

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

NEGOCIANDO DISTÂNCIAS: ANÁLISE RETÓRICO-DISCURSIVA DO PRONUNCIAMENTO DO EX-PRESIDENTE LULA NO II FÓRUM MUNDIAL DE DIREITOS HUMANOS

Rodrigo Seixas Pereira Barbosa*

Resumo: O discurso político é um espaço propício para a utilização de estratégias retóricas na construção da imagem do ator político e do seu discurso. O objetivo de qualquer discurso de um político é a adesão do auditório à sua tese, pois se entende que exista um certo distanciamento entre as partes que deve ser reduzido, ou aniquilado. Para tanto, o ator político deve sempre procurar adequar o seu discurso ao auditório ao qual se dirige. Este artigo pretende apresentar a aplicação de técnicas retórico-argumentativas em um discurso político, a saber, o do ex-presidente Lula, com intuito de esclarecer como se dá o processo de negociação das distâncias, bem como evidenciar a estratégica exploração do imaginário popular, segundo o olhar teórico do filósofo Michel Meyer.

Palavras-chave: Discurso Político. Retórica. Negociação das distâncias. Michel Meyer. Argumentação.

Abstract : Political discourse is a favorable space to use rhetorical strategies in building of the political actor's image and of his discourse as well. The goal of any politician discourse is in reaching the auditorium adhesion to his arguments, because it understands that there is a certain detachment between the parts that should be reduced or annihilated. Thus, the political actor must always seek to suit his discourse to the audience whose he addresses. This article aims to present the application of rhetorical-argumentative techniques in a political discourse, namely, on discourses of the former President Lula, in order to clarify how the process of negotiation of the distances works, as well as highlight the strategic exploitation of the the popular imaginary, according to the theoretical view of the philosopher Michel Meyer.

Keywords: Political Discourse. Rhetoric. Negotiation of the distances. Michel Meyer. Argumentation.

1 Introdução

A retórica é inevitavelmente política. Sabe-se, contudo, segundo nos conta Reboul (1998), que a retórica possui origem judiciária. Foi na ocasião da necessidade de se provar o direito de posse de terras pelos cidadãos na Grécia antiga, quando estas lhes haviam sido tomadas pelo governo tirano, em meados do século V da era pré-cristã. Quando o governo tirânico cedeu, foi preciso ao cidadão aprender a munir-se de bons argumentos (já que não havia advogados na época) para convencer as partes da causa de que a terra era realmente sua. A necessidade de justificação do direito à terra, de ali em diante, levou os camponeses gregos

* Mestrando em Estudos Linguísticos-Análise do Discurso pelo Programa de Pós-Graduação em Linguística (POS LIN/CNPq) da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), na cidade de Belo Horizonte, Minas Gerais.

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

diante do tribunal da cidade. Em uma democracia nascente, urgia então o poder da palavra, como ferramenta para a conquista dos interesses, tanto privados, quanto comuns. Nesse sentido, Córax escreveu o primeiro tratado da argumentação (assim considerado), instruindo o cidadão como bem argumentar. Em outro momento, também se compreende a origem literária da retórica, que surge com Górgias, considerado até hoje como o pai dos sofistas. Porém, foi com a sistematização da arte por Aristóteles que a *techné rhetoriké*¹ ganhou mais importância, e mesmo um rumo mais político.

Aristóteles, que desenvolveu um dos mais importantes tratados sobre filosofia política, a sua obra *Política*, afirmava que o homem era um animal político, pois apenas poderia se desenvolver na *polis*. Esse pensamento aristotélico se une claramente com a sua intenção de tratar a retórica como *a arte de persuadir*, pois pressupõe os meios de o homem político agir na sociedade, enquanto cidadão. A retórica clássica, de certo, debruçava-se desde então em se estudar o *bem dizer*, instruindo aqueles que a aprendiam na arte de persuadir as pessoas, levando-as a aderir determinadas teses. Não se pode destituir o caráter político da retórica como um todo, pois o homem, enquanto *zoon politikón*² faz política cotidianamente, e usa a linguagem para expor seus argumentos e persuadir outrem a compartilhar com suas ideias e valores, o que nos leva a concordar que a política está presente em qualquer atitude do dia a dia. Em um plano mais elevado, para Aristóteles, a importância da política na retórica, e vice-versa, é evidente.

Na sua *Retórica*, Aristóteles evidencia que a *techné rhetoriké* comunga com os mesmos fins da política, o bem comum. Porém, se usada para fins de engodo, ou se houver injustiça no discurso político retórico, o mal não estaria na retórica, mas na política, pois aquela não se abstém apenas nesta. Nesta perspectiva, a retórica seria, na verdade, uma arte-instrumento para persuadir, mas não apenas no fim da persuasão em si, e sim consistindo em *discernir os meios de persuasão pertinentes a cada caso* (Aristóteles, 2012, p. 41). Ainda nesse sentido Aristóteles salientou

[...] mas a retórica parece ter, por assim dizer, a faculdade de descobrir os meios de

¹ *Techné Rhetoriké*, que traduzido do grego ao português significa: a arte retórica, ou técnica retórica.

² Aristóteles no seu livro *Política* afirma ser o homem um animal político *Zoon Politikón*, referindo-se a um ser que se desenvolve na *Polis* (Aristóteles, 2005, p. 56).

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

persuasão sobre qualquer questão dada. E, por isso, afirmamos que, como arte, as suas regras não se aplicam a nenhum gênero específico das coisas (Aristóteles, 2012, p. 12).

