

A FUGA DA CONTRADIÇÃO E A ESTRATÉGIA DO VAGO: ANÁLISE DE TRECHOS DE UMA ENTREVISTA POLÍTICA

Rodrigo Seixas Pereira Barbosaⁱ

Resumo: A contradição é um fenômeno argumentativo bastante negativo para a credibilidade do orador político. Desta forma, teóricos como Patrick Charaudeau (2005); e Perelman e Tyteca (2005), apresentaram estratégias possíveis para que o orador fuja de uma eventual contradição ou incompatibilidade de argumentos: a estratégia do *vago*, e a *atitude diplomática*, respectivamente. Sendo assim, este artigo visa identificar se há a ocorrência dessas estratégias em uma entrevista do candidato à presidência Aécio Neves (PSDB) concedida ao *Jornal Nacional*, e, havendo, apresentar a eventual eficácia e importância do uso destas estratégias para o discurso político.

Palavras-Chave: Argumentação e Retórica. Contradição. Vago. Discurso Político.

Abstract: Contradiction is a quite negative phenomenon for the credibility of the political orator and for his image. Thus, theorists like Patrick Charaudeau (2005) and Perelman and Olbrechts-Tyteca (2005) presented possible strategies that enable the orator to escape from a potential contradiction or from an incompatibility of arguments: the *vague* constructions and the *diplomatic attitude*, respectively. Therefore, this paper aims to identify if these strategies are actually instantiated in an interview granted by the presidential candidate Aécio Neves (PSDB) to *Jornal Nacional*, in 2014, and, if so, to present the likely effectiveness and importance of these resources in the political discourse.

Keywords: Argumentation and Rhetoric. Contradiction. Vague. Political Discourse.

ⁱ Mestrando em Estudos Linguísticos pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), bolsista CNPq. E-mail: rodrigoseixaspb@gmail.com.

Introdução

O fenômeno da contradição é bastante característico do discurso político, causando diversas implicações negativas para o orador que a comete em seus proferimentos. Se o discurso é construído através de imagens, imaginários e palavras, é preciso saber articular tudo isso para que a eficácia argumentativa seja alcançada. Isso é ainda mais evidente no domínio do discurso político, onde as imagens e os discursos construídos devem condizer com o caráter, com a virtude (*areté*) do orador. Cabe a ele, pois, tomar os devidos cuidados para que a sua imagem, ou o seu *ethos*, seja configurado de modo a lhe assegurar *status* de credibilidade junto ao povo. A linguagem é, assim, meio capaz de criar, forjar, afirmar, ou sedimentar tal *ethos*, tendo em vista que o que é dito por um orador político deve apontar igualmente para uma vontade de ação.

Se a linguagem, como afirma Charaudeau (2005, p. 29), “[...] é o que permite que se constituam espaços de discussão, persuasão e ação dentro dos quais se elaboram o pensamento e a ação políticos”, então, não se pode conceber a distinção entre língua, pensamento e ação na política. É na linguagem que se estrutura e materializa o pensamento e é também nela que se manifesta a ação, isso quando a própria linguagem já não denota uma ação, como é preconizado, por exemplo, pela teoria dos atos de fala². Na política, a ligação entre o discurso e a ação é ainda mais evidente, pois todo orador político tem como objetivo persuadir um auditório para levá-lo à ação, ou, ao menos, a uma disposição de ação (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

A relação entre o discurso político e a ação admite ainda maiores graus de interdependência desses fatores, visto que o discurso procura legitimar a ação, garantir a sua ocorrência, enquanto que a ação é o que assegura a veracidade do ato e a sinceridade das palavras utilizadas por um ator político. Com efeito, o orador político busca evitar discrepâncias entre o que é enunciado e o que é, de fato, feito, tentando minimizar possíveis contradições que possam ocorrer em seus pronunciamentos. Nesse sentido, o orador político pode lançar mão de estratégias que visam proteger a sua face

1 No original: “[...] est ce qui permet que se constituent des espaces de discussion, de persuasion et de séduction dans lesquels s’elaborent la pensée et l’action politiques”.

2 Para essa teoria, não fazemos apenas declarações, mas também: ordenamos, perguntamos, pedimos, desculpamo-nos, lamentamos, etc. Tudo isso incita o ato. Os enunciados que realizam os atos que estão sendo enunciados são chamados de “performativos”. Mais informações, ver WILSON, 2009.

positiva, a sua credibilidade, o seu *ethos*, livrando-se, assim, de possíveis e eventuais contradições entre o que é dito e o que é feito ou dito em outra oportunidade. Este artigo visa apresentar a estratégia do *vago*, explorada por Charaudeau (2005), buscando elucidar a sua aplicação e validade, bem como mostrar as atitudes dos homens *lógico*, *prático* e *diplomático*, tal como preconizado por Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005). Partimos dessa fundamentação teórica para, posteriormente, aplicá-la em breve análise de trechos de uma entrevista do candidato à Presidência do Brasil, Aécio Neves (PSDB), ao Jornal Nacional da Rede Globo, objetivando evidenciar a ocorrência dessas estratégias e a importância da sua aplicação para a garantia da eficácia argumentativa e da proteção do *ethos* (CHARAUDEAU, 2005; MEYER, 2007).

1 Retórica, política, ação e discurso: *Relações Intrínsecas.*

Desde a Grécia Clássica podemos observar que a retórica e o discurso político estão intrinsecamente ligados. Por certo, os primeiros cidadãos a se aventurarem na *bios politikos* precisavam, como animais políticos (*zoon politikon*), aprender as técnicas oratórias e persuasivas para efetuar pronunciamentos na *Ágora*. Era-lhe necessário certo entendimento da arte da palavra, ou seja, dos recursos argumentativos que possibilitassem aos cidadãos exporem suas ideias, negociarem suas diferenças, persuadindo uns aos outros na busca pelo consenso.

