

Desvendando as artimanhas argumentativas na construção de perguntas em entrevista televisiva

(Unraveling the argumentative tricks in the formulation of questions on a TV interview)

Adriana Carla Ap. de Oliveira Gonçalves¹, Maria Flávia Figueiredo²

¹Departamento de Letras – Faculdade de Educação São Luís (FESL)

²Departamento de Letras e Linguística – Universidade de Franca (UNIFRAN)

dricago@yahoo.com.br, mariaflaviafigueiredo@yahoo.com.br

Abstract: The aim of this work is to analyze the argumentative strategies used by the interviewer so that we can enlarge the speech comprehension and unravel the tricks used by him in the formulation of his questions. The interview analyzed happened on April 22nd 2010 on the TV show *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*. The interview was recorded entirely from the site available on the internet. After recording, the transcription of this interview was made. In order to explicit the argumentative strategies used by the interviewer, this work was based on the concepts of the Argumentation and Rhetoric proposed by authors such as Perelman and Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2002; 2008), Ferreira (2010), Cabral (2010), among others. After reading the texts very carefully, it was noticed the use of the argumentative strategies and how they are arranged in the questions during the interview. The analysis could enlarge the speech comprehension and unravel the tricks used by the orator (interviewer) in the formulation of his questions.

Keywords: argumentative strategies; questions; interview.

Resumo: Este estudo tem como objetivo analisar as estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador de modo que possamos ampliar a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas utilizadas por ele na construção de suas perguntas. A entrevista utilizada como *corpus* de análise foi realizada em 22/04/2010, pelo programa *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*. A entrevista foi gravada, na íntegra, de *site* disponibilizado na internet. Após a gravação, fez-se a transcrição dessa entrevista. Para explicitar as estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador, o presente trabalho baseou-se nos preceitos da argumentação e da retórica desenvolvidos pelos teóricos Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2002; 2008), Ferreira (2010), Cabral (2010), dentre outros. Ao se efetuar uma análise linguística do texto, começa-se a perceber o uso das estratégias argumentativas e como elas são dispostas ao longo da entrevista. E essa análise nos proporcionou: a ampliação da compreensão do discurso e o desvendamento das artimanhas argumentativas utilizadas pelo orador (entrevistador) na construção de suas perguntas.

Palavras-chave: estratégias argumentativas; perguntas; entrevista.

Introdução

Na sociedade contemporânea, as relações interpessoais possuem um valor de grande relevância, e a base dessas relações é a comunicação. O homem, como ser social, precisa se comunicar para conseguir o que precisa ou, muitas vezes, para conseguir o que quer. Uma forma bastante comum e eficaz de comunicação e de obtenção de informações é a entrevista, mais especificamente a entrevista televisiva. Nela os interlocutores se comunicam, informam e recolhem fatos. E, para conseguir tais fatos, é preciso que o entrevistador, muitas vezes, ao construir suas perguntas, lance mão de alguns argumentos que convençam e persuadam.

O ponto norteador do trabalho foi saber se o entrevistador faz uso das estratégias argumentativas e, em caso afirmativo, de que maneira ele as utiliza na elaboração de suas perguntas. Para esclarecer essas questões, este estudo tem como objetivo analisar as estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador com vistas a ampliar a compreensão do discurso e a desvendar as artimanhas utilizadas por ele na construção de suas perguntas.

Como se começou a pensar no *corpus* na época das eleições presidenciais no Brasil, aproveitou-se as muitas entrevistas feitas nos vários programas da TV brasileira para compor nosso objeto de estudo. Assistindo à entrevista realizada pelo programa policial *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*, pôde-se perceber que o entrevistador teve a preocupação de fazer um acordo prévio e construir um ambiente de diálogo com seu entrevistado, e foi esse o fato que nos motivou à seleção dessa entrevista para a análise aqui efetuada.

A entrevista utilizada como *corpus* de análise foi realizada em 22/04/10, alguns meses antes do primeiro turno das eleições presidenciais no Brasil, pelo programa *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*. A entrevista foi gravada, na íntegra, de *site* disponibilizado na internet. Após a gravação, fez-se a transcrição dessa entrevista e, a partir daí, iniciou-se a análise do texto.

