

*Expressões Idiomáticas do Português do Brasil: Uma Abordagem Discursiva*¹

Kariny Cristina de Souza RAPOSO
(PUC-Minas / CNPq)

Resumo: Neste trabalho objetivo situar as expressões idiomáticas do português brasileiro em uma abordagem discursiva, mostrando como construímos linguisticamente a argumentação usando essas expressões. Tento explicitar como o locutor, ao proceder à organização textual do discurso, faz prevalecer a orientação no sentido de determinada conclusão. A exemplificação desses movimentos é feita a partir da análise de um *corpus* composto por Enunciados Proferidos por Políticos extraído das revistas *Veja* e *Isto É*. Para tanto, utilizo os pressupostos da Análise do Discurso, observando como a construção de tais enunciados se processa em nível argumentativo, sendo uma estratégia utilizada, pelo locutor, para persuadir o público-alvo.

Palavras-chave: expressões idiomáticas; discurso; argumentação.

Abstract: The scope of this paper is to analyze idiomatic expressions of the Portuguese spoken in Brazil and show how argument is linguistically built in such idioms. The analyses depart from different enunciations to make it explicit that when the writer organizes his speech he purposely directs it towards an intended conclusion. The corpus of the analyses is the discourse of speeches delivered by politicians and published in *Veja* and *Isto É* magazines. To achieve such a goal discourse analysis (DA) theories and principles provide the bases for demonstrating how the construction of argument in those enunciates is carried out, as argument is considered a strategy largely used to persuade people to corroborate certain issues.

Keywords: idiomatic expressions; discourse; argument.

¹ Este artigo discute um dos aspectos sobre as Expressões Idiomáticas tratados em minha dissertação de mestrado.

Introdução

Adotando uma concepção de linguagem como atividade interativa, na qual interlocutores se instituem como enunciadore/ enunciatários, situando-se num determinado tempo e espaço discursivos em função das condições de produção/recepção de textos, este trabalho pretende trazer uma contribuição aos estudos lingüísticos de maneira a evidenciar aspectos relevantes no que diz respeito a um recurso expressivo (expressões idiomáticas-EIs) como um importante elemento do processamento discursivo.

No contexto dessa discussão, considero que é no trabalho da enunciação que os sujeitos produzem discursos, e é no interior do próprio processo discursivo, por meio de múltiplas operações articuladas pelos processos da própria linguagem, que a audiência é construída antecipadamente. No caso do *corpus* aqui analisado (Enunciados Proferidos por Políticos – EPPs), resalto ainda que, tendo a linguagem como base fundadora de todas as atividades que desenvolvemos em nosso dia-a-dia, o uso de EIs dinamizam as potencialidades discursivas, revelando, a contento, o perfil do enunciador.

A partir desses pressupostos, foram feitas análises que busquem confirmar que as EIs se constituem de um conhecimento comum, compartilhado e, por isso, o uso dessas expressões representa um apoio essencial para desenvolver uma argumentação. Sua enunciação é em si mesma um argumento que tem um alcance mais amplo e uma força de incitação maior, pois se circunscreve em um saber comum.

Um ponto fundamental para a construção de um suporte teórico capaz de situar as EIs na perspectiva por mim assumida foi explicitar o conceito de enunciação que permeia toda linha de pensamento aqui desenvolvida. Trata-se, nas palavras de Benveniste (1989, p. 82), do processo da transformação da língua em discurso por *um ato individual de utilização*, em que o locutor mobiliza a língua por sua conta mediante o conhecimento que tem dessa língua, supondo a interação entre o sujeito falante (locutor) e aquele a quem se dirige o discurso (alocutário).

Sendo assim, acho relevante apresentar o conceito de EIs e contextualizar, em linhas gerais, a questão da enunciação, por considerar que essa teoria é muito importante para sustentar, numa dimensão discursiva, o *corpus* deste trabalho. Parto do princípio que a teoria da

enunciação ganhou um impulso na França com a obra do lingüista Benveniste, que propôs estudar a subjetividade na língua: *o aparelho formal da enunciação*.

1 O conceito de Expressões Idiomáticas

Sabendo-se que escolhemos, dentre todas as possibilidades que a língua oferece, em termos lexicais, semânticos e sintáticos, os elementos que nos interessam e os combinamos em vista de transmitir determinado conteúdo, o autor do discurso seleciona e ajusta as palavras tendo como meta, criar efeitos de sentido inesperados que possam atingir seu interlocutor, dinamizando as potencialidades discursivas.

Dentro desse contexto, as expressões idiomáticas se apresentam, conforme tentarei demonstrar, como importantes recursos/estratégias discursivas para os falantes, já que produzem efeitos de sentido que, muitas vezes, apresentam um forte poder de persuasão capaz de levar o locutor, no presente caso políticos, a alcançar seus objetivos.