Retórica e política se aproximavam uma da outra, assim, no tocante às essências das duas instituições, visto que a política se desdobrava, para Aristóteles, em ação (*práxis*) e discurso (*léxis*), não existindo um sem o outro. Por certo, a ação não existe sem o discurso que a enuncia e legitima. Arendt afirma que

[...] desacompanhada do discurso, a ação perderia não só o seu caráter revelador como, e pelo mesmo motivo, o seu sujeito, por assim dizer: em lugar de homens que agem teríamos robôs mecânicos a realizar coisas que seriam humanamente incompreensíveis. Sem o discurso, a ação deixaria de ser ação, pois não haveria ator; e o ator, o agente do ato, só é possível se for, ao mesmo tempo, o autor das palavras. A ação que ele inicia é humanamente revelada através de palavras; e, embora o ato possa ser percebido em sua manifestação física bruta, sem acompanhamento verbal, só se torna relevante através da palavra falada na qual o autor se identifica, anuncia o que fez, faz e pretende fazer (ARENDR, 2007, p. 191).

Nessa perspectiva, discurso e ação são indissociáveis, o que nos permite igualmente dizer que a política e o discurso são também imbricados em um processo interdependente de constituição. Sobre isso, o linguista francês Patrick Charaudeau em seu livro *Le Discours Politique: les masques du pouvoir*, afirma que “O discurso político não é o todo da política, mas não existe política sem discurso político³” (CHARAUDEAU, 2005, p. 29). A partir dessa obra, o linguista conclui o pensamento: “A ação política e o discurso político estão indissolivelmente ligados, o que justifica, nesse sentido, o estudo do político por seu discurso^{4 5}”.

Ademais, podemos entender a dimensão discursiva (*lexis*) da política como o lugar da *tekhné rhetoriké* enquanto técnica argumentativa (entenderemos a retórica, aqui, do prisma da *Nova Retórica*, argumentação que busca o razoável). Nesse sentido, a *Nova Retórica* pode ser conceituada como “o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão às teses que se lhes apresentam ao assentimento (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 4)”. No caso deste artigo especificamente, desvelaremos uma das técnicas discursivas que visam proteger o assentimento, que possibilite ao orador manter o acordo pretendido.

Se a finalidade do candidato é angariar o voto do eleitor, o mesmo precisa mostrar-se credível, digno de fé, capaz de bem representar o povo no poder. Destarte, torna-se um tanto lógico dizer que qualquer coisa que manche a imagem de credibilidade do orador político irá inviabilizar a empreitada persuasiva do discurso, cabendo ao orador atentar-se para que o seu *ethos* projetado seja realmente efetivo⁶. Quanto ao acordo, por entender que este é da ordem da identificação e esta precisa ser resultado de uma imagem bem construída, a retórica se apresenta como técnica capaz de indicar as melhores ferramentas para a construção dessa imagem (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

3 No original: “le discours politique n’est pas le tout du politique, mais il n’est pas de politique sans discours politique”.

4 No original: “L’action politique et le discours politique sont indissolublement liés, ce qui justifie du même coup l’étude du politique par son discours”.

5 idem.

6 Cf. MEYER, M. **A Retórica**. Tradução de Marly N. Peres. São Paulo: Ática, 2007.

2 O *ethos* de credibilidade como condição persuasiva

O mundo político é um ambiente dramaturgicamente, assim como nos assegura Charaudeau (2005, p. 65):

As mídias compreenderam muito bem que o mundo político precisa de dramaturgia, e que esta dramaturgia consiste, para uma grande parte, em uma guerra de imagens visando à conquista de imaginários sociais⁷.

Sem dúvida, a mídia pode ser considerada como a principal causa da “espetacularização da política” (COURTINE, 2003, p. 29), e serve como espaço de confronto de diversas imagens. Não à toa, Charaudeau (2005) afirma existir o poder de regulação entre a instância política e a instância midiática, sendo esta última, lugar frequente da luta simbólica entre palavras e imagens. Por assim dizer, a guerra de imagens para a conquista de imaginários sociais evidencia praticamente o fim maior do discurso político que é a persuasão no nível do *pathos*, ou seja, a persuasão que leva em conta os valores, as paixões, as crenças, de determinado auditório em busca da identificação deste com o *ethos* construído pelo orador.

De fato, a exploração da *doxa* é crucial para o alcance do acordo, tendo em vista que é o fundamento de qualquer argumentação: “o saber compartilhado e as representações sociais constituem, portanto, o fundamento de qualquer argumentação⁸” (AMOSSY, 2010, p. 85). Entretanto, fizemos a escolha de priorizar *ethos* e *logos*, para entendermos como a contradição e as estratégias de fuga movimentam essas duas dimensões e as suas construções.

Meyer (2007, p. 34-35) conceitua o *ethos* para além de ética, caráter, mas, sobretudo, como o fim do questionamento, da dúvida, como a autoridade e segurança que um orador consegue passar, negociando as distâncias entre ele e o seu público. Para tanto, Meyer diferencia o *ethos* imanente e o *ethos* real, ou seja, o *ethos* que o orador projeta por uma percepção de quem seja o auditório e o *ethos* efetivo, aquele que realmente ficará marcado como representação de si. É, por isso, que o orador preocupa-se em se mostrar seguro com suas afirmações, sem se apresentar como

7 No original: “Les médias ont bien compris que le monde politique a besoin de dramaturgie, et que cette dramaturgie consiste pour une grande part en une guerre des images pour la conquête d’imaginaires sociaux”.

