

A retórica e os meios de persuasão

Dr. Antonio Freitas(1)

A Retórica surgiu na Antigüidade com o nome de Oratória e a literatura registra o surgimento da técnica oratória em meados do século V a. C., na Sicília, sendo que os primeiros tratados retóricos são atribuídos a Córax ou Kórax e Tísias conforme Sousa (2000: 4), cujas técnicas visavam basicamente à oratória forense, porém, apontavam estratégias de como o advogado poderia recorrer para sair vitorioso em um júri.

Porém, ainda de acordo com Sousa (2000: 4), o fundador e sistematizador da técnica retórica foi outro siciliano, Górgias Leontinos, que esteve em Atenas, no ano de 427 a. C., como embaixador de sua terra natal. Seus discursos eram empolgantes, e logo Górgias se transformou no primeiro mestre e professor de retórica em Atenas. Górgias afirmava que a oratória "deveria excitar o auditório até o deixar completamente persuadido". Souza (2000: 5).

Inexistia a preocupação com a verdade objetiva, pois Górgias pregava que o mais importante era convencer os ouvintes ou o auditório. Para tanto, eram importantes as figuras de linguagem:

Para o efeito, o orador deveria ter em conta a oportunidade do lugar e do momento, para além de saber adaptar-se ao carácter dos que o escutassem. Mas sobretudo, teria de usar uma linguagem brilhante e poética, cheia de efeitos, figuras e ritmos. Ele foi capaz de dizer-se, o introdutor de uma oratória de exibição ou de aparato, sem obediência a qualquer finalidade política ou forense e orientada fundamentalmente para fazer realçar o próprio orador. Sousa (2000: 5).

Por isso, menciona Sousa (2000: 5), a retórica em Górgias, era visivelmente autocentrada, objetivando apenas e tão somente realçar os conhecimentos discursivos do orador, motivo pelo qual ele foi identificado como mais um sofista.

Aristóteles analisou e estudou os tratados retóricos deixados por Górgias e demais seguidores, vindo a resumir-los numa obra. Porém, ele considerou insatisfatórias as técnicas sugeridas porque elas não ultrapassavam os truques legais, pois visavam apenas "às maneiras mais absurdas de suscitar a compaixão dos jurados" frisa Souza (2000: 5), pois ficara faltando o mais importante, as regras e os métodos retóricos, notadamente os mais técnicos e eficazes $\frac{3}{4}$ os baseados na argumentação.

Ressaltamos que, quando Aristóteles chegou a Atenas, Isócrates era o mais influente e famoso mestre de retórica grego e possuía uma escola, escola essa mais bem sucedida que a Academia de Platão. E, ainda registra Sousa (2000: 5), o mesmo Isócrates acabara de escrever a obra Contra os sofistas, condenando estes de perderem o seu tempo e das demais pessoas com sutilezas sem valor para a vida prática, para a vida política ou para a ação. Ele também criticava os retóricos formalistas por divulgarem junto aos seus alunos a falsa idéia de que a aplicação mecânica de um receituário de regras ou truques poderia levar o orador ao êxito.

A partir daí Isócrates abandona a crítica contra os retóricos antigos, $\frac{3}{4}$ os sofistas, e sugere a formação integral do cidadão, unindo o estudo da temática política com o da técnica retórica em sua ampla dimensão para a formação de cidadãos gregos livres e virtuosos, preparados para o êxito político-social. Frisa Sousa (2000: 5), que a essa disciplina Isócrates deu o nome de Filosofia, e nela a retórica assumia o papel central.

Isócrates considerava Platão e os demais filósofos sofistas carentes de seriedade. A partir dessas críticas Platão se opôs radicalmente às concepções de Isócrates, pois em seu diálogo *Górgias*, Platão se opõe à retórica e à filosofia, e defende "uma espécie de tecnocracia moral, em que os verdadeiros especialistas (os filósofos) conduzam os cidadãos àquilo que é de seu interesse, isto é, a serem cada vez melhores". Sousa (2000: 5). Ele condena a democracia em razão de que os políticos oradores bajulavam o povo e seguiam servilmente os caprichos populares, o que tornava, para Platão, os cidadãos piores.