Para explicitar as estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador, o presente trabalho baseou-se nos preceitos da argumentação e da retórica desenvolvidos pelos teóricos Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), Reboul (2004), Abreu (2002; 2008), Ferreira (2010) e Cabral (2010). Para enriquecer o material teórico em função do *corpus*, buscamos informações em autores que tratam de entrevistas, como Medina (2008), e, mais especificamente, de entrevistas televisivas, como Brito (2007).

A argumentação e suas técnicas

Para que um interlocutor seja convencido ou persuadido, é preciso que haja um acordo entre o orador e seu auditório sobre algum acontecimento ou situação. Esse acordo é chamado de tese de adesão inicial (que pode ser baseada em fatos ou suposições). Após o estabelecimento do acordo, o orador lança mão da tese principal. Entre a tese de adesão inicial e a principal é preciso que haja argumentos para que essa seja aceita. E, nesse momento, a argumentação começa a se compor.

O orador (entrevistador) utiliza-se de vários argumentos para levar o entrevistado a responder, de maneira satisfatória, suas perguntas.

Os mais utilizados por ele são:

– **Os quase lógicos:** de comparação, do ridículo, incompatibilidade, compatibilidade, da regra de justiça, retorsão, pelo sacrifício.

– **Os baseados na estrutura do real:** de autoridade, pragmático, da direção.

– **Os que fundamentam a estrutura do real:** pelo modelo e antimodelo.

– **As falácias:** da pergunta complexa, anfibologia, ambiguidade, do apelo popular, do apelo à piedade, do apelo à ignorância, da ignorância da questão ou conclusão irrelevante, da falsa causa.

- **Os recursos de presença:** repetição, situação, história.
- **Os tópoi:** lugar da quantidade, lugar da qualidade, lugar de ordem.
- **A argumentação na língua:** verbos factivos, verbos de julgamento, advérbios modalizadores, verbos implicativos e marcador temporal.

Apresentação do corpus

A entrevista utilizada como *corpus* de análise foi realizada no 1º turno das eleições presidenciais no Brasil, no dia 22/04/10, pelo *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*.

A entrevistada escolhida foi a então candidata à presidência da República, Dilma Rousseff. A escolha dessa entrevistada se deu em função de fatores que lhe conferiram destaque naquele momento político no Brasil: uma mulher, candidata à presidenta e indicada pelo então presidente como sua sucessora.

A entrevista foi gravada, na íntegra, em vídeos disponibilizados na Internet, através do *site* de vídeos *YouTube*. A gravação restringiu-se ao conteúdo da entrevista, não sendo gravado o restante do programa. Após a gravação, efetuou-se a transcrição da entrevista.

De posse do *corpus*, partimos para a análise, observando como as estratégias argumentativas e retóricas foram utilizadas na construção das perguntas pelo entrevistador.

Análise da entrevista de Dilma Rousseff para o *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes*

A entrevista que compõe nosso *corpus* de análise foi realizada em vários blocos e ocorreu durante o programa *Brasil Urgente* na época do 1º turno das eleições presidenciais. A entrevistada foi a candidata Dilma Rousseff e o entrevistador, José Luiz Datena.

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

Logo em seguida, o orador lança mão de um argumento quase lógico muito persuasivo, que é o argumento pelo sacrifício: “Porque eu tô mal. Eu perdi a voz e, se não fossem os médicos, eu não ia conseguir fazer a entrevista com a senhora. Tive de tomar um monte de remédio pra vir fazer a entrevista com a senhora, que eu não ia perder isso por nada”. Para Perelman e Obrechts-Tyteca (2005, p. 281), “um dos argumentos de comparação utilizados com mais frequência é o que alega o sacrifício a que se está disposto a sujeitar-se para obter certo resultado”.

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

Premissa maior: a mulher brasileira tem força.

Premissa menor: a entrevistada é mulher e brasileira.

