

# ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS NO *CORPUS* PEUL

Giselle Machline de O. e Silva

## 1. Caracterização dos inquéritos do corpus do PEUL (Censo).-

Enquanto o objetivo das entrevistas do NURC e do APERJ era a de focalizar determinados tópicos (pesca, alimentação, vestuário etc...), levando o entrevistado a falar o máximo sobre eles, o objetivo do PEUL era, em primeiro lugar, o de fazer o entrevistado falar ao máximo, e, também, o de fazê-lo utilizar o maior número possível de formas.

Com efeito, todo entrevistador sabe que, deixado em liberdade, falantes como os nossos se limitariam a usar a primeira pessoa do singular e o presente do indicativo. O treinamento da equipe de entrevistadores consistiu principalmente em fazê-los entenderem o ténue equilíbrio entre deixar o informante falar sobre assuntos de seu interesse, previamente levantados, e, ao mesmo tempo, guiá-lo, induzindo-o a tratar de assuntos que fomentassem formas variadas, tais como as de plural, de futuro e de condicional. Também tentou-se provocar o uso de diferentes gêneros discursivos, como narrativas, a fim de propiciar formas no pretérito.

Os falantes do PEUL têm de 1 a 11 anos de escolarização, 7 a 73 anos de idade. Os exemplos contidos neste artigo tomam por base trecho da entrevista com J. V., informante com 8 anos de escolarização, falante típico do *corpus* do PEUL.

## 2. Observações gerais

Em primeiro lugar, resalte-se, nos trechos abaixo, a característica que considero recorrente em falantes do PEUL: a fuga a argumentações generalizantes. O entrevistador do PEUL, que toma o turno após

esgotar um assunto – o que é indicado por risos, curva entonacional, pausa do entrevistado e hesitação do entrevistador – tentar provocar uma argumentação, ao indagar

(1) O que que o Sr acha da Igreja católica atual?

Observe-se em (2) como o entrevistado (F) hesita, gagueja, se esquiva, tenta não opinar, apesar da insistência do entrevistador (E). Notem-se a repetição do vocábulo **mas**, os dois marcadores discursivos interativos e ainda a fala do segundo documentador (I), que fora instruído a ajudar apenas em caso de dificuldades.:

(2) F – Não posso dizer muita coisa que eu não frequento.

E – **Mas** as pessoas estão se afastando cada vez mais da Igreja, Né?

F – Cada vez mais.

E – Como é que vai ser isso, **hein?**

F – Sei lá, cara! Eu... Eu...(Hes) Tu...tu...tu entrou aí num num – num ponto que eu...(gesticula) Eu sou um cara que dificilmente vou à igreja... – ...não frequento nenhuma mesmo, é.

I – ...**Mas** se casou na igreja?

F...Me casei no civil e religioso. (sorriso e pausa longa, indicando fim de turno. O entrevistador desiste.)

Logo após o trecho (2), o entrevistador focaliza outro tópico que, a princípio, também se prestaria a uma argumentação genérica (3). Note-se que ele tenta relacionar a nova pergunta com a precedente, por meio de um **então** e que, novamente, J. V. tenta esquivar-se.

(3) E – Então, o que o Sr. acha dos jovens, por exemplo- de hoje em dia.

F – Acha de que?

E – Dos jovens de hoje em dia. A cabeça deles – Como é que vai ser tudo isso com o pensamento que – que eles têm?

F – (O falante expira audivelmente, mas não responde. O entrevistador insiste:)

E – O futuro dessa geração.

F – É outra pergunta, também, meia, não é?...Pra gente entender a mente de um jovem, hoje em dia, está meio brabo.

Veja-se, agora, como o tema *ensino* é tratado pelo informante do

PEUL (4) – aliás, como NÃO é tratado – quando o entrevistador faz uma pergunta mais generalizante. Observe-se sua resposta genérica, "o ensino não vale nada", que considera suficiente, fato que se deduz pela pausa e pelo marcador de fechamento "a verdade é essa". Como a interveniente insiste, ele recomeça, utilizando apenas um argumento geral explícito, repetido como estratégia de intensificação e para ganhar tempo.

