

# LOBO EM PELE DE CORDEIRO: A ARGUMENTAÇÃO PELO SACRIFÍCIO

Cristiane Alvarenga ROCHA (UFV)<sup>11</sup>

**RESUMO:** O escândalo de corrupção no governo, protagonizado pelo deputado Roberto Jefferson (RJ), em meados de 2004, gerou polêmica, nos motivando essa pesquisa. Analisaremos aqui, a fala de RJ em entrevista ao Programa do Jô, em julho de 2004, focalizando o “argumento pelo sacrifício” na composição da organização argumentativa do seu “depoimento”. Percebemos que os dois sujeitos envolvidos nesta situação comunicativa (Jô e RJ), orientados, inicialmente, pela intenção de esclarecer os acontecimentos referentes à crise no governo, foram responsáveis pela adoção de estratégias no sentido de convencer o público destinatário da inocência do deputado, construindo uma imagem de credibilidade do entrevistado.

**Abstract:** The scandal of corruption in the government, played by deputy Roberto Jefferson (RJ), in the middle of 2004, generated controversy, what motivated us this research. We will analyze here, RJ'S speech in interview to Programa do Jô, in July of 2004, focusing the "argument by the sacrifice" in the composition of the argumentative organization of his "deposition". We noticed that the two subjects involved in this communicative (Jô and RJ) situation, guided, initially, by the intention of explaining the events regarding the crisis in the government, they were responsible for the adoption of strategies in the sense of convincing the public addressee of the deputy's innocence, building a image of credibility of the interviewees.

## 1. Introdução

As pesquisas em análise do discurso abrem caminhos para investigações acerca do homem enquanto sujeito social e de suas representações. O escândalo de corrupção no governo, tendo como figura principal o deputado Roberto Jefferson (RJ), em meados de 2004, gerou polêmica e discursos contraditórios, o que nos motivou essa pesquisa. Analisaremos aqui, especificamente, a fala do deputado RJ em entrevista ao Programa do Jô, em julho de 2004, focalizando o papel do “argumento pelo sacrifício” na composição da organização argumentativa do seu “depoimento”.

## 2. O gênero *talk show* e suas peculiaridades

Em termos gerais, a entrevista se caracteriza como um dos gêneros discursivos mais populares, se tornando um importante meio de se transmitirem informações, em uma sociedade como a atual, em que, quanto mais veloz e objetiva for essa transmissão, mais efetiva ela será. Esse gênero discursivo pode apresentar-se na forma escrita, sendo veiculadas em jornais e revistas impressos; ou oral na mídia televisiva, em diversos formatos e tipos de programas, sendo o *talk show* um deles.

Segundo Machado (1996, p.101), “*talk show* designa toda forma de palavra dialogada (*talk*), mostrada na televisão (*show*)”. Portanto, essa variação da entrevista caracteriza-se, principalmente, por ser um gênero midiático. Ele não possui tendências sensacionalistas ou à polêmica, mas busca transmitir informação de uma forma descontraída e variada, guiada por um apresentador que centraliza o programa, sendo cultuado como uma divindade e que se esforça para ser interessante e bem-humorado objetivando informar, divertindo a platéia.

Em um gênero discursivo como o *talk show*, é importante considerar, sob o viés semiolinguístico, o visual e o verbal. Do ponto de vista visual, observa-se uma grande interdiscursividade, ou seja, uma teia de discursos que se entrecortam, expressos por códigos visuais, sonoros e verbais. No espaço onde ocorre o programa, o apresentador interage com o entrevistado, com outras pessoas que lhe servem de suporte, com a platéia e com os telespectadores. Segundo Machado (1996, p.103), a análise do visual consiste das incidências relacionais, as quais definem que o corpo é capaz de transmitir e, até mesmo, de produzir enunciados, demonstrando a intencionalidade de quem o produz; e proxêmicas, que se preocupam com o espaço ao redor do sujeito em relação ao outro, ou seja, como o locutor e o interlocutor comportam-se e recebem os estímulos um do outro.

<sup>1</sup> E-mail para contato: crisrochalv@gmail.com

Além do visual, o discurso é constituído também do aspecto verbal. Percebe-se que as variantes proxêmicas atuarão da mesma forma sobre o verbal. A entonação e a seleção vocabular, por exemplo, podem funcionar como marcas que demonstrarão proximidade ou distanciamento entre os interlocutores. O entrevistador procurará manter o maior nível de confiança do entrevistado, a fim de que este se sinta à vontade para cooperar com as informações necessárias.

O discurso em uma entrevista como o *talk show* pode se organizar através de diversos tipos de operações discursivas. Elas podem se misturar, mas também apresentar uma predominância maior de uma em relação à outra. Segundo Charaudeau (1992) são elas: enunciativa, descritiva, narrativa e argumentativa. No caso do tipo argumentativo sobressair-se, haverá uma grande tendência à polemização e situações conflituosas. Se o descritivo se destacar, conseqüentemente, as informações serão valorizadas, assim como as qualificações dadas a seres, objetos ou situações. Já a estrutura narrativa preocupa-se em seqüenciar acontecimentos e, embora crie efeitos de ficção, busca trazer a realidade para perto do público.