Antes de tentar comprovar essa minha hipótese, acho relevante apresentar o conceito do objeto em tela para que haja melhor compreensão do seu funcionamento, a saber:

As expressões idiomáticas são formadas por uma estrutura frásica que apresenta *algumas* restrições lexicais e sintáticas. Contêm combinações que não são distribucionalmente produtivas, havendo uma tendência à interpretação não composicional, por essa razão possuem sentido metafórico. Além disso, são recorrentes nos mais diversos gêneros discursivos.²

A partir desse conceito e diante de todas as implicações a ele subjacentes, pode-se assumir que o conhecimento/domínio que o locutor tem da língua determina os caracteres lingüísticos da enunciação. Nesse contexto, a competência lingüística sobre a qual incide a preocupação pragmática se traduz na capacidade do locutor de fazer

² Propus este conceito em minha dissertação de mestrado intitulada “Estudo das expressões idiomáticas do Português do Brasil: uma proposta de sistematização”.

escolhas que o levem a: a) recolher um conteúdo para um enunciado de acordo com as pressuposições de existência do estado de coisas que pretende levar ao conhecimento do ouvinte, a fim de partilhar com ele o saber que possui; b) exprimir as suas intenções mediante uma emissão que reproduza o que realmente pensa, de modo a merecer a confiança do ouvinte; c) realizar um discurso que, respeitando a heterogeneidade do auditório vigente, permita-lhe chegar, com o ouvinte, a um acordo sobre os valores em causa.

Assim, pretendo mostrar que as EIs desempenham um papel importante no processamento discursivo por serem um recurso expressivo que traduz hábitos verbais de maneira rápida e eficiente.

2 Uma noção de enunciação e argumentação

Benveniste (1989) propôs estudar a subjetividade na língua, vinculando-a à noção de enunciação, tratada como ato produtor do enunciado. Esse autor postulou que se considerasse, como objeto de estudo, a atividade lingüística dos falantes, que evidenciasse os constituintes do aparelho formal da enunciação, sendo eles: um locutor; um alocutário; uma referência e outras “entidades lingüísticas”, aquelas criadas na e pela enunciação, tais como tempo, lugar e elementos dêiticos.

Ressalta-se, ainda, que a referência é um aspecto fundamental a ser considerado no processo de enunciação. Segundo Benveniste, “a referência é parte integrante da enunciação”. E, sendo assim, ela não está contida, pronta e acabada nas formas lingüísticas, pois é co-construída no/pelo discurso - o significado é construído dialogicamente no curso de uma interação.

Por sua natureza de troca, o ato de enunciação insere-se também dentro de uma categoria de atos que coloca em relação dois sujeitos: um sujeito que produz, o “eu”, e um sujeito para quem se destina o enunciado produzido, o “tu”: “[...] Toda a enunciação é, explícita ou implicitamente, uma alocação, ela postula um alocutário” (BENVENISTE, 1989, p. 84). Sendo assim, a enunciação é caracterizada como uma atividade em processo – um processo que estabelece um diálogo entre locutor e alocutário.

Como mostrou Benveniste, o único modo de fazer o discurso funcionar é pela intervenção do sujeito,³ que nele investe sua subjetividade: “A enunciação é este colocar em funcionamento a língua por um ato individual de utilização” (1989, p. 82)”. No entanto, no ato enunciativo, o sujeito não constitui apenas a si, sujeito locutor, mas também o sujeito-alocutário, isto é, define não só a posição do *eu*, mas também a do *tu*: “... ele implanta o outro diante de si, qualquer que seja o grau de presença que ele atribua a este outro. Toda a enunciação é, explícita ou implicitamente, uma alocução, ela postula um alocutário” (BENVENISTE, 1989, p. 84).

Para o autor, o que caracteriza, em geral, a enunciação é a acentuação da relação discursiva, ou seja, a enunciação manifesta a linguagem como um modo de ação e para realizar essa ação, o locutor dispõe de um aparelho de funções para influenciar de algum modo o comportamento do alocutário.

Avançando nessa exposição, pode-se dizer que o discurso político é normalmente marcado por processos de persuasão e manipulação. Os sujeitos enunciadores valem-se de vários mecanismos discursivos para atingir seus objetivos. Mudam os temas, as situações políticas, os contextos sociais e os sujeitos, mas alguns recursos discursivos se mantêm.

Consoante Benveniste (1989, p. 68),

Todas as línguas têm em comum certas categorias de expressão que parecem corresponder a um modelo constante [...], mas suas funções não aparecem claramente senão quando se as estuda no exercício da linguagem e na produção do discurso.

³ Orlandi (1996) critica a concepção de sujeito de Benveniste como ser único, central, origem e fonte do sentido. Ducrot (1987) define a enunciação independentemente do autor da palavra como o acontecimento constituído pela aparição do enunciado. Apesar de admitir que a enunciação trouxe contribuições, Mainguenu (1997, p. 40) faz algumas restrições ao uso da enunciação na análise do discurso: a) não deve ser concebida com a apropriação do sistema *da língua* por parte de um indivíduo, o sujeito só chega à enunciação através de múltiplas regras do *gênero de discurso*; b) não reside num único enunciador, é a interação que está em primeiro lugar; c) o indivíduo que fala não é necessariamente a instância que se encarrega da enunciação. No entanto, não é objetivo deste trabalho aprofundar essas questões.

Ao assumir os pressupostos que subjazem a essa teoria, pretendo estabelecer uma ligação entre a teoria da Enunciação e a teoria da Argumentação, uma vez que entendo não haver argumentação sem enunciação.

