

ADRIANA CARLA AP. DE OLIVEIRA GONÇALVES

**“PERGUNTAR NÃO OFENDE?”:
ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS NA CONSTRUÇÃO DE
PERGUNTAS EM ENTREVISTAS TELEVISIVAS**

**FRANCA
2012**

ADRIANA CARLA AP. DE OLIVEIRA GONÇALVES

**“PERGUNTAR NÃO OFENDE?”:
ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS NA CONSTRUÇÃO DE
PERGUNTAS EM ENTREVISTAS TELEVISIVAS**

Dissertação apresentada à Universidade de Franca, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre em Linguística.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Maria Flávia Figueiredo

**FRANCA
2012**

Catálogo na fonte – Biblioteca Central da Universidade de Franca

G624p

Gonçalves, Adriana Carla Aparecida de Oliveira

“Perguntar não ofende?” : estratégias argumentativas na construção de perguntas em entrevistas televisivas / Adriana Carla Aparecida de Oliveira Gonçalves ; orientador: Maria Flávia Figueiredo. – 2012

121 f. : 30 cm.

Dissertação de Mestrado – Universidade de Franca

Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu – Mestre em Linguística

1. Linguística – Televisão (entrevista). 2. Entrevista televisiva – Pergunta. 3. Estratégia argumentativa. I. Universidade de Franca. II. Título.

CDU – 801:659.3(079.5)

ADRIANA CARLA AP. DE OLIVEIRA GONÇALVES

**“PERGUNTAR NÃO OFENDE?”:
ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS NA CONSTRUÇÃO DE
PERGUNTAS EM ENTREVISTAS TELEVISIVAS**

Banca Examinadora:

Orientadora: _____

Prof^a. Dr^a. Maria Flávia Figueiredo
Universidade de Franca

Titular 1: _____

Prof^a. Dr^a. Soraya Maria Romano Pacífico
USP

Titular 2: _____

Prof^a. Dr^a. Naiá Sadi Câmara
Universidade de Franca

Franca, 15/03/2012

AGRADECIMENTOS

A Deus, que tornou a vida e, conseqüentemente, este trabalho possível.

À minha família, meu pilar de sustentação. Aos meus pais, pelo afeto e apoio desde sempre.

Ao meu filho, Lucas, pela compreensão (apesar da pouca idade) nos momentos que estive ausente.

Ao meu marido, Flávio, pelo incentivo aos meus estudos, pela parceria carinhosa e pelo valioso auxílio técnico.

À professora e orientadora, Maria Flávia Figueiredo, pela oportunidade de desenvolver este trabalho e que, com paciência e sabedoria, encaminhou-me ao mundo acadêmico e mostrou-me que o conhecimento linguístico é um lugar prazeroso.

Aos professores Juscelino Pernambuco e Naiá Sadi Câmara pelas importantes sugestões feitas no exame de qualificação.

A todos os professores do programa de pós-graduação em Linguística que, pelo compromisso com o saber e qualidade de ensino, contribuíram para a minha formação.

Muito Obrigada!

O sábio não é o homem que fornece as verdadeiras respostas; é o que formula as verdadeiras perguntas.

Claude Lévi-Strauss

RESUMO

GONÇALVES, Adriana Carla Aparecida de Oliveira. **“Perguntar não ofende?”: Estratégias argumentativas na construção de perguntas em entrevistas televisivas.** 2012. 121 f. Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade de Franca, Franca.

Este trabalho tem como objetivo analisar as estratégias argumentativas utilizadas por entrevistadores na construção de suas perguntas durante entrevistas televisivas. Para tanto, foram selecionadas, para constituir o *corpus*, três entrevistas realizadas durante o primeiro turno das eleições presidenciais no Brasil. Essas entrevistas ocorreram em programas da TV aberta do país, sendo dois telejornais (Jornal Nacional – Rede Globo e SBT Brasil – SBT) e um programa policial (Brasil Urgente – Rede Bandeirantes). As entrevistas foram gravadas na íntegra a partir de *sites* disponibilizados na internet. Após a gravação, as transcrições dessas entrevistas foram feitas. A partir daí, iniciou-se a análise dos textos. Para explicitar as estratégias argumentativas utilizadas pelos entrevistadores, o presente trabalho baseou-se nos preceitos da argumentação e da retórica desenvolvidos pelos teóricos Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2006 e 2008), Ferreira (2010), Ducrot (1987), Cabral (2010) e Koch (2008). Para enriquecer o material teórico em função do *corpus*, buscamos informações em autores que tratam de entrevistas, especificamente, entrevistas televisivas como Brito (2007). Ao se fazer uma leitura apurada dos textos, percebeu-se o uso das estratégias argumentativas e como elas são dispostas ao longo das entrevistas. A análise das perguntas mostrou que o modo de construir uma pergunta e sua carga persuasiva difere de acordo com a intenção de cada orador. A partir dos resultados obtidos, este trabalho pôde atingir o objetivo de ampliar a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas argumentativas utilizadas pelos oradores (entrevistadores) na construção de suas perguntas.

Palavras-chave: estratégia argumentativa; pergunta; entrevista; televisão.

ABSTRACT

GONÇALVES, Adriana Carla Aparecida de Oliveira. **“Perguntar não ofende?”: Estratégias argumentativas na construção de perguntas em entrevistas televisivas.** 2012. 121 f. Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade de Franca, Franca.

The aim of this work is to analyse the argumentative strategies used by the interviewers in the construction of their questions during interviews on TV. For this, it was analysed three interviews that happened, during the first round of the presidential elections in Brazil, by some programs on the open TV of the country, two newscasts (*Jornal Nacional – Rede Globo* and *SBT Brasil – SBT*) and a police program (*Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*). The interviews were recorded entirely from the sites available on the internet. After the recording the transcriptions of these interviews were done. After that, the text analysis began. To explicit the argumentative strategies used by the interviewers, this work based on the concepts of the Argumentation and Rhetoric authors such as Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2006 and 2008), Ferreira (2010), Ducrot (1987), Cabral (2010) and Koch (2008). To enrich the theoretical material because of the *corpus*, information about authors who talk about the interviews on TV, such as Brito (2007) was looked for. Reading the texts very carefully, it was noticed the use of the argumentative strategies and how they are arranged in the questions during the interviews. The analysis of the questions showed that the way a question is constructed and its persuasive strength can differentiate according to the intention of each orator. According to the results, this work could reach the objective of enlarging the speech comprehension and unraveling the tricks used by the orators (interviewers) in the construction of their questions.

Key words: argumentative strategy; question; interview; television.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Diferenças entre Fala e Escrita	14
Quadro 2 – Frequência dos argumentos	80

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 ORALIDADE, TELEVISÃO, ENTREVISTA: A CONSTITUIÇÃO DO <i>CORPUS</i>	13
1.1 A FALA E O TEXTO FALADO	13
1.2 A TELEVISÃO	17
1.3 AS ENTREVISTAS	18
1.3.1 As entrevistas televisivas.....	20
1.3.2 As perguntas nas entrevistas.....	22
1.4 A CONSTITUIÇÃO DO <i>CORPUS</i>	24
1.4.1 Definindo o <i>corpus</i>	24
1.4.2 Percurso metodológico da pesquisa.....	25
2 ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA	26
2.1 ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA: UMA BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO	26
2.2 ARGUMENTAÇÃO: INTERAÇÃO ENTRE ORADOR E AUDITÓRIO	28
2.3 AS CONDIÇÕES DA ARGUMENTAÇÃO E SUAS TÉCNICAS	30
2.3.1 Argumentos quase lógicos.....	30
2.3.2 Argumentos baseados na estrutura do real	33
2.3.3 Argumentos que fundamentam a estrutura do real.....	34
2.3.4 As Falácias.....	35
2.3.5 Os lugares retóricos	38
2.4 O DISCURSO E SEUS ELEMENTOS PERSUASIVOS.....	39
2.5 A ARGUMENTAÇÃO NA LÍNGUA	41
2.5.1 A Pressuposição.....	42
2.5.2 Os organizadores textuais.....	44
3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DO <i>CORPUS</i>: ENTREVISTAS	48
3.1 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O JORNAL NACIO- NAL – REDE GLOBO.....	49
3.2 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O BRASIL URGEN- TE – REDE BANDEIRANTES	60
3.3 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O SBT BRASIL–SBT .	73
3.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DOS ARGUMENTOS	79
CONCLUSÃO	84
REFERÊNCIAS	87
ANEXOS	90

INTRODUÇÃO

As palavras realmente encantam. E não importa a roupa que usem: se revestidas de pompa, podem esconder enorme simplicidade; sob a veste simples do dia a dia, trazem ensinamentos profundos. Provérbios, slogans e crônicas aparentemente despreziosas podem apresentar um ritmo irresistível, trazer a metáfora arrebatadora, seduzir e... persuadir.

Luiz Antônio Ferreira

O interesse por estudar Argumentação e Retórica surgiu durante as aulas, dessa disciplina, ministrada pela professora e orientadora, Maria Flávia Figueiredo. Nesse período minha curiosidade pelo estudo das estratégias argumentativas foi crescendo e acabou por culminar na escolha dessa área de pesquisa como arcabouço teórico a ser utilizado na dissertação. A partir desse primeiro contato com a teoria, iniciou-se o processo de aprofundamento das estratégias argumentativas e o estudo de seus teóricos.

Ao longo dos estudos, percebeu-se que as estratégias argumentativas poderiam ser aplicadas para a análise de vários tipos de textos. O trabalho com texto sempre foi de nosso interesse de estudo, embora com outro enfoque. Com o aprofundamento teórico, pode-se notar a ampla utilização dessas estratégias em textos jornalísticos. Mas foi em função da linha de pesquisa da orientadora (análise de textos orais) aliada aos objetivos do Projeto Observatório da Educação¹ que o *corpus* do trabalho começou a se delinear.

Em função da escassez de uma abordagem consistente dos conteúdos da oralidade na escola e de sua relevância, tivemos a ideia de analisar as estratégias argumentativas presentes no jornalismo televisivo, priorizando, dessa forma, o texto oral.

Como a delimitação do *corpus* ocorreu na época das eleições presidenciais no Brasil, aproveitamos para assistir aos telejornais e também a outros programas da TV

¹ O Projeto OBSERVATÓRIO DA EDUCAÇÃO, intitulado “Linguagens, Códigos e Tecnologias: práticas de ensino de leitura e de escrita na Educação Básica – Ensino Fundamental e Médio”, envolve alunos e professores de graduação e de pós-graduação da UNIFRAN e professores da Rede Pública de Ensino e seus alunos, e tem por objetivos: (1) compreender o atual estatuto das práticas de leitura e escrita empreendidas no ambiente de sala de aula e (2) promover a análise e produção de textos e discursos nos mais variados suportes e mídias.

brasileira para compor nosso objeto de estudo. E ao assistir a esses programas, o que nos chamou a atenção foram as entrevistas.

Ao assistir às entrevistas, pudemos perceber que as estratégias argumentativas são utilizadas não só pelos entrevistadores dos telejornais, mas também pelos entrevistadores de outros tipos de programas televisivos. Esse fato motivou-nos a unir as estratégias argumentativas ao gênero oral, *entrevista*, especificamente, entrevista televisiva, delimitando, ainda mais, nosso escopo de análise.

O ponto norteador da pesquisa foi saber se os entrevistadores fazem uso de estratégias argumentativas e, em caso afirmativo, de que maneira eles as utilizam na elaboração de suas perguntas. Dessa maneira, o tema de nossa dissertação se configurou (**estratégias argumentativas na construção de perguntas em entrevistas televisivas**) e os objetivos do trabalho ficaram estabelecidos.

O *corpus* de análise passou a ser composto por entrevistas feitas, durante o primeiro turno das eleições presidenciais no Brasil, por alguns dos programas da TV aberta do país (Jornal Nacional – Rede Globo, Brasil Urgente – Rede Bandeirantes e SBT Brasil – SBT). O entrevistado escolhido na ocasião, em todas as entrevistas, foi a candidata Dilma Rousseff. A escolha dessa entrevistada deu-se, primeiramente, porque queríamos saber como diferentes entrevistadores, de canais diferentes, entrevistam o mesmo candidato e, segundo, porque a candidata citada estava em voga, por ser uma mulher, candidata, e por ter sido escolhida pelo presidente, na época.

As entrevistas selecionadas foram gravadas, por nós, na íntegra, de *sites* disponibilizados na internet. Após a gravação, as transcrições dessas entrevistas foram feitas. A partir daí, iniciou-se a análise dos textos.

Para explicitar as estratégias argumentativas utilizadas pelos entrevistadores, o presente trabalho baseou-se nos preceitos da argumentação e da retórica desenvolvidos pelos teóricos Ducrot (1987), Reboul (2004), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), Abreu (2006 e 2008), Koch (2008), Ferreira (2010), Cabral (2010), dentre outros. Para enriquecer o material teórico em função do *corpus* escolhido, buscamos informações em autores que tratam de entrevistas televisivas, como Brito (2007).

A dissertação está organizada em três capítulos que constituem as vertentes teóricas da entrevista e da argumentação e da retórica, a descrição do *corpus* e a análise das entrevistas.

No primeiro capítulo, faremos uma breve explanação sobre a fala e o texto falado, a televisão e as entrevistas. Em seguida, será feita a apresentação do *corpus* e do percurso metodológico para realização da pesquisa.

No segundo capítulo, abordaremos os conceitos teóricos adotados nesta pesquisa (oriundos da argumentação e da retórica), considerando as contribuições dos teóricos mencionados.

Com base nos pressupostos teóricos apresentados no segundo capítulo, o terceiro cuidará de analisar as entrevistas, observando as estratégias argumentativas utilizadas pelos diferentes entrevistadores ao formularem suas perguntas. Faremos, nesse capítulo, uma análise qualitativa das perguntas das entrevistas e, também, uma análise quantitativa dos resultados.

Na conclusão, avaliaremos e discutiremos a presença das estratégias argumentativas nas entrevistas e como essas foram utilizadas pelos seus enunciadores.

Ao final do trabalho, elencaremos, no item Referências, todas as obras mencionadas no trabalho, seguidas dos Anexos, em que constam as transcrições, na íntegra, das entrevistas que compõem o *corpus*.

1 ORALIDADE, TELEVISÃO, ENTREVISTA: A CONSTITUIÇÃO DO *CORPUS*

Neste capítulo, pretende-se tecer algumas considerações sobre a natureza da fala e do texto falado, além da televisão e do gênero oral utilizado em nossa pesquisa: a entrevista. Descreveremos, também, nosso *corpus*, seguido do percurso metodológico percorrido durante a pesquisa.

1.1 A FALA E O TEXTO FALADO

A linguagem é pressuposto da existência da dimensão humana. É pela linguagem que o homem transcende a sua solidão e descobre o outro. Esta é a marca fundamental da humanidade: um homem fala com outro homem. A situação do “falar com o outro” remete ao conceito de oralidade (REZENDE, 2000, p. 54).

Com base na afirmação acima, pode-se dizer que a oralidade faz parte do ser humano. É ela que, primeiramente, é usada para a comunicação. Daí a importância de se estudar essa modalidade da língua com todo o respeito que ela merece.

A língua possui duas modalidades de uso: fala e escrita. Essas duas modalidades se utilizam do mesmo sistema linguístico, embora possuam características próprias. Isto não significa que devam ser vistas de formas separadas, isoladas umas das outras. Houve um tempo em que oralidade e escrita eram consideradas modalidades opostas da língua. Hoje, sabe-se que ambas as modalidades constituem uma continuidade e que fica difícil demarcar os limites entre elas. “As diferenças entre fala e escrita se dão dentro de um *continuum tipológico* das práticas sociais e não na relação dicotômica de dois pólos opostos” (MARCUSCHI, 2001, p. 37).

Existem textos escritos, por exemplo, que se aproximam da fala como os bilhetes e cartas familiares. E, também, há textos falados que estão muito próximos da escrita formal como conferências, seminários, debates e entrevistas.

As características da oralidade sempre foram estabelecidas pelos padrões da gramática da língua escrita, o que leva a uma visão preconceituosa da fala. Há uma tendência em reduzir a oralidade à fala cotidiana, informal, utilizadas pelos bate-papos e pelas conversas do dia-a-dia. Mas, sob a denominação genérica de “língua oral”, encontram-se diversos gêneros que precisam ser estudados, sistematizados e mais utilizados nas diversas situações comunicativas, especialmente nas mais formais.

Quando um palestrante profere seu discurso, por exemplo, pode provocar diferentes reações em seu auditório de acordo com a maneira como se expressa: o tom da voz, as hesitações, o ritmo, as pausas, tudo isso importa, muitas vezes, mais do que o uso perfeito das regras gramaticais. De acordo com Reboul (2004, p. 69), “Ninguém fala ‘como livro’, mas como gente”.

Apesar disso, fala e escrita sempre foram vistas como duas modalidades estanques, isoladas uma das outras e com diferenças bem marcadas. Segundo Koch (2000, p. 62), as diferenças mais frequentemente mencionadas estão no quadro a seguir:

Quadro 1 – Diferenças entre Fala e Escrita

Fala	Escrita
Contextualizada	Descontextualizada
Implícita	Explícita
Redundante	Condensada
Não-planejada	Planejada
Predominância do “modus pragmático”	Predominância do “modus sintático”
Fragmentada	Não-fragmentada
Incompleta	Completa
Pouco elaborada	Elaborada
Pouca densidade informacional	Densidade informacional
Predominância de frases curtas, simples ou coordenadas	Predominância de frases complexas, com subordinação abundante
Pequena frequência de passivas	Emprego frequente de passivas
Poucas nominalizações	Abundância de nominalizações
Menor densidade lexical	Maior densidade lexical

Fonte: KOCH, 2000, p. 62.

De acordo com Koch (2000, p. 62), “nem todas as características apresentadas no quadro acima são exclusivas de uma ou outra das duas modalidades”. Mas a fala possui suas características próprias, as quais são apresentadas abaixo:

- É relativamente não-planejável de antemão, o que decorre de sua natureza altamente interacional; isto é, ela necessita ser *localmente planejada*, ou seja, planejada a cada novo “lance” do jogo da linguagem;
- Ao contrário do que acontece com o texto escrito, em cuja elaboração o produtor tem maior tempo de planejamento, podendo fazer rascunhos, proceder a revisões e correções, etc., no texto falado planejamento e verbalização ocorrem simultaneamente, porque ele emerge no próprio momento da interação: ele é o seu próprio rascunho;
- O fluxo discursivo apresenta descontinuidades frequentes, determinadas por uma série de fatores de ordem cognitivo-interacional;
- O texto falado apresenta uma sintaxe própria, sem, claro, deixar de lado a sintaxe geral da língua;
- A escrita é o resultado de um processo, portanto estática, enquanto que a fala é o próprio processo, portanto, dinâmica. (cf. KOCH, 2000, p. 63)

É importante lembrar que o ato de fala depende da interação entre os interlocutores. Quando um locutor detém a palavra, ele não é o único responsável pela criação do discurso, pois há uma atividade de co-produção discursiva entre locutor e interlocutor. De acordo com Bakhtin (2006, p. 116),

A enunciação é o produto da interação de dois indivíduos socialmente organizados e, mesmo que não haja um interlocutor real, este pode ser substituído pelo representante médio do grupo social ao qual pertence o locutor. A *palavra* dirige-se a um *interlocutor*.

Como a interação é imediata, muitas vezes, as exigências da sintaxe são deixadas de lado em prol da própria interação, o que pode ser traduzido pela presença de falsos começos, truncamentos, correções, hesitações etc., fatos esses que, na maioria das vezes, fazem com que o texto falado pareça ser pobre, desestruturado e sem nenhum procedimento formal.

O texto é o lugar onde as manifestações linguísticas acontecem. É ele que possui, em sua materialidade, as marcas do processo formulativo-interativo.

No texto, as regularidades se manifestam como tendências de estruturação, definidas pelo caráter sistemático de determinados processos de construção textual, dado por sua recorrência em contextos definidos, pelas marcas formais que os caracterizam e pelo preenchimento de funções interacionais que lhe são específicas (KOCH, 2000, p. 65).

Segundo Koch (2000, p. 25),

um texto se constitui enquanto tal no momento em que os parceiros de uma atividade comunicativa global, diante de uma manifestação linguística, pela atuação conjunta de uma complexa rede de fatores de ordem situacional, cognitiva, sociocultural e interacional, são capazes de construir, para ela, determinado sentido.

Para Costa Val (2004), pode-se definir texto, atualmente, “como qualquer produção linguística, falada ou escrita, de qualquer tamanho, que possa fazer sentido numa situação de comunicação humana, isto é, numa situação de interlocução”. A autora cita alguns exemplos de texto: “uma enciclopédia é um texto, uma aula é um texto, um *e-mail* é um texto, uma conversa por telefone é um texto, é também um texto a fala de uma criança que, dirigindo-se à mãe, aponta um brinquedo e diz ‘té’”. A autora também diz que “o sentido não está no texto, não é dado pelo texto, mas é produzido por locutor e alocutário² a cada interação, a cada ‘acontecimento’ de uso da língua”.

Para Fávero et al. (2005), a produção do texto escrito não diz respeito somente ao conteúdo semântico, “mas à percepção das marcas de seu processo de produção. Essas marcas orientam o interlocutor no momento da leitura, na medida em que são pistas linguísticas para a busca do efeito de sentido pretendido pelo produtor”.

Segundo a referida autora, a produção do texto falado “corresponde a uma atividade social que requer a coordenação de esforços de pelo menos dois indivíduos que têm algum objetivo em comum”. A autora continua dizendo que “para participar de atividades dessa natureza, são precisos conhecimentos e habilidades que vão além da competência gramatical”, pois, na verdade, para tomar parte, “interagir numa conversação, é necessário que os participantes consigam inferir do que se trata e o que se espera de cada um”.

Ainda sobre o texto falado, Fávero et al. (2005, p. 22) declaram

que o desenvolvimento do texto falado está diretamente ligado ao modo como a atividade interacional se organiza entre os participantes. Essa organização resulta de

² O termo *alocutário* foi utilizado para designar a figura do destinatário ou receptor do texto (cf. COSTA VAL, 2004).

decisões interpretativas, inferidas a partir de pressupostos cognitivos e culturais, tomadas durante o curso da conversação.

De acordo com o que foi dito, pode-se dizer que o texto falado não é desestruturado e está longe de ser um texto aleatório e arbitrário. Ao contrário, pode-se perceber que há, em sua composição, procedimentos formais que demandam dos estudiosos da linguagem um nível de descrição mais acurado.

1.2 A TELEVISÃO

O termo *televisão*³ é definido, de acordo com o Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa (Houaiss e Villar, 2009), como: “aparelho receptor de imagens televisionadas; televisor”. No mesmo dicionário, encontramos uma segunda definição: “meio de comunicação que se serve da televisão para a difusão de atividades e programas artísticos, informativos, educativos etc”.

Definição semelhante à anterior é fornecida no Novo Aurélio Século XXI: O Dicionário da Língua Portuguesa (Ferreira, 1999): “meio de comunicação que utiliza a televisão para difundir informações, espetáculos, etc”.

Essas definições evidenciam que, além de um simples aparelho, a televisão, por suas características, pode ser considerada um dos meios de comunicação mais importantes e abrangentes da atualidade.

O aparecimento desse meio de comunicação marcou o século XX, sendo chamado de século da comunicação de massa. A TV foi o trampolim de uma revolução, em termos de comunicação, que teve início com o surgimento do rádio. Atualmente, a TV possui um espaço de grande destaque nos meios de comunicação no Brasil, podendo, inclusive, ser considerada a única via de acesso à informação e ao entretenimento para grande parcela da população.

No senso comum, encontramos críticas e apologias dirigidas à televisão. Alguns dizem que ela aliena e emburrece, e a acusam de promover a violência e o consumismo. Outros defendem que ela tenha assumido o papel de divertir, distrair e, também,

³ Em termos etimológicos, esse mesmo dicionário registra: tele- + *visão*, do francês *télévision* (1900) 'sistema de transmissão de imagens a distância' e, na acepção de 'aparelho receptor das imagens', do inglês *television* (1907), que também designa o aparelho.

de informar. No entanto, todos concordam que sua influência é enorme, uma vez que ela atinge pessoas em todos os contextos e de todas as camadas sociais.

Independentemente da polêmica em torno desse meio de comunicação, o que nos interessa nesta pesquisa é fato de a TV ser uma das ferramentas mais importantes para se divulgar a palavra, sobretudo a palavra falada, e seu valor e poder como instrumento de comunicação.

Sabemos que a televisão une imagem e palavra e, “como acontece no cinema, a visão e audição são os principais sentidos da comunicação; os gestos e a palavra são os principais modos e, quando um meio de comunicação emprega os dois ao mesmo tempo, o código utilizado é o audiovisual⁴” (POZENATO, 1997, p. 46).

Gostaríamos de finalizar essas breves considerações sobre a TV ressaltando que o papel da palavra nesse meio de comunicação é crucial. Como enfatiza Rezende (2000, p. 29), “o poder expressivo das imagens é inegável, mas a palavra falada e escrita explica o que as imagens dos fatos noticiados, na maioria das vezes, não conseguem esclarecer, por elas mesmas”.

1.3 AS ENTREVISTAS

O profissional que quer galgar as colunas dos artigos opinativos aprende a entrevistar, porque a entrevista é o próprio coração do jornalismo.

Hugh Sherwood

Seguindo a afirmação de Sherwood (1981 p. 111), podemos iniciar nossas considerações sobre um dos gêneros jornalísticos mais importantes, tanto no jornalismo impresso, quanto no telejornalismo: a entrevista, que constitui, nesta pesquisa, nosso objeto de estudo.

De acordo com Rezende (2000), os principais gêneros do jornalismo são: o *opinativo* e o *informativo*. O gênero *jornalismo opinativo* compreende: o *editorial*, o

⁴ Segundo o Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa (Houaiss e Villar, 2009), o termo *audiovisual* se refere a “qualquer comunicação, mensagem, recurso, material etc. que se destina a ou visa estimular os sentidos da audição e da visão simultaneamente”.

comentário e a crônica. Ao gênero jornalismo informativo pertencem cinco formatos: a nota, a notícia, a reportagem, o indicador e a entrevista.

Segundo o autor, o gênero jornalístico que mais se utiliza do estilo coloquial e da oralidade é a entrevista devido ao caráter espontâneo e improvisado de algumas de suas produções e a força dialogal com que se manifesta. Mas, não é só o telejornalismo que se utiliza desse gênero oral. Muitos programas televisivos como, por exemplo, os de entretenimento e policiais, servem-se da entrevista.

Para Rezende (2000, p. 157), a definição de entrevista é:

o diálogo que o jornalista mantém com o entrevistado, pelo sistema de perguntas e respostas, com o objetivo de extrair informações, ideias e opiniões a respeito de fatos, questões de interesse público e/ou de aspectos da vida pessoal do entrevistado.

Medina (2008, p. 8) afirma que:

a entrevista, nas suas diferentes aplicações, é uma técnica de interação social, de interpenetração informativa, quebrando assim isolamentos grupais, individuais, sociais; pode também servir à pluralização de vozes e à distribuição democrática da informação.

Brito (2007, p. 151) faz uma síntese de definições dadas por diferentes linguistas e chega aos seguintes conceitos de entrevistas:

- Interação entre dois indivíduos que são tidos, ao mesmo tempo, como uma representação mútua e como uma identidade singular e coletiva;
- Tipo particular de conversação, cujas convenções são diferentes daquelas utilizadas em situações conversacionais cotidianas;
- Mensagem co-construída endereçada a um destinatário fisicamente ausente do quadro dialógico natural;
- O diálogo construído de modo que um dos interlocutores tem o poder e o dever de interrogar o outro;
- O jogo de questionamento com o objetivo de captar a atenção dos ouvintes para a “mise en scène” de uma revelação.

Segundo a referida autora, “embora tais conceitos não se esgotem, na medida em que cada situação de linguagem apresenta suas peculiaridades, não se pode negar que existe na entrevista um diálogo democrático, do plurólogo”.

A entrevista é um tipo de sequência conversacional padronizada quanto à sua estrutura. Ela é representada pelo par *pergunta-resposta*, também denominado *par adjacente*. De acordo com Marcuschi (2007, p. 35), “*par adjacente* (ou par conversacional) é uma sequência de dois turnos⁵ que coocorrem e servem para a organização local da conversação”.

As entrevistas são algumas das formas mais comuns de se levantarem dados e informações para notícias e reportagens.

Faria (2007) classifica as entrevistas da seguinte maneira:

- Entrevista noticiosa: a que procura extrair do entrevistado informações sobre fatos que resultarão em notícias.
- Entrevista de opinião: a que levanta a opinião do entrevistado sobre o assunto pesquisado.
- Entrevista de “ilustração”: aquela que levanta aspectos biográficos do entrevistado: que registra suas ideias, gostos, trajes, seu modo de falar, o ambiente em que vive etc.
- Entrevista coletiva: aquela em que o entrevistado responde a perguntas de diversos repórteres de diferentes veículos de comunicação.

A classificação acima pode aparecer, de alguma maneira, nos quatro tipos mais comuns de entrevistas estudadas por Sherwood (1981), quais sejam:

- A entrevista face a face: é aquela em que há um encontro pessoal entre o entrevistador e o entrevistado.
- A entrevista em grupo: é aquela feita por dois ou mais entrevistadores.
- A entrevista *off-the-record*: é aquela feita com declarações fornecidas em caráter confidencial.
- A entrevista *on-the-record*: refere-se à declarações fornecidas em caráter não confidencial, podendo ser publicadas.

1.3.1 As entrevistas televisivas

⁵O termo *turno* corresponde à vez de cada interlocutor falar.

Seguindo o raciocínio de que existe um diálogo nas entrevistas, Brito (2007) descreve a entrevista como “um jogo em que há parceiros, estratégias, o que define a dimensão interativa da própria situação de linguagem”.

Na entrevista televisionada, a interação com os participantes acontece da seguinte maneira: de um lado ficam os participantes do estúdio e, de outro, o público que está fora do estúdio.

A autora afirma que na entrevista realizada na TV podem estabelecer-se os seguintes tipos de interação:

- Entrevistador e entrevistado
- Entrevistado e público
- Entrevistador e público
- Entrevistador + entrevistado e público

Esses tipos de interação acontecem porque, muitas vezes, tanto entrevistador quanto entrevistado precisam se comunicar entre si e com o público, embora ambos possuam objetivos diferentes.

Para que a interação aconteça na entrevista televisionada, é fundamental que haja um acordo prévio entre os participantes dessa situação conversacional. Segundo (Brito, 2007), o acordo prévio “equivale, em linhas gerais, ao conceito de Contrato de Comunicação Midiática, subjacente à interação face a face na TV sob a forma de entrevista”. De acordo com a autora, o contrato acontece, entre os interlocutores, no interior de dois lugares denominados **situacional** e **comunicacional**.

Pode-se considerar **lugar situacional** a maneira e as circunstâncias como a interação entre os interlocutores acontece. Ela pode ser **ambiental** referente às condições físicas, tanto do espaço quanto dos interlocutores e **psico-social** o que se refere à identidade pessoal, status social, papel social e a relação interpessoal dos interlocutores.

O **lugar comunicacional** é o lugar onde a maneira de falar de cada participante do contrato se constrói. O modo como cada um fala pode ser determinado pelos seguintes elementos: **intercomunicacional** que determina a tomada de turno de acordo com sua origem e seu tempo de fala, que pode ser relativamente programada e **psico-sócio-linguístico** a fala acontece em uma situação não programada, pois depende das condições situacionais.

Além de acontecer nesses dois lugares, Brito (2007) diz que a comunicação midiática também pode ser definida como a superposição de dois contratos: o **contrato de**

informação referente à seleção dos fatos e o **contrato de captação** que se refere ao modo como os fatos serão transmitidos. O **contrato de captação** possui dois princípios: **princípio de seriedade** referente à escolha dos participantes e dos assuntos tratados e o **princípio de sedução** referente à espetacularização verbal, auditiva e visual, o modo como se tenta seduzir o público.

Para que uma entrevista televisionada tenha bons resultados, é importante que os seus interlocutores conheçam e partilhem do contrato de comunicação midiático, pois “se eles querem chegar a uma intercompreensão, seu projeto de influência deve estar de acordo com a finalidade do contrato de comunicação” (BRITO, 2007).

1.3.2 As perguntas nas entrevistas

Segundo Sherwood (1981, p. 12),

entrevistar não é trabalho muito simples. Para começar, exige que o repórter faça cuidadosa escolha da pessoa ou das pessoas que vai entrevistar, para obter a opinião mais abalizada possível a respeito do assunto que busca divulgar. Em muitos casos é indispensável que o repórter faça leituras prévias sobre o assunto, para evitar perda de tempo de ambas as partes, para fugir às questões óbvias e tratar do fundamental. Naturalmente, isto exige rigorosa seleção de perguntas, atenção às respostas, cuidadosas anotações e, por fim, um relato objetivo do que lhe foi dito e do que observou.

Não importa o tipo utilizado e nem o assunto abordado em uma entrevista. Pode ser, por exemplo, de saúde pública, economia ou educação. O que realmente interessa é o valor que essa informação possa ter para a audiência. Por isso que, segundo a citação acima, observar é fundamental. Muitas vezes, os assentimentos com a cabeça, o pestanejar e os gestos com as mãos exprimem muito mais as reações do entrevistado do que aquilo que ele está dizendo. Sherwood (1981, p. 71) utiliza-se de uma citação que leu de um estudante de jornalismo:

A gente precisa compreender o que uma pessoa pretende dizer, não exatamente o que ela fala. Informações relevantes são muitas vezes comunicadas por meios oblíquos. A gente precisa compreender o ‘como’ e o ‘porquê’ para atingir nossos objetivos. Sondagem, inquirição cuidadosa é a chave da habilidade numa entrevista. Nessa sondagem, é possível avaliar o que sabe o entrevistado do que está dizendo.

Ao responder a uma questão, o entrevistado deixa muitas informações pressupostas ou subentendidas o que exige uma compreensão muito grande por parte do entrevistador. Por outro lado, a construção de uma pergunta também demanda muita habilidade do entrevistador. Perguntas incisivas e bem colocadas podem mudar o rumo de uma entrevista. Sherwood (1981) diz que pode ser eficiente colocar em uma entrevista questões abertas, que exijam reflexões, interpretativas e, até, questões problemáticas.

As questões de uma entrevista podem ser diretivas, incisivas, sendo muitas vezes formalmente elaboradas, com uma linguagem sistematizada e fechada, podendo pressionar o entrevistado a cair em contradição, revelar algum fato, dizer “a verdade”. Mas, também, podem ser mais livres, pouco diretivas, com uma linguagem mais aberta, havendo uma interação entre entrevistador e entrevistado, criando, segundo Medina (2008) o “diálogo possível”.

