. Ao terminar a exposição, lança uma pergunta para as demais locutoras/interlocutoras, a fim de que haja um debate sobre o assunto.

A maneira como as ações praticadas pelo ressentido foram expostas por Mônica Waldvogel (MW), a utilização de marcadores conversacionais prosódicos, como pausas e entonação de voz, nos remetem a um argumento de autoridade impessoal que é a “religião”, pois nos faz lembrar os mandamentos da lei de Deus. Vejamos no exemplo 05, como as ações foram colocadas:

(05)

MW alimentar a MÁgoa TOdo SANto DIa...fazer proJEto de vinGANça
em vão...NÃO esquecer...NÃO perdoar...NÃO cogitar em qualquer hipótese
superar a ofensa recebida...esses são os mandamentos dos ressentidos...o
ressentimento esse veneno capaz de corroer corpo e alma...é o NOSso assunto
de hoje...alguém aqui já tinha pensado sobre::ressentimento com essas funções?

Esse tipo de argumento faz com que haja a comunhão com o auditório e intensifica a identidade com o locutor, que através da intertextualidade, fortalece seu discurso com a inferência a um documento bíblico incontestável, do ponto de vista religioso. Em seguida, exemplo 06, a locutora Luana Piovani (LP) ao falar a respeito de pessoas ressentidas, se coloca na posição de pessoa de uma delas, justificando seus atos não como uma conclusão, mas como um ponto de partida para a finalidade argumentativa que é a transferência dos juízos para os atos, como forma de defesa pessoal. A locutora ao utilizar a expressão “sou um ser humano super normal”, remete-nos ao que podemos chamar de senso comum de que “errar é humano”. Ela utiliza-se implicitamente da lógica para passar a idéia de que se “ser ressentido” é um erro e, se “errar é humano”, ela pode ser considerada um ser humano super normal, porque ela tem ressentimentos.

(06)

LP ah...*eu tenho os meus ressentimentos...eu sou um ser humano super normal...as pessoas quando me sacaneiam...eu fico super chateada::da...uns graças a Deus é o floral que eu esqueci no Rio de Janeiro...*

(...)

LP ah... como é difícil ser SER humano...

De acordo com o contexto, que envolve o conhecimento de cada interlocutor, o argumento de autoridade pode ocasionar a contra-argumentação, não com o propósito claro de desqualificação do argumento apresentado, mas de acréscimo de uma nova teoria, ou de uma outra visão. Dessa forma, a filósofa Márcia Tiburi (MT) contra - argumenta o exposto por Mônica Waldvogel - ser o ressentimento uma patologia ou uma neurose - manifestando sua opinião sobre o tópico em questão. A idéia de acréscimo ao que foi exposto pode ser localizada, porque Márcia Tiburi utiliza-se dos modalizadores “não é só...”, “eu acho...”, “por exemplo...” caracterizando que seu discurso não será para desqualificar o que Maria Rita Kehl diagnosticou em seu livro, ou o que foi dito pela locutora Mônica Waldvogel em seu discurso, mas que há uma nova visão sobre a teoria relativa ao ressentimento. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), “o mais das vezes o argumento de autoridade, em vez de constituir a única prova, vem completar uma rica argumentação”. No exemplo 07, observamos que Márcia Tiburi invoca a presença do filósofo Nietzsche, como figura de autoridade, fundamentando a contra-argumentação do discurso em questão.

(07) (...)

MT *não é só uma neurose...e não é só uma patologia...eu acho que é um::dado da cultura ah:: se a gente vai pela obra de Nietzsche por exemplo...que é o REI aí da filosofia do ressentimento...*

[

MW *que tratou o ressentimento...*

A pessoa ou entidade citada, sendo um autor renomado em determinado contexto, pode fortalecer a tese do argumentador, fazendo prevalecer seu posicionamento. A locutora Márcia Tiburi invoca para seu discurso a figura de um, também, filósofo reforçando sua idéia de acrescentamento ao discurso da psicanalista e fortalecendo o seu “eu” discursivo como filósofa. Ao utilizar o termo “REI”, a locutora garantiu notoriedade à figura do filósofo citado. Não podemos deixar de observar, que vozes são instauradas no discurso como estratégias argumentativas e, que essas vozes são manifestadas no campo da interação.