Assim sendo, ao mencionar argumentação, devo levar em consideração que, a partir do estudo prospectivo do *corpus* em pauta, este será caracterizado como um discurso argumentativo. Em outras palavras, o locutor do texto terá como meta convencer seus alocutários, conduzindo-os a certa conclusão e, para tal, utiliza-se de uma marca enunciativa (EIs), com o intuito de facilitar a produção dos sentidos e conseqüentemente a interlocução.

Falar sobre argumentação/argumentatividade recai, necessariamente, no campo da adesão e do convencimento do ouvinte ou, antes, sabe-se que, por meio do discurso, pretende o enunciador obter “... uma ação eficaz sobre os espíritos” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 10), convencendo-o, persuadindo-o.

Ainda na perspectiva de Perelman e Tyteca (2002), a argumentação consiste na retomada da Arte Retórica aristotélica, com vistas a estabelecer uma contraposição entre demonstração (lógica/formal) e argumentação (persuasiva/informal). Em seu texto *Argumentação*, Perelman (1987, p. 235) postula que:

A argumentação é essencialmente comunicação, diálogo, discussão. Enquanto a demonstração é independente de qualquer sujeito, até mesmo do orador, uma vez que um cálculo pode ser efetuado por uma máquina, a argumentação por sua vez necessita que se estabeleça um contacto entre o orador que deseja convencer e o auditório disposto a escutar.

Acrescenta-se a essa concepção o pressuposto de que, “enquanto um sistema dedutivo se apresenta como isolado de todo o contexto, uma argumentação é necessariamente situada” (PERELMAN, 1987, p. 234).

Dessa forma, assumo como objeto de estudo da Teoria de Argumentação as técnicas discursivas que visam a provocar ou a aumentar a adesão das mentes às teses que se apresentam ao seu assentimento, tendo em vista que na argumentação não se separa a razão da vontade, nem a teoria da prática.

Diante disso, e do quadro teórico de Perelman (1987) e de Perelman e Tyteca (2002), interessa, a este estudo, a visão de que o ato de argumentar implica sempre a adesão do interlocutor, seu consentimento, seu engajamento discursivo. É importante considerar nesse processo o que é presumidamente admitido pelos ouvintes, o que constrói a relação entre enunciador e enunciatário, condição para a argumentação, ainda que consideremos a argumentação como fundamentada pelos objetos do acordo (fatos, verdades, presunções, valores, lugares-comuns) expressos discursivamente de modo estratégico.

2.1 A importância das EIs na construção do Ethos

Assumi, até aqui, que a linguagem é a base fundadora de todas as atividades que desenvolvemos em nosso dia-a-dia, pois vivemos em uma sociedade em que nos vemos obrigados a exprimir e a defender, da melhor forma possível, nossas idéias. Temos que debater, agradecer, seduzir, convencer, persuadir. Dentro desse contexto, foi resgatado um campo do conhecimento humano legado pelos gregos da Antiguidade Clássica, que poderia responder convenientemente a essas necessidades da modernidade: a Retórica. Essa pode ser definida como a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão, sendo entendida também como a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso em específico, cuja finalidade seja persuadir.

No plano discursivo, os papéis de ethos e pathos alternam-se na medida em que a voz – o logos – passa de uma para outra pessoa do diálogo. É durante essa movimentação que os três elementos retóricos se constituem e se fortalecem concomitantemente ao próprio ato discursivo em si.

Aristóteles afirmou que a persuasão buscada por meio do discurso se fundamenta em provas⁴ independentes e dependentes do

⁴ Provas independentes: testemunhos, confissões obtidas pela tortura, convenções escritas, etc. Provas dependentes: residem (i) no caráter moral do orador (ethos); (ii) nas disposições criadas no ouvinte (pathos); (iii) no próprio discurso (logos). “Obtém-se a persuasão por efeito do caráter moral, quando o discurso procede de maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de

próprio discurso. Entre as provas dependentes destacam-se três espécies: a que reside no caráter moral do orador, ou seja, no *ethos*, a que reside nas disposições criadas no ouvinte, ou seja, focalizadas no *pathos*; e, finalmente, a centrada no próprio discurso devido àquilo que este demonstra ou parece demonstrar, ou seja, no *logos*. Cada um desses elementos (*ethos, logos e pathos*), desempenha um papel fundamental, que se complementa com o dos outros numa articulação complexa.

Neste trabalho, darei atenção especial apenas à primeira dessas provas argumentativas.⁵ Para conseguir persuadir pelo caráter, o discurso deve ser “fabricado”, ou melhor, proferido de tal forma a construir uma imagem de credibilidade do orador, como digno e confiável. Aristóteles acreditava que “o ‘ethos’ constitui praticamente a mais importante das três provas engendradas pelo discurso – ‘logos’, ‘ethos’ e ‘pathos’.” (ARISTÓTELES, Ret. I 1356a 13 apud AMOSSY, 2005).

E nesse contexto, o *ethos* pode ser visto como o ponto de partida de uma avaliação da subjetividade do enunciador construída por meio do discurso. O homem está sempre mais propenso a acreditar com maior firmeza e convicção, e de maneira mais rápida, em pessoas tidas como de bem e honestas, ou seja, um dos segredos da persuasão está no orador passar uma imagem favorável de si mesmo, imagem essa que deve seduzir o auditório e captar a benevolência e a simpatia deste, o que estabelece uma relação entre o *ethos* e o *pathos*.