(4) I – E a questão de ensino, assim? Atualmente você acha que está pior, porque...

F – Está. O ensino hoje em dia não vale nada. A verdade é essa.

I – Decaiu, mas...

F – O ensino hoje em dia não vale nada mesmo. Eu acho que o ensino hoje em dia não vale nada. Hoje em dia, a professora é tia. Onde é que já se viu? "Oh tia! " "ah, é a tia Fulano" Um troço! Meu filho tem problema de...de trocar a...o D por V...Aquele...Hoje em dia existe terapia da palavra. Você acha que isso adianta? Terapia? Eu acho (inint) (Bate palmas) Se não chegar em cima do moleque, ali. "É você. É você. É dado. É dado." Não. "Eva viu o ovo" (Riso do entrevistador) E "macaca, mica" não sei o quê. Nada, não tem nada disso. Não, não sabe? Eu não sei. Eu acho que o ensino hoje em dia está muito mudado, né?

Notando que a resposta é muito subjetiva, o entrevistador tenta forçar uma argumentação mais globalizante, da qual J. V. se esquiva, dando uma desculpa que parece traduzir sua insegurança quanto a dar opiniões:

E – Com esse ensino assim, que que o Sr. acha que vai ser do nosso país, hein?

F – (Expira) Isso, eu não posso nem te responder, que eu não estou à altura. Eu não posso mesmo. **Um cara que só tem um ginásio vai responder o quê?** Tá entendendo?

### 3. Análise de um trecho do corpus PEUL.

Com o objetivo de comparar as estratégias discursivas, mais especificamente as argumentativas, utilizadas por falantes do PEUL, APERJ e NURC, comenta-se agora um trecho da entrevista de J. V.,

desencadeado por uma pergunta programada, no roteiro da entrevista, tanto para estimular uma resposta argumentativa quanto para sondar a sensibilidade lingüística do falante (5).

T.=tempo verbal

S.= Sujeito /referente seguido do grau de generalização: 0=eu(falante), você(ouvinte), 3ª.pess. especif. 1=intermediário (a verdade) 2=grupo grande (os compradores); grupo 3=(você, a gente,) 4=as pessoas, todo o mundo; 3=canonicamente geral (se, 0)

C=concreto; A:abstrato- M&O=Modal e operadores- Estr.fr.=estrutura frasal (oração absoluta, coordenada etc...)

E-Acha que para vender precisa falar muito, tem que falar bem?	O v. <b>achar</b> deve desencadear uma argumentação, daí a pergunta e a escolha deste trecho.
1)F Não Você tem que ser...(hes) Além de ser comunicativo, você...você	O falante hesita e se confunde numa generalização. T.pr. 0=1 Infin= 2/S. <u>você</u> g.3 =2/C.- A.-/M&O. 0/Estr.Fr.: Absol.
2)digamos, eu sou um cara baixinho, gordinho, tá? (est) tenho um metro e sessenta, peso cem quilos mas eu sou um gozador.	Tenta chegar num terreno mais real com o exemplificador <b>digamos</b> Usa um operador argumentativo <b>mas</b> , porém sem argumento, mesmo que pressuposto (não há a crença que "pesados" sejam sérios) Tpr.0=4/S esp.gr.0=4/ C..3 A.0 /C=3 A.=0/M&O=exempl.=1, argum.1, RAD =1/ Estr.fr.=abs.=3, coord.=1
3)Eu sei chegar, eu sei...sabe?	Usa repetição como ênfase argumentativa. Notar que tenta envolver o ouvinte com RADs repetidos. T. pr.0=2 /S. <u>Eu</u> esp.0=2/M&O=1RAD/Estr.fr. absol.=2
4)tem clientes que...que você tem que chegar: "sim senhor, doutor e tudo ....bem". No...no...ma...e tem clientes que você chega: " Não, cara, qual é, como é que é? Tu vai me dar pedido, não vai?" não sei o que...	Volta para alguma generalização com <b>tem clientes</b> , mas usa o discurso direto, mais envolvente do que o indireto T. pr.0=6, fut=1 S grau 3=4 grau 5=2/C=4/M&O=sintet. <b>não sei o que</b> 1 RAD 1 /Estr. fr. Abs.2, pr.2, adj.2

