



O CAÇADOR DE MARAJÁS: IMAGEM E RACIONALIDADE NO DISCURSO DE COLLOR EM 1989

BURMANN, Grazielle Madalena Pereira

Estudante de mestrado do Programa de Pós Graduação Stricto Sensu em Sociedade, Cultura e Fronteiras

burmannng@hotmail.com

RESUMO

1989 foi o ano da primeira eleição direta no Brasil, que ainda se via assombrado pelos fantasmas de uma ditadura. Além disso, o cenário político era de indignação por parte da população e corrupção por parte de governantes. Concorrendo contra Lula, Fernando Collor de Melo se denomina o *caçador de marajás*, o salvador de que o país precisava. Assim sendo, baseando-nos na Retórica Clássica de Aristóteles, bem como nos estudos recentes de Perelman-Tyteca (1996), Eggs (2008) e Maingueneau (2008) a respeito da Retórica, pretendemos investigar o papel do *logos* – argumentos lógicos, racionais – e do *ethos* – imagem do orador construída pelo discurso – em um discurso de Collor proferido no segundo turno das eleições presidenciais. Percebemos que essas duas estratégias interagem em prol da persuasão, apoiando, uma a outra, na dinâmica do discurso político.

Palavras-chave: Logos. Ethos. Discurso Político.

ABSTRACT

In 1989, Brazil was facing its first direct elections. Only four years after a dictatorship and having a government still impregnated with corruption, the Brazilian people was asking for changes. Fernando Collor de Melo pronounced himself as the savior, the *caçador de marajás*. Running against Lula for president, his speeches are locus of fruitful rhetorical analysis. Hence, based on the Classical Rhetoric Theory, proposed by Aristotle, and considering the recent studies of Perelman-Tyteca (1996), Maingueneau (2008) and Eggs (2008) on the subject, we intend to investigate the role of *logos* – logical arguments – and *ethos* – the image of the orator built by the discourse itself – in Collor's second round speech for the presidential elections campaign. These two evidences would work together on behalf of persuasion, interacting and supporting each other in the politic discourse disposition.

Key-words: Logos. Ethos. Politic Discourse.



INTRODUÇÃO

Compreendida por Aristóteles como a busca pelos meios que promovem a persuasão em determinados discursos, a Retórica passou de técnica à ciência do discurso persuasivo e seu desenvolvimento histórico só tem a agregar diferentes percepções para análises de discursos diversos. Estes estudos nos permitem realizar análises e compreender a prática discursiva aqui escolhida como um dos pronunciamentos de Collor no segundo turno das eleições presidenciais de 1989.

A sociedade brasileira de 1989 pedia por mudanças e, nesse cenário, em debates e em propagandas eleitorais gratuitas, o ex-governador de Alagoas se dizia o *caçador de marajás*, o salvador da sociedade brasileira. Compreender os usos de argumentos em prol da persuasão implica contrastar discurso e sociedade: o orador, no caso da cena política em questão, busca sua legitimação – que se materializa no voto dos eleitores – perante um auditório que detém o poder de escolha. Assim, as melhores propostas e, igualmente, melhores imagens, contribuiriam para a adesão deste àquele. Aderir a uma tese, aproximar-se do seu defensor vai além do apenas *votar*. A busca pelo se fazer sentir e acreditar move a dinâmica discursiva, pois move, também, o sujeito homem.

A construção da imagem do orador (*ethos*) e de seus argumentos lógicos – racionais (*logos*) – acontece, aqui, de maneira interativa: a composição de um favorece ao outro, não podendo haver, portanto, exclusividade do uso das provas. Em decorrência disso, nossa análise se debruça na busca dos argumentos lógicos e da construção da imagem do orador, atentando para a relação tida entre ambas. Para tanto, os estudos de Aristóteles, a nova configuração dada aos argumentos, por Perelman-Tyteca (1996) e os estudos recentes acerca do *ethos*, com Eggs (2008) e Maingueneau (2008) fundamentam nossas análises.

RETÓRICA E LOGOS

Na história da humanidade, a língua se fez (faz) ligada, intrinsecamente, às relações sociais. A tecnologia cresce, essas relações se modificam, mas a legitimação, o poder social simbólico ainda é construído pelo discurso – não apenas por ele, elucide-se. De maneira um tanto quanto diferente e similar ao mesmo tempo, na Grécia Antiga, em tempos de poder jurídico inexistente tal qual o conhecemos hoje, nascem os primeiros vestígios da Retórica.



Tida como uma técnica para atingir a persuasão pelo discurso, Córax e Tísias criaram um *manual de oratória*, útil aos que necessitassem do seu próprio discurso para se defenderem perante o Estado.