Em um *talk show* o entrevistador utiliza, predominantemente, os modos enunciativo e argumentativo, já que a função é ordenar, questionar e avaliar o outro. O animador, visando a uma reação por parte do interlocutor, usa desses atos alocutivos, mas, ao mesmo tempo, avalia e julga o entrevistado ou a situação abordada. O modo argumentativo pode funcionar como estratégia de manipulação e captação de atenção da audiência. Já o entrevistado organiza seu discurso segundo os modos narrativo, descritivo e enunciativo, utilizando exemplos e acontecimentos para que a audiência e o entrevistador lhe concedam credibilidade.

O entrevistador possui estratégias que delimitam os objetivos de transmitir credibilidade ao público e captar sua atenção. Para tornar crível o enunciado que ele e o entrevistado constroem, o apresentador chega a "manipular", de certa forma, as informações fornecidas pelo outro, seja pelo tempo destinado às respostas pelo programa, seja porque tal assunto não será interessante à sua audiência. Portanto, durante toda a entrevista, o entrevistador buscará persuadir o ouvinte de que o que diz é verdade e que tem domínio do assunto em questão e, por isso, é digno de confiança. Segundo Charaudeau (1992) *apud* Dilácio (2005), ele usa de 'efeitos de dramatização' para alcançar tal objetivo, a escolha do tema; um modo diferente, original e curioso de contar ou descrever a "história" ou o assunto; fazer piadas com coisas sérias; desviar-se do assunto, repentinamente, para algo que desperte o interesse do público, muitas vezes coisas supérfluas; apelar para as crenças populares, o que permite uma identificação do público com o assunto; e voltar-se para a fatalidade, buscando sensibilizar a audiência são algumas dessas táticas.

### 3. Análise do discurso e argumentação

A Análise do Discurso (doravante AD) pode ocupar-se de qualquer gênero discursivo, visto que, como afirmou Mari (1999), ela possui a responsabilidade de ultrapassar as barreiras estruturalistas. As pesquisas em AD se ampliaram a tal ponto que hoje em dia é impossível fixá-la dentro de uma abordagem, *corpus* e metodologia únicos. O seu objeto de estudo - o discurso - apresenta-se sob múltiplas formas, expandindo as possibilidades de trabalhos na área. Além disso, a AD apresenta uma produção discursiva que se amplia dia após dia com o surgimento de novos gêneros discursivos.

A argumentação sempre foi compreendida sob a concepção da retórica. Contudo, as ADs têm se esforçado para que ela seja estudada a partir de duas orientações. A primeira a considera uma condição inerente à linguagem e não fruto de práticas discursivas, "ela emerge de lugares enunciativos da percepção" (Mari, 1999, p.17). A segunda vê a argumentação como resultado da articulação de sujeitos-enunciadores que compartilham seus saberes e intenções, inseridos em práticas discursivas.

Muitos lingüistas têm dado grande valor ao aspecto social da linguagem, visto que é através da língua que o homem interage em sociedade. O tempo todo, o ser humano tem necessidade de influenciar ou persuadir o outro e estabelecer com ele variados tipos de relações das mais distintas. Busca, por fim, interagir por meio da construção do seu discurso. Essa interação ocorre, principalmente, pela argumentação, através da qual o homem avalia, julga e formula conceitos para si, mas, ao mesmo tempo, tenta convencer o outro, utilizando-se do discurso, no qual deixa claro seu posicionamento.

A argumentatividade resulta de escolhas em maior ou menor grau que o locutor faz e está presente em textos dissertativos, narrativos e descritivos. Com os estudos sobre a enunciação, a argumentação passou a ter grande importância nas investigações acerca da linguagem. Austin e Searle dedicaram-se aos atos de linguagem - o "fazer" antes da fala - acreditando existirem atos ilocucionários e atos perlocucionários.

O modelo proposto por Charaudeau vai além da simples concepção de ato de linguagem da teoria da comunicação, em que, através de uma relação simétrica, emissor e receptor compartilham o mesmo código, cabendo ao receptor decodificar a mensagem e sua intenção comunicativa. Para o autor, a significação de um enunciado é resultado do contexto em que este é produzido: "uma palavra não tem um sentido *a priori* fixado

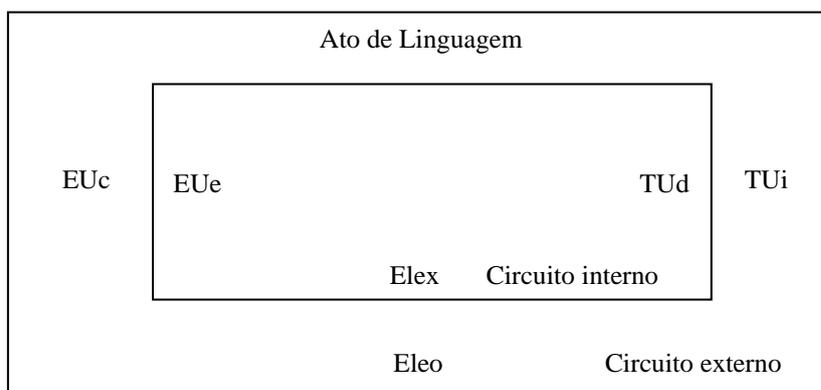
de uma vez por todas no dicionário, mas, antes, contribui para o engendramento do sentido no contexto situacional em que se inscreve a interação verbal, pois a linguagem, em sua materialidade mais concreta, é o lugar de representação das práticas psicossociais (...)" (Mari, 1996, p.52).