Tais críticas platônicas são decorrentes da formação retórica proposta por Isócrates. Uma vez que estava em causa a educação superior ateniense, segundo Platão, a hegemonia da retórica, que visa à persuasão e não à verdade era um grave perigo que devia ser atacado em sua origem. Sousa (2000: 5) afirma que por isso, Platão elaborou fortes críticas contra a retórica, chegando a negar-lhe o caráter de uma verdadeira técnica, por não ter como base conhecimento algum, pois, para ele, a retórica não passava de uma mera rotina elaborada para agradar ou adular.

Platão via a retórica negativamente e afirmava que ela:

É apenas um artifício de persuasão. Não da persuasão do bom ou do verdadeiro, mas sim da persuasão de qualquer coisa. Lembra que é graças à retórica que o injusto se livra do castigo, quando segundo ele, valeria mais ser castigado, pois a injustiça é o maior mal da alma. Platão conclui que a retórica não tem mesmo qualquer utilidade a não ser que se recorra a ela justamente para o contrário: para que o faltoso ou delinqüente seja o primeiro acusador de si mesmo e de seus familiares, servindo-se da retórica para esse fim, para tornar patentes os seus delitos e se livrar desse modo do maior dos males, a injustiça. Sousa (2000: 6).

A retórica de Isócrates não concordava com tão elevado moralismo platônico, é o que nos informa Sousa (2000: 6), pois toda sua reflexão sobre a arte retórica estava orientada para a defesa de qualquer postura, para ganhar os pleitos ou para persuadir a assembléia. Finalmente Platão reconhece um certo valor à retórica, quando em sua obra *Fedro* admite a possibilidade de uma retórica distinta, verdadeira e boa, que se assemelhava à filosofia platônica.

Diz Sousa (2000: 6), que Aristóteles, após insurgir-se com Isócrates, ao defender a validade superior das teses platônicas, que resultou inclusive em um convite para dirigir o primeiro curso de retórica na Academia foi pouco a pouco deixando de lado a visão radicalmente moralista das teses platônicas, e a favor da adoção cada vez mais da técnica oratória.

Por fim Aristóteles se posiciona contra os retóricos que o precederam, ao dizer que eles teriam tão somente um mero receituário de subterfúgios que visavam apenas à compaixão dos juizes, pois havia para ele, uma outra oratória, além da forense. A crítica básica de Aristóteles a todos os demais estudiosos da retórica antiga era que o mais importante dos recursos técnicos que o orador dispunha não havia sido estudado $\frac{3}{4}$ o entimema.

Ao defender o valor do entimema na retórica, ele explicava que:

Todos os que até o presente compuseram artes retóricas circunscreveram-se a tratar apenas uma pequena parte da matéria, pois só as provas dizem verdadeiramente respeito à Arte, sendo tudo o mais acessório. Sucede que estes autores nada dizem sobre os entime-mas, que constituem o corpo da prova, mas, em compensação, multiplicam os preceitos sobre o que é estranho ao assunto (...) Sendo assim, não resta a mínima dúvida que os autores das artes retóricas permanecem fora do assunto, quando fornecem regras para tudo o mais, quando fixam qual deva ser o conteúdo do exórdio, da narração e de cada uma das outras partes do discurso. Procedendo assim, contentam-se com indicar o meio de situar o juiz nesta ou naquela disposição: mas no tocante à Arte, propriamente dita, das provas omitem toda e qualquer indicação, não obstante sua importância para adestrar no manejo do entimema. Aristóteles (1999: 29-30).

Sua crítica não ficava restrita ao gênero judiciário praticado à época na Grécia. Ele ampliava-a para a utilização inadequada do entimema também nos gêneros legislativo ou deliberativo e no demonstrativo. É Sousa (2000, p. 6) quem observa que "São a essas lacunas que Aristóteles se propõe suprir. Haveria que estudar as razões porque os oradores que pronunciam os seus dis-cursos, umas vezes têm êxito e outras não. Sistematizar e explicitar essas razões é a grande tarefa da técnica, no caso, da técnica retórica".