O tempo tratou de trazer a essa técnica novos aspectos, até que Aristóteles sistematizasse o que seria, hoje, a Retórica Clássica. Em seus escritos, o estagirita tratou de aspectos do discurso, sua disposição, e o que a ele cabia de persuasivo. Dessa forma, a Retórica seria a arte utilizada para encontrar o que fosse persuasivo em qualquer discurso. Como argumentos (modos de persuadir), Aristóteles enumerou três categorias: *logos*, *ethos* e *pathos*. Este se relaciona com os sentimentos, a disposição do auditório. O segundo seria a imagem do orador construída no/pelo discurso. Já aquele corresponde aos argumentos lógicos, exemplo e entimema, este apresentado pelo velho exemplo: todo homem é mortal, Sócrates é homem, logo Sócrates é mortal.

Dando um salto histórico, é após o Renascimento que se percebe a perda do valor retórico enquanto técnica. Pautada no verossímil, em uma época que tem a busca pela verdade absoluta e a racionalidade científica como ponto forte das ciências, a Retórica é discriminada, entendida como *enganação pelo discurso* e por isso, relegada apenas aos estudos de figuras de linguagem, não relacionada à persuasão. Ainda, a visão maniqueísta que determinava o racional como relevante e o emocional como falacioso, contribui para esse *apagamento* retórico, uma vez que os aspectos afetivos também são considerados elementos de persuasão para a Retórica. Além disso, outras disciplinas passam a ocupar o campo que pertencia a essa técnica aristotélica. Contudo, de acordo com Adverse (2009), a arte oratória e a elocução ainda eram muito bem vistas pelos filósofos da época, que buscavam respostas e inspiração nos estudos gregos e latinos, encontrando, portanto, os estudos ciceronianos e exaltando-os como arte; o autor também descreve a importância vista na relação entre essa arte e a política em si.

É em 1958, com o *Tratado da Argumentação* – Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca – que a Retórica é reconsiderada nos estudos argumentativos do discurso, agora partindo de uma corrente filosófica da linguagem, dando início a Nova Retórica. Importante colocar que, embora esquecida, essa ciência sempre se fez presente nos estudos da linguagem, tanto é que, como aponta Mosca (2004), na contemporaneidade ela tem seu encontro com outras disciplinas, como a Semiótica, a Pragmática etc., que lhe possibilitam novas leituras e novos desdobramentos. Justamente por essa razão, Reboul (1998) indaga o real ponto de existência de uma “Nova Retórica”. Afinal, ela traz concepções e desdobramentos



herdados desde sua origem, como a concepção da linguagem, a relação argumentação/persuasão, a presença do irracional – emoções, o papel do auditório na construção do discurso, o enquadramento social do discurso e outros.

Dentre todas as contribuições dos estudos recentes e do Tratado da Argumentação, damos ênfase ao estudo sobre os argumentos lógicos, o *logos* aristotélico, que ganha quatro grandes classes: argumentos quase lógicos, argumentos baseados na estrutura do real, argumentos que fundamentam o real e argumentos por dissociação. Como justificativa para essa nova organização, os autores afirmam que as definições de Aristóteles se mostram insuficientes para uma análise, pois desconsideram as premissas dos argumentos.

Em decorrência do discurso a ser analisado, serão expostos somente as categorias de argumentos presentes na retórica de Fernando Collor de Melo. Antes disso, porém, abordaremos teoricamente cada categoria relevante para as análises:

Argumento de definição: é categorizado como argumento quase lógico – que se aproxima de uma demonstração formal, exata, que compara termos ou conceitos igualmente. Esse caráter demonstrativo torna-se um tanto quanto insólito quando analisado o próprio argumento, posto que se percebe a desigualdade entre os termos antes comparados. Aqui, há de se pensar na incompatibilidade/compatibilidade do argumento com o real, cabendo, assim, a refutação do que é exposto. Ainda, partindo do pressuposto de que definir é identificar, delimitar a uma mesma categoria, busca-se identificar o que é definido com o que se define. Esses argumentos são subcategorizados em três, mas damos destaque à definição descritiva: indica qual o sentido conferido a uma palavra em certo meio, num certo momento.

