



RETÓRICA: DISCUTINDO A RELAÇÃO AFETIVIDADE E EFETIVIDADE

ROCHA, Rodrigo Pereira dos Santos¹

LEGUARI, Daniela Holem²

FURTADO, Marcos Dias³

COTTICA, Angela Maria⁴

rocha.rodrigopereira@gmail.com

dani_br16@hotmail.com

marcosdiasfurtado@hotmail.com

RESUMO

O artigo toma como base de análise os elementos que estão presentes no discurso persuasivo, sendo eles responsáveis pela ligação existente entre orador e auditório. A afetividade e efetividade são vertentes discursivas retóricas diferentes, porém que se completam intimamente, pois a ligação entre os dois elementos fazem com que o orador tenha o respaldo técnico e emotivo para a persuasão. Assim, a afetividade possui elementos que proporcionam as emoções dentro do discurso, e a efetividade com suas relações com a língua e a sua articulação, as duas fazem com que o discurso seja a relação entre orador e auditório.

PALAVRAS-CHAVE: Interação. Emoção. Técnica.

1 INTRODUÇÃO

A retórica é a arte de se expressar perante um público. Sendo assim, ela é a arte do bem falar, com uma relação complexa de todos os elementos empregados em um discurso, desde a escolha lexical até o tom da voz.

Ela foi estudada já na Grécia antiga por pessoas de renome, como por exemplo, Aristóteles, que mostrou que há elementos retóricos empregados em muitos dos discursos do dia a dia. Dois desses recursos são a afetividade, parte emocional do discurso, e a efetividade, parte técnica.

¹ Acadêmico do curso de Letras - Língua Portuguesa e Libras da Faculdade Sul Brasil – Fasul.

² Acadêmica do curso de Letras - Língua Portuguesa e Libras da Faculdade Sul Brasil – Fasul.

³ Acadêmico do curso de Letras - Língua Portuguesa e Libras da Faculdade Sul Brasil – Fasul..

⁴ Professora orientadora do curso de Letras - Língua Portuguesa e Libras da Faculdade Sul Brasil – Fasul.



Desta forma, para que haja uma completa compreensão do discurso, o locutor, ou orador, deve sempre levar em conta quem é seu interlocutor, ou auditório, para que ele possa se organizar conforme for seu objetivo discursivo.

Ocorre que, se pode adaptar para diversas situações discursivas um mesmo discurso, somente levando em conta seu contexto imprecutivo perante seu interlocutor.

Através dessa arte que é a retórica, muitos políticos utilizam da linguagem para atingir de forma persuasiva seu público alvo, que às vezes, podem ser outros políticos ou a população. Para isso, eles também tem que se adaptar conforme a situação exigente em cada momento de produção ou apresentação do discurso.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 RETÓRICA

Desde os primórdios da evolução da espécie humana, a linguagem ocupa papel fundamental para o sucesso e progresso, pois a interação entre os indivíduos passa a ser fundamental para a sua própria existência. Assim, a comunicação passa a ser um elemento essencial a espécie. Entretanto, essa interação começa a ser mais do que um elemento de interação entre os indivíduos; ela passa a servir quem a domina de forma que, o seu utilizador consegue se sobrepor ao outro pela linguagem.

Através dessa evolução, a linguagem também perpassa por mudanças significativas, pois cada vez mais ela é um dos elementos que fazem com que se obtenha sucesso nessa evolução. Dentre as mudanças que ocorreram com a linguagem, durante as transformações, está seu próprio uso, que passa a ser mais sistematizado, passando a ser um objeto de transformação do outro, ou seja, ela passa a ter influência sobre o outrem, que pode-se denominar como persuasão.

A persuasão está atrelada a uma sistemática organização de elementos que fazem esse papel de influenciar através da linguagem, sendo isto a retórica.