Ao justificar que os entimemas constituem as provas mais convincentes da Arte Retórica. Aristóteles (1999: 30) advertia para a importância das provas, e que as provas retóricas são baseadas na demonstração, por conseguinte quanto mais sólidas e verossímeis serem as provas, maior será a confiança na demonstração, no discurso do orador e mais facilmente se conseguirá persuadir o público:

(...) pois que a nossa confiança é tanto mais firme quanto mais con-vencidos estivermos de ter obtido uma demonstração ; atendendo a que a demonstração da Retórica é o entimema; que este fornece, em resumo, a convicção mais decisiva; assente que o entimema é uma espécie de silogismo e que a Dialética, tomada em conjunto ou numa de suas partes, tem por missão tratar indiferentemente de toda a sorte de silogismos, resulta que todo aquele que melhor souber aprofundar as premissas e a marcha do silogismo, será, por isso mesmo, mais apto para manejar o entimema, desde que possua igualmente o conhecimento dos objetos a que os entimemas se referem e das diferenças que os distinguem dos silogismos lógicos. Aristóteles (1999: 30).

Sousa (2000: 5-6) explica que a partir daí, Aristóteles afasta toda a concepção negativista que havia até então sobre a retórica ou dialética, reconhecendo-lhe finalmente a dignidade de fundamento e também de seu uso que, até então, fora questionada, notadamente por Platão e seus seguidores. Assim, a técnica retórica passa a ser vista como útil para todos os cidadãos e até para os filósofos, isso porque, perante os auditórios populares que formavam as assembleias gregas e os tribunais, de nada serviam as demonstrações puramente científicas, sendo indispensável recorrer à retórica, para conseguir o entendimento e convencer os co-participantes. Observamos então que o saber defender-se com o uso da palavra era fundamental na cultura e na educação grega.

Com isso, Aristóteles redefine os fundamentos, os objetos e os métodos retóricos vigentes, uma vez que a Lógica visava à demonstração da verdade, ou ao que era verdadeiro, enquanto que a Retórica não tratará da questão da verdade e sim da verossimilhança ou do que é verossímil. Para ele, a "Retórica, é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão (...) a Retórica parece ser capaz de, por assim dizer, no concernente a uma dada questão, descobrir o que é próprio para persuadir". Aristóteles (1999: 33). Ela visa demonstrar ou persuadir por meio de argumen-tos, ou seja, do discurso e das ferramentas discursivas ou retóricas, cuja base é o entimema.

Quanto às formas de se provar retoricamente elas são duas: 1) as formas não-técnicas e 2) as formas técnicas. Em primeiro lugar estão aquelas que independem da Retórica, ou seja, as não-técnicas, que já existem independentemente da vontade do orador - são fatos materiais, como por exemplo, as convenções escritas, os contratos, as confissões, os testemunhos e semelhantes. Já as provas que dependem da invenção ou criação discursiva do orador são chamadas de técnicas ou "provas dependentes da arte" por Aristóteles (1999: 33). As provas técnicas são todas aquelas que podem ser criadas ou construídas retoricamente ou discursivamente e se subdividem em três espécie-es: a fundada no orador (ethos); no auditório (phatos) e no discurso (logos).

Entre as provas fornecidas pelo discurso, distinguem-se três espécies: umas residem no caráter moral do orador; outras, nas disposições que se criaram no ouvinte; outras, no próprio discurso, pelo que ele demonstra ou parece demonstrar. 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 (...) Obtém-se a persu-asão nos ouvintes, quando o discurso

os leva a sentir uma paixão (...). Enfim, é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade, de acordo com o que, sobre cada assunto, é suscetível de persuadir. Aristóteles (1999: 33-4).

Aristóteles (1999: 33-4) demonstrava que, ao se agir retoricamente, três níveis de instâncias interagem na produção do efeito de sentido persuasivo no auditório: o ethos, o phatos e o logos. Ele valoriza sobremaneira o logos, ou seja, a linguagem, pois é por intermédio do discurso/argumentação que se persuade o auditório/público. Notamos também que para ele, a Retórica visa basicamente à persuasão e não à verdade lógica.