Argumentos de pessoa: pertencem aos tipos de argumentos fundados na estrutura do real – esses não se apoiam na lógica e em descrições objetivas de fatos, mas sim em opiniões, experiências e, conforme Reboul (1998), de elos que se estabelecem entre as coisas; valem-se, portanto, da realidade para criar julgamentos. Atentamos para as relações *pessoa-ato* / *pessoa-grupo*: a influência dos atos sobre a concepção da pessoa, ou o contrário, os valores de um para o outro, conforme Perelman-Tyteca: “a reação do ato sobre o agente é capaz de modificar constantemente a nossa concepção de pessoa, em se tratando de atos novos que lhe atribuímos, ou de atos antigos aos quais nos referimos.” (1996, p. 337). Assim sendo, (re)construímos imagens de pessoas em detrimento de seus atos, ou seja, quaisquer ações,



modos de expressão, reações emotivas. Daqui nasce o prestígio, que designaria, em uma cena política, quem seria apto a se tornar dirigente. O argumento de autoridade justificaria uma afirmação pelo valor de seu autor. Por outro lado, o argumento *ad hominen* seria a inversão do anterior, refutando uma ideia recorrendo às fraquezas do adversário ou a personalidades outras que não sejam bem vistas na sociedade.

Argumento Pragmático: também fundado na estrutura do real, é considerado a mais verdadeira maneira de provar factualmente uma tese, pois vem da experiência do orador. Consiste no relato de sucessivos fatos e a sua relação com as consequências, sendo quase um silogismo que busca estabelecer uma verdade. O valor de um fato/ato é transferido às suas consequências, favoráveis ou não, que são suas provas de verdade. Reporta-se, portanto, aos efeitos, não requerendo justificativas para ser aceito. Essas consequências podem ser futuras e/ou presentes.

RETÓRICA E *ETHOS*

Compreender o *ethos* torna-se importante para perceber as nuances argumentativas desse discurso, uma vez que percebemos interação entre ambas as provas. Essa prova, o *ethos*, considerada por Aristóteles como a mais importante, comporta o que é relativo ao caráter do orador e a sua imagem. Segundo o estagirita:

persuade-se pelo caráter quando o discurso tem uma natureza que confere ao orador a condição de digno de fé; pois as pessoas honestas nos inspiram uma grande e pronta confiança sobre as questões em geral, e inteira confiança sobre as que não comportam de nenhum modo certeza, deixando lugar à dúvida. Mas é preciso que essa confiança seja efeito do discurso, não uma previsão sobre o caráter do orador. (p. 96)

O orador inspiraria confiança, ainda, se demonstrasse ser sábio, virtuoso e benevolente. Estas três características, nos mostra Eggs (2005), dizem respeito às três qualidades do orador – *ethos*, em seus nomes gregos: *phrónesis*, *areté* e *eúnoia*, respectivamente. Ser sábio, portanto, indica saber escolher seus argumentos lógicos ao estilo do *ethos* do orador e ao estilo do auditório, sua necessidade e seu apreço; ser virtuoso indica ser honesto, sincero e de bom caráter, pois pessoas honestas são mais confiáveis; e ser benevolente implica ser solidário aos sentimentos e ao mundo do auditório.



Eggs (2005) ainda demonstra a existência de dois tipos de *ethos*: (a) objetivo, demonstração de seu caráter pelo discurso; e (b) moral, ser sábio, honesto e solidário, demonstração das suas virtudes pelo discurso. Encontramos aqui a razão por ser esta a mais importante das provas retóricas para Aristóteles, pois, pelo fato de ser a disposição do discurso uma escolha do orador que seja condizente com o seu *ethos*, essa prova retórica comportará, em primeira instância, toda a argumentação, todo o discurso, posto que dela venham os argumentos e é a partir dela que se constrói a imagem discursiva, bem como a partir dela as emoções são desencadeadas.

Estudos posteriores, como os de Cícero e de Quintiliano, defendiam e acreditavam no maior êxito discursivo quando o orador apresentava as características que defenderia enquanto sujeito retórico – o sujeito do discurso. Essa discussão perdura nos atuais estudos retóricos, em que de um lado acredita-se no *ethos prévio* e de outro sua noção é posta em dúvida. Charaudeau (2008) e Maingueneau (2008) defendem a sua existência e o colocam em um plano em que o que é construído no discurso e o que é de conhecimento prévio do auditório colabora para a concretização de uma determinada imagem. Portanto,

em sua primeira componente, o sujeito mostra-se com sua identidade social de locutor; é ela que lhe dá direito à palavra e que funda sua legitimidade de ser comunicante em função do estatuto e do papel que lhe são atribuídos pela situação de comunicação. Em segunda componente, o sujeito constrói para si uma figura daquele que enuncia, uma identidade discursiva de enunciador que se atém aos papéis que ele se atribui em seu ato de enunciação, resultado das coerções da situação de comunicação que se impõe a ele e das estratégias que ele escolhe seguir. (CHARAUDEAU, 2008, p. 115)

Essa dupla identidade se funde em apenas uma, resultante de traços psicológicos e linguísticos do orador. Maingueneau (2008) defende também a existência do *ethos dito*; neste é permitido – moralmente – ao orador que se refira a si. O *dito* e o *mostrado*, portanto, no discurso interagem e firmam o *ethos discursivo*, que por sua vez interage com o *ethos prévio*, efetivando a imagem do orador, esta, embasada nos valores, nas crenças e nos estereótipos presentes na vida do auditório e consagrando, portanto, o *ethos efetivo*, como tudo o que corresponda à imagem do orador e ao *ethos objetivo* já mencionado por Eggs (2005).