Além disso, a interação entre os participantes ocorre com base em convenções e contratos pré-estabelecidos que regem o seu diálogo, através do qual transmitem seus objetivos e intenções. O ato de fala é, então, o produto da soma da produção e da interpretação, os quais exigem dos interlocutores um conhecimento prévio e uma articulação dos explícitos e implícitos. Machado (1998, p.114) afirma que esses sujeitos elaboram seus enunciados "a partir de dados extraídos de seu *ethos* e seu *pathos*, recolhidos no universo discursivo que lhes são próprios, enquanto sujeito-comunicante-único."

A Teoria Semiolingüística de Charaudeau representa um avanço no que diz respeito aos estudos da linguagem, visto que busca integrar diferentes elementos que compõem o processo enunciativo: a dimensão lingüística e a extralingüística. Assim, vemos que essa teoria propõe-se a ir além do que o enunciado pode oferecer, observando especialmente o jogo enunciativo existente entre as instâncias discursivas.

Para Charaudeau, o ato de linguagem é construído em função de um circuito, onde na dimensão exterior se localizam o EU comunicante e o TU interpretante e, na dimensão interior, um EU enunciador e um TU destinatário. Àqueles seriam os sujeitos "donos" da fala, seres psicossociais e dotados de intenções; estes seriam os seres da linguagem, responsáveis pela transmissão do enunciado do EU comunicante que elabora, projeta um destinatário ideal. Eis o "quadro enunciativo" proposto por Charaudeau:

Processo Enunciativo dos Atos de Linguagem



Durante esse processo deve-se considerar que a relação de transparência com respeito à intencionalidade subsiste no âmbito do EUC com o TUD, enquanto entre EUC e TUI prevalece uma relação de opacidade nesse aspecto, visto que o TUI consiste numa idealização do EUC. Observamos nesse circuito duas outras variáveis: ELEX e ELEO. ELEX seria o campo destinado ao circuito interno, onde as condições lingüísticas tornam os sujeitos EUE e TUD seres da linguagem. Já ELEO consiste no espaço destinado ao circuito externo, no qual as relações psicossociais determinam EUC e TUI, sujeitos históricos.

A teoria de Patrick Charaudeau fornece uma ampla possibilidade de estudos lingüísticos, pois se firma em um pressuposto de grande relevância: o fato de que língua e contexto sócio-histórico devem andar juntos. Acreditamos que, para o desenvolvimento de pesquisas com atos da linguagem, não se deve desconsiderar as circunstâncias em que foram produzidos.

Dessa maneira, o ato de linguagem constitui-se o produto de um contexto em que um emissor e um receptor elaboram um discurso, sendo que ambos nem sempre atribuem um mesmo sentido a ele. Essa variação existe porque cada um possui um saber, um conhecimento diferente do outro. Por isso, Charaudeau é convincente ao dizer que o signo, existente no discurso, não é pleno. O ato de linguagem funciona apenas como marca semiológica, já que o sentido se constrói a partir do momento em que o sujeito se apropria dele e traz ao encontro da situação comunicativa o seu histórico de conhecimento.

A significação, então, é construída a partir de duas interrelações que se articulam: a interrelação dos espaços de produção desse sentido – circuito interno (lingüístico) e circuito externo (situacional); e a interrelação dos espaços de produção e interpretação que são movidas por instâncias que se desdobram – seres psicossociais (EU comunicante e TU interpretante) e seres de fala (EU enunciador e TU destinatário).

Para Charaudeau, o ato de fala se estrutura em três níveis. O situacional, que se refere ao contexto, considerando "a finalidade do ato de linguagem, a identidade dos parceiros envolvidos, o domínio do saber veiculado e o dispositivo, que diz respeito às circunstâncias materiais da troca languageira." (Melo 2003, p.36). O nível comunicacional, por sua vez, consiste no espaço em que as maneiras de falar são determinadas

mediante os dados da situação comunicativa. E, por fim, o nível discursivo, onde o sujeito falante assume o papel de enunciador, garantindo “condições de legitimidade, credibilidade e captação” (Melo, 2003, p.36).

Em todos esses níveis de produção do discurso estabelece-se um *contrato de comunicação* entre os interlocutores. No momento em que esse contrato torna-se claro, entendemos melhor a situação comunicativa e suas intenções. O contrato compreende um espaço de restrições, onde se limitam a determinadas condições para a construção do discurso; e um espaço de estratégias, no qual ambos os participantes buscarão meios de realizar suas intenções.

As estratégias, relacionadas aos princípios de inferência (como devo falar?) e regulação (como fazer para manter a troca comunicativa?), atuam sobre três aspectos: a *legitimidade*, a *credibilidade* e a *captação*. A *legitimidade* está relacionada ao poder que é dado a um locutor para dizer algo. É o resultado da junção de um ato de fala, da situação comunicativa e da posição social do locutor. O uso dessa estratégia funciona como reafirmação ou mudança do seu estatuto. A *credibilidade* reflete o domínio que o locutor demonstra possuir sobre o assunto em questão. A *captação* é a busca da sedução do outro, apelando, até mesmo, para a sua subjetividade.

