



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA
FACULDADE DE ITAITUBA – FAI
CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM LETRAS

KATIA REGINA GOMES DA COSTA SILVA

**ASPECTOS ARGUMENTATIVOS, PERSUASIVOS E VEROSSÍMEIS
NA ADAPTAÇÃO FÍLMICA DA OBRA “O AUTO DA COMPADECIDA”,
DE AUTORIA DE ARIANO SUASSUNA**

Itaituba- PA

2022

KATIA REGINA GOMES DA COSTA SILVA

**ASPECTOS ARGUMENTATIVOS, PERSUASIVOS E VEROSSÍMEIS
NA ADAPTAÇÃO FÍLMICA DA OBRA “O AUTO DA COMPADECIDA”,
DE AUTORIA DE ARIANO SUASSUNA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para a obtenção do título de
Licenciado Pleno em Letras.
Orientadora: Prof.^a Msc. Mara Aparecida Pereira
do Nascimento

Itaituba- PA

2022

KATIA REGINA GOMES DA COSTA SILVA

**ASPECTOS ARGUMENTATIVOS, PERSUASIVOS E VEROSSÍMEIS
NA ADAPTAÇÃO FÍLMICA DA OBRA “O AUTO DA COMPADECIDA,
DE AUTORIA DE ARIANO SUASSUNA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Itaituba para a obtenção do título de
Licenciado Pleno em Letras.
Orientadora: Prof.^a Esp. Mara Aparecida Pereira
do Nascimento

BANCA EXAMINADORA

Presidente/Orientadora: _____ nota _____

Prof.^a Mara Ap^a Pereira do Nascimento, mestra.

Avaliadora 1: _____ Nota _____

Prof.^a Verônica Gomes Moreno, especialista.

Avaliadora 2: _____ nota _____

Prof.^a Elines dos Santos Batista, mestra.

Resultado: _____ Nota _____

Itaituba – PA, 12 de agosto de 2022.

*Dedico esta conquista a minha mãe,
Maria das dores e aos meus filhos Ana
Vitória e Carlos Gabriel.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pela determinação que me deu nesta existência, o que serviu para a realização deste trabalho.

Grata a meus pais, **Raimundo e Maria das Dores** e ao meu marido, **Carlos Henrique**, que sempre me incentivaram e acreditaram que eu seria capaz de superar os obstáculos que a vida me apresentou.

Agradeço a faculdade FAI, ao quadro de professores do curso de Licenciatura Plena em Letras a sua secretária, senhora **Reuryan**.

Em especial, agradeço as professoras **Benildete** e a professora **Mara**, que sempre se fez presente nesta e minha formação e, que também é a minha orientadora na finalização deste curso, me indicando a direção correta que o trabalho de conclusão de curso deveria tomar.

Agradeço também a minha amiga, **Francisquinha de Sousa Matos**, que foi uma grande parceira e incentivadora.

Fui logo dizendo "I love you", e ela se derreteu todinha. "I love you"? É. Quer dizer "morena" em francês.

(Chicó para Rosinha - "O Auto da Compadecida, Ariano Suassuna)

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso tem como objetivo geral sugerir adaptações fílmicas de obras literárias para aguçar interesses pela leitura, em específico, a adaptação fílmica do ano de 1999, da obra literária "O auto da Compadecida", de autoria de Ariano Suassuna. A metodologia utilizada trata-se de uma pesquisa de cunho bibliográfico e documental. Os objetivos específicos compreendem: realizar análise do referido filme, pautando a retórica argumentativa, identificar formas de persuasão presentes na dinâmica cotidiana de discursos e observar aspectos verossímeis nas narrativas ficcionais apresentadas em discursos de personagens. Verificou-se que a argumentação se vale de argumentos pertinentes, racionais, coesos e comprováveis, como se valia a personagem Compadecida. Já a persuasão, recurso da qual se valia o personagem protagonista João Grilo, tem a finalidade de convencer a qualquer preço, sem necessariamente ter o compromisso com a verdade. Os aspectos verossímeis de uma narrativa, seja ela oral ou escrita, ficaram bem mais claros para se compreender pela observação da ausência desta verossimilhança nas narrativas de Chicó, também personagem da obra. Conclui-se que utilizar adaptações fílmicas de obras literárias, é metodologia que incentiva a leitura deste gênero, exercitar memorização e interpretação textual, bem como, promover o aprendizado de conteúdos da disciplina de Língua Portuguesa.

Palavras chaves: O Auto da Compadecida. Adaptação Fílmica. Argumentação/ Persuasão. Verossimilhança.

ABSTRACT

This course conclusion work has as general objective to suggest filmic adaptations of literary works to sharpen interest in reading, in particular, the film adaptation of the year 1999, of the literary work "O auto da Compadecida", by Ariano Suassuna. The methodology used is a bibliographic and documentary research. The specific objectives include: performing an analysis of the aforementioned film, guiding the argumentative rhetoric, identifying forms of persuasion present in the daily dynamics of discourses and observing credible aspects in the fictional narratives presented in the speeches of characters. It was found that the argumentation uses relevant, rational, cohesive and provable arguments, as the Compadecida character did. Persuasion, a resource used by the protagonist João Grilo, is intended to convince at any price, without necessarily having a commitment to the truth. The believable aspects of a narrative, whether oral or written, became much clearer to understand by observing the absence of this verisimilitude in the narratives of Chicó, also a character in the work. It is concluded that using film adaptations of literary works is a methodology that encourages the reading of this genre, exercising memorization and textual interpretation, as well as promoting the learning of contents of the Portuguese Language discipline.

Keywords: Auto da Compadecida. Filmic Adaptation. Argumentation/Persuasion. Likelihood.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 - Foto de Ariano Suassuna.....	38
Ilustração 2 - "O Auto da Compadecida", do cordel para as telas do cinema.....	41
Ilustração 3 - A Compadecida, interpretada pela atriz Fernanda Montenegro.	43
Ilustração 4 - A história das pacas.....	47
Ilustração 5 - A história do Pirarucu.....	48
Ilustração 6 - Foto de um pirarucu na Amazônia.....	48
Ilustração 7 - História do cavalo bento.....	49
Ilustração 8 - História da Assombração do Cachorro.....	49
Ilustração 9 - História do Papagaio Padre.	50

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 FUNDAMENTAÇÃO	12
2.1 A ORATÓRIA, ELOQUÊNCIA E O ORADOR.....	12
2.1.1 Oratória: etimologia e origem.....	12
2.1.2 Aspectos conceituais da oratória.....	13
2.1.3 O orador: habilidades e técnicas.....	14
2.2.2 Gêneros e fases do discurso da Retórica.....	24
2.3 A ARGUMENTAÇÃO: CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÃO.....	27
2.4 PERSUAÇÃO: DEFINIÇÕES E APONTAMENTOS.....	32
3 METODOLOGIA	36
3.1 NATUREZA E OBJETIVOS DA PESQUISA.....	36
3.2 PROCEDIMENTOS TÉCNICOS.....	36
3.3 O OBJETO DE ESTUDO E A ABORDAGEM ANALÍTICA DOS DADOS.....	37
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	38
4.1 "O AUTO DA COMPADECIDA": GÊNERO E LINGUAGEM	38
4.2 A ADAPTAÇÃO FILMICA.....	41
4.3 PERTINÊNCIA E COESÃO NA ARGUMENTAÇÃO DA COMPADECIDA.....	42
4.4 A RETÓRICA PERSUASIVA DE JOÃO GRILO.....	45
4.3 A VEROSSIMILHANÇA E AS NARRATIVAS DE CHICÓ	46
5 CONCLUSÃO	51
REFERÊNCIAS.....	52

1 INTRODUÇÃO

O enfoque desta pesquisa aponta para a falta de interesse pela leitura de obras literárias por parte dos adolescente e jovens, que são o público estudantil do Ensino Fundamental, do 6º ao 9º ano e do Ensino Médio.

A globalização e a tecnologia de informação representam grande avanço, mas, observa-se que os livros, que são a maior fonte de conhecimento, principalmente, os literários, foram deixados de lado. O incentivo pela leitura literária deveria começar na primeira infância dentro de casa, mas a realidade brasileira não aponta para famílias leitoras, e na escola também não é grande o estímulo, porque os professores não têm hábito da leitura literária, inclusive, os formados em Letras. Atualmente o visual é o meio de informação e distração mais valorizado, como as atrativas redes sociais. Portanto, para que tenha um maior reconhecimento do valor que um livro tem, é necessário o incentivo na escola.

Mediante o exposto, este trabalho de conclusão de curso tem como objetivo geral sugerir a adaptações de obras literárias para o cinema, com o intuito de aguçar interesse do alunado pela leitura, em específico, a adaptação fílmica do ano de 1999, da obra literária "O auto da Compadecida, de autoria de Ariano Suassuna. Os objetivos específicos compreendem: realizar análise do referido filme, pautando a retórica argumentativa, identificar formas de persuasão presentes na dinâmica cotidiana de discursos e observar aspectos verossímeis nas narrativas ficcionais apresentadas em discursos de personagens.

Justifica-se esta pesquisa como relevante para a formação em Licenciatura Plena em Letras, visto que, todo o desenvolver da aprendizagem dos alunos reside na interpretação e produção textual e, quem lê, principalmente Literatura, escreve, interpreta e memoriza, habilidades que se estendem à todas as outras disciplinas.

O procedimento técnico adotado para este TCC compreende a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental. Uma pesquisa bibliográfica é elaborada a partir de pesquisas anteriores, feitas por outros pesquisadores, já analisadas e publicadas em livros ou em revistas, incluindo artigos, monografias e dissertações disponibilizados também por meios eletrônicos. Seu objetivo é reunir e analisar textos publicados, para apoiar o tema escolhido, se caracterizando por leitura de livros, artigos acadêmicos, jornais ou qualquer outro material de cunho técnico ou acadêmico (SEVERINO, 2007).

A pesquisa documental tem objetivos específicos e pode ser um rico complemento à pesquisa bibliográfica. Conforme Fonseca (2002, p. 32), a pesquisa documental recorre a fontes diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, fotografias, pinturas, tapeçarias, relatórios de empresas, vídeos de programas de televisão, filmes, como no caso do objeto de estudo deste TCC, o filme de longa-metragem do "Auto da Compadecida", do ano de 1999.

A estrutura deste TCC compreende: referencial teórico abordando a oratória, a eloquência, o orador, a retórica e os aspectos da argumentação e da persuasão. Na sequência há a metodologia esclarecendo sobre a natureza e os objetivos da pesquisa, sobre os procedimentos técnicos, informando o objeto de estudo e a abordagem adotada para a análise dos dados coletados.

O resultados e discussões têm início com informações gerais sobre a obra literária em questão e, quanto a adaptação fílmica a ser analisadas. Os três últimos tópicos desta sessão trazem uma análise que aponta questões relacionadas à argumentação, persuasão e verossimilhança identificadas nas falas e atitudes de alguns dos personagens. Finaliza-se com a conclusão do estudo e com a apresentação do referencial teórico utilizado.

2 FUNDAMENTAÇÃO

2.1 A ORATÓRIA, ELOQUÊNCIA E O ORADOR

2.1.1 Oratória: etimologia e origem

A palavra é de origem latina, do termo *oratorie*.ae, um adjetivo referente ao orador, significando palavra em ação, que sai da boca (*os*, *oris*). Substituiu o helenismo *rethorica*, o conjunto de regras que contribui na arte do bem falar; retórica, arte de falar em público com eloquência (QUINTAS; FERREIRA, 2017).

Oratória é um adjetivo referente ao orador, significando palavra em ação, que permite provocar determinado efeito no ouvinte. Para reforçar a ideia que se quer passar, a oratória vale-se de um conjunto de técnicas, fazendo uso de diferentes recursos, tais como: carisma, tom da voz, presença, expressividade, gestos e postura (CHAUI, 2012).

A oratória surgiu na Sicília, no século V a. C, como a arte de se alar em público, para a cultura grega falar bem em público era tão importante quanto ser um grande guerreiro para lutar nos campos de batalha (PIMENTA, 2006).

Outros pesquisadores atestam que a oratória nasceu no Antigo Egito, junto ao poder de persuasão dos faraós, bem como, o primeiro treino para se falar em público. A primeira obra grega sobre oratória foi assentada nos princípios extraídos das prática e experiências de oradores de cidades da Grécia antiga, o que sugere que a prática da oratória se iniciou integrada à retórica (CHAUI, 2012).

Até o século VI a. C, a arte de falar bem em público era um privilégio de poucos, pertencendo, principalmente, da classe aristocrática. Somente com surgimento da Democracia e a criação das assembleias nas polis, as classes menos favorecidas, como os artesãos e os comerciantes puderam fazer uso da palavra, reconhecendo a importância da oratória (PIMENTA, 2006).

A oratória ganha maior importância na cidade de Atenas, na Grécia, o ambiente que se tornou favorável a arte do bem falar graças ao surgimento do mencionado novo regime de governo, no qual todo cidadão podiam discursar em praças públicas sobre inúmeras questões, com isso cresce o interesse dos atenienses pela eloquência e a oratória, pois, como resultado, o indivíduo que melhor conseguisse se expressar ganhava mérito e influência (PIMENTA, 2006).

O marco principal da prática da oratória grega era a cidade, de onde a retórica era útil a todos os atos da vida política que se realizavam com o concurso do discurso público: deliberações, eleições, arbitragens, relações com as demais cidades, com as estruturas federais e com as superpotências (MAGALHÃES, 2017).