Conclusão: Ela tem força.

Após o acordo, inicia-se a entrevista.

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

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

refutá-la” (ABREU, 2008). E para completar a ironia do argumento, ele comenta: “Eu falei o nome do Serra, a senhora mudou de cara!”.

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

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

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

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

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

O orador inicia a quarta pergunta usando um recurso de presença. Ele se serve das próprias palavras ditas pela entrevistada em outra situação para deixar claro que foi ela quem disse: “A senhora já o chamou de “biruta de avião”. “Biruta de aeroporto”, porque cada hora ele vai para um lado. Agora a senhora respondeu a ele o seguinte: olha, eu não sou o Pitta e nem o Lula é o Maluf”. Na sequência da pergunta, ele faz uso de algumas estratégias argumentativas. Na passagem, “Cada vez mais, eu percebi isso no primeiro dia que eu recebo o Serra, cada vez mais o Serra *quer* desvincular a imagem do Lula da senhora”, o orador faz uso do verbo implicativo *querer* para mostrar a intenção do outro candidato, na época das eleições. Cabral (2010, p. 67) diz que os verbos implicativos “são aqueles que estabelecem alguma relação de implicação ao fato expresso pelo verbo da oração a ele subordinada”. Além disso, ele vale-se do argumento de autoridade para deixar claro quem disse e sua intenção e, com isso, isentar-se de qualquer opinião: “Cada vez mais, eu percebi isso no primeiro dia que eu recebo o Serra, cada vez mais o Serra quer desvincular a imagem do Lula da senhora”. Continuando a construção de sua pergunta, o entrevistador faz uso de um Tópos (lugar-comum) altamente persuasivo que é o

lugar da quantidade: “porque é evidente que o Lula tem quase 100% de aprovação”. Após esse argumento (*Tópos*), ele comete a falácia da pergunta complexa: “Ninguém queria desvencilhar essa imagem, mas a senhora está querendo dizer que a senhora é uma coisa e o Lula é outra coisa, ou não dá para diferenciar ou vai ser uma candidatura siamesa mesmo?”. No excerto acima, além do argumento falacioso, ele utiliza-se de outro *Tópos* que é o lugar da ordem: “Ninguém queria desvencilhar essa imagem”. Qual imagem? A do Lula. Segundo Abreu (2002, p. 86), “o lugar da ordem afirma a superioridade do anterior sobre o posterior, das causas sobre os efeitos, dos princípios sobre as finalidades etc”. E, para fechar a pergunta, o entrevistador, intencionalmente ou não, faz um comentário que reitera o argumento acima: “Aliás, eu sou doido com o Lula, eu adoro o Lula, quero aproveitar aqui para reiterar isso”.

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

O orador comete a mesma falácia da pergunta anterior na sexta questão: “Mas não é só nisso que a senhora... A senhora não aposta em governar com que o Lula fez, a senhora pretende fazer mais coisas?”. Além disso, na mesma questão, ele utiliza-se de um argumento que fundamenta a estrutura do real que é o antimodelo: “A senhora não aposta em governar com que o Lula fez”. Abreu (2002, p. 63) diz que “a argumentação pelo antimodelo fala naquilo que devemos evitar”.

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

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

- (02) Evidente que o Aldemir chegou pra mim assim: “Oh, Datena, você já viu alguém chegar à presidência da república sendo ingênuo?”
- (03) Aquela história do “mensalão” não ficou mal contada. Ela não colou no Lula porque no Lula não cola nada. Mas não ficou ruim pro PT aquele negócio e para muitos outros partidos da base aliada e daí por diante?

Para finalizar a pergunta e enfatizar a incompatibilidade, ele faz duas perguntas, cometendo a falácia da pergunta complexa: Primeira: “A senhora acha que não, que aquele negócio passou e caiu no esquecimento?”. Na outra pergunta, o orador utiliza-se do argumento dado pela entrevistada na resposta anterior e pergunta: “A senhora acredita totalmente nisso?”.