De acordo com Rosa e Arnoldi (2008), o entrevistador deve estar previamente preparado e ter conhecimento do tema em questão. As perguntas devem ser preparadas de acordo com a entrevista: livre ou mais estruturada, mas, segundo as referidas autoras, “sendo dever do entrevistador deixar sempre uma margem para a inserção de possíveis perguntas necessárias para a complementação dos dados”. Continuando o raciocínio das autoras, “o entrevistador deverá partir para a elaboração dos questionamentos viáveis, que comporão a base da entrevista, e proceder à extinção dos inviáveis”.

Ainda segundo as autoras,

a elaboração prévia da entrevista faz com que sejam preparadas listas de perguntas de amplo espectro, tanto para o início assim como para uma série de argumentos e questionamentos que sirvam, se necessário, para passar de um assunto ao outro e motivar o entrevistado.

Para Medina (2008, p. 29), “desenvolver o encadeamento de perguntas, interferências, interrupções, re-orientações no discurso do entrevistado é, sem dúvida, a demonstração de um desempenho maduro do entrevistador”.

E, nesse jogo de dizer (ou seria perguntar), os entrevistadores acabam, inconscientemente ou não, utilizando-se de estratégias argumentativas e retóricas na construção de suas perguntas “da mesma forma que os oradores da Antiguidade, pois, através desses meios, o público sente-se frente a frente com o orador” (POZENATO, 1997, p. 41).

As estratégias argumentativas serão estudadas em detalhe no capítulo II desta dissertação.

1.4 A CONSTITUIÇÃO DO *CORPUS*

Neste trecho do trabalho descreveremos como foi definido nosso objeto de estudo, o percurso metodológico da pesquisa e suas etapas.

1.4.1 Definindo o *corpus*

O *corpus* – pertencente à modalidade oral e oriundo de um dos mais profícuos meios de comunicação de massa, a televisão – é composto por três entrevistas com a então candidata Dilma Rousseff, realizadas em programas da TV aberta do país durante o primeiro turno das eleições presidenciais no Brasil no ano de 2010.

Por uma questão de delimitação, decidimos analisar apenas as entrevistas realizadas no primeiro turno das eleições. Foram escolhidos três programas, de alcance nacional, transmitidos pelas maiores redes de emissoras comerciais em atividade no Brasil. Foram selecionados dois telejornais: *Jornal Nacional* (Rede Globo) e *SBT Brasil* (SBT) e um programa policial: *Brasil Urgente* (Rede Bandeirantes).

O critério de escolha deu-se, primeiramente, porque queríamos analisar como as perguntas são construídas em diferentes entrevistas, com diferentes entrevistadores. Além disso, as entrevistas escolhidas nos chamaram a atenção devido aos seus diferentes estilos.

As entrevistas realizadas pelo *Jornal Nacional* e *SBT Brasil* possuem características semelhantes quanto à estrutura, ao cenário e ao estilo formal dos entrevistadores, mas diferem-se no modo de questionamento e de construção de suas perguntas. A entrevista realizada no *Brasil Urgente* possui características diferentes das outras duas, tanto na parte estrutural quanto no modo de construir as perguntas e de interação de seu entrevistador com o entrevistado.

O fato de termos escolhido uma única entrevistada em todas as entrevistas (Dilma Rousseff) deu-se, primeiramente, porque queríamos saber como diferentes entrevistadores, de canais diferentes, entrevistam uma mesma pessoa e se utilizam de diferentes estratégias argumentativas e, segundo, porque a entrevistada citada estava em voga,

por ser mulher, candidata à presidência, e por representar a escolha do então presidente da república.⁶

1.4.2 Percurso metodológico da pesquisa

Com o *corpus* definido, partimos para a coleta das entrevistas para podermos dar início às análises.

As entrevistas foram gravadas em vídeos, disponibilizados na Internet, através do *site* de vídeos *YouTube*. As gravações restringiram-se ao conteúdo das entrevistas, não sendo gravado o restante dos programas.

Com os vídeos em mãos, o próximo passo foi converter o texto falado em texto escrito. As entrevistas foram gravadas na íntegra e transcritas pelo processo: audição, transcrição, verificação. As entrevistas foram transcritas exatamente como foram realizadas, não havendo alterações de linguagem (salvo em alguns casos), cortes em repetições e de apoios de fala. É importante lembrar que, apesar das transcrições terem sido feitas na íntegra, não foram utilizadas as “Normas para transcrição” estabelecidas pela equipe do Projeto de Estudo da Norma Linguística Urbana Culta de São Paulo (NURC/SP).

Após a transcrição, houve uma nova audição global das gravações, para verificação. Em seguida, fez-se uma revisão dos textos transcritos. De posse do *corpus*, partimos para a análise, observando como as estratégias argumentativas e retóricas foram utilizadas na construção das perguntas pelos entrevistadores.

No capítulo seguinte, apresentaremos os referencias teóricos que fundamentam esta dissertação. São estudos desenvolvidos sobre Argumentação e Retórica, pautados em contribuições de diferentes teóricos.

⁶ É importante lembrar que o fato de a candidata Dilma Rousseff ter sido escolhida como entrevistada em nada altera o foco de nosso trabalho: as perguntas.

2 ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA

Neste capítulo, apresentaremos os referencias teóricos que fundamentam este trabalho. São estudos desenvolvidos sobre Argumentação e Retórica vistos, principalmente, sobre o enfoque da nova retórica, baseados nas contribuições dos teóricos Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2006 e 2008), Citelli (2005) e Ferreira (2010), e sobre a Argumentação na língua, baseados em Ducrot (1987), Cabral (2010) e Koch (2008).

2.1 ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA: UMA BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO

Como já foi dito no capítulo anterior, a linguagem possui um caráter interativo que pressupõe um movimento argumentativo, devido às necessidades que o homem possui de compartilhar suas ideias, de defender e dar opiniões. E quando há interação, há o desejo de influenciar nossos interlocutores e de obter sua adesão. Daí a importância de falar e escrever bem. E isso não significa, somente, ter boas ideias e palavras bonitas, mas saber usá-las de modo a convencer e a persuadir as pessoas. E é nesse momento que entra a argumentação.

Como afirma Koch (2008), “é preciso ressaltar que os termos argumentação e retórica são aqui utilizados como “quase sinônimos”, postulando-se, conforme se disse, a presença de ambas, em grau maior ou menor, em todo e qualquer tipo de discurso”.

Os estudos contemporâneos sobre argumentação demandam uma atenção especial aos autores Perelman e Olbrechts-Tyteca, cuja obra “Tratado da argumentação: a nova retórica” analisa a argumentação do ponto de vista da linguagem: falada e escrita. Embora a ênfase seja dada aos textos escritos, nosso trabalho se vale dos mesmos enfoques para analisar textos orais.

Na concepção desses autores, “a argumentação é um ato persuasivo”, já que tenta investigar a força argumentativa dos enunciados com o objetivo de conseguir a adesão do auditório, ou seja, busca-se aumentar a adesão dos interlocutores às teses apresentadas.

Ferreira (2010) diz que “argumentar é o meio civilizado, educado e potente de constituir um discurso que se insurja contra a força, a violência, o autoritarismo e se prove eficaz (persuasivo e convincente) numa situação de antagonismos declarados”. Ele, também, afirma que “Argumentar implica demonstrar ideias para clarear no espírito do outro nossa posição diante de um assunto polêmico”.

De acordo com Cabral (2010), o ato de argumentar “está relacionado à escolha da ordem dos argumentos. Os argumentos direcionam a conclusão, ou seja, o ato de argumentar objetiva criar uma ordenação dos argumentos a fim de direcionar o interlocutor a uma determinada conclusão”.

Koch (2008) também declara que o “ato de argumentar orienta o discurso no sentido de determinadas conclusões”.

Para Abreu (2002) “argumentar é a arte de convencer e persuadir”.

Quando há polêmica, há opiniões divergentes, e, quando isso acontece, é preciso lançar mão de um bom discurso, no qual a argumentação esteja muito bem estruturada. É nesse momento que entra em “cena” a retórica, mais especificamente, o discurso retórico.

“Todo discurso é, por excelência, uma construção retórica, uma vez que procura conduzir o auditório numa direção determinada e projetar um ponto de vista, em busca de adesão” (FERREIRA, 2010).

A primeira função da retórica provém de seu conceito mais antigo que é persuadir. De acordo com Tringali (1988), o termo “*persuadir* etimologicamente vem de *persuadere* (per= de modo completo + suadere= aconselhar, não impor)”. Segundo o autor, “as palavras da mesma família esclarecem o valor da raiz: *suadv. Suavis* = suave; *savium* = beijo eterno”. O autor diz que daí vem “o sentido geral de *persuadere* = aconselhar, levar alguém a aceitar um ponto de vista de modo suave, habilidosamente. *Persuade-se* provando de alguma forma”.

Persuadir contém em si o convencer. Segundo Tringali (1988), (*cum + vincere* = vencer o opositor com sua participação).

Pode-se dizer que convencer é conseguir, através das ideias, da razão, fazer com que um receptor passe a pensar como seu emissor. Persuadir é fazer com que um interlocutor passe a fazer o que seu locutor deseja, através das emoções, dos sentimentos.

A retórica se alimenta de opiniões divergentes, contraditórias e possui três finalidades:

- *Docere*: convencer. É o lado racional e argumentativo do discurso.
- *Movere*: comover, atingir os sentimentos. É o lado emocional do discurso.
- *Delectare*: agradar, manter viva a atenção do auditório. É o lado prazeroso do discurso.

“Assentemos que a retórica é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão” (ARISTÓTELES, s/d). A partir desse conceito, estudiosos contemporâneos da retórica passaram a utilizar o termo com um novo significado. Na concepção de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 50), “o objeto dessa teoria é o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos a teses que se lhes apresentam ao assentimento”. Já Meyer (1998, p. 27) diz que “a retórica é a negociação da distância entre os homens a propósito de uma questão, de um problema”.

Reboul (2004) vai mais além e se utiliza da função hermenêutica⁷ para definir retórica “não se ensina mais retórica como arte de produzir discursos, mas como arte de interpretá-los”. Nesse sentido, retórica é uma teoria que pretende ampliar a compreensão do discurso.

Seguindo esse raciocínio, o presente trabalho tem a pretensão de unir as estratégias argumentativas e a retórica para ampliar a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas argumentativas utilizadas pelos entrevistadores na construção de suas perguntas.

2.2 ARGUMENTAÇÃO: INTERAÇÃO ENTRE ORADOR E AUDITÓRIO

Na interação entre locutor e interlocutor é preciso levar em consideração uma série de fatores: temporais, históricos, culturais, sociais etc., que podem influenciar na produção e na recepção do discurso. O locutor sempre age tentando mudar um estado de coisas já existentes. Nesse sentido, toda argumentação pressupõe um orador, produtor de um discurso (oral ou escrito) e um auditório formado por aqueles à quem visa a argumentação. Há, também, uma finalidade: a adesão a uma tese ou o crescimento da intensidade da adesão, que deve induzir à ação ou desencadeá-la imediatamente.

⁷ Hermenêutica é a arte de interpretar textos.

A noção de auditório, proveniente da retórica antiga, assume um papel de grande importância nos estudos atuais sobre a argumentação. Auditório é um conjunto de pessoas que se quer convencer ou persuadir. A noção de auditório sugere a seguinte classificação:

- auditório universal: constituído por toda a humanidade. Não havendo controle das variáveis.
- auditório particular: formado pelo interlocutor ou interlocutores a quem se dirige. Há controle das variáveis.
- auditório individual: formado pelo próprio sujeito, quando delibera as razões dos seus atos.

O orador deve sempre adaptar-se ao auditório, pois “sempre se argumenta diante de alguém” (REBOUL, 2004, p. 92). O orador coloca toda sua atividade no auditório e atribui a ele algumas funções:

- atuar como juízes – condenam ou absolvem;
- atuar como assembléia – aconselham ou não a tomada de decisão;
- atuar como espectadores – concordam ou discordam de uma posição, sem tomar partido sobre o que foi explanado.

Essas funções são relacionadas aos três gêneros oratórios: judiciário, deliberativo (ou político) e epidíctico. Segundo Reboul (2004, p. 45),

o gênero judiciário acusa (acusação) ou defende (defesa). O deliberativo aconselha ou desaconselha em todas as questões referentes à cidade. O epidíctico censura e, na maioria das vezes, louva ora um homem ou uma categoria de homens.

O orador competente deve sempre atribuir importância ao auditório e, sempre, passar a sensação de verdade: o persuasivo, o verossímil. O importante é a eficácia dos argumentos utilizados. “O conhecimento daqueles que se pretende conquistar, é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

2.3 AS CONDIÇÕES DA ARGUMENTAÇÃO E SUAS TÉCNICAS

Para que um interlocutor seja convencido ou persuadido, é preciso que haja um acordo entre o orador e seu auditório sobre algum acontecimento ou situação. Esse acordo é chamado de tese de adesão inicial (que pode ser baseada em fatos ou suposições). Após o estabelecimento do acordo, o orador lança mão da tese principal.

Entre a tese de adesão inicial e a principal é preciso que haja argumentos para que essa seja aceita. E, nesse momento, a argumentação começa a se compor. Mas, para que a argumentação alcance os objetivos pretendidos, ou seja, persuadir e convencer é preciso que haja algumas condições:

- 1- Deve haver, primeiramente, uma tese e saber para que essa tese é resposta.
- 2- Usar “linguagem comum” ao auditório. O orador deve adaptar-se ao auditório e não o contrário.
- 3- O orador precisa manter um contato positivo com o auditório.
- 4- Agir com ética. Ser verdadeiro ou parecer verdadeiro confere credibilidade ao orador, item fundamental para a argumentação.

Os estudos da Nova Retórica propõem uma nova maneira de olhar os argumentos, a partir do razoável, do verossímil. Para Perelman, as técnicas argumentativas apresentam-se sob dois aspectos: o positivo e o negativo. O positivo tem relação com as teses admitidas pelo auditório, são os chamados *argumentos de ligação*. O negativo tem como objetivo abalar o acordo entre orador e o auditório, são chamados de *argumentos de dissociação* ou *ruptura das ligações*.

Os *argumentos de ligação* são os mais utilizados pelos oradores entre a tese de adesão inicial e a principal e agrupam-se em três classes: os quase lógicos, os fundados na estrutura do real e os que fundamentam a estrutura do real.

2.3.1 Argumentos quase lógicos

O argumento quase lógico é aquele que pode ser refutado, pois depende da natureza das coisas ou das interpretações humanas. É aquele

cuja estrutura lógica lembra os argumentos da lógica formal, mas não possuem o mesmo rigor por não ter valor conclusivo, já que é impossível eliminar da linguagem comum toda ambiguidade e as múltiplas possibilidades de interpretação. Assim, para cada argumento lógico, de validade reconhecida e incontestável, corresponderá um argumento quase lógico, de estrutura semelhante, cuja força persuasiva consiste justamente na sua proximidade com aquele (FERREIRA, 2010, p. 150).

Entre os argumentos quase lógicos, destacam-se os de compatibilidade/incompatibilidade, regra de justiça, retorsão, ridículo e definição. Eles podem ser entendidos da seguinte maneira:

Compatibilidade/incompatibilidade: serve para dizer se a tese de adesão inicial é compatível ou incompatível com a tese principal.

Ser mulher e tirar carteira de motorista é incompatível nos países árabes, o que não acontece nos países ocidentais.

Regra de justiça: a base desse argumento é oferecer um tratamento de igualdade aos elementos ou situações de uma classe ou categoria.

Um filho, cujo pai se recusa a custear-lhe a faculdade, pode protestar, dizendo que acha isso injusto, uma vez que seus dois irmãos mais velhos tiveram seus cursos superiores pagos por ele.

Retorsão: também chamado de réplica, consiste em usar o mesmo argumento do interlocutor.

No momento em que, num teatro de província, o público se preparava para cantar *A Marselhesa*, um policial sobe no palco para anunciar que é proibido tudo que não consta do cartaz: “E você, interrompe um dos espectadores, está no cartaz?” Exemplo tirado: (REBOUL, 2004, p. 170)

Ridículo: consiste em criar uma situação irônica usando, provisoriamente, o argumento do outro, extraindo dele todas as conclusões, por mais absurdas que sejam.

Cai o Palace 2 e os culpados são as vítimas, se se pudesse levar a sério a afirmação de seu construtor, o deputado Sérgio Naya, de que ouviu falar que algum morador estava construindo irregularmente uma piscina, em clara insinuação de que fora essa a causa do desabamento.

Definição: a definição também pode ser usada como um argumento. “O caráter argumentativo das definições se potencializa quando há definições variadas de um mesmo tempo e, por isso,

o orador pode fazer escolha por definir as condições suficientes da aplicação de um termo” (FERREIRA, 2010).

As definições podem ser: lógicas, expressivas, normativas e etimológicas. Vejamos uma explicação para cada uma delas, seguida de exemplos extraídos de Abreu (2002).

Definição lógica: tem de ser clara e explicitar tudo.

Ex.: Janela é uma abertura ampla numa parede, em uma altura superior ao solo, com a finalidade de iluminação e ventilação.

Definição expressiva: não depende de lógica, mas sim, de um ponto de vista.

Ex.: Família é um conjunto de pessoas que tem a chave de uma mesma casa.

Definição normativa: depende do sentido que se quer dar a uma palavra e a um determinado discurso e dependem do acordo feito com o auditório.

Ex.: Um médico poderá dizer: Para efeito legal de transplantes de órgãos, vamos considerar a morte do paciente como o desaparecimento completo da atividade elétrica cerebral.

Definição etimológica: depende da origem da palavra.

Ex.: convencer - com + vencer = vencer com o outro.

Os argumentos acima são os que mais se destacam, embora existam outros, como, por exemplo, os de reciprocidade, de transitividade, a inclusão da parte no todo, a divisão do todo em partes, de comparação e pelo sacrifício. Compreendamos seu funcionamento a partir das explicações e dos exemplos extraídos de Ferreira (2010) e Reboul (2004).

Reciprocidade: visa aplicar o mesmo tratamento a duas situações correspondentes.

Ex.: Se um elevador é público, deve ser para todos, igualmente.

Transitividade: vislumbram determinadas relações como transitivas. A transitividade permite que se admita que haja uma relação de igualdade ou de superioridade entre os termos.

Ex.: Os amigos dos nossos amigos são nossos amigos.

Inclusão da parte no todo: valoriza o todo apenas pelo aspecto realçado de sua parte. “a ideia é: ‘o que vale para o todo, vale para as partes’”. (FERREIRA, 2010).

Ex.: A professora de linguística Eliana Pitombo Teixeira ensina que os textos literários que apresentam altas frequências do pronome “você”, devem ser classificados como formais.

Divisão do todo em partes: fragmenta-se o todo a fim de provar a existência ou não de uma de suas partes (ou o próprio todo).

Ex.: A Nokia proporcionou aos profissionais que precisam de um bom suporte multimídia uma filmadora com qualidade VGA, uma máquina fotográfica digital de excelente capacidade (5 Mega Pixels), além de um magnífico *media player*. Tudo isso resumindo num aparelho pequeno, bonito e dotado de uma tela de quase três polegadas: O Nokia N95 8 GB.

Comparação: as coisas são avaliadas em relação às outras.

Ex.: Este salário é 30% inferior ao estabelecido por lei.

Sacrifício: alega-se o sacrifício a que se está disposto a fazer para conseguir certo resultado.

Ex.: Só acredito nas histórias cujas testemunhas dariam o pescoço (Pascal).

2.3.2 Argumentos baseados na estrutura do real

O argumento baseado na estrutura do real é aquele que se vale da realidade, da experiência. Eles não estão ligados a uma descrição objetiva dos fatos, mas a pontos de vista relativos a ele.

Enquanto os argumentos quase lógicos têm pretensão a certa validade em virtude de seu aspecto racional, derivado da relação mais ou menos estreita existente entre eles e certas fórmulas matemáticas, os argumentos fundamentados na estrutura do real valem-se dela para estabelecer uma solidariedade entre juízos admitidos e outros que se procura promover. Como se apresenta essa estrutura? Em que é fundamentada a crença em sua existência? Essas são questões que não deveriam colocar-se, enquanto os acordos que embasam a argumentação não levantarem discussão. O essencial é que eles pareçam suficientemente garantidos para permitir o desenvolvimento da argumentação (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 297).

Os principais argumentos baseados na estrutura do real são: pragmático, do desperdício, de direção, de superação, ligações de coexistência, de autoridade e de hierarquia dupla. A seguir, elencamos explicações para cada um deles, seguidas de exemplos ilustrativos baseados em Reboul (2004), Ferreira (2010) e Abreu (2008).

Pragmático: são sucessões de acontecimentos por meio de um vínculo causal. Transporta o valor da consequência para a causa.

Ex.: Podemos dizer que um determinado time de futebol ganhou o campeonato, porque, desde o início da temporada, seus dirigentes fizeram contratações adequadas, o que incluiu, além dos jogadores, um bom técnico que foi prestigiado mesmo em momentos de derrota.

Desperdício: é preciso ir até o fim para não perder o tempo e o investimento.

Ex.: Bousset, grande orador sacro, bispo da cidade francesa de Meaux, utilizava esse argumento, ao dizer que os pecadores que não se arrependem e, dessa maneira, não conseguem salvar suas almas, estão desperdiçando o sacrifício feito pelo Cristo que, afinal, morreu para nos salvar.

Direção: o objetivo é estabelecer uma relação causal entre os fins e os meios.

Ex.: Por que não continuar a negociação? Ainda que possamos, perderemos a causa, e que nos digam que todos os outros funcionários já assinaram o acordo de redução de jornada de trabalho, já resistimos até aqui e o jeito é continuar para que não sejamos chamados de fracos no futuro.

Superação: o foco é a finalidade. Os obstáculos são necessários para atingir um determinado fim.

Ex.: Desesperar jamais/Aprendemos muito nesses anos/Afinal de contas, não tem cabimento/Entregar o jogo no primeiro tempo/Nada de correr da raia/ Nada de morrer na praia/Nada!Nada!/Nada de esquecer/No balanço de perdas e danos/Já tivemos muitos desenganos/Já tivemos muito que chorar/Mas agora, acho que chegou a hora/ De fazer valer o dito popular/Desesperar jamais... (Ivan Lins)

Ligações de coexistência: duas realidades desiguais são unidas, sendo uma mais fundamental do que a outra.

Ex.: Quem bebeu beberá.

Autoridade: o caráter, o nome e o *ethos* da pessoa citada é fator primordial para que as intenções sejam validadas.

Ex.: Se é *Bayer*, é bom.

Hierarquia dupla: exprime uma ideia de proporcionalidade, direta ou inversa, onde a valoração de ambos os termos proporciona a comparação.

Ex.: Fulano é mais rico que Beltrano.

2.3.3 Argumentos que fundamentam a estrutura do real

Os argumentos que fundamentam a estrutura do real são os que se baseiam em casos particulares. São os que “generalizam aquilo que é aceite a propósito de um caso particular (ser, acontecimento, relação) ou transpõem para um outro domínio o que é admitido num domínio determinado” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996 apud FERREIRA, 2010, p. 166).

Os argumentos que fundamentam a estrutura do real são: pelo exemplo, pelo modelo (ou antimodelo) e pela analogia. Vejamos alguns exemplos extraídos de Abreu (2002).

Pelo exemplo: acontece quando há sugestão para imitar as ações de outras pessoas.

Ex.: Podemos defender a tese principal de que as pessoas de mais de cinquenta anos ainda podem realizar grandes coisas em suas vidas, utilizando como tese de adesão inicial o exemplo de Júlio César que, depois dos cinquenta anos, venceu os gauleses, derrotou Pompeu e tornou-se governador absoluto de Roma.

Pelo modelo ou antimodelo: O modelo é uma variação do exemplo e o antimodelo mostra aquilo que deve ser evitado.

Ex. de Modelo: Podemos dizer a um garoto que ele não deve acanhar-se de ter problemas em matemática, pois até mesmo Einstein tinha problemas em matemática.

Ex. de Antimodelo: Raramente pais alcoólatras tem filhos alcoólatras. O horror ao antimodelo é tamanho que, muitas vezes, os filhos de alcoólatras acabam tornando-se completamente abstêmios.

Pela analogia: faz-se uma relação com um fato que seja ligado à tese principal. Tendo a metáfora como sua maior tradução.

Ex.: “Quem põe seus esforços a serviço dos ingratos age como quem lança a semente à terra estéril, ou dá conselhos a um morto, ou fala em voz baixa a um surdo” (Ibn Al-Mukafa).

2.3.4 As Falácias

Nos itens acima discorremos sobre os argumentos que sustentam as conclusões. Mas, existem alguns tipos de argumentos que são utilizados para induzir os interlocutores ao erro. Esses são chamados falácias. Falácias são argumentos incorretos,

inconsistentes, mas muito eficazes no processo de persuasão. “Um argumento é falacioso quando parece que as razões apresentadas sustentam a conclusão, mas na realidade não sustentam. As falácias, normalmente, são erros de raciocínio, mas podem ser utilizadas, por oradores, como mecanismos persuasivos” (FERREIRA, 2010, p. 120).

As principais falácias são: ambiguidade, anfibologia, ênfase, da composição, da causa comum, do círculo vicioso, da enumeração, da falsa analogia, da falsa causa, do falso dilema, da pergunta complexa, petição de princípio, espantalho, contra o homem, autoridade anônima, ignorância da questão ou conclusão irrelevante, apelo à piedade, apelo popular, apelo à ignorância, apelo à força.

Nos trechos seguintes serão elencadas as explicações para cada uma das falácias citadas, seguidas de exemplos extraídos de Abreu (2008), Ferreira (2010) e dos sites: www.criticanarede.com, www.wikipedia.org, www.educacao.te.pt e www.altamente.org.

Ambiguidade: uso de palavras que geram uma interpretação duvidosa do assunto em pauta.

Ex.: Os assassinos de crianças são desumanos. Portanto, os humanos não matam crianças.

Anfibologia: uso de palavras ambíguas que podem gerar várias interpretações.

Ex.: No teu emprego todos gostam de um carro. Portanto, há um carro muito especial. (Todos gostam de um carro qualquer ou do mesmo carro?)

Ênfase: uso de palavras com o objetivo de induzir o interlocutor ao erro devido a aparente mudança de significado.

Ex.: A ex-namorada, procurando vingar-se do capitão, escreveu no jornal: "Hoje, o capitão estava sóbrio".

Da composição: são atribuídas características das partes ou dos indivíduos, considerados isoladamente, ao grupo ou vice-versa.

Ex.: As células não têm consciência. Portanto, o cérebro, que é feito de células, não tem consciência.

Da causa comum: Faz-se uma confusão entre causas e efeitos.

Ex.: A qualidade de ensino é ruim porque os professores são despreparados.

Do círculo vicioso: tenta-se provar uma coisa usando outra sem demonstração.

Ex.: A inflação, aumento generalizado de preços, corrói o poder aquisitivo dos salários, que precisam ser aumentados. Este aumento de salários, por sua vez, gera a necessidade de se elevar os preços dos produtos (característica da inflação), para o pagamento dos mesmos salários.

Da enumeração: uma generalização pautada em dados insuficientes.

Ex.: Este e aquele bolo são de chocolate. Todos os bolos são de chocolate.

Da falsa analogia: compara-se o que não pode ser comparado.

Ex.: A Lua é um planeta como a Terra. Ora, a Terra é habitada. Portanto, a Lua é habitada.

Da falsa causa: toma-se como causa de um acontecimento alguma coisa que não é sua causa real.

Ex.: Sempre que sua mãe aparece para nos visitar, alguma coisa acontece de errado nesta casa.

Do falso dilema: oferece-se um número limitado de opções, quando, na verdade, há mais.

Ex.: É pegar ou largar!

Da pergunta complexa: pressupõe-se que já exista uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra.

Ex.: O que você fez com o dinheiro que roubou?

Petição de princípio: utiliza-se como evidente aquilo que deveria ser provado.

Ex.: As coisas pesadas tendem naturalmente para o centro do mundo. A observação mostra que as coisas pesadas caem para o centro da terra. Logo, o centro da terra é o centro do mundo.

Espantalho: ataca-se o argumento mais fraco para não evidenciar o melhor argumento.

Ex.: O meu adversário na disputa pela prefeitura defende a descriminalização da maconha. Se ele for eleito, nossa cidade vai abrir as portas para os traficantes!

Contra o homem: ataca-se a pessoa e não o argumento.

Ex.: O Papa falou sobre como deve ser a educação dos filhos, ensinando-os a falar sempre a verdade, não importando as consequências, mas ele mesmo, como padre católico, fez voto de castidade e nunca teve filhos. Como pode dar conselhos a quem quer que seja?

Autoridade anônima: uso de autoridades não citadas.

Ex.: Os psicólogos dizem...

Ignorância da questão ou conclusão irrelevante: tenta-se substituir o assunto em pauta por outro.

Ex.: Depois da aparição de um cometa, houve uma epidemia. Logo, o cometa foi a causa da epidemia.

Apelo à piedade: é usado para conseguir que se aceite uma determinada conclusão.

Ex.: O réu deve ser absolvido. Afinal, desde pequeno, convive com a violência e a falta de carinho. É uma vítima da sociedade e não um criminoso!

Apelo popular: vale-se da opinião popular para conseguir a persuasão.

Ex.: A prefeitura quer mudar as mãos de direção de várias ruas da cidade, ou seja, quer desrespeitar, com inovações arbitrárias, a tradição de mais de 20 anos e a antiga sabedoria dos que planejaram a ordem atual.

Apelo à ignorância: sustenta-se que uma proposição é verdadeira porque não foi demonstrada sua falsidade ou vice-versa.

Ex.: Existe vida após a morte, porque, até agora, ninguém conseguiu provar que não existe.

Apelo à força: as consequências desfavoráveis são ressaltadas se houver discordância da opinião do orador. Fundamenta-se na premissa de que “A força faz o direito”.

Ex.: Diante da insistência do Irã em fabricar armas nucleares, alguém argumenta que esse país deve desistir disso, uma vez que corre o perigo de ser bombardeado pelos Estados Unidos ou por Israel e, como consequência, milhares de inocentes poderão morrer.

2.3.5 Os lugares retóricos

O orador necessita demonstrar todo seu conhecimento sobre o assunto exposto para fazer um acordo com o auditório e, nesse momento, busca provas (baseiam-se em raciocínios que são exteriorizados por argumentos) que sustentarão seu discurso. Esse momento é chamado de invenção (*inventio* em latim). Essas provas são chamadas de lugares – lugares retóricos. Aristóteles criou uma disciplina chamada Tópica para encontrar os lugares comuns (denominados por ele de *topói*) de onde se originam as provas. Perelman e Obrechts-Tyteca dividiram os *topói* em dois grupos: os lugares da qualidade e os lugares da quantidade.

Lugar da qualidade: Sempre algo é único, raro, melhor, de mais qualidade – opõe-se ao comum, vulgar, corriqueiro. O que importa aqui é o valor único das coisas.

Lugar da quantidade: uma coisa é melhor que a outra quantitativamente. Números sempre são persuasivos.

Segundo esses autores, há também outros lugares (*topói*) consagrados como: da ordem, do existente, da essência e da pessoa.

Da ordem: a superioridade do anterior sobre o posterior. A causa é superior aos efeitos.

Do existente: a superioridade do que existe, do que é atual, real, sobre o possível, eventual ou impossível.

Da essência: afirma a superioridade dos indivíduos que melhor ou pior representam a classe à qual pertencem.

Da pessoa: está vinculado à dignidade, ao mérito, à autonomia. Também valoriza o que é feito com cuidado, o que requer um esforço. Nesse lugar, o humano é exaltado sobre todas as outras coisas.

Há, atualmente, novos lugares além dos definidos por Aristóteles e reestruturados por Perelman e Olbrechts-Tyteca, utilizados, principalmente, na publicidade, no discurso político, entre outros. Os mais comuns são: lugar da juventude, da beleza, da sedução, da saúde, do prazer, do status, da diferença, da tradição, da modernidade, da autenticidade, da qualidade/preço.

A palavra *Tópos* (*topói*) tem origem grega e significa lugar, lugar-comum. É possível definir *Tópos* como uma crença geral aceita pela sociedade. “Um *tópos* é definido como sendo um instrumento linguístico que liga algumas palavras, organiza os discursos possíveis e define discursos aceitáveis, coerentes numa comunidade” (CABRAL, 2010, p. 53).

Para Cabral (2010), “a argumentação apoia-se em lugares comuns (*tópos*), ou regras de verossimilhança que determinam o que é aceitável como verdadeiro numa comunidade”.

2.4 O DISCURSO E SEUS ELEMENTOS PERSUASIVOS

Todas as pessoas, em algum momento, já tentaram ou precisaram persuadir ou convencer alguém. Por outro lado, com certeza, já passaram pela situação de serem persuadidos ou convencidos de alguma coisa. Por isso, quando um orador constrói seu discurso, é importante que saiba escolher as palavras, frases, a disposição dos raciocínios e dos temas, pois tudo isso compõe a ordem persuasiva e de convencimento dos discursos.

Os discursos persuasivos podem, segundo Citelli (2005), reformar, formar ou conformar pontos de vista e atitudes.

- Formar: em algumas circunstâncias é preciso formar novos comportamentos, hábitos, atitudes, pontos de vista. É preciso ter um discurso persuasivo para “fazer a cabeça das pessoas”, mostrar o que é, explicar.
- Reformar: não é preciso formar, pois já existem pensamentos, hábitos etc, é preciso mudar a direção deles. Não é preciso explicar, somente focar na mudança.
- Conformar: é manter a imagem, o hábito. Há vários produtos no mercado que aparecem na mídia constantemente, não havendo necessidade de dizer nada, simplesmente lembrar os consumidores, ou seja, conformar.

Orlandi (2011, p. 154) declara que o discurso pode ser: lúdico, polêmico ou autoritário. É uma questão de dominância: um pode conter um pouco do outro, mas sempre um é dominante, mais visível.

Citelli (2005) define os tipos de discurso citados acima da seguinte maneira:

- O discurso lúdico: é a forma mais aberta do discurso, com menor grau de persuasão. O discurso lúdico compreende boa parte da produção artística: música, poesia, prosa.
- O discurso polêmico: cria uma relação de centramento entre os interlocutores, aumentando o grau de persuasão. Há um desejo do *eu* em dominar o referente. É preciso elaborar argumentos a serem reconhecidos e que consigam afirmar a posição de quem enuncia.
- O discurso autoritário: forte marca persuasiva. Aqui acontece a dominação pela palavra. O *tu* não tem nenhum poder de interferência.