Os debates eram frequentemente acalorados e imprevisíveis. Então, uma vez que tudo era decidido nas assembleias e se destacavam os indivíduos com melhor discurso, persuadindo o auditório através da palavra, os cidadãos sentiram a necessidade da habilidade da conversação e de aprender a falar em público (MAGALHÃES, 2017).

Os sufistas, mestres itinerantes, professores, mediante pagamento, ensinavam as técnicas para falar em público com objetivo de persuadir. De acordo ainda com Magalhães (2017), a palavra sofista era usada para se referir a sabedoria e homem sábio, mas a partir de Aristóteles recebeu um novo sentido, passando a se referir a desonestidade intelectual.

Aristóteles caracterizava a sofística como a sabedoria aparente, mas não real, pois para ele os sofistas não ensinavam a verdade, pois o único objetivo destes era vencer debates pelo poder da palavra. Para os sufistas não existe verdade absoluta, essa é relativa de acordo com a época e o lugar que o homem vive (PIMENTA, 2006). Ressalta que a oratória surgiu antes da retórica, o antes que o conceito existisse, anterior à sua definitiva configuração como ciência do discurso oratório.

2.1.2 Aspectos conceituais da oratória

A oratória é a arte do bem falar a um público, de forma organizada e precisa, valendo-se de técnicas que favoreçam a construção e apresentação de um discurso, elevando as qualidades do orador. Portanto, um bom orador é aquele que possui qualidades necessárias para mexer com as emoções do público, sendo um indivíduo carismático, que possui as habilidades da oratória, sendo cada movimento pensado de forma a consolidar seus argumentos (CHAUI, 2012).

A oratória está relacionada à produção e elaboração do discurso que pode ser escrito como ou pronunciado oralmente. Está ligada à eloquência, que leva o discurso a ser: elegante ou expressivo, comovente, ou convincente, por meio de palavras que tenham sedução para efeito. Para impressionar o ouvinte pela eloquência, uma pessoa pode ter um dom nato, mas, também é possível adquirir essa habilidade por

meio de treinamento de técnicas de comunicação. Ressalta o autor que a oratória exige do orador a desenvoltura dos atores de teatro, as palavras comoventes dos poetas e o conhecimento dos sábios (QUINTAS; FERREIRA, 2017).

A Oratória, de maneira geral, compreende o discurso como sendo uma exposição de ideias preparada de maneira organizada, composta por algumas características básicas, no que diz respeito à organização do pensamento e do raciocínio. Falar, por sua vez, requer consciência acurada de si e da natureza do auditório (FERREIRA, 2017).

A oratória e a eloquência são práticas da retórica, mas o papel da oratória não é persuadir, mas encontrar a melhor maneira de argumentação para cada caso, visto, a própria palavra retórica também refere-se a arte de falar bem, de expressar-se de forma clara, mas com o objetivo principal de convencer, influenciar e persuadir (MOURA, 2011).

Conforme Abuchaim e Pereira (2017), a retórica, a oratória e a eloquência são três palavras que derivam de diferentes raízes: retórica é palavra grega, enquanto que, oratória e eloquência vem do latim. As três tem o significado de discursar, mas a retórica é a habilidade para convencer através do uso das palavras a oratória é termo que aponta também para palavra arte, ou seja, a arte da oratória com o significado de técnica para discursar e, a eloquência trata-se de se expressar desembaraçadamente, com competência para discursar de forma argumentativa.

Conforme Quintas e Ferreira (2017) a oratória se apoia em cinco elementos da comunicação: quem diz; o quê diz; a quem diz; por qual meio diz e com que efeitos. Para uma boa oratória é preciso planejamento, organização e preparação, descontração e pausas estratégicas. O treino é muito importante, bem como a objetividade, também é preciso lançar um olhar para a respiração e atentar-se para a atento à postura corporal e gestual.

2.1.3 O orador: habilidades e técnicas

O orador é aquele que discursa, manifestando suas ideias aos ouvintes de forma a levar ao aceite de seus argumentos pelo receptor. Ele precisa apropriar-se do sistema oratório conforme o gênero do discurso a ser realizado, visto que, as características do discurso devem se relacionar com as do orador e dos ouvintes (SANTOS *et al.*, 2017).

A fala deve ser perfeitamente compreensível ao ouvinte, portanto, deve adequar-se ao contexto sociocultural. Nesse sentido, ressalta-se os elementos indispensáveis a serem levados em consideração na oratória: quem diz, o que diz, a quem diz, por qual meio diz e qual o que efeito esperado ao dizer (MAGALHÃES, 2017).

Quem pretende ter uma boa oratória precisa, primeiramente, conquistar o conhecimento para saber se posicionar de maneira consciente diante da realidade, interpretando o contexto de modo a associar valores morais e éticos, com objetivo de conseguir adeptos as suas ideologias. Assim, um orador precisa desenvolver a capacidade da absorver estratégias discursivas (QUITILIANO, 2015).

Um bom orador conhece suas imperfeições e suas virtudes, sabe exaltar suas qualidades de modo a compensar suas limitações. Deve antes compreender o público, as particularidades do interlocutor, para ser capaz de falar a mesma língua, ressalta acrescentando ainda que ao orador não é suficiente saber falar em público, é fundamental saber a quem fala (REBOULD, 2004).

Portanto, primeiramente, encontra-se o que dizer, organizando segundo uma ordem, seleciona-se a linguagem apropriada, depois comprometer-se com a memória, para finalmente apresentar o discurso ao ouvinte com a devida ação e elocução (CÍCERO, 2001).

Nessa direção, é tarefa primordial do orador saber quem é seu público (auditório), pois caso contrário, corre o risco de não adequar os argumentos mais favoráveis para cada situação. Portanto, cabe ao orador a tarefa de elaborar e disseminar seus argumentos, defendendo como verdades absolutas diante do outro, conseguindo a aprovação de suas ideais (LIMA, 2011).

Tendo encontrado o que dizer e em que ordem, o mais importante é de que modo transmitir. O orador, primeiramente, precisa buscar compreender o auditório no que se refere a quais os meios de argumentação e ou persuasão favoráveis, ou seja, meios que favoreçam seus argumentos de forma eficiente (RIBEIRO, 2017).

Um bom orador informa e altera emoções dos seus ouvintes pelo uso de técnicas adequadas, isso, com propósito de produzir um maior efeito nos ouvintes. Sendo habilidoso, através do seu discurso é capaz de despertar nos ouvintes as emoções necessárias, incitando suas crenças e paixões, para intervir o processo de persuasão, como ritmo e aumento do tom da voz, pausas (MATEUS, 2018).

Quando se ouve o discurso de um bom orador, suas palavras podem modificar ideologias, crenças e pensamentos, fazendo com que o ouvinte se sinta e haja de acordo com seus pensamentos. É a força da palavra que pode criar, destruir ou sedimentar valores, crenças e hábitos, desta forma, o orador, por meio das palavras, tem o poder construir e destruir valores já estabelecidos pela sociedade, estabelecendo verdades dentro de um cenário social, cultural e histórico, que poderão ser aceitas (GOMES, 2017).

Um orador deve conduzir o discurso com técnicas, entusiasmo e precisão, de maneira a cativar a confiança do auditório, visto que, palavra é também associada a voz do emissor, permitindo confiança ou de rejeição (FERREIRA et al, 2017).

Nesse sentido, a imagem do orador é voltada para as palavras proferidas durante o discurso, pelas suas roupas, posturas, expressões, segurança no que diz, ao passando ao auditório a imagem de alguém digno de sua confiança. Os gestos do orador, o tom e as inflexões de sua voz são contribuintes da oratória, o que usado a favor do seu diálogo (REBOUL, 2004).

Ressalta-se a importância dos exercícios de voz e também tempo para a preparação, o que engloba ensaiar o discurso, estudá-lo e se possível decorar, pois será o orador o responsável a dar vida às palavras. Portanto, o orador exerce um papel de relevância e influência, cabendo a ele a obrigação de buscar o conhecimento sobre vários assuntos. Precisa conhecer as paixões humanas, sendo capaz de incitá-las e acalmá-las (RIBEIRO, 2017).

O orador argumenta para convencer por meio do discurso e, caso, haja debate com outro orador, deve captar o discurso adversário, seja ele implícito ou explícito, identificando ciladas, calculando a força dos seus argumentos, visto que, em determinado contexto, um não dito pode ser tão eloquente quanto um dito (REZENDE, 2004).

Ao orador é necessária atenção aos principais componentes do discurso oratório, ou seja, o que convém e o momento oportuno. Também é importante que o orador saiba o valor do silêncio, a arte do calar-se, o que pode resultar de maneira favorável (QUINTAS; FERREIRA, 2017).

Ressalta que é a palavra que dá valor ao discurso, que propaga a dialética, que imprime autoridade ao dizer. A palavra sempre energia, portanto, falar é expressar sentimento, comunicar pensamento e expor fatos de maneira mais eficaz possível, de modo que o seu auditório, possa absorver o que se está dizendo (BLOCH, 2002).

Um orador eficiente conta com técnicas e constante aprendizado, sendo também fundamental conhecer técnicas retóricas, para desenvolver ainda suas habilidades para falar de maneira argumentativa. Ele dá corpo e expressão ao pensamento que produz uma opinião para que o ouvinte reaja à pertinência, razoabilidade e plausibilidade do que é argumentado (LOPES, 2000).

As habilidades de um orador podem ser aperfeiçoadas por meio da instrução. Mas, se torna impossível quando se enfrenta péssima dicção, timbre vocal desarmonioso, características e gestos rudes e grosseiros (MATEUS, 2018).

Informa que “qualquer técnica aprendida precisa ser incorporada, internalizada para que seja usada com naturalidade, segundo a maneira de ser e o estilo de cada um”, sendo também importante o meio de transmissão do discurso. É compreensível tal afirmação, pois um orador precisa passar sinceridade ao discurso, o texto precisa ter vida, o que não é possível fazer com palavras pronunciadas de maneiras mecânicas. (PIMENTA, 2006).

Em suma, a finalidade de se falar diante de ouvintes pode variar entre divulgação de informação, repasse de ideia e até mesmo com função de transformar o comportamento das pessoas. A imagem e a postura do orador se apresentam também como componentes indispensáveis. Conhecer técnicas, que fazem parte do desenvolvimento da comunicação oral, está voltado para o poder de argumentação na oratória.

2.2 HISTÓRICO EVOLUTIVO DA RETÓRICA

A história mostra que a Retórica surgiu na Grécia, por volta de 427 a. C, apoiando-se na persuasão e na argumentação. Mestres itinerantes ensinavam as competências dessa arte (ABREU, 2006).

Foram, então, os gregos que criaram a técnica retórica, com a finalidade de ensinar a persuadir em qualquer discurso independente do assunto, sendo o orador capaz de defender qualquer causa e tese. Tão importante a retórica que na Antiguidade as escolas a ensinavam (REBOULD, 2004).

Os sofistas, denominados mestres na arte de falar bem, foram os precursores da Retórica, portanto, ganharam prestígio pelos seus ensinamentos. Eles compartilhavam métodos e objetivos em comum entre si, dedicando-se à formação do

cidadão, levando em conta que a persuasão era a principal arma utilizada nos tribunais e em outras ocasiões importantes da época (ABREU, 2006).

A Filosofia teve papel de destaque no desenvolvimento da retórica. A retórica clássica se baseava, portanto, na diversidade de pontos de vista, no verossímil e não em verdades absolutas conforme o próprio perfil dos sofistas, anteriormente apresentado nesse estudo. A retórica se tornaria indispensável para os anseios da época, já que era por meio dela que o orador buscava convencer o auditório a seu favor. Uma das técnicas usadas pelos professores da retórica em Atenas era a de criar opiniões contrárias ao senso comum, compreendendo-se que as técnicas retóricas foram usadas tanto forma positiva como negativa (ABREU, 2006).

A doutrina retórica de Aristóteles constituiu-se em atribui-la às competências dos saberes prováveis e não das certezas e da comprovação, as quais são fazer parte do raciocínio científico e lógico. Para este autor, a retórica não se trata de uma ciência com o objetivo de provar o que seria verdadeiro o falso, mas de através do raciocínio lógico mostrar hipótese do que pode ser provável, do que pode ser aceito como verdade a partir da consciência e do entendimento de cada pessoa (MOSCA, 2001).

A retórica associada à oratória e a dialética, compreende um conjunto de técnicas destinadas a fazer com um orador seja capaz de discursar com eloquência, transmitindo suas ideias de modo eficaz. A dialética utiliza um silogismo que envolve raciocínio que parte do provável, de premissas que não geram conclusões plausíveis (OLIVEIRA; OLIVERA, 2018).

A Dialética, palavra de origem grega, remete ao diálogo que a ponta para persuasão, para um raciocínio e para o debate de ideias diferentes e de posicionamentos defendidos ou questionados. A dialética é a parte da retórica que não trata os argumentos como uma verdade de um modo geral, sua finalidade é mostrar o que pode ser provável e fazer com que este seja visto como verdade (PANTALEONI, 2013).

Ao longo da trajetória humana, inúmeros oradores fizeram uso da retórica, aplicando métodos apropriados para validar sua fala, com a finalidade de convencer pessoas a acreditarem em seus discursos, diante disso, entende-se que discurso retórico se faz da criação e organização das ideias, fazendo-se necessária uma preparação para falar em público, saber qual a expressão apropriada, memorizar os argumentos, selecionar o vocabulário, ter uma boa dicção (MOSCA, 2001).