Além dessas estratégias, ato de comunicação, na Teoria Semiolingüística, compõe-se da linguagem, do texto, do contexto situacional e dos modos de organização do discurso. Esses modos se adaptarão conforme a finalidade comunicativa do falante, distribuindo-se em: modo enunciativo, narrativo, descritivo e argumentativo. Nosso trabalho, porém, se ocupará do modo argumentativo, visto que é o que nos interessa analisar no *corpus* da pesquisa.

#### 4. O modo de organização argumentativo

O Modo de Organização Argumentativo tem uma grande importância dentro dos gêneros entrevista e *talk show*. Tomando como base a persuasão, podemos dizer que a todo o momento os interlocutores tentam convencer um ao outro do que dizem, principalmente o entrevistado que está ali para esclarecer determinados fatos. Grize (1981, p.30) *apud* Melo (2003, p.98) afirma que:

“Argumentar é procurar, através do discurso, levar um ouvinte ou um auditório a certa ação. Conseqüentemente, uma argumentação é sempre construída para alguém, ao contrário de uma demonstração, que é para qualquer um. Trata-se, portanto, de um processo dialógico, pelo menos virtualmente.”

Segundo essa concepção, tanto uma entrevista quanto um *talk show* tem por objetivo levar o público a crer no discurso que os interlocutores produzem, bem como o alocutário, no discurso do locutor, recorrendo aos procedimentos citados acima e lançando mão de variadas “técnicas argumentativas” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005). O amálgama desses dois suportes teóricos, a nosso ver complementares, fornecerão a base para as análises do nosso *corpus*.

Assim, o ato de argumentar caracteriza-se por um processo intersubjetivo no qual um sujeito desenvolve uma asserção enquanto o outro é alvo da argumentação. O sujeito que argumenta fará uso de procedimentos semânticos e discursivos para validar sua argumentação. Os últimos utilizam de categorias lingüísticas para persuadir, enquanto os primeiros dependem de argumentos estabelecidos por um consenso, valores e juízos partilhados socialmente.

Muitas vezes, as pesquisas em torno da argumentação se limitam à análise dos operadores lógicos, deixando de lado os aspectos implícitos que o discurso argumentativo possui. Esses só serão revelados à medida que se estude a organização do discurso a ser analisado.

Para Charaudeau, a argumentação é construída sobre um tripé, que se constitui de um sujeito que argumenta, um sujeito que é o alvo da comunicação; e de uma tese que será defendida. Nesse processo, o sujeito que argumenta “luta” para que a sua verdade venha à tona, o que pode ser feito de uma forma demonstrativa (utilizando a racionalidade do sujeito-alvo) ou de uma forma persuasiva (utilizando elementos emocionais e mais subjetivos). É importante considerar que a verdade é um produto influenciado tanto pela história, vivência do sujeito argumentante, quanto “pelo arcabouço cultural e histórico” (Dilascio, 2005, p. 123).

Outra grande contribuição para os estudos da argumentação é fornecida por Perelman. Para esse autor:

“quando se trata de argumentar, de influenciar, por meio do discurso, a intensidade de adesão de um auditório a certas teses, já não é possível menosprezar completamente, considerando-as irrelevantes, as condições psíquicas e sociais sem as quais a argumentação ficaria sem objeto e sem efeito” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005, p.16)

Perelman considera que para um discurso ser efetivado, o mínimo que se exige é uma linguagem comum para ambos os interlocutores. Os pressupostos, porém, vão muito além disso. O homem estabelece algumas regras ou convenções, as quais, segundo ele, não devem ser alteradas, caso contrário, ferirá certos princípios sociais já legitimados.

A argumentação pressupõe um auditório próximo da realidade, ao qual o orador busca se adequar e em virtude do qual constrói seu discurso juntamente com o seu interlocutor. O conhecimento do público que se põe à sua frente é de grande importância, visto que disso depende a eficácia da argumentação. O orador pode surpreender-se, porém, com um auditório heterogêneo, o que lhe exigirá mais e, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), o caracterizará como um grande orador. Assim, um locutor exercerá um papel e disporá de argumentos, ao produzir um discurso, que se encaixem a uma situação comunicativa e ao auditório que se propõe a ouvi-lo.

O discurso é também um ato de reflexão, pois à medida que um orador fala, o ouvinte argumenta, questiona ou corrobora com os argumentos que lhe são apresentados, caso se disponha a ouvi-los. Essa atitude leva a um círculo vicioso em que se argumenta sobre o argumento do outro, o que pode, até mesmo, alterar o resultado final desse discurso. Tais elementos argumentativos podem partir tanto do orador, quanto dos ouvintes ou terceiros.

## 5. As técnicas argumentativas

Os diferentes elementos que constituem o discurso persuasivo interagem entre si, construindo uma única argumentação. Perelman propõe as chamadas “técnicas argumentativas” que, em conjunto, contribuem para persuadir o interlocutor (ou “auditório”). São elas: os argumentos quase-lógicos; os argumentos baseados na estrutura do real; ligações de coexistência; a interação ato/pessoa; argumento de autoridade; técnicas de ruptura e refreamento; ligações que fundamentam a estrutura do real; o raciocínio por analogia; e a metáfora. Neste artigo, porém, nos deteremos ao estudo e à análise do argumento do sacrifício, que se inclui nos argumentos quase-lógicos.