8 No original: “Le savoir partagé et les représentations sociales constituent donc le fondement de toute argumentation”.

aquele que não sabe o que fará, aquele que não está convicto. Precisa, logo, assegurar que tem convicção, contudo, não pode correr o risco de afirmar algo com o que se possa contradizer no futuro.

Ademais, o *ethos*, para Charaudeau (2005), funciona como ferramenta imprescindível para a constituição da persuasão política. O *ethos* seria, logo, o olhar que o “eu” tem do olhar que “outro” tem desse “eu”. Por assim dizer, é através de uma projeção do olhar do outro sobre o candidato que a construção/proteção do *ethos* é estabelecida. É, portanto, através do *logos*, que esse *ethos* se projeta, procurando nele construir uma imagem que transpareça lucidez, segurança, carisma, virtude e engajamento.

O *ethos* é uma construção discursiva do orador para projetar ao auditório o que lhe é conveniente. Consoante Charaudeau (2005), essa construção visa postular uma credibilidade operada pelo sujeito falante de sua identidade discursiva de modo que os outros lhe tenham como digno de fé. É um *ethos de credibilidade* que, para ele, “repousa sobre um poder de fazer, e, se mostrar credível, é mostrar ou apresentar a prova de que se tem esse poder⁹” (CHARAUDEAU, 2005, p. 92). Cabe, pois, ao orador político dar garantias ao auditório de que tem capacidade de fazer e assumir esse papel.

Destarte, a argumentação política evidencia a importância da solidificação da imagem do orador político frente, não só ao seu público já eleitor, mas também aos possíveis e potenciais eleitores. Segundo Charaudeau (2005, p. 68), “estas imagens são frágeis¹⁰” e, por isso, demandam maior cuidado na sua construção e na sua manutenção. O problema está justamente nisso, pois, como construção discursiva, o *ethos* pode ser desconstruído também discursivamente, ou seja, basta que aconteça alguma palavra lançada que contradiga o que foi anteriormente dito, ou alguma ação em contrassenso com o discurso empregado, para que a imagem seja arranhada e prejudicada. É sobre isso que trataremos.

3 O problema da contradição

9 No original: “repose sur un *pouvoir de faire*, et se montrer crédible, c’est montrer ou apporter la preuve que l’on a ce pouvoir”.

10 No original: “ces images sont fragiles”.

A contradição é um conceito muito importante dentro da argumentação. Frequentemente associada ao termo “incoerência” ou “incompatibilidade”, a contradição assume o papel de vilã de qualquer sujeito argumentante, isto é, “tachar um argumentador de incoerente é uma forma muito forte de crítica ou condenação de sua posição” (WALTON, 2006, 174). Mas o que seria, estritamente, a contradição? Segundo Walton (2006, p. 174) e os conceitos da lógica informal, a “contradição é uma conjunção de uma proposição e sua negação”. A primeira se refere à seguinte inferência: Se a negação “não-A” é verdadeira, então A tem que ser falsa. Se a negação “não-A” é falsa, logo A tem que ser verdadeira. Dizemos, pois, que se um orador político fala primeiramente A e em outra oportunidade fala “não-A”, ou algo que pelo menos aponte certa negação de A, então, a proposição é, de fato, falaciosa. Isso implica a segunda regra, a *regra de conjunção*, que pressupõe que, para que a conjunção “A e B” seja dada como verdadeira, A e B têm que ser verdadeiras, ou seja, se qualquer uma das proposições for falsa, a conclusão fatalmente também o será.

Entretanto, devemos ter em mente que a contradição para a lógica é observada no nível da sentença, por exemplo, “O homem é branco, porque não é branco”. Tivemos claramente uma conjunção de A e sua negação (não-A). Certamente, não se pode dizer que alguém se contradiz se isso não for identificado no nível da sentença, ou, para a linguística, no nível do enunciado. Não obstante, nada disso impede que enxerguemos uma possibilidade aberta de contradição, no nível discursivo, em outro momento enunciativo futuro, que não se pode conceber pela sua eventualidade e indefinição. Sendo assim, dizer hoje A, e somente A, sem contradições, não gera nenhuma incoerência ou incompatibilidade argumentativa. Isso apenas acontecerá se, em algum momento ulterior, algum outro enunciado constitua negação a A anteriormente enunciada, ou, no caso da política, se a ação enunciar por si só algo totalmente contrário ao que se disse. É aqui que a retórica pode se valer da lógica informal como meio de construir um raciocínio, ainda que não demonstrativo, de maneira pouco mais próxima da lógica, do “razoável”.

Na retórica, os argumentos são igualmente formados por premissas, ainda que não sejam sempre facilmente identificados como tais, isto é, as premissas na retórica não são tão definidas e fechadas como na lógica. Por certo, os argumentos, e logo, a conclusão mais verossímil, podem ser alcançados através de um percurso lógico. Apesar disso, a diferença está em

que a conclusão retórica não basta em si mesma simplesmente pela validade de suas premissas. O contexto em geral, a *doxa*, os imaginários, ou todo esse conjunto de sentido já existente, ajudam a significar certas proposições. A retórica levaria em conta, assim, não só o nível da sentença lógica ou do enunciado puramente linguístico, mas de todo o quadro institucional e social, paixões, princípios e valores, que dão forma, sentido e verossimilhança a certos argumentos em detrimento de outros. Isso se daria, sobretudo, pelos papéis fundamentais que o *ethos* e o *pathos* assumem no discurso político. Não há primazia do *logos* no discurso político. Sendo assim, entendemos como mais adequado conferir papel de interdependência para as três dimensões (*ethos*, *pathos*, *logos*) já que a persuasão pressupõe geralmente a identificação e, portanto, não há como falar de identificação sem levar em conta a conjunção de todas essas dimensões. Contudo, por questões metodológicas, trabalharemos com um recorte mais acentuado no *logos*, visto que procuramos com este trabalho apresentar as estratégias de fuga de uma eventual contradição na materialidade linguageira. Dessa forma, vejamos como a *Nova Retórica* consegue enxergar a contradição do prisma retórico.

Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005), ao definirem o tipo de argumentos que nomearam como *quase lógicos*, explicam o porquê de alguns argumentos razoáveis serem pautados em um pensamento lógico. Certamente, quando há falha em alguma das premissas argumentativas, ou quando há certa contradição de argumentos utilizados, destitui-se o sentido de “verdade” de uma proposição. Logo, podemos dizer que a contradição é inimiga do sujeito argumentante, visto que, enquanto portador de vontade persuasiva, esse sujeito se distanciará do acordo presente, futuro, e mesmo dos passados, visto que o seu *ethos* correrá o risco de estar comprometido. Os filósofos belgas dizem que:

[...] a asserção, dentro de um mesmo sistema, de uma proposição e de sua negação, ao tornar manifesta uma contradição que ele contém, torna o sistema incoerente e, com isso, inutilizável. Trazer a lume a incoerência de um conjunto de proposições é expô-lo a uma condenação inapelável, é obrigar quem não quer ser qualificado de absurdo a renunciar pelo menos a certos elementos do sistema (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 221).

Por certo, qualquer incoerência identificada nas afirmações de um orador gerará, possivelmente, a descrença do auditório, porque se terá comprometido o quesito fundamental para o acordo: a fé e a crença do auditório naquilo que lhe é apresentado como tese.

No entanto, a contradição na lógica estrita não permite uma nova interpretação dos argumentos, pois a mesma é discernível de modo sobretudo formal, mas não é isso que se dá na argumentação retórica,

[...] onde as premissas apenas raramente são inteiramente explicitadas e, quando o são, raramente definidas de um modo inteiramente unívoco; nela, o campo e as condições de aplicação variam com as circunstâncias, das quais, aliás, fazem parte as próprias decisões dos participantes do debate (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 222).

Como vimos, na retórica, as posições e os argumentos devem respeitar os quadros institucionais e adequar-se às circunstâncias. Logo, podemos dizer que a contradição na argumentação pode ser evitada e problematizada de maneira razoável. Nessa direção, Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005) e Charaudeau (2005) apresentaram, em suas obras, certas estratégias no nível do *logos* para salvar a imagem do orador e a projeção desta no *pathos*.

4 As contradições e incompatibilidades argumentativas no discurso político

O homem político deve, antes de tudo, mostrar seu engajamento para os seus possíveis interlocutores e, para tanto, ele não deveria prescindir de cautela em momento algum. Charaudeau (2005, p. 81) apresenta os seguintes argumentos acerca disto:

Todo homem político sabe que lhe é impossível dizer tudo, a todo momento, e de dizer as coisas exatamente como ele pensa ou as imagina, porque não se pode permitir que as suas palavras entrem a sua ação¹¹.

Quando um candidato afirma algo em algum momento de sua vida pública e, em momento posterior, efetua uma afirmação distinta sobre o mesmo assunto, automaticamente é acionado na mente do auditório (eleitor, espectador, público) o dispositivo que processa e detecta a mentira produzida. Trata-se, obviamente, de uma das estratégias bastante correntes nesse meio, a saber, quando o adversário político, em debates televisivos ou em outros meios midiáticos, procura a todo o tempo levar o seu adversário à contradição. O valor negativo da contradição na política é superior ao que seria em qualquer outro domínio, isto porque na esfera do discurso político,

11 No original: “Tout homme politique sait qu’il lui est impossible de dire tout, à tout moment, et de dire les choses exactement comme il les pense ou les réalise, car il ne faut pas que ses paroles entravent son action”.

onde os discursos são frequentemente direcionados a um povo que clama por mudança e por políticos sinceros e engajados, a contradição teria o poder de, possivelmente, destruir o projeto político de um candidato. A face arranhada, o *ethos* de credibilidade abalado, pode colocar o projeto político à deriva.

Embora não específicas para o discurso político, Perelman & Olbrechts-Tyteca afirmam existir algumas técnicas que podem contribuir para evitar certas contradições, a saber, três atitudes que devem ser tomadas pelo orador para dirimir esses confrontos de ideias e argumentos. A primeira atitude é a *lógica*, pois se trata de resolver todas as dificuldades e problemas que podem surgir como embargantes do processo de adesão. É a atitude que cabe, por exemplo, ao cientista, pois se entende que este deva antecipar todas as possíveis contradições, incoerências e eventuais problemas que possam vir a refutar a sua tese ou tornar os seus argumentos incompatíveis. Isto significa dizer que a atitude *lógica* permite ao orador posicionar-se frente a possíveis imprevistos, e, assim, solucioná-los de antemão para que, na ocasião da sua ocorrência, possa encaminhar a argumentação de maneira a não se contradizer. Uma segunda atitude seria a do homem *prático*, ou seja, “que apenas resolve os problemas à medida que eles vão se apresentando, que repensa suas noções e suas regras consoante as situações reais e as decisões indispensáveis à sua ação” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 225). Dessa forma, a atitude do homem *prático*, ainda segundo Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005), ocorre quando o orador, vendo-se em uma situação real de contradição, adapta o seu pronunciamento de maneira que os argumentos lançados não tangenciem a incoerência. Essa atitude difere da anterior pelo fato de o homem *prático* não desejar envolver-se mais do que o necessário, reduzindo, então, o alcance das suas asserções. Por último, a terceira atitude seria a do homem *diplomático* que, para não cair em determinada contradição, cria recursos ou procedimentos que lhe possibilitem livrar-se de tais intempéries. Para tanto, baseando-se no significado da expressão “doença diplomática”, Perelman e Tyteca (2005, p. 225) veem a atitude *diplomática* como aquela em que não se deseja, “pelo menos num momento e em determinadas circunstâncias, pôr-se em oposição a uma regra ou resolver, de um modo ou de outro, o conflito nascido da incompatibilidade entre duas regras”.