De toda maneira, é inegável o teor político que a retórica aristotélica assume como sendo próprio da sua constituição enquanto técnica. Nesse sentido, é importante destacar que Aristóteles desenvolveu a tese dos gêneros retóricos, onde garante a existência e importância do político, ou deliberativo, como um deles. Junto aos outros dois, o epidítico e o judiciário, que, apesar de terem sido sistematizados com funções diferentes, frequentemente se atravessam, evidenciando a fluidez da arte retórica.

2 A retórica: da abordagem clássica ao novo olhar de Michel Meyer

Os estudos contemporâneos de política, sejam na filosofia política, sejam na ciência política, ou mesmo na lingüística -através de estudos do discurso político- têm-se direcionado, ultimamente, com maior profundidade nas estratégias argumentativas, em cada campo particular. Patrick Charaudeau (2005), ao determinar que o discurso político seja na verdade a *dramatização*³ do discurso, aproxima a retórica dos estudos lingüísticos e aplica um minucioso estudo sobre as estratégias políticas. Charaudeau utiliza também as idéias de *ethos*, *pathos* e *logos*, e, apesar de aprofundar a sua tese, sobretudo em cima do *ethos*, coloca as três dimensões como igualmente importantes, pois ao ator político importa gerenciar tanto razões, quanto emoções. Segundo ele

on voit que la persuasion mise en oeuvre par le discours politique est affaire de passion, de raison et d'image. De passion, car le champ politique est par excellence le lieu où les rapports de pouvoir et de soumission sont gouvernés par des principes passionnels⁴ (Charaudeau, 2005, p. 71-72).

Durante muito tempo a retórica foi desacreditada, por mérito platônico, em razão de ser concebida como a *arte de manipular o auditório*. Assim o filósofo belga Michel Meyer

³ CHARAUDEAU, 2005, p. 69.

⁴ Vê-se que a persuasão, colocada em prática pelo discurso político, é referente à paixão, à razão e à imagem. À paixão, porque o campo político é, por excelência, o lugar onde as relações de poder e de submissão são governadas por princípios passionais [tradução nossa].

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

(2007) define o pensamento de Platão sobre a retórica. Fato é que os sofistas transformaram a retórica na arte de persuadir pessoas, através da eloquência e da técnica de utilização de bons argumentos, ainda que a tese fosse falsa⁵ ou falaciosa, e para Platão, tudo o que não buscava a verdade, não era digno de ser discutido. Para ele, a dialética seria a verdadeira técnica da utilização de argumentos apodícticos que visava não o verossímil, mas a verdade ideal. Portanto, apenas o que era da ordem dual falso/verdadeiro era objeto da filosofia, pois um excluía o outro, não se podia consentir, em sua visão, ser razoável assumir que duas coisas são “possíveis verdades”. Meyer ainda fornece dois outros conceitos de retórica, *a retórica é a arte de bem falar (ars benne dicendi)*, de Quintiliano, e *a retórica é a exposição de argumentos ou de discursos que devem ou visam persuadir*, conceito este que tributou a Aristóteles (MEYER, 2007, p. 21). Sendo assim, Meyer afirma que todas essas definições priorizam uma das dimensões retóricas. Para Platão, a retórica admitia seu eixo no *pathos*; para Aristóteles, o *logos* foi priorizado, pois se pretendia uma sistematização da retórica mais próxima ao lógico, no âmbito do racional, de certa forma até paliativa à lógica; para os romanos, sobretudo Cícero, Quintiliano e Tácito, o *ethos* era o cerne das provas retóricas, pois o êxito da retórica estaria no orador (MEYER, 2007, p. 22-24).

Aproximando-nos da retomada contemporânea da retórica, ainda podemos enxergar a priorização do *logos*, tal como preconizou Aristóteles. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), a retórica coincide com a teoria da argumentação, o que levou Perelman a nomear a sua obra de *O Tratado da argumentação: A nova retórica*, e a conceitua como *o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento* (PERELMAN- TYTECA, 2005, p. 4). O autor do *Tratado da argumentação*, ao reduzir, de certa forma, a retórica à argumentação, define uma retórica mais lógica, o que acaba por omitir a abrangência desta instituição. Para Meyer (2007), não se deve compreender as provas retóricas independentes entre si, mas pela interação entre as três- *ethos, pathos e logos*. Segundo ele

⁵ Vale ressaltar que a própria consideração dos sofistas como aqueles que não apenas buscavam a verdade, mas todas as possibilidades plausíveis ao caso, ainda que falsas, também é platônica. Fato é que há muita interpretação inadequada dos sofistas e suas obras, e sua retórica tem sido cada vez mais estudada e acreditada nos dias atuais.

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

O orador, o auditório e a linguagem são igualmente essenciais. Isso significa que o orador e o auditório negociam sua diferença, ou sua distância, se preferirmos, comunicando-a reciprocamente. O que constitui a sua diferença, e mesmo o seu diferencial, é certamente múltiplo, e pode ser social, político, ético, ideológico, intelectual- e sabe-se lá o que mais-, mas uma coisa é certa: se não houvesse um problema, uma pergunta que os separasse, não haveria debate entre eles, nem mesmo discussão (Meyer, 2007, p. 25).

Meyer desenvolve, desta maneira, a sua concepção de retórica: *a retórica é a negociação da diferença entre os indivíduos sobre uma questão dada* (MEYER, 2005, p. 25).



BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

3 A negociação das distâncias

Consoante Meyer (1994), *a retórica trata sem dúvida de causas a defender ou teses a sustentar, mas de fato todas elas são questões* (MEYER, 1994, p. 40). A questão da *problematologia* trazida por Meyer é bastante interessante e soma uma importância capital ao entendimento da retórica. Se para o filósofo belga apenas discutimos aquilo que não é verdade absoluta, aquilo que compreende um problema, então podemos dizer que a retórica é o estudo da relação entre as perguntas e as respostas que abrangem o problema. Como a linguagem é o meio e o fim, onde todas as estratégias e incorporações são feitas para efeitos de argumentação, pode-se dizer que

a retórica é o encontro entre os homens e a linguagem na exposição das suas diferenças e das suas identidades. Nela eles afirmam-se para se reencontrarem ou repudiarem, para encontrar um momento de comunhão ou, pelo contrário, para evocarem a sua impossibilidade e constatarem o muro que os separa (Meyer, 1994, p. 41).

Tal como em qualquer boa e justa negociação comercial, o processo de negociação trata-se de não só buscar o bem próprio, mas proporcionar também benefícios a outra parte. Então se lança mão de estratégias para entender a necessidade do outro, tentar comparar com a sua, sondar as eventuais demandas implícitas, e através das estratégias verbo-visuais da negociação comercial, apresentar explicitamente argumentos para que aquele cliente compre o seu produto e saia da negociação satisfeito de tê-lo feito. Entram em jogo diversas estratégias argumentativas racionais e também de exploração das emoções em jogo. O processo de negociação visa então o acordo e o fim dos impedimentos. Na retórica não é diferente, trata-se sempre de um processo de negociação. Mas o que negociamos na retórica? Para Meyer (2007), *a identidade e a diferença, a própria, a dos outros; o social que as enrijece, o político que as legitima e por vezes as sacode, o psicológico e o moral em que elas flutuam* (MEYER, 2007, p. 26).

Dessa forma, a retórica é a análise dos questionamentos feitos na comunicação interpessoal (MEYER, 2007). Não haveria acordo, se não houvesse questionamento. O que nos separa do nosso auditório, é o oceano que nos distancia. Precisamos, de fato, construir pontes para que a comunicação seja feita de forma eficaz, e que as distâncias sejam reduzidas.

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

Porém, é certo afirmar também, que ao mesmo tempo em que se pode diminuir as distâncias, pode-se também aumentá-las. Quando nos indignamos com alguém, tomamos, por vezes, certas atitudes que sedimentam uma posição de distanciamento perante aquela pessoa. No caso do insulto, por exemplo, Meyer afirma que ele é um procedimento retórico que assinala ao outro que o fosso que os separa, é, dali em diante, não-negociável (MEYER, 2007). Em outros casos, o advogado que litiga a favor de circunstâncias atenuantes irá esforçar-se por encontrar pontos de contato, semelhanças, entre esses jurados e o acusado, ou seja, diminuir a distância entre eles. Em compensação, se, ao contrário, almeja-se suscitar indignação, desejará impedir qualquer aproximação, qualquer identificação entre o acusado e os jurados, assim, perpetuando um distanciamento entre os dois (MEYER, 1994, p. 42).

No campo político, as distâncias são de várias ordens: ideológica, política, por assim dizer, da ordem do interesse, social, econômica, estratégica e até mesmo cultural (no nível do simbólico). A diminuição das distâncias é praticamente o objetivo principal de qualquer discurso dos atores políticos. É preciso que haja uma identificação por parte do povo com aquele político, para que se comungue também de seus ideais. Se aquilo que ele diz, aquilo que ele é, e aquilo que ele faz não condisserem com os meus valores, a adesão não alcançará o meu *espírito*⁶, para fazer alusão ao Perelman. Qualquer aproximação argumentativa tentará entrar no terreno do imaginário do auditório. Para Meyer (2008), *ao mobilizar os saberes partilhados, as opiniões comuns, os valores que eles reúnem, o orador anula o efeito de distanciamento com o auditório* (MEYER, 2008, p. 200). Segundo o filósofo, *os conflitos vêm do desacordo sobre seus valores, que manifestam seu distanciamento, e, também, os possíveis pontos de acordo* (MEYER, 2008, p. 210). Por isso mesmo, a negociação retórica consiste ainda em trabalhar na identidade do povo, através da busca da identificação do auditório com o discurso do orador. Para ele, o uso dos valores abstratos, sociais ou universais, permite definir um terreno de acordo. Assim afirma que

Les valeurs servent à gérer la distance entre les individus, et surtout à la comprendre, à l'évaluer dans la relation sociale, abstraite ou très proche, tandis que la passion donne parfois l'impression que la distance s'est effacée, comme dans la passion

⁶ Para fazer alusão ao conceito de argumentação em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005[1958]) no *Tratado da Argumentação: A nova retórica*, que consiste no *estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento* [grifo nosso].

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

amoureuse. La valeur transcende les individus, alors que la passion les incarne⁷ (Meyer, 2008, p. 202).

Além disso, o processo de negociação da distância atinge duas esferas argumentativas: o *ad rem* e o *ad hominem*. Segundo Meyer, quando negociamos a partir da questão, *do que* a constitui, estamos no *ad rem*, mas se fazemos um questionamento a partir da intersubjetividade dos protagonistas, estamos no *ad hominem*, pois nos dirigimos ao homens, ao que eles são, e a tudo o que projetamos ou idealizamos de que ele seja, ou do que ele não seja, ou do que queremos que ele seja, ou não seja. Destarte, o discurso político visa, a todo tempo, diminuir as distâncias entre o orador (ator político) e o auditório (povo), que o legitimará a exercer o poder, através do voto (MEYER, 2007, p. 27). Em se tratando, pois, destes questionamentos, pode-se concluir, segundo Meyer, que a *retórica atua na identidade e na diferença entre indivíduos* (MEYER, 2007, p. 27).