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

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

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

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

Na décima primeira questão, o orador, Datena, inicia a pergunta deixando certo grau de intimidade entre os candidatos Dilma e Serra, cometendo, assim, a falácia da ambiguidade: “Dilma, o *nosso* Serra,...”. Segundo Ferreira (2010, p. 120), nessa falácia “empregam-se palavras que levam a uma interpretação duvidosa do assunto em ques-

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

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

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

Na décima quarta pergunta, o entrevistador, Datena, volta ao início da entrevista, quando ainda faz um acordo com o auditório, a entrevistada, e retoma a tese de adesão inicial de que ela é uma mulher forte: “A senhora não pode falar em medo”. Para deixar sua tese mais persuasiva, ele utiliza-se de um argumento quase lógico que é o argumento de comparação, comparando, assim, a entrevistada com outras pessoas: “mesmo porque tem muita gente neste País, Dilma, que diz que lutou pela revolução. Olha, eu enfrentei os militares, e o cara nunca nem viu de perto um canhão, uma bala e um “revórvi”, né, não vou dizer um, mas tem vários que se apropriam da imagem de ter lutado contra a ditadura”. Para Ferreira (2010, p. 161), nesse argumento “cotejam-se vários objetos para avaliá-los um em relação ao outro. A ideia de medição está subjacente nesses enunciados, mesmo que os critérios para medição estejam ausentes”. Na sequência, o orador também se inclui na comparação, mas dá uma explicação para o fato: “Eu, por exemplo, não lutei porcaria nenhuma contra a ditadura, porque eu era pequenininho”. E, para reforçar a ideia de que a entrevistada é forte e enfrentou muitas coisas na época da ditadura ele diz: “A gente tem uma referência. Eu que tenho 53 anos de idade, naquela época, era menininho, tinha o quê 10, 12 anos. A gente tem até medo de lembrar daquele tempo, porque a gente foi criado naquele clima de medo”. Para finalizar a pergunta e deixá-la mais persuasiva, o orador vale-se de um recurso muito eficaz na arte de persuadir que é a repetição. Ele repete várias vezes a mesma pergunta, o que pode gerar no auditório, nesse caso, os telespectadores,

várias interpretações e isso é uma falácia, mais especificamente, a falácia da anfibologia: “Agora, a senhora foi torturada mesmo? A senhora passou por sessão de tortura mesmo? A senhora chegou a ser torturada nos porões da ditadura mesmo, aconteceu isso, tortura de tortura mesmo?”. Ferreira (2010, p. 120) diz que nessa falácia “empregam-se frases ou proposições ambíguas e vagas de modo a gerar múltiplas interpretações”. Continuando o assunto, ele aproveita a resposta dada pela entrevistada e faz um comentário que mais parece uma pergunta: “A senhora pode contar a história de como a senhora foi detida e que tipo de tortura era ou coisa parecida”. E, na sequência da entrevista, continua repetindo a mesma questão: “Que tipo de tortura: psicológica?, Por quanto tempo a senhora foi torturada?, Um mês no inferno. A senhora foi abusada sexualmente como eram as presas políticas?”.