Quando um orador constrói seu discurso traz consigo opiniões, valores e ideologias. Um discurso sempre provém de outros discursos já proferidos e aceitos pela sociedade. Isso é o chamado “discurso dominante”. Esse tipo de discurso, geralmente, traz consigo o chamado “discurso autorizado”, que compreende a retórica dos representantes das instituições.

Um outro recurso utilizado em textos persuasivos é o recurso de presença. Esse recurso é extremamente persuasivo, pois traz, como o nome já diz, a presença de algo. São vários os tipos de recursos de presença, tais como: uma parábola, uma historinha, as figuras retóricas (como, por exemplo, a metáfora), entre outros.

O uso desses recursos, além de dar visibilidade aos argumentos, intensifica ainda mais o ato de convencer e persuadir.

2.5 A ARGUMENTAÇÃO NA LÍNGUA

As técnicas argumentativas são muito eficazes no momento da argumentação. Dependendo da escolha dos argumentos feita pelo orador, elas podem convencer ou persuadir um auditório ou destruir a própria imagem do orador. E, além dos argumentos, uma outra escolha é de grande importância para uma argumentação eficaz: a das palavras. As palavras possuem um enorme poder persuasivo.

Retomando a epígrafe utilizada na introdução deste trabalho, aludimos a Ferreira, (2010, p. 7) que afirma:

Elas (as palavras) realmente encantam. E não importa a roupa que usem: se revestidas de pompa, podem esconder enorme simplicidade; sob a veste simples do dia a dia, trazem ensinamentos profundos. Provérbios, *slogans* e crônicas aparentemente desprezíveis podem apresentar um ritmo irresistível, trazer a metáfora arrebatadora, seduzir e... persuadir.

Quando um orador enuncia, com certeza, possui alguma intenção: agradar, elogiar, denegrir, ensinar, comover, convencer ou persuadir. Ser neutro no discurso é muito difícil, ou quase impossível, em qualquer situação, principalmente quando se pretende argumentar. Como diz Koch (2008, p. 17)

todo e qualquer discurso subjaz uma ideologia, na acepção mais ampla do termo. A neutralidade é apenas um mito: o discurso que se pretende “neutro”, ingênuo, contém também uma ideologia – a da sua própria objetividade.

No momento em que um orador profere seu discurso, utiliza-se de alguns procedimentos, ou como diz Ducrot (1987) – “efeitos de sentido”, que dependem do contexto de enunciação, do componente retórico e do raciocínio do interlocutor para serem compreendidos. Esses procedimentos discursivos são conhecidos como subentendidos. Muitas vezes eles são utilizados, principalmente, quando se pretende dizer uma coisa para fazer entender outra. “O subentendido é o que deixo meu ouvinte concluir” (DUCROT, 1987, p. 20). Entretanto, há situações em que o locutor deixa marcas linguísticas em seu enunciado, utilizando-se de alguns procedimentos não-discursivos que estão inscritos na significação dos elementos que compõem o enunciado, ou seja, fazem uso do componente linguístico.

Alguns dos procedimentos não-discursivos que se destacam são os seguintes: a pressuposição e seus apoios linguísticos, os modalizadores e os organizadores textuais.

Os procedimentos citados aparecem nos discursos através das marcas linguísticas, “fazendo com que ele se apresente como um verdadeiro “retrato” de sua enunciação” (KOCH, 2008, p. 33).

2.5.1 A Pressuposição

A noção de pressuposição possui algumas divergências entre os vários autores, porém, no presente trabalho, ficaremos com a abordagem postulada por Ducrot e estudada por Koch e Cabral. Para Ducrot (1972 apud KOCH, 2008, p. 56) “pressupor não é dizer o que o ouvinte sabe ou o que se pensa que ele sabe ou deveria saber, mas situar o diálogo na hipótese de que ele já soubesse”.

Os enunciados sempre afirmam alguma coisa e, segundo o autor, “põem” alguma coisa. Então, pode-se dizer que o conteúdo que está “posto” é aquilo que está claramente dito.

Já o enunciado que possui um pressuposto sempre possui dois conteúdos, um posto e outro pressuposto. Pode-se dizer que um enunciado põe algo e pressupõe outro. Para compreender um conteúdo pressuposto é preciso sempre entender a significação linguística. Por isso que Ducrot (1987, p. 24) afirma que a “detecção de pressupostos não está ligada a uma reflexão individual dos falantes, mas está inscrita na língua. Desse ponto de vista, todos os pressupostos que o sentido de um enunciado traz já estão previstos na significação da frase”.

O conteúdo pressuposto é o que o locutor assume como verdadeiro e sobre o qual não quer ou não pode ser questionado, constituindo, assim, uma forte arma na argumentação.

Um exemplo clássico para ilustrar a afirmação feita foi dado por Cabral (2010, p. 63): “Paulo parou de fumar”. O enunciado põe que Paulo não fuma, mas pressupõe que fumava antes.

Seguindo a noção de que a pressuposição está inscrita na língua e faz parte do conteúdo do enunciado, Cabral (2010) apresenta alguns apoios linguísticos da pressuposição:

- **Verbos factivos ou contrafactivos** – são aqueles que pressupõe a verdade (factivos) ou a mentira (contrafactivos) do conteúdo exposto no complemento do verbo, trazendo um julgamento do locutor em termos de verdadeiro/falso.

José soube que Pedro não tinha sido convidado para a festa.

- **Verbos de julgamento** – São verbos que implicam uma avaliação do objeto do processo pelo agente do processo, que pode ou não coincidir com o locutor. Constitui uma avaliação em termos de bom/mal.

José lamentou que Pedro não tenha sido convidado para a festa.

- **Verbos implicativos** - são aqueles que estabelecem alguma relação de implicação referente ao fato expresso pelo verbo da oração a ele subordinada.

Pedro não conseguiu ser aprovado no concurso.

- **Verbos de mudança de estado** (auxiliar aspectual) – são aqueles que pressupõem uma ação que vinha sendo praticada e foi interrompida.

Para a surpresa de todos, Pedro deixou de frequentar a casa de Isabela sem explicações.

- **Verbos iterativos** – são aqueles que pressupõem que a ação expressa pelo verbo já havia acontecido anteriormente.

João voltou aqui procurando por você.

- **Marcadores aspectuais ou iterativos** – são expressões temporais que marcam uma mudança ou que indicam que a ação expressa pelo verbo já havia acontecido antes.

Maria não come mais doces para não engordar.

- **Nominalizações** – consistem na transformação de uma frase num sintagma nominal.

A doença de Maria a impediu de estudar.

- **Epítetos não restritivos** – são adjuntos adnominais que não cumprem a função de restringir o sentido do substantivo que modificam, mas apenas de lhes acrescentar uma peculiaridade.

Maria preparou a deliciosa receita que lhe ensinei.

- **Grupos nominais definidos** ou como define Maingueneau (1996), **descrições definidas** – são grupos de palavras que têm por função apresentar uma definição ou uma especificação.

A namorada do meu filho é psicóloga.

- **Relativas apositivas** – correspondem ao que a gramática tradicional chama de adjetivas explicativas. Elas tem por função explicar uma peculiaridade a respeito do seu antecedente.

João, que é especialista em argumentação, vai ministrar uma palestra sobre o tema.

- **Construções clivadas** – são geralmente aquelas que contêm a expressão “é...que”.

Foi meu filho quem me deu este livro.

- **Construções implicitamente clivadas** – correspondem às construções das quais podemos inferir uma operação de encaixamento do tipo “é...que”.

Paulo não competiu no campeonato de Ilhabela.

Inferência: Não *foi* no campeonato de Ilhabela *que* Paulo competiu.

- **Comparações e contrastes** – são as construções por meio das quais estabelecemos relações de semelhança ou de disparidade entre os elementos que a compõem.

Maria não é tão boa bailarina quanto Mônica.

- **Interrogativas parciais** – são aquelas em que apenas um dos componentes do estado de coisas é desconhecido. Essas construções contêm partículas do tipo *quem, quando, por que, qual, quanto, onde*, que incidem sobre algo desconhecido.

Quem telefonou?

Neste item, abordamos o conceito de pressuposição e alguns de seus apoios linguísticos. Fizemos, também, uma distinção entre os conceitos de pressuposto e subentendido.

A pressuposição é muito importante na argumentação, mas, além desse conceito, há outros elementos na língua que podem deixar a argumentação ainda mais eficaz, como é o caso dos organizadores textuais que serão estudados no item a seguir.

2.5.2 Os organizadores textuais

Para um discurso ser bem articulado e eficaz (persuasivo) é preciso que todos os argumentos estejam organizados. Além disso, é importante que a escolha das palavras seja bem feita.

Há palavras que na língua são responsáveis pela sinalização da argumentação. Essas são os chamados organizadores textuais. Como se trata de argumentação, os organizadores textuais são definidos, segundo Ducrot, como palavras de ligação e de orientação e não como elementos de ligação, como são definidos nas gramáticas tradicionais. “O elemento de conexão põe a informação do texto a serviço da intenção argumentativa. Desse ponto de vista, o sentido é entendido como conduzindo a uma determinada direção” (CABRAL, 2010, p. 86).

Ducrot (1980b apud CABRAL, 2010), com base em seus estudos em torno da direção argumentativa dos enunciados, propôs a noção de classe argumentativa (CA) e de escala argumentativa (EA).

Segundo Koch (2006 apud CABRAL, 2010, p. 86), “uma classe argumentativa é um conjunto de enunciados que podem igualmente servir de argumento para uma mesma conclusão”.

Cabral (2010) afirma que a língua nos oferece elementos para marcar os argumentos que compõem uma classe, ou seja, argumentos que conduzem para a mesma conclusão: *e, também, ainda, não só...mas também, tanto...como,além de, além disso etc.*

Para Ducrot (apud CABRAL, 2010), na medida em que uma classe argumentativa comporta essa relação de ordem hierárquica, nós devemos chamá-la de escala argumentativa. A escala argumentativa se estabelece, quando explicitamos, por meio de marcas linguísticas, uma hierarquia entre os argumentos de uma classe argumentativa. Pode-se dizer que em uma escala argumentativa há argumentos mais fortes e outros mais fracos.

Conforme apresenta Koch (2008),

- Os marcadores argumentativos que assinalam o argumento mais forte de uma escala, normalmente, são:
até, mesmo, até mesmo, inclusive
- Os marcadores responsáveis por assinalar o argumento mais fraco de uma escala são:
No mínimo, ao menos, pelo menos
- Os marcadores cuja função é indicar o argumento decisivo:
aliás, além do mais
- Os marcadores que indicam que os argumentos apresentados estão orientados para a mesma conclusão, isto é, compõem uma classe argumentativa: e, também, nem, tanto...como, não só...mas também, além de, além disso
- O marcador que apenas indica um argumento suplementar:
ainda

Além dos organizadores citados acima, veremos outros que também são muito importantes para uma boa argumentação: os modificadores realizantes e desrealizantes, Marcadores temporais e os Advérbios modalizadores. Os organizadores textuais serão vistos de acordo com Cabral (2010).

Modificadores realizantes e desrealizantes

Modificador é uma palavra ou expressão que pode modificar o *tópos* de um predicado.

Ducrot chamou os modificadores que reforçam o valor contido no enunciado de **modificadores realizantes** (MR), exemplo: muito. Os modificadores que podem atenuar o valor contido no enunciado de **modificadores desrealizantes** (MD), exemplo: pouco.

Acometida por uma **terrível** *crise* de insônia logo que cheguei a Pequim, decidi recorrer à medicina tradicional chinesa...

O modificador realizante não tem necessariamente um valor positivo. No exemplo citado, o modificador realizante intensificou o valor negativo de crise.

O modificador realizante pode intensificar tanto um valor negativo quanto um valor positivo e o mesmo pode acontecer com o modificador desrealizante.

Marcadores temporais

Os marcadores temporais tem por função básica organizar o **tempo**, função desempenhada especialmente pelos advérbios de tempo, mas também pelas conjunções e preposições de valor temporal, pelos tempos verbais, pelas orações temporais.

Nos fins de semana, *enquanto* Pedro estuda, Lara vai à balada.

Nos fins de semana, Pedro estuda *e* Lara vai à balada.

O trem chegou dois minutos *antes* que o outro apitasse a partida.

Joana saiu *antes* que Pedro chegasse.

Brincou *até que* foi repreendido.

Agora que está levando os estudos a sério, certamente você conseguirá boas notas.

Advérbios modalizadores

A gramática normativa costuma definir o advérbio como sendo a palavra que modifica o sentido do verbo ou do adjetivo. Outra propriedade do advérbio é a de determinar o grau de adesão do locutor ao conteúdo do enunciado, funcionando como modalizadores.

Modalização – diz respeito à aplicação desses conceitos à enunciação e ao uso que fazemos deles em nossas interações.

O menino apreciava *curiosamente* a girafa que acariciava o topo da árvore.

Curiosamente, assim que ele chegou diante da jaula dos macacos, todos vieram a seu encontro.

Nesse capítulo, apresentamos a teoria que dá suporte ao presente trabalho: Argumentação e Retórica. O estudo das estratégias argumentativas pode proporcionar a ampliação e a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas argumentativas utilizadas com vistas à persuasão. Nessa perspectiva, no seguinte capítulo, faremos as análises do *corpus* baseadas na teoria apresentada.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DO *CORPUS*: ENTREVISTAS

Neste capítulo, faremos a apresentação do *corpus* seguida de sua análise.

Como dito anteriormente, o *corpus* é composto por três entrevistas efetuadas, durante o primeiro turno das eleições presidenciais no Brasil, por três programas da TV aberta do país, sendo dois telejornais (Jornal Nacional – Rede Globo e SBT Brasil – SBT) e um programa policial (Brasil Urgente – Rede Bandeirantes).

Apesar das entrevistas realizadas pelo Jornal Nacional e SBT Brasil possuírem, por exemplo, características semelhantes quanto à estrutura e ao cenário, elas se diferem no modo de questionamento e de construção das perguntas de seus entrevistadores. A entrevista realizada no Brasil Urgente possui características diferentes das outras duas, tanto na parte estrutural quanto no modo de construir as perguntas e de interação de seu entrevistador.

Nossa análise será baseada nas técnicas argumentativas descritas no capítulo anterior. Com base nos pressupostos teóricos apresentados, as análises das entrevistas observarão as estratégias argumentativas utilizadas pelos diferentes entrevistadores ao formular suas perguntas.

Ao longo das análises, faremos uma interpretação retórica do texto.

É importante ressaltar que a leitura retórica não pretende dizer se o texto tem ou não razão: limita-se a mostrar como os elementos persuasivos tomam forma, como se configuram os argumentos, como os recursos de convencimento são infiltrados no discurso (FERREIRA, 2010, p. 53).

É importante esclarecer que, neste trabalho, não estamos abordando as características individuais dos entrevistadores, e nem considerando sua atuação na entrevista enquanto produto de determinados lugares institucionais e de correntes ideológicas às quais possam estar vinculados. É relevante dizer, também, que somente as questões das entrevistas serão analisadas. Por uma questão de delimitação, os comentários feitos pelos entrevistadores ao longo das entrevistas, apesar de importantes, não serão analisados.

Usando as palavras de Reboul (2004, p. 139),

a leitura retórica não objetiva dizer que o texto tem razão ou deixa de tê-la. Nem por isso é neutra, pois não hesita em fazer juízos de valor, em mostrar que tal argumento é forte ou fraco, que tal conclusão é legítima ou errônea. Critica e pondera, sem se abster de admirar, tendo como postulado que o texto, tanto em sua força quanto em suas fraquezas, pode ensinar alguma coisa. A leitura retórica é um diálogo.

3.1 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O JORNAL NACIONAL – REDE GLOBO⁸

A entrevista analisada neste item foi realizada no 1º turno das eleições presidenciais no Brasil, no dia 9/8/2010, no Jornal Nacional – Rede Globo.

A entrevistada foi a candidata, na época da eleição, Dilma Rousseff.

Os entrevistadores em questão foram: Willian Bonner e Fátima Bernardes, os âncoras do Jornal.

A entrevista foi realizada em um único bloco.

Antes de iniciar a entrevista, o entrevistador (William Bonner) faz um acordo com seu auditório quando diz:

O Jornal Nacional dá início nesta segunda-feira a uma série de entrevistas ao vivo com os principais candidatos à Presidência da República. Nós vamos abordar aqui temas polêmicos das candidaturas e também confrontar os candidatos com suas realizações em cargos públicos. É claro que não seria possível esgotar esses temas todos em uma única entrevista, mas nas próximas semanas os candidatos estarão também no Bom Dia Brasil e no Jornal da Globo.

Esse acordo é importante para situar o auditório (os telespectadores) dos acontecimentos, como será realizada a entrevista e, além disso, tenta persuadi-lo a assistir a programação da emissora: “É claro que não seria possível esgotar esses temas todos em uma única entrevista, mas nas próximas semanas os candidatos estarão também no Bom Dia Brasil e no Jornal da Globo”.

Segundo Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 73), o acordo que se faz com o auditório é essencial para que a argumentação aconteça. “Com efeito, tanto o desenvolvimento como o ponto de partida da argumentação pressupõem acordo com o auditório”.

⁸ Essa entrevista encontra-se transcrita, na íntegra, no Anexo A deste trabalho.

Continuando o acordo com o auditório, o entrevistador utiliza-se de um recurso extremamente persuasivo para mostrar que não houve manipulação e nem má fé da emissora ao fazer a entrevista, que é o recurso de presença: “O sorteio realizado com a supervisão de representantes dos partidos determinou que a candidata do PT, Dilma Rousseff, seja a entrevistada de hoje”. Além de dizer que houve a presença dos representantes do partido, aconteceu, também, um sorteio, o que prova que a emissora fez tudo corretamente.

Para “selar” o acordo com o auditório, o orador, implicitamente, sabendo quem é a entrevistada, lança uma “tese” que, na primeira pergunta, será confirmada por ele. “Nós vamos abordar aqui temas polêmicos das candidaturas e também confrontar os candidatos com suas realizações em cargos públicos”. A candidata, Dilma, segundo o próprio entrevistador, não possui experiência eleitoral nenhuma. “Por outro lado, a senhora não tem experiência eleitoral nenhuma até este momento”.

A partir do acordo com o auditório, inicia-se a entrevista.

Ao iniciar a primeira pergunta, o entrevistador (William Bonner) faz uso de um dos argumentos, baseados na estrutura do real, mais comuns e extremamente persuasivos que é o argumento de autoridade: “Candidata, o seu nome como candidata do PT à Presidência foi indicado diretamente pelo presidente Lula, ele não esconde isso de ninguém”. Esse argumento “utiliza atos ou juízos de uma pessoa ou de um grupo de pessoas como meio de prova a favor de uma tese” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 348).

Na mesma pergunta, o entrevistador continua fazendo uso de algumas estratégias argumentativas como a falácia da pergunta complexa. Ele utiliza-se dessa estratégia quando, primeiramente, faz uma afirmação dizendo que a candidata em questão não possui experiência eleitoral: “Por outro lado, a senhora não tem experiência eleitoral nenhuma até este momento”, mas em seguida, faz uma pergunta a qual a resposta, certamente, será positiva pela entrevistada: “A senhora se considera preparada para governar o Brasil longe do presidente Lula?”.

Em sua argumentação, o entrevistador também faz uso de alguns apoios linguísticos da pressuposição. Quando enuncia: “Algumas pessoas criticaram, disseram que foi uma medida autoritária, por não ter ouvido as bases do PT”, utiliza-se de dois verbos que dão apoio à pressuposição: *criticaram* e *disseram*. O primeiro, *criticaram*, como diz Cabral (2010, p. 67) “implica uma avaliação do objeto do processo pelo agente do processo, que pode ou não coincidir com o locutor. Constitui uma avaliação em termos de bom/mal”. São verbos de julgamento. O entrevistador, isentando-se do que foi dito: “Algumas pessoas criticaram”, deixa pressuposto, com esse verbo, que a escolha do nome da candidata não foi

positiva. Ele, também, utiliza-se do verbo *disseram* para pressupor que não foi uma boa escolha. O verbo *dizer* é um verbo factivo, ou seja, “aquele que pressupõe a verdade, trazendo um julgamento do locutor em termos de verdadeiro/falso” (CABRAL, 2010, p. 65 e 66). Nesse sentido, quando enuncia: “disseram que foi uma medida autoritária, por não ter ouvido as bases do PT”, deixa pressuposto a veracidade dos fatos.

O entrevistador termina sua pergunta fazendo uma afirmação, utilizando o verbo factivo *ter*: “Por outro lado, a senhora não tem experiência eleitoral nenhuma até este momento”. Com esse verbo, deixa pressuposto a verdade dos fatos, pois, para afirmar que alguém tem ou não experiência, é preciso tomar essa afirmação como verdadeira. Após a afirmação, ele lança a pergunta: “A senhora se considera preparada para governar o Brasil longe do presidente Lula?”. Nessa mesma passagem, o entrevistador faz uso de um argumento baseado na estrutura do real, o pragmático (são sucessões de acontecimentos por meio de um vínculo causal. Transporta o valor da consequência para a causa), para completar sua argumentação. Ele enfatiza, em sua pergunta, o fato de a entrevistada não ter experiência, não estando, assim, preparada para governar. Dessa maneira, a causa é mais relevante do que a consequência.

O entrevistador inicia a segunda questão com uma afirmação falaciosa. Ao afirmar: “Mas a sua relação com o presidente Lula”, utiliza-se da falácia da anfibologia, o que pode gerar várias interpretações. Ao continuar a afirmação: “a senhora faz questão de dizer que é muito afinada com ele”, confirma o uso da falácia, deixando o auditório confuso, sem saber se essa relação é positiva ou negativa. E, para completar a falácia, utiliza-se de verbos factivos, que pressupõem a veracidade dos fatos, ou seja, ela possui um relação afinada com ele, ela mesma afirma isso: “a senhora faz questão de dizer que é muito afinada com ele”. O orador deixa em dúvida a relação entre o presidente e a candidata e, em seguida, diz que a relação é “afinada”.

Na mesma pergunta, ele se utiliza de uma outra falácia, a da pergunta complexa, ou seja, pressupõe-se que já exista uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra: “de alguma maneira a senhora acha que isso poderia fazer com que o eleitor a enxergasse ou enxergasse o presidente Lula atualmente como um tutor de seu governo, caso eleita?”. Nessa mesma passagem, pode ser vista uma outra falácia, a da ambiguidade. Quando ele diz: “de alguma maneira a senhora acha que isso poderia fazer com que o eleitor a enxergasse ou enxergasse o presidente Lula”, deixa dúvida do que está sendo dito, o eleitor a enxergaria de que maneira?

Para deixar o texto ainda mais persuasivo, ele faz uso de um recurso de presença muito eficaz que é a repetição. Esse recurso cria uma imagem na memória do auditório que, mesmo implicitamente, acaba persuadindo e reformando alguns pontos de vista. “A repetição é a mais comum das figuras de presença. Desperta o sentimento de presença do objeto do discurso na mente do auditório” (FERREIRA, 2010). Na introdução, ele afirma que a candidata não possui experiência eleitoral, afirmação essa que aparece na primeira e na segunda pergunta, bem no início do texto, o que pode mudar o foco da atenção do auditório. Além disso, ele também repete que o nome da candidata foi indicado pelo presidente Lula: “o fato de a senhora não ter experiência e ter tido o nome indicado diretamente por ele”. Segundo Citelli (2005) “Os discursos persuasivos podem reformar pontos de vista e atitudes. Para reformar não é preciso formar, pois já existem pensamentos, hábitos etc, é preciso mudar a direção deles. Não é preciso explicar, somente focar na mudança”.

No início da terceira pergunta, há uma mudança de entrevistador. As perguntas, nesse momento, são elaboradas pela outra âncora do telejornal, Fátima Bernardes. Ela, na posição de orador, inicia a pergunta falando sobre o temperamento da entrevistada, que segundo a entrevistadora, é difícil. Para dar suporte à sua afirmação, a oradora utiliza o verbo factivo *falar* para dar maior veracidade ao fato. “A senhora *falou* de temperamento. Alguns críticos, muitos críticos e alguns até aliados *falam* que a senhora tem um temperamento difícil”. Em outro momento da pergunta, ela faz uso de um outro verbo factivo, *dizer*, para continuar mostrando que o temperamento da candidata realmente é difícil: “A senhora de que forma pretende que esse temperamento que *dizem* ser duro e difícil não interfira no seu governo caso eleita?”

A entrevistadora, no início da pergunta, além da escolha verbal, utiliza-se de um Tópos (lugar-comum) altamente persuasivo que é o lugar da quantidade: “*Alguns críticos, muitos críticos* e alguns até aliados *falam* que a senhora tem um temperamento difícil”. Esse argumento, “na dúvida, pode-se sempre traduzir “lugar” por argumento” (REBOUL, 2004, p. 50), sempre é muito forte. Segundo Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 98) “o lugar da quantidade, a superioridade do que é admitido pelo maior número, é que fundamentam certas concepções da democracia e, também, as concepções da razão que assimilam esta ao “*senso comum*”.”

Na mesma passagem, a entrevistadora, utiliza-se do discurso autorizado, para não deixar dúvida de que o temperamento da candidata é difícil: “*Alguns críticos, muitos críticos e alguns até aliados* *falam* que a senhora tem um temperamento difícil”. Ao

mencionar críticos e aliados, ela se ausenta da afirmação, pois os críticos, pessoas que tem conhecimento suficiente para fazer essa afirmação, mencionaram isso. “O discurso autorizado é aquele no qual os interlocutores já foram previamente reconhecidos como tendo o direito de falar e ouvir” (CITELLI, 2005, p. 43). Para dar um tom ainda mais persuasivo, ela diz que as pessoas que comentam a respeito da candidata, além de serem críticos, são aliados, ou seja, até as próprias pessoas que convivem com a candidata dizem que o temperamento dela é difícil, não deixando nenhuma dúvida no auditório sobre a veracidade dos fatos. Ainda, no mesmo excerto, ela comete a falácia da autoridade anônima, “generalizações ditas em nome de autoridade não citadas: “Os Psicólogos dizem...”. Faz-se apelo ao rumor para desacreditar o oponente” FERREIRA (2010, p. 122), pois, ao mencionar críticos, não apresenta nenhum dado sobre eles.

Continuando a pergunta, a entrevistadora faz uso de um outro argumento falacioso, para persuadir e manipular seu auditório, que é a falácia do apelo popular: “*O que a gente espera de um presidente é que ele, entre outras coisas, seja capaz de fazer alianças, de negociar, ter habilidade política para fazer acordos*”. Ao dizer: *o que a gente espera*, vale-se da opinião popular, ou seja, nós, eleitores brasileiros esperamos isso de um presidente, para persuadir esses mesmos eleitores.

A entrevistadora continua a entrevista e, no início da quarta pergunta, utiliza-se de dois elementos linguísticos para compor sua argumentação. Na passagem: “*Agora, no caso, por exemplo, a senhora falou de não haver cassetete, mas talvez seja a forma de a senhora se comportar*”, a oradora, referindo-se à resposta dada pela entrevistada anteriormente, retoma o advérbio modalizador agora para retomar e para enfatizar o que foi dito pela entrevistada no momento da enunciação. É importante lembrar que uma das propriedades do advérbio é a de determinar o grau de adesão do locutor ao conteúdo do enunciado, funcionando como modalizadores. No mesmo trecho, ela faz uso do verbo factivo falou para, além de reforçar o que foi dito pela entrevistada, mostrar a veracidade dos fatos.

Ao continuar a pergunta, a entrevistadora ao dizer: “O próprio presidente Lula, este ano, em discurso durante uma cerimônia de posse de ministros”, vale-se de elementos altamente persuasivos que são: o argumento pela autoridade “O próprio presidente Lula”, vale lembrar que a “autoridade baseia-se na vida comum, na moralidade. “Se foi *ele* que disse, pode-se acreditar” (REBOUL, 2004, p. 177) e o recurso de presença “em discurso durante uma cerimônia de posse de ministros”. Para completar sua argumentação, ela, ainda, lança mão de um outro elemento persuasivo que é o tempo. A temporalidade, nesse caso, é um fator importante na argumentação, pois indica a proximidade dos fatos e, conseqüentemente, a

verdade: “O próprio presidente Lula, *este ano*, em discurso durante uma cerimônia de posse de ministros”. Na mesma pergunta, aparece, novamente, o argumento pela autoridade “ele chegou a dizer que achava até natural haver queixas contra a senhora” e o recurso de presença “mas que ele recebeu na sala dele várias pessoas, colegas, ex-ministros, ministros, que iam lá se queixar que a senhora maltratava eles”.

Esses recursos persuasivos utilizados pela entrevistadora são tão fortes, que eles se repetem ao longo da pergunta.

No início da pergunta, a entrevistadora lança a tese de que a candidata não se comporta bem, sendo até agressiva: “Agora, no caso, por exemplo, a senhora falou de não haver cassetete, mas talvez seja a forma de a senhora se comportar”. E, para confirmar sua tese e concluir a pergunta, ela faz uso do argumento pela analogia: “mas que ele recebeu na sala dele várias pessoas, colegas, ex-ministros, ministros, que iam lá se queixar que a senhora maltratava eles”. De acordo com Reboul (2004, p. 185), “raciocinar por analogia é construir uma estrutura do real que permita encontrar e provar uma verdade graças a uma semelhança de relações”.

Na quinta pergunta, a entrevistadora utiliza-se de um argumento quase lógico para retomar a resposta anterior dada pela entrevistada e, ao mesmo tempo, persuadi-la a dar a resposta que ela, entrevistadora, esperava. “Como mãe eu entendo”, nessa passagem, vale-se do argumento de retorsão, ou seja, utiliza-se do mesmo argumento dado pela entrevistada para reforçar o conhecimento que possui da situação. E, por saber como agir nessa determinada situação, lança mão de uma pergunta que, provavelmente, forçará a entrevistada a refletir e a dar a resposta esperada. Ao fazer isso, utiliza-se de um argumento falacioso, o da pergunta complexa, para persuadir-la: “Como mãe eu entendo, mas, por exemplo, como presidente não tem uma hora que tem que ter facilidade de negociar, por exemplo, futuramente no Congresso, futuramente com líderes mundiais, ter um jogo de cintura aí?”

Como essa é uma entrevista em grupo⁹, na sexta pergunta, há uma troca de entrevistadores, voltando o entrevistador inicial, William Bonner. Ele inicia a pergunta retomando um assunto tratado na quarta pergunta sobre o comportamento da candidata. Ele afirma, como fez a outra entrevistadora, que ela, a candidata, não possui um comportamento adequado, chegando a maltratar seus pares. Para comprovar o fato, o orador se serve de algumas estratégias argumentativas como o argumento de autoridade: “O presidente falou em maltratar”, esse é um argumento extremamente persuasivo, pois, como já foi visto

⁹ Segundo Sherwood (1981), entrevista em grupo é aquela feita por dois ou mais entrevistadores.

anteriormente, “o prestígio, o caráter, o *ethos* da pessoa citada é fator crucial para a validação das intenções” (FERREIRA, 2010, p. 166). Além do argumento citado, o orador faz uma escolha verbal que pressupõe a verdade dos fatos, pois faz uso do verbo factivo *falou*, “O presidente *falou*”, excluindo qualquer possibilidade de dúvidas.

“O presidente falou em maltratar, não é, candidata?” parece uma pergunta simples e ingênua, mas traz artimanhas enunciativas muito bem construídas pelo orador. Além das estratégias citadas, o entrevistador usa um argumento falacioso, o da pergunta complexa, para forçar a candidata a responder o que ele quer, pois a própria resposta será utilizada contra a entrevistada na continuação da pergunta: “Não, ele disse isso. A senhora me perdoe, mas o discurso dele está disponível. Ele disse assim: as pessoas diziam que foram maltratadas pela senhora”. E, para deixar a pergunta ainda mais falaciosa e, conseqüentemente, mais persuasiva, o entrevistador passa a responsabilidade dos fatos para a entrevistada quando diz: “*não é, candidata?*”.

Na sequência da pergunta, o orador, continua servindo-se das estratégias argumentativas com vistas à persuasão de seu auditório. No excerto, “A senhora me perdoe, mas o discurso dele está disponível”, ele faz uso de duas estratégias argumentativas muito persuasivas. Primeiramente, ele usa a falácia do apelo à piedade, “A senhora me perdoe”, para justificar e dar força ao seu argumento: “O presidente falou em maltratar, ele disse isso”, dessa maneira, o argumento é mais facilmente aceito pelo auditório. Segundo Ferreira (2010), “apela-se para a piedade ou compaixão dos envolvidos com o único intuito de justificar a inferência desejada”. Na mesma passagem, ele utiliza-se de um recurso de presença para dar maior veracidade aos fatos: “mas o discurso dele está disponível”, ou seja, qualquer um dos telespectadores pode verificar, a qualquer momento, em algum *site* na internet.

Para encerrar a pergunta, o entrevistador se vale de alguns argumentos falaciosos. Ele inicia o enunciado fazendo um apelo à ignorância, pois “baseia-se na impossibilidade momentânea de se demonstrar a verdade ou falsidade de uma questão em debate (FERREIRA, 2010, p. 122): “Mas a gente também não precisa ficar nessa questão até o fim da entrevista”. Uma outra falácia cometida por ele é a da ignorância da questão ou conclusão irrelevante, pois desvia o assunto em questão, dizendo que há outros temas a serem debatidos: “Mas a gente também não precisa ficar nessa questão até o fim da entrevista, *têm outros temas*”. Nessa falácia, “cria-se um “desvio temático” na intenção de substituir o assunto em pauta por outro” (FERREIRA, 2010, p. 122).

O entrevistador interrompe a entrevistada, para, mais uma vez, cometer a falácia da ignorância da questão ou conclusão irrelevante: “*Vamos falar de alianças políticas,*

o que é importante...” e, além disso, afirma que o que a entrevistada está dizendo não possui nenhuma relevância, “Vamos falar de alianças políticas, *o que é importante*”, para isso, ele reforça o valor contido no enunciado, usando o adjetivo *importante*, que é um modificador realizante. De acordo com Ducrot (apud CABRAL, 2010), “os modificadores realizantes podem atuar sobre os predicados, fazendo aumentar a força argumentativa”, podendo dessa maneira, influenciar o telespectador (eleitor).

No início da sétima pergunta, o entrevistador faz uso da argumentação na língua para, mais uma vez, dar força ao seu enunciado. Ao enunciar: “A senhora tem agora nessa candidatura, *além do* apoio do presidente, a senhora também tem alianças, né?, formadas para essa sua candidatura”, o orador faz uso do marcador argumentativo além de para mostrar que os argumentos utilizados por ele estão orientados para a mesma conclusão, compondo uma classe argumentativa. Para Koch (2006 apud Cabral, 2010) “Uma classe argumentativa é um conjunto de enunciados que podem igualmente servir de argumento para uma mesma conclusão”.