4 A distribuição das três dimensões retóricas no processo de negociação das distâncias

Meyer (2007), assim como Charaudeau (2005), afirmam serem as provas (ou dimensões) retóricas interdependentes entre si e em pé de igualdade, pois todas as três agem em conjunto para o fim da persuasão, da resolução dos conflitos e das distâncias. O *ethos*, como considerado pelos gregos, está na pessoa do orador. Assim também a retórica se difundiu para os romanos, como o estudo do *bem dizer*, enquanto o *bem* estava centrado no orador, que precisava acima de tudo ser um homem de boa índole e de moral ilibada. Percebe-se claramente uma maior abordagem na esfera do *ad hominem*, através de argumentos que se baseava mais na pessoa do orador, do que na questão argumentada de fato. Ainda nos gregos, o auditório é representado pelo *pathos*, ao que se devia impressioná-lo, seduzi-lo, e mesmo os argumentos fundamentados na razão devem apoiar-se nas paixões do auditório para poderem passar e suscitar adesão (MEYER, 1994, p. 43). O *logos* era, para eles, a dimensão mais objetiva, o discurso em si, a origem de todo o questionamento, pois tudo surge de uma

⁷ Os valores servem para gerenciar a distância entre os indivíduos, e, sobretudo a compreendê-la, a avalia-la na relação social, abstrata ou muito próxima, enquanto que a paixão concede, às vezes, a impressão do apagamento da distância, como na paixão amorosa. O valor transcende os indivíduos, enquanto que a paixão os incarna [tradução nossa].

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

questão que emerge. Seria agora uma abordagem da problemática em cima do *ad rem*, da coisa em questão. A propósito, para Meyer (1994), nada impede de entender também o *logos* como o que se ocupa do problemático e da *problematologia* em geral.

Não se pode negar as diferenças que existem em cada dimensão, porém igualmente não se deve destacá-las uma das outras. O *ethos* se faz em função do *pathos*, assim como o *logos* também depende deste, tal como afirmou Perelman (2005): *é em função de um auditório que qualquer argumentação se desenvolve* (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 6). O *pathos* é especialmente político, apesar de estar presente também nos outros gêneros retóricos. É preciso conhecer o auditório e suas emoções. Segundo Perelman (2005) o conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 23). Voltaremos ao fim com uma análise retórico-argumentativa baseada de maneira mais contundente no *pathos*.

O *ethos*, definido no orador, enquanto para os gregos e romanos é a imagem de si, o caráter, os traços da personalidade, para Meyer (2007) é a dimensão do orador, como aquele que deve ser capaz de responder às perguntas que suscitam debate e se trata daquilo sobre o que negociamos (MEYER, 2004, p. 34). No *ethos* se concentra a autoridade do discurso, aquele que deve ter a legitimidade para falar sobre aquilo, aquele capaz de acabar com os questionamentos. Na política, sobretudo, é necessário ao orador ser capaz de responder às perguntas do auditório-povo, bem como ter a capacidade de suscitar confiança de que aquela resposta foi a melhor possível, embora não a única. Para Meyer (2007), o *éthos* é o ponto final do questionamento (MEYER, 2007, p. 35), a capacidade de por termo a uma interrogação potencialmente infinita (*id*, 2007, p. 43).

O *logos*, por sua vez, que para Aristóteles é o fundamento da argumentação, o que vai levar o auditório à adesão de uma certa tese, em Meyer (2007) é ainda mais complexo do que isso. Não haveria unicidade no *logos*, para ele. Ao mesmo tempo em que o *logos* responde, ele também suscita outros questionamentos. É por esse motivo que Meyer chama uma proposição de um *homônimo apocrítico-problematológico*, pois sempre se refere a uma resposta, a uma resolução, mas também a um questionamento, um problema (MEYER, 2007, p. 40). Para ele, o *lógos* é tudo aquilo que está em questão (*id*, 2007, p. 45), o que nos

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

possibilita entender, que isso abrange tanto as respostas que estão dando termo ao questionamento, como também todos os outros questionamentos que podem daí surgir. A retórica é, por assim dizer, algo de ordem temporal, pois o que ela responde hoje pode já não responder amanhã, ou ainda, pode gerar outras perguntas.

Em última instância, não menos e nem mais importante, mas essencial no discurso político, o *pathos* trata do auditório, mas não quer dizer apenas que se refere às paixões deste:

Se o éthos remete às respostas, o páthos é a fonte das questões e estas respondem a interesses múltiplos, dos quais dão prova as paixões, as emoções ou simplesmente as opiniões (Meyer, 2007, p. 36).

No discurso político, o *pathos* encontra lugar especial, pois é, sobretudo, nas paixões que se sedimenta o acordo. Segundo Meyer (2007), a paixão tem correspondência no par *sim e não* de qualquer questionamento. Ela é feita no par *prazer e desprazer*, que condensa todas as paixões advindas das múltiplas tonalidades da subjetividade. O ódio, amor, desespero, desejo, esperança, vão responder dentro dessa mesma alternativa: *prazer e desprazer* (MEYER, 2007, p. 36-37). Todas as paixões que estão em jogo no auditório, servem ao orador, no referente a entender o nível da adesão deste auditório às suas propostas, o que o permite adequar os seus argumentos e o seu discurso. Por isso a argumentação é móvel, a todo o momento sendo refeita e reordenada. Para Meyer, o *pathos* é assim *o conjunto de valores implícitos das respostas fora de questão, que alimentam as indagações que um indivíduo considera como pertinentes* (MEYER, 2007, p. 39). Logo, Meyer conclui a sua análise do *páthos* considerando-o como a dimensão retórica do interlocutor, e que comporta: 1- as perguntas do auditório; 2- as emoções que ele experimenta diante dessas perguntas e suas respostas; 3- os valores que justificam a seus olhos essas respostas a essas perguntas (MEYER, 2007, p. 40).