São, portanto, gestos, maneiras de dizer e de se colocar diante de uma situação, que fazem com que o auditório visualize, pense no orador como um homem confiável ou não, sincero ou não e crie seu *ethos efetivo*. Persuade-se, dentre outras características, pelo mostrar-se e, às vezes, pelo dizer. Afinal, um orador que fale de si ostensivamente, que se



defina como honesto e sincero, tornaria o discurso mais duvidoso. Esse mostrar-se pode, contudo, ser um *fingir ser* para conseguir a confiança do auditório. Aristóteles inclusive admite que o orador pode mentir, mas se o fizer deve prezar pelas três características do orador, citadas anteriormente. Charaudeau (2008) também comenta o *fingir* do orador, principalmente em discursos deliberativos, pois, para chegar aos fins desejados, é necessário usar máscaras que o tornem o desejado pelo auditório.

DISCURSO POLÍTICO

Retórica e Política são consideradas, por Aristóteles, de extrema importância para o homem, a quem seria vergonhoso não ser capaz de se defender verbalmente. De igual forma, a natureza humana implica participação em sociedade. Esse homem social, cívico, busca o bem comum na vivência com seus pares. Arendt (2002 e 2005) aponta para o sentido de política enquanto relação humana e acrescenta que somos seres singulares, vivendo em uma sociedade que é plural e, portanto, enquanto se busca pelo bem viver, essa pluralidade deverá ser lembrada. Já Charaudeau compreende-a como inscrita “em uma prática social, [que] circula em certo espaço público e tem qualquer coisa que ver com as relações de poder que aí se instauram” (2008, p. 16).

Esse ser social produz discursos que vão muito além de signos linguísticos justapostos; tratam de prática social: uma atividade comunicativa que garante a interação entre os homens. Tal interação nasce em determinado tempo e espaço, de determinadas intenções e apreciações, que influenciam na composição do discurso e de em seu valor simbólico. Assim sendo, o lugar de produção do discurso e o lugar do sujeito social determinam os valores do pronunciado. Na cena política – aqui em termos de eleição – temos o sujeito eleitor e o sujeito candidato, legitimado a falar: uma *instância política* e uma *instância cidadã*, respectivamente (CHARAUDEAU, 2005).

A instância política, responsável por reger a sociedade, é, na sociedade atual, delegada pela cidadã. Propondo uma ação política – projetos que busquem a organização da sociedade em busca do bem viver comum – ela busca se legitimar no poder. Para tanto, pronunciamentos, propagandas, comícios, divulgações e outros recursos que possam contribuir são utilizados. Do ponto de vista discursivo, argumentos são lançados de forma a criar uma imagem do orador que



o legítima e a expor suas propostas de maneira coerente com os valores da instância cidadã, que correspondem às crenças da sociedade e amparam a ação política e as ideias defendidas.

Destarte, temos o poder comunicativo legitimando a ação política. Esse poder não age de forma coercitiva e muito menos trata de um *fazer-fazer*; vai além. O orador busca trazer seu auditório para si, fazê-lo acreditar em sua tese, aderir à sua proposta de ação. Nesse ambiente onde se fundem ação, linguagem e política se encontra o discurso político que, na tradição Retórica enquadrar-se-ia no gênero deliberativo (aquele que aconselha – utilizando-se, muitas das vezes, do tempo verbal futuro). Analisar, portanto, o discurso político, seria, de certo modo, buscar compreender a política, mas pelo viés da linguagem, que, como já exposto acima, nessa situação se mostra extremamente persuasiva, pois visa à legitimação do homem pelo homem.