Destarte, é possível perceber que o homem *político* possui atitude que engloba todas as demais atitudes supracitadas (*lógica*, *prática* e *diplomática*).

Buscamos, a seguir, apresentar uma estratégia característica do discurso político, a *estratégia do vago*¹² preconizado por Charaudeau (2005), buscando evidenciar as implicações dessa, além de mostrar como ela dialoga com as atitudes descritas por Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005) aqui supramencionadas.

5 A estratégia da argumentação no vago

O que se tem visto, no caso da argumentação política, é que os oradores, percebendo os riscos das contradições e incompatibilidades, lançam mão de estratégias para tornar as asserções mais gerais. Por assim dizer, é possível ao candidato político falar sobre alguma medida impopular que possivelmente será tomada, sem, no entanto, afirmar categoricamente que a tomará.

Charaudeau (2005) afirma que o homem político pode se achar em uma situação de candidatura eleitoral em que direcione aos eleitores a proposta de um projeto sem saber se ele poderá sustentá-lo. O autor observa que:

[...] ele pode se encontrar igualmente em situação de eleito, endereçando-se aos seus concidadãos para anunciar-lhes as medidas que ele pretende tomar para resolver uma crise, mas sem saber se ele poderá honrar os seus compromissos. Tanto em um caso como no outro, ele será obrigado a empregar diversas estratégias para evitar desqualificar-se¹³ (CHARAUDEAU, 2005, p. 81).

Dentre essas estratégias referidas, existe uma especialmente eficaz e recorrente nos pronunciamentos políticos: *a estratégia do vago*. Bastante usada no repertório estratégico da argumentação política, tal estratégia é bem notória em países como a França, onde, frequentemente, no caso deste país, veem-se alguns representantes da mídia “direitista” (Le monde, por exemplo) acusarem políticos da Frente de Esquerda de sempre fugir do assunto e deixar as afirmações no campo do vago, como o ocorrido com o político Jean-Luc Mélenchon.

Por certo, estratégia frequente em manuais de *marketing* político, mas pouco explorados no domínio acadêmico da Análise do Discurso, a *estratégia*

12 No original, *Stratégie du flou* (CHARAUDEAU, 2005, p. 81).

13 No original: “[...] il peut se trouver également en situation d'élu s'adressant à ses concitoyens à qui il annonce les mesures qu'il compte prendre pour résoudre une crise, mais sans savoir s'il pourra honorer ses engagements. Dans un cas comme dans l'autre, il sera conduit à employer diverses stratégies pour éviter de déchoir”.

do vago consiste, para Charaudeau (2005, p. 81), em “fazer declarações suficientemente gerais, complicadas e, por vezes, ambíguas para que seja difícil ser pego em contradição, de ser acusado de mentir conscientemente¹⁴”. Por assim dizer, a *estratégia do vago*, recorrendo à inevitável tautologia, é uma estratégia argumentativa que implica apresentar asserções gerais sobre determinado assunto, deixá-lo vago, a fim de evitar que algumas declarações mais incisivas e categóricas, e sobre as quais não se tem plena convicção da veracidade, sejam contraditas no futuro.

Ora, se a *atitude diplomática* preconizada por Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005) busca justamente deixar algo fora de questão, para que, em momento mais oportuno possa vir a se dar uma resposta mais assertiva, parece-nos que a *estratégia do vago* é uma das ferramentas mais adequadas para manter esse tipo de atitude. De igual maneira, as *atitudes do homem lógico* e *pragmático* dialogam, em certo sentido, com a *estratégia do vago*, por permitirem ao homem político sair de eventuais complicações no proferimento de promessas mais estritas, por exemplo: “Irei aumentar o preço da gasolina”, para dizer que irá tomar as medidas que lhe forem “necessárias”. Sendo assim, ao dizer desta última forma, o homem político não só se esquivava de possíveis perguntas que lhe iriam expor ao contraditório, como também se livra de tornar fechada a afirmação, impossibilitando qualquer fuga que lhe for necessária do assunto. Por essa razão, a *estratégia do vago* permite tornar as afirmações as mais gerais possíveis, tendo em vista que, no discurso político, qualquer descuido com promessas ou asserções dadas pode vir a ser motivo de “dor de cabeça” para o ator político no caso de, futuramente, precisar tomar as medidas que tenha negado veementemente em determinado momento. Do contrário, se o ator político age de maneira a negar o que foi dito ou a contrapor-se com o assegurado, o senso de contradição e o da mentira tornam-se efeitos quase que instantâneos. Vejamos como ocorre, na prática, a utilização estratégica do vago em trechos selecionados do corpus aqui proposto.

6 Entrevista contenciosa

14 No original: “à faire des déclarations suffisamment générales, alambiquées et parfois ambiguës pour qu’il soit difficile de le prendre en défaut, de lui reprocher d’avoir menti sciemment”.

O *Jornal Nacional* (JN) da Rede Globo, maior jornal televisivo da TV aberta, tem feito entrevistas aos principais candidatos à presidência da República Federativa do Brasil, movido, talvez, por uma política de entrevista um pouco distinta das casuais a que estamos acostumados. Explicamos: geralmente, em ano eleitoral, alguns jornais de grande expressividade no Brasil fazem entrevistas com os candidatos para saber quais são os seus projetos e quais serão as principais medidas que serão tomadas caso o candidato seja eleito. Dessa forma, o eleitorado brasileiro tem maior acesso às propostas do candidato e pode ter mais ferramentas de análise para a escolha do voto. A diferença está, como veremos na análise, no caráter incisivo que a entrevista que ora analisamos assumiu.