Nesse sentido, as dimensões possuem certas características, não obstante, todas elas são necessárias para que se efetive a diminuição das distâncias entre o orador-ator político e o auditório-povo, quando se trata de um discurso político. Para efeito de exemplificação da tese de Michel Meyer, faremos a análise de como as três dimensões estão imbricadas no processo retórico-argumentativo em um pronunciamento político. Ver-se-ão algumas estratégias usadas e em que bases são fundamentadas a adesão, logrando elucidar quais são os pontos-chave da

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

negociação retórica. Perceberemos, assim, como a negociação da distância é algo comum no meio político, assegurando dizer que é o seu principal objetivo.

5 Análise da negociação da distância no pronunciamento do ex-presidente Luis Inácio LULA da Silva, na ocasião do II Fórum Mundial de Direitos Humanos.

5.1 Contexto do Fórum Mundial de Direitos Humanos

O II Fórum Mundial de Direitos Humanos foi um evento internacional, ocorrido no Brasil, na sua capital Brasília, do dia 10 a 13 de dezembro do ano de 2013. O Fórum, inevitavelmente recorrendo à tautologia, foi um evento que contemplou discussões acerca dos direitos humanos e foi organizado pela Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República.

O evento contou com a participação de vários nomes nacionais e mundiais do cenário de pesquisas em direitos humanos, e contou também com celebridades filosóficas e políticas. Aqui nos interessa para análise duas celebridades políticas e que não poderiam ausentar-se: o ex-presidente Luis Inácio Lula da Silva (LULA), como também a presidente Dilma Rousseff.

O discurso de LULA foi o mais esperado de todos. Pessoas de todo o Brasil se fizeram presentes, muitos apenas pela presença do presidente. O evento, que recebeu, em sua grande maioria, jovens e militantes, conseguiu lotar o imenso auditório principal do Centro Internacional de Convenções do Brasil (CICB), em Brasília. Dentre todos esses militantes, havia tanto os militantes da esquerda e da centro-esquerda, partidários ao governo do PT (posição), como os de direita, ou centro-direita, que configuram a oposição ao governo atual. Havia também indígenas, que manifestavam contundentemente, pelo fim da PEC 215, que propunha transferir para o Legislativo a palavra final sobre a demarcação de novas terras indígenas. Certos de pressionar o governo para não aprovar tal emenda, manifestantes indígenas começaram a fazer manifestações dentro do espaço, onde o presidente LULA iria fazer o seu pronunciamento.

Destarte, estabeleciam-se ali diversas distâncias, primeiramente por haver grande parte de militantes opositores ao seu partido e não só correligionários, e em segundo lugar, pelos

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

índios, certos de questionar as medidas referentes aos direitos humanos que infligiam os direitos indígenas. O clima era de tensão, de muito protesto. Após a presidente Dilma Rousseff ter se pronunciado, de maneira bem direta e técnica, sobre todos os programas que beneficiavam os direitos humanos do povo brasileiro, e após ter ressaltado os avanços do seu governo neste quesito, não se pôs a responder os questionamentos existentes no auditório. Lula, que fez seu pronunciamento após Dilma Rousseff, recebeu árduas críticas e protestos advindos do auditório sobre a falta de resposta acerca daqueles assuntos particulares. Como de costume, o ex-presidente abandonou o texto do seu pronunciamento, e começou a falar sobre os avanços do governo dele e o da presidente Dilma Rousseff, semelhantemente a um comício eleitoral, ou a uma propaganda eleitoreira. O auditório, impaciente e extasiado, esbravejava críticas ao ex-presidente afirmando que o pronunciamento dele não respondia às questões levantadas, ao ponto de acusarem o teor do seu pronunciamento de mera *politicagem*, por parte de muitos presentes no evento. O ex-presidente, então, após ser desafiado a responder aos questionamentos, engendra o seu discurso (aqui discurso sendo entendido como toda a constituição do sentido naquele determinado momento sócio-histórico, e não apenas o pronunciamento) a fim de modificar a relação existente naquele momento entre si e o auditório. É neste contexto que analisaremos as estratégias discursivas do presidente LULA, almejando identificar as medidas que foram utilizadas para diminuir a distância entre ele e o auditório, considerando que, para Meyer (2008), *a argumentação se revela como um jogo formal, mas que deve se alimentar de conteúdos aceitáveis e visar problemas que alimentam o auditório* (MEYER, 2008, p.197–Tradução Nossa).

5.2 Análise do pronunciamento do ex-presidente Luis Inácio da Silva (LULA): em busca da negociação da distância

Diversas estratégias retórico-argumentativas são usadas para se obter a adesão do auditório. O orador precisa estar constantemente em processo de adequação ao auditório. Nesse sentido nos afirma Perelman (2005[1958]) que *o importante na argumentação, não é saber o que o próprio orador considera verdadeiro ou probatório, mas qual é o parecer daqueles a quem ela se dirige* (PERELMAN e OLBRECTHS-TYTECA, 2005 [1958], p. 26).