Esses argumentos se caracterizam por utilizar raciocínios formais, lógicos, para construir argumentos a fim de tornar diferentes dados, homogêneos, semelhantes. Assim, “os argumentos quase-lógicos tiram atualmente sua força persuasiva de sua aproximação desses modos de raciocínio incontestados” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005, p.219). A argumentação quase-lógica objetiva reduzir o seu caráter não-formal, se apresentando de maneira mais ou menos explícita. Essas reduções podem ocorrer no nível dos termos do discurso ou das estruturas.

Os argumentos de sacrifício revelam a disposição do sujeito a “sujeitar-se” para obter o que deseja. Neste tipo de argumentação, o sacrifício deve medir o valor atribuído àquilo que se sacrifica. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p.282) afirmam ainda que “se, no argumento do sacrifício, a pesagem compete ao indivíduo que aceita o sacrifício, o significado deste último aos olhos alheios depende do apreço por aquele que efetua a pesagem”.

O argumento do sacrifício pode ser utilizado para evidenciar o valor que o objeto sacrificado tem, mas este pode também ser considerado o intento de um ato supérfluo como dissemos anteriormente. Esse argumento quase-lógico pode ser aplicado a todo tipo de relações meio e fim, em que o sacrifício seria um meio de convencer o outro do que se diz.

Como este tipo de argumentação permite avaliar, comparar dois ou mais termos, constatamos que há uma medição desses elementos, que estão em constante interação.

## 6. Análise do *corpus*

Como dissemos, a escolha do *corpus* foi feita mediante o interesse que temos em analisar o discurso na mídia. O “Programa do Jô” foi escolhido, por apresentar muitas particularidades, como ser um *talk show* e, não, um simples programa de entrevista, no qual um apresentador, também peculiar, comanda atrações, curiosidades, entrevistas. Este divide o palco com outros participantes, compondo com a platéia um programa interativo e divertido. Nesta análise priorizamos a argumentação pelo sacrifício que o entrevistado

em questão utilizou para construir seu discurso, embora o programa de Jô Soares forneça ainda muitas perspectivas em Análise do Discurso.

O “Programa do Jô” se enquadra no que chamamos *talk show* por apresentar algumas características típicas desse gênero discursivo. A começar pelo que Machado (1996, p.101) define como *talk show*: “*talk show* designa toda forma de palavra dialogada (*talk*), mostrada na televisão (*show*)”. O programa de Jô Soares é exibido de segunda a sexta pela Rede Globo de Televisão, próximo à meia-noite e meia e possui como sua atração principal entrevistas com personalidades famosas, artistas, políticos e profissionais de destaque. Esse gênero também apresenta um forte entrecruzamento discursivo, o qual considera não só o verbal, mas o visual e até mesmo o sonoro. Outra característica é a interação que existe entre apresentador, entrevistado, o Sexteto (sua banda), um garçom que fica à sua disposição e a platéia, além do público de casa.

A entrevista do deputado e presidente do PTB Roberto Jefferson veio ao encontro de nosso objetivo, visto ter sido ele o pivô de uma crise que se instalou no país, repercutindo na mídia televisiva e escrita. Assim, no dia 05 de julho de 2005, Jefferson compareceu ao programa do Jô com o objetivo de esclarecer os fatos acerca do pagamento de mesadas pelo PT aos parlamentares a fim de votarem nos projetos do governo (o mensalão). A entrevista que ocupou dois blocos inteiros do *talk show*, teve grande repercussão, o que levou a própria direção do programa, em seguida, a realizar mesas-redondas em três quartas-feiras consecutivas para discutir a situação política do país naquele momento.

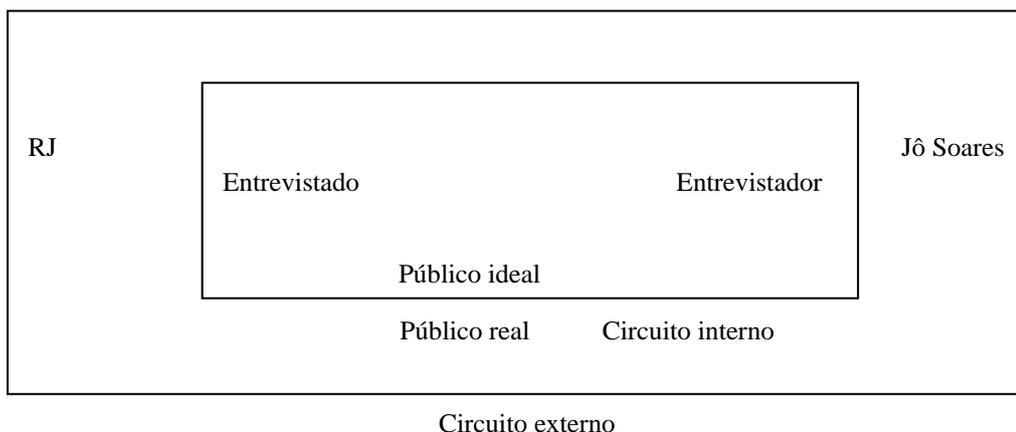
Quanto à variável proxêmica, vemos que Jô procura manter um clima de intimidade com Roberto Jefferson (RJ), de forma que o entrevistado se sinta à vontade, como se estivesse desabafando com um amigo de infância. A variável proxêmica atua também no verbal, através da entonação dos enunciadores. Já as incidências relacionais estão presentes no gesto particular do apresentador com as mãos, através do qual o Sexteto do programa cessa a música, demonstrando o conhecimento do apresentador em relação à música e à regência musical. O seu olhar funciona como um direcionador do direito de fala; alternando também com a leitura das perguntas que estão sobre a mesa. O cumprimento no início e no final do programa é praticamente um ritual que, já convencionado pela sociedade, indica acesso ao outro.