A retórica aristotélica apresenta e estuda os principais meios ou recursos persuasivos de que o orador (ou enunciante, locutor, escritor) pode se valer para convencer o auditório, sendo que o sentido de auditório que usamos neste trabalho implica também a audiência dos meios de comunicação de massa, por isso teremos nesse caso, quatro tipos de auditórios ou públicos de massa, que inexistiam evidentemente à época de Aristóteles, vez que os meios de comunicação massivos pertencem à contemporaneidade. Os quatro tipos de auditórios de massa que estamos admitindo na mídia são: a) na mídia impressa, o auditório considerado é o público leitor de um dado jornal ou revista; b) na mídia eletrônica radiofônica o auditório ou público é o universo dos ouvintes da emissora; c) na mídia eletrônica televisiva, o auditório é composto pelos telespectadores de um dado canal de televisão, e d) na mídia Internet, o auditório é constituído pelos internautas.

Como vimos, os meios de persuasão são divididos por Aristóteles (1999: 86) em meios técnicos e meios não-técnicos. São cinco os meios de persuasão não-técnicos, por ele descritos. Lembramos que os meios de provas não-técnicos são aqueles que existem independentemente do discurso do orador e por consequência da arte retórica: as leis, os tratados, as testemunhas, os contratos (ou documentos), as confissões obtidas pela tortura, que era um meio de prova lícito na Grécia e o juramento.

Já os meios de persuasão técnicos são aqueles que o próprio orador inventa e por isso fazem parte do campo lingüístico $\frac{3}{4}$ são os argumentos elaborados pelo orador-enunciante visando a persuasão do ouvinte, do leitor ou do telespectador e são subdivididos por Aristóteles em três grupos de importância: a) o ethos, é relativo ao caráter do orador; b) o phatos, diz respeito à emoção do auditório e c) o logos, é o meio que diz respeito diretamente à argumentação ou à produção discursiva por parte do locutor/orador.

Ao comentar sobre os meios técnicos da retórica aristotélica Sousa (2000: 7) afirma que o primeiro deles, o ethos é muito valioso, pois o caráter do orador é importante, tendo em vista que uma pessoa íntegra consegue mais facilmente a confiança do auditório ou público, provocando nesse público maior predisposição para ser persuadido. Porém, observa que nesse caso trata-se da impressão que o orador dá de si mesmo. Por meio do seu discurso e não do seu caráter real ou a opinião que previamente sobre ele têm os ouvintes/leitores/telespectadores, pois estes dois últimos - caráter real e opinião - não são meios técnicos.

Quanto ao segundo meio técnico de persuasão retórica, o phatos, que é o meio técnico que trata da emoção do público, da sua paixão, do amor, do ódio e do reconhecimento, são sentimentos fundamentais que o orador/enunciante/locutor deve provocar e conseguir produzir nos interlocutores, pois dependendo da emoção produzida nos interlocutores, o locutor poderá ou não alcançar seus objetivos. "Se o orador suscita nos juizes sentimentos de alegria ou tristeza, amor ou ódio, compaixão ou irritação, estes poderão decidir num sentido ou noutro. Foi aliás, este o ponto mais estudado nos anteriores tratadistas da retórica", registra Sousa (2000: 7).

Sousa (2000: 7) menciona que o logos é efetivamente a parte técnica mais importante da oratória ou da retórica - pois estuda o discurso, a argumentação, isto é, a linguagem. É no logos que o orador-locutor deve aplicar as principais regras e princípios da técnica retórica $\frac{3}{4}$ o logos centraliza a arte de construir os argumentos e persuadir. E os recursos argumentativos

fundamentais enumerados por Aristóteles (1999: 29-30) como já mencionamos anteriormente são dois: o entimema e o exemplo. Para ele, o entimema é o tipo de dedução próprio da oratória, pois parece um silogismo mas não é, pois só do ponto de vista formal mantém semelhanças com o silogismo científico ou a demonstração.

Quanto aos gêneros da oratória Aristóteles (1999: 39) dividiu-os em três: a) gênero deliberativo ou suasório; b) gênero forense ou gênero judiciário e c) gênero demonstrativo (ou gênero epidítico e/ou de exibição). O gênero a) deliberativo ou suasório é o legislativo e ocorre nas assembleias. Ele visa persuadir a que se adote a política que o orador/locutor considera mais adequada. Ressalta Sousa (2000: 8) resumidamente quanto aos gêneros retóricos que o gênero a) deliberativo é o mais importante, o mais prestigiado e é próprio de homens públicos e aquele para a qual preferencialmente se orientava o ensino de Isócrates e Aristóteles.