Ao se pensar na etimologia desse termo, é imprescindível se remeter à Grécia antiga, já que esse pensamento e aprofundamento de estudos sobre essa característica da linguagem começou a ser estudada. O termo grego *retoriké* é afim aos termos *retor* (orador)



e *retoreia* (discurso público, eloquência) e significa tanto a arte da oratória, como a disciplina que versa essa arte.

Segundo Filgado, 2008, o sentido genuíno do termo retórica só se alcança quando se percebe como a civilização grega se distinguiu das outras por assentar na palavra pública. Os gregos tinham consciência desse traço distintivo e o enalteciam. Isócrates elogia Atenas por ser a cidade que descobriu a civilização assente nas palavras, e de saber retirar da capacidade da linguagem as consequências decorrentes dessa superioridade humana sobre os animais. Já para Aristóteles essa manipulação que acontece com a linguagem é inerente a um pensamento que se concretiza para se apoderar de uma gama de recursos que produzem elementos persuasivos, que serão usados para influenciar, convencer alguém sobre algo.

O conhecimento é que se caracteriza por ser de teor vinculado a prática da oratória, arte de falar para um determinado público, mas com uma intenção, podendo ser de persuasão ou não.

A retórica é utilizada para se conseguir de um público alvo algo, sendo a aceitação de uma ideia. Por isso ela é um elemento essencial para se chegar a um objetivo com seu interlocutor.

Para se chegar a uma forma eficiente de significação de um discurso, considerando-se a retórica, é importante relembrar que este se constitui de cadeias de elementos e contextos empregados, de forma que sejam interligados uns aos outros, produzindo mais do que somente um significado ou uma interpretação. Devem levar consigo um teor de persuasão, saindo assim à retórica, de um simples manifesto linguístico e passando a ser uma interação de poder da palavra sobre outras pessoas.

Assim, como prática social, como acontecimento na relação entre linguagem, sociedade e história, mas também como arte, o discurso persuasivo produz sentidos que vão além do universo semântico mais imediato, gerando influências afetivas que, por vezes, sobrepõe-se aos efeitos de racionalização de uma tese.(DRITCHI, 2010, p.13).

Então, assim como uma prática social inata do ser humano, a retórica passa de um simples patamar de função da linguagem para uma forma de penetrar nos ideológicos do outrem. Através dessa estratégia, o ser humano passa a utilizar a língua como objeto



persuasivo em função própria, função essa, presente em discurso entre o orador e o auditório, como por exemplo em discursos políticos, propagandas publicitárias, palestras entre outras.

2.2 O ORADOR E O AUDITÓRIO

O orador possui em suas mãos um grande desafio, pois anteposto a quaisquer outros fatores e aspectos retóricos e persuasivos, o auditório deve ter um lugar privilegiado em seus discursos, pois deve-se pensar em cada aspecto para que a interação seja eficaz e possa assim se chegar a uma persuasão.

Entretanto, não é suficiente saber que o auditório é o instrumento principal para qualquer discurso. O orador deve entender como ocorre à ligação entre ele e seu público, a ligação que ocorre entre os espíritos; ligação essa que é predominante para um discurso persuasivo, pois um discurso eficiente necessita de uma ligação que permita a interação entre o assunto e intelecto de seu auditório.

Mas, quando se tratar de argumentar, de influenciar, por meio de um discurso, a intensidade de adesão de um auditório a certas teses, já não é possível menosprezar completamente, considerando-as irrelevantes, as condições psíquicas e sociais sem que as quais a argumentação ficaria sem objetivo ou sem efeito. (PERELMAN E TYTECA, 2014, p.16).

Essa ligação se define como a ligação entre os intelectos que detêm de um contato intelectual, uma linguagem em comum entre eles, como uma técnica que possibilite a comunicação entre eles. Segundo Perlman e Tyteca, um exemplo clássico dessa ligação é o livro Alice no país das maravilhas, que a menina Alice não consegue uma ligação intelectual de espíritos com os seres que ali habitavam, assim não conseguindo, uma comunicação adequada ao que ela esperava.