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

No início da décima quinta questão, o entrevistador continua o acordo e, consequentemente, o diálogo com seu auditório, nesse caso, a entrevistada: “O Paulo Pontes também, que é o médico do Sílvio Santos. Eu fui lá que ele é médico do Sílvio Santos, pensei que fosse ganhar dinheiro que nem o Sílvio Santos. Aí eu não consegui fundar a minha televisão, mas tô perto”. Na sequência, ele quebra o protocolo da entrevista e pede menos intervalo, mostrando dessa maneira que preza mais o diálogo do que a pauta: “Mas é o seguinte: o Lula nos contou, durante a entrevista ao Canal Livre, que teria sido até mais legal, pergunta se pode derrubar os “breaks” hoje, porque tá bom o papo aqui. E os “breaks” são muito longos, vê se dá pra derrubar ou se a gente vai em frente”. A partir daí, ele inicia a questão. Logo no começo, ele faz uso de um argumento baseado na estrutura do real que é o argumento de autoridade: “Mas o negócio é o seguinte, o negócio é o seguinte: o Lula nos contou...”. Para dar maior visibilidade ao argumento, o orador conta uma passagem, dita pelo próprio Lula, utilizando, assim, o recurso de presença: “o Lula nos contou que vocês passaram em frente esse mesmo prédio, mesmo prédio, que a senhora foi torturada durante um mês. Ser torturada durante um mês não é brincadeira, e que parece que a senhora fez uma ... colocou uma frase pro Lula dizendo: ‘Olha, eu não tenho mágoa disso aqui’”. De acordo com Abreu (2002, p. 70), “um argumento ilustrado por um recurso de presença tem efeito redobrado sobre o auditório”. No excerto: “o que seria muito bom porque não cabe mais revanchismo nesse País. Os militares são outros, a cabeça é outra, é lógico que a gente não pode deixar apagado isso definitivamente da nossa história, porque se a gente esquece coisas ruins como tortura ou coisa parecida, a gente comete esses erros lá na frente, entendeu?”, o orador, valendo-se do argumento dado pela própria entrevistada no recurso de presença “Olha, eu não tenho mágoa disso aqui”, utiliza-se de alguns argumentos para fundamentar sua posição. Primeiro, ele faz uso do argumento da compatibilidade para mostrar que o que a entrevistada disse é compatível com sua posição: “o que seria muito bom porque não cabe mais revanchismo nesse País”. Nessa mesma passagem, ele, também, faz uso do argumento pragmático, pois “revanchis-

mo”, segundo o orador, não é bom. De acordo com Ferreira (2010, p. 163), o argumento pragmático “é uma ligação que permite analisar algo a partir de suas consequências favoráveis ou desfavoráveis”. Depois, ele usa o argumento pelo modelo: “os militares são outros, a cabeça é outra” e, logo em seguida, utiliza-se do argumento pelo antimodelo: “é lógico que a gente não pode deixar apagado isso definitivamente da nossa história, porque se a gente esquece coisas ruins como tortura ou coisa parecida, a gente comete esses erros lá na frente, entendeu?”. O orador continua mantendo sua posição quando enuncia: “Mas eu gostei dessa posição que a senhora teve”. E, para finalizar a questão, ele comete duas vezes a falácia da pergunta complexa. Primeiramente ele pergunta: “Mas eu gostei dessa posição que a senhora teve. Foi isso mesmo que aconteceu? e, em seguida, lança mão de um comentário que, com certeza, deixaria a resposta positiva: “Porque senão o Lula não disse a verdade. O Lula disse: “Olha, a Dilma chegou aqui e disse: ‘eu não tenho mais mágoa disso’”. Como diz Reboul (2004, p. 174), “verdade é a crença que nos presta serviço”. E, para finalizar a questão e completar a falácia, ele lança a pergunta: “Então, a senhora não tem revanchismo contra ninguém?”.

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

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

não tô pensando nela perder pra eu voltar daqui a pouco””. Reboul (2004, p. 177) diz que “o argumento de autoridade justifica uma afirmação baseando-se no valor de seu autor: *Aristoteles dixit*, Aristóteles disse”. Na mesma passagem, o orador, para dar maior ênfase ao argumento utilizado, vale-se da argumentação na língua e faz uso do verbo factivo falar, pressupondo a veracidade do que foi dito: “o Lula *falou* assim”. Seguindo a questão, ele comete a falácia do apelo à ignorância: “Isso seria pro Aécio ser vice do Serra”. De acordo com Abreu (2008), comete-se essa falácia “quando se sustenta que uma proposição é verdadeira simplesmente porque não se demonstrou sua falsidade, ou que é falsa porque não se demonstrou sua verdade”. Para finalizar a questão, ele comete, novamente, uma falácia. Depois de falar da opinião de Lula sobre a reeleição, utilizando sua própria autoridade, o orador comete a falácia da pergunta complexa: “O que a senhora pensa sobre isso?”. E, além de usar uma falácia para finalizar a questão, ele mostra, de novo, o diálogo que mantém com a entrevistada: “Tem um minuto e trinta segundos, parece debate isso aqui!”.