Pudemos detectar na entrevista de RJ o predomínio de uma operação discursiva sobre outras: a argumentativa. Embora haja tanto no discurso de Jô como no do entrevistado narrações, descrições de fatos e referências a outras enunciações, o modo argumentativo prevalece. Isso se explica pelo caráter persuasivo que a entrevista possui, quando um interlocutor busca convencer o outro do que diz, bem como o público que os assiste. O entrevistador, no entanto, se preocupará mais com o enunciativo e com o argumentativo a fim de captar a atenção do público; enquanto o entrevistado lançará mão de todos eles.

O humor é uma das estratégias de que Jô se utiliza para prender a atenção do público, porém isso não diminui sua credibilidade nem a de seu programa. RJ, apesar do seu envolvimento no escândalo do governo, também possui certa credibilidade diante do público, principalmente por ser retratado como um herói que pretende resgatar sua pátria da corrupção. Assim, também podemos falar em legitimidade. Jô Soares está em uma posição legitimada pela emissora e pela sociedade, que lhe permite perguntar o que “quiser”, a fim de descobrir informações acerca do mensalão, enquanto RJ também é legitimado em seu discurso, visto ser um experiente político, passando por diversos governos e sobrevivendo a diversas crises.

Quanto ao processo enunciativo, observamos que Jô Soares e RJ não aparecem como sujeitos “assujeitados”, mas como sujeitos que se constituem como entrevistador e entrevistado naquele momento de interação discursiva. Dessa maneira, podemos dizer que o sujeito é fruto de um EU enunciativo que transmite o que um EU comunicante pretende dizer; e produz como *corpus* um conjunto de textos ligados a uma instituição social, tornando-se um sujeito responsável pelas suas representações. Jefferson e Jô se constituem, portanto, como EU comunicante e TU interpretante, fazendo parte de um circuito externo da enunciação, enquanto a figura do entrevistador e do “pivô da crise” se revelam como EU enunciativo e TU destinatário, ou seja, aqueles que dão voz a Jefferson e Jô, dentro de um circuito interno. Ambos os interlocutores se escondem atrás de suas representações. Ressaltamos que, segundo a teoria semiolinguística de Charaudeau, há uma relação de transparência no que se refere à intencionalidade entre o EUc e o TUD, enquanto a opacidade caracteriza a relação EUe/TUi. Observemos como ficaria o quadro de Charaudeau nessa situação comunicativa:

## Ato de Linguagem



O ato de linguagem aqui se insere num contexto de crise política no país devido a um escândalo de corrupção no governo a respeito do qual RJ e Jô Soares constroem sua fala. O sentido desse discurso se construirá mediante uma apropriação do sujeito, trazendo à situação comunicativa seu histórico de conhecimento. Ambos os interlocutores estabelecem entre si um *contrato de comunicação*, respeitando os limites de fala um do outro, bem como a posição ou os papéis que eles ocupam na enunciação. Respeitam determinadas convenções, com a flexibilidade de um *talk show*.

A argumentação está presente em quase todos os discursos, já que o ser humano procura sempre convencer o outro de uma verdade. Assim, vemos que Jefferson tenta a todo momento fazer com que Jô e seus outros interlocutores criem na sua inocência, lançando mão, para isso, de outras teses que veremos mais adiante, teses essas que ele defende através de diversos argumentos, principalmente de sacrifício.

A entrevista se inicia com o questionamento de Jô Soares sobre qual teria sido o real motivo de seu olho direito estar roxo, visto que a imprensa cogitou várias causas para o fato. A partir desse momento, RJ coloca-se numa posição de vítima, “coitado”, alvo de uma possível tragédia:

RJ: Se pega ia ser uma tragédia! Ou na têmpera (mostra a Jô). Pegou aqui em cima da maçã... ta vendo? Aqui, ó!

Jô: É, pegou bem aqui nesse ossinho... (Jô mostra nele mesmo)

RJ: Nesse osso! Graças a Deus!

Jô: e que sangra que é o (xxx) em luta de boxe é uma das coisas mais...

RJ interrompe: mas elas puseram na mesma hora um saco de gelo.

Jô olha em direção à platéia: eu...

RJ: contendo a hemorragia...

O tempo destinado a esse fato, aparentemente banal, pode ter como objetivo apagar qualquer suspeita de que RJ teria se envolvido em alguma briga ou que tenha sido vítima de uma agressão física. Essa discussão tem como objetivo de manter, diante do telespectador, a imagem de um político equilibrado, sério, sereno. Ao utilizar termos como “tragédia”, “sangra” e “hemorragia”, RJ busca mostrar o perigo que o acidente poderia causar à sua saúde, ou seja, está “pagando com a própria vida”. Há, também, uma analogia com um ferimento causado por uma “luta de boxe”.