Esta representação do orador, do enunciador, é o próprio *ethos*, equivalendo ao caráter que atribui a si mesmo pelo modo como exerce sua atividade retórica. Não se trata de fazer afirmações autoelogiosas no conteúdo do seu discurso, mas declarações que, por meio

confiança [...] O caráter moral constitui, por assim dizer, a prova determinante por excelência. Obtém-se a persuasão nos ouvintes quando o discurso o leva a sentir uma paixão [...] Enfim, é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade, de acordo com o que, sobre dado assunto, é suscetível de persuadir (p. 24-25). [...] A confiança que os oradores inspiram provém de três causas, além das demonstrações; e são as únicas que obtêm a nossa confiança. Ei-las: a prudência, a virtude e a benevolência (p. 102)”.

⁵ Cabe ressaltar, no entanto, que não há construção do *ethos* sem considerações do *pathos* e do *logos*.

da fluência, da entonação,⁶ da escolha das palavras e dos argumentos (a escolha de um argumento em detrimento de outro pode parecer sintomático de uma qualidade ou de um defeito), confirmam-lhe credibilidade. O *ethos* funcionaria, então, como um elemento que reforçaria a importância da argumentação exposta. Assim, a confiança atribuída ao orador é um “efeito” do seu próprio discurso.

2.1.1 Orador e auditório

Assumindo-se que “o auditório é o conjunto daqueles que o orador quer influenciar mediante o seu discurso” (PERELMAN, 1987), torna-se indispensável que o orador conheça o auditório sobre o qual queira exercer alguma ação. Porém, diante de um auditório heterogêneo, o orador se destaca como um grande enunciador, adaptando o seu texto às diferenças sociais, psicológicas e lingüísticas de quem o recebe. Aristóteles (1964) mostrou que, na fala do orador, não é relevante apenas o conteúdo da mensagem; o que importa também é a sua fala como uma forma de persuadir, já que “é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade” (ARISTÓTELES, 1964, p. 23).

A partir dessa concepção, adotando como postulado a idéia de que o discurso manifesta-se lingüisticamente por meio de textos, torna-se relevante apontar o objetivo da Análise do Discurso para que melhor se abarque o entendimento sobre um discurso/texto.

Assim, segundo Charaudeau (1996, p. 3):

A análise do discurso tem por objetivo analisar a linguagem em ação, os efeitos produzidos por meio de seu uso, o sentido social construído [...]. Assim, ela contribui para mostrar como se estrutura discursivamente o social, como o discurso é, ao mesmo tempo, portador de normas que sobredeterminam o indivíduo vivendo em coletividade e as possíveis estratégias que lhe permitem singularizar-se.

Esse segmento social que entra na composição da linguagem significa, em outras palavras, que “o discurso se realiza nos textos. Os

⁶ Não é pretensão deste trabalho aprofundar nos estudos prosódicos.

textos realizam discursos em situações institucionais, históricas sociais e ideológicas” (MARCUSCHI, 2002, p. 24). Nessa perspectiva, fazendo-se um retrospecto, pode-se dizer que foi com Pêcheux, em *Análise automática do discurso* (1997), que o texto se tornou novamente ⁷ objeto em discussões lingüísticas. O autor introduziu uma proposta mostrando que o texto pressupõe condições de produções discursivas ligadas, basicamente, à situação, aos interlocutores envolvidos, ao tema do discurso e às imagens psicossociais de todos esses elementos. Com isso, há um deslocamento do objeto *língua* (lingüística saussuriana), para o objeto *discurso* (na visão de Pêcheux). Esse deslocamento se coloca em relação às análises textuais dos comparativistas-históricos. Pêcheux toma o texto não como produto, mas como processo discursivo.

Assim, os sujeitos discursivos, os produtores e receptores textuais, são articuladores, configuradores (GERALDI, 1995) de mundos discursivos variados (BRONCKART, 1999). Nesses mundos discursivos cujas coordenadas se encontram no mundo real está envolvida uma complexa rede de fatores de textualidade, relacionada, basicamente, à situação, ao jogo de imagens recíprocas que são, grosso modo, as representações sociais, culturais, ideológicas; as convicções, as atitudes dos interagentes e os conhecimentos partilhados, dentre outros.

Enfim, a argumentação é uma das formas mais profícuas da própria atividade filosófica, na medida em que ela envolve a capacidade de dialogar, de pensar, de analisar e de escolher. Isso, de certa forma, implica o comprometimento de alguém com os seus próprios argumentos. A partir dessa constatação procederei à análise do *corpus* na seção a seguir.