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

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

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

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

Mas, na sequência, ele serve-se de um recurso altamente persuasivo que é a repetição. Ele repete argumentos que já foram utilizados anteriormente: “O exército tá preparado pra matar, destrói tudo que tem no meio do caminho, velho, então aqui não dá pra atuar, mas nas fronteiras brasileiras, por terra, pro mar, tem de botar a Marinha, tem de botar o exército, tem de botar poder militar, tem de botar aeronáutica”. E, para finalizar, ele comete a falácia da pergunta complexa: “e se os traficantes meterem chumbo, tem de levar chumbo, é isso que a senhora quer dizer ou não?”. Segundo Ferreira (2010, p. 121), nessa falácia “elabora-se pergunta cuja resposta implica necessariamente na aceitação de outras premissas logicamente independentes”.

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

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

Abreu (2008) diz que “comete-se essa falácia, pressupondo-se que já existe uma resposta positiva a uma pergunta embutida em outra pergunta”.

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

Na vigésima quarta questão, o orador, primeiramente, faz um comentário que, aparentemente, parece desprezioso, dizendo que não entende de política: “Outra coisa, eu não entendo muito esse negócio de política, por isso que eu faço jornalismo policial”, mas, em seguida, enuncia sua opinião sobre o assunto: “mas o Brasil é República Federativa do Brasil, mas que parece um Parlamento”. Na sequência da pergunta, ele faz uso de um argumento baseado na estrutura do real que é o argumento pragmático, transferindo o valor da consequência para a causa: “que de repente o cara pra se eleger, pra conseguir maioria, o sujeito tem de andar de braço dado com anjo e com demônio ao mesmo tempo. Concorda comigo?” e a causa disso é o parlamento. Para Abreu (2008), “o argumento pragmático tem sua fundamentação em umnexo causal”. E, para dar maior ênfase a esse argumento utilizado, ele utiliza-se de um outro argumento muito utilizado na argumentação que é o argumento pelo exemplo: “E esses partidos da base aliada como os partidos de oposição têm figuras e figuras, que Deus o tenha, o Antonio Carlos Magalhães, mas o Lula, que não tinha nada a ver com o Antônio Carlos Magalhães, tinha que compor às vezes com o Antônio Carlos Magalhães”. O orador continua a construção de sua pergunta mostrando sua posição: “E a senhora vai ter de compor com gente de que a senhora não gosta, porque isso aqui, na verdade, é um parlamentarismo disfarçado e mal disfarçado”, depois disso, ele lança a pergunta falaciosa: “Como é essa convivência, agora, sinceramente? A senhora vai olhar pra aquele cara e diz: tenho de engolir esse cara só porque... se não não governo, é complicado, não é não?”.

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

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

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

Conclusão

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

No entanto, após a leitura apurada da entrevista, pudemos perceber o uso dos diferentes argumentos e como esses foram utilizados pelo entrevistador. Além disso, observamos o estilo e o modo de questionamento do orador.

Na análise da entrevista realizada pelo *Brasil Urgente – Rede Bandeirantes* foram evidenciados pontos importantes. Pôde-se perceber que as questões feitas pelo orador não foram impositivas, diretas e incisivas. A entrevista foi aberta, “sem a camisa-de-força do questionário fechado” (MEDINA, 2008), chegando ao imprevisto, em alguns momentos. Houve, desde o início, uma empatia entre os interlocutores e a preocupação em construir um diálogo. A linguagem da entrevista aproxima-se ao uso de um registro coloquial distenso.

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

Fizemos uma leitura retórica do texto, ou pelo menos, propusemo-nos a tal intento. E os resultados dessa leitura nos proporcionaram: ampliar a compreensão do discurso e desvendar as artimanhas argumentativas utilizadas pelo orador (entrevistador) na construção de suas perguntas.

REFERÊNCIAS

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

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

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

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

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

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

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

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