Em um processo analítico, sabemos que só se pode interpretar um enunciado a partir do enquadramento formal dentro de determinado gênero. Para tanto, precisamos identificar os participantes e a ancoragem social das entrevistas. A união de informações acerca da *ancoragem social* do gênero, que garante às características do domínio de *práticas languageiras*, e da natureza *comunicacional* (CHARAUDEAU, 2004) parece suficiente para iluminarmos o entendimento da análise. Podemos suscitar, por exemplo, o fato de o gênero *entrevista* apresentar tanto as características do campo político, através de uma espécie de gênero *pronunciamento político-eleitoral*, sendo que o candidato teve a chance de apresentar suas propostas e projetos; como também características do campo midiático. Destarte, não devemos perder de vista que, segundo Charaudeau (2004), o contrato midiático da entrevista pode se entrecruzar com o contrato do discurso político, permitindo, assim, causar o efeito híbrido que ocorreu nessa entrevista com o candidato Aécio Neves (PSDB).

Isso se deu pelo fato de que a entrevista, que aqui trataremos, assumiu caráter eminentemente de debate, tendo em vista que os entrevistadores foram contundentes em suas perguntas. Nessa entrevista, os entrevistadores frequentemente rebatiam as respostas do candidato Aécio Neves, ou seja, os próprios entrevistadores se colocaram como interlocutores de um debate estruturado como uma entrevista. Isso nos remete ao que Amossy chamou de *modalidade polêmica* da argumentação, que se manifesta nessas situações sob a confrontação de teses antagônicas: “Dois adversários medem suas forças, frequentemente com a intenção de obter a adesão de um terceiro. Trata-se, pois, de uma estrutura de troca antagônica que determina as modalidades do

empreendimento da persuasão” (AMOSSY, 2008, p. 232). Os entrevistadores buscavam, assim, quase que no lugar de adversários, não apenas as respostas para suas perguntas, mas, sobretudo, problematizar as respostas dadas, almejando, possivelmente, levar o candidato a ser mais categórico. As regras da entrevista seguiram o protocolo comum de perguntas pelo entrevistador e respostas por parte do entrevistado, apenas diferenciando-se, como acima problematizado, no caráter mais incisivo das perguntas dos entrevistadores, aproximando o contrato da entrevista em questão ao de uma espécie de sabatina.

Iremos analisar apenas alguns excertos da entrevista concedida pelo candidato Aécio Neves ao JN, visto que não dispomos de espaço necessário para fazer uma maior análise de toda a entrevista. Escolhemos, assim, excertos em que as estratégias do *vago* se apresentam de forma mais evidente. A escolha em analisar a entrevista do candidato Aécio Neves se dá pela identificação de elementos mais que suficientes para a defesa do argumento aqui pretendido. Vale ressaltar, contudo, que as estratégias do *vago* também estiveram presentes nas entrevistas dos outros candidatos entrevistados igualmente. Os entrevistadores foram os jornalistas âncoras do JN, William Bonner e Patrícia Poeta. O horário de emissão do jornal foi às 20h30min do dia 11 de agosto de 2014.

6.1 Entrevista: Aécio Neves (PSBD)

A entrevista concedida pelo candidato do PSDB, Aécio Neves, foi a que abriu a rodada de entrevistas do JN. O início se dá com as apresentações e explicações sobre as regras da entrevista, momento que não será analisado por não conter validade analítica para o nosso trabalho. Apresentaremos, pois, a primeira pergunta feita pelo jornalista William Bonner ao candidato:

William Bonner: [...] Candidato, quando o senhor critica a situação da economia brasileira, o senhor tem dito que, seja quem for o presidente eleito para o ano que vem, vai ter que fazer uma arrumação da casa. O senhor já mencionou choque de gestão, redução de número de ministérios, redução de cargos comissionados. O senhor já falou em combate a desperdícios. Mas economistas que concordam com o seu diagnóstico para a economia brasileira dizem que essas medidas que o senhor tem anunciado não bastam, elas não seriam suficientes para resolver. Que seria necessário que o governo fizesse um corte profundo de gastos. Que seria necessário que o governo também eliminasse a defasagem de tarifas públicas como preço da gasolina e energia elétrica. A questão é a seguinte: o senhor não vai fazer essas medidas que os economistas defendem? Ou o senhor está procurando não mencionar essas medidas porque elas são impopulares?

É necessário aqui recorrer a uma simples explicação contextual. O candidato Aécio Neves havia anunciado como uma das grandes medidas do seu governo quando governador de Minas Gerais o Choque de Gestão. Essa medida refere-se ao enxugamento do aparelho governamental: secretarias, cargos comissionados, entre outras coisas. O candidato, em outro momento, anunciou que iria fazer o mesmo, caso fosse eleito presidente do Brasil. Entretanto, visto que o Brasil viverá, segundo alguns especialistas, um grande período de crise econômica no próximo ano, as medidas anunciadas pelo candidato tucano seriam insuficientes. William Bonner afirma, então, que o diagnóstico dos especialistas apontava para um profundo corte de gastos governamentais pelo governo que viesse a assumir, o que acarretaria medidas austeras e menos simpáticas ao povo brasileiro. Nesse sentido, Bonner faz duas perguntas objetivas que demandariam ao candidato respostas mais diretas e claras:

- (1) O senhor não vai fazer essas medidas que os economistas defendem?;
- (2) **Ou o senhor está procurando não mencionar essas medidas, porque elas são impopulares?;**

Diante da necessidade de resposta mais precisa, o candidato Aécio Neves responde:

Aécio Neves: Bonner, eu tenho dito em todos os fóruns e aqui, a vocês, de forma muito clara. Vou tomar as medidas necessárias a que o Brasil retome o ritmo de crescimento minimamente aceitável [...] Nós vamos, sim, enxugar o estado. Não é admissível, não é razoável que nós tenhamos hoje 39 ministérios. Não apenas pelo custo dos ministérios, mas pela incapacidade deles de apresentarem resultados, entregarem serviços de qualidade às pessoas.