⁷ Com o advento da lingüística moderna, a partir de Ferdinand de Saussure e de sua obra, *Curso de Lingüística Geral*, a relação entre “língua(gem)” e “texto” é deslocada, em relação à perspectiva anterior, histórico-comparativista, em que o texto se sobrepunha à língua. Nesta obra, a definição da *langue* como objeto da lingüística – e não o texto, que estaria no campo da *parole* (lugar de idiosincrasias, de heterogeneidade, de supostas irregularidades) – opõe uma Lingüística da Língua, que interessa a Saussure (1977), a uma Lingüística da Fala, que não o interessa, dada certa obscuridade teórica de seus objetos (no caso, a *parole*). Desse modo, o texto ficou relegado dentro da disciplina devido à definição saussureana do objeto da lingüística.

3 Análise

Por acreditar que o homem público, ao dirigir-se ao seu ouvinte, confere à fala uma força persuasiva, que instaura um processo de fascínio extremamente eficaz, aponto ainda a sedução que, por meio do emprego de certas construções (no caso EIs), surpreendem os interlocutores. Esta forma de argumentação aproxima-se do discurso publicitário em geral, que busca recursos expressivos na elaboração dos textos no intuito de oferecer ao possível consumidor um mundo ‘fechado’, levando-o a uma única atitude/leitura - consumir, sem que se sinta ‘forçado’ a isso:

Os conceitos de publicidade e informação econômica não se recobrem exatamente porque o objeto publicitário ultrapassa, de modo característico, a própria racionalidade econômica. No anúncio e pelo anúncio, o valor econômico é procurado e dito em filigranas, através da mediação obrigatória da cultura, isto é, pela manipulação simbólica do sistema de costumes. (LAGNEAU apud CARVALHO, 2000, p. 12)

Pode-se considerar, então, que a formação do *ethos* não se constrói no discurso em si, mas na maneira como ele é dito, ou seja, trata-se mais da forma como o orador apresenta seu discurso diante do público do que o que ele representa, já que o discurso “se firma nas marcas da enunciação” (MONNERAT, 2003, p. 106).

Assumindo as palavras de Charaudeau (2006, p. 126):

No campo político, a credibilidade dos atores é freqüentemente afetada tanto por fatos que contradizem as intenções declaradas, quanto, como afirmado, por adversários que não se furtam a questioná-la. O político é, então, levado a produzir um discurso de justificação de seus atos ou a emitir declarações para se inocentar das críticas ou das acusações que lhe são dirigidas. Isso pode ser feito a ‘priori’, por antecipação, ou a ‘posteriori’.

Nessa perspectiva, na enunciação política, deve predominar o valor referencial. Há que se pressupor a veracidade dos fatos a que se refere e a autenticidade do seu relato. O pressuposto dessa veracidade institui um autêntico *contrato* entre o político, por um lado, e a audiência, por outro.

Assim, a organização de um discurso deve ser guiada por duas noções específicas da argumentação: a pertinência e a força dos argumentos. Isso decorre do fato de um tema suscitar uma gama infinita de assuntos e, para ser compreendido, o orador deve lançar mão de recursos que dão realce à ‘idéia’ que quer defender. Por isso, essa escolha deve levar em conta, também, o grau de sustentação e entendimento que o público tem com relação ao assunto.

Considerando que o discurso político fundamenta-se numa decisão sobre o futuro, o estadista, objetivando alcançar o *bem comum*, vale-se, dentre outros, da eloquência por acreditar que a mente humana condiciona-se melhor à afetividade. Tentando obter a adesão de um público heterogêneo, o orador deve ter do seu auditório uma idéia, tanto quanto possível, próxima da realidade, uma vez que um erro sobre esse ponto pode ser fatal para o efeito que ele quer produzir.

Com base nisso, pode-se assumir, de modo geral, que um fato lingüístico assume caráter discursivo a partir do momento em que há interação – no presente caso, a interação se dá entre os enunciadores, que têm como suporte as revistas, e o público leitor – e, sendo assim, as EIs, como fato lingüístico, nos enunciados que serão analisados a seguir, assumem um valor argumentativo que confere ao orador um *ethos* que passa pelo critério da aproximação com o auditório.

As EIs conseguem traduzir um conceito mais elaborado de forma efetiva. Assim, essa ferramenta (EI) se torna adequada para provocar o resultado pretendido, mesmo que esse resultado seja um efeito irônico, autoritário ou uma exposição ostentatória.

Enfim, o *ethos* construído, nos enunciados que serão analisados é o de um representante político que, de modo geral, constrói uma imagem de enunciador indignado com dada situação e ciente da sua responsabilidade junto ao povo.

Observar-se-á como essa construção se processa em nível argumentativo, como uma estratégia utilizada para persuadir o público-alvo.

Passemos, então, à análise de alguns exemplos de Enunciados Proferidos por Políticos (EPPs).

Enunciados extraídos da revista VEJA

1) “Política é *olho no olho*.⁸ Como se diz no Brasil é no tête-à-tête.” Lula, presidente da República, ao ser batizado como chefe de tribo em sua visita a Gana, na África. Esbanjando o seu francês. (VEJA, 20 de abril de 2005, p. 48)

✓ Neste enunciado, há uma definição de política que confere um *ethos* de autoridade ao enunciador. O mesmo tenta sustentar este *ethos* baseando-se em princípios de honestidade e sinceridade. Percebemos, então, certo “jogo” que revela um locutor preocupado em influenciar, positivamente, seus possíveis eleitores. Essa pretensão pode ser recuperada pelo significado da EI em destaque (demonstrar honestidade/sinceridade). Assim, há uma tentativa de exercer uma ação psicológica nos possíveis eleitores sem que esses se sintam coagidos por tal ato.