O discurso persuasivo, aquele destinado a agir sobre os outros através do *logos* (palavra e razão), envolve a disposição que os ouvintes conferem aos que falam (*ethos*) e a reação a ser desencadeada nos que ouvem (*pathos*)” Esses elementos serão posteriormente definidos como *docere, movere, e delectare*, ou seja o instruir, o comover e o agradar. Os termos *logos*, *pathos* e *ethos* permite ao orador criar e transmitir uma imagem positiva de si mesmo, expor seus argumentos de maneira a buscar convencer o auditório das suas convicções, e despertar no ouvinte inúmeros sentimentos que possam favorecer o processo de persuasão (MOSCA, 2001).

O *ethos* diz respeito a quem profere o discurso, ou seja, ao orador: como ele se apresenta, que traços de personalidade e de caráter exhibe, como se comporta em público (se é calmo ou ansioso, arrogante ou humilde, claro ou obscuro em seus pronunciamentos). Segundo, ainda o filósofo Aristóteles, o *ethos* se refere a dois termos semânticos, pode representar a personalidade do orador, como por exemplo ser honesto, ou não, ser uma pessoa boa, digna de confiança, ou ser neutra, podendo representar hábitos, costumes ou o caráter. Perante essa colocação, entende-se que o *ethos* são os argumentos usados pelo orador para promover sua imagem de forma positiva diante do auditório (ABUCHAIM; PEREIRA, 2017).

Compreende-se o *ethos* como as qualidades do orador, se este se comporta de forma moral e ético na sociedade. O *ethos* pode ser entendido também como um meio de persuasão, visto que através deste o orador pode conquistar a simpatia do público e convencê-lo a apoiar as ideias do mesmo. A imagem do orador é primordial para o discurso que tenha por finalidade a persuasão.

O *logos*, por sua vez, é a própria racionalidade presente no discurso: que argumentos sustentam o que é dito: como se concatenam e o que pretende mostrar. O *pathos* se vincula ao auditório, ou seja, ao conjunto dos que travam contato com o discurso e, a partir dele, aderem ou não às teses apresentadas: de que maneira o auditório reage, quais são suas disposições, seus valores e interesses (ABUCHAIM; PEREIRA, 2017).

O *ethos*, o *pathos* e o *logos* devem ser postos em pé de igualdade, se não quisermos cair em uma concepção que exclua as dimensões constitutivas da relação retórica. O orador, o auditório e a linguagem são igualmente essenciais. Entende-se que essas três formas de argumentação devem ser trabalhadas em conjunto, pois estas estão interligadas, é impossível descartar uma delas e conseguir alcançar o

resultado esperado em um discurso, ou seja conseguir persuadir o auditório (MEYER, 2007).

Conforme o filósofo Aristoteles 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 confiança. Perante tal afirmação, percebe-se que ao conseguir transmitir a imagem de uma pessoa honesta o orador ganha a confiança do público, e este tende a vincular as ideologias do orador ao caráter do mesmo, e assim se deixa ser persuadido pela emoção (OLIVEIRA, 2016).

Em retrospectiva, O processo da retórica começa com Péricles ainda na Antiguidade, passa por Santo Agostinho, na Idade Média, no século XVI, Martinho Lutero, chegando ao século XX, com Kate Sheppard, Martin Luther King, Nelson Mandela, Margaret Thatcher, Winston Churchill, e Barack Obama, no século XXI. No entanto, o fato do nome dessas personalidades estarem ligadas à sua importância na vida pública, a retórica não é exclusividade da política. (MATHEUS, 2018).

A retórica está na moda, nunca esteve tão comentada como nos dias atuais. Está presente em congressos e colóquios, abordando inúmeros temas e surpreendendo, fazendo-se presente em todas as áreas do saber humano. A retórica é uma das artes práticas mais nobre, porque o seu exercício é uma parte essencial da mais básica de todas as funções humanas (ALEXANDRE JUNIOR, 2005).

Uma das peculiaridades da retórica é a sua habilidade de se adaptar novos ambientes que promovam a comunicação. Vale observar que a retórica do século XXI não poderia permanecer a mesma de séculos ou década passada, a história se renova e cria novas maneira de se expressar, neste sentido justifica-se que a retórica atual seja encontrada nos discursos online e que esta seja o centro da comunicação e da persuasão nas novas correntes da comunicação em massa.

Na contemporaneidade, a retórica passou por um período esquecimento, só partir da década de 50, com o os meios de comunicação de massa ela reaparece com os estudos de Perelman e Olbrechts-Tyteca em 1958, a respeito das técnicas discursivas aplicada com a finalidade de se promover ou reforçar uma tese. Nesta década, o discurso sedutor se fazia cada vez mais presente, tornando-se um ato de grande habilidade para o desembaraçar-se em meio a um emaranhado de linguagens, de atitudes e de decisões a tomar a cada instante (MOSCA, 2001).

A retórica é praticada em muitos campos do saber: no Direito, na Filosofia, Linguística, Semiótica, Antropologia, Sociologia, especialistas da Literatura, na

Psicologia, enfim, sempre ocupando seu lugar no modelo de sociedade, figurando como ferramenta importante para o desenvolvimento do indivíduo.

A retórica está presente em todos os lugares, na conversa entre pais e filhos, no julgamento de um réu, na sala de aula, nas propagandas, na música, e expressando de forma verbal e não verbal, a mesma passou a ser pesquisa de diferentes pontos de vista, como sendo uma arte, uma ciência, ou uma técnica, a verdade é que inúmeras são as áreas do saber se apropriam da retórica. Sua presença é evidenciada na televisão, Literatura, música, arte cinematográfica, no teatro, como é o tema deste TCC.

2.2.1 A retórica: definições, aplicabilidade e generalidades

A retórica se refere a argumentação sólida do conteúdo, à associação e à disposição das ideias, à força da lógica e da dialética, permitindo que o indivíduo se faça presente e participativo. Para tanto, a retórica emprega a persuasão como método (MAGALHÃES, 2017).

Alguns teóricos definem a retórica como uma arte, outros estudiosos definem como uma ciência, em razão dos métodos que ela oferece para a elaboração de um discurso organizado, uma técnica que consiste na competência característica que consiste no emprego da oratória e da eloquência segundo alguns padrões discursivos (MATEUS, 2018).

A retórica é teoria do discurso construída a partir do estudo e reflexão sobre duas propriedades humanas: a oratória e a eloquência. Por isso, é uma organização maior, um sistema de estudos da linguagem humana que se organiza por um conjunto de princípios teóricos e possui um fim claramente delimitado: gerar um efeito prático, eficaz, imediato e previamente estabelecido que resulte em persuasão (QUINTAS; FERREIRA, 2017).

Pressupõem a retórica como sendo um sistema de análise da linguagem e toda a produção da fala ou da escrita, pode justificar a sua função como aquela de criar um efeito imediato, esperando um resultado daqueles a quem o discurso foi destinado. Jugar-se persuadir como sendo a principal função da retórica, esse é seu objetivo, encontrar os meios para persuadir o destinatário (MOSCA, 2001).

Mostram-se três definições de retórica conforme filósofos: retórica como uma manipulação do auditório, segundo o filósofo Platão; a retórica como a arte de bem

falar, segundo Quintiliano; a retórica como a exposição de argumentos ou de discursos que devem ou visam persuadir, segundo Aristóteles (PERELMAN, 2004).

A Retórica contém um código moral devido à sua própria natureza ambígua: tanto pode levar o auditório ao logro, como o pode ajudar a obter aquilo que deseja. Tal como Aristóteles alerta, a Retórica não é boa ou má; a forma que dela se utiliza é que pode prejudicar e beneficiar aqueles a quem se dirige. Ela possui a capacidade de conferir os maiores benefícios quando utilizada com propriedade e correção, e infligir enormes danos se empregue de forma errónea (MATEUS, 2018).

A Retórica se caracteriza por ser uma técnica, valendo-se simultaneamente de argumentação da persuasão, dizendo respeito à formação de ideologias manifestadas através da fala, o que também depende, em grande parte, da capacidade intelectual do orador, que busca meios para expor argumentos de maneira persuasiva. Vale ressaltar que a retórica é uma arte que se associa a outras artes para alcançar seu objetivo que é persuadir (OLIVEIRA; OLIVERA, 2018).

Os objetivos da retórica são: persuadir, convencer, criar o assentimento; agradar, seduzir, justificar ponto de vista a qualquer preço; sugerir o implícito pelo explícito; fazer passar como verdadeiro o que é apenas verossímil. Portanto, a Retórica é amoral pois leva o auditório a mudar sua opinião sobre determinada questão, ou a reafirmá-la, se for o caso, sendo o orador convincente pela construção de silogismos retóricos (PANTALEONI, 2013).

As técnicas da Retórica levam a essa habilidade que pode ser ensinada, revestindo o orador de meios para levar os ouvintes a se deleitarem com o discurso, como também a agirem e se sentirem, não só persuadidos pelas paixões despertadas, mas também convencidos pelos argumentos lógicos bem empregados (OLIVEIRA; OLIVERA, 2018).

As técnicas da retórica equivalem a um conjunto de preceitos que podem ser praticados com a finalidade de convencer o auditório, consiste no emprego da oratória e da eloquência, segundo alguns padrões discursivos, para alcançar a persuasão (MATEUS, 2018).

A retórica conserva ensinamentos repassados de geração em geração, ensinamento que pode ser praticado de duas maneiras: didática, quando é desenvolvida nas instituições, como universidade, workshop, consultoria, ou até mesmo em aulas particulares, onde o orador ensina uma pessoa com um determinado

objetivo e, ainda por emulação, quando um indivíduo reproduzi a oratória, a argumentação e o discurso de um orador consagrado (MOSCA, 2001).

Existe a retórica espontânea, uma aptidão para persuadir pela palavra que talvez seja inata e também existe uma retórica ensinada como o nome de técnica de expressão e comunicação. Essas duas formas existentes utilizam dos mesmos procedimentos, tanto intelectuais como afetivos, Vale ressaltar que tanto a retórica espontânea quanto a retórica praticada através de ensinamento, treinamento e estudo, ambas buscam alcançar o mesmo resultado, que é convencer alguém a fazer ou acreditar em algo. (REBOUL, 2004).

O campo da retórica é o da contestação, da cresça e da opinião, o que se formará pelo uso da dialética, pela oposição das ideias e pelas habilidades desenvolvidas no discurso. Inicialmente, era aplicada somente ao discurso oral, porém com o passar do tempo, passou a ser aplicada também ao discurso escrito, e, quando empregada nos textos literários, recebeu o nome de Estilística (MOSCA, 2001).

A retórica vai além da oralidade e da escrita, ela também está presente na pintura, na publicidade, na música. Ela se apropria de meios para favorecer seu objetivo, para fortalecer seus argumentos, se associando a qualquer técnica, se reinventando, para alcançar a persuasão (MATEUS, 2018).

Algumas pessoas consideram a retorica nada mais que uma manipulação através do discurso, no entanto, o autor ressalta que a retórica vem restabelecendo-se de volta a sua antiga condição de teoria e prática da argumentação persuasiva, voltado a ser valorizada como ciência e arte das palavras que buscam descobrir meios para interpretar e explicar os discursos, alcançando a confiança e provocando a ação.

É possível dizer que a retórica se caracteriza pela a faculdade de descobrir os meios de persuasão sobre qualquer tema, podendo ser usada em inúmeros meios possíveis para alcançar tal proposito, no entanto é preciso entender que a retorica por si só não é suficiente para se tornar persuasiva (REBOUL, 2004).

A retórica se refere ao discurso persuasivo. Compreende-se por discurso toda produção, verbal, oral ou escrita. A primeira função da retórica decorre de sua definição: arte de persuadir, aliás, a mais evidente e a mais antiga, sendo, de todas as funções da retorica, a principal é persuadir, pois todas as outras funções são acessórios para atingir a persuasão.

2.2.2 Gêneros e fases do discurso da Retorica

Cada discurso tem um proposito, um tipo de auditório específico, suas particularidades para apresentar os argumentos, ou seja, apresenta-lo no tempo futuro, presente ou passado. A técnica de persuasão também deve se adequar a cada gênero, visto que o público destes são diferentes, e entende que a linguagem do orador deve ser trabalhada conforme seu auditório. É indispensável para o orador conhecer quais são as categorias discursivas e suas características, para escolher o gênero que melhor se adequa a situação (SANTOS, 2017).

Os discursos são elementos primordiais na produção de textos devendo ser adequados para cada ocasião, com linguagem apropriada para cada tipo de discurso. O sistema oratório deve adequar-se aos gêneros dos discursos, classificados de acordo com características relacionadas ao orador, ao auditório, à intencionalidade e ao tempo dominante presente, passado, futuro (SANTOS, 2017).

Mais especificamente, Aristóteles revelou que cada discurso tem uma finalidade diferente para persuadir, cabendo ao orador encontrar o gênero para persuadir o seu auditório, conforme informa (REBOUL, 2004).

Gênero judiciário: busca o justo e o injusto. Refere-se ao passado, pois são fatos passados que cumpre esclarecer, qualificar e julgar. Ao gênero judiciário tem a expectativa de fazer com que auditório (jurados), absolvam ou condenem o réu, isso por meio da oralidade discursista (logos). é preciso cria uma imagem do orador de ética e moral (ethos), para persuadir o auditório, então, através das emoções despertadas no ouvinte (pathos), características encontradas até nos dias atuais no gênero judiciário (REBOUL, 2004).

Gênero deliberativo: O gênero deliberativo tem a função de aconselhar, o que é bom ou ruim. Refere-se ao futuro, pois inspira decisões e projetos. O tempo é o futuro, portanto, aconselha sobre acontecimentos que ainda acontecerão. Os principais temas são: guerra e paz, defesa nacional, exportação e legislação (SANTOS, 2017).