Podemos perceber que o candidato, primeiramente, não responde objetivamente à pergunta do jornalista, usando, assim, a estratégia do *vago*. Observemos:

- (3) **Bonner, eu tenho dito em todos os fóruns e aqui, a vocês, de forma muito clara.** Vou tomar as **medidas necessárias** a que o Brasil retome o ritmo de crescimento minimamente aceitável [grifo nosso].

Aécio Neves, em (3), constrói uma forma modalizada de resposta. Um dos recursos “modalizantes” para o qual chamaremos a atenção aqui é o que se dá em utilizar fórmulas prontas, genéricas, sintagmas fixos¹⁵. Charaudeau

¹⁵ “Emploi de syntagmes figés, composés d’un nom et d’un adjectif (CHARAUDEAU, 2005, p. 76)”.

(2005, p. 76) evidencia a existência dessas fórmulas essenciais para o discurso político:

Quanto mais uma fórmula é concisa e, ao mesmo tempo, carregada semanticamente, globalizando assim um ou várias ideias, “essencializando-as” e as tornando vagas, mais ela terá força de atração¹⁶.

Detectamos essa estratégia utilizada pelo candidato quando ele enuncia que iria tomar “as medidas necessárias”. A fórmula “medida necessária” amplifica as possibilidades de significação do enunciado, tornando a fórmula vaga, por não conter explicitamente e tacitamente a pretensão do candidato. Utilizar tal fórmula obriga o eleitorado brasileiro a se perguntar: “Mas que medidas serão essas?”. Pois bem, vemos aqui tanto a estratégia do *vago*, preconizada por Charaudeau (2005), como também a *atitude diplomática*, tal como nos apresentaram Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005). *Vago*, na medida em que o candidato se isenta de fornecer resposta mais objetiva como: “Vou tomar algumas medidas de corte de gastos e, por isso, impopulares”, ou “Não, não irei tomar tais medidas”; e *atitude diplomática*, na medida em que procura fugir de eventuais complicações e contradições que possam atrapalhar a sua imagem credível. Portanto, *diplomático* no sentido de buscar, politicamente, resolver coisas que não são tão evidentes assim. Não deixa de ser também *atitude prática*, pois evita maiores explicações que possam vir a trazer embaraços. Em última medida, podemos dizer que também abarca a *atitude lógica*, visto que o candidato já foi preparado para todas as eventuais refutações.

O papel informativo de um jornal demanda que todas as respostas sejam as mais claras possíveis, possibilitando assegurar uma maior compreensão a todo telespectador ao receber a informação. Por isso, Bonner prossegue:

William Bonner: Mas o senhor não respondeu a minha pergunta. A minha pergunta é se entre essas necessidades se inclui a redução dos gastos públicos e o fim dessa defasagem das tarifas de energia e gasolina.

Aécio Neves: Não, eu respondo com absoluta clareza. Começando do final. No meu governo vai haver previsibilidade em relação a essas tarifas e em todas as medidas do governo. Ninguém espere no governo Aécio Neves o pacote A, o PAC disso, o PAC daquilo. Ou algum plano mirabolante.

William Bonner: Mas o senhor vai aumentar as tarifas?

16 No original: “Plus une formule est concise et en même temps chargée sémantiquement, globalissant ainsi une ou plusieurs idées en les essentialisant et en les rendant floues, plus elles aura de force d’attirance”.

Aécio Neves: Nós vamos tomar **as medidas necessárias**. É óbvio que nós vamos ter que viver um processo de realinhamento desses preços. Quando e como? Obviamente, quando você tiver os dados sobre a realidade do governo é que você vai estabelecer isso. Eu não vou temer tomar aquilo que seja necessário. As medidas necessárias para controlar a inflação, retomar o crescimento e, principalmente, Patrícia e Bonner, a confiança perdida no Brasil. [grifo nosso]

Bonner retoma a pergunta por não considerá-la respondida, porém, dessa vez sendo ainda mais categórico e incisivo:

(4) **Mas o senhor não respondeu a minha pergunta.** A minha pergunta é se entre essas necessidades se inclui a redução dos gastos públicos e o fim dessa defasagem das tarifas de energia e gasolina [grifo nosso].

Identificamos na resposta dada que o candidato não responde claramente ao que lhe foi perguntado, sendo novamente interrogado pelo entrevistador em (5):

(5) Mas o senhor vai aumentar as tarifas?