Não reduzido apenas à situação de eleição, o discurso político se vê

intrinsecamente ligado à organização da vida social como governo e como discussão, para melhor e para pior. Ele é, ao mesmo tempo, lugar de engajamento do sujeito, de justificação de seu posicionamento e de influência do outro, cuja encenação varia segundo as circunstâncias de comunicação, o que tornaria mais justo falar dos discursos do conceito político do que do discurso político. (CHARAUDEAU, 2008, p. 43)

Uma vez que legitima o poder do homem sobre o homem, a veracidade do discurso pode ser questionada. A imagem construída, os argumentos e projetos lançados podem não corresponder às verdadeiras intenções de quem o pronuncia. De máscaras postas, o teatro das representações para a promoção de um homem singular abre suas cortinas e convida seu auditório a participar. O ator político (orador) passa a ser constituído de dois sujeitos: o sujeito social e o sujeito discursivo. O primeiro é o homem enquanto ser social, que tem família, mora em determinada região, tem gostos próprios etc. Já o segundo, é o homem construído no/pelo discurso, ou seja, aquilo que o homem social demonstra ser mediante seu discurso e seus atos. Da mesma maneira em que esse ator projeta uma imagem de si no discurso, ele projeta uma imagem do seu destinatário (auditório), quem ele quer e imagina que seja, imagem esta que é/pode ser diferente da verdadeira identidade do ser social.

Discurso de representações, imagens (*ethos*), argumentos (*logos*) e valores (*pathos*) são balizados coerentemente com a cena discursiva e seu auditório. Aqui, as provas retóricas atuam de maneira conjunta em prol da persuasão. Não haveria primazia de apenas uma no discurso, mas sim uma medida certa, uma sobreposição contínua, que evidenciasse os melhores meios de persuasão para determinados discursos.



O discurso de Collor¹: argumentos

Nas eleições de 1989, vinte e dois candidatos concorriam à presidência e, no segundo turno, Collor e Lula se enfrentavam. A despeito dos candidatos, ambos vinham de caminhos diferentes, o primeiro era filho de pai e avô políticos, havia sido senador e deputado posteriormente, era um dos mais jovens na carreira política da época. O segundo, por outro lado, Lula era metalúrgico e sindicalista, esteve presente nas grandes greves de 78 e 79 e defendia ideias de um governo mais socialista.

A instância política aqui estudada – Collor – buscava sua legitimação por meio de exposição de suas ações/propostas e imagem. Isso construído em detrimento da instância pública: o auditório, Brasil de 1989, que vinha de uma ditadura militar de censura e repressão, finda há apenas quatro anos e seguida por um governo corrupto, enfrentava problemas de ordem social e econômica. Esse discurso deliberativo aconselhava sobre os próximos quatro anos, enfatizando o papel da escolha a ser feita na época: o bem estar futuro dependia da escolha realizada pelo cidadão brasileiro, do voto.

Na busca por sua legitimação, Collor defende uma única tese em sua campanha: *eu sou o melhor candidato à presidência*. Para prová-la, neste discurso, observamos a construção de sua imagem em contraste com a imagem do candidato opositor:

1	Nós juntos de um lado, você e eu, e os nossos adversários do outro lado, fazendo qualquer coisa, qualquer aliança, qualquer conchavo em troca de votos.
2	Vejam vocês, agora ele quer negociar com os políticos mais antigos deste país, com os políticos que o povo, que você, que nós todos derrotamos nas urnas.

Em (2), mediante o argumento de ato/pessoa, Collor alega a relação de Lula com políticos mais antigos do país, relacionando-o aos corruptos do passado, aos governantes que colaboraram para a situação política, social e econômica vivida pela população. A corrupção, portanto, estaria presente em Lula. Ao apontar o *nós derrotamos*, o orador se afasta desse grupo e, por conseguinte, de toda a sua maleficência, colocando-se ao lado do povo, pertencente ao seu grupo, como exposto em (1). Assim, haveria dois grupos concorrendo às eleições: Lula e os corruptos contra Collor e o povo.



3	<p>O candidato do PT incentivou com seu sindicalismo selvagem uma porção de greves políticas, que não eram greves por causa de salário, eram greves só para que ele promovesse a si e ao seu partido político. Agora, só porque é candidato a presidente, não ajudou ninguém mais a fazer greve nem por melhores salários, porque ficou querendo bancar o bonzinho perante os poderosos.</p> <p>Agora, usando de cambalacho, ele quer dizer que não acredita mais no que falava. Quer dizer, minha gente, não tem palavra.</p>
4	<p>Eles até podem dizer que vão votar n'agente, o voto final é livre, mas o meu compromisso é público e o compromisso que eu assumo publicamente é governar para os mais pobres, cuidar dos que nunca tiveram nada.</p> <p>Vocês sabem que eu tenho palavra, que eu tenho honra, tenho coragem e todos, todos indistintamente, sabem disso.</p>

No fragmento (3), Collor questiona a integridade de Lula, novamente em relação a sua ação política e fidelidade ao povo. Até mesmo a militância do oponente é posta em cheque: ele só o teria feito por promoção – argumento *ad hominen*. O *bancar o bonzinho* se assemelha ao dito do lobo em pele de cordeiro, não haveria bondade em Lula, mas sim um candidato trapaceiro, falso e, ainda, sem palavra. Esse *ter palavra* é em relação ao discurso do metalúrgico, que teria mudado de acordo com suas pretensões e “obstáculos”. Em contraste (4), Collor se coloca como o íntegro, aquele que tem palavra e cujo plano de governo é governar para o povo. Prova disso seriam suas ações, a aliança com o povo, e seu discurso, aparentemente, coerente e fiel a suas propostas.