O gênero b) forense ou judiciário é utilizado perante os juizes ou jurados do tribunal, para os persuadir a pronunciarem-se a favor ou contra o acusado. Por último, temos o gênero c) demonstrativo, de exibição ou epidítico que acontece quando o orador deseja exibir seus conhecimentos retórico-argumentativos, geralmente fazendo o elogio de alguém ou de algo, quando na realidade o orador está efetivamente se exibindo perante o público. Sousa (2000: 8).

Nesse breve recorte histórico que acabamos de produzir observamos que, o objetivo central da retórica antiga era estudar basicamente a arte de falar em público de modo persuasivo, como tão bem ressalta Perelman (1999: 6), e que tal estudo referia-se apenas ao uso da linguagem falada ou do discurso no sentido restrito, pois eram poucos os que dominavam a escrita e talvez por isso sua análise era praticamente inexistente. Valorizam-se assim o estudo da linguagem oral, por ser a mais utilizada nos primórdios dos estudos retóricos, arte esta que tem por objetivo obter a adesão do auditório a uma dada tese, por intermédio do uso correto dos entimemas, visando gerar a persuasão no auditório/ouvinte.

Vimos até agora como Aristóteles (1999: 33-4) demonstrava que, ao se agir retoricamente, três níveis de instâncias interagem na produção do efeito de sentido persuasivo na relação orador-auditório: o ethos, o phatos e o logos. Ele valoriza sobremaneira o logos, ou seja, a linguagem, pois é por intermédio do discurso/argumentação que se persuade o auditório/público. Notamos também que para ele, a Retórica visa basicamente à persuasão e não à verdade lógica. E que compete à Arte Retórica três questões: "Três são as questões relativas ao discurso, que precisam de ser versadas a fundo: a primeira, donde se tirarão as provas; a segunda, o estilo que se deve empregar; a terceira, a maneira de dispor as diferentes partes do discurso". Aristóteles (1999: 173).

Outra orientação aristotélica básica para o orador é que, as pessoas incultas e simples são muito mais fáceis de serem manipuladas, pois:

O entimema não deve ser tirado de longe, nem abarcar tudo para concluir; o primeiro processo expõe à obscuridade, por ser demasia-do extenso; o segundo é puro palavreado, pela simples razão de se exprimirem evidências que saltam à vista. É isso precisamente o que torna, entre as multidões, as pessoas incultas mais acessíveis à per-suasão do que as pessoas instruídas. Como dizem os poetas, os ora-dores incultos são mais hábeis em falar perante uma multidão. Com efeito, uns exprimem proposições comuns e gerais [os oradores in-cultos], ao passo que os outros [poetas] não apresentam senão pro-posições conhecidas do ouvinte e que de perto tocam no assunto. Aristóteles (1999: 150).

Sousa (2000: 7), por sua vez realça que o entimema é a parte central dos estudos retóricos aristotélicos porque: o entimema parte de premissas apenas verossímeis, que se verificam em muitos casos e são aceitos pela maioria, notadamente, pela maioria dos respectivos auditórios. Já o exemplo é um tipo de indução discursiva, e consiste em citar oportunamente um caso particular, para persuadir o auditório de que assim é em geral.

Sobre as diferenças entre a Dialética e a Retórica, observa Aristóteles que a Dialética "não raciocina por silogismo, partindo de quaisquer premissas ao acaso, pois há premissas que até loucos podem admitir - mas parte do que precisa ser estabelecido pelo raciocínio, ao passo que a Retórica estriba em fatos que já estamos habituados a pôr em deliberação" Aristóteles (1999: 35). O papel da Retórica, para ele, portanto, é de "versar as questões sobre as quais deliberamos, e das quais ainda não possuímos artes; e isto perante um auditório incapaz de ver claro através de numerosas proposições e de raciocinar sobre noções deduzidas de longe", pois deliberamos sobre todas as questões que possam ter duas soluções opostas - dialéticas - e ninguém delibera [decide] sobre as coisas que não podem ter acontecido, nem a vir a acontecer e nem mesmo ser de maneira diferente, pois tais coisas são sempre admitidas, pura e simplesmente, adverte o filósofo grego.