Gênero epidítico - se refere a censura ou ao elogio e, ainda segundo o autor supracitado, este gênero refere-se ao presente, pois o orador propõe-se à admiração dos espectadores, ainda que extraia argumentos do passado e do futuro. Foi classificado por Aristóteles, como aquele que o orador faz uso da palavra para elogiar

ou criticar alguém, é tempo presente, mas não impossibilita fazer uso acontecimento o passado e as possíveis presunções do futuro.

Quanto as **fases do discurso retórico**: A retórica é integrada por quatro partes: a invenção, a disposição, a elocução e a ação e discurso precisa passar por essas quatro etapas, para ser capaz de cumprir o seu papel.

A **invenção**, a primeira fase do discurso, é a investigação dos argumentos que possam favorecer a defesa da tese, buscando empreender o orador de todos os argumentos e de outros meios de persuasão relativos ao tema de seu discurso, mais especificamente, diz respeito a ação de entender o assunto e juntar todos os argumentos apropriados, para usar no momento mais oportuno (FIGUEIRA; FERREIRA, 2016).

A **Disposição** se refere a estrutura do discurso, a organização. É a etapa em que o texto é organizado "é a etapa em que são organizados e distribuídos os argumentos de maneira racional e plausível no texto, em busca de uma solução para um problema em tela. É a segunda etapa do discurso persuasivo. Na invenção faz-se o levantamento dos argumentos e a disposição se refere a ordem dos argumentos, selecionando a ordem por grau de importância na busca da persuasão (FERREIRA, 2010).

A **Elocução** refere-se à elaboração do discurso conforme o estilo mais adequado. Ela expõe o estilo do orador e este deve se adequar ao estilo do auditório, sendo indispensável para o orador, saber para qual tipo de auditório está a se pronunciar, pois as técnicas usadas para falar diante de um público simples não são as mesmas de se pronunciar diante de ouvintes cultos. A elocução é a terceira parte no processo argumentativo, referindo-se ao texto escrito, a expressão e ao estilo do orador. Nesta fase o orador deve saber o melhor discurso, que tipo de expressão usar, de que maneira deve se pronunciar (FIGUEIREDO; FERREIRA, 2016).

A maneira mais explícita de fazer ecoar o poder das palavras está no modo como elas são empregamos no discurso e na maneira como se trabalha a elocução. Em sentido técnico, a elocução é a redação do discurso retórico, envolve o tratamento da língua em sentido amplo, abrange o plano da expressão e a relação forma e conteúdo, o que corresponde a correção, a clareza, a adequação, a concisão, a elegância, a vivacidade e o bom uso das figuras com valor de argumento (FERREIRA,2010).

O autor supracitado, ressalta que é na elocução que conhecemos o bom orador, pois é nesta fase que este precisa saber se adequar ao auditório, saber conquista-lo. O orador deve entender as características do seu público, saber de que maneira deve expressar seus argumentos. Uma vez que a linguagem que pode ser de fácil entendimento para um auditório específico, pode não fazer sentido para um outro tipo de auditório, podendo causar um efeito contrário ao objetivo do orador.

A **ação do discurso**, a quarta parte, trata-se da pronúncia concreta do discurso, completando tudo que possa provocar resultados, como o tom da voz, gestos, mímicas, entre outros. Sua finalidade é ganhar a atenção do público e persuadi-lo. Nesta fase o orador deve mostrar o que deseja e, para ganhar a atenção do público o orador aplica emoção às palavras, interage como o auditório e com o ambiente, fazendo uso de textos verbais e não verbais (REBOUL, 2004).

Diante disso pode se dizer que a ação é de fato a fase onde estão a estratégia para persuadir o público, uma vez que é por ela que o discurso se concretiza, para chegar ao auditório, é nesta fase que o orador pode ser considerado um ator, pois para convencer seu auditório este deve ser habilidoso na arte da dramatização. A ação modela o discurso e a sua representação, dando meios para construção da retórica. Nela estão os elementos suprasegmental: ritmo, pausa, entonação, timbre de voz e a gestualidade (MOSCA, 2001).

A **memória**: quinta fase do sistema retórico, é, responsável por armazenar o conhecimento do orado e guardar os argumentos. A memória é também uma técnica que poderia também ser desenvolvida por processos mnemônicos, os famosos “truques” para a retenção do discurso (QUINTILIANO, 2016).

Os romanos foram responsáveis por acrescentar a memória ao sistema retórico, A memória do orador é sem dúvida a parte primordial do sistema retórico, pois é nela que serão guardadas todas as informações sobre o discurso e os argumentos necessário para o discurso (MOSCA 2001).

A memória é a retenção do material a ser transmitido, considerando-se sobretudo o discurso oral, em que um orador transmite mensagem a um auditório, ressaltando que a memória permite, não somente reter, mas também improvisar. Ela permite a posse do discurso, o que não elimina a improvisação e a capacidade de adaptação às eventuais refutações (MOSCA, 2001).

Conforme se pode observar, as três partes do sistema retórico são fundamentais para que se possa ter o discurso disponível na memória. Vale ressaltar

a importância da memória para decorar os discursos, podendo ser de autoria do próprio orador ou os de outros, bem como, valoriza os exercícios de oratória e defende a importância do conhecimento de múltiplas competências, além da formação teórica específica do orador.

Mosca (2001) afirma que inicialmente, é preciso achar o que dizer; em seguida, ordenar o que se encontrou e proceder a um investimento no plano da expressão, de modo a ter adequação nas escolhas. Portanto, é fundamental encontrar uma harmonia entre voz e gestos de maneira a legitimar as palavras do emissor com o conteúdo do discurso. O autor acrescenta ainda que o pensamento e as ideias se fazem um trabalho em equipe com a linguagem, na qual aprender a pensar é também aprender a expressar.

Quando o orador é visto como uma pessoa honesta, sincera, humilde, determinado, torna-se uma pessoa confiável para o auditório, facilitando que este concorde facilmente com os argumentos apresentado pelo orador (OLIVEIRA, 2016).

Conforme Mateus (2018) convencer as pessoas a aprovar às nossas ideias é uma necessidade que estar sempre presente em nossa vida. Como seres sociais, frequentemente somos colocados em situações que requerem de nós uma decisão, de aceitação ou rejeição. continuamente avaliamos as propostas que nos fazem e, simultaneamente, procuramos fazer com que as nossas propostas possam ser suficientemente razoáveis para serem elas partilhadas e adaptadas por outros” De acordo com o autor citado, compreende-se que é indiscutível a importância da retórica na vida do indivíduo, pois faz parte da sobrevivência humana persuadir o outro.

2.3 A ARGUMENTAÇÃO: CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÃO

A argumentação na Retórica, o argumento é o principal instrumento de levar o interlocutor a aceitar a tese do orador. Os argumentos consistem na apresentação encadeada e rigorosa de informações e razões destinadas a fazer convencer. Pode ser apresentado por de forma direta (presencial) ou indireta (através dos meios de comunicação de massa). O argumento pode igualmente assumir uma forma não-verbal como por exemplo sob a forma de uma imagem, como um cartoon satírico por exemplo (MATEUS, 2016).

Os argumentos são as provas relevantes para validar e fortalecer a proposta do discurso. Na busca da aceitação do receptor diante de uma tese, a argumentação é uma das ferramentas indispensáveis dentro de um discurso persuasivo. É uma atividade da comunicação, tendo como base um conjunto de justificativas, que buscam modificar o posicionamento do público diante de determinado assunto (MATEUS, 2016).

Para uma boa argumentação é preciso fazer uso de uma linguagem condizente com o público alvo, cabendo ao orador se adaptar a condição intelectual e social do ouvinte, ou seja, os termos usados na comunicação devem estar de acordo com o entendimento do público (ABREU, 2009).

A argumentação distingue-se da demonstração por cinco características essenciais: dirigir-se a um auditório; expressa-se em linguagem natural; suas premissas são verossímeis; sua progressão depende do orador e suas conclusões são sempre contestáveis. Os argumentos, portanto, se restringem a evidenciar aquilo que pode lhe favorecer o objetivo do orador. A demonstração não busca convencer, busca mostrar todos os lados, os detalhes de algo (REBOUL, 2004).

Os sentimentos podem favorecer de forma negativa ou positiva a quem discursa, cabe ao orador saber adequar seus argumentos conforme o discurso e o público. A força de um bom argumento, preferencialmente mesclado com sentimentos, é decisivo para persuasão". O argumento é como uma proposta determinada a levar a aceitação de outra (GARCIA 2002).

A argumentação é uma totalidade que só pode ser entendida em oposição a outra totalidade: a demonstração". Vale ressaltar que um argumento só terá sentido se confrontado com argumentos contrários, ao argumentar algo se entende que existe uma oposição, uma ideia contrária que precisa ser confrontada (REBOUL, 2004).

A ordem ao expor os argumentos pode modificar a aprovação do receptor por isso quando se quer persuadir a ordem dos argumentos é importante, pois os argumentos devem ser colocados em ordem de importância, começando pelo considerado com menor poder de convencimento, até alcançar os mais importantes, pois ao inverso pode desvalorizar o discurso (PERELMAN, 1993).

Auditório é um grupo de pessoas a qual precisamos convencer e persuadir, pode ser composto por uma pessoa ou centenas delas, como no caso dos programas de televisão, sendo o auditório representado pelos telespectadores. O primeiro auditório primeiro, constitui-se da humanidade inteira, chamado de auditório universal;

o segundo formado, no diálogo, unicamente pelo interlocutor e pelo recepto e, o terceiro, constituído pelo próprio sujeito, quando delibera as razões de seus atos (PERELMAN, 1996).

O auditório será universal quando este exigir uma argumentação mais complexa, com maior poder de convicção. O auditório universal constitui-se por aqueles que, pela sua razoabilidade e competência, são capazes de seguir uma argumentação determinando o que é considerado como verdade, é aquele ideal para uma argumentação rigorosa, assumindo o uso da razão (MATEUS, 2018).

O orador deve smoldar seus argumentos ao auditório, visto, é este que julgará o orador, aceitando ou não seus argumentos. Cada auditório tem suas características particulares que precisam ser respeitadas, enquanto comunicação, técnicas de persuasão e argumentos a serem utilizados (PERELMAN, 1996).

Ao auditório que cabe o papel principal para determinar a qualidade da argumentação e o comportamento dos oradores. Compreende-se que o auditório julga o orador, no que se refere a sua postura e principalmente seus argumentos, por isso é necessário que o orador o conheça e saiba a ele se adequar (PERELMAN, 1996).

Nessa direção, modo como o *ethos* é construído deve ser flexível e adaptar-se ao auditório, pois qualquer auditório particular difere na sua noção de credibilidade. Por exemplo, um orador que discursa perante um auditório jovem, não deve apresentar-se ou utilizar a mesma linguagem que utilizaria com o auditório constituído por pessoas mais idosas (KULCINSKI, 2014).

Como já mencionado neste estudo, o *pathos* é a forma pela qual o orador pode se apropriar para persuadir, dizendo respeito a sentimentos, as paixões e afetividade do auditório. Pathos é a empatia e resume-se aos aspectos emocionais quanto ao assunto a ser tratado (KULCINSKI, 2014). Assim sendo, o *pathos* é o mecanismo usado para provocar emoção no auditório e através dele o orador tentará sensibilizar a plateia para seus argumentos.

Retomando-se as definições de argumentação, o termo falácia deriva-se do latim, significando enganar. Assim, sendo as falácias são argumentos falsos que se apresentam como verdadeiros, podendo ser considerados como argumentos fracos, sem grande poder de persuasão, mas um bom orador é capaz de transmiti-los de forma parecer um argumento forte, conseguindo persuadir o seu público, conforme as técnicas utilizadas (MATEUS, 2018).

Argumentar é expor uma ideia, um ponto de vista, explicar de maneira a persuadir o ouvinte. É a arte de convencer, é saber gerenciar informação, é falar à razão do outro, demonstrando e comprovando. Quando alguém defende uma ideia, esta precisa encontrar argumentos para ganhar a aprovação do seu público, sendo preciso técnicas para transmitir os argumentos e convencer alguém das suas convicções (ABREU, 2006).

Conforme o autor supracitado, convencer é fazer uso de exemplos, de provas, enfim, de argumentos que possam reforçar nosso ponto de vista, para que o outro o aceite, é construir algo no campo das ideias. Persuadir é sensibilizar o outro para agir. Quando persuadimos alguém, esse alguém realiza algo que desejamos que ele realize. Convencer nada mais é do que tentar persuadir, é construir nossas ideias no terreno das emoções dos outros, é comover o público a agir de acordo com nosso desejo (ABREU, 2006).

Entende-se por argumentar a prática verbal que tem como finalidade fazer com que alguém acredite em algo. Convencer se destina a provocar a certeza através da evidência pela razão. Já persuadir utiliza argumentos que podem levar a inferências (mas não a verdades absolutas (KOCH, 1996). Quando o orador consegue convencer seu ouvinte, essa passa a pensar como o orador, a apoiar suas ideias e a acreditar e defender o ponto de vista do orador.

Argumentação consiste em uma atividade discursiva (falada ou escrita) utilizada no intuito de influenciar determinado interlocutor por meio de argumentos. Os operadores argumentativos compõem a construção linguística dos argumentos, sendo também conhecidos por dar linearidade e sequência no raciocínio. A argumentação pode ser feita pelos seguintes tipos: argumento de autoridade, argumento histórico, argumento de exemplificação, argumento de comparação e argumento de raciocínio lógico (REBOUL, 2004).