Argumento 1: A senhora tem agora nessa candidatura o apoio do presidente.

Argumento 2: A senhora também tem alianças, formadas para essa sua candidatura.

Conclusão: A candidata não está sozinha nessa candidatura.

Quando se fala em classe argumentativa, um argumento pode ser mais forte que o outro e, ao construir seu discurso, o orador pode considerar o que é mais forte de acordo com seus valores. Nesse caso, o orador deixa claro o argumento mais forte “*além do* apoio do presidente”.

Ao construirmos nossos discursos, elegemos os argumentos que consideramos válidos para uma determinada conclusão, em determinado contexto, e avaliamos, de acordo com nossas crenças, quais são os argumentos mais fortes ou mais fracos para a conclusão a que visamos. Essa é, portanto, uma avaliação que depende do locutor; a língua apenas oferece os meios de marcar sua decisão (CABRAL, 2010, p. 90).

O orador, na continuação da pergunta, serve-se da argumentação pelo exemplo para deixar claro que a candidata possui apoio:

a senhora também tem alianças, né?, formadas para essa sua candidatura. Por exemplo, a do deputado Jader Barbalho, por exemplo, a do senador Renan Calheiros, por exemplo, da família Sarney. A senhora tem o apoio do ex-presidente Fernando Collor.

De acordo com Ferreira (2010, p. 167), “a argumentação pelo exemplo é fundamentada pelo recurso ao particular. Permite uma generalização, tem como função fundamentar uma regra”.

Ao continuar a construção de sua pergunta, o entrevistador utiliza-se de algumas artimanhas argumentativas para persuadir seu auditório. No excerto: “São todas figuras da política brasileira que, ao longo de muitos anos, o PT, o seu partido, criticou severamente. Eram considerados como oligarcas pelo PT”, deixa subentendido que tudo aquilo que era condenado no passado pelo partido da candidata e, conseqüente por ela “o seu partido”, pois esse não fazia parte do governo, hoje, que estão no poder, é possivelmente aceito, fazendo parte da mesma oligarquia. Ducrot (1987, p. 20) diz que “o subentendido reivindica a possibilidade de estar ausente do próprio enunciado e de somente aparecer quando um ouvinte, num momento posterior, refletir sobre o referido enunciado”. No mesmo trecho, ao dizer “São todas figuras da política brasileira”, o orador serve-se de uma metáfora, um recurso de presença muito persuasivo, para se referir aos políticos que apóiam a candidata. São pessoas que sempre estão na política direta ou indiretamente. Os eleitores, provavelmente, os conhecem e sabem da participação deles na política brasileira. E, isso, faz com que o auditório seja mais influenciado pelo entrevistador. Pode-se dizer de uma maneira simplista, que metáfora é uma comparação sem a presença dos elementos comparativos. Mas, quando se trata de retórica, essa figura “pode condensar a conclusão de um raciocínio, pode refletir um argumento. A metáfora permite uma ampliação dos significados daquilo que se está querendo dizer” (FERREIRA, 2010, p. 131).

No final da pergunta, o orador continua usando de artimanhas com vistas à persuasão de seu auditório. Ele se vale da falácia da pergunta complexa, “pressupondo que já existe uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra pergunta (ABREU, 2008): “Onde foi que o PT errou, ou melhor, quando foi que ele errou”. Nas duas perguntas, existe uma resposta positiva, ou seja, o partido errou. E para dar maior ênfase ao erro do partido, ele continua a cometer a mesma falácia: “ele errou quando fez aquelas críticas todas ou está errando agora, quando botou todo mundo debaixo do mesmo guarda-chuva?”, ou seja, a resposta é positiva em ambas as perguntas: o partido errou, pois, no passado, enquanto não fazia parte do governo, fazia críticas àquelas pessoas, mas, hoje, como governo, está junto delas, no mesmo nível “debaixo do mesmo guarda-chuva”.

Para defender a tese de que o partido da candidata errou, o entrevistador continua tentando persuadir, não só seu auditório, como também, a própria entrevistada, pois a interrompe, novamente, para contradizer sua resposta: “Errou lá atrás?”. Mais adiante, tenta

confirmar sua tese através do argumento da retorsão, valendo-se do próprio argumento da candidata, dado nas respostas anteriores, para mostrar que o que ele diz é compatível à tese: “O resumo é: o PT não errou nem naquela ocasião, nem agora”. Segundo Reboul (2004, p. 169), “a incompatibilidade está veiculada à retorsão, que consiste em retomar o argumento do adversário mostrando que na verdade este é aplicável contra ele mesmo”. Para encerrar a defesa de sua tese, persuasivamente, o orador faz uso de recursos oferecidos pela própria língua. Primeiramente, utiliza-se do marcador argumentativo *nem* para indicar que os argumentos apresentados seguem para uma mesma conclusão: o partido errou, tanto no passado, como no presente. E, também, utiliza-se de advérbios modalizadores, *naquela ocasião* e *agora*, para mostrar o quão convencido está do conteúdo do enunciado: o partido errou no passado (*naquela ocasião*) quando fez críticas e atualmente (*agora*) que está no poder e no mesmo patamar dos ex-adversários.

Na oitava questão, o entrevistador, não obtendo a resposta almejada de que o partido errou, muda o foco da questão e, ainda, menospreza o que foi dito por ela: “Vamos lá. Candidata, vamos aproveitar o tempo da melhor maneira”. Inicia a questão com um topói (Tópos), lugar da quantidade, para mostrar ao auditório que o partido já está no governo a algum tempo “O PT tem hoje já nas costas oito anos de governo” e, por isso, é possível falar sobre o que já realizaram “Então é razoável que a gente tente abordar aqui alguma das realizações”. O tema escolhido para a pergunta é, propositadamente ou não, sobre economia. Para isso, faz uso de dois verbos eufóricos (positivos), *festeja* e *comemora*, para dizer que o governo tem feito melhorias na economia “O governo festeja, comemora muito melhoras da área econômica”, mas logo após utiliza-se de alguns argumentos persuasivos. Primeiro, ele comete a falácia do apelo popular, “o que a gente observa”, para se isentar do comentário e se incluir ao povo brasileiro que está observando, ou seja, os brasileiros (eleitores) estão vendo tudo o que está acontecendo. Depois, para sustentar a tese de que o crescimento econômico do país não vai tão bem, utiliza-se do argumento pelo exemplo “quando se compara o crescimento do Brasil com países vizinhos, como Uruguai, Argentina, Bolívia, e também com aqueles pares dos Brics, os chamados países emergentes, como China, Índia, Rússia, o crescimento do Brasil tem sido sempre menor do que o de todos eles. Por quê?”. E, no final da pergunta, ainda comete a falácia da pergunta complexa, ou seja, na própria pergunta já se obtém a resposta: “o crescimento do Brasil tem sido sempre menor do que o de todos eles. Por quê?”

Na sequência da pergunta, o orador chega ser irônico ao perguntar: “Mais duro do que no Uruguai e na Bolívia, candidata?”. Mais adiante ele faz uso do argumento pela

analogia para comparar a situação do Brasil com a da Rússia: “Correto, candidata. Mas a Rússia. A Rússia também teve dificuldades e é um país enorme...”. “A argumentação por analogia é uma das mais frequentes. Trata-se de comparar a situação vinculada à tese que se quer defender com uma outra situação” (ABREU, 2008). O entrevistador, ainda na sequência, serve-se da repetição para deixar gravado na mente do auditório que o crescimento econômico do país tem sido menor do que os outros já citados “Mas abaixo dos demais. Mas abaixo dos demais”.

No início da nona pergunta, há uma confusão, intencional ou não, entre os entrevistadores, sem levar em conta o que está sendo dito pela entrevistada. William Bonner inicia a pergunta “A senhora, de alguma maneira...” e é cortado pela outra entrevistadora, Fátima Bernardes, que comete a falácia da ignorância da questão ou conclusão irrelevante para desviar o assunto em pauta: “Vamos falar agora... Só um minutinho. Candidata, vamos falar um pouquinho de outro problema, que é o saneamento”. Para chamar a atenção e persuadir o auditório, a oradora serve-se de dois recursos altamente persuasivos: o discurso autorizado, que compreende a retórica dos representantes das instituições “Segundo dados do IBGE” e o lugar da quantidade “o saneamento no Brasil passou de 46,4% para 53,2% no governo Lula, um aumento pequeno, de 1 ponto percentual mais ou menos, ao ano”. E termina a pergunta com uma outra falácia: a da pergunta complexa “Por que o resultado fraco numa área que é muito importante para a população?”

Na décima e última pergunta, a entrevistadora, mais uma vez, vale-se de números para mostrar ao auditório que os dados apresentados pela entrevistada não são atuais: “Mas, candidata, esses são dados de seis anos” e, para fechar a pergunta e a entrevista, comete a falácia do apelo à ignorância, deixando o auditório (eleitores) em dúvida: “Quer dizer, esse resultado que a senhora está falando... vai aparecer de um ano e meio para cá?”

Para finalizar, após todas as estratégias utilizadas pelos entrevistadores para influenciar o eleitor, a candidata é convidada, em apenas alguns segundos, para tentar reverter a situação: “A gente gostaria agora que a senhora, em 30 segundos, desse uma mensagem ao eleitor, se despedindo então da sua participação no Jornal Nacional”.

Após a análise, pôde-se observar que as questões da entrevista são diretivas, incisivas, na linha do inquérito. A linguagem é sistematizada e fechada, pressionando o entrevistado a cair em contradição, revelar algum fato, dizer “a verdade”. Pôde-se perceber que não houve uma empatia entre os interlocutores e nem a preocupação em construir um diálogo.

3.2 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O BRASIL URGENTE – REDE BANDEIRANTES¹⁰

A entrevista analisada neste item foi realizada no 1º turno das eleições presidenciais no Brasil, no dia 22/4/2010, no Brasil Urgente – Rede Bandeirantes.

A entrevistada foi a candidata, na época da eleição, Dilma Rousseff.

O entrevistador em questão foi: José Luiz Datena.

A entrevista foi realizada em vários blocos.

Antes de iniciar a entrevista, o orador, Datena, faz um acordo com seu auditório, que nesse momento da entrevista, é a própria entrevistada, ao dizer: “Estou recebendo Dilma Russeff. Tenho o maior prazer em recebê-la. Eu tenho o prazer de conhecê-la pessoalmente”. E, continuando o acordo, o orador utiliza-se, de uma maneira mais descontraída, um *Tópos (lugar-comum)* altamente persuasivo que é o lugar da qualidade: “A senhora é muito mais bonita pessoalmente!”. Para deixar o acordo ainda mais persuasivo, ele continua fazendo uso desse *Tópos* quando diz: “As pessoas falam sempre isso aí pra mim na rua. Datena, você é mais magro ao vivo do que na televisão. Mas a senhora é muito mais bonita, mais, muito mais bonita, disparadamente mais bonita!”. Segundo Abreu (2002, p. 84), “o lugar da qualidade valoriza o único, o raro”. Ele continua o acordo com seu auditório fazendo uso de algumas artimanhas. Primeiramente, faz uma pergunta aparentemente sem pretensões, mas que, na verdade, iniciará sua argumentação: “Ministra, a saúde tá boa?”. Segundo Abreu (2002, p. 45), “ao iniciar um processo argumentativo visando ao convencimento, não devemos propor de imediato nossa tese principal, a ideia que queremos “vender” ao nosso auditório”. E o autor continua seu raciocínio dizendo que “devemos, antes, preparar o terreno para ela, propondo alguma outra tese, com a qual o auditório possa antes concordar”.

Logo em seguida, o orador lança mão de um argumento quase lógico muito persuasivo que é o argumento pelo sacrifício: “Porque eu tô mal. Eu perdi a voz e, se não fossem os médicos, eu não ia conseguir fazer a entrevista com a senhora. Tive de tomar um monte de remédio pra vir fazer a entrevista com a senhora, que eu não ia perder isso por

¹⁰ Essa entrevista encontra-se transcrita, na íntegra, no Anexo B deste trabalho.

nada”. Para Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 281) “um dos argumentos de comparação utilizados com mais frequência é o que alega o sacrifício a que se está disposto a sujeitar-se para obter certo resultado”.

Para “fechar” o acordo com seu auditório, o orador comete uma falácia, “argumentos incorretos, mas psicologicamente bastante eficazes” (ABREU, 2008). O orador vale-se da situação em que a entrevistada encontra-se, em plena campanha eleitoral, e comete a falácia da pergunta complexa: “Não sendo nem um pouco criativo, quando fizeram aquela pergunta pro Fernando Henrique, ele demorou três horas e meia para responder... A senhora acredita em Deus?”. Obviamente que, mesmo se não acreditasse, a resposta da entrevistada seria positiva, pois ela sabe de sua situação. E, para conquistar a adesão de seu auditório, ele utiliza-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior e comete, novamente, a falácia da pergunta complexa: “No fundo, no fundo, Nossa Senhora representa a força que a mulher brasileira tem, né?”. Nessa falácia, “elabora-se pergunta cuja resposta implica necessariamente na aceitação de outras premissas logicamente independentes”. (FERREIRA, 2010). Seguindo esse raciocínio, pode-se inferir que:

Premissa maior: a mulher brasileira tem força.

Premissa menor: a entrevistada é mulher e brasileira.

Conclusão: Ela tem força.

Após o acordo, inicia-se a entrevista.

Ele começa a entrevista, propriamente dita, retomando um assunto que foi lançado por ele como tese de adesão inicial: a saúde. “Ministra, a saúde tá boa?”. Para continuar o assunto, ele utiliza-se de algumas estratégias argumentativas na construção de sua pergunta. Na passagem “Aí, as pessoas ficam falando...”, o orador, Datena, primeiro faz uso de um recurso muito persuasivo que é o recurso de presença, “Aí, *as pessoas* ficam falando...”, abstendo-se, assim, de qualquer opinião. Logo em seguida, faz uso da argumentação na língua ao utilizar o verbo factivo *falar* (que pressupõem a veracidade dos fatos) e o verbo *ficar* (que pode implicar uma avaliação em termos de bom ou mal): “Aí, *as pessoas ficam falando...*”. Na continuação da pergunta, ele faz um comentário que, logo em seguida, será utilizado para cometer a falácia da pergunta complexa: “a ministra conseguiu a cura, o Zé de Alencar conseguiu se dar bem porque tem acesso a bons médicos e tal, e a maioria do povo brasileiro não tem isso aí ainda. Tá melhorando muito, mas a saúde pública precisa melhorar mais, a senhora não acha?”. E, para completar o argumento falacioso que pressupõe uma resposta positiva, ele pergunta: “o quê?”.

Na segunda pergunta, o orador dispõe de alguns recursos muito persuasivos. Ao perguntar: “*Mas que mal lhe pergunte, a senhora não vai ficar brava comigo, não é ideia do Serra não?*”, vale-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior e faz uso de um argumento quase lógico muito poderoso que é o argumento do ridículo. Esse argumento cria uma situação irônica e “consiste em levar às últimas consequências, por mais absurdo que pareça, a afirmação feita por uma parte contrária, com o objetivo de refutá-la” (ABREU, 2008). E para completar a ironia do argumento, ele comenta: “Eu falei o nome do Serra, a senhora mudou de cara!”.

Na mesma pergunta, o orador comete a falácia do apelo à piedade: “*Mas que mal lhe pergunte, a senhora não vai ficar brava comigo, não é ideia do Serra não?*”. Segundo Abreu (2008), “comete-se essa falácia, quando se apela à piedade para conseguir que se aceite uma determinada conclusão”.

No início da terceira pergunta, o orador vale-se da argumentação na língua ao utilizar o verbo factivo *saber*, mostrando, dessa maneira, o conhecimento que possui sobre a candidata: “Falando nisso, eu *sei* que a senhora é uma mulher meio dura”. Para sustentar a tese de que a candidata é “dura”, o orador faz uso de algumas estratégias argumentativas. Primeiro, ele utiliza-se do recurso de presença para dar maior visibilidade ao argumento:

Eu viajei com um cara no avião outro dia e ele falou assim: oh, Datenão, eu gosto da Dilma porque ela parece muito com você. De vez em quando ela dá umas gritada com os caras lá. Ela não tem medo de homem, de mulher brava, não tem medo de ninguém. Ela é mais ou menos como você, ela sai gritando.

Além desse recurso, na mesma passagem, ele faz uso do argumento quase lógico de comparação, comparando a candidata a ele próprio, o orador: “Ela é mais ou menos como você, ela sai gritando”. Para Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 274) “a argumentação não poderia ir muito longe sem recorrer a comparações, nas quais se cotejam vários objetos para avaliá-los um em relação ao outro”. Para encerrar a pergunta e comprovar sua tese, ele usa um argumento baseado na estrutura do real que é o argumento da direção: “A senhora não tem medo de, no meio da campanha, com o Serra dando essas alfinetadas que ele está dando na senhora, perder a paciência e a coisa complicar?”. De acordo com Reboul (2004, p. 175) “o argumento da direção consiste em rejeitar uma coisa – mesmo admitindo que em si é inofensiva ou boa – porque ela serviria de meio para um fim que não se deseja”.

Ao iniciar sua resposta, a candidata é interrompida pelo entrevistador que lança, logo em seguida, outra pergunta.

O orador inicia a quarta pergunta usando um recurso de presença. Ele se serve das próprias palavras ditas pela entrevistada em outra situação para deixar claro que foi ela quem disse: “A senhora já o chamou de “biruta de avião”. “Biruta de aeroporto”, porque cada hora ele vai para um lado. Agora a senhora respondeu a ele o seguinte: olha, eu não sou o Pita e nem o Lula é o Maluf”. Na sequência da pergunta, ele faz uso de algumas estratégias argumentativas. Na passagem, “Cada vez mais, eu percebi isso no primeiro dia que eu recebo o Serra, cada vez mais o Serra *quer* desvincular a imagem do Lula da senhora”, o orador faz uso do verbo implicativo querer para mostrar a intenção do outro candidato, na época das eleições. Cabral (2010, p. 67) diz que os verbos implicativos “são aqueles que estabelecem alguma relação de implicação ao fato expresso pelo verbo da oração a ele subordinada”. Além disso, ele vale-se do argumento de autoridade para deixar claro quem disse e sua intenção e, com isso, isentar-se de qualquer opinião: “Cada vez mais, eu percebi isso no primeiro dia que eu recebo o Serra, cada vez mais *o Serra* quer desvincular a imagem do Lula da senhora”. Continuando a construção de sua pergunta, o entrevistador faz uso de um Tópos (lugar-comum) altamente persuasivo que é o lugar da quantidade: “porque é evidente que o Lula tem quase 100% de aprovação”. Após esse argumento (Tópos), ele comete a falácia da pergunta complexa: “Ninguém queria desvencilhar essa imagem, mas a senhora está querendo dizer que a senhora é uma coisa e o Lula é outra coisa, ou não dá para diferenciar ou vai ser uma candidatura siamesa mesmo?”. No excerto acima, além do argumento falacioso, ele utiliza-se de outro Tópos que é o lugar da ordem: “Ninguém queria desvencilhar essa imagem”. Qual imagem? A do Lula. Segundo Abreu (2002, p. 86), “o lugar da ordem afirma a superioridade do anterior sobre o posterior, das causas sobre os efeitos, dos princípios sobre as finalidades etc”. E, para fechar a pergunta, o entrevistador, intencionalmente ou não, faz um comentário que reitera o argumento acima: “Aliás, eu sou doido com o Lula, eu adoro o Lula, quero aproveitar aqui para reiterar isso”.

Na quinta pergunta, valendo-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior, o orador comete a falácia da pergunta complexa: “A senhora quer dizer que, principalmente, os Tucanos acreditavam que o Lula ia afundar, é isso que a senhora quis dizer?”

O orador comete a mesma falácia da pergunta anterior na sexta questão: “Mas não é só nisso que a senhora... A senhora não aposta em governar com que o Lula fez, a senhora pretende fazer mais coisas?”. Além disso, na mesma questão, ele utiliza-se de um argumento que fundamenta a estrutura do real que é o antimodelo: “A senhora não aposta em

governar com que o Lula fez”. Abreu (2002, p. 63) diz que “a argumentação pelo antimodelo fala naquilo que devemos evitar”.

No início da sétima questão, o orador dispõe-se de um advérbio modalizador para marcar um posicionamento diante do enunciado: “Agora, ...”. Segundo Cabral (2010, p. 110), “outra propriedade do advérbio é a de determinar o grau de adesão do locutor ao conteúdo do enunciado, funcionando como modalizadores”. Continuando a questão, ele vale-se, novamente, da argumentação na língua ao utilizar os verbos factivos falar e dizer: “quando a gente *fala* que a classe política tem muito ladrão, muito corrupto, a gente não tá deixando de *dizer* a verdade, porque tem gente boa...”. Para deixar o grau de adesão citado acima e a escolha verbal mais persuasivos, o entrevistador comete a falácia do apelo popular para mostrar que não é só ele que diz isso, o povo brasileiro diz: “quando *a gente* fala que a classe política tem muito ladrão, muito corrupto, *a gente* não tá deixando de dizer a verdade, porque tem gente boa, *a gente* não pode abrir espaço para regime de exceção...”. E continua: “Então, vamos dizer que tem muito ladrão e vigarista, tem”. Para deixar claro o que foi dito, ele elenca alguns exemplos, utilizando, assim, a argumentação pelo exemplo: “Até outro dia tinha governador preso em Brasília. Aqui, no Embu, em um plano menor, prenderam, pela segunda vez, o vice-prefeito que tinha um diploma falso de medicina e daí por diante”. Ao continuar falando sobre a classe política, o entrevistador vale-se do argumento de autoridade: “Eu tava conversando com Aldemir Martins, saudoso Aldemir Martins, grande pintor, maravilhoso, fantástico. E, na época do “mensalão”, o Aldemir vem pra mim: “E seu amigo, Lula, lá aqueles caras, o mensalão e tal e coisa”. Na sequência da pergunta, o orador lança a seguinte tese: “Eu falei: “oh, Aldemir, o Lula não tem nada a ver com isso não, o Lula é um cara ingênuo”. Mas, logo em seguida, ele usa alguns argumentos que demonstram que há incompatibilidade com a tese lançada:

“Quando a senhora falou eu sou uma boa aluna, é evidente que é, porque senão a senhora não seria candidata à presidência da república com chances de ganhar”.

“Evidente que o Aldemir chegou pra mim assim: “Oh, Datena, você já viu alguém chegar à presidência da república sendo ingênuo?”

“Aquela história do “mensalão” não ficou mal contada. Ela não colou no Lula porque no Lula não cola nada. Mas não ficou ruim pro PT aquele negócio e para muitos outros partidos da base aliada e daí por diante?”.

Para finalizar a pergunta e deixar claro a incompatibilidade, ele faz duas perguntas, cometendo a falácia da pergunta complexa: Primeira: “A senhora acha que não, que aquele negócio passou e caiu no esquecimento?”. Na outra pergunta, o orador utiliza-se

do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior e pergunta: “A senhora acredita totalmente nisso?”.

Na oitava questão, o orador faz uso do argumento da retorsão e, simplesmente, devolve a questão feita pela própria candidata: “Sabe por que eu acho que não sai a reforma tributária?”, o orador: “ Por quê?”. De acordo com Abreu (2002, p. 52), “denominamos retorsão a uma réplica que é feita, utilizando os próprios argumentos do interlocutor”.

Na nona questão, o orador, Datena, lança a seguinte tese: “Os royalties, né, porque, de repente, o petróleo de quem que é, da União, mas aí os estados querem receber sua parte”. Na sequência, ele vale-se do argumento quase lógico da regra de justiça para dar uma solução “justa” à tese em questão: “Tem uma solução salomônica aí que seria metade para os estados produtores e o resto divide para o resto do Brasil”. Conforme Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 248), “a regra de justiça requer a aplicação de um tratamento idêntico a seres ou a situações que são integrados numa mesma categoria”. Após mencionar a solução possível, ele faz a pergunta: “A senhora tem que posição a respeito desses royalties aí?”. Antes da resposta da entrevistada, na mesma questão, ele comete a falácia da falsa causa ao dizer: “Que quebrou um pau, quase saiu uma guerra civil aqui, só não sai porque é no Brasil, devia ter sido num buteco isso aí”. Abreu (2008) diz que “comete-se essa falácia ao tomar como causa de um acontecimento algo que não é sua causa real”. Após esse argumento, ele pergunta novamente: “O que a senhora acha disso?”.

Para terminar a pergunta e deixá-la ainda mais persuasiva, o orador interrompe a entrevistada e faz uso de um recurso de presença muito eficaz que é a repetição: “Não, fala na bucha, curto e grosso, o que a senhora acha que tem de ser feito?”. O recurso de presença cria uma imagem na memória do auditório que, mesmo implicitamente, acaba persuadindo e reformando alguns pontos de vista. “A repetição é a mais comum das figuras de presença. Desperta o sentimento de presença do objeto do discurso na mente do auditório” (FERREIRA, 2010).

Na décima questão, o orador aproveita-se dos argumentos dados pela entrevistada na resposta anterior e comete duas vezes a falácia da pergunta complexa: “Conturbado por quê?”, “Mais o quê?”. De acordo com Ferreira (2010, p. 121), nessa falácia “elabora-se pergunta cuja resposta implica necessariamente na aceitação de outras premissas logicamente independentes”.

Na décima primeira questão, o orador, Datena, inicia a pergunta deixando certo grau de intimidade entre os candidatos Dilma e Serra, cometendo, assim, a falácia da ambiguidade: “Dilma, o *nosso* Serra,...”. Segundo Ferreria (2010, p. 120), nessa falácia

“empregam-se palavras que levam a uma interpretação duvidosa do assunto em questão”. Ao utilizar *nosso*, o orador deixa o auditório em dúvida, pois sendo a entrevistada adversária política de Serra, não teria intimidade com ele. Continuando a questão, ele faz uso do recurso de presença para mostrar o que o candidato Serra disse e, conseqüentemente, isentar-se de qualquer comentário: “eu não vou baixar o nível da campanha, eu vou responder, mas eu não vou baixar o nível da campanha”. Para iniciar o recurso de presença e deixar claro o que o candidato disse, o entrevistador vale-se do verbo factivo falar: “Dilma, o nosso Serra, *falando* à Rádio Bandeirantes...”. E, na mesma passagem, ele usa um Tópos (lugar-comum) para reforçar o que o candidato disse que é o lugar da qualidade: “Dilma, o nosso Serra, falando à Rádio Bandeirantes, *que é uma das maiores emissoras, se não for a maior emissora do País*”. Para finalizar e ser mais persuasivo, ele faz duas questões e, nas duas, comete a falácia da pergunta complexa: “O que significa isso, que vocês podem sair na mão numa campanha como essa aí?” e continua cometendo a falácia: “E a senhora já deu umas duas ou três cutucadas nele. Esse negócio de biruta... como é que é, a senhora chamou ele do que, biruta do quê?...O que é que foi? Biruta de aeroporto. Por que a senhora chamou ele disso?”

Na décima segunda pergunta, o entrevistador faz uma questão capiciosa à entrevistada: “Mas eu queria perguntar... quais são os dez motivos pelos quais a senhora não votaria no Serra?”. Com essa pergunta, ele acaba fazendo a entrevistada responder algumas coisas e, com o próprio argumento dado por ela, ele arremata a pergunta: “Qual é?”.

Na décima terceira pergunta, o orador serve-se de algumas artimanhas muito persuasivas. Primeiramente, faz uso do Lugar da quantidade para iniciar a questão e mostrar ao auditório, que nesse caso é a entrevistada, o resultado da pesquisa em questão: “Mas aqui a pesquisa tá 36% pro Serra e 29% pra Dilma Rousseff”. Logo em seguida, comete a falácia da pergunta complexa ao perguntar: “O que a senhora acha dessa pesquisa?”. E, para deixar a pergunta mais persuasiva, o orador faz um comentário, óbvio, mas que pode conduzir a resposta da entrevistada: “Nunca é bom sair atrás, né”.

Na décima quarta pergunta, o entrevistador, Datena, volta ao início da entrevista, quando ainda faz um acordo com o auditório, a entrevistada, e retoma a tese de adesão inicial de que ela é uma mulher forte: “A senhora não pode falar em medo”. Para deixar sua tese mais persuasiva, ele utiliza-se de um argumento quase lógico que é o argumento de comparação, comparando, assim, a entrevistada com outras pessoas: “mesmo porque tem muita gente neste País, Dilma, que diz que lutou pela revolução. Olha, eu enfrentei os militares, e o cara nunca nem viu de perto um canhão, uma bala e um “revórvi”, né, não vou dizer um, mas tem vários que se apropriam da imagem de ter lutado contra a

ditadura”. Para Ferreira (2010, p. 161), nesse argumento “cotejam-se vários objetos para avaliá-los um em relação ao outro. A ideia de medição está subjacente nesses enunciados, mesmo que os critérios para medição estejam ausentes”. Na sequência, o orador também se inclui na comparação, mas dá uma explicação para o fato: “Eu, por exemplo, não lutei porcaria nenhuma contra a ditadura, porque eu era pequenininho”. E, para reforçar a ideia de que a entrevistada é forte e enfrentou muitas coisas na época da ditadura ele diz: “A gente tem uma referência. Eu que tenho 53 anos de idade, naquela época, era menininho, tinha o quê 10, 12 anos. A gente tem até medo de lembrar daquele tempo, porque a gente foi criado naquele clima de medo”. Para finalizar a pergunta e deixá-la mais persuasiva, o orador vale-se de um recurso muito eficaz na arte de persuadir que é a repetição. Ele repete várias vezes a mesma pergunta, o que pode gerar no auditório, nesse caso, os telespectadores, várias interpretações e isso é uma falácia, mais especificamente, a falácia da anfibologia: “Agora, a senhora foi torturada mesmo? A senhora passou por sessão de tortura mesmo? A senhora chegou a ser torturada nos porões da ditadura mesmo, aconteceu isso, tortura de tortura mesmo?”. Ferreira (2010, p. 120) diz que nessa falácia “empregam-se frases ou proposições ambíguas e vagas de modo a gerar múltiplas interpretações”. Continuando o assunto, ele aproveita a resposta dada pela entrevistada e faz um comentário que mais parece uma pergunta: “A senhora pode contar a história de como a senhora foi detida e que tipo de tortura era ou coisa parecida”. E, na sequência da entrevista, continua repetindo a mesma questão: “Que tipo de tortura: psicológica?, Por quanto tempo a senhora foi torturada?, Um mês no inferno. A senhora foi abusada sexualmente como eram as presas políticas?”.

Antes de iniciar a próxima pergunta, o orador, Datena, servindo-se do comentário feito pela entrevistada: “Agora, tá bonita sua voz, viu!”, parece fazer um novo acordo com seu auditório, a própria entrevistada, e, dessa maneira, mantém o diálogo e a interação entre orador e auditório: “Melhorou minha voz?”, “Melhorou graças ao Davi Uipi e ao Paulo Pontes que são dois craques”. “A entrevista constitui sempre um meio cujo fim é o inter-relacionamento humano. Nesse jogo que é a entrevista, os interlocutores não só interagem como também se modificam, se revelam, crescem no conhecimento do mundo e deles próprios” (BUBER, 1982 apud BRITO, 2007).

No início da décima quinta questão, o entrevistador continua o acordo e, conseqüentemente, o diálogo com seu auditório, nesse caso, a entrevistada: “O Paulo Pontes também, que é o médico do Sílvio Santos. Eu fui lá que ele é médico do Sílvio Santos, pensei que fosse ganhar dinheiro que nem o Sílvio Santos. Aí eu não consegui fundar a minha televisão, mas tô perto”. Na sequência, ele quebra o protocolo da entrevista e pede menos

intervalo, mostrando dessa maneira que preza mais o diálogo do que a pauta: “Mas é o seguinte: o Lula nos contou, durante a entrevista ao Canal Livre, que teria sido até mais legal, pergunta se pode derrubar os “breaks” hoje, porque tá bom o papo aqui. E os “breaks” são muito longos, vê se dá pra derrubar ou se a gente vai em frente”. A partir daí, ele inicia a questão. Logo no começo, ele faz uso de um argumento baseado na estrutura do real que é o argumento de autoridade: “Mas o negócio é o seguinte, o negócio é o seguinte: o Lula nos contou...”. Para dar maior visibilidade ao argumento, o orador conta uma passagem, dita pelo próprio Lula, utilizando, assim, o recurso de presença: “o Lula nos contou que vocês passaram em frente esse mesmo prédio, mesmo prédio, que a senhora foi torturada durante um mês. Ser torturada durante um mês não é brincadeira, e que parece que a senhora fez uma ... colocou uma frase pro Lula dizendo: ‘Olha, eu não tenho mágoa disso aqui’”. De acordo com Abreu (2002, p. 70), “um argumento ilustrado por um recurso de presença tem efeito redobrado sobre o auditório”. No excerto: “o que seria muito bom porque não cabe mais revanchismo nesse País. Os militares são outros, a cabeça é outra, é lógico que a gente não pode deixar apagado isso definitivamente da nossa história, porque se a gente esquece coisas ruins como tortura ou coisa parecida, a gente comete esses erros lá na frente, entendeu?”, o orador, valendo-se do argumento dado pela própria entrevistada no recurso de presença “Olha, eu não tenho mágoa disso aqui”, utiliza-se de alguns argumentos para fundamentar sua posição. Primeiro, ele faz uso do argumento da compatibilidade para mostrar que o que a entrevistada disse é compatível com sua posição: “o que seria muito bom porque não cabe mais revanchismo nesse País”. Nessa mesma passagem, ele, também, faz uso do argumento pragmático, pois “revanchismo”, segundo o orador, não é bom. De acordo com Ferreira (2010, p. 163), o argumento pragmático “é uma ligação que permite analisar algo a partir de suas consequências favoráveis ou desfavoráveis”. Depois, ele usa o argumento pelo modelo: “os militares são outros, a cabeça é outra” e, logo em seguida, utiliza-se do argumento pelo antimodelo: “é lógico que a gente não pode deixar apagado isso definitivamente da nossa história, porque se a gente esquece coisas ruins como tortura ou coisa parecida, a gente comete esses erros lá na frente, entendeu?”. O orador continua mantendo sua posição quando enuncia: “Mas eu gostei dessa posição que a senhora teve”. E, para finalizar a questão, ele comete duas vezes a falácia da pergunta complexa. Primeiramente ele pergunta: “Mas eu gostei dessa posição que a senhora teve. Foi isso mesmo que aconteceu? e, em seguida, lança mão de um comentário que, com certeza, deixaria a resposta positiva: “Porque senão o Lula não disse a verdade. O Lula disse: ‘Olha, a Dilma chegou aqui e disse: ‘eu não tenho mais mágoa disso’”. Como diz Reboul (2004, p. 174), “verdade é a crença que nos presta serviço”.