Conclui-se desse trecho, porém, que através dos argumentos apresentados, RJ constrói um discurso no qual visa convencer os ouvintes de que não tem sido alvo de violência por parte dos políticos que têm denunciado, mas que foi um acontecimento natural do dia-a-dia.

A seguir, o deputado tenta convencer o público de que foi vítima de um plano para desestabilizá-lo em seu depoimento na CPI dos Correios. Em seguida, ele afirma ter legitimidade para dizer isso, pois sua veia política seria de família. Nessa primeira parte, ele articula seu discurso de forma a mostrar-se “sacrificado” durante a sessão da CPI em questão, tendo sua verdade injuriada. Esse argumento de sacrifício se apresenta da seguinte forma:

RJ interrompe de novo: são... eles fizeram assim no PT (gesticula) – uma bancada pra me desestabilizar, primeiro Maurício Rentes, depois o Fontana, depois o... o Zé Eduardo Cardoso, depois a senadora Ideli. Eu vi a lista de inscrição na mão do Presidente (dramatiza

como no momento). Eu digo – dois pra me desestabilizar e dois pra me perguntar. Administrei. Tenho experiência nisso.

Em outro fragmento, RJ julga o mascaramento dos parlamentares, alegando que ele tem posto em risco seu mandato a fim de que a verdade venha à tona. É capaz de sacrificar o seu cargo político para revelar o que sabe e o que cometeu. Assim, o argumento de sacrifício lhe serve mais uma vez de instrumento de persuasão:

RJ resmunga: sabe o que que é? Quando você afirma posições fortes, a contra posição à verdade é muito difícil, porque eu falando a verdade a... ::: arrisco até meu mandato, mas eu estou dizendo a verdade e... ::: ali na CPI todo mundo tá habituado a se esconder (gesticulando). Você veja que eu cheguei, botei na mesa a prestação de conta de todo mundo, tanto as de candidaturas de deputado federal como de senador e disse, olha, aqui mente todo mundo. Não tem ninguém melhor do que eu! (continua gesticulando com as mãos) Porque não é possí...

RJ também tenta desmentir a denúncia da revista *Veja* de que Maurício Marinho, diretor dos Correios, era coordenado por ele na cobrança de dinheiro extra da estatal, o qual era destinado ao PTB. Ele utiliza o argumento de sacrifício para revelar-se vítima do governo, que o usou como testa de ferro para encobrir o mensalão e outras práticas ilícitas.

RJ: não é isso. Eu, quando faço essa briga, eu tenho contra mim já 210 votos. A cassação se faz com 257. Eu só não saio disso desonrado, Jô. Porque, não é um Marinho pegando três mil reais. Ele não é do PTB, não foi nomeado por mim, pegando três mil reais, fazendo uma peteca, um petequero que vai me jogar na desgraça moral (gesticula). E eu percebi que o governo pra esconder a diretoria de operações do governo onde há fraudes e é do PT; a diretoria de informática dos Correios onde há fraudes e é do PT que é colocada em meu colo e no colo de meu partido.

No trecho acima, ao revelar o número de opositores que possui no Congresso, ele tenta demonstrar que está praticamente só na luta contra a corrupção, mas que não coloca a sua honra em jogo, como afirma: “Eu só não saio disso desonrado”. Em um outro momento, se fragiliza, dizendo que assumirá uma culpa que não lhe pertence, o que poderá desgraçar-lhe moralmente, pois a diretoria das operações de fraude no governo tem sido colocada no seu “colo”.

RJ demonstra se sentir afligido por algo que não cometeu, e justifica suas acusações contra o governo como forma de defender sua imagem. O argumento do sacrifício em favor de seu partido também, tem um limite, pois logo depois é incluído no discurso um argumento de direção, no qual deixa claro que a denúncia foi um meio de que ele lançou mão para se proteger das declarações recaíam sobre ele:

No trecho a seguir, RJ tenta demonstrar a sua sabedoria e tranquilidade em relação às denúncias a seu respeito ao dizer que esperou “quatro semanas em silêncio” e acrescentar que fez isso “com toda a serenidade”. Através da expressão “quando eu percebi”, ele revela uma ingenuidade e inocência ao descobrir que a ABIN e o governo estavam “tramando” contra ele, buscando “demolir” a sua imagem.

RJ: é... (platéia ri). Três mil reais. Um negócio assim, horroroso. Falei “não”. Esperei umas quatro semanas em silêncio. Tentei administrar isso com toda a serenidade. Quando eu percebi que a ABIN num concerto com o governo começou a pautar pra demolir a minha imagem, desconstruir a minha imagem e de meu partido eu reagi. E você veja...

No seu discurso, tenta mostrar que ele sempre ficou do lado da verdade, ainda que precisasse sacrificar seu nome e até mesmo a sua família, utilizando, mais uma vez, do argumento de sacrifício:

Jô: mas... ah... :: eu não vou citar esse negócio de presidente Collor porque pra mim são águas passadas, né? Pra mim num num não é mais o caso de se discutir o problema do Collor...