2) “Queremos que vocês nos ajudem, porque tenho *levado cacete*”. Severino Cavalcanti, presidente da Câmara dos Deputados, pedindo o apoio de empresários e sindicalistas, reunidos em evento na Câmara contra a MP 322. (VEJA, 6 de abril de 2005, p. 43)

✓ Aqui, o locutor revela sua indignação ao enunciar a EI “levar cacete” (ser recriminado). Ao pedir ajuda usando essa expressão, o enunciador exprime seu desagrado diante da atual situação vivida. Podemos inferir, com base nas pistas do enunciado em questão, que o locutor se sente o único castigado pelos erros cometidos por vários parlamentares e a EI “levar cacete” indicia de forma simples e eficaz, toda sua aversão à referida situação, ou seja, há um desabafo expressivo que cria um *ethos* de uma pessoa injustiçada.

3) “Tirando a prefeitura de Porto Alegre, não *boto a minha mão no fogo* por nenhuma prefeitura do PT”. Milton Temer, ex-petista fundador do PSOL. (VEJA, 31 de agosto de 2005, p. 38)

✓ Para analisar esse discurso/texto recorro a Câmara Cascudo (1968) que nos fornece informações suficientes para esclarecer a história da expressão destacada: *colocar a mão no fogo*. Esse autor nos faz recordar que:

⁸ Usarei o itálico para destacar as expressões idiomáticas nos EPPs.

... uma das justificações nos ordálios da Idade Média era a prova do ferro caldo. Quem alegava inocência submetia-se a pegar numa barra de ferro aquecida ao rubro e caminhar com ela na mão por alguns metros. Envolvia-se a mão em estopa, selada com cera, e três dias depois se abria a atadura. Se a mão estivesse ilesa, sem sinal de queimadura, era evidente e provada a inocência. Se estivesse queimada, provada estava a culpabilidade e era imediata a punição pela força.

Botar a mão no fogo por alguém, portanto, é jurar pela sua inocência, demonstrar confiança.

Nesse caso, supõe-se que a EI em destaque introduza no texto um valor de superioridade atribuído ao enunciador, já que há por parte dele, uma tentativa de desmoralização das demais prefeituras do PT. O enunciador se compromete apenas com a prefeitura de Porto Alegre e, por isso, encontramos uma recomendação que deprecia as demais prefeituras do referido partido.

4) “Não estamos *puxando a barba do bode*. Temos de puxar a barba do bode para mostrar onde está o DNA da corrupção.” Roberto Jefferson, deputado federal (PTB-RJ), em discurso proferido momentos antes da cassação de seu mandato. (VEJA, 21 de setembro de 2005, p. 43)

✓ Ao analisar esse enunciado, percebe-se que o locutor usa as EI *puxar a barba do bode* para dizer que as investigações estão muito “tranqüilas” e que, por isso, ainda não se sabe (aqui, implicitamente, se diz inocente) quem são os verdadeiros responsáveis pela atual crise política. O recurso à EI, nesse enunciado, confere ao enunciador o perfil de um político que está realmente preocupado em descobrir quem são as pessoas responsáveis por toda a corrupção presente. O enunciador tenta sustentar um *ethos* “politicamente correto” realçando a importância de uma investigação mais eficaz, e para que isso ocorra é preciso, segundo ele, puxar a barba do bode (*provocar confusão, desafiar a atual investigação*). Há também que se apontar que, pode haver aqui uma alusão metafórica ao presidente Lula e esse fato confere ao enunciador um *ethos* irônico.

Assim, o interesse pela argumentação desenvolvida pelo enunciador ao sugerir uma investigação mais rígida é referenciada pela EI em tela.

5) “Meus adversários podem fazer quantas denúncias quiserem. Eu não *moverei uma palha*, porque sei que vocês moverão o paiol inteiro contra eles”. O presidente Lula, que não quer botar fogo no palheiro da campanha para não explodir o paiol da reeleição. (VEJA, 30 de agosto de 2006, p. 54)

✓ Ao se expressar usando a EI *mover uma palha*, pode-se postular que o presidente Lula tem como pretensão construir uma opinião pública com base em um valor argumentativo que promova um *ethos* que oriente o interlocutor para um comportamento voltado para a justiça, já que ele tenta se preservar de qualquer ação que possa passar uma imagem negativa de sua pessoa (candidato). A EI em destaque neste enunciado significa *não fazer coisa alguma* e o enunciador tem a possibilidade de apresentar um argumento ao público que se vincula a uma pessoa que não quer tomar para si o encargo de julgar e/ou punir.

Enunciados extraídos da revista ISTO É

6) “Não é possível mudar *abanando moscas*. Tem de remover o lixo”. Aloizio Mercadante, senador, defendendo uma rígida investigação dentro do seu próprio partido, o PT, na questão do mensalão. (ISTO É, 17 de julho de 2005, p. 22)

✓ Neste enunciado percebemos que o orador, assim como no enunciado de nº 4, pretende dizer que as investigações estão muito tranquilas. Ao dizer que “Não é possível mudar *abanando moscas*”, o orador defende uma rígida investigação, deixando pistas de sua inocência. Há uma recusa à atual investigação e dessa forma o *ethos* construído é o de um político honesto.