Recorrendo novamente à suposta relação de Lula com outros políticos desprestigiados pelo auditório, Collor aponta agora para o que seria, a seu ver, uma superficialidade do ato de discutir política (5). O fato de discutir a política, do *falar palavras difíceis* se torna, para o candidato, inútil para resolver os problemas da população, algo que, a começar pela língua, não a atingiria, corroborando com a ideia de exclusão do povo brasileiro em detrimento, também, pela linguagem utilizada pelo adversário e seu suposto grupo. No mesmo fragmento, Collor argumenta sobre trabalho e se utiliza da expressão *pegar no pesado*. Para o português brasileiro, *pegar no pesado* (e variações: *pegar no batente*) são sinônimos de trabalho duro, caracterizando o agente da ação como cidadão trabalhador. Além de se aproximar do povo com essa expressão

¹ O discurso analisado foi transcrito do vídeo encontrado no canal do jornalista Ricardo Noblat. Trata-se do terceiro discurso da campanha do candidato e tem duração de quatro minutos e cinquenta segundos. Os argumentos foram enumerados e seguidos de discussão a seu respeito



– fazendo oposição à linguagem utilizada por Lula – o orador atinge, novamente, a imagem do outro candidato e, em contrapartida, em momento posterior, ele menciona ser o oposto (6): um homem trabalhador e experiente, que tem como prova disso o fato de 85% dos eleitores alagoanos terem votado nele.

5	Quem vive cercado de pessoas que só falam de teoria política, com palavras difíceis, discussões de quem é de esquerda, quem é direita, é o candidato do PT, que vive cercado de gente que, como nós sabemos, nunca pegou no pesado.
6	Eu sempre trabalhei e trabalhei duro, trabalhei como jornalista, depois ajudando minha família e trabalhei como prefeito, como deputado, sobretudo, como governador de Alagoas; acumulei muitas experiências e graças a Deus as últimas pesquisas mostram que 85% dos eleitores do meu estado manifestaram a intenção de votar comigo no segundo turno.

Já em (7), Collor aconselha seu auditório: *preste muita atenção no seu voto*, buscando alarmar a população quanto às consequências do governo Lula – argumento pragmático. Sua imagem de sábio e protetor trabalha junto com o argumento pragmático, uma vez que o valor da assertiva ressalta os seus resultados. O melhor candidato não é o candidato do PT, pois, se ele ganhar, governaria para os políticos. Novamente, Collor se apresenta como o oposto: não tem acordos com “poderosos”; se eleito, governará para o povo e não considera importante o apoio de “outras gentes” que agora o apoiam. Mostrando, novamente, como um sujeito íntegro e fiel a seu povo e suas propostas, ele seria a melhor opção para presidente da república.

7	Preste muita atenção no seu voto, o candidato do PT está fazendo tantos conchavos, tantos acordos políticos que, se fosse eleito, ia ter que governar para esses políticos. É tanto compromisso com políticos, minha gente, que não sobra espaço para ele ter compromissos com o povo.
8	Agora mesmo, só porque com a ajuda de vocês estamos na frente, só porque vencemos e vamos vencer de novo, muita gente quer se bandiar para o nosso lado, mas eu cheguei até aqui sozinho, com vocês, sem o apoio de políticos nem de empresários.

Diante dessas características de Lula, Collor define a honra e a coragem (9) como não condizentes com as ações do concorrente. Um homem honrado, de palavra e corajoso é a definição do orador, que não apenas se autodenomina assim, mas aponta como verdade aceita pelo povo, uma vez que ele tenha chegado ao segundo turno (10). É o argumento da definição habilmente utilizado por Collor.



9	Isto, minha gente, não é ter honra, isto, minha gente, não é ter coragem.
10	Vocês sabem que eu tenho palavra, que eu tenho honra, tenho coragem e todos, todos indistintamente, sabem disso. Exatamente porque entende isso é que o povo votou em mim

Já na parte final do discurso, Collor mais uma vez repete não ter acordos com ninguém, políticos ou empresários, que não o povo e faz isso *olhando nos olhos de cada um*, mostrando-se um político honesto, pois os olhos seriam o espelho da alma e deixá-los à vista é sinal de honestidade, honra e coragem – características que o orador julga necessárias para o presidente da república. Ainda damos espaço ao *minha gente*, muito recorrente no discurso de Collor e que busca aproximação entre ele e seu auditório de maneira que se coloque como parte dele e, ao mesmo tempo, seu protetor.