5) e tem os compradores boleiros, é lógico que isso existe em qualquer ramo. É um comprador que leva a parte dele.	Alarga a generalização mostrando não ser específico de sua profissão. Note-se que contrapõe dois tipos de compradores. T.pr.0=5/ S. gr.1=1,gr.2=1,gr.5=1/C.4,A=1/M&O=1 é lógico que/Estr. fr.:abs.=2, pr.=1, adj=1
6) Isso aí, o que eu estou falando, eu falo na cara de (rindo) qualquer um.	Gaba-se e ri para envolver o ouvinte T pr.0=1pr.cont.=1/S.eu 0=2/ C.=1/Estr.fr.:pr.1,adj.1 (em forma de tóp.)
7) Não tem nada a ver porque é. A verdade é essa mesmo. todo lugar tem.	Generaliza novamente. Cria um axioma. T.pr.0=3/Sgr.1=2gr.5=1/C=1, A.=1/Estr.fr.:abs.=3
<b>E- (Est) Então depende da idade do...do comprador, assim, né?</b>	A pergunta da entrevistadora, apenas retórica, tem o objetivo de provocá-lo para continuar, já que sua entoação prenunciava um final.
8) F- Não, depende do co..do comprador e das possibilidades do comprador. Tem comprador que ele compra, mas acima dele tem cinco, seis, olhando ele. E tem comprador que que ele compra direto e faz as armações direto, e... não tem nada a ver. Entendeu? E assim vai fundo.	Contrapõe os dois tipos de clientes. Esse trecho é um argumento que o falante considera encerrado, já que usa um pedido de apoio ( <b>entendeu?</b> ) e até um fecho ( <b>e assim vai fundo</b> ). T. pr.0=7/ S 1=4,4=1,5=1/C.=6,A=2/M&O RAD=1/Estr.fr.:abs.=2,pr.:1,adj.=3, reduz.=1,coord.=2
9) Agora, o cara pra vender, ele tem que...ele tem que... ele tem que ser (hes) um artista. (est). É uma ótima profissão. Ganha-se dinheiro, mas tem que ser um artista, mesmo, porque o negócio é sério, sabe?	Após o fecho anterior, recomeça um outro argumento iniciado com o <i>marcador de guinada agora</i> e terminado com uma expressão idiomática (que calha ao pé da letra) e o pedido de apoio, <b>sabe</b> . T.pr.0=6, infin.=2/S.gr0=2,gr.3=2,gr.5=2/C.=4,A=3/M&O=argum.agora,RA D=1/ Estr.fr.:abs.=4,coord.1,sub.final=1
<b>E-Então o Sr. tem que ter muito tato, né? para lidar com as pessoas</b>	novamente após o fecho de turno, a entrevistadora deve estimulá-lo a prosseguir
F- É! tato, malícia, né? Tudo isso.	O falante quer parar e a entrevistadora insiste em estimulá-lo a prosseguir: abstr.1