7) “Não acho que o Lula seja diferente de um líder sindical normal do Brasil, desse ponto de vista de *tomar umas e outras*”. Fernando Henrique Cardoso, ex-presidente do Brasil, em entrevista à revista Playboy. (ISTO É, 2 de agosto de 2006, p. 41)

✓ O *ethos* construído neste enunciado se efetiva de uma forma que leva o enunciador (FHC) a comprometer o atual presidente com o hábito que a ele é atribuído (consumir muita bebida alcoólica). Há uma tentativa, talvez um tanto irônica, por parte do enunciador, de considerar tal fato normal. No entanto, devido às circunstâncias que

estão por traz desse fato, o *ethos* construído pelo locutor é de uma pessoa dissimulada.

8) “Ela que *vá pentear macacos!*”. Hugo Chávez, presidente da Venezuela, sobre a Organização Internacional do Trabalho, que definiu como greve geral uma greve de petroleiros ocorrida em 2002. (ISTO É, 7 de abril de 2004, p. 22)

✓ Aqui, o enunciador usa a EI “*vá pentear macaco*” (Ir para longe, afastar-se para deixar de importunar) na tentativa de demonstrar toda sua insatisfação diante do fato em questão, ou seja, ele usa esse xingamento para exprimir sua indignação em relação à Organização Internacional do Trabalho. Além disso, essa expressão caracteriza o descaso do enunciador em relação ao problema, o mesmo se mostra autoritário e agressivo. Há um *ethos* que se firma numa atitude revestida de imposição que revela um enunciador dominador.

9) “Não fico no cargo *nem que a vaca tussa*”. Roberto Rodrigues, ministro da agricultura sobre uma atual reeleição de Lula. (ISTO É, 24 de maio de 2003, p. 22)

✓ *Nem que a vaca tussa* significa *de jeito nenhum*. Dessa forma, o enunciador consegue transmitir seu sentimento diante da possibilidade de uma possível reeleição do presidente da República. Há uma recusa enfática que gera um *ethos* de insatisfação em relação ao governo do qual ele participa.

4 Palavras finais

Após esta breve análise, nota-se que esses enunciados na sua totalidade constroem o discurso do homem público mesclado com o cidadão. O primeiro vem como suporte que comprova a indignação, a revolta ou a honestidade do segundo. Parece haver um detalhe nessa relação entre o uso das EIs e a presença do seu autor nas seções em foco. Pode-se postular que haveria uma estratégia dos enunciadores para se tornarem ‘visíveis’ na comunidade. Por estarem inseridos nas dimensões midiáticas da sociedade contemporânea, seus interesses orientam-se para a instância do discurso publicitário, marcadamente institucionalizado e legitimamente aceito em todas as sociedades urbanas ocidentais. Partindo da premissa de que a publicidade pertence ao

conjunto de práticas sociodiscursivas que instauram e expõem matrizes de sentido de uma época, percebemos, nos enunciados analisados, marcas discursivas identificadas com essa noção de colocar-se/estar em evidência. Além disso, o fato de os EPPs possuírem a presença de um contorno de linguagem, que se fortalece pelo uso das EIs, e o destaque dado ao locutor podem ser vistos como um procedimento eficaz usado como estratégia de marketing pessoal.

Dessa forma, o *ethos* adquire o tom de um político com nuances de cidadão e o caráter de alguém preocupado com aquilo que o seu auditório (povo brasileiro) está recebendo como notícia. Nesta perspectiva, observamos, por meio dos fragmentos dos discursos selecionados, que as revistas também constroem um *ethos* institucional, revelando sua posição diante dos fatos ocorridos, (pois, está por trás do discurso apresentado nos enunciados em questão), cujo traço predominante seria a preocupação com o seu público/leitor (enunciadários), proporcionando o acesso deles às informações, por meio de uma forma de comunicação que a equipe de profissionais das referidas revistas julga ser a melhor maneira para atingir eficazmente o objetivo pretendido. Os enunciados seriam, portanto, uma maneira simples e rápida de construir uma leitura que forneça ao leitor (enunciador) subsídios que revelem o que vêm acontecendo na atual administração pública brasileira.

Ressalto ainda que a escassez de EPPs ⁹ na revista ISTO É (dos 50 enunciados selecionados como *corpus* da minha dissertação apenas 4 são da revista ISTO É), demonstra que a revista pretende se manter neutra (embora a neutralidade discursiva seja impossível, como diz Koch, 2002) diante da atual conjuntura brasileira. Ou ainda, acho relevante chamar atenção para a possibilidade de certa resistência aos enunciadores, com um comportamento contrário ao seu acolhimento. Pode-se pressupor que a revista ISTO É, desconfiada das reais intenções dos políticos brasileiros (enunciadores), ao proferirem tais enunciados a fim de se promoverem, deseje exercer um papel contrário.