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

Assumindo que o auditório encontra o seu eixo no *pathos*, e que as paixões sedimentam o acordo, torna-se inevitável tratar da importância de adentrar no território das paixões e das emoções para persuadir. As paixões são seminais para o acordo, porém, é preciso um processo de racionalização das estratégias persuasivas que busquem preparar o campo para a argumentação. A saber, como já notado em todo curso do artigo, esse estudo se filia aos pensamentos de Michel Meyer, no tangente a entender as paixões como o ponto de partida de qualquer acordo.

Perelman (2005[1958]) afirma que, em uma assembléia (e aqui também podemos inserir o Fórum Mundial de Direitos Humanos), o orador pode tentar situar o auditório em seus marcos sociais. Era de fato uma tarefa bem difícil, tendo em vista a multiplicidade do auditório em questão. Militantes de toda ordem social, que longe estariam de constituir uma homogeneização do auditório, mas marcados justamente pela sua heterogeneidade (a noção de auditório particular em Perelman), constituíam o auditório do evento. Em sua grande maioria jovem, a militância abrangia tanto estudantes de diversas universidades espalhadas pelo país, pesquisadores da área de direitos humanos, como políticos. Diante deste auditório jovem, ávidos pelo esclarecimento de diversas questões referentes aos programas de direitos humanos, Lula precisava saber organizar os seus argumentos levando em conta todas essas questões. É preciso se atentar para os possíveis efeitos que algum argumento pode causar em determinado auditório. É algo da ordem da identificação. Nesta direção andou o linguista Patrick Charaudeau (2005), e nos trouxe uma contribuição bastante positiva e esclarecedora sobre esse caráter passional do auditório: *um discurso é suscetível de produzir um efeito emocional sobre um auditório segundo a maneira que se combinam três fatores: 1- a natureza do universo de crenças ao qual remete o discurso; 2- a encenação discursiva; 3- o posicionamento do interlocutor (ou do público) frente ao universo de crenças que é convocado, e ao estado de espírito no qual ele se encontra* (CHARAUDEAU, 2005, p. 69). Percebe-se aqui uma importância em se relevar o *universo de crenças*, que abarcam os *saberes de crenças* ou o imaginário sócio-discursivo de determinado auditório para que os efeitos que venham a ser causados não sejam contraditórios com o que se espera por parte do orador. Também nesse sentido Perelman aconselha: *perguntar-se-á se o auditório está*

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

incluído por inteiro num único grupo social ou se deve repartir seus ouvintes em grupos múltiplos ou, mesmo, opostos (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 25).

Tendo em vista o grande público de estudantes e jovens militantes presentes, Lula diz

[...] Quando a gente é jovem, a gente chega em casa, e pede um prato de comida, e a mãe coloca comida, e a gente fica reclamando que falta. A gente não reconhece o que tá na mesa. Sequer a gente se lembra que a mãe da gente não tinha todos os condimentos para fazer a comida. Sequer a gente se lembra que faltava a comida. Sequer a gente se lembra que faltava o dinheiro para comprar a carne que a gente queria. Sequer a gente se lembra da quantidade de queimadura, da quantidade de óleo que espirrou na cara dela, e ela fazer a comida pra colocar pra gente, e a gente senta a mesa e fala: “eu não gostei”, “eu não gosto disso”, “falta isso”, “eu preciso daquilo”, como se a mãe fosse culpada das coisas (Lula, proferimento no II Fórum Mundial de Direitos Humanos)

Vê-se claramente na escolha do léxico, que Lula está direcionando o seu discurso para os jovens ali presentes. A utilização de termos tais como *a gente* e *tá*, apresentam uma escolha para termos coloquiais da língua portuguesa, especialmente, usados pelos jovens nesta faixa de idade. Percebe-se também, que ao utilizar o *a gente* nesta alusão a situações cotidianas daquela classe, Lula se coloca como parte daquele grupo ao qual ele discursa.

É importante também salientar que, devido ao pronunciamento do presidente Lula ter vindo após o pronunciamento da presidente Dilma Rousseff, ele teve tempo para redirecionar e reordenar os seus argumentos. A indignação do auditório com o pronunciamento da presidente atual pela falta de respostas às suas questões levou Lula a direcionar o seu pronunciamento neste sentido, como um meio de retirar a carga negativa que a presidente Dilma Rousseff deixou no auditório

Eu não esqueço nunca, quando um filho da gente pede cinco reais pra ir pra um lugar, e a gente fala que não tem, e ele sai dizendo: “porra, coroa atrasado, não lhe compreendo”. Ele nunca pergunta:” Você tem dinheiro?”. Ele pede o dinheiro. Então, é por isso que eu gosto de falar com vocês, porque eu vou dizer pra vocês um negócio: se eu tivesse medo de cara feia, quando eu me olhasse no espelho, eu morria. Então, meus companheiros, eu estou aqui pra dizer o seguinte: a gente tem o direito de reivindicar tudo o que falta pra gente, mas a gente não pode negar os avanços que esse Brasil teve.

Agora o Lula lança mão de uma estratégia bastante interessante para desestabilizar o auditório e criar condições para que a adesão seja alcançada. Ele ainda utiliza termos coloquiais, informais, tais como *a gente*, porém desta vez ele se coloca não mais como parte

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

daquele auditório, mas como a figura de um pai. O pai que ele coloca na sua alusão metafórica, como incompreendido. Como um pai que faz já tantas coisas, mas o filho não reconhece os seus sacrifícios. Isso se confirma ao fim, quando Lula exorta, que aquelas pessoas podem reivindicar o que querem, mas não podem negar os avanços do Brasil. É igualmente interessante marcar, que Lula responde às insatisfações do auditório com uma expressão cômica: “se eu tivesse medo de cara feia, quando eu me olhasse no espelho, eu morria”. A escolha de usar a comicidade para tratar de um problema em questão também é estratégica, tendo em vista que usar o bom-humor desarma o auditório, sobretudo quando ele é constituído, em sua grande maioria, por jovens. Ademais, Lula pontua aqui o seu rebate em relação às reivindicações do auditório, mostrando-se despreocupado com tais questionamentos, pois não tem medo de todas essas indagações. O ex-presidente tenta, claramente, acalmar os ânimos do auditório, trazendo uma ideia de controle da situação, empreendendo um interessante processo de criação de um *ethos* de credibilidade e de ordem.