<b>E-.Como é o primeiro contato?</b>	
10)F- Ah! O primeiro contato é um negócio muito sério. A gente não sabe como vai chegar pro homem. Tá entendendo? (riso)	Inicia e acaba com um marcador. De novo, a conversa pararia se I não intervisse T. pr.0=2 /S.gr.1=1,gr.3 a gente=1/C.=2,A=1/M&O=inic.1,RAD=1/ Estr.fr.abs.=2
<b>I- Pois é, mas, assim,você tem alguma intuição?</b>	
11)F- Não,cu pego o nome de uma firma, vou, entro, visito, me... me... me identifico de aonde eu sou entrego um catálogo do que eu vendo, um folheto do que eu forneço, e começamos o bate-papo.	Volta para o específico, estimulada pelo <i>gatilho</i> de I. T.pr.0=10/ S.gr.0=10/C=5/Estr.fr.abs.=5,adj.=3, coord.=1,sub.adverb.=1
12)O importante não é perder muito tempo com o cliente que tempo é dinheiro.	Esse argumento axiomático está meio truncado devido à posição do NEG.T Pres.0=2/ S gr.1=2/C.=2 A.=2/ Estr.fr.:pr.1,sub.expl.1
13)É você...da primeira, assim...da primeira visita, você não pode não pode tirar nunca nada. Quer dizer, você tem que visitar...	T. pr.0=2/S.você gr.2=2/A.=1/ M&O:Quer dizer/Est.fr.:abs.:2
14)Eu pe...eu pelo menos, trabalho assim: Eu visito a primeira, a segunda, na terceira que eu chegar perto...nessa mesma firma já tenho que trazer alguma, sabe? algum pedidozinho,por menor que seja ele	Após a generalização anterior, volta novamente à especificação pessoal. T. pr.0=3,infim.=2/ S.Eu,gr. 0 =4 / C.=3/M&O=RAD/Est.fr.:abs.=2,pr.=1, a dj.=1
15)mas...que se não trouxer na...na...na terceira, já fica ruim.	Interrompe após o <b>mas</b> (que iniciaria um argumento?) e fornece uma explicação (sempre através de <b>que</b> ) Ignora-se se o sujeito é ele mesmo (eu) ou se é geralT. pr.0=1 fut.do subj.=1/M&O=que/estr.fr.:princ.=1,sub. condic.1
16)Eu, por exemplo, eu tentei...Eu posso citar um caso aqui que eu tentei, durante 4 meses, vender pra um...uma pessoa, um tenente dentro do Hospital da Força aérea do Galeão. Ou minto. Dentro do LAQUIFA (laboratório químico e farmacéutico da aeronáutica. Levei 4 meses visitando esse homem, e não consegui vender. Até hoje, eu não vendo pra lá. (est) Não vendo.	Novamente após uma generalização, volta para um exemplo através de uma pequena narrativa pessoal terminada por uma repetição.T.pret. perf.=4,pr.0=2,pr.real=1/ S. eu gr.0= 9/ C= 8/M&O:por exemplo/ estr.fr.:abs.=5,pr.=1,subst.=1,coord.=1

Resumindo, ressaltam-se algumas características do texto, para fins de comparação com os do NURC e APERJ.

No que se refere aos tempos verbais, que podem caracterizar gêneros discursivos, encontramos 57 formas de presente atemporal (86% de todas as formas verbais). Por meio de outro índice – o número total das palavras do texto, 402 – obtém-se 12,9% de formas de presente atemporal. Os demais tempos são numericamente pouco significativos: (4 casos de infinitivo (5,6%); 1 de futuro próximo (1,5%); 1 de futuro do subjuntivo (1,5%); e 4 de pretérito perfeito (5,6%), todos correspondentes à pequena narrativa exemplificadora. Esses índices apontam para uma generalização.

Quanto à estrutura frasal, o trecho constitui-se de orações:

orações	oco	%
absolutas	35	52,2
reduzidas	1	1,5
principais	9	13,4
condicionais	1	1,5
adjetivas	11	16,4
causais	1	1,5
coordenadas	6	9
esboçadas	1	1,5
substantivas	1	1,5
adverbiais	1	1,5

Chama a atenção o pequeno número de subordinadas, bem como a baixa proporção de vocabulário abstrato (13 palavras), relativamente ao concreto (43), ou seja 20,4%.

Pode-se observar, também, somando-se todas as estruturas em cada grau de definitude dos referentes de cada tópico, que esse trecho apresenta mais definitude que indefinitude.

grau 0= 32 (51,6%)	grau 3= 9 (14,5%)
grau 1= 10 (16,1%)	grau 4= 1 (1,6%)
grau 2= 3 (4,8%)	grau 5= 7 (11,3%)

O que mais chama a atenção é a sua distribuição de ocorrência pelo texto, indicando a estratégia utilizada que oscila do geral para o exemplificador particular. Colocando os graus de indefinitude no eixo

vertical e as unidades do discurso segmentado no eixo horizontal, obtém-se o Gráfico 1.