Já a revista VEJA, além de publicar um número bem maior dos, já apontados, enunciados, quase sempre manifesta, de forma

⁹ Refiro-me aos EPPs que contenham EIs.

irônica, a sua opinião sobre o conteúdo expresso por eles. Este fato pode ser observado nos enunciados de n.º 1 e 5, demonstrados anteriormente em que a revista diz, respectivamente, (1) que o Presidente Lula está esbanjando o seu francês, (2) e que Lula não quer botar fogo no palheiro da campanha para não explodir o paiol da reeleição. Nota-se, portanto, qual é a posição adotada por esta instituição no que se refere ao presidente e ao seu governo.

O discurso assume, então, uma polifonia baseada em um saber popular, e esse saber trivial faz com que o povo se reconheça nessa simultaneidade de vozes. Salvo nos poucos casos em que pode acontecer uma interpretação literal da EI, a convenção permite uma economia durante o processo de interação verbal.

Além disso, pode-se dizer que o enunciador se apóia em princípios preexistentes no próprio auditório, seus enunciatários, baseando-se em uma “idéia” já aceita, prestando-se assim apenas a reativar o circuito de pontos de vista¹⁰ já aprovados, uma vez que as pessoas em geral já conhecem o significado idiomático das expressões.

Este conhecimento comum, compartilhado (EI), constitui um apoio essencial para desenvolver uma argumentação. Sua enunciação é em si mesma um argumento que tem um alcance mais amplo e uma força de incitação maior, pois se circunscreve em um saber comum.

Com isso, o enunciador pretende conduzir os seus enunciatários, num processo interativo, à adesão às suas teses. Essa é uma estratégia que vem sendo muito utilizada – adequar o discurso a diferentes tipos de auditório. Isso é conseguido ao usar EIs que conferem ao enunciado, além de um caráter mais familiar ao receptor, um tom de jocosidade e ironia, mesmo que seja só em nível de discurso e, conseqüentemente, o *ethos* construído pelos enunciadores se torna mais adequado e voltado para os seus “interesses”.

Em suma, as EIs, nos enunciados aqui analisados, têm como função conferir-lhes uma autoridade que permite ao enunciador construir, implicitamente, um *ethos* voltado aos seus próprios interesses.

¹⁰ Adotei este termo com a seguinte concepção: maneira de considerar ou de entender um assunto ou uma questão; óptica, perspectiva. (Dicionário Aurélio – Século XXI. Versão eletrônica).

A EI é, assim, o lugar em que o discurso/texto se faz língua,¹¹ em que o social se faz representar e/ou indicar de forma convencional um elemento importante para o esclarecimento do discurso (embora não seja o único).

Referências bibliográficas

AMOSSY, R. (ORG.) *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2005. p. 30-53.

ANDRADE Marta Cardoso de. Editorial: construído ethos e situação enunciativa. *Revista Inventário*, 4. ed., jul. 2005. Disponível em: <<http://www.inventario.ufba.br/04/04mcardoso.htm>>. Acesso em: 20 jan. 2008.

ARISTÓTELES. *Arte retórica e Arte poética*. São Paulo: Clássicos Garnier, 1964.

BAKHTIN, M. Os gêneros do discurso. In: _____. *Estética da Criação Verbal*. São Paulo: Martins Fontes, 1992 [1953/1979]. p. 277-326.

BARTHES, R. *Elementos de Semiologia*. 2. ed. São Paulo: Cultrix, 1977.

BENVENISTE, E. *Problemas de lingüística geral I*. Trad. Maria da Glória Novak e Maria Luisa Neri. 4. ed. Campinas: Pontes, 1995.

_____. *Problemas de lingüística geral II*. Trad. Eduardo Guimarães et al.. Campinas: Pontes, 1989.

BRONCKART, J. P. *Atividade de linguagem, textos e discursos: por um interacionismo sócio-discursivo*. São Paulo: Educ, 1999. p. 24-30.

¹¹ Adotei o termo “língua” como um sistema de comunicação intra/interpessoal e intra/intercultural, compartilhado por membros de comunidades, através de variedades individuais, geográficas e sociais, ou seja, língua como fato social.

CARVALHO, N. *Publicidade. A linguagem da Sedução*. São Paulo: Ática, 2000.

CASCUDO, L. C. *Coisas que o povo diz*. Rio de Janeiro: Bloch, 1968.

CHAFE, W. L. *Significado e estrutura lingüística*. Trad. Maria Helena de Moura Neves, Odette Gertrudes Luiza Altmann de Souza Campos e Sonia Veasey Rodrigues. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1979. p. 40-50.

CHARAUDEAU, P. *Discurso político*. Trad. Fabiana Komesu e Dilson Ferreira da Cruz. São Paulo: Contexto, 2006. p. 113-127.

GERALDI, J.W. *Portos de Passagem*. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

GROSS, M. Une classification des phrases 'figées' en français. *Revue Québécoise de Linguistique*, p. 151-185, 1982.

KOCH, I. G. V. *Argumentação e linguagem*. São Paulo: Cortez, 2002.

MAINGUENEAU, D. *Novas tendências em Análise do Discurso*. 3. ed. Campinas: Pontes/UNICAMP, 1997.

PERELMAN, C. Argumentação. *Enciclopédia Einaudim*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 1987. v. 11. p. 234-265.

_____.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da Argumentação – a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.