Essa ligação fica evidente quando se pensa na retórica em um âmbito mais amplo, pois ela não é somente parte integrante para persuadir; ela é o ponto inicial para o trabalho com o auditório. A relação que se tem entre o orador e auditório é o que irá determinar se ocorrerá ou não a interação e aceitação necessárias para a retórica ter objetivo e efeito.



Aristóteles pronunciava-se sobre essa questão de inter-relação entre eles: quando não há uma ligação entre os espíritos, o discurso em si perde seu foco, já que quando um orador produz um discurso, ele tenta de alguma forma, sendo emotiva ou técnica, atingir esse auditório. Assim, se não ocorrendo à adesão por parte do auditório, o discurso não serve para nenhum fim persuasivo.

Um discurso também perde seu foco quando o auditório não reconhece o assunto a ser tratado. Por exemplo, um orador está pronunciando um discurso sobre algo, com um auditório que nunca se quer sabe o que isso significa. A referida situação deixa claro que uma das questões fundamentais a ser pensada pelo orador é seu público, como interação e ligação entre os espíritos entre eles.

Com a compreensão do papel exercido pelo auditório, o estudo das características é de suma importância para que o orador possa se articular dentre seu léxico e as possibilidades de flexão da língua para alcançar uma persuasão de sucesso.

Assim, as duas características que incumbem de aproximar o orador de seu auditório, para a ligação dos espíritos são a afetividade e a efetividade, que são características de um discurso persuasivo, que mesmo diferentes são indissociáveis.

2.3 A AFETIVIDADE NO DISCURSO

A utilização da linguagem é um ato social que vem sendo usado no decorrer da existência humana. Através dela o homem inicia-se com jogos de linguagem que proporcionam um poder sobre o outrem, designado por Aristóteles como retórica, instrumento da linguagem que se dispõe de estratégias. Uma das estratégicas retóricas mais utilizadas por políticos e palestrantes, os oradores, é a escolha de palavras, tonalidade, imagens, sons, utilização da primeira pessoa nos discursos, entre outros, para emocionar de alguma forma um público alvo, pois seu intuito é de se chegar a um objetivo através de emoção.

Assim, como na prática social, como acontecimento na relação entre linguagem, sociedade e história, mas também como arte, o discurso persuasivo produz sentidos que vão além do campo semântico mais imediato, gerando influências afetivas que, por vezes, sobrepõem-se aos efeitos de racionalização de uma tese. (DRITCHI, 2010, p. 3).



Através da emoção, o discurso passa a agir como persuasivo, pois ele conquista seu público através do apelo. Essa conquista do auditório faz parte da adesão, ligação entre os espíritos, que se torna primordial para a futura persuasão, já que tal ligação faz com que o público comece a interagir junto com o discurso que será ou está sendo pronunciado.

Uma das características principais, ou um dos elementos essenciais para se chegar com persuasão de um público, é através do sentimento e emoções que se podem transmitir através da mensagem, conseguindo então chegar a um objetivo mais concreto dentro da arte do falar a retórica, persuadindo um público alvo.

Além disso, esse discurso passa segurança, garantia de compromisso e credibilidade em um discurso por envolver a confiança do interlocutor. Oradores que utilizam da afetividade, conseguem chegar a um discurso persuasivo mais eficaz. Contudo, a afetividade de um discurso é muito mais que uma emoção transmitida em um discurso; ela passa a ser uma ligação entre os espíritos, ou seja, uma ligação que possa ter uma inter-relação entre o orador e seu público, fazendo com que se tenha uma adesão.

2.4 A EFETIVIDADE NO DISCURSO

Outro elemento inerente a ligação e ao discurso persuasivo é o efetivo, que consiste nos aspectos pertinentes as questões técnicas em um discurso, sendo desde as análises efetuadas antes da produção, até as questões linguísticas empregadas no discurso.