Conforme o autor supracitado, os argumentos demandam uma estrutura composta por: apresentação e organização de ideias e estruturação do raciocínio em defesa de um ponto de vista (tese). Nesses termos, a argumentação, pode ser entendida como um processo em que, em diferentes contextos, o indivíduo precisa defender uma tese e persuadir o seu interlocutor.

A argumentação apresenta, em sua construção, um elemento linguístico essencial em sua elaboração: os operadores argumentativos. Eles correspondem a um conjunto de conjunções, advérbios e expressões de ligação que estabelecem uma

diversidade de relações. Assim, a depender do tipo de relação que o operador argumentativo estabelece, ele pode ser classificado de maneira específica. Vejamos alguns dessas relações postas em funcionamento, conforme esclarece Abreu (2006):

- **Junção:** faz um acréscimo de argumentos em favor ou contra uma conclusão. Os mais conhecidos são: e; e nem; e também; como também; mas também; tanto... como; além de; além disso; ainda etc. Exemplo: **Ele foi e não voltou.**
- **Oposição:** faz uma relação de termos/frases/orações com orientações opostas. Geralmente é representado por: mas; porém; contudo; todavia; entretanto; no entanto etc. Exemplo: **O governo fez altos investimentos em educação, mas o Brasil ainda ocupa os piores lugares nos rankings internacionais.**
- **Causa:** os enunciados se apresentam como causa ou explicação para que outro ocorra. Os principais operadores são: porque; pois; como; por isso que; já que; visto que; uma vez que etc. Exemplo: **Devemos racionar o consumo de água, pois ela está em extinção.**
- **Condição:** apresenta um enunciado como sendo condição para que outro ocorra. Os operadores mais conhecidos são: se; caso; desde que; contanto que; a menos que; a não ser que etc. Exemplo: **Desde que você estude, poderá ser aprovado no exame.**
- **Comparação:** utilizada com frequência para se estabelecer uma relação comparativa de igualdade, superioridade ou inferioridade. Os conectivos utilizados são: tão... quanto; tão menos... quanto; tão mais... quanto; tanto quanto; menos... (do) que; mais ... (do) que. Exemplo: **As instituições são tão importantes quanto as pessoas.**
- **Finalidade:** constrói uma ideia de propósito por meio dos seguintes operadores: para; a fim de; com o objetivo de; com o intuito de; com o propósito de; com a intenção de etc. Exemplo: **A teoria foi desenvolvida a fim de explicar determinados fenômenos nas relações sociais.**
- **Conclusão:** corresponde ao fechamento de uma ideia, envolvendo um raciocínio geral ou específico de uma questão apontada. Apresenta-se com os seguintes operadores: portanto; logo; então; assim; por isso; por

consequente; de modo que; em vista disso; pois (após o verbo). Exemplo:
Foucault, portanto, defende a ideia de uma sociedade construída por meio de uma série de mecanismos de controle.

A argumentação é um recurso que tem como propósito convencer alguém, para que esse tenha a opinião ou o comportamento alterado. Sempre que argumentamos, temos o intuito de convencer alguém a pensar como nós. Persuasão é uma estratégia de comunicação que consiste em utilizar recursos emocionais ou simbólicos para induzir alguém a aceitar uma ideia, uma atitude, ou realizar uma ação.

A argumentação é um processo linguístico que envolve a defesa de uma ideia ou ponto de vista por parte de quem argumenta. Ela é usada em diversas situações do cotidiano, como em debates formais ou informais ou mesmo em situações familiares (ABREU, 2006). De modo geral compreende-se que a argumentação é um recurso linguístico usados para influenciar o leitor sobre um ponto de vista ou uma opinião.

2.4 PERSUASÃO: DEFINIÇÕES E APONTAMENTOS

Quando se deseja persuadir um auditório, é preciso mais que técnicas oratórias, é conveniente conhecer e entender o contexto social, o que quer dizer que o orador precisa compreender seu público, sua característica, ou seja, idade, classe social, paixões, a diferença de ideias e interesses que existe entre as pessoas por causa da idades e a da classe econômica (TRINGALI 1988).

Conforme Kulcinski (2014), a etimologia da palavra persuadir mostra que essa derivou do latim "*persuadere*" que significa "decidir, resolver fazer qualquer coisa", em contrapartida convencer deriva-se de "*convicere*" que quer dizer "vencer completamente", o que sugere levar uma pessoa a concordar com uma verdade por meio de provas incontestáveis.

O termo persuadir origina-se de *persuadere*(*per*+*suadere*). *Per*, como prefixo, significa 'de modo completo', *Suadere* equivale a 'aconselhar'. [...] Persuadir contém em si o convencer (*cum*+*vincere*) [...] Persuadir: mover pelo coração, pela exploração do lado emocional (as paixões) [...]. Convencer: mover pela razão, pela exposição de provas lógicas [...] (FERREIRA, 2010, p. 34).

Frequentemente, atribui-se a retórica a elegância do orador ao discursar, ou mesmo a estética do discurso. “O objetivo maior da prática retórica é persuadir o seu auditório” (MATEUS, 2018). Porém, a finalidade maior da prática retórica é persuadir o seu público, visto que, a persuasão é o principal propósito a ser alcançado pela retórica.

A persuasão é um processo que busca fazer com que o sujeito compartilhe da mesma opinião do orador, seja qual for sua ideologia, mesmo sem entendê-la. Persuadir é saber influenciar o receptor a tomar decisões e agir conforme seus desejos. Convencer, no entanto, trata-se de informar sobre algo, este não procura fazer crer, mas fazer compreender (ABREU, 2006). Persuadir é saber gerenciar relação, é falar à emoção do outro. Para isso é indispensável saber se expressar de forma coerente e convincente, baseando-se na verdade que influencie o outro, fazendo-o pensar e agir de acordo com os nossos propósitos.

O retórico deve conhecer as coisas sobre as quais quer convencer, assim como deve conhecer a alma dos ouvintes na qual devem introduzir a persuasão”. Desse modo, a persuasão trata-se de um mecanismo para saber lidar com a emoção do ouvinte, e ao apelo às falácias para que seu público creia em tal raciocínio (REALE 2007).

Alguns distinguem rigorosamente “persuadir” de “convencer”, consistindo este último não em fazer crer, mas em fazer compreender” Persuadir é levar alguém a aceitar ou crer, é fazer tomar decisões, mudar de ideia, mudar de atitude é levar a pessoa a fazer algo mesmo sem compreender o porquê. Persuadir “é levar alguém a crer em alguma coisa (KULCINSKI, 2014).

Para o discurso persuasivo é aquele que tem a finalidade de agir sobre o outro, fazendo uso do *logos* (razão e emoção), envolvendo o estado de espírito dos ouvintes diante da credibilidade de quem fala (*ethos*) e o comportamento a ser excitado nos que ouvem (*pathos*). São estes os três elementos que caracterizam definições seguintes e que inclui o instruir (*docere*), comover (*movere*) e o agradar (*delectare* (MOSCA 2001)

o *ethos* é a primeira fase da persuasão de um discurso, ele representa os apelos utilizados pelo orador considerada uma técnica de persuasão por meio do seu caráter e confiança. Esta técnica é empregada para mostrar ao público que o orador tem segurança e conhecimento sobre o que está expondo e por isso merece credibilidade (KULCINSKI, 2014).

O orador busca no *ethos* a persuasão para formar uma boa imagem de si mesmo na mente do auditório. Em grande parte, a construção dessa imagem do orador perante o público é aplicada de forma não verbal, desde a linguagem corporal, como gestos, tom da voz até mesmo profissão, escolaridade, vivência, a maneira como o mesmo se apresenta, ou seja, tudo que possa ser visto como característica desse locutor. Para Aristóteles, o *ethos* é particularmente importante.

Para conquistar a persuasão através do discurso o orador pode fazer uso do *ethos* não somente na linguagem não verbal e no uso da voz, mas é possível apropriar-se desse mecanismo para recorrer a personalidades de conhecidas e influentes para garantir o que foi apresentado e assim consolidar a imagem do orador.

Persuasão Logos é o processo de persuasão em um discurso, “[...] a palavra logos provém do grego e significa “discurso”, “razão”. Tal como o próprio termo indica, este modo de persuasão recorre ao discurso lógico e racional, utilizando a cogitação para persuadir [...]” (KULCINSKI, 2014, p.20). Logos fará uso das provas, dos argumentos, usando fatos, acontecimento histórico, estatística, para reforçar a ideia do orador diante o ouvinte e assim ganhar sua aprovação, podemos entender os logos não como uma estratégia argumentativa, onde não fará uso exclusivo dos sentimentos, mas sim da razão.

Para aumentar as possibilidades de êxito na persuasão, os modos não devem ser tratados separadamente, pois cada um deve completar o outro. A fórmula que foi retirada desta investigação é que o *ethos*, reforçado pelo *logos*, incentiva o *pathos* e logos que incentiva o *pathos*, reforça o *ethos* (KULCINSKI, 2014).

Podemos entender assim que o discurso persuasivo ao apelar para todos os recursos da retórica que possam contribuir para produção de sentido, pode carregar consigo um caráter de manipular os pensamentos do outro.

O apelo à indignação, ao sentimento de revolta é um recurso de persuasão muito utilizado, como exemplo o como Lenin, Max, Hitler, pois, outro meio que pode facilitar a persuasão é o patriotismo, o amor à cidade, ou o país onde se vive (GARCIA, 2002).

A premissa da retórica é persuadir a plateia de que sua causa é a mais verossímil (e não a absolutamente verdadeira), e isto também se aplica à propaganda”. Diante disso entende-se que a propaganda busca na retórica meios persuasivos para mostrar não a verdade absoluta, mas o que pode ser provável (SANTEE, 2010). Portanto, no discurso persuasivo, os signos podem ser ferramentas

importantes para manifestar uma ideia, fazendo essa ser vista como uma verdade absoluta.

Citelli (2002) deduz e comenta o seguinte:

1. a retórica não é a persuasão;
2. a retórica pode revelar como se faz persuasão;
3. Acontece nos discursos institucionais da Medicina, da Matemática, da História, do Judiciário, da família etc.
4. a retórica é analítica (descobrir o que é próprio para persuadir);
5. a retórica é uma espécie de código dos códigos, está acima do compromisso estritamente persuasivo (ela não aplica suas regras a um gênero próprio e determinado), pois abarca todas as formas discursivas.

É possível afirmar que as técnicas da retórica são usadas pelo discurso persuasivo com a finalidade de alterar o comportamento do indivíduo, em busca do seu principal propósito, que é a persuasão o discurso pode se apropriar de todas as formas de comunicação, seja ela verbal ou não.

3 METODOLOGIA

3.1 NATUREZA E OBJETIVOS DA PESQUISA

A metodologia científica é o conjunto de procedimentos que uma ciência faz uso para provar ou comprovar uma teoria. A metodologia é importante para toda e qualquer pesquisa científica e para isso é preciso seguir normas, em cada procedimentos a ser realizado, isso garante a credibilidade da pesquisa científica.

Segundo Prodanov e Freitas (2013), quanto aos procedimentos técnicos a pesquisa científica pode ser bibliográfica, documental, levantamento de literatura, pesquisa experimental, pesquisa de campo, estudo de caso, pesquisa ex-post-facto, pesquisa-ação, pesquisa participante. Do ponto de vista da sua natureza pode ser básica ou aplicada, já do ponto de vista de seus objetivos a pesquisa pode ser exploratória, descritiva ou explicativa.

Esta pesquisa se caracteriza pela objeção do fenômeno, hierarquia das ações ao descrever, compreender e explicar, respeitando o caráter de participação do objetivo da pesquisa, as orientações teóricas seus dados empíricos, buscando alcançar os resultados mais fies possíveis. Portanto, esta pesquisa em questão, conforme os apontamentos de Minayo (2009), é de **natureza básica** e quanto ao objetivo, é **exploratória** e **descritiva**, pois, além de envolver levantamento bibliográfico e documental, esses tipos de pesquisa proporcionam maior conhecimento do problema, se tornando a mais apropriada na construção da hipótese, descrevendo o fenômeno, no caso literário/cinematográfico.

3.2 PROCEDIMENTOS TÉCNICOS

O procedimento técnico adotado para este TCC compreende a pesquisa **bibliográfica** e a pesquisa **documental**. Uma pesquisa bibliográfica é elaborada a partir de pesquisas anteriores, feitas por outros pesquisadores, já analisadas e publicadas em livros ou em revistas, incluindo artigos, monografias e dissertações disponibilizados também por meios eletrônicos. Seu objetivo é reunir e analisar textos publicados, para apoiar o tema escolhido, se caracterizando por leitura de livros, artigos acadêmicos, jornais ou qualquer outro material de cunho técnico ou acadêmico (SEVERINO, 2007).

A pesquisa documental tem objetivos específicos e pode ser um rico complemento à pesquisa bibliográfica. Conforme Fonseca (2002, p. 32), a pesquisa documental recorre a fontes diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, fotografias, pinturas, tapeçarias, relatórios de empresas, vídeos de programas de televisão, filmes, como no caso do objeto de estudo deste TCC, o filme de longa-metragem do “Auto da Compadecida”, do ano de 1999.

3.3 O OBJETO DE ESTUDO E A ABORDAGEM ANÁLITICA DOS DADOS

O **objeto de estudo** deste Trabalho de Conclusão de Curso, conforme já informado, é a **longa metragem**, com duração de 1h35min, “**O Auto da Compadecida**”, do ano de **1999**, adaptada da obra-prima, como o mesmo título, do escritor Ariano Suassuna.