RJ: mas eu falo a você sem nenhum problema isso!

Jô: não, eu sei, mas eu num...

RJ: o que fiz faria de novo e vou te dizer por quê. Eu fiquei contra onda de opinião (pausa) naquilo que eu entendia ser a razão. Quem me pediu pra defender o presidente Collor foi o líder Luís Eduardo Magalhães. O PTB e o PFL tinham um bloco na Câmara.

Jô: hum...

RJ: e eu não fui pra dentro da CPI como deputado eu fui como advogado criminal e via, Jô, que toda aquela acusação que saía na mídia não tinha comprovação documental. Era uma coisa assim... (pausa) era uma acusação política poderosa, mas sem... uma acusação penal que permitisse a condenação tanto que o Supremo Tribunal Federal, querendo condenar o Collor, o doutor Aristides Junqueira que é um grande procurador, um grande advogado, fez uma denúncia consubstanciada. Cento e três acusações! Cento e três absolvições! Eu ali...

Jô: mas por fal, por falta de provas, né?

RJ: ficou acusação política. A condenação foi política! Não foi criminal.

Jô: não, mas...

RJ: eu ali agi, eu te confesso isso, muito mais como advogado do que como político. Eu entendi, ao final daquele processo que eu perderia a eleição que eu fiquei tanto contra a onda da da de opinião. Era hostilizado na rua, eu chegava no aeroporto, pessoal me xingava, eu ia a um restaurante, pessoal me xingava. O Robertinho, meu filho, levou uma coça de quebrar a mandíbula em três lugares porque era filho do Roberto Jefferson que defendia o Collor. O meu moleque tinha 14 anos nessa época.

Nesse fragmento, na última fala de RJ, ele revela ter sacrificado seu próprio filho por ter feito justiça, indo “contra onda de opinião”. O deputado fornece até mesmo detalhes do que “Robertinho” teria sofrido com a “coça” que levou, quebrando “a mandíbula em três lugares”. Por fim, acrescenta que o rapaz ainda era um “moleque” de 14 anos, o que seria uma violência contra uma criança indefesa; mas um sacrifício que sua própria família faria pelo bem do país.

## 7. Conclusão

A argumentação pelo sacrifício revela-se uma tentativa de Jefferson mostrar-se vítima do que acontece no governo. Ele só revelou tudo, porque estava sendo acusado “injustamente” e, conseqüentemente, caluniado, tendo sua moral destruída. Figura como um herói que está em busca da verdade para, em seguida, denunciá-la ao povo, já que todo o seu discurso é construído em função do público. Daí a importância do público-destinatário nesse contexto enunciativo. Trata-se, enfim, de um discurso mascarado que procura mudar sua imagem diante das câmeras da maior emissora de TV brasileira: a Rede Globo.

A Análise do Discurso tem funcionado como uma importante ferramenta de crítica ao discurso ao qual nos submete a mídia. Através de uma busca pelas representações, pelos papéis enunciativos e, a partir disso, das marcas argumentativas que esses enunciadores fazem uso, podemos construir uma teia de intenções que se mostram no verbal, no visual e no sonoro dentro de uma situação discursiva. Ela torna o sujeito observador um crítico que não se deixa enganar pelas estratégias sedutoras do enunciativo, não permitindo escapar nenhum fato lingüístico e extralingüístico no discurso.

## 8. Referências bibliográficas

CHARAUDEAU, Patrick. Para uma nova Análise do Discurso. In: Carneiro, A.D. (org). *O Discurso na Mídia*. RJ: Oficina do autor, 1996.

CHARAUDEAU, P. *Grammaire du sens et de l' expression*. Hachette Éducation: Paris, 1992.

DILÁSCIO, Mariana Guimarães. *As campanhas de prevenção da violência contra a mulher: uma análise semiolinguística do discurso*. Tese de Doutorado. UFMG, 2005.

MACHADO, Ida Lúcia. Análise Discursiva de um Gênero Televisual: a entrevista no talk show Jô Soares 11 e meia. In: Carneiro, A.D. (org). *O Discurso na Mídia*. RJ: Oficina do autor, 1996.

\_\_\_\_\_. Análise do Discurso e seus múltiplos sujeitos. In: *Teorias e práticas discursivas: estudos em Análise do Discurso*. Machado, I.L., Cruz, A.R., Lysardo-Dias, D.(org.). Belo Horizonte: UFMG/FALE/Núcleo de Análise do Discurso: Carol Borges, 1998.

MARI, Hugo [et al.] (org.). *Fundamentos e Dimensões da Análise do Discurso*. Belo Horizonte: UFMG/FALE/Núcleo de Análise do Discurso. Carol Borges, 1999.

MARI, Hugo, SILVA, Giani David, MENDES, Paulo Henrique Aguiar. Processo Enunciativo: análise de alguns atos de linguagem. In: Carneiro, A.D. (org). *O Discurso na Mídia*. RJ: Oficina do autor, 1996.

MELO, Mônica Santos de Souza. *Estratégias sócio-discursivas em publicidades de televisão*. 2003. Tese (doutorado em Análise do Discurso), Faculdade de Letras, UFMG, Belo Horizonte.

PERELMAN, Chäim, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. 2 ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.