12	É sim ter palavra, ter honra, ter coragem, ter experiência e capacidade para governar, ter uma história e dizer, como eu digo aqui, olhando nos olhos de cada um de vocês: eu não tenho compromisso com nenhum grupo, com nenhum político, com nenhum empresário, meu compromisso será sempre com quem esteve do meu lado, meu compromisso é com você. Ninguém, minha gente, mas ninguém mesmo, nos impedirá de chegar lá.
----	--

Assim, percebemos a seguinte exposição:

Lula: candidato dos conchavos com políticos, sem palavra, desonesto, sem coragem.

Collor: candidato que está ao lado do povo, de confiança, de palavra, corajoso, honesto.

Esse contraste existente no discurso serve justamente para que o auditório compare os candidatos. De maneira muito persistente, Collor aponta determinada característica de Lula e, quase em seguida, diz ser o contrário daquilo. A construção da imagem de seu oponente auxilia na construção da sua própria imagem. Os argumentos interagem entre si, se suportam e agem em conjunto para a construção da retórica discursiva, em que se tem a relação da pessoa com seus grupos e seus atos para constituir imagens. Poderíamos até dizer que, sob um panorama maior, toda essa argumentação lógica e imagética direciona para a conclusão de que o orador é o melhor candidato, pois tem as características necessárias para tal: logo, seu governo será para o povo.

Em termos de *ethos*, o orador se apresenta, portanto, como sábio – é experiente, aconselha o povo, percebeu as artimanhas de Lula; virtuoso – corajoso para enfrentar os outros políticos, honra suas propostas e é trabalhador; e benevolente – é solidário para com as causas do povo. A busca pela persuasão, pelo fazer-sentir no auditório se dá pelos caminhos dessa



imagem do orador, que mostra um político diferente dos que o Brasil vinha tendo, portanto, alguém que realmente estaria ali para o povo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Collor foi eleito presidente em 1989 e, se o mérito foi do seu discurso, não pretendíamos mostrar; esse não é o objetivo da análise retórica do discurso. A intenção era de observar os componentes discursivos do orador e, assim, delinear sua retórica discursiva – como o orador busca construir seu discurso persuasivo, almejando conquistar determinado auditório.

Observamos o predomínio do uso do argumento de pessoa como estratégia. Ao colocar Lula como pertencente a um grupo de pessoas não bem vistas pelo auditório e ao excluir-se deste grupo, o orador construiu duas imagens, a sua e de seu oponente. O não honesto não mereceria o voto do auditório. Assim, a interação entre as estratégias *logos* e *ethos* aconteceu de maneira a estruturar ambas as imagens e, num plano maior, alertar para as consequências da eleição do candidato opositor a Collor, defendendo a tese maior mediante o argumento pragmático. Temos, portanto, o *logos* legitimando o *ethos*.

A compreensão dos aspectos históricos que circunscrevem o discurso – aspectos de ordem política, social, econômica, cultural, linguística – deve ser considerada pelo analista em sua análise retórica, uma vez que a prática discursiva se vê inserida em determinada cena e seus sujeitos desenvolvem-se de forma uni e pluri simultaneamente, refletindo essa singularidade no seu dia a dia, nas suas relações sociais. Dessa forma, os valores que atribuímos à língua e aos acontecimentos que nos cercam advêm dessa forma de compreender nossa realidade e, ao analista, são de grande valia para circunscrever as práticas discursivas em sociedade.

REFERÊNCIAS

ARISTÓTELES. **Retórica**. Universidade de Lisboa: Biblioteca de Autores Clássicos, 2005. (Obra digitalizada, disponível em: <pt.scribd.com>. Acesso em: ago. 2011).

_____. **A Política**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

CHARAUDEAU, Patrick. **Discurso político**. São Paulo, SP: Contexto, 2008



DISCURSO de Collor contra o PT - 1989, 2º Turno. Disponível em: <www.youtube.com/user/RicardoNoblat>. Acesso em: mar. 2011.

DITTRICH, Ivo José. Por uma teoria retórica do discurso: princípios teórico-metodológicos. In. **Ideação**. v. 10. nº 2, 2008, p. 91-116.

EGGS, Ekkehard. *Ethos* Aristotélico, convicção e pragmática moderna. In. AMOSSY, Ruth (org.). **Imagens de si no discurso**. A construção do *ethos*. São Paulo: Contexto, 2008, p. 29-56.