Após ter-se mostrado capaz de responder aos questionamentos do auditório, não ameaçado pelas reivindicações deste, e nem intimidado pelos protestos, Lula busca ainda mais diminuir as distâncias entre ele e o público. É característico para isso, o ex-presidente utilizar exemplificações na sua história de vida, ou nas suas experiências para comprovar a simplicidade e a objetividade de seus valores:

Eu lembro quando nós demos a palavra pro representante dos catadores, e ele falou: “Presidente Lula, presidente não, companheiro Lula, permita-me chamá-lo de companheiro. Eu não tenho uma reivindicação pra fazer, porque nada que o senhor me atender é mais importante do que eu estar aqui, dentro desse Palácio, que só entrava ‘grán fino’. Só entrava príncipe, rei, presidente, empresário. O pobre não entrava.”.

O ex-presidente, notadamente, tenta se aproximar do auditório, apresentando-se não como presidente, mas como *companheiro*. Exemplifica com um caso de sua experiência, onde um homem do povo o considerava como parte do seu povo também. A apresentação de si, como parte de um todo do povo brasileiro, sofredor, que reivindica, é notória. Segundo Aristóteles, é no lugar-comum que os acordos se fazem, e por isso mesmo, percebe-se uma intenção do ex-presidente em mostrar ao auditório que ele compartilha também de suas

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

paixões, de suas dores, de seus sofrimentos e de suas indagações, tal como foi reconhecido pelo catador de lixo, como parte de seu povo. O ex-presidente continua em outro momento

Eu quero agradecer a compreensão de vocês, porque **eu** sei como o pobre é tratado nesse país. Se alguém já passou necessidade aqui... Vocês querem discutir como é que vive alguém que foi vítima de enchente? Pergunte pra mim. Porque não foram poucas as vezes que eu levantei uma hora da manhã com merda passando na minha cama, com rato, com barata [...] Querem perguntar para mim como é que vive sem comer? Pergunte, que eu sei o que é a lombriga maior comer a menor [...] É por isso que nós resolvemos priorizar os pobres desse país. É por isso que **nós** fizemos a maior ascensão social da história desse país. E é por isso que eu sei que falta muita coisa, companheiros, mas estejam certos de uma coisa: nós vamos fazer muito mais. Pode-se fazer muito mais. Quem quiser torcer contra, que torça [...] (grifo nosso).

Lula, neste momento, já considera que o auditório começa a comungar com seus argumentos. Agradece, pois, ao auditório pela compreensão, e começa a se colocar como parte do povo, partícipe daqueles sofrimentos, pois não haveria ninguém melhor do que ele para entender tais indagações. Usa para isso, mais uma vez, sua história de vida, para persuadir o auditório de que ele tem capacidade de falar sobre a questão. Se o auditório está reclamando da falta de programas em direitos humanos para pobres, índios, negros, e outras minorias, ele argumenta ter sido parte também de uma minoria, e por isso a entende. Vale salientar a utilização da personalidade **eu** para trazer ao *ethos* a credibilidade de responder aos questionamentos do auditório. Logo depois, utiliza o **nós**, claramente retomando a presidente Dilma Rousseff, cuja pessoa ele tenta inserir como também parte daquele povo e que se preocupava em fazer muito mais por ele. Isso fica claro quando ele diz

Eu conheço a Dilma Rosseff há apenas dez anos, ela foi minha ministra. A mulher. A mulher que passou pelo que a Dilma passou, e faz o que ela faz, como o bom-senso que ela tem, **meus filhos**, podem ficar certos, de que esse país tem que ter motivo de orgulho.

O ex-presidente Lula, utiliza a transferência de sua credibilidade, não só a existente no *ethos prévio*⁸, mas ao *ethos* construído também no discurso, para a Dilma. Apresenta-se como uma espécie de fiador da presidente, e garante ao auditório que ele pode também confiar na pessoa da Dilma. A utilização do vocativo **meus filhos**, comprova a estratégia de

⁸ *Ethos prévio*, ou *ethos pré-discursivo*. Ver AMOSSY, R (org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. Trad. D.F. da Cruz; F.Komesu; S. Possenti. São Paulo: Contexto, 2005.

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

aproximação do Lula com o povo, como se fosse o pai, o que zela por aquele povo, e por isso, digno da confiança deste. Lula busca adentrar na intimidade daquele auditório, utiliza um léxico adequado a mexer com as paixões do auditório, explorando no seu imaginário situações que podem causar efeitos de identificação do auditório para com ele.

Por fim, o ex-presidente Lula rebate ao questionado sobre o fato de ele fazer *politicagem* por certo grupo de militantes da oposição

[...] o que a gente não pode aceitar é a negação da política. Quando vocês virem um jovem rebelde, bem rebelde, dizendo: “não gosto de política”, “eu não acredito nos partidos políticos”, “eu não acredito no governador”, “eu não acredito no prefeito”, “eu não acredito no deputado”, quando vocês encontrarem um jovem rebelde dizendo que ninguém presta, ainda assim, convença esse jovem de que ele não pode negar a política. Porque se ele nega a política, ele vai apenas cumprir uma profecia: a desgraça de quem não gosta de política é que é governado por quem gosta.