E, para finalizar a questão e completar a falácia, ele lança a pergunta: “Então, a senhora não tem revanchismo contra ninguém?”.

A décima sexta questão é composta, na verdade, não de uma, mas de algumas questões que podem reformar a opinião do auditório. Ele inicia com as seguintes questões: “A senhora chegou a acreditar que o regime totalitário como o regime comunista pudesse ter sido implantado no Brasil? A senhora lutou por isso ou lutava por ideias libertárias que não o comunismo?”. Após as questões, o orador lança a tese de que o comunismo não é um bom regime: “Mas o comunismo não é o regime ideal”, marcando, dessa maneira, sua posição. Para fundamentar sua tese, o orador faz uso de algumas estratégias argumentativas muito persuasivas. Primeiro, ele utiliza um marcador temporal “Naquela época” para mostrar que o comunismo, mesmo na ditadura, era modismo e não o regime ideal: “Naquela época era moda ser de esquerda... mas eu, quando cresci um pouquinho, achava que era de esquerda. Oh, legal”. Na sequência, ele elenca alguns motivos que fundamentam sua tese: “aí começou a cair o muro de Berlim, começou a cair... O Stalin matou 50 milhões de pessoas...” e, para deixar a tese ainda mais persuasiva, ele comete a falácia do apelo popular: “*a gente viu que o comunismo era uma porcaria, o capitalismo pode não ser lá grande coisa, não é mesmo. Mas o comunismo não é o regime ideal*”. Segundo Ferreira (2010, p. 122), nessa falácia “utiliza-se a opinião popular como fator relevante de persuasão”. E, para reformar a opinião do auditório, o orador, depois de lançar e defender sua tese, faz um comentário: “... Naquela época era moda ser de esquerda, *não tô dizendo ela, porque ela não é moda, ela foi torturada*” e uma pergunta à entrevistada que pode confundir o auditório e, conseqüentemente, mudar sua opinião: “mas a senhora chegou a lutar por um País comunista? É isso ou não?”.

Na décima sétima questão, o orador reforça, novamente, o diálogo que possui com a entrevistada, mantendo, dessa maneira, o acordo estabelecido no início da entrevista: “Olha, tem quanto tempo aí, velho? Porque... em dois minutos não dá pra ela falar do projeto de craque dela”. E, para manter o diálogo e mostrar sua preocupação, ele comete a falácia da ignorância da questão ou conclusão irrelevante, desviando o assunto em pauta: “dá pra falar sobre... os Tucanos querem cinco anos de mandato, sem direito à reeleição”. Segundo Ferreira (2010, p. 122), nessa falácia “cria-se um ‘desvio temático’ na intenção de substituir o assunto em pauta por outro”. Continuando a questão, o orador utiliza-se de um argumento altamente persuasivo que é o argumento de autoridade: “O Lula falou assim: ‘eu não topo, porque se a Dilma ganhar, ela tem direito a continuar e eu não tô pensando nela perder pra eu voltar daqui a pouco’”. Reboul (2004, p. 177) diz que “o argumento de autoridade justifica uma afirmação baseando-se no valor de seu autor: *Aristoteles dixit, Aristóteles disse*”. Na mesma passagem, o

orador, para dar maior ênfase ao argumento utilizado, vale-se da argumentação na língua e faz uso do verbo factivo falar, pressupondo a veracidade do que foi dito: “o Lula *falou* assim”. Seguindo a questão, ele comete a falácia do apelo à ignorância: “Isso seria pro Aécio ser vice do Serra”. De acordo com Abreu (2008), comete-se essa falácia “quando se sustenta que uma proposição é verdadeira simplesmente porque não se demonstrou sua falsidade, ou que é falsa porque não se demonstrou sua verdade”. Para finalizar a questão, ele comete, novamente, uma falácia. Depois de falar da opinião de Lula sobre a reeleição, utilizando sua própria autoridade, o orador comete a falácia da pergunta complexa: “O que a senhora pensa sobre isso?”. E, além de usar uma falácia para finalizar a questão, ele mostra, de novo, o diálogo que mantém com a entrevistada: “Tem um minuto e trinta segundos, parece debate isso aqui!”.

Ao iniciar a décima oitava questão, o orador, Datena, faz uso de algumas estratégias argumentativas. Primeiro, ele comete a falácia do apelo à piedade: “Estamos com o Brasil Urgente, se a senhora puder me ajudar e falar mais do que eu”. Depois, ele utiliza-se de um argumento quase lógico que é o argumento pelo sacrifício: “se a senhora puder me ajudar e falar mais do que eu, obrigado Brasil, estou aqui em São Paulo porque a voz está sumindo”. Na continuação da pergunta, o orador, retomando o acordo feito com a entrevistada, lança um argumento forte a favor dela: “A senhora tem um projeto interessante pra quem usa drogas”, mas, em seguida, elenca algumas dificuldades para o combate às drogas: “Porque ... que ideia a senhora tem da droga, de que forma deve ser combatido o tráfico de drogas no Brasil, no seu ponto de vista? Porque nós temos várias dificuldades. Nós temos fronteiras continentais, pro um lado é água, muita água, que eu acho que *deveria ter auxílio da Marinha. A polícia federal não dá conta*. Por outro lado, a fronteira por terra, que também é um continente. *Teria que ter a ajuda do exército*”. Nesse excerto, ele vale-se, também, da repetição, estimulando, assim, o pensar, pois o termo repetido tende a fixar-se na mente do auditório: “*deveria ter auxílio da Marinha. A polícia federal não dá conta..., teria que ter a ajuda do exército*”. Após elencar as dificuldades, ele lança mão de um argumento extremamente persuasivo: “mas a minha opinião não interessa, mesmo porque eu não sou candidato e nunca vou ser presidente da República, *a senhora pode ser*”. E, depois desse argumento, ele lança a pergunta: “Qual a visão que a senhora tem, primeiro do sujeito que usa droga, que é o viciado que pode ser tratado de uma forma, e o contrabandista?”. O orador direciona a resposta quando diz: “primeiro do sujeito que usa droga, *que é o viciado que pode ser tratado de uma forma, e o contrabandista*”, mostrando que o tratamento deve ser diferenciado para cada um dos casos.

Após o direcionamento, ele finaliza a questão: “Como é que deve ser combatido esse tipo de crime, e o outro que está na outra ponta, que é o usuário da droga?”.

Na décima nona questão, o orador, aproveitando-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior: “Agora tem de ter tratamento, né”, vale-se do argumento quase lógico da retorsão e lança a pergunta: “Sim, mas como é que o governo pode dar tratamento?”. De acordo com Abreu (2002, p. 52), “denominamos retorsão a uma réplica que é feita, utilizando os próprios argumentos do interlocutor”.

O orador, Datena, inicia a vigésima pergunta com dois argumentos muito persuasivos. Primeiramente, ele faz uso de um argumento pragmático: “E outra coisa: para a mãe, não interessa se o filho é bandido, se o filho é traficante, é consumidor de droga, mãe é mãe”. Segundo Reboul (2004, p. 174), o argumento pragmático “goza de tal verossimilhança que de imediato presume confiança. Em outras palavras, a quem o contestar incumbirá justificar”. E o autor ainda continua dizendo que “sobre ele o utilitarismo funda seus valores, pois afirma que é bom o que é útil à maioria; sobre ele o pragmatismo funda a verdade: verdade é a crença que nos presta serviço”. Ainda, na mesma passagem, ele vale-se do argumento da regra de justiça: “mãe é mãe”. Para Reboul (2004, p. 170), esse argumento “trata da mesma maneira os seres da mesma categoria; o precedente: a admissão de um ato autoriza a cometer atos semelhantes; a reciprocidade: *Olho por olho*”. Na continuação da pergunta, ele mantém o acordo inicial com seu auditório, nesse caso, a entrevistada, e lança um argumento a seu favor: “Então, eu acho que a senhora matou a charada! O papel das mães é importante, é fundamental”. Mas, logo após, ele lança outro argumento que pode influenciar o auditório: “desde que tenha o apoio do Estado e também da autoridade”. O orador continua a construção de sua pergunta de uma maneira, aparentemente, descontraída e muito preocupada com o diálogo que mantém com o auditório:

Autoridade quando a senhora diz, porque tem essa balela, e é verdade, o exército não pode atuar, por exemplo, em morro, não pode por quê? Porque o exército é mais ou menos o seguinte: é que eu não tenho nem um papel em branco aqui, vou pegar um papel em branco aqui. Olha aqui, o exército tá aqui embaixo, aí vai subir o morro, pra conseguir pegar o traficante aqui...

Mas, na sequência, ele serve-se de um recurso altamente persuasivo que é a repetição. Ele repete argumentos que já foram utilizados anteriormente: “O exército tá preparado pra matar, destrói tudo que tem no meio do caminho, velho, então aqui não dá pra atuar, mas nas fronteiras brasileiras, por terra, pro mar, tem de botar a Marinha, tem de botar o exército, tem de botar poder militar, tem de botar aeronáutica”. E, para finalizar, ele comete a

falácia da pergunta complexa: “e se os traficantes meterem chumbo, tem de levar chumbo, é isso que a senhora quer dizer ou não?”. Segundo Ferreira (2010, p. 121), nessa falácia “elabora-se pergunta cuja resposta implica necessariamente na aceitação de outras premissas logicamente independentes”.

A vigésima primeira questão é uma “manutenção” do acordo feito com o auditório (entrevistada) no início da entrevista e, ao mesmo tempo, um argumento falacioso. O orador, Datena, durante toda a entrevista mantém o acordo com seu auditório, mantendo, dessa maneira, o diálogo entre eles: orador e auditório: “A senhora não quer apresentar o Brasil Urgente não?”. Na mesma pergunta também é cometida uma falácia, pois baseado nos argumentos dados na resposta anterior pela entrevistada, ele lança a falácia da pergunta complexa: “A senhora não quer apresentar o Brasil Urgente não?”.

Na vigésima segunda pergunta, o orador, valendo-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior, comete a falácia, novamente, da pergunta complexa. Primeiro, ele lança argumentos fortes que podem influenciar o auditório: “Que, de vez em quando, é criticado que não está no tempo certo, no cronograma certo, tá faltando dinheiro e tal” e, logo em seguida, faz a questão: “por quê?” que pode despertar o auditório. Abreu (2008) diz que “comete-se essa falácia, pressupondo-se que já existe uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra pergunta”.

A vigésima terceira questão é composta de três questões que se completam. O orador, primeiramente, mantendo o acordo com seu auditório (a entrevistada), concorda com ela: “É verdade.” Em seguida, lança as perguntas que, nesse caso, possuem pressuposição maliciosa. E, isso, é uma falácia: “Outra coisa, o Temer é um bom vice pra senhora?”. Ele continua a perguntar com vistas à persuasão: “A senhora gostaria?” e termina: “De todos, esse é o mais indicado, ou não?”.

Na vigésima quarta questão, o orador, primeiramente, faz um comentário que, aparentemente, parece desprezioso, dizendo que não entende de política: “Outra coisa, eu não entendo muito esse negócio de política, por isso que eu faço jornalismo policial”, mas, em seguida, enuncia sua opinião sobre o assunto: “mas o Brasil é República Federativa do Brasil, mas que parece um Parlamento”. Na sequência da pergunta, ele faz uso de um argumento baseado na estrutura do real que é o argumento pragmático, transferindo o valor da consequência para a causa: “que de repente o cara pra se eleger, pra conseguir maioria, o sujeito tem de andar de braço dado com anjo e com demônio ao mesmo tempo. Concorda comigo?” e a causa disso é o parlamento. Para Abreu (2008), “o argumento pragmático tem sua fundamentação em umnexo causal”. E, para dar maior ênfase a esse argumento utilizado,

ele utiliza-se de um outro argumento muito utilizado na argumentação que é o argumento pelo exemplo: “E esses partidos da base aliada como os partidos de oposição têm figuras e figuras, que Deus o tenha, o Antonio Carlos Magalhães, mas o Lula, que não tinha nada a ver com o Antônio Carlos Magalhães, tinha que compor às vezes com o Antônio Carlos Magalhães”. O orador continua a construção de sua pergunta mostrando sua posição: “E a senhora vai ter de compor com gente de que a senhora não gosta, porque isso aqui, na verdade, é um parlamentarismo disfarçado e mal disfarçado”, depois disso, ele lança a pergunta falaciosa: “Como é essa convivência, agora, sinceramente? A senhora vai olhar pra aquele cara e diz: tenho de engolir esse cara só porque... se não não governo, é complicado, não é não?”.

Na vigésima quinta pergunta, o entrevistador constrói a pergunta de uma maneira que a resposta pretendida já está presente e isso é uma falácia, falácia da pergunta complexa: “Mas, olhando pro Brasil de hoje, que hoje é um país que, tá certo tá aí no G20, pode estar entre os cinco maiores países do mundo, maiores potências do mundo, o que a senhora olha no Brasil, pega o mapa, dá uma olhada, vê o povo e fala assim: Deus me livre e guarde isso aqui não me desce, o que não desce na senhora, *esse abismo social que a gente vive no país?*”. Repetindo Abreu (2008), “comete-se essa falácia, pressupondo-se que já existe uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra pergunta”.

Para finalizar a entrevista, o orador mantém o acordo inicial e o diálogo que construiu ao longo da entrevista: “Viu Boechar, tá morrendo de vergonha, o melhor âncora da televisão brasileira, o Joelmir também, a Tissiana. Esses maravilhosos âncoras do jornal da Band, que vêm chegando aí. Olha, temos 1min40 e o que podemos fazer? Dançar eu não sei, cantar um tango eu não sei cantar, eu acho que nós já esgotamos o que a gente tinha de falar. Ministra, muito obrigado. Adorei sua participação, foi um prazer conhecê-la pessoalmente. Dê um abraço grande no nosso amigo Lula. Tchau. Beijo Grande”.

Após a análise, pôde-se perceber que as questões da entrevista são menos diretivas e incisivas. A linguagem é mais aberta, sendo utilizada, em alguns momentos, a variante popular. Pôde-se perceber que houve uma empatia entre os interlocutores e uma preocupação em construir um diálogo.

3.3 ANÁLISE DA ENTREVISTA DE DILMA ROUSSEFF PARA O SBT BRASIL – SBT¹¹

¹¹ Essa entrevista encontra-se transcrita, na íntegra, no Anexo C deste trabalho.

A entrevista analisada neste capítulo foi realizada no 1º turno das eleições presidenciais no Brasil, no dia 1/9/2010, no jornal do SBT Brasil – SBT.

A entrevistada foi a candidata, na época da eleição, Dilma Rousseff.

Os entrevistadores em questão foram: Carlos Nascimento e Karyn Bravo.

A entrevista foi realizada em dois blocos.

Os oradores iniciam a entrevista diretamente com a construção de suas perguntas, sem, aparentemente, fazer um acordo com o auditório. Eles cumprimentam a entrevistada e dão início às questões: “Karyn Bravo: Está conosco a candidata do PT à presidência da República, Dilma Rousseff”. “Carlos Nascimento: Boa noite, candidata Dilma”. O próprio orador, Nascimento, comprova isso ao dizer no início da primeira questão: “Vou começar perguntando sobre economia”. A partir daí, a pergunta é feita.

O entrevistador constrói sua pergunta baseado em argumentos dados pela própria entrevistada em algum momento da campanha: “A senhora reclamou que a CPMF faz falta pra financiar a saúde”, “a senhora disse que tem de arrecadar fundos pra saúde”, depois disso, ele lança a pergunta que pode deixar o auditório em dúvida e isso é uma falácia, mais especificamente, a falácia da ambiguidade: “a senhora pensa em criar um novo tributo que vai substituir a CPMF?”. De acordo com Ferreira (2010, p. 120), nessa falácia “empregam-se palavras que levam a uma interpretação duvidosa do assunto em questão”. Para dar maior veracidade aos argumentos utilizados pela entrevistada, na mesma passagem, o orador faz uso da argumentação na língua. Ele utiliza-se do verbo de julgamento *reclamar* que pressupõe que a falta do imposto é ruim: “A senhora *reclamou* que a CPMF faz falta pra financiar a saúde”. Segundo Cabral (2010, p. 66), “os verbos de julgamento constituem uma avaliação em termos de bom/mau”. Ele, também, vale-se do verbo factivo *dizer*, pressupondo que o que foi dito é verdadeiro: “a senhora *disse* que tem de arrecadar fundos pra saúde”. Para Cabral (2010, p. 65), os verbos factivos são aqueles que pressupõem a verdade do conteúdo exposto no complemento do verbo”. Mesmo com a resposta da entrevistada sendo negativa, ele continua a pergunta utilizando um recurso de presença altamente persuasivo que é a repetição: “Então, pode ter uma outra CPMF?”, “Não, um outro tipo de tributo, imposto?”.

O orador inicia a segunda questão demonstrando não estar satisfeito com a resposta dada pela entrevistada: “Bom, candidata...”. Na sequência, ele comete a falácia do apelo popular para mostrar que o povo brasileiro queria a melhora do salário, não é ele, orador, quem diz isso, é o povo e os possíveis eleitores: “durante muitos anos *nós* falamos

aqui, no Brasil, num salário de cem dólares”. Ferreira (2010, p. 122) diz que nessa falácia “utiliza-se a opinião popular como fator relevante de persuasão”. E, para completar a falácia, ele faz um comentário muito persuasivo: “o que, nessa altura, já ficou para trás”. Continuando a questão, o orador vale-se de algumas estratégias argumentativas muito persuasivas. Primeiro, ele passa o valor do salário mínimo proposto pelo governo: “O governo propôs, agora, um novo salário de, acho quinhentos e trinta e oito para o ano que vem”. Nessa passagem, uma das estratégias utilizadas foi um argumento baseado na estrutura do real, o argumento de autoridade: “O *governo* propôs”. “O prestígio, o caráter, o *ethos* da pessoa citada é o fator crucial para a validação das intenções” (FERREIRA, 2010, p. 166). Em seguida, lança uma pergunta falaciosa, a pergunta da falácia complexa, que pode comprometer a entrevistada, pois essa, como candidata, encontra-se em plena campanha eleitoral: “A senhora acha esse número bom e justo? A senhora acha que hoje o salário mínimo deveria ser de quanto no Brasil?”. Nessa falácia, de acordo com Ferreira (2010, p. 121), “elabora-se pergunta cuja resposta implica necessariamente na aceitação de outras premissas logicamente independentes”.

O orador constrói a terceira pergunta demonstrando, aparentemente, interesse em obter uma informação: “O ex-ministro Palocci que conduziu a economia no governo Lula poderá ter um papel importante no seu governo, se a senhora chegar lá?”. Nessa pergunta, ele comete a falácia da pergunta complexa, pois, em um outro momento da entrevista, ele comenta que o ministro Palocci já teve problemas conduzindo a economia do país.

Para completar e reforçar o argumento falacioso, ele lança uma outra pergunta, a quarta pergunta, cometendo, novamente, a mesma falácia: “Bom, a propósito de um futuro governo, eu sei que a senhora não quer falar em nomes, mas, por exemplo, critérios: aqueles que estão processados pelo “mensalão” poderão fazer parte do seu governo?”. Na mesma passagem, o orador utiliza-se de outras estratégias argumentativas. Primeiramente, ele comete a falácia do apelo à ignorância ao dizer: “a senhora não quer falar em nomes”. Segundo Ferreira (2010, p. 122), essa falácia “baseia-se na impossibilidade momentânea de se demonstrar a verdade ou falsidade de uma questão em debate”. Segundo, o orador faz uso do verbo factivo *saber* quando diz: “eu *sei* que a senhora não quer falar em nomes”. De acordo com Cabral (2010), “*Saber*, segundo o dicionário (Houaiss, 2001), significa *ter conhecimento de*. Para afirmar que alguém tem conhecimento de alguma coisa, precisamos tomar esta coisa como verdadeira.” A autora continua dizendo que “o verbo saber pressupõe a verdade do conteúdo do complemento verbal”.

Ao construir a quinta pergunta, o entrevistador, valendo-se da posição em que se encontra a entrevistada, em plena campanha eleitoral, comete mais uma vez a falácia da pergunta complexa: “Então, antes do julgamento a senhora não poria ninguém no governo?”.

Como essa é uma entrevista em grupo, a próxima pergunta é feita pela outra entrevistadora, Karyn Bravo, que é anunciada pelo entrevistador Carlos Nascimento: “A Karyn tem uma pergunta para a senhora, agora”.

Na sexta pergunta, a entrevistadora, Karyn, faz uso do argumento quase lógico da inclusão da parte no todo, pois ela valoriza tudo o que está acontecendo, o consumo, a melhora do padrão de vida e a, até, a dívida: “Bom, Dilma, as pessoas estão consumindo, fazendo dívidas, melhorando o padrão de vida”. Para Perelman e Obrechts Tyteca (2005, p. 262), esse argumento “possibilita apresentar argumentações fundamentadas no esquema ‘o que vale para o todo, vale para a parte’”. Os autores também dizem que “o todo engloba a parte e, por conseguinte, é mais importante que ela”. E o argumento de que o consumo é mais importante é confirmado por ela na pergunta: “A senhora acha que é isso mesmo, que a gente deve aproveitar ou que em algum momento o governo vai frear esse consumo?”. Na mesma pergunta, a oradora utiliza-se de algumas artimanhas argumentativas quase imperceptíveis, mas altamente persuasivas. Primeiramente, ela faz uso de uma figura retórica, chamada identificação, que é um recurso de presença muito importante: “Bom, Dilma, as pessoas estão...”. De acordo com Ferreira (2010, p. 137), nessa figura “desprezam-se as diferenças individuais e fala-se em nome dos outros”. Para finalizar, ela comete a falácia do apelo popular quando se coloca junto às pessoas, fazendo uma pergunta que é de interesse popular: “a senhora acha que é isso mesmo, que *a gente deve aproveitar* ou que em algum momento o governo vai frear esse consumo?”. Nessa falácia, segundo Ferreira (2010, p. 122), “utiliza-se a opinião popular como fator relevante de persuasão”.

Na sétima questão, o entrevistador volta a ser o Carlos Nascimento. Ele retoma o argumento utilizado pela entrevistada na resposta anterior para mostrar que tal argumento pode se voltar contra ele mesmo e, isso, é chamado de retorsão: “Mas não pode acontecer a mesma coisa que nos Estados Unidos com a crise que houve lá?”. Segundo Abreu (2002, p. 52), “denominamos retorsão a uma réplica que é feita, utilizando os próprios argumentos do interlocutor”. E, para deixar claro o argumento, ele faz um comentário, que, na verdade, é uma resposta à pergunta feita pela entrevistada: “É. A bolha. Estou dizendo, as famílias, hoje, metade das famílias,..., está todo mundo endividado”.

No início da oitava pergunta, o orador, Nascimento, faz uso de um advérbio para marcar o tempo, ou seja, essa pergunta pode ser, talvez, mais apropriada para esse

momento da entrevista: “Agora, eu quero fazer uma pergunta para senhora...”. Continuando a pergunta, ele ausenta-se de qualquer responsabilidade sobre a pergunta quando diz: “Agora, eu quero fazer uma pergunta para senhora que uma pessoa me fez”. E, para dar maior visibilidade e deixar o argumento mais persuasivo, ele faz uso de um *Tópos* (lugar-comum) muito eficaz que é o lugar derivado do valor da pessoa: “Uma senhora *muito distinta*, na rua, me disse assim”. Ao usar esse *Tópos*, o orador deixa claro que não é qualquer pessoa. Ferreira (2010, p. 75) diz que “não raro, o argumento incide sobre o mérito de um ato realizado por uma pessoa para ressaltar a dignidade, a autonomia, a coragem, o senso de justiça”. Na sequência da pergunta, ele vale-se do recurso de presença ao trazer as palavras ditas pela “senhora distinta”, não deixando, dessa maneira, dúvida de quem disse: “Oh, Nascimento, nós, brasileiros, estamos muito ricos no bolso, mas cada vez mais pobres de valores! A gente não respeita mais os semelhantes, as leis, as instituições, né, estamos enriquecendo no dinheiro e pobres em valores!”. Após esse argumento, ele lança a pergunta: “A senhora concorda com isso?”. E para completar a questão, ele, valendo-se dos argumentos dados pela entrevistada na resposta anterior, comete a falácia da pergunta complexa: “Então, a senhora concorda que a gente está rico no bolso, ficando rico, né, mas pobre de valores?”.

Como a entrevista foi realizada em dois blocos, ela é reiniciada após o intervalo comercial.

Na nona questão, o orador, valendo-se dos argumentos dados pela entrevistada, faz uma pergunta rápida e direta, forçando-na a nomear algum possível culpado: “Quem mandou vazar?”

Antes de iniciar a décima questão, o orador, Nascimento, faz um comentário que, aparentemente, parece avisar a entrevistada para não “fugir” ao tema da pergunta anterior: “Mas vamos ficar nesse fato, candidata”. Mas, além de alertá-la, esse comentário traz consigo um argumento falacioso, mais especificamente chamado espantalho, pois, ao voltar ao tema da questão, ela deixa de usar um argumento mais forte a seu favor. Ferreira (2010, p. 122) diz que essa falácia “consiste em atacar um argumento mais fraco para não ressaltar o melhor argumento do opositor”. E o orador continua a falácia ao iniciar a questão: “Voltemos ao fato de hoje”. Além de usar esse argumento falacioso, ele também faz uso de um recurso muito persuasivo que é a repetição: “Mas vamos ficar nesse fato, candidata”, “Voltemos ao fato de hoje”. Continuando a pergunta, o orador utiliza-se de algumas artimanhas argumentativas para deixar a pergunta mais persuasiva. Primeiramente, ele comete a falácia da petição de princípio que, segundo Ferreira (2010, p. 122), “toma-se por evidente aquilo que deveria ser provado”: “existe uma suspeita da oposição de que o seu partido que fez esse

vazamento”. Para completar a falácia, ele faz um comentário altamente persuasivo, forçando a entrevistada a aceitar sua tese: “a senhora não acha, então, já que tem uma eleição pela frente”. Antes de finalizar a pergunta, o orador passa a responsabilidade para a entrevistada: “a senhora não acha” e, em seguida, lança a pergunta que pressupõe a resposta, cometendo, assim, a falácia da pergunta complexa: “Voltemos ao fato de hoje, a senhora não acha, então, já que tem uma eleição pela frente, existe uma suspeita da oposição de que o seu partido que fez esse vazamento, a receita federal e a polícia deveriam se empenhar e esclarecer isso tudo rapidamente, antes das eleições?”.

A décima primeira questão é composta, na verdade, por comentários feitos pelo orador antes de fazer a pergunta propriamente dita. Primeiro, ele faz uso de um recurso persuasivo que é a repetição: “Mas, aqui, candidata, *existe um fato, existe um fato grave*”. No mesmo excerto, ele faz uso da argumentação na língua para dar maior visibilidade ao argumento. Ao dizer: “Mas, *aqui*, candidata”, ele faz uso de um advérbio modalizador que mostra sua intenção, ou seja, ele está se referindo a esse caso específico e não a outro. Segundo Cabral (2010, p. 113), o advérbio modalizador “expressa uma atitude avaliativa do locutor diante do conteúdo expresso pelo enunciado com um todo”. Na sequência, ele faz uso do adjetivo *grave*, que é um modificador realizante, para reforçar o *Tópos* (valor) contido na palavra fato, pois se há um fato deve ser investigado: “Mas, aqui, candidata, existe um fato, existe um fato *grave*”. De acordo com Cabral (2010, p. 95), “o modificador é uma palavra ou expressão que pode modificar o *Tópos* de um predicado”.

O orador, antes de fazer a pergunta, faz outro comentário persuasivo que pode despertar a atenção do auditório. Ao iniciá-lo, ele faz uma afirmação: “Que é a uma violação continuada de sigilos fiscais de membros do partido adversário dentro da Receita Federal” e, logo em seguida, comete a falácia da petição de princípio, evidenciando o que deveria ser provado: “Se foi o PT ou não foi, é uma outra história”. E, ainda completa a falácia, valendo-se de um recurso, já utilizado por ele, que é a repetição: “mas há um fato grave”. Para finalizar o comentário o orador comete, novamente, uma falácia, a do apelo à piedade: “A indignação do candidato José Serra procede, ele tem razão de estar indignado”. Para Ferreira (2010, p. 122), “apela-se para a piedade ou compaixão dos envolvidos com o único intuito de justificar a inferência desejada”.

Após os comentários, ele lança a pergunta aparentemente simples, mas muito falaciosa. Depois dos argumentos utilizados por ele nos comentários, a questão “simples” pressupõe a resposta desejada: “Antes da eleição?”.

Depois de obter a resposta almejada, o orador termina a entrevista de uma maneira simples, mas persuasiva. Ao dizer: “Ok”, ele faz uso de um argumento falacioso, a falácia da ambiguidade, deixando, dessa maneira, o auditório (os telespectadores) em dúvida quanto sua satisfação com a resposta dada pela entrevistada. Para Ferreira (2010, p. 120), nessa falácia “empregam-se palavras que levam a uma interpretação duvidosa do assunto em questão”. O orador, Nascimento, finaliza a entrevista agradecendo a presença da entrevistada: “Obrigado pela presença, aqui em nossos estúdios, da candidata Dilma Rousseff do PT, à presidência da República”.

Após a análise da entrevista, pôde-se verificar que as questões construídas pelos oradores são concisas e objetivas. Os entrevistadores permitem um espaço maior a entrevistada. Mas, apesar disso, não houve empatia entre os interlocutores.

3.4 ANÁLISE QUANTITATIVA DOS ARGUMENTOS

Neste item apresentaremos dados quantitativos extraídos das análises qualitativas a fim de melhor visualizarmos as estratégias argumentativas mais utilizadas nas entrevistas. Para isso, faremos um quadro, mostrando os argumentos utilizados pelos oradores e a frequência que esses aparecem ao longo da entrevista.

Quadro 2 – Frequência dos argumentos

Argumentos		Jornal Nacional	Brasil Urgente	SBT Brasil	Totais
Quase lógicos	Retorsão	2	2	1	5
	Pelo sacrifício	-	2	-	2
	Do ridículo	-	1	-	1
	De comparação	-	2	-	2
	Incompatibilidade	-	1	-	1
	Compatibilidade	-	1	-	1
	Da regra de justiça	-	2	-	2
	Da inclusão da parte no todo	-	-	1	1
Baseados na estrutura do real	De autoridade	4	4	1	9
	Pragmático	1	3	-	4
	Da direção	-	1	-	1
Os que fundamentam a estrutura do real	Analogia	2	-	-	2
	Pelo exemplo	2	-	-	2
	Pelo antimodelo	-	2	-	2
	Pelo modelo	-	1	-	1
Falácias	Da pergunta complexa	8	19	6	33
	Anfibologia	1	1	-	2
	Ambiguidade	1	1	2	4
	Autoridade anônima	1	-	-	1
	Do apelo popular	1	2	2	5
	Do apelo à piedade	1	2	1	4
	Do apelo à ignorância	2	1	1	4
	Da ignorância da questão ou conclusão irrelevante	3	1	-	4
	Da falsa causa	-	1	-	1
	Do Espantalho	-	-	1	1
	Da petição de princípio	-	-	2	2
Recurso de presença	Repetição	2	4	4	10
	Situação, história	4	5	1	10
	Figuras Retóricas - Metáfora	1	-	-	1
	Figuras Retóricas - Identificação	-	-	1	1
Tópos (lugar-comum)	Lugar da quantidade	3	2	-	5
	Lugar da qualidade	-	2	-	2
	Lugar de ordem	-	1	-	1
	Lugar derivado do valor da pessoa	-	-	1	1
Argumentação na língua	Verbos factivos	6	5	2	13
	Verbos de julgamento	1	1	1	3
	Marcadores argumentativos	1	-	-	1
	Modificadores realizantes	1	-	1	2
	Advérbios modalizadores	2	1	1	4
	Verbos implicativos	-	1	-	1
Outros	Discurso autorizado	2	-	-	2
	Marcador temporal	-	1	1	2
	Subentendido	1	-	-	1
Totais		53	73	31	157

A análise da entrevista realizada pelo Jornal Nacional – Rede Globo evidenciou o uso de alguns argumentos utilizados pelos oradores na construção de suas perguntas. Observando o quadro 2, pode-se perceber que os oradores fazem uso dos argumentos baseados na estrutura do real. Esses argumentos “valem-se da realidade para estabelecer as conexões que o orador pretende estabelecer com seu auditório” (FERREIRA, 2010, p. 162). E um dos argumentos citados mais utilizados por eles é o de autoridade (4). Segundo Ferreira (2010, p. 166), “o prestígio, o caráter, o *ethos* da pessoa citada é fator crucial para a validação das intenções”. Eles também fazem uso dos argumentos que fundamentam a estrutura do real. De acordo com Ferreira (2010, p. 166), esses argumentos “são os que lidam com as argumentações fundamentadas pelo recurso ao particular”. E os mais utilizados são: a analogia (2) e o argumento pelo exemplo (2). Os argumentos falaciosos também são utilizados pelos oradores. “Um argumento é falacioso quando parece que as razões apresentadas sustentam a conclusão, mas na realidade não sustentam” (FERREIRA, 2010, p. 120). As falácias mais utilizadas por eles são: da pergunta complexa (8) e da ignorância da questão ou questão irrelevante (3). Os oradores, como mostra o quadro, utilizam-se de histórias, situações (4) e de repetição (2), ou seja, fazem uso do recurso de presença. Esse recurso “desperta o sentimento de presença do objeto do discurso na mente do auditório” (FERREIRA, 2010, p. 123). Para persuadir o auditório, os oradores fizeram uso do lugar da quantidade (3), afinal números são sempre persuasivos. Ao analisar o quadro, é possível observar que os oradores fazem uso da argumentação na língua. Os verbos factivos (6), “aqueles que pressupõem a verdade (factivos) do conteúdo exposto no complemento do verbo” (CABRAL, 2010), são frequentes na construção das questões. Além disso, eles se valem de outro recurso persuasivo que é o discurso autorizado (2).

Ao analisar o quadro, pode-se perceber que os argumentos utilizados pelos oradores são os que se baseiam na realidade e na experiência, “estão calcados nas ligações entre as coisas e fatos, não se apóiam na lógica, mas na experiência, nos elos reconhecidos entre as coisas” (FERREIRA, 2010).