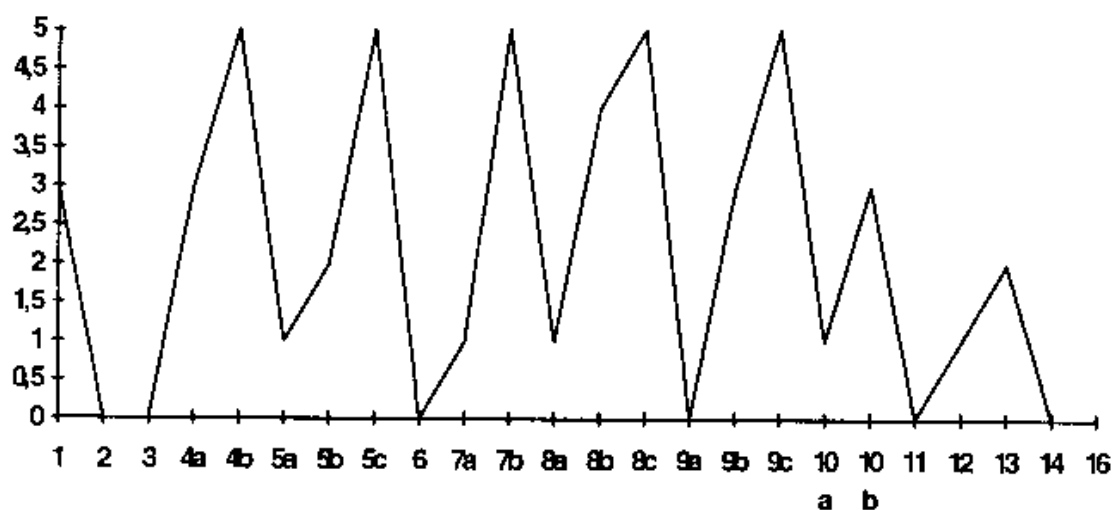


Gráfico 1- Alternância dos graus de definitude durante a argumentação focalizada.

Observa-se que há picos de generalizações separados por pequenas voltas recorrentes a uma âncora mais específica (geralmente, nesse trecho, ao próprio falante.)

Chama também a atenção, nesse curto trecho, a riqueza de marcadores discursivos, relativamente aos operadores e modalizadores. Confira-se a lista a seguir, que contém esses articuladores de discurso e/ou partículas de interação entre falantes:

Mas,argumentador	RAD:tá?,sabe?(3)entende(u)?(2)né?
Agora " 1	exemplificador:digamos,por exemplo(1)
Quer dizer (1)	sintetizador:tudo bem,
É lógico que	assim (flag)(1)
(por)que	

#### 4. Conclusão

Não há absolutamente por que concluir que um dos tipos de argumentação, a do NURC ou a do PEUL, a mais generalizante ou a mais particular (ambas de falantes urbanos), seja mais eficiente que a outra, ou mais eficiente que a do APERJ. A eficiência de um argumento depende de muitas variáveis que não podem ser medidas linguisticamente, se é que podem sê-lo de algum outro modo (haja vista as



parábolas de Cristo, que não parecem ter perdido a eficiência argumentativa, a despeito de serem pouco generalizantes e bastante concretas).

Aliás, tampouco há evidências de que os falantes do PEUL sejam menos capazes do que os do NURC de produzir argumentações mais abstratas. O máximo que se pode adiantar neste sentido é que talvez os falantes menos escolarizados tenham menos interesse em abstrações e/ou tiveram menos oportunidade de terem contato com modelos canônicos de argumentação. O contato com modelos parece ser primordial para a estruturação do discurso (Benveniste, 1994). Tão logo entrem em contato com esse modelo, ou apresentem interesse em abstrações, os falantes PEUL passam de discursos mais narrativos para argumentações canônicas, conforme atestam as entrevistas de dois locutores do PEUL, ambos líderes comunitários, que passam a entrevista toda argumentando. Só me pergunto se esses dois falantes discrepantes dos demais se interessaram por política por terem afinidade por argumentações ou, pelo contrário, argumentam por estarem em contato com tais modelos.