MAINGUENEAU, Dominique. *Ethos*, cenografia, incorporação. In. AMOSSY, Ruth (org.). **Imagens de si no discurso: a construção do ethos**. São Paulo: Contexto, 2008, p. 69-92.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador (org.). **Retóricas de ontem à hoje**. 3ed. São Paulo: Associação Editorial Humanitas, 2004.

PERELMAN, C. e OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação**. A nova retórica. Trad. Maria E. Galvão. São Paulo. Martins Fontes, 1996.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Trad. Ivone C. Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

ANEXO

Discurso de Fernando Collor de Melo

Minha gente, vocês estão vendo tudo que está acontecendo desde o primeiro dia desta nossa segunda fase da campanha eleitoral e está acontecendo exatamente o que eu disse a vocês que ia acontecer. Nós juntos de um lado, você e eu, e os nossos adversários do outro lado, fazendo qualquer coisa, qualquer aliança, qualquer conchavo em troca de votos. Até mesmo, minha gente, abandonando suas propostas e seus planos em troca de votos. O candidato do PT prega a luta armada, a invasão violenta de terras, o conflito. O deputado petista acredita que não precisamos de eleições diretas para termos uma democracia. Vejam vocês, agora ele quer negociar com os políticos mais antigos deste país, com os políticos que o povo, que você, que nós todos derrotamos nas urnas; agora, usando de cambalacho, ele quer dizer que não acredita mais no que antes disse que acreditava. Quer dizer, minha gente, não tem palavra. O candidato do PT incentivou com seu sindicalismo selvagem uma porção de greves políticas, que não eram nem greves por causa de salário, eram greves só para que ele se promovesse a si e ao seu partido político. Agora, só porque é candidato a presidente, não ajudou ninguém mais a fazer greve nem por melhores salários, porque ficou querendo bancar o bonzinho perante os poderosos, isto, minha gente, não é ter honra, isto, minha gente, não é ter coragem; enquanto isto nós enfrentamos a mais cruel perseguição que um presidente da república já fez a um governador, e aguentamos firmes, sem mudar, sem mudar em nenhum momento as nossas convicções. Agora mesmo, só porque com a ajuda de vocês estamos na frente, só porque vencemos e vamos vencer de novo, muita gente quer se bandiar para o nosso lado, mas eu cheguei até aqui sozinho, com vocês, sem apoio de grupo, sem apoio de políticos nem de empresários. Eles até podem dizer que vão votar n'agente, o voto final é livre, mas o meu compromisso é público e o compromisso que eu assumo publicamente é governar para os mais pobres, cuidar dos que nunca tiveram nada. Vocês sabem que eu tenho palavra, que eu tenho honra, tenho coragem e todos, todos



indistintamente, sabem disso. Exatamente porque entende isso é que o povo votou em mim. Tive mais de 20 milhões de votos, 16 milhões desses votos, minha gente, vieram dos mais pobres, da gente mais simples, de todos os cantos deste nosso país. O candidato do PT não pode enganar o povo, pois mais da metade de seus votos foram de privilegiados, de ricos, é só ver a pesquisa e o resultado das urnas. Não é tão fácil, minha gente, enganar a todos nós. Quem vive cercado de pessoas que só falam de teoria política, com palavras difíceis, discussões de quem é esquerda, quem é direita é o candidato do PT, que vive cercado de gente que, como nós sabemos, nunca pegou no pesado. Eu sempre trabalhei e trabalhei duro, trabalhei como jornalista, depois ajudando minha família e trabalhei 80 como prefeito, como deputado, sobretudo, como governador de Alagoas; acumulei muitas experiências e graças a Deus as últimas pesquisas mostram que 85% dos eleitores do meu estado manifestaram a intenção de votar comigo no segundo turno. Quem conhece o meu trabalho, quer votar em mim. (...) Preste muita atenção no seu voto, o candidato do PT está fazendo tantos conchavos, tantos acordos que, se fosse eleito, ia ter que governar para esses políticos todos. É tanto compromisso com políticos, minha gente, que não sobra espaço para ele ter compromissos com o povo. Não, não é tão fácil assim, como ele imagina, enganar a gente. Uma coisa é dizer: “eu sou pobre”, coisa que ele, hoje, já não é mais, outra coisa é ser pelo pobre, coisa que ele não tem demonstrado, na prática, ser. É sim ter palavra, ter honra, ter coragem, ter experiência e capacidade para governar, ter uma história e dizer, como eu digo aqui, olhando nos olhos de cada um de vocês: eu não tenho compromisso com nenhum grupo, com nenhum político, com nenhum empresário, meu compromisso será sempre com quem esteve do meu lado, meu compromisso é com você. Ninguém, minha gente, mas ninguém mesmo, nos impedirá de chegar lá. Afinal, chegou a nossa vez.