Na entrevista realizada pelo Brasil Urgente – Rede Bandeirantes, o orador também faz uso dos argumentos baseados na estrutura do real. Os mais utilizados por ele são: o argumento de autoridade (4) e o pragmático (3). Para Ferreira (2010, p. 163), o argumento pragmático “é uma ligação de sucessão que permite analisar algo a partir de suas consequências favoráveis ou desfavoráveis. Ele inspira credibilidade porque é bastante verossímil”. Os argumentos que fundamentam a estrutura do real também são utilizados. O mais utilizado por ele é o argumento pelo antimodelo (2). “A argumentação pelo antimodelo

fala naquilo que devemos evitar” (ABREU, 2002, p. 63). Ao longo da entrevista, o orador faz uso de argumentos falaciosos. A falácia mais utilizada por ele é a da pergunta complexa (19). Observando o quadro 2, pode-se perceber a frequência dessas perguntas. Conforme Abreu (2008), “comete-se essa falácia, pressupondo-se que já existe uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra pergunta”. O recurso de presença é utilizado na construção das perguntas e os mais utilizados são: situações, histórias (5) e repetição (4). Para persuadir o auditório, o orador também se utiliza de Tópos (lugar-comum). Os que mais aparecem são: o lugar da quantidade (2) e o lugar da qualidade (2). “O lugar da qualidade valoriza o único, o raro” (ABREU, 2002, p. 84). A argumentação na língua, principalmente os verbos factivos (5), aparece com alguma frequência. O orador, na construção de suas perguntas, utilizou-se, também, de argumentos quase lógicos. “Esses argumentos não fazem apelo à experiência porque procuram demonstrar” (FERREIRA, 2010, p. 150). Os mais utilizados são: retorsão (2) “uma réplica que é feita, utilizando os próprios argumentos do interlocutor” (ABREU, 2002), pelo sacrifício (2) “um argumento de comparação que ressalta o sacrifício a que se está disposto a sujeita-se para obter um resultado” (FERREIRA, 2010), de comparação (2) “cotejam-se vários objetos para avaliá-los um em relação ao outro” (FERREIRA, 2010), da regra de justiça (2) “oferece tratamento igualitário aos elementos ou situações de uma mesma classe ou categoria” (FERREIRA, 2010).

Ao analisar o quadro 2, pode-se perceber que além do orador fazer uso de argumentos que se baseiam na experiência e em pontos de vista, ele também faz uso de argumentos ligados à uma descrição dos fatos, aos que procuram demonstrar.

Ao analisar o quadro 2, pode-se observar que na entrevista realizada pelo SBT Brasil – SBT os oradores utilizam muito pouco os argumentos quase lógicos e os baseados na estrutura do real e não fazem uso dos que fundamentam a estrutura do real. Durante a entrevista, eles cometem algumas falácias, sendo a mais utilizada a falácia da pergunta complexa (6). Para persuadir o auditório, eles fazem uso do recurso de presença, sendo a repetição (4) o mais frequente. Os oradores ao construir suas perguntas fazem pouco uso de Tópos (lugar-comum), sendo o lugar derivado do valor da pessoa (1) o que aparece. Segundo Ferreira (2010, p. 75), esse *Tópos* “ressalta a dignidade, a autonomia, a coragem, o senso de justiça. Nesse lugar o humano é ressaltado sobre todas as coisas”. Os verbos factivos (2) aparecem ao longo da entrevista e, além deles, são utilizados marcadores temporais (1) e subentendidos (1). Segundo Cabral (2010), marcadores temporais “tem por função básica organizar o tempo”.

Analisando o quadro 2, é possível perceber o uso restrito da maioria dos argumentos.

A análise do quadro 2 permite observar que os estilos das perguntas nas entrevistas são diferentes. Na primeira entrevista, há um uso de argumentos baseados em pontos de vistas e opiniões. As perguntas feitas na segunda entrevista, o uso de argumentos baseados em pontos de vistas e opiniões aparecem ao longo da entrevista, mas há, também, um uso de argumentos baseados em demonstrações. Na terceira entrevista, há um uso restrito dos argumentos.

CONCLUSÃO

É chegado o momento de ressaltarmos alguns aspectos que se sobressaíram no desenvolvimento de nossa pesquisa. Observamos que foi possível alcançar os resultados esperados após as análises das três entrevistas que compõem nosso *corpus*.

Quando se fala em estratégias argumentativas em entrevistas, principalmente nas perguntas, pode-se pensar: não há como não usá-las, pois o papel do entrevistador é informar e convencer e, também, persuadir o auditório. Parece óbvio, mas o que as análises das perguntas evidenciaram foi que, dependendo da maneira como o orador se utiliza de tais estratégias, elas podem ficar tão veladas que fica difícil percebê-las no discurso.

No entanto, após a leitura apurada das entrevistas, pudemos perceber o uso dos diferentes argumentos e como esses foram utilizados pelos entrevistadores. Além disso, observamos a diferença de estilo e do modo de questionamento de cada um.

A análise da entrevista realizada pelo Jornal Nacional – Rede Globo evidenciou aspectos relevantes para a compreensão do discurso. Pôde-se perceber que as questões feitas pelos oradores foram impositivas, diretivas e incisivas, não havendo espaço para a entrevistada. Os oradores realizaram a entrevista na linha do inquérito, não havendo, em nenhum momento, uma empatia entre os interlocutores.

No que se refere às estratégias argumentativas, pudemos observar que houve um uso de argumentos baseados em pontos de vistas e opiniões. Como a entrevista foi realizada na linha do inquérito, a presença desses argumentos intensificou a veracidade dos fatos que os oradores quiseram mostrar e, além disso, chegaram a ocultar o uso de argumentos falaciosos pelos oradores. O uso de falácias evidenciou-se durante a análise, lembrando que, segundo Abreu (2008), “falácias são argumentos incorretos, mas psicologicamente eficazes”. Houve um uso de verbos factivos, ou seja, aqueles que, de acordo com Cabral (2010), pressupõem a verdade do conteúdo exposto no complemento do verbo, trazendo um julgamento do locutor em termos de verdadeiro/falso.

Na análise da entrevista realizada pelo Brasil Urgente – Rede Bandeirantes foram evidenciados pontos importantes. Pôde-se perceber que as questões feitas pelo orador não foram impositivas, diretivas e incisivas. A entrevista foi aberta, “sem a camisa-de-força

do questionário fechado” (MEDINA, 2008), chegando ao improviso, em alguns momentos. Houve, desde o início, uma empatia entre os interlocutores e a preocupação em construir um diálogo. A linguagem utilizada também foi aberta, chegando, em alguns momentos, ao uso da variante popular.

Quanto às estratégias argumentativas, observou-se que o orador, de uma maneira descontraída, fez uso de argumentos que se baseiam na experiência e em pontos de vista. Mas, como a entrevista foi realizada em uma linha mais aberta, não-impositiva, o uso de argumentos ligados a uma descrição dos fatos que procuram demonstrar também são utilizados por ele. Pôde-se perceber que, na construção de suas perguntas, o orador fez uso de argumentos falaciosos, chegando, em algumas ocasiões, a sugerir a resposta. Como houve uma empatia entre os interlocutores e a entrevista foi mais descontraída, as falácias passaram, em alguns momentos, despercebidas.

A análise da entrevista realizada pelo SBT Brasil – SBT evidenciou alguns aspectos importantes. Pôde-se verificar que as questões construídas pelos oradores foram concisas e objetivas e não tão impositivas e incisivas. Os entrevistadores concederam um espaço maior a entrevistada. Mas, apesar disso, não houve empatia entre os interlocutores. Pôde-se perceber que nem o acordo inicial que geralmente acontece entre os interlocutores e com o auditório foi feito. É possível perceber que no início da entrevista, os oradores pareciam esperar as respostas da entrevistada, observando, dessa maneira, o andamento da entrevista.

No que se refere às estratégias argumentativas, observou-se que houve um uso restrito da maioria dos argumentos. Como os oradores pareciam esperar o andamento da entrevista, esse fato pode ter contribuído. Durante a construção de suas perguntas, os oradores fizeram uso de falácias e de recursos de presença.

Analisando as três entrevistas, pudemos observar aspectos que se sobressaíram no desenvolver de nossa pesquisa. Quanto à construção das perguntas, observamos que, apesar de alguns programas serem parecidos quanto à estrutura e ao cenário, eles se diferem no modo de questionamento de seus entrevistadores. Pôde-se perceber que o mesmo entrevistado foi questionado de maneiras diferentes pelos diferentes entrevistadores. É o caso, por exemplo, das entrevistas realizadas pelo jornal Nacional e pelo SBT Brasil. Percebeu-se, também, que a maneira como os oradores constroem suas perguntas pode variar de acordo com o estilo do programa. Os dois telejornais citados, apesar da diferença do modo de questionamento, possuem características semelhantes: perguntas mais objetivas e incisivas, na

linha do inquérito. Já o programa policial, Brasil Urgente, possui características diferentes: perguntas mais abertas e uma maior flexibilidade do orador.

Observou-se, também, que os oradores, ao construírem suas perguntas, fazem uso das estratégias argumentativas e as utilizam de acordo com seus objetivos. Quando o foco é persuadir o auditório, incisivamente, há o uso de argumentos que se baseiam na experiência e em pontos de vista. Os oradores recorrem aos recursos de presença e aos verbos factivos.

Se o objetivo for, de acordo com Tringali (1988), “levar alguém a aceitar um ponto de vista de modo suave, habilidosamente”, há uma mistura de argumentos que se baseiam na experiência e em pontos de vista e de argumentos ligados a uma descrição dos fatos, aos que procuram demonstrar.

Quando os oradores observam o andamento da entrevista, sem um envolvimento maior, há o uso restrito da maioria dos argumentos.

Percebeu-se que os oradores, em todas as entrevistas, fizeram uso de argumentos falaciosos. Quando a argumentação apresentada não sustenta as conclusões, eles recorrem a esses argumentos. De acordo com Ferreira (2010), “um argumento é falacioso quando parece que as razões apresentadas sustentam a conclusão, mas na realidade não sustentam”.

Quando se faz uma primeira leitura dos textos para conhecimento das entrevistas, pode-se pensar que os oradores não se utilizam de artimanhas com vistas à persuasão, mas ao se fazer uma leitura mais apurada dos textos, começa-se a perceber o uso das estratégias argumentativas e como elas são dispostas ao longo das entrevistas. A análise das perguntas mostrou que o modo de construir uma pergunta e sua carga persuasiva pode diferir de acordo com a intenção de cada orador. As perguntas podem mudar o rumo de uma resposta e, por conseguinte, forçá-las a serem, no mínimo, satisfatórias. “É preciso que nos recusemos a todo o custo a abolir a problemática evitando que ela desapareça por efeito das quase respostas, dessas respostas que os homens se auto-satisfazem” (Meyer, 1988, p. 154).

Fizemos uma leitura retórica dos textos, ou pelo menos, propusemo-nos a tal intento. E os resultados dessa leitura nos proporcionaram: ampliar a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas argumentativas utilizadas pelos oradores (entrevistadores) na construção de suas perguntas. Tarefa difícil, que esperamos ter sido bem executada, e que indubitavelmente não exclui outras possibilidades de leitura.

REFERÊNCIAS

ABREU, António Suárez. *A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção*. 5. ed. São Paulo: Ateliê, 2002.

_____. Breves considerações sobre a arte de argumentar. In: FIGUEIREDO, M. F.; MENDONÇA, M. C.; ABRIATA, V. L. R. (Orgs.). *Sentidos em movimento: identidade e argumentação*. Franca: UNIFRAN, 2008. p. 63-90. (Coleção Mestrado, 3).

ARISTÓTELES. *Arte Retórica e Arte Poética*. Trad. Antônio Pinto de Carvalho. Rio de Janeiro: Tecnoprint, s/d. (Clássicos de ouro Gregos e Romanos).

BAKHTIN, Mikhail. A interação verbal. In: _____. *Marxismo e filosofia da linguagem*. 12. ed. São Paulo: Hucitec, 2006.

BRITO, Eliana Vianna. A entrevista na TV: afinal, o que é esse gênero midiático?. In: SILVA, Elisabeth Ramos da; UYENO, Elzira Yoko; ABUD, Maria José Milharezi (Orgs.). *Cognição, Afetividade e Linguagem*. Taubaté: Cabral Editora e Livraria Universitária, 2007. p. 147-185.

CABRAL, Ana Lúcia Tinoco. *A força das palavras: dizer e argumentar*. São Paulo: Contexto, 2010.

CITELLI, Adilson. *Linguagem e persuasão*. 16. ed. São Paulo: Ática, 2005.

COSTA VAL, M. Graça. *Texto, textualidade e textualização*. Cadernos de formação (Pedagogia Cidadã) - Unesp, 2004.

DUCROT, Oswald. *O dizer e o dito*. Revisão técnica da tradução Eduardo Guimarães. Campinas: Pontes, 1987.

FALÁCIA. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Falacia>. Acesso em: 11 fev. 2012.

FALÁCIAS Lógicas. Disponível em: <http://www.educacao.te.pt/jovem/index>. Acesso em: 11 fev. 2012.

FALÁCIAS Síntese Esquemática. Disponível em: http://altamente.org/index_falacias-sintese-esquematica. Acesso em: 11 fev. 2012.

FARIA, Maria Alice. *O jornal na sala de aula*. 13. ed. São Paulo: Contexto, 2007. – (Repensando a Língua Portuguesa).

FÁVERO, Leonor Lopes; ANDRADE, Maria Lúcia C. V. O; AQUINO, Zilda G. O. *Oralidade e escrita: perspectiva para o ensino de língua materna*. 5. ed. São Paulo: Cortez, 2005.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Aurélio Século XXI: O Dicionário da Língua Portuguesa*. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

_____. *Mini Aurélio: O Dicionário da Língua Portuguesa*. 6. ed. Curitiba: Positivo, 2005.

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

GUIA das Falácias. Disponível em: <http://criticanarede.com/falacias.htm>. Acesso em: 11 fev. 2012.

HOUAISS, Antônio; VILLAR, Mauro de Salles. *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.

KOCH, Ingedore Villaça. *O texto e a construção dos sentidos*. 3. ed. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. *Argumentação e linguagem*. 11. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. *Da fala para a escrita: atividades de retextualização*. São Paulo: Cortez, 2001.

_____. *Análise da conversação*. 6. ed. São Paulo: Ática, 2007.

MEDINA, Cremilda de Araújo. *Entrevista: o diálogo possível*. 5. ed. São Paulo: Ática, 2008.

MEYER, Michel. *Questões de retórica: linguagem, razão e sedução*. Lisboa: Edições 70, 1998.

ORLANDI, Eni P. *A linguagem e seu funcionamento: as formas do discurso*. 6. ed. Campinas: Pontes Editores, 2011.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Tradução de Maria Ermantina de Almeida P. Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

POZENATO, Kenia M. M. *Retórica e jornalismo televisivo*. Caxias do sul: Educs, 1997.

REBOUL, Olivier. *Introdução à retórica*. Tradução Ivone Castilho Benedetti. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

REZENDE, Guilherme Jorge de. *Telejornalismo no Brasil: um perfil editorial*. São Paulo: Summus, 2000.

ROSA, Maria Virgínia de F. P. do Couto; ARNOLDI, Marlene Ap. Gonzales C. *A entrevista na pesquisa qualitativa: mecanismo para validação dos resultados*. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.

SHERWOOD, Hugh C. *A entrevista jornalística*. Tradução de Aristides Barbosa. São Paulo: Mosaico, 1981.

TRANSCRIÇÃO da entrevista de Dilma Rousseff para o Jornal Nacional. Disponível em: www.midiasemmedia.com.br/paulinho. Acesso em: 18 abril 2011.

TRINGALI, Dante. *Introdução à retórica: a retórica como crítica literária*. São Paulo: Duas Cidades, 1988.

VÍDEOS das entrevistas. Disponível em: www.youtube.com. Acesso em: 18 abril 2011.

ANEXO A

Transcrição da entrevista de Dilma Rousseff no 1º turno das eleições, no dia 9/8/10, para o Jornal Nacional – Rede Globo

William Bonner: O Jornal Nacional dá início nesta segunda-feira a uma série de entrevistas ao vivo com os principais candidatos à Presidência da República. Nós vamos abordar aqui temas polêmicos das candidaturas e também confrontar os candidatos com suas realizações em cargos públicos. É claro que não seria possível esgotar esses temas todos em uma única entrevista, mas nas próximas semanas os candidatos estarão também no Bom Dia Brasil e no Jornal da Globo.

O sorteio realizado com a supervisão de representantes dos partidos determinou que a candidata do PT, Dilma Rousseff, seja a entrevistada de hoje. Nós agradecemos a presença da candidata. Boa noite, candidata

William Bonner: Boa noite, candidata.

Dilma Rousseff: Boa noite.

1)William Bonner: E informamos também que o tempo de 12 minutos da entrevista começa a contar a partir de agora. Candidata, o seu nome como candidata do PT à Presidência foi indicado diretamente pelo presidente Lula, ele não esconde isso de ninguém. Algumas pessoas criticaram, disseram que foi uma medida autoritária, por não ter ouvido as bases do PT. Por outro lado, a senhora não tem experiência eleitoral nenhuma até este momento. A senhora se considera preparada para governar o Brasil longe do presidente Lula?

Dilma Rousseff: Olha, William, olha, Fátima, eu considero que eu tenho experiência administrativa suficiente. Eu fui secretária municipal da Fazenda, aliás, a primeira secretária municipal da Fazenda de capital. Depois eu fui sucessivamente, por duas vezes, secretária de Energia do Rio Grande do Sul. Assumi o ministério de Minas e Energia, também fui a primeira mulher, e fui coordenadora do governo ao assumir a chefia da Casa Civil, que, como vocês sabem, é o segundo cargo mais importante na hierarquia do governo federal. Então, eu me considero preparada para governar o país. E mais do que isso, eu tenho experiência, eu conheço o Brasil de ponta a ponta, conheço os problemas do governo brasileiro.

2)William Bonner: Mas a sua relação com o presidente Lula, a senhora faz questão de dizer que é muito afinada com ele. Junto a isso, o fato de a senhora não ter experiência e ter tido o nome indicado diretamente por ele, de alguma maneira a senhora acha que isso poderia fazer com que o eleitor a enxergasse ou enxergasse o presidente Lula atualmente como um tutor de seu governo, caso eleita?

Dilma Rousseff: Você sabe, Bonner, o pessoal tem de escolher o que é que eu sou. Uns dizem que eu sou uma mulher forte, outros dizem que eu tenho tutor. Eu quero te dizer o seguinte: a minha relação política com o presidente Lula, eu tenho imenso orgulho dela. Eu

participei diretamente com o presidente, fui braço direito e esquerdo dele nesse processo de transformar o Brasil num país diferente, num país que cresce, que distribui renda, em que as pessoas têm a primeira vez, depois de muitos anos, a possibilidade de subir na vida. Então, eu não vejo problema nenhum na minha relação com o presidente Lula. Pelo contrário, eu vejo que até é um fator muito positivo, porque ele é um grande líder, e é reconhecido isso no mundo inteiro.

3)Fátima Bernardes: A senhora falou de temperamento. Alguns críticos, muitos críticos e alguns até aliados falam que a senhora tem um temperamento difícil. O que a gente espera de um presidente é que ele, entre outras coisas, seja capaz de fazer alianças, de negociar, ter habilidade política para fazer acordos. A senhora de que forma pretende que esse temperamento que dizem ser duro e difícil não interfira no seu governo caso eleita?

Dilma Rousseff: Fátima, estava respondendo justamente isso, eu acho que têm visões construídas a meu respeito. Eu acho que sou uma pessoa firme. Acho que em relação aos problemas do povo brasileiro, eu não vacilo. Acho que o que tem que ser resolvido prontamente, nós temos que fazer um enorme esforço. Eu me considero hoje, até pelo cargo que ocupei, extremamente preparada no sentido do diálogo. Nós, do governo Lula, somos eminentemente um governo do diálogo. Em relação aos movimentos sociais, você nunca vai ver o governo do presidente Lula tratando qualquer movimento social a cassetete. Primeiro nós negociamos, dialogamos. Agora, nós também sabemos fazer valer a nossa autoridade. Nada de ilegalidade nós compactuamos.

4)Fátima Bernardes: Agora, no caso, por exemplo, a senhora falou de não haver cassetete, mas talvez seja a forma de a senhora se comportar. O próprio presidente Lula, este ano, em discurso durante uma cerimônia de posse de ministros, ele chegou a dizer que achava até natural haver queixas contra a senhora, mas que ele recebeu na sala dele várias pessoas, colegas, ex-ministros, ministros, que iam lá se queixar que a senhora maltratava eles.

Dilma Rousseff: Olha, Fátima, é o seguinte, no papel... Sabe dona de casa? No papel de cuidar do governo é meio como se a gente fosse mãe. Tem uma hora que você tem de cobrar resultado. Quando você cobra resultados, você tem de cobrar o seguinte: olha, é preciso que o Brasil se esforce, principalmente o governo, para que as coisas aconteçam, para que as estradas sejam pavimentadas, para que ocorra saneamento. Então tem uma hora que é que nem... Você imagina lá sua casa, a gente cobra. Agora, tem outra hora que você tem de incentivar, garantir que a pessoa tenha estímulo para fazer.

5)Fátima Bernardes: Como mãe eu entendo, mas, por exemplo, como presidente não tem uma hora que tem que ter facilidade de negociar, por exemplo, futuramente no Congresso, futuramente com líderes mundiais, ter um jogo de cintura ai?

6)William Bonner: O presidente falou em maltratar, não é, candidata?

Dilma Rousseff: Não, o presidente não falou em maltratar, o presidente falou que eu era dura.

6)William Bonner: Não, ele disse isso. A senhora me perdoe, mas o discurso dele está disponível. Ele disse assim: as pessoas diziam que foram maltratadas pela senhora. Mas a gente também não precisa ficar nessa questão até o fim da entrevista, têm outros temas.

Dilma Rousseff: É muito difícil, depois de anos e anos de paralisia, e houve isso no Brasil. O Brasil saiu de uma era de desemprego, desigualdade e estagnação para uma era de prosperidade. Nós tínhamos perdido a cultura do investimento...

6)William Bonner: Vamos falar de alianças políticas, o que é importante...

Dilma Rousseff: ...e aí houve uma força muito grande da minha parte nesse sentido, de cumprir meta, de fazer com que o governo Lula fosse esse sucesso que eu tenho certeza que ele está sendo.

7)William Bonner: A senhora tem agora nessa candidatura, além do apoio do presidente, a senhora também tem alianças, né?, formadas para essa sua candidatura. Por exemplo, a do deputado Jader Barbalho, por exemplo, a do senador Renan Calheiros, por exemplo, da família Sarney. A senhora tem o apoio do ex-presidente Fernando Collor. São todas figuras da política brasileira que, ao longo de muitos anos, o PT, o seu partido, criticou severamente. Eram considerados como oligarcas pelo PT. Onde foi que o PT errou, ou melhor, quando foi que ele errou: ele errou quando fez aquelas críticas todas ou está errando agora, quando botou todo mundo debaixo do mesmo guarda-chuva?

Dilma Rousseff: Eu vou te falar. Eu perguntava outra coisa: onde foi que o PT acertou? O PT acertou quando percebeu que governar um país com a complexidade do Brasil implica necessariamente a sua capacidade de construir uma aliança ampla.

7)William Bonner: Errou lá atrás?

Dilma Rousseff: Não. Nós não... O PT não tinha experiência de governo, agora tem. Agora... Nós não erramos e vou te explicar em que sentido: não é que nós aderimos ao pensamento de quem quer que seja. O governo Lula tinha uma diretriz: focar na questão social. Fazer com que o país tivesse a seguinte oportunidade: primeiro, um país que era considerado dos mais desiguais do mundo, diminuir em 24 milhões a pobreza. Um país em que as pessoas não subiam na vida elevar para as classes médias 31 milhões de brasileiros. Para fazer isso, quem nos apoia, aceitando os nossos princípios e aceitando as nossas diretrizes de governo, a gente aceita do nosso lado. Não nos termos de quem quer que seja, mas nos termos de um governo que quer levar o Brasil para um outro patamar, para uma outra...

7)William Bonner: O resumo é: o PT não errou nem naquela ocasião, nem agora.

Dilma Rousseff: Não, eu acho que o PT não tinha tanta experiência, sabe, Bonner, eu reconheço isso. Ninguém pode achar que um partido como o PT, que nunca tinha estado no governo federal, tem, naquele momento, a mesma experiência que tem hoje. Acho que o PT aprendeu muito, mudou, porque a capacidade de mudar é importante.

8)William Bonner: Vamos lá. Candidata, vamos aproveitar o tempo da melhor maneira. O PT tem hoje já nas costas oito anos de governo. Então é razoável que a gente tente abordar aqui alguma das realizações. Vamos discutir um pouco o desempenho do governo em algumas áreas, começando pela economia. O governo festeja, comemora muito melhoras da área econômica. No entanto, o que a gente observa, é que quando se compara o crescimento do Brasil com países vizinhos, como Uruguai, Argentina, Bolívia, e também com aqueles

pares dos Brics, os chamados países emergentes, como China, Índia, Rússia, o crescimento do Brasil tem sido sempre menor do que o de todos eles. Por quê?

Dilma Rousseff: Olha, eu acredito que nós tivemos um processo muito mais duro no Brasil com a crise da dívida e com o governo que nos antecedeu.

8)William Bonner: Mais duro do que no Uruguai e na Bolívia, candidata?

Dilma Rousseff: Acho que o Uruguai e a Bolívia são países, sem nenhum menosprezo, acho que os países pequenos têm que ser respeitados, do tamanho de alguns estados menores no Brasil. O Brasil é um país de 190 milhões de habitantes. Nós tivemos um processo no Brasil muito duro. Quando chegamos no governo, a inflação estava fora do controle. Nós tínhamos uma dívida com o Fundo Monetário, que vinha aqui e dava toda a receita do que a gente ia fazer.

8)William Bonner: Correto, candidata. Mas a Rússia. A Rússia também teve dificuldades e é um país enorme...

Dilma Rousseff: Mas, só um pouquinho. Mas o que nós tivemos que fazer, Bonner. Nós tivemos que fazer um esforço muito grande para colocar as finanças no lugar e depois, com estabilidade, crescer. E isso, este ano, a discussão nossa é que estamos entre os países que mais crescem no mundo, estamos com a possibilidade de ter uma taxa de crescimento do Produto Interno Bruto de 7%.

8)William Bonner: Mas abaixo dos demais. Mas abaixo dos demais.

Dilma Rousseff: Não necessariamente, Bonner. Porque a queda, por exemplo, na Rússia... Sem falar, sem fazer comparações com soberba... Mas a queda da economia russa no ano passado foi terrível.

9)William Bonner: A senhora, de alguma maneira...

9)Fátima Bernardes: Vamos falar agora... Só um minutinho.

Dilma Rousseff: Criamos quase 1,7 milhão de empregos no ano da crise.

9)Fátima Bernardes: Candidata, vamos falar um pouquinho de outro problema, que é o saneamento. Segundo dados do IBGE, o saneamento no Brasil passou de 46,4% para 53,2% no governo Lula, um aumento pequeno, de 1 ponto percentual mais ou menos, ao ano. Por que o resultado fraco numa área que é muito importante para a população?

Dilma Rousseff: Porque nós vamos ter um resultado excepcional a partir dos dados quando for feita a pesquisa em 2010. Talvez, Fátima, uma das áreas em que eu mais me empenhei foi a área de saneamento. Porque o Brasil, só para você ter uma ideia, investia menos de R\$ 300 milhões, o governo federal, menos de R\$ 300 milhões no Brasil inteiro. Hoje, aqui no Rio, numa favela, aqui, a da Rocinha, em que eu estive hoje, nós investimos mais de R\$ 270 milhões.

10)Fátima Bernardes: Mas, candidata, esses são dados de seis anos. Quer dizer, esse resultado que a senhora está falando... vai aparecer de um ano e meio para cá?

Dilma Rousseff: O que aconteceu. Nós lançamos o Programa de Aceleração do Crescimento, para o caso do saneamento, na metade de 2007. Começou a amadurecer porque o país parou de fazer projetos, prefeitos e governadores. Apresentaram os projetos agora, em torno do início de 2008, e aceleraram. Eu estava vendo recentemente que nós temos hoje uma execução de obras no Brasil inteiro. Aqui, Rocinha, Pavão-Pavãozinho, Complexo do Alemão. Obras de saneamento, obras de habitação. A Baixada Santista, no Rio, e a Baixada Fluminense aqui no Rio de Janeiro, ela teve um investimento monumental em saneamento.

Fátima Bernardes: A gente gostaria agora que a senhora, em 30 segundos, desse uma mensagem ao eleitor, se despedindo então da sua participação no Jornal Nacional.

Dilma Rousseff: Olha, eu agradeço a vocês dois e quero dizer para o eleitor o seguinte: o meu projeto é dar continuidade ao governo do presidente Lula. Mas não é repetir. É avançar e aprofundar, é basicamente esse olhar social, que tira o Brasil de uma situação de país emergente e leva o nosso país a uma situação de país desenvolvido, com renda, com salário decente, com professores bem pagos e bem treinados. Eu acredito que o Brasil... É a hora e a vez dele. E que nós vamos chegar a uma situação muito diferente, cada vez mais avançada agora no final de 2014, deste governo.

Fátima Bernardes: Muito obrigada, candidata, pela sua participação aqui na bancada do Jornal Nacional. Amanhã, a entrevistada ao vivo aqui no Jornal Nacional será a candidata do PV, Marina Silva.

ANEXO B

Transcrição da entrevista de Dilma Rousseff no 1º turno das eleições presidenciais, no dia 22/4/10, para o Brasil Urgente - Rede Bandeirantes

Datena: Estou recebendo Dilma Rousseff. Tenho o maior prazer em recebê-la. Eu tenho o prazer de conhecê-la pessoalmente.

Dilma: Olha, é um prazer estar aqui, Datena.

Datena: A senhora é muito mais bonita pessoalmente!

Dilma: Ah, muito obrigada, muito obrigada!

Datena: As pessoas falam sempre isso aí pra mim na rua. Datena, você é mais magro ao vivo do que na televisão. Mas a senhora é muito mais bonita, mais, muito mais bonita, disparadamente mais bonita! A senhora é casada, solteira...

Dilma: Eu, atualmente, estou solteira.

Datena: Eh, Martinho, tá correndo risco aí em casa. Ministra, a saúde tá boa?

Dilma: Olha, tá inteiríssima.

Datena: Porque eu tô mal. Eu perdi a voz e, se não fossem os médicos, eu não ia conseguir fazer a entrevista com a senhora. Tive de tomar um monte de remédio pra vir fazer a entrevista com a senhora, que eu não ia perder isso por nada. Mas a senhora enfrentou muito bem o problema de saúde que a senhora teve...

Dilma: Olha, graças a Deus, eu enfrentei, sim. Eu acho que foi um processo que é importante falar pras pessoas. Eu descobri cedo. Eu descobri quando ele estava no início, fazendo exame preventivo. Então eu pude tratar e aí também eu acredito muito na solidariedade das pessoas, nesse fato que as pessoas rezam por ti. Elas criam uma energia positiva por ti.

Datena: Não sendo nem um pouco criativo, quando fizeram aquela pergunta pro Fernando Henrique, ele demorou três horas e meia para responder... A senhora acredita em Deus?

Dilma: Olha, eu acredito numa força superior que a gente pode chamar de Deus. Eu acredito e... E acredito, mais do que nessa força, se ocê me permitir, acredito na força dessa deusa mulher que é Nossa Senhora.

Datena: Nossa Senhora de Aparecida, Nossa Senhora de Fátima, Nossa Senhora de uma forma geral ...

Dilma: Todas essas múltiplas Nossas Senhoras que existem por esse Brasil afora: Nossa Senhora das Dores, das Graças, Aparecida...

Datena: Porque no fundo, no fundo, elas representam é...

Dilma: Nossa Senhora da Boa-Morte...

Datena: No fundo, no fundo, Nossa Senhora representa a força que a mulher brasileira tem, né?

Dilma: Representa isso, eu acho, e representa uma coisa de que todo mundo precisa: misericórdia. Ela representa muito isso. Proteção! Todo mundo precisa.

Datena: A senhora não falou até agora a palavra câncer, uma palavra que assusta hoje em dia.

Dilma: Ah, não, mas eu falo. O meu é linfoma.

Datena: É, mas eu digo que assusta porque, por exemplo, o Zé de Alencar é um cara que dá exemplos e mais exemplos de como sobreviver.

Dilma:... De como lutar...

1)Datena: Mas o detalhe é o seguinte. Aí, as pessoas ficam falando, a ministra conseguiu a cura, o Zé de Alencar conseguiu se dar bem porque tem acesso a bons médicos e tal, e a maioria do povo brasileiro não tem isso aí ainda. Tá melhorando muito, mas a saúde pública precisa melhorar mais, a senhora não acha?

Dilma: Acho que precisa sim, principalmente...

Datena: O quê?

Dilma: Por exemplo, no caso do câncer né, o diagnóstico precoce é muito importante, porque aí as pessoas podem ter acesso a condições de cura, porque, na verdade, a cura depende também do estágio da doença. No caso do Zé Alencar, eu acho que é um caso que só milagre explica.

Datena: Só.

Dilma: Agora, no meu caso, é um caso típico, aquele tradicional. A pessoa pode ter certeza, né, o telespectador ou telespectadora que tá me vendo, que o câncer é curável. Eu acredito que tem de ser algo que seja de acesso de todos os brasileiros.

Datena: Hoje, ainda, não é.

Dilma: Hoje ainda não é, na dimensão necessária. Nós demos passos nessa direção, inclusive o ministro Temporão tava me dizendo, recentemente, antes de eu sair do governo, que os remédios que são importantes nessa área, seriam progressivamente cobertos pelos SUS, ou seja, o SUS pagaria, e aumentar, também, essas unidades que podem fazer o diagnóstico precoce. Né...

Datena: Que, aliás, são fundamentais.

Dilma: São. Basicamente, a possibilidade de você ter acesso a uma boa tomografia e fazer prevenção. Mulher tem de fazer exame de seio.

Datena: Mulher e homem também.

Dilma: É, o homem, da próstata.

Datena: Eu descobri um negocinho que eu tinha na barriga porque eu fui auscultar o pulmão e aí me fizeram uma tomografia e depois ressonância magnética, e aí, eu descobri o que eu tinha, mas isso tudo precisa chegar ao povão, tá demorando pra chegar ao povão.