A **abordagem** adotada para a análise dos dados bibliográficos coletados, bem como, para a identificação dos aspectos persuasivos /argumentativos e verossímeis na adaptação fílmica acima apontada como objeto de estudo, é a **qualitativa**, visto que, as pesquisas bibliográficas, de objetivo exploratório e descritivo, geralmente, se valem da abordagem qualitativa. Este tipo de abordagem, partindo-se dos apontamentos Minayo (2009), busca-se compreender a complexidade do fenômeno, de forma fundamentalmente interpretativa, no entanto, é imprescindível a fidelidade aos dados coletados por parte do pesquisador.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 “O AUTO DA COMPADECIDA”: GÊNERO E LINGUAGEM

A obra “o Auto da Compadecida”, de autoria de Ariano Suassuna, foi escrita, em 1955 e levada, primeira vez, ao palco de teatro, em 1956, e na sequência publicada. Suassuna é nascido em 1927, na atual cidade de João Pessoa, Paraíba e faleceu no Recife, no dia 23 de julho de 2014, decorrente das complicações de um AVC hemorrágico (OLIVEIRA, 2017).

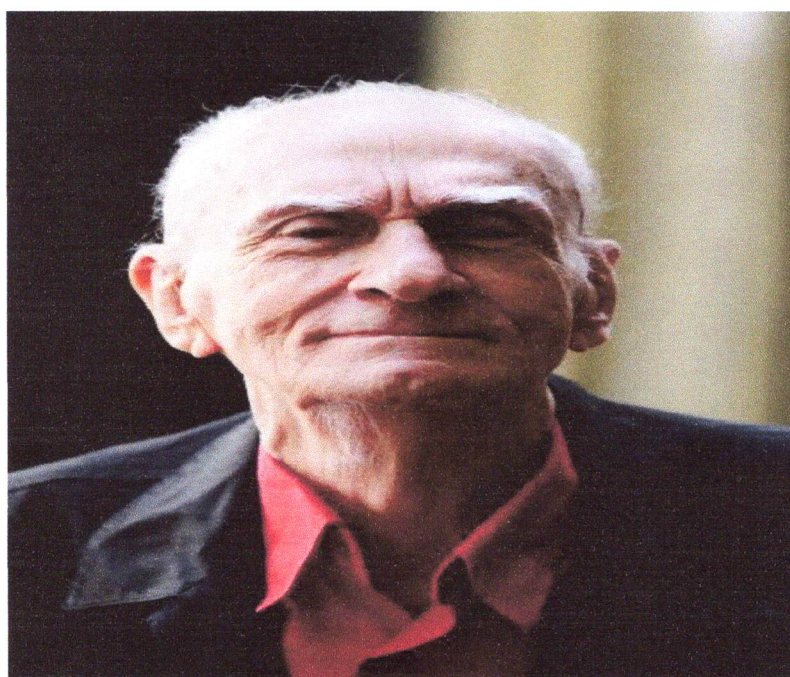


Ilustração 1 - Foto de Ariano Suassuna.
fonte: https://www.ebiografia.com/ariano_suassuna. 2022.

Ele foi poeta, romancista, ensaísta, dramaturgo, professor e advogado, e membro das seguintes academias de Letras: Academia Brasileira de Letras (1989), Academia Pernambucana de Letras (1993) e Academia Paraibana de Letras (2000) (OLIVEIRA, 2017).

A construção desta obra prima de Suassuna aponta para a literatura de cordel, uma manifestação literária tradicional da cultura popular brasileira, mais precisamente do interior nordestino. Suas principais características são: a tradição literária regional; escrita em versos; abordagem de temas populares e da cultura popular brasileira; linguagem popular, oral, regional e informal e a sua principal função social é informar e ao mesmo tempo divertir (MOISÉS, 1974).

No aspecto divertir citado, observa-se que em “O auto da compadecida”, representação de circo são evocadas, uma farsa muito marcada, portanto, em que a caricatura tinha de ser forte, mescla elementos como a tradição da literatura de cordel, da comédia, traços do barroco católico brasileiro e, ainda, da cultura popular e tradições religiosas.

Há três categorias de espetáculos de circo no Brasil: o circo de atrações (exclusiva dos grandes circos e se limita à arte circense tradicional), o circo de variedades (que mistura vários shows e peças teatrais às atrações típicas do circo) e o circo-teatro (com apresentações de dramas e comédias) (BOLOGNESI, 2003). O circo-teatro é a categoria que se aproxima da modalidade do espetáculo circense presente no “Auto da Compadecida”.

Conforme Magaldi (1962), “O auto da Compadecida” tem parentesco com gêneros mais antigos, como formas mais populares do teatro medieval. Um auto é uma comédia dramática, um gênero dramático que surgiu na Espanha em meados do século XII, com elementos cômicos e moralizadores, que geralmente, transita entre o religioso e o profano, com personagens alegóricas simbolizando virtudes, pecados, anjos e demônios.

Auto é o termo relacionado aos mistérios e moralidades, e talvez deles proveniente. O auto designa “toda peça breve, de tema religioso ou profano, em circulação durante a Idade Média”. Este gênero, de acordo com Moisés, corresponderia a um ato que “integrasse espetáculo maior e completo (MOISÉS, 1974, p. 49).

Quanto a linguagem da obra, vale ressaltar que, segundo Moita e Lopes (2002), a língua, enquanto fator social, é constitutiva de cada ser humano. A linguagem é influenciada por vários processos socioculturais e históricos. A língua realiza a estrutura e o sistema social de um indivíduo. O intercâmbio linguístico com o grupo determina o status do indivíduo e o molda como pessoa. A linguagem atribui a cada indivíduo, bem como, a sua comunidade linguística, um modo particular e peculiar de perceber o mundo e seu entorno.

Conforme Bagno (2015), as variantes linguísticas marcam o caráter heterogêneo da língua, não como uma forma que foi estabelecida em caráter definitivo em algum momento do passado. Em “O Auto da Compadecida”, a questão das variações linguísticas do português brasileiro é apresentada na obra, como na seguinte fala:

Chicó: *João, deixe de se vingativo que você se desgraça! Qualquer dia cê inda se mete numa embrulhada séria!* (SUASSUNA, 2018, p. 38).

A palavra “embrulhada” marca o regionalismo, pois a mesma palavra em outra região pode possuir outro significado. No Nordeste, região de seu uso no filme, embrulhada significa confusão, briga (PINTO, 2021).

Padre: *Um canalhinha amarelo que mora aqui e trabalha na padaria!* (SUASSUNA, 2018, p.77).

Observa-se que a variação linguística é percebida pelos aspectos socioculturais e históricos dos indivíduos. O termo “amarelo” é utilizado ao se referir a cor da pele de Japão Grilo, que é branca e queimada pelo torrencial sol do Nordeste (PINTO, 2021).

João Grilo: *lá vem você com suas latomias! Quer ou não quer? Se não diga logo, que eu arranjo outro sócio* (SUASSUNA, 2018, p.88).

Conforme Pagotto (2004), a palavra “latomias” é o plural de latomia, que é o mesmo que ruído. No Sul do Brasil, significa conversa atoa (fiada), no Nordeste é o cântico monótono de ladainha; litania, então por extensão, reclamações reiteradas; choradeira, lamentações; queixume agourento. Portanto, se constitui como uma variante linguística em decorrência de fatores culturais e geográficos, no caso, do linguajar típico do Nordeste, onde se cultivam costumes das romarias e ladainhas religiosas.

Na obra e no filme “Auto da Compadecida”, se constituem de variantes linguísticas, de modo a marcar o nível social, sexo, a escolaridade, entre outros aspectos. Suassuna possui um estilo regionalista que pretende replicar com precisão a fala do nordestino (PINTO, 2021).

A linguagem quase brincalhona, marcada pela espontaneidade, é uma das características da prosa do escritor que agrega graça à peça. Outro aspecto que colabora para o quesito é a construção dos personagens, que são muitas vezes caricaturais, trazendo ainda mais comicidade à trama.

Com expressões por vezes rudes e outras pitorescas, o diálogo é teatral, vivo colorido e descritivo e popular. Pinto (2021), elabora interessante análise sobre a linguagem utilizado em “O auto da Compadecida”, visto que a língua é um ato de identidade e, portanto, certas escolhas linguísticas realizadas são determinantes para a identificação de um grupo social.

Os personagens, mesmo cada com seu discurso único e particular, possuem um mesmo registro de fala, compatível com o encontrado no ambiente do interior do nordeste brasileiro. Apesar do tema tratado ser denso, ou seja, a cruel realidade nordestina, o tom da linguagem tem base no humor e na leveza.

4.2 A ADAPTAÇÃO FILMICA

Escrita, em 1955 e levada, primeira vez, ao palco de teatro, em 1956, e na sequência publicada, a história ganhou um público ainda mais amplo em 1999, quando foi adaptada para a televisão para uma minissérie da TV Globo e no mesmo ano, adaptada para o cinema.



Ilustração 2 - "O Auto da Compadecida", do cordel para as telas do cinema.
Fonte: <http://jornalismojunior.com.br>.2020.

O elenco do filme contou com atores tais como: Matheus Nachtergaele, Selton Mello, Denise Fraga, Marco Nanini, Lima Duarte, Fernanda Monte Negro, entre outros. O enredo do filme, como no livro de Suassuna, tem como pano de fundo o sertão nordestino, tendo a presença do humor como característica marcante e, figura como uma das primeiras produções teatrais a carregar forte na tradição popular.

Assim como na obra literária de Suassuna, João Grilo e Chicó são amigos inseparáveis que protagonizam a história vivida no sertão nordestino. Assolados pela fome, pela seca, pela violência e pela pobreza, tentam sobreviver em ambiente hostil e miserável, usando da inteligência e da esperteza para contornarem os problemas.

Um texto adaptado é inserido nos diversos discursos que o constituem como produção cinematográfica, tais como: a ideologia dominante, o sistema de divulgação e de produção, os elementos narrativos e a linguagem específica do cinema, a performance dos atores (NAREMORE, 2000). Nesse sentido, compreende-se o original deixa de ser foco de análise, de modo que o filme passa a ser apreciado como um novo texto com seus elementos e contextos seus próprios.

Uma adaptação de uma obra literária para o cinema é voltada para o momento histórico-cultural em que o filme é produzido. O longa metragem foi filmado em Cabaceiras, no sertão da Paraíba. Na opinião de Haurélio (2016), pesquisador, poeta cordelista, esta adaptação fílmica o agradou bastante, dando crédito de mestre artesão a Guel Arraes, diretor do filme.

4.3 PERTINÊNCIA E COESÃO NA ARGUMENTAÇÃO DA COMPADECIDA

Existem várias formas de se construir a argumentação. Segue os cinco tipos de argumentação mais utilizados e conhecidos, conforme Reboul (2004), que oferece a as definições destas formas e também alguns exemplos:

Argumento de autoridade: é quando se utiliza uma personalidade de determinada área ou instituição conceituada de pesquisa para reforçar as ideias e persuadir o leitor sobre uma opinião. Exemplo:

“Segundo pesquisa do Centro de Pesquisa em Macroeconomia das Desigualdades da Universidade de São Paulo (Made/USP), 1% dos homens brancos ricos recebe mais do que todas as mulheres negras do Brasil”.

Argumento histórico: utiliza como forma de comprovação uma série de acontecimentos e fatos históricos que remetem ao tema em discussão. Exemplo:

“Os problemas de desigualdade social no país nos remetem às práticas racistas herdadas pelas instituições e pela população desde o período escravista, com início no século XVI”.

Argumento de exemplificação: pode apresentar, por exemplo, narrativas cotidianas para evidenciar um problema e, assim, ajudar na fundamentação do ponto de vista. Exemplo:

“A violência contra a mulher pode ser percebida, em termos práticos, por exemplo, nas sucessivas agressões sofridas por Maria da Penha durante o seu

casamento; hoje, além de ela ser uma ativista pela causa, tem seu nome designando a lei de proteção às mulheres”.

Argumento de comparação: faz um comparativo entre ideias distintas a fim de construir um ponto de vista apontando semelhanças ou diferenças entre as noções comparadas. Exemplo:

“Na Finlândia, as melhorias na educação passaram, nos últimos 20 anos, pelo menos, por uma sucessão de políticas voltadas para a valorização do professor e capacitação profissional. Já no Brasil, o piso nacional continua muito abaixo da média nacional e, há um déficit na formação de boa parte dos profissionais”.

Argumento por raciocínio lógico: uma forma de compor as ideias com base nas relações de causa e efeito, gerando uma interpretação que pode ir de encontro com a tese defendida. Exemplo:

“O aumento da pena e da lógica punitiva no sistema penal em outras regiões do globo não resultou em uma diminuição da violência, logo, o aumento da pena e a maior rigidez no sistema brasileiro devem gerar as mesmas consequências”.

A Compadecida (Nossa Senhora), com profunda misericórdia, quer salvar a todos e levar para o paraíso.