Por ser um programa que, aparentemente, atinge a públicos diferentes, isto é, de diferentes níveis socioculturais¹⁰, podemos constatar a mudança no argumento de autoridade, passando do formal para o informal (senso comum). No exemplo 08, Mônica Waldvogel (MW) tenta classificar o ressentimento dirigindo-se à atriz Betty Lago (BL), mencionando um ditado popular mais conhecido no Rio de Janeiro do que em São Paulo. Ela antecipa a idéia de que, embora seja um ditado popular mais comum no Rio de Janeiro, pode não ser conhecido por todas as interlocutoras e/ou pelo público/auditório. Há marcas no discurso de Mônica Waldvogel (MW) que confirmam a idéia de que o ditado não é conhecido em São Paulo, como a utilização de “não...muito comum”, “ouço de carioca...”.

Ao perceber que era um “dito” ainda não conhecido por todas as interlocutoras, inclusive pela carioca Betty Lago, a locutora utilizou-se da citação de uma música de Chico Buarque de Holanda, reforçando o próprio argumento com outro, que julgou ser nominalmente reconhecido.

(08) (...)

MW sabe aquele res/eu...a gente sabe que é comum no Rio de Janeiro...em São Paulo *não* é um ditado *muito* comum...mas aquele que diz assim...que bem que te fiz pra que você me queira tão mal...que é o ressentimento provocado pelas coisas boas que você recebe na vida...tem pessoas que também não conseguem receber coisas boas...

[

BL não consegue ser feliz...

MW e elas...a bondade das outras...

[

BL mas você falou do Rio...por que isso é uma coisa é um dito...

MW porque *eu ouço de carioca*...é um dito carioca...

[

BL ah::é::?é um dito?

¹⁰ Embora o programa seja exibido em um canal por assinatura, seus horários são diferenciados – às quartas-feiras às 22h30min.; sextas-feiras às 10h; aos sábados, às 23h e, aos domingos às 10h30min.

[

LP eu nunca ouvi...nunca ouvi...

MW o *Chico Buarque* numa música...até ele fez uma inversão ele diz

[

BL *Chico é carioquíssimo...*

O efeito de verdade produzido por intermédio da citação da música de Chico Buarque de Holanda deixou, no discurso, o sentido de que se Chico é carioquíssimo e colocou em sua música o ditado citado; então, o “dito”, embora não reconhecido por todas as interlocutoras, existe e é do Rio.

A observação do Tópico selecionado sobre o problema do ressentimento e das pessoas ressentidas, nos faz inferir que as locutoras/interlocutoras tentaram passar para o público/telespectador, através da intertextualidade contida em todo o processo de formação discursiva, a idéia de que, diante de tanta violência exposta atualmente por todas as mídias, o ressentimento pode ser uma patologia que deve ser tratada adequadamente e não desprezada como um sentimento comum a todas as pessoas.

Tendo em vista as análises feitas, pudemos concluir que a construção do discurso das locutoras/interlocutoras tem baixo grau de polemicidade, não chegando a gerar conflitos aparentes entre elas. Embora o programa selecionado tenha o formato de debate, não se verifica um jogo de poder conflitante, em que um participante tenta impor-se ao outro, mas pode-se verificar um jogo de poder diferenciado, que faz com que a seqüência de idéias e oposições sejam negociadas no decorrer do processo interacional. Pudemos observar com Fávero e Aquino (2002), que este processo se constituiu através de relações de convivência e familiaridade.

Assim sendo, o estudo das estratégias argumentativas em um debate, cujo suporte é a mídia televisiva, permitiu observar os diversos elementos interacionais, lingüísticos e argumentativos que podem auxiliar na compreensão da construção e desenvolvimento do discurso feminino. A utilização da citação como estratégia argumentativa, fortaleceu o ponto de vista das locutoras/interlocutoras e tornou os fatos discutidos mais verossímeis.