A efetividade se dá com a utilização de argumentos técnicos empregados em um discurso, sendo de diferentes áreas, como: educação, saúde, planejamento entre outros. Assim, um discurso pode apresentar tanto emoção quanto técnica, sendo essa um conjunto de elementos empregados pelo orador, que repassa segurança sobre o assunto trabalhado no discurso. Além de trabalhar as questões da língua, envolve seu auditório com os próprios elementos da língua.

O discurso deve apresentar sua parte estrutural, sendo a técnica e os argumentos estudados com antecedência, que irão de uma forma ou de outra, demonstrar com base em dados legítimos. Alguns fatores que poderão ser usados em favor desse discurso, são fatos econômicos, sociais, ambientais que uma ação ou produto desencadeia. Sendo esse estudo



prévio parte integrante do discurso persuasivo, essa técnica anterior a produção discursiva, serve como apoio a uma futura adesão entre as pessoas envolvidas no ato discursivo.

O trabalho com a língua passa também, para um âmbito persuasivo, já que ela é o instrumento por qual o orador se dispõe para atingir o auditório. Esse trabalho consiste, por exemplo, o uso das metáforas, utilização da primeira pessoa do discurso, norma padrão entre outros.

A posição que o orador toma perante seu orador, também consiste em uma forma efetiva de persuadir, pois o orador tem que se adaptar conforme seu auditório. A flexão ou adaptação da língua também é um aspecto efetivo, técnico e importante para a ligação entre eles. Então, para a construção eficiente do auditório, o orador precisa o conhecê-lo, assim tem-se:

O auditório presumido é sempre, para quem argumenta uma construção mais ou menos sistematizada. Pode-se tentar determinar-lhe as origens psicológicas ou sociológicas, o importante, para quem se propõe persuadir efetivamente indivíduos concretos, é que a construção do auditório não seja inadequada à experiência. (PERELMAN E TYTECA, 2014, p.22).

Desta maneira o reconhecimento do auditório tende a ser o mais próximo possível da realidade dele, pois com esse trabalho o orador consegue definir como e o que falar. Um dos principais erros da persuasão é a não aproximação entre os assuntos abordados pelo orador e a realidade de seu auditório, se houver um conteúdo que não é de conhecimento do auditório, o orador, em sua fala não conseguirá o atingi-lo com êxito, pois não se pode esquecer que tal fator leva a interação entre eles, fazendo com que haja a adesão, aceitabilidade e ligação.

Por isso a relação entre conteúdo e auditório, é essencial para a produção concreta de um discurso, pois isso irá alavancar as questões pertinentes a cada público e também a flexão da própria língua como fatores de interação entre o auditório e orador, tendo em vista o convencimento.

2.5 A AFETIVIDADE EM FUNÇÃO DA EFETIVIDADE



Como um entrelaçado de duas vertentes, ou uma complementação indissociável entre elementos, a afetividade e efetividade são dois elementos que se complementam entre si, desencadeando elementos de significação persuasiva.

Os elementos efetivos podem ser complementos dos afetivos ou vice versa, uma vez que um elemento desencadeia outro. Entre os que são antepostos ao afetivo estão os que estudam o auditório antes da escolha do discurso, a montagem do discurso em si. Tais elementos não separam na criação de um discurso persuasivo. A persuasão em discurso depende da interligação desses elementos, afetivos e efetivos, construindo um jogo de envolvimento pelo orador para atingir seu público, fazendo com que ele tenha uma inter-relação com o orador, pois através disso ele poderá ser persuadido com o discurso.

Essa ligação fica mais expressiva quando um discurso é analisado em sua complexidade, passando de seu âmbito pragmático para um preparatório discursivo. Pois sem um estudo antes de uma produção, o orador perde um elemento fundamental para a produção de seu discurso, que para Aristóteles é o principal erro do orador, o não reconhecimento de seu público.

O discurso pode persuadir seu público através da afetividade, emocionalmente, como o orador irá se flexionar com seu discurso se ele não reconhece seu público alvo, deixando então elementos de reconhecimento para a produção de um discurso eficiente.