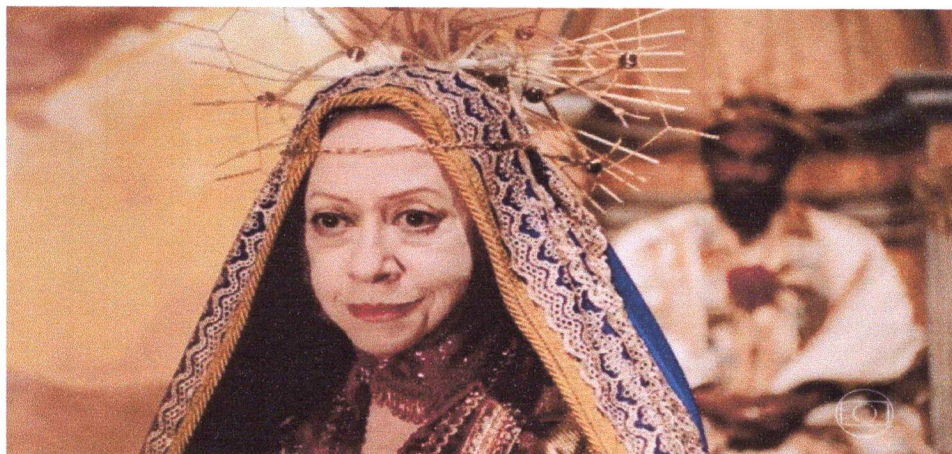


Ilustração 3 - A Compadecida, interpretada pela atriz Fernanda Montenegro.
Fonte: <http://jornalismojunior.com.br>. 2020.

Para justificar as falhas de caráter ela busca argumentos racionais e lógicos, ou seja, segundo a razão, razoável, com ponderação e bom senso.

O bispo - juntamente com o padre João e o sacristão, ajudará a compor o quadro de representação da Igreja corrompida.

A compadecida: *Mas isso é a única coisa que se pode dizer contra ele. O bispo trabalhava e por isso era chamado de político e de mero administrador. Ele era*

*trabalhador, cumpria suas obrigações nessa parte. Era de nosso lado e **quem não é contra nós é por nós.***

Padre João: mau sacerdote local, preocupado apenas em angariar fundos para sua aposentadoria e o **sacristão**, outro exemplo de mau religioso.

A compadecida: *É verdade que eles praticaram atos vergonhosos, mas é preciso levar em conta a pobre e triste condição do homem. A carne implica todas essas coisas turvas e mesquinhas. Quase tudo o que eles faziam era por **medo**. Eu conheço isso, porque convivi com os homens: começam com medo, coitados, e terminam por fazer o que não presta, quase sem querer. É medo.*

Os acusados - auxiliam no argumento da Compadecida, ou seja, o medo.

Bispo - *medo da morte!* **Padre** - medo do sofrimento! **Sacristão** - *medo da fome!* **Padeiro** - *medo da solidão!*

O padeiro: representante da burguesia interessada apenas em acumular capital, explora seus empregados e tem acordos com as autoridades da Igreja. Juntamente com sua esposa, eram péssimos patrões, pois humilhavam e cometiam muitas injustiças contra seus empregados na padaria.

A compadecida: *O perdão que o marido deu à mulher na hora da morte, abraçando-se com ela para morrerem juntos.*

A esposa do padeiro: adúltera e devassa.

Argumento da esposa do padeiro: *Trair você era lhe matar um pouquinho dentro do meu coração. Eu tenho tanto medo de lhe perder de vez que eu ia tentando lhe perder aos pouquinhos.*

A compadecida: *[...] sei o que as mulheres passam no mundo, [...] á aleguei sua **condição de mulher**, escravizada pelo marido e sem grande possibilidade de se libertar.*

Cangaceiro Severino: chefe do bando, violento e ignorante e, seu cabra, ambos temidos na região.

Jesus: *Enlouqueceram ambos, depois que a polícia matou a família deles e não eram responsáveis por seus atos. Severino e o cangaceiro dele foram meros instrumentos de sua cólera.*

A compadecida: *entraram na criminalidade por falta de oportunidades, representando, assim, uma grande parcela da população. Trauma pela perda dos pais.*

Trata-se de **argumentação de causa**, quando os enunciados se apresentam como causa ou explicação para que outro ocorra.

João Grilo: o protagonista, personagem pobre e franzino, que usa de sua infinita astúcia para garantir a sobrevivência.

A compadecida: *João foi um pobre como nós, meu filho. Teve de suportar as maiores dificuldades, numa terra seca e pobre como a nossa, as circunstâncias em que João viveu.*

A compadecida utiliza do **argumento histórico**, que se trata de uma forma de comprovação uma série de acontecimentos e fatos históricos que remetem a um assunto, tema em discussão ou atitudes de alguém.

4.4 A RETÓRICA PERSUASIVA DE JOÃO GRILLO

João Grilo é o protagonista, um personagem pobre e franzino, que usa de sua astúcia para garantir a sobrevivência. Ele e seu amigo Chicó, não têm trabalho fixo, praticamente não possuem dinheiro e não tiveram acesso ao conhecimento formal, ou seja, escolar. Chicó e João Grilo observam as situações e rapidamente percebem como podem tirar proveito delas. Na visão de João Grilo, o que lhe sobra é a esperteza, a malandragem, portanto se tornou um mestre da persuasão.

Para uma boa persuasão é preciso que primeiramente o orador aproprie-se do cenário da comunicação persuasiva que o cerca, de modo a pensar e responder para si mesmo, a estas perguntas com antecedência:

Como fazer as pessoas gostarem de você?

Como fazer as pessoas confiarem em você?

Como fazer as pessoas acreditarem em você?

Como fazer as pessoas te seguirem?

No segundo momento, escolhe-se qual o tipo de persuasão será adotada, pois, conforme Mateus (2018), a persuasão pode ser exercida de maneiras diferentes, pela sedução, manipulação, adulação, induzindo o outro, entre outras formas.

Persuasão por sedução: João Grilo, convence o padre a aceitar enterrar o cachorro da mulher do padeiro. A princípio, recusa-se afirmando ser contra o Código Canônico, mas ao saber do testamento, prontamente muda de ideia. Portanto, o testamento que a cachorra deixou seduziu o padre pelo dinheiro.

João Grilo: [...] o testamento do cachorro, da parte do dinheiro que deixou para o padre e para o Sacristão [...] Só para o vigário deixou dez contos.

Padre: Que animal inteligente! Que sentimento mais nobre!

Persuasão por indução: no momento de matar João Grilo, este pressentia o cangaceiro Severino com uma gaita que teria o poder de ressuscitar as pessoas, porque teria sido abençoada pelo Padrinho Padre Cícero. Para o cangaceiro acreditar, João Grilo faz a ardilosa demonstração. Ele dá uma facada em Chicó, que na verdade estoura uma bexiga com sangue. Chicó cai e João Grilo toca a gaita enquanto o amigo ressuscita e levanta dançando. Depois João Grilo garante:

João Grilo: *Não tenha cuidado, capitão.*

Severino, então, acredita e ordena a seu capanga que lhe dê um tiro e depois toque a gaita para que ele possa ir encontrar com Padre Cícero e depois voltar. O outro cangaceiro, fiel ao seu chefe Severino, finalmente atira. Severino cai e seu cangaceiro pega a gaita. João Grilo diz para ele não tocar a gaita de imediato:

João Grilo: *"Deixe pobre de Severino conversar mais um pedaço com Padre Cícero".*

Portanto observa-se que o cangaceiro Severino foi induzido por João Grilo, praticamente, ao suicídio.

Conclui-se que João Grilo, sujeito pobre e miserável, melhor amigo de Chicó, pode representar uma parcela do povo brasileiro que, diante de um cotidiano difícil, faz uso da malandragem e do improviso para se livrar de infortúnios e problemas, o que aponta para a verossimilhança.

4.3 A VEROSSIMILHANÇA E AS NARRATIVAS DE CHICÓ

A palavra verossimilhança vem do latim (*verisimilis*), significando o que é a provável, semelhante à verdade; que parece verdadeiro, que não repugna à verdade. De forma geral, o conceito de verossimilhança está relacionado ao que se tem aparência de verdade, verdadeiro (FERREIRA, 2010).

A preocupação da verossimilhança como objeto de estudo surgiu com desde Aristóteles. Não se trata do real concreto, daquilo que de fato aconteceu, mas sim, o verossímil, o que pode acontecer (SILVA, 1982). Pode ser encontrada em narrativas

possíveis, mesmo que verdadeiras ou imaginadas. Os fatos não precisam ser, necessariamente reais, mas é fundamental partir do pressuposto do real.

Tanto na obra escrita por Suassuna, quanto na adaptação cinematográfica, observa-se, uma série de elementos para causar um efeito de verossimilhança. No entanto, Chicó, amigo de João Grilo em todas as aventuras, tenta se desvencilhar do seu cotidiano trágico por meio do humor, exercitando sua a imaginação para conseguir sobreviver. Ele é o aquele tipo de pessoa que quer demonstrar ser sabido, de qualquer jeito, então ele conta histórias com a imponência de um grande mestre.

Segundo o Haurélio (2016), Chicó era um contador de histórias, desses que toda cidade do Sertão tem. As mentiras que ele contava ganham simpatia pois eram inofensivas. Sobre o personagem Chicó, Haurelio conta que o próprio Suassuna, comentou que até que simpatiza com os mentirosos, mas faz algumas ressalvas.

O ato de relatar, de contar histórias parte de algo que já aconteceu ou que, pelo menos, faça parte do imaginário social. A história pode ser imaginada, mas é preciso que a narrativa faça sentido, que seja possível e coerente, que tenha lógica para à realidade do receptor.

Observa-se a **história das pacas**, narrada por Chicó:

“Certa vez eu vi um monte de pacas atravessando o rio, tantas, mas tantas que chegava a inclinar a água. Morto de fome, resolvi matar pelo menos uma para comer. Assim que disparei a arma, percebi que todas elas eram do Major Antônio Moraes. Para remediar o tiro, coloquei minha a mão na frente da arma e impedi a saída da bala”.

Ilustração 4 - A história das pacas.

Fonte: (<https://www.universodosleitores.com>. 2013).

Perguntaríamos a Chicó: como soube que as pacas pertenciam ao major? como você não perdeu a mão e não tem cicatriz ao segurar o tiro? Como? Como sempre Chicó responderia:

“Não sei, só sei que foi assim”.

Porém, mesmo que uma história seja inventada, imaginada, deve satisfazer às expectativas do receptor, de modo que ele possa encontrar sentido naquilo que está ouvindo do contador de histórias o u lendo. Embora que se trate de uma ficção realista, ou seja, que tenta imitar a realidade da maneira mais exata possível, ainda assim é uma ficção, pois se alimenta da imaginação e da inventividade do autor, elaborada a partir dos recursos da arte literária para ser esteticamente apreciada e não por causa

de sua veracidade factual (GANCHO, 1991). Observa-se a **História do Pirarucu**, conforme Chicó:

Eu tive um pirarucu, ou melhor, um pirarucu me teve: eu enrolei uma corda ao redor de meus braços e amarrei um arpão nela. Consegui pegar o peixe que me puxou pra a água. Fui arrastado três dias e três noites rio acima. Com o braço amarrado. Eu consegui acenar para que as pessoas que me tiraram da água.

Ilustração 5 - A história do Pirarucu.

Fonte: <https://www.universodosleitores.com>. 2013.

Nesta história do Pirarucu, a verossimilhança encontra-se nas características de um pirarucu, nomeado de “Gigante da Amazônia, pois, já foram encontrados pirarucus de quase três metros de comprimento, como pode ser constatado na foto:



Ilustração 6 - Foto de um pirarucu na Amazônia.

Fonte: <https://peixeetudodebom.com.br/noticia/o-maior-peixe-de-rio-do-mundo>. 2019.

A verossimilhança na História do Pirarucu contada por Chicó, aponta para o nexo e harmonia entre fatos, ainda que os elementos imaginosos ou fantásticos sejam determinantes a coerência se faz necessária, pois é atributo daquilo que parece intuitivamente verdadeiro, ou seja, o que é atribuído a uma realidade portadora de uma aparência ou de uma probabilidade de verdade.

No entanto, este acontecido entre Chico e o Pirarucu tem uma lógica verossímil, por conta do tamanho deste peixe, que teria força para arrastar um homem? Apesar do pirarucu ter a necessidade de emergir para respirar, um ser humano aguentaria esta dinâmica por três dias e três noites?

“Não sei, só sei que foi assim”.

O talento de Chicó para a ficção é um tanto quanto peculiar, visto que a ficcionalidade cria um universo próprio, ainda que baseados no real, mas transfigurando-o, recriando. Ficção vem de invenção, de imaginação, mas a realidade da ficção imita os mecanismos da realidade para representar as situações nas histórias contadas, ou seja, apesar de não serem acontecimentos reais, procuram assemelhar-se à realidade.

Observa-se a exacerbada ficção na **história do cavalo bento** que Chicó contou para João Grilo:

Chicó: *Eu já tive um cavalo bento que me guiou durante 17 horas, atrás de uma garrota e de um boi, sem ao menos reclamar. E mais, o cavalo foi da Paraíba até o Sergipe e atravessou o Rio São Francisco.*

Ilustração 7 - História do cavalo bento.

Fonte: (<https://www.universodosleitores.com>. 2013)

A distância da linha reta entre Aracaju (Sergipe) e João Pessoa (Paraíba), por exemplo, é de 486 Km, pela BR, 302 milhas, de avião e via fluvial, 262 milhas náuticas (<http://www.brasildistancia.com>). Então, a cavalo em 17 horas? Como? Porque o cavalo era bento? **“Não sei, só sei que foi assim”**.