Considerações Finais

Um estudo da Análise da Conversação foi primordial para que se pudesse ter maior embasamento na análise do *corpus*, uma vez que se trata da língua oral em que algumas estratégias argumentativas, utilizadas, tiveram o reforço de elementos não - verbais.

Ao privilegiarmos as estratégias argumentativas, demonstramos a maneira pela qual as locutoras/interlocutoras desenvolvem argumentativamente seus discursos. Os resultados nos permitem dizer que o discurso televisivo, especificamente no programa Saia Justa, tende a apresentar ocorrências na utilização de argumentos como a citação. Essas ocorrências permeiam grande parte do discurso que é atualizado a cada momento em que se aplica essa estratégia. Essa, somadas aos recursos oferecidos pela televisão pode influenciar na adesão do auditório.

A relação das participantes é democrática, variando o papel locutora/interlocutora. Mesmo havendo a presença da mediadora Mônica Waldvogel, que inicia o tópico e o encerra ao final de cada bloco. Os papéis são alternados, ficando claro o acordo de direitos iguais de fala às participantes da interação, havendo intermediação apenas quando há um número marcante de sobreposição de voz.

Enfatizamos a importância dos estudos a respeito das estratégias argumentativas utilizadas com maior ocorrência no desenvolvimento discursivo das integrantes do programa Saia Justa, para que se possa entender melhor esse discurso, que tem como suporte a mídia televisiva.

Restam ainda muitos estudos a serem concluídos e, convém salientar que nosso objetivo não foi de esgotar as possibilidades de ocorrências das estratégias argumentativas, mas observar algumas possibilidades de utilização das mesmas no desenvolvimento do discurso.

Referência Bibliográfica

- ANDRÉ-LAROCHEBOUVY, D. *La conversation quotidienne: introduction à l'analyse sémiotique de la conversation*. Paris: Crédif.,1984.
- AQUINO, Z.G.O de. Diálogos da mídia: o debate televisivo. In: PRETI, D.(org) *Diálogos na fala e na escrita*.São Paulo: Humanitas FFLCH/USP, 2005.

- BRAIT, B. O processo interacional na conversação. In: CAMPOS, O.G.L.A.S. *Tendências atuais no estudo da Língua Falada*, n.2. Araraquara: UNESP, 1993.
- CAPLOW, T. *Two against one: coalitions in triads*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1983.
- CASTILHO, A.T. *A língua falada no ensino do Português*. São Paulo: Contexto, 1986.
- FÁVERO, L. L. A entrevista na fala e na escrita. In: PRETI, D. (org.) *Fala e escrita em questão*. São Paulo: Humanitas, FFLCH/USP, 2000.
- _____; AQUINO, Z.G.O de. Tópico discursivo. In: PRETI, D. (org.) *Análise de textos orais*. São Paulo: Humanitas, FFLCH/USP, 2003.
- GASPAR, A. *Instituições de Retórica Forense*. Editora Minerva: Coimbra, 1998.
- GRICE, H.P. Lógica e conversação. In: DASCAL, M (org) *Fundamentos metodológicos da linguagem*, v.4. Campinas, 1960.
- MARCUSCHI, L.A. (ed.) . *Análise da Conversação*. São Paulo: Ática, 1986.
- MOSCA, L. do L. S. Velhas e Novas Retóricas: Convergências e Desdobramentos. In: MOSCA, L. do L. S. (Org.). *Retóricas de Ontem e de Hoje*. São Paulo: Humanitas, FFLCH/USP, 2004.
- PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da Argumentação: a nova retórica*. São Paulo Martins Fontes, 1996.
- SILVA, L. A. Conversação: modelos de análise. IN: SILVA, L.A. (Org.) *A Língua que falamos*. São Paulo: Globo, 2005.