A pergunta feita no enunciado (5) pretende não deixar margem para fugas. A resposta, nesse caso, deveria ser proveniente de uma lógica binária: ou A: “sim, vou aumentar as tarifas” ou B: “não, não vou aumentar as tarifas”. Isso nos obriga a retomar a lógica informal. Se temos A= tomar medidas impopulares (nocivas ao povo, interessantes à classe empresarial/ industrial); B= não tomar tais medidas impopulares (atitude benéfica ao povo, ruim para a empresa e para a indústria), B, nesse caso, é “não-A”, portanto, lhe é antagônico, não sendo possível afirmar A e B como proposições verdadeiras. Mas, A e B não foram enunciadas, portanto, não há contradição possível nesse momento. O que acontece é que, cauteloso com as possíveis implicações que qualquer palavra dita possa acarretar ao seu futuro eleitoral, o candidato suspende o juízo para não ferir suscetibilidades. Aécio Neves, por exemplo, procura se desvencilhar das respostas por dois quesitos básicos: 1- Se ele diz A, certamente corre o risco de manchar a sua imagem perante o povo, que não quer que os preços da energia e da gasolina aumentem. 2- Se ele diz B, vê-se em risco de perder o voto e o apoio do núcleo industrial e de empresários, que formam base eleitoral forte para a sua campanha. Possivelmente, podemos considerar que o candidato possua em mente a idealização da posição a ser tomada, ou mesmo, a certeza desta, mas prefere não anunciá-la, evitando, assim, embaraços. O candidato preferiu o embaraço frente ao entrevistador (que, por não considerar como respondidas as perguntas, pressiona-o em direção a uma possível contradição) a se embaraçar

frente ao povo e às elites econômicas. Nesse sentido, o *vago* foi a melhor opção, permitindo ao orador sair de uma possível incompatibilidade, ou de uma possível contradição no futuro da maneira mais *diplomática* possível.

Considerações Finais

No discurso político, mais do que em outros campos discursivos, o *ethos* é chave fundamental para o acordo. O homem político deve guardar em si o *ethos* de credibilidade, assegurando a todos que este tem o mérito e a capacidade de governá-los. O *ethos*, enquanto fim dos questionamentos, deve perpassar por todo o orador, não deixando margens para que dele o povo desconfie. Nesse sentido, é pelas palavras que o *ethos* se constrói e se manifesta e, logo, elas têm sido lançadas cada vez mais cuidadosamente, visto que o excesso delas ou a sua falta podem ser maléficos à construção etótica.

Podemos afirmar, portanto, que é mais válido ao orador político isentar-se de possíveis contradições com as quais possa vir a se envolver, do que enunciar asserções categóricas sobre algo e correr o risco de gerar incompatibilidades no seu discurso em momento ulterior. É necessário ao orador, ao mesmo tempo, mostrar engajamento com o povo e dar garantias de que o que fala é verdade e será cumprido, além de utilizar argumentos dispostos de maneira a não se contradizer, fugir de ser taxado como mentiroso na ocasião de ser “flagrado” em contradição em rede nacional. Para tanto, vimos que teóricos da Argumentação e da Análise do Discurso, tais como Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005) e Charaudeau (2005), elucidaram estratégias que possibilitam ao orador fugir de tais situações de desconforto, por assim dizer, tanto a estratégia do vago, como as atitudes (lógica, prática, diplomática), respectivamente, foram contempladas na entrevista concedida pelo candidato à presidência Aécio Neves. Enunciar vagamente sobre algo, possivelmente, livrará o orador político de ser refutado no futuro ou entrar em contradição. Entretanto, tal estratégia, inegavelmente, não assegura a verdade absoluta e a sinceridade das intenções. A mentira e a verdade no discurso político andam, pois, de mãos dadas, constatação que fez Charaudeau (2005, p. 83), ao afirmar que “no discurso político, os dois se misturam em um ‘parecer verdadeiro’ sem o qual não haveria ação possível no espaço público. É este, talvez, um dos fundamentos da palavra política¹⁷. Parece-nos possível

17 No original: “Dans le discours politique, les deux s’entremêlent en un “vrai-semblant” sans lequel il n’y aurait pas d’action possible dans l’espace public. C’est peut être là l’un des fondements de la parole politique”.

BARBOSA, Rodrigo Seixas Pereira. A fuga da contradição e a estratégia do vago: análise de trechos de uma entrevista política. **EID&A - Revista Eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação**, Ilhéus, n. 7, p. 215-233, dez.2014.

dizer: em terreno em que o “parecer ser” vale mais do que o próprio ser, há sempre o risco do engano.

Referências

AMOSSY, Ruth. As modalidades argumentativas do discurso. In: LARA, Gláucia; MACHADO, Ida; EMEDIATO, Wander (Org.). **Análises do discurso hoje**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008. p. 231-254.

AMOSSY, Ruth. **L'argumentation dans le discours**. 3.ed. Paris: Armand Colin, 2010.

ARENDT, Hannah. **A condição humana**. Tradução de Roberto Raposo. 10.ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2007.

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

CHARAUDEAU, Patrick. Visadas discursivas, gêneros situacionais e construção textual. Tradução de Renato de Mello. In: MACHADO, Ida Lucia; MELLO, Renato de (Org.). **Gêneros reflexões em análise do discurso**. Belo Horizonte, Nad/Fale-UFMG, 2004. Disponível em <<http://www.patrick-charaudeau.com/Visadas-discursivas-generos.html>>. Acesso em: 11 ago. 2014.

COURTINE, Jean-Jacques. Os deslizamentos do espetáculo político. In: GREGOLIN, M. R (Org). **Discurso e Mídia: a cultura do espetáculo**. São Carlos: Claraluz, 2003. p. 21-34.

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

NEVES, Aécio; POETA, Patrícia; BONNER, William. **Entrevista do candidato Aécio Neves concedido ao Jornal Nacional no dia 11/08/2014**. Disponível em: <<http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2014/08/aecio-neves-e-entrevistado-no-jornal-nacional.html>> Acesso em: 11 ago. 2014.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. 2.ed. Tradução de Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

WALTON, Douglas. **Lógica Informal: manual de argumentação crítica**. Tradução de Ana Lúcia R. Franco A. L. Salum. São Paulo: Martins Fontes, 2006.

WILSON, Victoria. Motivações Pragmáticas. In: MARTELOTTA, Mário, E. (Org.). **Manual de Linguística**. São Paulo: Contexto, 2009. p. 86-110.