O personagem Chicó oferece vários registros de lendas, que segundo Gancho (1991), se perpetuam no imaginário popular, procurando dar explicação a acontecimentos misteriosos ou sobrenaturais. Observa-se a história de Chicó, sobre a **Assombração do Cachorro**:

Eu andava pela beira de um rio quando deixei uma moeda de 10 tostões cair no chão. Meu cachorro ficou observando e começou a cochichar com alguma coisa ao seu lado. De repente, ele mergulhou no rio e me trouxe a moeda de volta. Quando olhei só tinha alguns cruzeiros.

Ilustração 8 - História da Assombração do Cachorro.

Fonte: <https://www.universodosleitores.com>. 2013.

As narrativas de assombração podem ser classificadas na literatura como pertencente ao gênero literário das histórias fantásticas. Lobisomens, almas penadas e mortos vivos, animais esquisitos, metade gente, metade bicho que se metamorfoseiam, escondem as coisas, somem e aparecem em um piscar de olhos, sem que se tenha tempo de acompanhar esse movimento (SILVA, 1982).

Entre as histórias de Chicó, percebe-se seu gosto pelas fábulas, um gênero também ficcional. Entre os tipos de fábulas, as mais comuns e conhecidas são aquelas que as personagens são animais são falantes e têm características de comportamento e socialização semelhantes às dos seres humanos (GANCHO, 1091).

Segue, como exemplo, a história **O Papagaio Padre**, contada por Chicó:

Eu vi nascer e crescer um papagaio sabido e esperto que lia a Bíblia junto comigo. Aos poucos, de tanto ler, aprendeu os sacramentos e na falta de um padre fazia os serviços da comunidade. Bicho inteligente, de sentimento nobre, pena que morreu de velhice.

Ilustração 9 - História do Papagaio Padre.

Fonte: <https://www.universodosleitores.com>. 2013).

Inicialmente, a verossimilhança da história aponta para o fato de que, realmente, os papagaios são aves que tem facilidade para imitar a fala humana. Primeiramente porque, na natureza, eles vivem em bandos e usam o canto para se comunicar, imitando os mais velhos.

Sua capacidade intelectual o faz decodificar e memorizar novos sons, pois têm núcleos cerebrais dedicados aos sons mais complexos. Eles têm timbre rico em harmônicos e modulações suaves. A língua e o palato (parte superior interna) fazem o som reverberar e sair mais potente a anatomia do bico turbina o som. O controle da siringe, que é um órgão presente em todos os pássaros, neles é equivalente às cordas vocais humanas, explica Jacques Veillard, ornitólogo da Unicamp (VASCONCELOS, 2010).

Embora estas comprovações científicas, quando a imitação da fala humana pelos papagaios, seria possível que uma ave destas, ler a bíblia, memorizar os sacramentos e, ainda passar oralmente à comunidade?

“Não sei, só sei que foi assim”.

Observa-se como Chicó justifica as histórias por ele contadas, com o argumento “Não sei, só sei que foi assim”, acreditando ser argumento suficiente. É possível considerar-se Chicó pode ser a personificação de uma parcela da sociedade brasileira que tem arraigadas a crença no conhecimento religioso e sobrenatural, sem lançar um olhar para a verossimilhança. Uma simples afirmação se torna bastante e suficiente para a reprodução e propagação da ideia, passando a ser considerada, mais do que verossímil, mas sim uma verdade absoluta.

5 CONCLUSÃO

Há uma linha muito sutil que diferencia argumentação de persuasão, que ficou bem mais nítida ao se observar os discursos da personagem Compadecida e do protagonista João grilo, da adaptação fílmica analisada.

Verificou-se que a argumentação pode ser exemplificada por um Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), que parte de uma problematização, elaborando hipóteses, que podem ser traduzidas por questões norteadoras, traçando objetivos, coletando dados bibliográficos fidedignos, para, finalmente, chegar-se a uma finalização e conclusão do estudo, por meio de argumentos pertinentes, racionais, coesos e comprováveis, como se valia a personagem Compadecida.

Da persuasão se valia, o tempo todo, o personagem protagonista João Grilo. A persuasão também se vale de argumentos, no entanto, que não tem o compromisso com a verdade, visto que tem a finalidade de convencer a qualquer preço.

Persuasão como exemplo, os argumentos persuasivos do Nazismo do nazismo que levou milhares de pessoas a concordarem que todos os problemas e dificuldades econômicas enfrentados pela Alemanha eram por causa dos judeus que precisam ser eliminados, o que inclui também suas crianças. Outro exemplo é o discurso político em fase de campanha eleitoral, que convencem os eleitores de suas boas intenções com promessas de melhoria de qualidade de vida. Vale ressaltar, que o recurso da retórica persuasiva tem o poder de reger o bem ou o mal. o que vai depender do indivíduo e sua finalidade. Quando a mãe aguça a imaginação de seu filho com a frase “olha o aviãozinho”, para incentivar o bebe a comer, quando o médico ou enfermeiro diz a criança que não vais doer, enfim, são exemplos simples de persuasão positiva.

Os aspectos verossímeis de uma narrativa, seja ela oral ou escrita, ficaram bem mais claros para se compreender pela observação da ausência desta verossimilhança nas narrativas de Chicó, também personagem da obra.

Conclui-se que utilizar adaptações fílmicas de obras literárias, é metodologia que incentiva a leitura deste gênero, exercitar memorização e interpretação textual, bem como, promover o aprendizado de conteúdos da disciplina de Língua Portuguesa.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Antônio Suárez. **A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção.**-9. ed. Cotia: Ateliê Editorial, 2006.
- ABUCHAIM, Claudia. PEREIRA, Maria de Lourdes e Silva. **Protagonismo oratório.** in: Artimanha do Dizer, 2017.
- ALEXANDRE JR., Manuel. **Prefácio e Introdução à Retórica.** In: Aristóteles. Retórica. 2. Ed. Revista. Lisboa, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2005.
- BAGNO, Marcos. **Preconceito Linguístico.** São Paulo: parábola, 2015.
- BOLOGNESI, Mario Fernando. **Circos e palhaços brasileiros.** São Paulo: Editora Unesp, p.103-162).2003
- BLOCH, P. **Você quer falar melhor?** Rio de Janeiro: Revinter Ltda, 2002.
- CHAUÍ, Marilena. **Introdução à história da filosofia: dos pré-socráticos a Aristóteles.**volume 1. 2. ed.,ver.e ampl.-São Paulo: Companhia das Letras,2012.
- CITELLI, Adilson. **Linguagem e Persuasão.** São Paulo-2002.
- FERREIRA, Luiz. Antônio. **Leitura e persuasão: princípios de análise retórica.** (Coleção Linguagem e Ensino). São Paulo: Contexto, 2010.
- FERREIRA, A. B. de Holanda. **Novo dicionário Aurélio da Língua Portuguesa.** Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010.
- FERREIRA, Luiz Anton (et al). **Inteligência retórica: o logos.** São Paulo: Blucher, 2021. 290 p.: il.2017.
- FIGUEIRA, Maria Flávia; FERREIRA, Luiz Antonio. **A perspectiva retórica da argumentação: etapas do processo argumentativo e partes do discurso.** ReVEL, edição especial vol.14, n.12, 2016.
- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica.** Fortaleza: UEC, 2002.
- GANCHO, Cândida Vilares. **Como analisar narrativas.** São Paulo: Ática, 1991.
- GARCIA, Néson Jahr. **Shakespeare: A Arte da Persuasão.** Edição. Ridendo Castigat Mores. 2002.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GODOY, Arilda Schmidt. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades.** RAE - Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

GOMES, Acir de Matos. **Autoajuda” para bem falar em público**. Artimanhas do dizer: retórica, oratória e eloquência / organizado por Luiz Antônio Ferreira. - São Paulo: Blucher, 2017.

HAURÉLIO, Marco. **Presepadas de Chicó e Astúcias de João Grilo**. Editora Luzueiro, 2016. 32 p.

KOCH, Ingedore G. Villaça. **O desenvolvimento da Linguística Textual no Brasil**. 1996. Disponível em: <https://www.scielo.br>. Acesso em jun. de 2022.

KULCINSKI, Arcadi. **Técnicas de Persuasão**. Dissertação de Mestrado em Ciências da Comunicação. Setembro, 2014.

LIMA, Marcos Aurélio **A retórica em Aristóteles: da orientação das paixões ao aprimoramento da eupraxia/–** Natal: IFRN, 2011.

LOPES, V. **Oratória e Fonoaudiologia Estética**. Carapicuíba/SP: Pró-fono, 2000.

MAGALDI, Sábato. **O texto mais popular do moderno teatro brasileiro**. 1962. Disponível em <https://aedmoodle.ufpa.br>. Acesso em jul. de 2022.

MAGALHÃES, Ana Lúcia. **Retórica, oratória e eloquência, oratória grega e romana: algumas considerações**. Artimanhas do dizer: Livro organizado por Luiz Antônio Ferreira. – São Paulo: Blucher, 2017.

MATHEUS, Samuel. **Introdução à Retórica no XXI**. Universidade da Beira Interior. Covilhão. Portugal, Covilhão, 2018.

MEYER, Michel. **As Bases da Retórica**. São Paulo: ática, 200. Disponível em : <https://nilviapantaleoni.wordpress.com/2013/05/page/3/>. Acesso em fev. de 2021.

MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2009.

MOISÉS, M. **A literatura portuguesa**. 30.ed. São Paulo: Cultrix, 1999.

MOITA LOPES, Luiz Paulo da. **Identidades fragmentadas: a construção discursiva de raça, gênero e sexualidade em sala de aula**. São Paulo: Mercado de Letras, 2002.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador. **Velhas e Novas Retóricas**. 2º edição. Copyright 2 da Humanitas FFLCH/USP-2001.

MOURA, Sanderson Silva de. **Oratória, retórica eloquência**. Universidade Federal do Acre – UFAC. Rio Branco, Acre/Amazônia, Brazil. 2011.

NAREMORE, James. **Performing Arts** - Rutgers University Press, 2000 - 258 pages.

OLIVEIRA, Anderson Bruno da Silva. **Ariano Suassuna: seu sertão, sua história**. 2017. Disponível em: <http://www.nordeste2017.historiaoral.org.br>. pdf. Acesso em: jul. de 2022.

OLIVEIRA, Évila Fernanda. **Literatura e educação**. 2016. Disponível em: <https://nasejournals.onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1471-3802.12202>. Acesso em jul. de 2022.

OLIVEIRA, Helen Silveira Jardim, OLIVEIRA, Renato José. **Retórica e argumentação: contribuições para a educação escolar**. Rhetoric and argumentation: contributions to school education, 2018.

PAGOTTO, E. G. **Variação é identidade**. Universidade Estadual de Campinas. 454f. Instituto de estudos da Linguagem, Campinas, 2001.

PANTALEONI, Nivea. **A correspondência por escrito. Quarta parte**. 2013. Disponível: <https://nilviapantaleoni.wordpress.com>. Acesso em jun. de 2022.

PERELMAN, Chaïm **O Império Retórico**. Porto: Edições Asa. (1993).

PIMENTA, Maria Alzira. **Comunicação Empresarial**. Campinas: Alínea, 2006.

PINTO, Marcia de Brito. **Linguagem, identidade e variação linguística em Auto Da Compadecida, de Ariano Suassuna**. 2021. Disponível em: <https://recima21.com.br>. Acesso em jul. de 2022.

PRODANOV; Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de Freitas. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. 2013. Disponível em: <https://www.feevale.br>. Acesso em set. de 2021.

QUINTAS, Cândia Mastromauro Cerveira; FERREIRA, Luiz Antonio. **Quintiliano e formação do Orador: artimanhas do dizer: retórica, oratória e eloquência**. Livro organizado por Luiz Antonio Ferreira. – São Paulo: Blucher, 20017.

QUITILIANO, Marcos Fabio. **Instituição Oratória, Tomo IV**. Tradução e notas de Bruno Fregni Bassetto. Campinas, SP: Ed. Unicamp, 2015.

REALE, Giovanni; ANTISERI, Dario. **História da filosofia: filosofia pagã antiga**. 3. Ed. São Paulo: Paulus, 2007. V.1.

REBOUL, Oliveier. 1925. **Introdução a retórica**. Tradução de Ivone Castilho Benede -São Paulo: Martins Fontes, 2004,- (Justiça e Direito).

REZENDE, Antônio Martinez de. **Rompendo o silêncio: A construção do discurso oratório em Quintiliano**. Universidade Federal de Minas Gerais- programa de pós-graduação em estudos linguísticos. Belo Horizonte- MG. 2004.

RIBEIRO, Joelma Batista dos Santos. **Cícero o Orador romano**. Artimanhas do dizer: retórica, oratória e eloquência. Livro organizado por Luiz Antonio Ferreira. – São Paulo: Blucher, 2017.

SANTEE. Nellie Rego. **A linguagem retórica da propaganda: Uma análise comparativa.** Enciclopédia Biosfera, Centro Científico Conhecer - Goiânia, vol.6, n.9, 2010.

SANTOS. Adilson Ferreira. **Gêneros do discurso oratório.** Artimanhas do dizer: retórica, oratória e eloquência. Livro organizado por Luiz Antônio Ferreira. – São Paulo: Blucher, 2017.

SEVERINO, Antonio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico.** São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Vítor M. de A. **Teoria da Literatura.** Coimbra: Almedina, 1982.

SUASSUNA, Ariano. **Auto da Compadecida.** 34.ed. Rio de Janeiro: Agir, 1999.

TRINGALI, Dante. **Introdução à retórica: a retórica como crítica literária.** São Paulo: Duas Cidades, 1988

VASCONCELOS, YURI. **A voz natural dos papagaios.** 2010. Disponível em: <https://super.abril.com.br>. Acesso em jul. de 2022.