Dilma: Eu acho que de fato nós temos pela frente um caminho de avanço. Nós construímos uma plataforma, né, cê veja, voltou a ter o SAMU. Tinha desaparecido o SAMU. O que é o SAMU? A pessoa teve um problema em casa, liga pro SAMU, 192, e o SAMU pega a pessoa e leva pra um atendimento. Isso, basicamente, atinge quem, a pessoa que tem hipertensão, que tá com uma crise hipertensiva ou que tá tendo um ataque do coração, e eu acho que as unidades de pronto- atendimento que estão sendo espalhadas pelo Brasil.

Datena: E isso está agilizado, mas as doenças crônicas aí é mais embaixo!

Dilma: Nós demos um passo nas crônicas, eu acho que a gente deu um passo grande também com as farmácias populares. No que tem farmácia popular, que é aquele convênio que o ministério faz com as farmácias...

2)Datena: Mas que mal lhe pergunte, a senhora não vai ficar brava comigo, não é ideia do Serra não?

Dilma: Que eu saiba não. Essa farmácia popular...

Datena: Eu falei o nome do Serra, a senhora mudou de cara!

Dilma: Não, se sabe, eu tenho em relação ao Serra, eu tenho uma relação de respeito, a nossa relação é muito civilizada e cordial.

Datena: É...

Dilma: Agora eu divirjo do Serra porque ele representa um projeto e eu represento outro.

3)Datena: Falando nisso, eu sei que a senhora é uma mulher meio dura. Eu viajei com um cara no avião outro dia e ele falou assim: oh, Datenão, eu gosto da Dilma porque ela parece muito com você. De vez em quando ela dá umas gritada com os caras lá. Ela não tem medo de homem, de mulher brava, não tem medo de ninguém. Ela é mais ou menos como você, ela sai gritando. A senhora não tem medo de, no meio da campanha, com o Serra dando essas alfinetadas que ele está dando na senhora, perder a paciência e a coisa complicar?

Dilma: Olha, Datena...

4)Datena: A senhora já o chamou de “biruta de avião”. “Biruta de aeroporto”, porque cada hora ele vai para um lado. Agora a senhora respondeu a ele o seguinte: olha, eu não sou o Pita e nem o Lula é o Maluf. Cada vez mais, eu percebi isso no primeiro dia que eu recebo o Serra, cada vez mais o Serra quer desvincular a imagem do Lula da senhora, porque é evidente que o Lula tem quase 100% de aprovação. Aliás, eu sou doido com o Lula, eu adoro o Lula, quero aproveitar aqui para reiterar isso. Ninguém queria desvencilhar essa imagem, mas a senhora está querendo dizer que a senhora é uma coisa e o Lula é outra coisa, ou não dá para diferenciar ou vai ser uma candidatura siamesa mesmo?

Dilma: Eu acho que é muito difícil eu me diferenciar do Lula, nesse momento, nessa altura do campeonato, vamos dizer assim. Eu participei do governo Lula como coordenadora e, com ele, fiz os projetos principais desse governo, porque ele me escolheu. Ele me deu a honra de me escolher para ministra chefe da Casa Civil. E o que é ministra chefe da Casa Civil? Eu coordeno os projetos do governo. Então, eu me desvencilho do Lula como, eu fiz o que minha vida parou em 2003. Eu falo: não vivi de 2003 a 2010. É muito difícil, eu entendo toda a dificuldade da oposição que fez uma crítica, vocês lembram disso, o telespectador lembra disso, nos criticou durante sete anos e meio. Agora, é muito difícil explicar à população como que se criticou por sete anos e meio e, agora, que conseguimos com nosso esforço, com nosso trabalho e não só sorte, apesar de sorte ser bom, porque ninguém quer nenhum pé-frio perto de si mesmo. Como é que explica, então, que nós não sejamos os continuadores...

5)Datena: A senhora quer dizer que, principalmente, os Tucanos acreditavam que o Lula ia afundar, é isso que a senhora quis dizer?

Dilma: Eu acredito que não foram só os Tucanos. Muitos apostaram no início de 2003 que o Lula...

Datena: As elites brasileiras, ou a senhora não coloca isso?

Dilma: Eu não coloco nas elites, porque eu acho que não foram todos, as elites brasileiras, vamos dizer assim, que apostaram que o Lula ia ser derrotado, não conseguiria governar. Acho que foi partes e acho que foi surpreendente, que não só um nordestino que tenha saído de Garanhuns, chegado aqui em São Paulo e virado o maior líder metalúrgico e que tenha chegado ao governo. Não é só isso que é surpreendente...

Datena: Que um pobre tenha sido eleito presidente da República?

Dilma: Que um pobre tenha sido eleito presidente da República e mais...

Datena: que não aconteceu nada que diziam que ia acontecer.

Dilma: Não só isso, como fez o melhor governo das últimas décadas.

Datena: Melhor governo eu acho que da história do País. Eu acho que da história do País.

Dilma: Eu gosto que você fale, porque fica né...

Datena: Eu to achando que eu falo, se o cara tem 84% de aprovação, até agora ninguém teve isso aí. Até o Serra fala pra mim. O Serra me contou uma história legal. Eu tava conversando particularmente com o Serra e ele falou assim pra mim: ele entra em uma sala de cientistas da Nasa, vai, então os caras estão falando de foguete, e o Lula não entende nada de foguete, e eu também não entendo nada, só os caras da Nasa entendem de foguete, como uns do Brasil aí, mas, aí, o Lula fica cinco minutos olhando e ele sai falando de foguete melhor que os caras lá! Outro dia, eu falei para o Serra que o Lula é mais esperto do que nós dois juntos e ele falou assim: nós dois juntos moídos no liquidificador. Eu senti que isso era sincero. Eu não achei que era para exaltar o Lula e colocar a senhora em segundo plano. Aí, eu senti que era sincero. Mas o que eu to sentindo que ele quer colocar a senhora em segundo plano, dizendo que a senhora não tem experiência, não tem experiência de governo, que ele é um político que tem uma carreira que tem de ser levada em consideração e daí por diante... Isso também to sentindo. Quer dizer que o Lula deu certo porque ele era um cara experiente, politicamente, e que a senhora não tem experiência de governo.

Dilma: Olha, se ele reconhece uma coisa que, de fato, é uma característica do Lula, que é essa visão rápida que ele tem sobre realidade que o cerca, fica difícil explicar por que que ele me escolheu. Ele me escolheu três vezes, o presidente Lula. Primeiro, ele me escolheu para dirigir a transição do governo FHC para o governo Lula na área de infraestrutura. Depois, ele me escolheu para ser ministra de Minas e Energia. Depois, ele me escolheu para coordenar o governo como chefe da Casa Civil, porque meu trabalho era esse. Eu era o braço direito e o braço esquerdo do presidente. Na prática, fazia os projetos e, aí, ele me escolheu como, junto com o partido e vários outros partidos da base aliada, sucessora dele, ou seja, me escolheu com sucessora do projeto dele. Do projeto que é dele, que é meu, que é do PT e dos partidos da base aliada, porque nós fizemos um governo de coalisão.

6)Datena: Mas não é só nisso que a senhora... A senhora não aposta em governar com que o Lula fez, a senhora pretende fazer mais coisas?

Dilma: Eu pretendo governar com o que eu fiz junto, que é o seguinte: eu sei fazer, eu sei o que fazer e eu sei também como fazer. Saber o que fazer e como fazer, é metade do caminho andado. Além disso, eu sei que você só pode governar se você prestar muita atenção no que quer o povo de seu País, na etapa em que seu País está. E, outra coisa que eu aprendi junto com o presidente, sabe, eu sou uma boa aluna...

Datena: Ah, eu tenho certeza. Eu tenho uma outra história boa que depois eu conto pra senhora.

Dilma: Eu andei nesse País com o presidente, de norte a sul e de leste a oeste, com ele, e também muitas vezes sem ele. Nós não governamos sentados dentro de um gabinete em Brasília, nós saímos, até nos criticaram, não sei se você lembra, que a gente viaja demais, não fica em Brasília, tão fazendo atos demais, tão inaugurando obra ou estão visitando obra, enfim, nós fazemos isso porque a gente acha que é importantíssimo conversar com o trabalhador e com o empresário também. É importante você falar com a dona de casa e com o intelectual, o Brasil é diverso, e você, se não conversar com todo mundo...

Datena: Miscigenado e diverso socialmente, politicamente, em todos os sentidos, é por isso que tem tudo para dar certo.

7)Datena: Agora, quando a gente fala que a classe política tem muito ladrão, muito corrupto, a gente não tá deixando de dizer a verdade, porque tem gente boa, a gente não pode abrir espaço para regime de exceção, que nós vamos entrar nisso daqui a pouco. Você fala que a classe política inteira é uma porcaria, aí você abre espaço pra forças ocultas aparecerem. Então, vamos dizer que tem muito ladrão e vigarista, tem. Até outro dia tinha governador preso em Brasília. Aqui, no Embu, em um plano menor, prenderam, pela segunda vez, o vice-prefeito que tinha um diploma falso de medicina e daí por diante. Eu tava conversando com Aldemir Martins, saudoso Aldemir Martins, grande pintor, maravilhoso, fantástico. E, na época do “mensalão”, o Aldemir vem pra mim: “E seu amigo, Lula, lá aqueles caras, mensalão e tal e coisa. Eu falei: “oh, Aldemir, o Lula não tem nada a ver com isso não, o Lula é um cara ingênuo. Quando a senhora falou eu sou uma boa aluna, é evidente que é, porque se não a senhora não seria candidata à presidência da república com chances de ganhar. Evidente que o Aldemir chegou pra mim assim: “Oh, Datena, você já viu alguém chegar à presidência da república sendo ingênuo?” Aquela história do “mensalão” não ficou mal contada. Ela não colou no Lula porque no Lula não cola nada. Mas não ficou ruim pro PT aquele negócio e para muitos outros partidos da base aliada e daí por diante? A senhora acha que não, que aquele negócio passou e caiu no esquecimento?”

Dilma: Não, eu não acho que passou e caiu no esquecimento, não. Acho que se as pessoas fizeram algo errado, elas têm de pagar. Eu acho. Eu não acho que o presidente Lula foi ingênuo, nem nada disso. Acho que o presidente Lula não tinha nada a ver com isto. O presidente Lula, tentaram inclusive cercá-lo...

7)Datena: A senhora acredita totalmente nisso?

Dilma: Acredito não, eu assisti. Agora eu te digo uma coisa, também acho que a gente tem de olhar o que nós fizemos. Se ocê for olhar, o que que é combater a corrupção? É impedir que os crimes fiquem impunes, é investigar e punir.

Datena: Lavagem de dinheiro...

Dilma: Todos...

Datena: Crime organizado...

Dilma: Crime organizado, drogas...

Datena: E ação da Polícia Federal.

Datena: Crime organizado entra drogas, lavagem de dinheiro, principalmente lavagem de dinheiro.

Dilma: Armas, drogas, lavagem de dinheiro...

Datena: É, mas, principalmente, lavagem de dinheiro. Agora, eu nunca vi a polícia federal trabalhar tanto, isso é verdade.

Dilma: Cê sabe qual que é a diferença? Se ocê for olhar nos oito anos antes da gente, houve 29 operações especiais. No nosso governo, houve 1012. Então, muitas vezes, a pessoa olha, a dona de casa olha, quem está nos assistindo olha e diz o seguinte: aumentou muito, apareceu muita coisa, óbvio que apareceu muita coisa, porque agora quem tem de fiscalizar, fiscaliza...

Datena: Antigamente tinha, mas ninguém ia atrás.

Dilma: Se escondia embaixo do tapete. Eu acho que essa foi uma característica do governo Lula, e olha, também, que muitos dos malfeitos fomos nós que descobrimos. Através do quê? Da polícia federal, da controladoria geral da União, do ministério público. Nenhum de nós tentou cercar o ministério público ou pedir pro ministério público engavetar qualquer coisa que seja. Então, eu acho...

Datena: Que é o que o Arruda tá sendo acusado, e que, por isso, que ele teve preso, e ia atrapalhar as investigações, isso é verdade, vocês fizeram isso.

Dilma: E ocê veja que, no passado, se tinha uma pessoa mais modesta, mais pobre cometendo um crime, era punido exemplarmente, e quem tinha maior poder não era. Hoje se o quê? Se vê governador, se vê prefeito, empresário, banqueiro, ninguém tá acima da lei. Eu acho que isso é importantíssimo numa democracia. Queriam de nós, se você cometeu um erro, você tem de pagar por ele.

Datena: Claro. Mas também tem um detalhe, por exemplo, na questão tributária. Eu fiquei sabendo, não sei se tô certo ou tô enganado, primeiro que esse País tem de passar por reforma tributária rapidamente, e só se fala em reforma tributária. Um que tá aí passa pro outro, até o Lula vai passar, não foi feita a reforma tributária, que algumas empresas grandes levaram multas enormes. Já quando foram investigar essas empresas de novo, olha, deixa esses caras de lado. Isso também precisa acabar no Brasil. Isso aí seria uma impunidade fiscal que precisaria acabar, porque não pode o coitadinho que tem 5 ou 6 empregados, tem um lugarzinho pra ele trabalhar, pagar um grande de imposto, e o outro lá deixar de pagar imposto.

Dilma: Cê tá coberto de razão, Datena, porque não é correto que alguém que deva o imposto não pague, porque ele tá prejudicando cada um de nós. De todo mundo ele tá prejudicando.

Datena: A maioria paga muito, porque muitos deixam de pagar.

Dilma: É, agora eu acho, viu Datena, que precisa o Brasil, nós chegamos num momento em que a reforma tributária vai passar a ser uma exigência pra gente poder avançar mais. Eu acredito, e você veja, nós começamos em 2003 enviando ao Congresso uma reforma tributária, só saiu uma partezinha dela. Depois, enviamos, novamente, uma outra, um outro projeto tributário que chamou MP do bem, que a gente “exonerava” a construção civil, investimento em várias coisas. Recentemente, na crise, cê tá lembrado, nós resolvemos, pra

segurar o consumo, desonerar de bem os carros, o PIS, a geladeira, o fogão, toda linha branca, a chamada linha branca...

Datena: Pra fazer o povo consumir.

Dilma: Pra fazer o povo consumir e segurar a crise. Aí, que... que nós vimos. Caiu a arrecadação dos municípios e dos estados. Que... que nós fizemos também, fomos lá e repusemos a receita com dinheiro da União dos municípios e dos estados.

Datena: Entendi.

Dilma: Então criamos uma compensação. Sabe por que eu acho que não sai a reforma tributária?

8)Datena: Por quê?

Dilma: Porque tem um conflito federativo. Alguns estados vão perder, outros vão ganhar. Se você não tiver...

Datena: Falando nisso, a senhora entrou num caso, aí, que, de repente, só não vira guerra porque nós estamos no Brasil.

Dilma: Os royalties.

9)Datena: Os royalties, né, porque, de repente, o petróleo de quem que é, da União, mas aí os estados querem receber sua parte. Tem uma solução salomônica aí que seria metade para os estados produtores e o resto divide para o resto do Brasil. A senhora tem que posição a respeito desses royalties aí? Que quebrou um pau, quase saiu uma guerra civil aqui, só não sai porque é no Brasil, devia ter sido num boteco isso aí. O que a senhora acha disso?

Dilma: Eu participei da elaboração do pré-sal, do marco “elaboratório” e que quero te dizer aonde que tá o grosso do dinheiro.

9)Datena: Não, fala na bucha, curto e grosso, o que a senhora acha que tem de ser feito?

Dilma: O projeto que nós mandamos para o Congresso. Primeiro, nós não queríamos que essa discussão sobre os royalties se confundisse com o período eleitoral, porque não ia dar certo. Segundo, “poço” que não teve jeito, tinha de mandar parte dos royalties, porque o projeto do pré-sal, o grosso do dinheiro não está nos royalties. Depois eu falo onde tá. O que que nós fizemos. Mandamos a seguinte lei: a Constituição manda que você dê para os estados produtores e para os estados chamados confrontantes e para os estados que têm equipamentos de petróleo, uma participação maior. Manda isso. E não tinha um dispositivo que dava dinheiro suficiente pros estados não produtores, que são o resto, a maioria dos estados da federação e pros municípios. Então nós fizemos uma repartição através de um acordo, não foi assim da nossa cabeça. Fizemos um acordo, tiramos uma parte da União, tiramos uma parte dos estados produtores e mandamos uma lei que repartia. Acontece que chegou no Congresso, nós estamos nesse período, que é um período conturbado politicamente, que que aconteceu? Aconteceu que acabaram...

10)Datena: Conturbado por quê?

Dilma: Porque temos eleição em 2010.

10)Datena: Mais o quê?

Dilma: Bom, as outras conclusões eu não sei.

Datena: O governador de Brasília vai preso, tem o outro segurando a onda do outro, porque o nosso cenário político, infelizmente, passa pela corrupção. Isso tudo atravanca o processo, como dizia o outro.

Dilma: Eu acho que nesse caso aí, houve mais essa divergência entre estados, por isso que vou perder, vou ganhar e tal. Eu acredito que é inconstitucional você dar tudo igual, a Constituição não permite, tá escrito na Constituição.

Datena: Então, a senhora é a favor de metade pros produtores e metade...

Dilma: Não é metade que foi dado não, foi uma parte, eu não lembro mais, eu acho que é 25%. Distribuir 25%...

Datena: Ok, já descobri o que a senhora pensa disso. É que eu tenho de correr porque se não acaba o programa e a gente não discute coisa boa.

Dilma: Agora, só te falar uma coisa, onde tem mais dinheiro é no fundo social, que nós criamos para receber o dinheiro da partilha, que se tá dividindo o petróleo, porque o petróleo custa \$5,00 de baixo, lá no fundo do mar, quando chega na superfície, ele custa: \$60, 70, 80 até \$140,00. Quem fica com a diferença? Quem fica com a diferença é quem descobria. No caso do pré-sal, você sabe onde está o petróleo, então não é correto...

Datena: Não tem mais o que descobrir.

Dilma: Não tem mais o que descobrir, então...

Datena: Já entendi.

Dilma: Então fica pra quem? Fica para o povo brasileiro.

11)Datena: Dilma, o nosso Serra, falando à Rádio Bandeirantes, que é uma das maiores emissoras, se não for a maior emissora do País, falando pro Zé Paulo, Salomão: eu não vou baixar o nível da campanha, eu vou responder, mas eu não vou baixar o nível da campanha. O que significa isso, que vocês podem sair na mão numa campanha como essa aí? Eu não vou baixar o nível da campanha. E a senhora já deu umas duas ou três cutucadas nele. Esse negócio de biruta... como é que é, a senhora chamou ele do quê, biruta do que?...O que é que foi? Biruta de aeroporto. Por que a senhora chamou ele disso?

Dilma: Por conta de que sete anos eles fizeram oposição a nós e criticaram violentamente alguns programas, cê lembra perfeitamente que, na transposição do São Francisco, a gente foi acusado até da obra não ser realizada...né, não existia nenhuma obra feita no canal...

Datena: A senhora chegou a dizer que pra cada plateia ele faz um discurso.

Dilma: Não, eu cheguei a dizer mais, eu cheguei a dizer que não era possível, que não era correto, que não era possível, acreditar que a gente, que o povo ia acreditar que quem nos criticou de repente passasse a ser sucessor. A pessoa que o presidente Lula ia apoiar ou que estava a favor dos nossos programas. E eu acho estranho também, quando se trata do seguinte, cê sabe que o rodoanel faz parte do Pac...

Datena: Sei.

Dilma: Paraisópolis, Heliópolis, tudo isso fez parte do Pac, Billings e Guarapiranga, quero te dizer que de público...

Datena: A senhora vai dizer que o Serra...

Dilma: Nós fizemos uma parceria muito boa com o governador Serra pra fazer essas obras.

Datena: A senhora não vai dizer que o Serra se apropriou de verbas federais pra ficar com os méritos próprios...

Dilma: Não, não vou não. Também não vou dizer isso, porque ele não fez. A gente não pode dizer o que a pessoa não fez. Eles não fizeram isso.

Datena: É que eu pensei que a senhora estava dizendo isso.

Dilma: Eu tô dizendo o seguinte, esses projetos todos que nós fizemos em parceria são do Pac, então o Pac existe. Como que o Pac não existe? O que integra o Pac aqui em São Paulo?

Datena: Eles estão dizendo que o Pac não saiu do papel.

Dilma: Pois é, mas tá aí o rodoanel, tá aí a obra de Heliópolis e de Paraisópolis, tá aí as obras de Billings e Guarapiranga. Foi nesse sentido que eu falei que não pode ter posição num dia, depois outra posição, no outro, sobre o mesmo assunto.

Datena: O meu medo é que num embate frente a frente esse nível possa baixar um pouquinho.

Dilma: Não sei por que.

Datena: Porque o Serra não é tão bonzinho quanto parece, e a senhora é brava pra caramba! Então, o pau vai quebrar!

Dilma: Posso falar uma coisa: nem eu sou brava quanto se diz, nem ninguém é tão bonzinho quanto parece também.

Datena: A senhora tá dizendo do Serra?

Dilma: Não, tô falando de qualquer um. Agora eu acho que eu e o governador Serra temos uma trajetória de respeito mútuo, e eu acho que o governador Serra é um homem muito educado e mais, eu, pessoalmente, sempre respeitei a trajetória de homem público do

governador e tenho certeza de que ele respeita a minha. Não há nenhum motivo pra que nós tenhamos qualquer nível de atrito pessoal.

Datena: Essa eu entendi.

Dilma: Nós estamos discutindo... não é projeto pessoal.

12)Datena: Mas eu queria perguntar... Quais são os dez motivos pelos quais a senhora não votaria no Serra?

Dilma: Eu acho que um grande.

12)Datena: Qual é?

Dilma: Ele representa um projeto que eu acho que eu só posso analisar projeto que ocorreu concretamente no Brasil. Ele representa um projeto que levou o Brasil pra estagnação, pra desigualdade, que criou uma dependência do fundo monetário internacional que nós lembramos qual é, que não investia em saneamento, que não investia em habitação. Eu represento um outro projeto, completamente diferente. Nós acreditamos que é importantíssimo que o Brasil cresça e distribua renda. Nós acreditamos que o Bolsa Família é essencial pra que uma parte da população não fique na miséria, mas nós acreditamos na geração de emprego, e veja...

Datena: O Serra falou que vai continuar o Bolsa Família.

Dilma: Não, eu não tô falando que ele não vai, tô falando o seguinte: no passado...

Datena: A senhora não tá falando que ele não vai, a senhora acredita que ele não vai porque ele não vai ganhar, a senhora acha que vai ganhar.

Dilma: Não, não, é mais do que isso. Eu tô falando que nós temos um compromisso com o Bolsa Família, nós temos um compromisso com a geração de emprego, nós geramos até hoje 12,4 milhões de novos postos de trabalho, mas eu te digo mais, cê lembra aquela história em 2002 que o Lula ia fazer plataforma no Brasil?

Datena: Falaram no meu ouvido. Eu não ouvi o que a senhora falou.

Dilma: Em 2002, na campanha, o presidente Lula disse uma coisa: “eu vou fazer aqui no Brasil plataforma de petróleo”.

Datena: Ah, lembro.

Dilma: Lembra disso?

Datena: Lembro.

Dilma: Sabe o que isso significa? Fazer novamente política industrial. O que é muito importante num estado como São Paulo. É produzir no Brasil o que pode ser produzido no Brasil.

Datena: Provocar o crescimento.

Dilma: Provocar o crescimento. Nós acreditamos em fazer e provocar o crescimento. Por isso que eu te digo...

Datena: É o que a China faz do outro lado do mundo. Vem aqui, investe na Argentina, põe dinheiro na Argentina pra quê? Pro argentino comprar o produto chinês. Não é?

Dilma: Isso nós temos de fazer também.

Datena: Porque não adianta nada você deixar lá, o Brasil tá emprestando dinheiro aqui pro lado, pro FMI. Se você não estimular esse consumo pra que as pessoas comprem da gente...

Datena: Tem uma pesquisa aqui que eu tô vendo, tá no G1, que me deram no G1, mas acho que a Folha antecipou, acho que a Folha que antecipou, se eu tiver errado vocês me perdoem, a Folha, um excelente jornal, e o G1 também é um excelente portal: o IBOPE vai apontar amanhã uma pesquisa que tem o Serra com 36% e a senhora com 29%. A senhora tava ali par e liga com ele. De repente, já abre aqui sete pontos, também não sei se é considerável. Pra senhora, o que representa? Mostra aqui a pesquisa, não tem problema nenhum, tá no portal G1 e acho que foi a Folha de São Paulo que divulgou isso aqui. É muito cedo ainda pra esse tipo de pesquisa, é começo. A senhora não gosta de sair perdendo, como é a senhora, porque depois que o Serra anunciou a candidatura, sem querer, pra mim, eu tava lá... A senhora viu a entrevista, eu e as criancinhas batendo palma. Ele disse: “eu não vou anunciar agora não, só em abril, entendeu? Eu também acho que ele não falou aquilo sem querer, mas em todo caso, é o seguinte: a senhora tá perdendo na pesquisa, começo de campanha é assim mesmo. A senhora tá tranquila, os seus marqueteiros, tem uns marqueteiros aí, que são muito bons, assessores políticos tão todos aqui. E o que os seus analistas políticos dizem disso aqui? Aliás na campanha da senhora tá o Palocci...

Dilma: Tá sim, o Antônio Palocci.

Datena: Antônio Palocci é meu amigo lá de Ribeirão Preto.

Dilma: Você também é de Ribeirão?

Datena: É evidente que sou. Eu perdi um emprego por causa do Lula lá em Ribeirão.

Dilma: Ah, foi mesmo, agora eu lembrei. Aquela entrevista que ele te deu.

13)Datena: O Lula falou, não queria falar, mas já que falou e falo de novo. Mas aqui a pesquisa tá 36% pro Serra e 29% pra Dilma Rousseff. O que a senhora acha dessa pesquisa? Nunca é bom sair atrás, né.

Dilma: Olha, eu vou te falar uma coisa, eu tô saindo lá de baixo e tô chegando aqui. É... eu acho que a pesquisa é um sinal do momento, né, os ventos mudam, a pesquisa também muda, ela faz um reflexo. Cê veja que os resultados das pesquisas recentes, elas são bastante variadas e eu acredito que a pesquisa é um ponto. Cê faz uma reflexão sobre ela, é uma referência, mas ela não serve pra dizer o seguinte: hoje, como é que vão ser as coisas daqui

pra frente? Vai depender de como cada um vai se posicionar, como é que as coisas evoluem, que apoios que cada um tem, como é que você se relaciona...

Datena: Os debates políticos.

Dilma: Isso, nos debates, com é que se relaciona com a população. Então, eu também... porque uma pesquisa saiu uma melhor, uma pior pra mim, eu não vou brigar com isso tudo, vou respeitar isso tudo.

Datena: Mesmo porque tem um dado que aponta, se não me falha a memória, sou muito ruim de números, que 54% dos eleitores ainda não sabem em quem votar. Significa que tem uma margem muito grande, aí, pra provocar uma reviravolta, não só entre a senhora e o Serra, a tendência é essa, mas pra outra pessoa que pode aparecer no meio do caminho.

Dilma: Que nunca se sabe.

Datena: Alguns são bons candidatos.

Dilma: Sem sombra de dúvida. Eu acredito que a pesquisa então é isso, ela é um retrato. A gente não pode desconsiderar, a gente considera, mas não é a última palavra sobre o momento.

14)Datena: A senhora não pode falar em medo, mesmo porque tem muita gente neste País, Dilma, que diz que lutou pela revolução. Olha, eu enfrentei os militares, e o cara nunca nem viu de perto um canhão, uma bala e um “revórvi”, né, não vou dizer um, mas tem vários que se apropriam da imagem de ter lutado contra a ditadura. Eu, por exemplo, não lutei porcaria nenhuma contra a ditadura, porque eu era pequenininho. Agora, a senhora foi torturada mesmo? A senhora passou por sessão de tortura mesmo? Porque as pessoas não sabem o que é isso. A gente tem uma referência. Eu que tenho 53 anos de idade, naquela época, era menininho, tinha o quê 10, 12 anos. A gente tem até medo de lembrar daquele tempo, porque a gente foi criado naquele clima de medo. A senhora chegou a ser torturada nos porões da ditadura mesmo, aconteceu isso, tortura de tortura mesmo?

Dilma: Infelizmente sim, Datena. Infelizmente sim. Aqueles foram tempos muito difíceis, um mundo de trevas quase, tudo era proibido, né, cê não tinha direito a nada.

14)Datena: A senhora pode contar a história de como a senhora foi detida e que tipo de tortura era ou coisa parecida.

Dilma: Olha, Datena, eu fui presa aqui em São Paulo... É, eu fui presa aqui em São Paulo e fui levada para um órgão que chamava Operação Bandeirante, pra onde ele levava as pessoas e lá eu fui torturada. Agora, eu acredito...

14)Datena: Que tipo de tortura: psicológica?

Dilma: Não, era aquele esquema que eles sempre usaram, que era característico de toda a América Latina: pau de arara, choque elétrico, palmatória, o de sempre.

14)Datena: Por quanto tempo a senhora foi torturada?

Dilma: Olha, naquele período, eu devo ter ficado lá em torno de quase um mês. No local, né, depois...

14)Datena: Um mês no inferno. A senhora foi abusada sexualmente como eram as presas políticas?

Dilma: Não, não fui não.

Datena: Aliás, prenderam um ditador argentino agora que ele já tá velhinho e ele fica até o final da vida na cadeia. Que ele morra na cadeia e depois vai pro inferno. Prenderam um ditador acusado de tortura, mas sobre esse aspecto...

Dilma: Agora?

Datena: É, agora, foi ontem, anteontem. É um velho canalha que substituiu aquele outro que queria enfrentar a Inglaterra por causa das ilhas Malvinas. Eu tô falando com uma dificuldade porque eu tô com dor de garganta, tomei uns 50 kg de remédio pra poder fazer a entrevista com a Dilma!

Dilma: Agora, tá bonita sua voz, viu!

Datena: Melhorou minha voz?

Dilma: Tá bem boa sua voz. Tá clara.

Datena: Melhorou graças ao Davi Uipi e ao Paulo Pontes que são dois craques.

Dilma: O Davi Uipi sempre melhora a voz da gente.

15)Datena: O Paulo Pontes também, que é o médico do Sílvio Santos. Eu fui lá que ele é médico do Sílvio Santos, pensei que fosse ganhar dinheiro que nem o Sílvio Santos. Aí eu não consegui fundar a minha televisão, mas tô perto. Mas é o seguinte: o Lula nos contou, durante a entrevista ao Canal Livre, que teria sido até mais legal, pergunta se pode derrubar os “breaks” hoje, porque tá bom o papo aqui. E os “breaks” são muito longos, vê se dá pra derrubar ou se a gente vai em frente. Mas o negócio é o seguinte, o negócio é o seguinte: o Lula nos contou que vocês passaram em frente esse mesmo prédio, mesmo prédio, que a senhora foi torturada durante um mês. Ser torturada durante um mês não é brincadeira, e que parece que a senhora fez uma ... colocou uma frase pro Lula dizendo: “Olha, eu não tenho mágoa disso aqui”, o que seria muito bom porque não cabe mais revanchismo nesse País. Os militares são outros, a cabeça é outra, é lógico que a gente não pode deixar apagado isso definitivamente da nossa história, porque se a gente esquece coisas ruins como tortura ou coisa parecida, a gente comete esses erros lá na frente, entendeu? Mas eu gostei dessa posição que a senhora teve. Foi isso mesmo que aconteceu? Porque senão o Lula não disse a verdade. O Lula disse: “Olha, a Dilma chegou aqui e disse: “eu não tenho mais mágoa disso”. Então, a senhora não tem revanchismo contra ninguém?

Dilma: Não, não tenho não. E acho o seguinte... Acho que ter mágoa de alguém é se amargar e carregar uma coisa muito ruim dentro de si. Eu acho que aquilo passou e

concordo contigo. A única coisa que cê tem de fazer, é estabelecer a verdade pra que não se repita, porque é muito importante o que nós conquistamos no Brasil. Veja, você, que nós conquistamos a democracia e eu acredito que a democracia é o maior bem que a gente pode ter, e aí não cabe mágoa mais. Ocê pode, no máximo, carregar uma mágoa na hora que tão te fazendo isso, mas depois...

16) Datena: A senhora chegou a acreditar que o regime totalitário como o regime comunista pudesse ter sido implantado no Brasil? A senhora lutou por isso ou lutava por ideias libertárias que não o comunismo? Ou achava... Naquela época era moda ser de esquerda, não tô dizendo ela, porque ela não é moda, ela foi torturada, mas eu, quando cresci um pouquinho, achava que era de esquerda. Oh, legal, aí começou a cair o muro de Berlim, começou a cair... O Stalin matou 50 milhões de pessoas, a gente viu que o comunismo era uma porcaria, o capitalismo pode não ser lá grande coisa, não é mesmo. Mas o comunismo não é o regime ideal. Mas a senhora chegou a lutar por um País comunista? É isso ou não?

Dilma: Não era por um País comunista não, era por um País socialista. Agora, naquela época, começa justamente isso que você está falando, a percepção cada vez maior que o chamado socialismo real tinha problemas seríssimos, tinha problema de direitos humanos, tinha problema de não ter liberdade, a mínima liberdade. Tinha problema, também, na área social e econômica, né, de abastecimento, de bens, etc e aí há, eu acho, no mundo inteiro, meio desencanto com todo esse processo. Agora, eu acho que aqui no Brasil, na verdade, a coisa tava muito ligada à vida aqui. Porque você veja, a gente entra na vida adulta quando né... acabaram de tirar do governo um presidente eleito. Aí cê passa a pior coisa da ditadura, é que uma geração de jovens fica discrente da democracia, acha que ela nunca vai aparecer pra ti mais e eu vivi esse período, dos meus 15, 16 anos aos 19 até 23 anos. A gente não acreditava que podia ter uma democracia no Brasil, porque era uma coisa tão longínqua que cê ia de fechamento em fechamento 68 da UE e 5, aí sucessivamente. Aí, quando começa a abrir ali no governo Geisel, a gente começa a achar que o Brasil pode mudar e começamos a lutar, e a grande manifestação pela democracia. E o Brasil muda, e eu acho importante esse processo...

Datena: E o remédio contra essa mudança foi muito duro, foi extremamente duro. Eu não quero voltar a polemizar sobre isso. Eu estou recebendo com muito carinho aqui a Dilma Rousseff, candidata à presidência da República, pré-candidata à presidência da República. Eu tô com dificuldade de falar, então a senhora mais, a senhora me pegou num dia bom, porque senão a senhora falava menos do que eu. Sobre essa soltura indiscriminada de preso, daqui a pouco a senhora pira! Oh, Datena, me pergunta sobre craque. Vou perguntar sobre drogas também, que é muito importante. Mas essa primeira parte de botar qualquer um para esvaziar cadeia...