A efetividade não complementa somente em um discurso em sua produção, mas também em sua prática, pois o próprio uso adequado da língua para um discurso também constitui parte da efetividade. Com essa flexibilidade, adaptação e utilização, como metáforas, primeira pessoa do discurso, fazendo com que a efetividade sirva de alicerce para o desencadeamento persuasivo afetivo de seu público pelo orador.

Contudo, essa ligação entre esses elementos fazem do discurso persuasivo mais que um pronunciado de palavras, mas sim, um estudo contextual, adaptação, escolha lexical, chamados de elementos efetivos, passando para uma ligação espiritual entre o orador e o auditório, principalmente através da aproximação afetiva.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS



Essa pesquisa foi realizada a partir de uma análise bibliográfica sobre o tema, afetividade e efetividade no discurso persuasivo. Para isso, foram consultados livros, revistas científicas, artigos e outros materiais sobre o assunto.

Segundo Lakatos (1992, p. 44),

a pesquisa bibliográfica permite compreender que, se de um lado a resolução de um problema pode ser obtida através dela, por outro, tanto a pesquisa de laboratório quanto à de campo (documentação direta) exigem, como premissa, o levantamento do estudo da questão que se propõe a analisar e solucionar. A pesquisa bibliográfica pode, portanto, ser considerada também como o primeiro passo de toda pesquisa científica.

Os elementos analisados no presente artigo são encontrados dentro de um discurso que tem por finalidade persuadir. A sua análise tem como base artigos e livros que embasam essa teoria, tendo como pressuposto a interação e ligação entre orador e auditório, no que se visa a afetividade e efetividade na composição da persuasão.

4 CONCLUSÃO

Pode-se concluir que o discurso persuasivo se constrói em torno de elementos que o auxiliam na persuasão e que tais elementos fazem com que esse discurso atinja seu objetivo, através de elementos postos de maneira racional para que isso ocorra.

Um desses elementos está vinculado à técnica empregada para a produção de um determinado discurso, sendo essa parte fundamental para a adesão e interação de seu auditório, fazendo também que se tenham artifícios suficientes de argumentação com o próprio uso da língua, esses elementos são os de natureza efetiva.

Outra parte constitutiva do discurso é a emoção empregada tanto para a ligação entre as pessoas envolvidas no ato discurso como a própria persuasão dentro do dele. Esse elemento é alavancado pela linguagem empregada no discurso, como imagens, sons e a língua.

Tem-se então, uma união entre os elementos afetivos e efetivos para a interação entre o orador e auditório, fazendo com que o discurso atinja seu auge que é a persuasão, e que tais elementos se complementam e são primordiais neste objetivo.



A afetividade e efetividade então, são elementos presentes em um discurso persuasivo, e que desempenham funções específicas e complementarem dentro deste ato, e que juntas formam um complexo entrelaçado de elementos que irão interagir junto ao auditório para que o discurso obtenha o que se espera a persuasão.

REFERÊNCIAS

DRITTRICH, Ivo José. **Afetividade e efetividade em discursos:** uma retórica passional. Foz do Iguaçu, Paraná: 2010, (Doutorado em Letras) Setor de Linguagem, Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

_____. **Natureza retórica das expressões referenciais nominais.** Foz do Iguaçu, Paraná: 2008, (Doutorado em Letras) Setor de Linguagem, Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

_____. **Por uma teoria retórica do discurso:** Princípios Teóricos-Metodológicos. Foz do Iguaçu, Paraná: 2008, (Doutorado em Letras) Setor de Linguagem, Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

FILGADO, Antonio. **Retórica em discurso:** Princípios Retóricos do Discurso. Maringá, Paraná: 2008, (Doutorado em Letras) Universidade Estadual de Maringá.

PERELMAN, Chaim; TYTECA, Lucie Olbrechts. **Tratado da argumentação, nova retórica.** Trad. Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão, São Paulo: Martins Fontes, 2014.

TOULMIN, Stephen E. **Os usos do argumento.** Trad. Reinaldo Guarany, São Paulo: Martins Fontes, 2006.