Vê-se, neste caso, um repúdio ao ato dos manifestantes de afirmar que o Lula fazia *politicagem*. O ex-presidente então, através de um processo de deslocamento de objetividade, aconselha o auditório a não compactuarem com aqueles que não gostam de política. Convida ainda o povo a convencer aqueles que desprezam a política, taxando-os de rebeldes, a não fazer parte de um grupo que, inevitavelmente, será governado por aqueles que gostam de política e a fazem. Lula apela à paixão do povo, a todo momento, e se aproveita das próprias indagações do auditório para convertê-las em resposta. Assim, pode-se dizer, que o ex-presidente Lula assume a função do *ethos*, tal como decreta Meyer (2007), o *éthos é o ponto final do questionamento* (MEYER, 2007, p. 35).

6 Considerações Finais

Nestes trechos recortados do pronunciamento do ex-presidente Luis Inácio Lula da Silva, ficou claro como o discurso precisa ser reordenado em função sempre do auditório. As distâncias que existem entre o orador e o auditório são eficazmente reduzidas, quando orador busca no próprio auditório a resposta para estas perguntas. Essa resposta se encontra, preponderantemente, nas paixões. Segundo Meyer (2007), *a paixão, como resposta, também é um julgamento sobre aquilo que está em questão* (MEYER, 2007, p. 37). O ex-presidente

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

Lula, ao ver que o auditório estava indignado com o pronunciamento da presidente Dilma Rousseff, pelo fato de a mesma não ter respondido aos seus questionamentos, percebeu a distância que se foi estabelecida para o acordo. Coloca-se então, diante de um auditório distante e pouco receptivo, no desafio de diminuir as distâncias em um inteligente processo de alcançar a identificação do auditório a si e ao seu discurso.

Sendo assim, Lula procura o condicionamento do auditório, através de estratégias retórico-argumentativas apresentadas, de forma sucinta, na análise. Remete-nos assim a lembrar o que Perelman (2005, p. 26) compreendia, ao afirmar que existe um condicionamento através do próprio discurso, de sorte que o auditório nunca é, no final do discurso, o mesmo do início. Isso só pode acontecer pela adaptação contínua do orador ao auditório.

Portanto, pode-se dizer que Lula apresentou estratégias eficazes para diminuir a distância entre o auditório e si, e ainda, transformando a imagem da Dilma Rousseff deixada pela mesma na ocasião do seu pronunciamento. O ex-presidente soube efetivar o seu *ethos*, construí-lo e adaptá-lo ao *pathos* do auditório, através de estratégias no *logos* que levaram o auditório a, no final do seu discurso, aplaudirem calorosamente e esbravejarem gritos de alegria e de incentivo ao ex-presidente Luís Inácio Lula da Silva. Em suma, é possível afirmar, ainda que ousadamente, pois outras perguntas surgem de todas essas respostas, que o acordo foi alcançado com êxito, pela eventual prova de recepção do auditório, que ao fim do discurso do ex-presidente Lula entoou o seguinte cântico: “Lula, guerreiro do povo brasileiro”. Não restam muitas dúvidas de que a distância já não era a mesma e de que os espíritos já se entendiam de alguma maneira.

Referências

AMOSSY, R (org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. Trad. D.F. da Cruz; F.Komesu; S. Possenti. São Paulo: Contexto, 2005.

ARISTÓTELES. *Retórica*. Tradução Manuel Alexandre Junior. 1ª ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2012.

BARBOSA, R. S. P. Negociando distâncias: análise retórico-discursiva do pronunciamento do ex-presidente Lula no II Fórum Mundial de Direitos Humanos. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 3, p. 88 – 106, nov. 2014.

ARISTÓTELES. *Política*. Tradução Pedro Constantin Tolens. 6ª ed. Martin Claret : São Paulo, 2013.

CHARAUDEAU, Patrick. *Le discours politique: Les masques du pouvoir*. Paris: Vuibert, 2005.

SILVA, Luís Inácio Lula. *Pronunciamento no II Fórum Mundial de Direitos Humanos*. 12/12/13. Transcrição por Rodrigo Seixas Pereira Barbosa. Brasília. Disponível em < <http://politicaemdiscurso.blogspot.com.br/2014/04/transcricao-do-discurso-do-presidente.html>> Acesso em 24/04/2014.

MEYER, Michel. *Histoire de la rhétorique des Grecs à nos jours*. Le livre de Poche. Librairie Générale Française : Paris, 1999.

MEYER, Michel. *As Bases da Retórica* in CARRILHO, M.M. (org.) *Retórica e Comunicação*, Porto, Edições Asa, 1994, p. 31/70.

MEYER, Michel. *A retórica*. Tradução por Marly N. Peres. São Paulo: Ática, 2007.

MEYER, Michel. *Questões de Retórica: Linguagem, Razão e Sedução* (Tradução de António Hall), Lisboa: Edições 70, 2007.

MEYER, Michel. Logique des valeurs, logique de la culture. In: *Principia Rhetorica: une théorie générale de l'argumentation*, Paris: PUF, 2008.

PERELMAN, Chaim, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica* (Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão), São Paulo: Martins Fontes, 2005.

REBOUL, Olivier. *Introdução à Retórica* (Tradução Ivone Castilho Benedetti). São Paulo: Martins Fontes, 1998.