Dilma: Eu acho que isso não tá correto. Acho que em toda legislação carcerária e penitenciária do mundo você tem a chamada, ou a redução da pena, ou a pena progressiva que diminui e deixa a pessoa sair. Agora, não se faz isso de forma indiscriminada, que se fizer isso de forma indiscriminada, o que nós estamos fazendo é colocando em risco a população. Eu acho que o judiciário tem de ter um critério muito rígido pra poder soltar, principalmente

peessoas que são autores visíveis de crimes hediondos, aí eu, me desculpa, mas eu não concordo com que se solte.

17)Datena: Olha, tem quanto tempo aí, velho? Porque... em dois minutos não dá pra ela falar do projeto de craque dela. Vai dá pra falar sobre... os Tucanos querem cinco anos de mandato, sem direito à reeleição. O Lula falou assim: “eu não topo, porque se a Dilma ganhar, ela tem direito a continuar e eu não tô pensando nela perder pra eu voltar daqui a pouco”. Isso seria pro Aécio ser vice do Serra. O que a senhora pensa sobre isso? Tem um minuto e trinta segundos, parece debate isso aqui!

Dilma: Eu acho que a nossa experiência é que nós construímos no primeiro mandato do presidente Lula as condições pra fazer um segundo mandato. Quem já governou o Brasil sabe perfeitamente que em quatro anos cê dá início ao processo, mas você não esgota o processo. Eu acredito, então, que é importante manter essa questão da continuidade dos dois mandatos, isso não significa, né, de maneira alguma, que a gente tá tirando pessoas ou alijando pessoas, né, é disputa política, porque todas as pessoas poderão concorrer. Agora, é como disse o presidente Lula, no início, eu achava que tava certo fazer essa tal de prorrogação dos mandatos, mas agora que fizeram, nós aprendemos que está bom. Por que que está bom? Porque cê consegue fazer um bom governo. Agora, o que não tá certo é o que ocorre em alguns outros países da América Latina, que é a tentativa de fazer três mandatos. Aí, de fato, eu acho...

18)Datena: Se depender do Hugo Chavez e do Evo Morales, eles morrem presidentes da República. Estamos com o Brasil Urgente, se a senhora puder me ajudar e falar mais do que eu, obrigado Brasil, estou aqui em São Paulo porque a voz está sumindo. A senhora tem um projeto interessante pra quem usa drogas, não é verdade? Porque ... que ideia a senhora tem da droga, de que forma deve ser combatido o tráfico de drogas no Brasil, no seu ponto de vista? Porque nós temos várias dificuldades. Nós temos fronteiras continentais, pro um lado é água, muita água, que eu acho que deveria ter auxílio da Marinha. A polícia federal não dá conta. Por outro lado, a fronteira por terra, que também é um continente. Teria que ter a ajuda do exército, mas a minha opinião não interessa, mesmo porque eu não sou candidato e nunca vou ser presidente da República, a senhora pode ser. Qual a visão que a senhora tem, primeiro do sujeito que usa droga, que é o viciado que pode ser tratado de uma forma, e o contrabandista? Como é que deve ser combatido esse tipo de crime, e o outro que está na outra ponta, que é o usuário da droga?

Dilma: Eu acho que tem três linhas de ação: apoio, carinho e autoridade. Apoio é que a gente tem de fazer uma prevenção às drogas, principalmente ao craque. A gente tem de fazer um alerta à juventude, tirar o jovem dessa armadilha que é o craque, explicar o que significa o craque. E mais, eu acho que as mães e acho que é uma movimentação não só do governo, mas da sociedade. Acho que cada um de nós tem de se engajar nisso, porque é uma das questões mais graves nas pequenas cidades, nas populações mais pobres, mas o craque está em todas as classes sociais. A segunda questão é o carinho, como é que nós vamos ter de construir a forma de tirar aquele que tá viciado do vício que implica a clínica especializada.

Datena: Eu prometi não falar mais isso e não vou falar porque...

Dilma: Mas eu queria falar da autoridade.

Datena: Mas não é isso, porque eu acho que só a questão da família não resolve, porque eu senti isso na pele já uma vez dentro da minha casa e uma série de fatores levaram meu filho, que hoje é uma pessoa extraordinária, fantástica, a abandonar o mundo das drogas. Hoje ele é maravilhoso, um sujeito super bem-sucedido, mas se não fosse a ajuda da sociedade, de policiais, que as pessoas metem o pau pra caramba, mas são competentes e entendem demais, Dr. Marco Antonio, uma figura maravilhosa, que ajudou muito, e outros tantos até do Chico Xavier. Quando era vivo, meu menino teve lá e tal, mas, principalmente, o Estado. Eu tinha condições financeiras pra fazer isso, mas a maioria das pessoas não tem e porque o maior inferno que uma pessoa vive na Terra é tendo alguém da família viciado em craque. As pessoas que não sabem o que é isso, não sabem mesmo, porque é terrível...

Dilma: Destrói.

Datena: Destrói, mas não é só a pessoa que usa, destrói a família, a família inteira. E isso me levou uns bons anos da minha vida, mas, graças a Deus, meu filho ganhou bons anos também.

Dilma: Agora tem de ter tratamento, né?

19)Datena: Sim, mas como é que o governo pode dar tratamento?

Dilma: O que eu acho que autoridade, nós temos de ter uma política absolutamente clara de combate, devota, do traficante, aí eu acho quem tem de ter polícia federal, tem de ter todos os órgãos, as forças armadas, quando se tratar de questões assim...

Datena: Logística.

Dilma: Logísticas maiores, mas eu acho que a polícia federal, porque é impossível, nós, com uma fronteira dessas, botarmos pessoas só cuidando da fronteira. Nós vamos ter...

Datena: Esqueci da aeronáutica também.

Dilma: É, nós vamos ter de trabalhar tecnologias de policiamento de fronteiras, vamos ter de ter um cuidado imenso na investigação, porque eu acho que polícia também é inteligência. Você não pode só...

Datena: Principalmente inteligência.

Dilma: Você tem de descobrir o canal, o caminho, como é que se dá. Hoje, eu acho que nós temos várias iniciativas. Agora eu acho que também é importante mobilizar a sociedade, por exemplo, acho que as igrejas são importantes, acho que é importantíssimo como você falou, né, o policial. Eu acredito muito nessa questão de formação do policial. Eu acho que nós estamos dando um grande passo quando a Secretaria Nacional de Segurança Pública...

Datena: Pagar melhor o policial também.

Dilma: Isso, pagar melhor o policial, criar bolsa formação. Essa bolsa formação, que a gente paga para o policial estudar. Ele ganha uma bolsa pra ele estudar e ele não vai perder o salário

dele, mas ele ganha... Você torna também um incentivo ele ganhar uma bolsa formação, hoje a bolsa formação tá em torno de quatrocentos e poucos reais. Tem a bolsa COPE, tem a bolsa Olimpíada, mas eu vou falar da bolsa formação. São 167 mil policiais que nós estamos formando de todos os estados da Federação que nós formamos nessa questão de como lidar com a droga, da questão da inteligência, porque a inteligência, nessa questão, eu acho que ela vai ser estratégica, porque são redes de crime organizado...

Datena: Há um detalhe, me permita, apesar de eu não estar com voz, se eu tivesse com voz a senhora não falava.

Dilma: Eu agradeço.

Datena: A senhora agradece a Deus de eu estar sem voz. Os americanos vieram aqui e, com o pretexto de combater o tráfico de droga, botam base na Colômbia e daí por diante. O que eles querem é que a droga não chegue lá nos Estados Unidos. Porque, o Brasil, antes de eles virem pra cá, era um corredor de drogas internacional e passou a ser um dos maiores consumidores de droga do mundo. Quando a senhora diz que deve atacar o crime organizado e os traficantes, deve mesmo, porque os americanos, o que eles fizeram? Eles não querem que a droga chegue lá, não chegando lá pra onde vai, pra eles tanto faz, esse é o detalhe. Eu acredito que é isso que a senhora está se referindo, acabar com o consumo de droga aqui no Brasil.

Dilma: Aqui no Brasil, pra isso você tem de usar o que eu chamei de autoridade. Cê tem de olhar com o seguinte objetivo...força de polícia, cê tem de usar de todos os métodos, porque essa, além de ela ser extremamente destrutiva, é barata. Ela é um derivado, um subproduto da cocaína. Quando uma pessoa, quando um jovem, aí é por isso que eu falo também que as mães têm de perceber, isso é algo que nós vamos ter de nos dar as mãos e nós vamos ter de... Cê sabe que mulher tem isso, quando mulher se junta, mulher quer uma coisa e mãe quer duas coisas: quer lar e quer educação pro seu filho e segurança pro seus filhos. Essas duas coisas.

20)Datena: E outra coisa: para a mãe, não interessa se o filho é bandido, se o filho é traficante, é consumidor de droga, mãe é mãe. Então, eu acho que a senhora matou a charada! O papel das mães é importante, é fundamental, desde que tenha o apoio do Estado e também da autoridade. Autoridade quando a senhora diz, porque tem essa balela, e é verdade, o exército não pode atuar, por exemplo, em morro, não pode por quê? Porque o exército é mais ou menos o seguinte: é que eu não tenho nem um papel em branco aqui, vou pegar um papel em branco aqui. Olha aqui, o exército tá aqui embaixo, aí vai subir o morro, pra conseguir pegar o traficante aqui. O exército tá preparado pra matar, destrói tudo que tem no meio do caminho, velho, então aqui não dá pra atuar, mas nas fronteiras brasileiras, por terra, pro mar, tem de botar a Marinha, tem de botar o exército, tem de botar poder militar, tem de botar aeronáutica e se os traficantes meterem chumbo, tem de levar chumbo, é isso que a senhora quer dizer ou não?

Dilma: Eu acho que é mais do que isso ainda, eu acho que tem...

Datena: Mais do que isso? A senhora quer exterminar os caras.

Dilma: Não, eu acho que tem de coordenar com a polícia federal...

21)Datena: A senhora não quer apresentar o Brasil Urgente não?

Dilma: Eu acho que tem de coordenar com a polícia federal, tem de ser uma ação conjunta. Eu concordo contigo, até porque também não está na constituição botar o exército pra aqui na atividade interna de segurança, por isso que nós criamos, em 2004, a força nacional de segurança pública.

Datena: Ministra, outra coisa que eu tenho falado muito aqui, aliás, o Lula, você vai terminar o governo e perdeu uma grande oportunidade de me ter como ministro, porque eu ia te ajudar, porque é só pelo elementar que você chega lá. Esse negócio de você ficar observando as coisas como o Lula faz, você chega lá... Todo ano eu falo: olha, vai chover e vai morrer gente em Porto Alegre, vai morrer gente em Santa Catarina, vai morrer gente em São Paulo, vai morrer gente no Rio de Janeiro, vai morrer gente em Minas Gerais e daí por diante, vai morrer gente. Por que que vai morrer gente? Porque não tem onde os caras morarem. E, no Brasil, a terra vale mais do que gente. Porque é o seguinte: o cara quando é reintegração de posse ou para o Estado ou para algum “bacana”, é polícia, é cachorro, bomba de gás lacrimogêneo... Quando o cara tá em área de risco, eles vão lá e falam assim oh: sai daí que vai cair e sai correndo! Ou então faz o que fizeram nesse morro do Bumba no Rio de Janeiro. Pegam o ilegal e legalizam, constroem em cima de um “lixão”, uma área que todo mundo sabia que escorregaria, saneamento básico, bota poste de iluminação e daí por diante. Depois, quando cai, eles têm o cinismo de ir lá e chorar os mortos. Isso é que precisa... Se o político brasileiro, cê parte dos políticos brasileiros, deixassem de ser cínicos, já melhoraria muito o problema. Porque não adianta nada, tem de dar moradia. Nós não temos uma política habitacional definida. Tem de tirar esses caras das áreas de risco.

Dilma: Agora, temos. Veja bem, eu concordo muito contigo. Acho que você está falando uma coisa certíssima. Por que que essas coisas ocorreram dessa forma? O pessoal foi morar em beira de lago, beira de rio, beira de córrego, fundo de vale, encosta de morro, porque, no Brasil, depois do BNH, não teve uma política sistemática, que fala: vamos acabar com essa falta de moradia, de casa e de lar para as pessoas. Porque elas iam lá e faziam um barraco, faziam uma casa, de qualquer jeito, porque não tinha terra, você tem toda razão. Por isso que nós fizemos, progressivamente, na medida em que a gente tinha dinheiro, um programa, que eu acho que foi fundamental, o “Minha casa, minha vida”. Por que ele foi fundamental?

22)Datena: Que, de vez em quando, é criticado que não está no tempo certo, no cronograma certo, tá faltando dinheiro e tal, por quê?

Dilma: Dinheiro, conosco, não faltou. Eu vou te contar a história ...

Datena: Como é que a senhora encara esses ataques vindos do Fernando Henrique à sua figura de vez em quando e tal... é, a Dilma não é o Lula e tal. O presidente Fernando Henrique sempre se manteve muito acima do bem e do mal, um sujeito que até fez um governo muito bom, mas como é que a senhora entende esses ataques do Fernando Henrique, professor na Sorbonne, como é que a senhora recebe esses ataques, a senhora, que eu sei, não tem um gênio de não receber muito ataque não.

Dilma: Eu recebo com muita tranquilidade, eu sei que ele é oposição a nós, então eu recebo o ataque vindo da oposição. Essa é a visão dele da gente e eu não tenho o que fazer não.

Datena: Olha, quando eu digo que a ministra tem um jeito duro de agir, as informações que eu tenho que ela tem um jeito duro de agir, mas é séria, honesta, direta e objetiva como eu, às vezes a gente paga caro por isso, mas é muito parecida comigo.

Dilma: Eu te agradeço por isso.

23)Datena: É verdade. Outra coisa, o Temer é um bom vice pra senhora?

Dilma: Olha, Datena, eu acho que ele é um bom vice, no seguinte aspecto: o Temer tem todas as condições, porque ele é um homem experiente, é presidente da Câmara, é uma liderança do PMDB. Agora, uma das questões que a gente tem de ver é se ele vai ser indicado pelo PMDB, como é que vão ser as coisas, não dá pra gente... eu aqui no seu programa indicar o Temer como vice-presidente.

23)Datena: A senhora gostaria?

Dilma: Olha, eu vou te dizer o seguinte, eu acho que ele é uma pessoa muito qualificada.

23)Datena: De todos, esse é o mais indicado, ou não?

Dilma: Não, eu não vou fazer essa conversa, não, porque daí que você vai dizer assim: ministra Dilma lança Temer como vice.

Datena: Eu não.

Dilma: O que eu acho é que ele é um bom nome, é um nome qualificado, credenciado pra pleitear esse cargo.

24)Datena: Outra coisa, eu não entendo muito esse negócio de política, por isso que eu faço jornalismo policial, mas o Brasil é República Federativa do Brasil, mas que parece um Parlamento, que de repente o cara pra se eleger, pra conseguir maioria, o sujeito tem de andar de braço dado com anjo e com demônio ao mesmo tempo. Concorda comigo? E esses partidos da base aliada como os partidos de oposição têm figuras e figuras, que Deus o tenha, o Antônio Carlos Magalhães, mas o Lula, que não tinha nada a ver com o Antônio Carlos Magalhães, tinha que compor às vezes com o Antônio Carlos Magalhães. E a senhora vai ter de compor com gente de que a senhora não gosta, porque isso aqui, na verdade, é um parlamentarismo disfarçado e mal disfarçado. Como é essa convivência? Agora, sinceramente, a senhora vai olhar pra aquele cara e diz: tenho de engolir esse cara só porque... se não não governo, é complicado, não é não?

Dilma: Eu vou te falar uma coisa. Eu acho que também a gente tem de olhar pra um outro ângulo que é o seguinte: esse País é diversificado demais, múltiplo demais, cheio de diversidades regionais pra que a gente possa supor que só um partido governa ele. Se você não estruturar uma coalisão, e não é só...vamos dizer pela, pelos problemas negativos, mas é pelos positivos. Você não conseguirá nunca assegurar, que o Brasil tenha um governo que

represente essa diversidade, porque governo é diferente de partido, e governo é diferente de movimento, o partido pode dirigir, mas ele não é o governo em si.

Datena: Eu já entendi, mas que é duro conviver com determinadas pessoas é, isso aí é. Falando em aliança, a aliança com o Ciro...

Dilma: Eu sempre falo uma coisa: a gente sempre tem de ter isso na vida, pra mim o Ciro é uma pessoa competente, é um homem correto, é um brasileiro de alta capacidade. Eu acho, de formulação política, e é um homem leal e, além de tudo isso, ele é meu amigo. Eu vivi com o Ciro, convivi com o Ciro quando ele era ministro do governo do presidente Lula na fase mais difícil da gente, que foi 2005/2006, quando a gente tava numa situação... a gente tinha começado a fazer o processo de crescimento do País, mas tinha todo um processo de discussão e de questionamento da gente. O Ciro foi um companheiro de primeira hora, ele tem condições de pleitear o que ele quiser.

Datena: O que a senhora não disse até agora e gostaria de dizer, o que a senhora não disse a ninguém e gostaria de dizer.

Dilma: Aqui?

Datena: É.

Dilma: Olha, eu queria dizer uma coisa sim... Eu acho que, pra mim, esses anos que eu passei lá em Brasília no governo federal foi um momento especial na minha vida, porque eu sou de uma geração que sempre quis transformar o Brasil, sempre queria um país mais justo, e aí o que acontece? Acontece que a gente, muita gente ficou pra trás e, muitas vezes, cê ficava pensando, mas será que nessa etapa da minha vida, já pra segunda metade, eu vou ter essa oportunidade? E eu quero te dizer o seguinte: eu me sinto muito feliz de ter chegado até aqui, já sou muito grata por ter chegado até aqui, e uma coisa que fica muito dentro de mim, se o cê me perguntasse, o que você quer dizer mesmo com isso? Eu quero dizer o seguinte: eu amo o meu País, e já ter chegado aqui pra mim foi uma grande conquista.

Datena: Isso quer dizer que já é o suficiente...

Dilma: Não, porque a gente, qualquer um de nós, quem tá me escutando sabe disso, homens e mulheres, uma das melhores coisas da gente é que a gente não desiste nunca. Nós não desistimos, como dizia a mãe do presidente pra ele: teime, teime Lula, e é isso que eu digo pra mim mesma: Dilma, teime!

25)Datena: Mas, olhando pro Brasil de hoje, que hoje é um país que, tá certo tá aí no G20, pode estar entre os cinco maiores países do mundo, maiores potências do mundo, o que a senhora olha no Brasil, pega o mapa, dá uma olhada, vê o povo e fala assim: Deus me livre e guarde isso aqui não me desce, o que não desce na senhora, esse abismo social que a gente vive no País?

Dilma: A desigualdade social que não...aquela história de que era necessário, que você tinha de crescer o bolo primeiro pra distribuir, nós provamos que não é. Agora, eu acho que tem

uma coisa muito importante: nós vamos ter de dar um passo além pra superar ainda mais a desigualdade. Chama-se Educação, garantir educação de qualidade pros nossos jovens, acesso à tecnologia.

Datena: Que não há. Professores mal pagos...

Dilma: Mas o professor não pode ser mal pago. Além da escola...

Datena: Salário ruim, drogas nas escolas...

Dilma: Tudo isso nós temos de combater e tá alerta. Agora, tem de ser uma ideia fixa, a ideia fixa é essa, a nossa superação. Agora tá numa outra fase, porque o governo do Lula construiu o alicerce e nós podemos dar um salto, o salto nosso tem rumo claro. Nós temos de botar todo nosso empenho em educação, por isso que eu gosto do projeto das creches também. Educação que eu falo é da creche à pós-graduação. Educação de qualidade significa que a gente tem de formar engenheiro, técnico, tudo que nós não formamos, matemático, biólogo e químico, até porque o engenheiro que formava no Brasil ia trabalhar no setor financeiro, porque ele não tinha obra de engenharia pra fazer. E aí eu te digo com creche, porque eu acho importante. Por que nós estamos botando a construção de 1.500 creches por anos? Porque é onde você toca na desigualdade na raiz. É provado que a criança de 0 a 3 anos ali ela forma toda a capacidade de aprendizado futuro dela. Ela tem habilidade, ela tem a socialização inicial dela, ela pode ser despertada pra várias coisas de 0 a 3 anos. A diferença de uma criança que vem das classes populares e uma criança que vem das classes média e alta é todo o incentivo que você dá pra criança. Então, ter creche no Brasil não é só pra gente dar conforto pra mães, mas é pra que a gente ataque a desigualdade e faça com que uma geração de brasileiros seja salva no sentido de ter oportunidades iguais.

Datena: A senhora não me deu nenhuma manchete que poderia sair no jornal de amanhã. A senhora poderia pensar em alguma coisa enquanto eu vou dizendo que a intenção do grupo Bandeirantes em trazer os candidatos para serem entrevistados é prestar serviço à Democracia e à população, pra que conheçam melhor esses candidatos. Isso é importante dizer e tá aberto pra todo mundo. E me dá uma notícia que vai sair no jornal amanhã, pois a senhora não deu nenhuma até agora.

Dilma: A minha notícia é a seguinte: eu achei a entrevista com você o máximo, Datena! Essa é a minha manchete.

Datena: Viu Boechar, tá morrendo de vergonha, o melhor âncora da televisão brasileira, o Joelmir também, a Tissiana. Esses maravilhosos âncoras do jornal da Band, que vêm chegando aí. Olha, temos 1min40 e o que podemos fazer? Dançar eu não sei, cantar um tango eu não sei cantar, eu acho que nós já esgotamos o que a gente tinha de falar. Ministra, muito obrigado. Adorei sua participação, foi um prazer conhecê-la pessoalmente. Dê um abraço grande no nosso amigo Lula. Tchau. Beijo Grande.

ANEXO C

Transcrição da entrevista de Dilma Rousseff no 1º turno das eleições presidenciais, no dia 1/9/2010, para o Jornal do SBT Brasil – SBT.

Karyn Bravo: Está conosco a candidata do PT à presidência da República, Dilma Rousseff.

Carlos Nascimento: Boa noite, candidata Dilma.

Dilma: Boa noite, Nascimento, boa noite, Karen.

1)Nascimento: Vou começar perguntando sobre economia. A senhora reclamou que a CPMF faz falta pra financiar a saúde. Eu queria saber o seguinte: a senhora disse que tem de arrecadar fundos pra saúde, a senhora pensa em criar um novo tributo que vai substituir a CPMF?

Dilma: Olha, Nascimento, eu reclamo sempre que ninguém perde quarenta bilhões e pode achar que as coisas continuem iguais. Agora, eu acredito que hoje, no Brasil, nós temos uma oportunidade única. Primeiro, nós vamos ter um aumento da arrecadação devido ao crescimento do próprio Produto Interno Bruto. Esse aumento, eu acho que tem de ir, prioritariamente, para a saúde. E acho que, se for necessário, há que haver um remanejamento...

1)Nascimento: Então, pode ter uma outra CPMF?

Dilma: Não.

1)Nascimento: Não, um outro tipo de tributo, imposto?

Dilma: Eu não penso em recriar a CPMF porque eu acredito que não seria correto, né...

2)Nascimento: Bom, candidata, durante muitos anos nós falamos aqui, no Brasil, num salário de cem dólares, o que, nessa altura, já ficou para trás. O governo propôs, agora, um novo salário de, acho quinhentos e trinta e oito para o ano que vem. A senhora acha esse número bom e justo? A senhora acha que hoje o salário mínimo deveria ser de quanto no Brasil?

Dilma: Olha, eu considero que nós tivemos um processo de valorização muito grande do salário mínimo, viu, Nascimento, porque nós saímos de um salário um pouco abaixo dos cem dólares e chegamos a um quase de trezentos dólares, aproximadamente trezentos dólares. Tivemos um ganho real. Dependendo como é que você calcula, tá 74% acima da inflação, considerando janeiro e fevereiro e acima de 50% se você considerar um mês quanto o outro, no final, na época do reajuste. Então, nós tivemos um interesse imenso em valorizar o salário mínimo. Esse interesse em valorizar o salário mínimo permitiu que o Brasil desse um salto em termos de consumo e de mostrar o poder, junto com outras medidas, como crédito, como o

fato de que o Brasil voltou a crescer, os investimentos voltaram a crescer. Eu acho que o salário mínimo, ele não pode perder poder de compra, visa à inflação...

Nascimento: mas quando se...

Dilma: ... e tem de ter algum ganho real. Nós propusemos um critério: que era a inflação do ano...

Nascimento: Certo.

Dilma: ...e o PIB de dois anos antes.

Nascimento: Tá certo.

Dilma: É este o critério que a gente negociou com todas as centrais e que está vigendo até o final de 2010.

3) Nascimento: O ex-ministro Palocci que conduziu a economia no governo Lula poderá ter um papel importante no seu governo, se a senhora chegar lá?

Dilma: O Palocci, o ex-ministro Palocci integra a coordenação da minha campanha. Eu considero o ex-ministro Palocci uma das pessoas, um dos políticos, e um técnico dos mais talentosos. Eu não discuto, sabe, Nascimento, composição de governo antes de ganhar a eleição. Acho que seria um desrespeito para com o eleitor se eu fizesse isso. Então, eu vou só te dizer que eu tenho ele em alta consideração, que inclusive ele integra a coordenação da minha campanha.

4) Nascimento: Bom, a propósito de um futuro governo, eu sei que a senhora não quer falar em nomes, mas, por exemplo, critérios: aqueles que estão processados pelo “mensalão” poderão fazer parte do seu governo?

Dilma: Olha, se sabe que que eu acho? Eu acho que o “mensalão”, o governo tomou as providências, houve uma investigação, o processo está na justiça. Seria muito importante que esse julgamento fosse acelerado, sabe por quê? Porque se não nós vamos criar uma pena, que é uma pena estranha, chama banimento político.

5) Nascimento: Então, antes do julgamento a senhora não poria ninguém no governo?

Dilma: Antes de julgar, não. Agora acredito que uma pessoa inocentada pode, perfeitamente, e o Brasil tem de reconhecer isso, o direito do inocente de ser resgatado.

Nascimento: A Karyn tem uma pergunta para a senhora, agora.

6) Karyn: Bom, Dilma, as pessoas estão consumindo, fazendo dívidas, melhorando o padrão de vida. A senhora acha que é isso mesmo, que a gente deve aproveitar ou que em algum momento o governo vai frear esse consumo?

Dilma: Olha, não existe, da nossa parte, a menor intenção de fazer isso. Eu estava olhando um dado, Karyn, e vi que o crédito no Brasil saiu de, vamos arredondar para quatrocentos bilhões de reais em 2002 e foi pra algo histórico, como um trilhão e quinhentos bilhões de dólares. É

isso que tornou o Brasil capaz de crescer 7%. Incluir as pessoas na compra do primeiro carro, na casa, incluir na compra da geladeira, do computador. Esse é o processo virtuoso, ele vem pra ficar. O Brasil pode, sim, crescer 7%.

7) Nascimento: Mas não pode acontecer a mesma coisa que nos Estados Unidos com a crise que houve lá?

Dilma: Você está falando da bolha?

Nascimento: É. A bolha. Estou dizendo, as famílias, hoje, metade das famílias,..., está todo mundo endividado.

Dilma: Todos os dados no Brasil apontam, por exemplo, a bolha. O que caracterizou a bolha, Nascimento? A pessoa comprava uma casa, ela valorizava de uma forma não muito real, usava a casa, tomava um outro empréstimo, comprava um outro produto e assim ia indo, uma bola de neve. Não é isso que ocorre no Brasil. O Brasil, inclusive, tem, eu acho, um nível de consumo e de endividamento dos mais baixos do mundo. Eu não concordo com os especialistas que dizem que tem qualquer indício de bolha de consumo, hoje, no Brasil. Pelo contrário, acho que as pessoas no Brasil estão iniciando o processo de poder fazer uma prestação, de pagar aquilo que quer, uma geladeira, um fogão, um ar-condicionado, até um celular, uma casa, um carro.

8) Nascimento: Agora, eu quero fazer uma pergunta para senhora que uma pessoa me fez. Uma senhora muito distinta, na rua, me disse assim: Oh, Nascimento, nós, brasileiros, estamos muito ricos no bolso, mas cada vez mais pobres de valores! A gente não respeita mais os semelhantes, as leis, as instituições, né, estamos enriquecendo no dinheiro e pobres em valores! A senhora concorda com isso?

Dilma: Eu concordo em parte com ela, acho que o Brasil tem... Uma das consequências desse período de quase 25 anos é..., em que nós não investimos, não garantimos qualidade de vida à população. Eu acho que foi uma perda muito grande familiar, de valores familiares, de dissolução da família. Então, acho, hoje, que o Brasil vai ter de fazer um duplo movimento: de um lado nós temos de dar grande ênfase às questões materiais, sim, porque a pessoa tem de ter direito, mas, também, temos de voltar a valorizar vários... Eu acho o seguinte, primeiro colocar no centro da questão a família, porque o governo não dá conta sozinho...

Nascimento: Tá certo.

Dilma:... É preciso que o pai, a mãe protejam a criança.

8) Nascimento: Então, a senhora concorda que a gente está rico no bolso, ficando rico, né, mas pobre de valores?

Dilma: Concordo, mas eu acho que a gente pode enriquecer-se nos valores. Chegou a hora.

Nascimento: Obrigado.

Karen: Obrigada.

Após o intervalo comercial.

Nascimento: ...Do qual a última notícia sobre a filha de Serra, mas houve já antecedentes. Como é que a senhora se manifesta diante disso?

Dilma: Olha, Nascimento, vamos aos fatos. Um procurador vai à Receita Federal e com um reconhecimento de firma num documento, que a Receita Federal não tem como, naquele momento saber se é falso ou não, pede as declarações e elas são entregues. A partir daí, o que eu acredito que pode ser fraudulenta esse, essa, esse papel, esse documento, é que a Receita Federal e a Polícia Federal têm de investigar profundamente e tomar as providências devidas, fazendo aquela investigação rigorosa e punindo, se for o caso.

Nascimento: Pois é, mas, a princípio, houve outros vazamentos.

Dilma: Só um pouquinho... Aí, eu não entendo as razões, aliás, algumas eu entendo que levam o candidato da oposição a levar contra minha campanha uma acusação tão leviana, uma acusação que não tem provas, nem fundamentos. Nós temos de ter clareza, isso aconteceu em setembro de 2009. Ora, em setembro de 2009, a minha campanha não existia, porque eu nem pré-candidata era. Eu acho interessante e julgo que é muito importante que nessa eleição a gente tenha cuidado com leviandades e calúnias...

Nascimento: Agora, deixa eu perguntar uma coisa para senhora.

Dilma: ...Nós entramos com várias ações processando o candidato, meu adversário.

Nascimento: Pois é.

Dilma: Inclusive, hoje, entramos com mais duas ações.

Nascimento: Mas da eleição passada, a senhora se lembra muito bem, houve um fato confirmado de uma tentativa da compra de um dossiê, por parte de pessoas ligadas ao seu partido; portanto, a desconfiança dos seus oponentes é válida, porque houve um precedente. Dessa vez, pode estar acontecendo a mesma coisa.

Dilma: Posso te explicar uma coisa, Carlos Nascimento, não é possível uma ação dessa espécie porque... a ser assim, eu levantarei, também, fatos passados, na prática do PSDB, tais como: o vazamento das dívidas de deputados junto ao Banco do Brasil, no momento em que estavam votando a emenda de reeleição do Fernando Henrique Cardoso.

9) Nascimento: Quem mandou vaziar?

Dilma: Eu vou levantar outro. Em junho de 2009, para fazer a CPI da Petrobras, eu vi a pouco na matéria que você passou. Vai um senador protestando, foi esse mesmo senador...

Nascimento: Álvaro de Jesus.

Dilma: Vazou ou divulgou vazamento, saindo num jornal, de dados também absolutamente sigilosos sobre a direção da Petrobras. Nós, a partir daí, jamais fizemos uma coisa porque achamos isso inadequado e pouco ético. Nós não tiramos assim...

Nascimento: Mas vamos ficar nesse fato, candidata.

Dilma: O partido do candidato, meu adversário, e o candidato, meu adversário, são vazadores contumazes ou são, enfim, são pessoas que não têm ética suficiente para lidar com a coisa pública. Não fazemos isso.

10) Nascimento: Voltemos ao fato de hoje: a senhora não acha, então, já que tem uma eleição pela frente, existe uma suspeita da oposição de que o seu partido que fez esse vazamento, a receita federal e a polícia deveriam se empenhar e esclarecer isso tudo rapidamente, antes das eleições?

Dilma: Se sabe quem são os mais, o maior interessado nessa apuração? É a minha campanha. A maior interessada nessa apuração sou eu. E eu quero mais uma vez, de forma enfática, repudiar essa prática sistemática que está acontecendo nessa eleição de levantar acusações e não fazer uma única prova. Pra mim, eu acredito que uma coisa não é possível: usar a calúnia ou usar a leviandade para qualquer vantagem eleitoral, não considero que é respeitar, uma prova de respeito para com o povo.

11) Nascimento: Mas, aqui, candidata, existe um fato, existe um fato grave.

Dilma: Sim.

11) Nascimento: Que é a uma violação continuada de sigilos fiscais de membros do partido adversário dentro da Receita Federal. Se foi o PT ou não foi, é uma outra história, mas há um fato grave. A indignação do candidato José Serra procede, ele tem razão de estar indignado.

Dilma: Ele pode ficar indignado com o fato, eu até entendo, com o fato. Agora, a partir daí, chegar à conclusão de que a responsabilidade é da minha campanha ou da minha pessoa, ele tem, é outro problema. Ele tem de provar, ele tem de respeitar o fato de que nós estamos veementemente negando. Aliás, eu não deixo de imaginar que não foi só, é mais grave isso, que não foi só de quatro pessoas do PSDB, pelo menos o que a imprensa divulga foi de 140 pessoas, algumas das quais ou a maioria não tem nenhuma ligação política. Agora, se tem algum nível de mercantilização, como disse o secretário...

Nascimento: Da Receita.

Dilma: Da Receita. Um balcão de compra e venda de dados fiscais sigilosos, eu acho que tem de ser apurado de forma drástica.

11) Nascimento: Antes da eleição?

Dilma: Antes da eleição, pra mim importa que seja antes da eleição.

Nascimento: Ok.

Dilma: Eu sou a maior interessada, porque eu estou sendo acusada, sistematicamente, de forma leviana.

Nascimento: Obrigado pela presença, aqui em nossos estúdios, da candidata Dilma Rousseff do PT, à presidência da República.