As premissas comuns aos três gêneros retóricos

Os principais recursos lógico-retóricos enumerados por Aristóteles para que o orador possa efetivamente aplicar as técnicas da arte retórica são apresentados no Livro Segundo da Arte retórica e arte poética, entre os capítulos XVIII e XXVI, onde ele trata dos tópicos ou dos lugares comuns que podem ser aplicados pelo locutor na persuasão.

Aristóteles (1999: 34-5) afirma resumidamente que as premissas comuns aos três gêneros retórico-discursivos estão condicionadas:

- ao processo de indução e dedução, por meio dos exemplos e dos entimemas, respectivamente;
- à persuasão pelo caráter ou pelo ethos do orador
- às paixões ou emoções do auditório ou pelo pathos, e
- ao discurso, seu estilo e ordem, ou seja, ao logos, à elocução ou à enunciação.

Quanto aos métodos retóricos ele aborda sinteticamente o processo indutivo, que corresponde às citações de exemplos nos discursos, e ao processo dedutivo ou silogístico que corresponde aos entimemas, afirmando ainda que "os discursos baseados em exemplos prestam-se mais que os outros para persuadir; mas os discursos baseados em entimemas impressionam mais". Aristóteles (1999: 34).

Outra premissa comum aos três gêneros retóricos diz respeito à persuasão pelo caráter, uma vez que para ser um bom orador é necessário: saber argumentar bem e possuir entendimento psicológico, e devido a isso Aristóteles, "além de analisar e sistematizar os recursos argumentativos, estuda também os fatores psicológicos da persuasão, a começar pelo caráter (ethos) do orador" justifica Sousa (2000: 12).

Aristóteles (1999: 34) sempre realça o valor do exemplo e do entimema, como principais recursos retóricos para se atingir a persuasão. Para ele, o exemplo corresponde ao processo indutivo enquanto que o entimema corresponde ao processo dedutivo ou silogístico que, por sua vez corresponde à dedução.

Ao abordar o exemplo, o entimema e suas relações com o silogismo e a indução, ele justifica que os meios de demonstrar realmente ou apenas aparentemente são, tanto na Retórica quanto na Dialética, a indução e a dedução (ou silogismo/dedução aparente).

Após revermos os conceitos-chave da retórica aristotélica, julgamos necessário detalharmos mais os processos ou métodos de elaboração do raciocínio ou discurso retórico, tendo em vista que, neste trabalho investigaremos os processos de indução na mídia impressa por meio do discurso de autoridade.

Em Garcia (2000: 306) temos que etimologicamente método (meta = através de = caminho) é basicamente o caminho através do qual se chega a um fim ou objetivo. É o conjunto dos meios e processos utilizados racional-mente para a investigação, a pesquisa, a descoberta e a comprovação de um fato ou da verdade, possibilitando a regularidade nas operações mentais.

São dois os tipos de operações mentais na busca das soluções ou do conhecimento enfatiza Garcia (2000: 306) "a indução (que vai do particular para o geral) e a dedução (que parte do geral para o particular)", ou seja:

Mostrar como uma conclusão deriva de verdades universais já co-nhecidas (...) é proceder por via dedutiva ou silogística (resolutio for-malis). Mostrar como uma conclusão é tirada da experiência sensível, ou, em outras palavras, resolver uma conclusão [baseado] nos fatos dos quais nosso espírito a extrai como de uma matéria (resolutio materialis) é proceder por via indutiva. (...) É neste sentido que Aris-tóteles e Sto. Agostinho ensinam que nós temos somente dois meios de adquirir a ciência, a saber, o Silogismo [Dedução], que procede a partir das verdades universais, e a Indução, que procede a partir dos dados singulares, dependendo formalmente todo o nosso conheci-mento dos primeiros princípios evidentes por si mesmos, e tirando materialmente sua origem da realidade singular e concreta percebida pelos sentidos. Maritain (apud Garcia, 2000: 306).

Existem outros métodos, porém são secundários ou não fundamentais no processo de conhecimento e que também contribuem para a descoberta e comprovação da verdade, métodos esses denominados de modus sciendi, ou seja, modos de saber que, segundo Garcia (2000: 306) são os seguintes: a análise, a síntese, a classificação e a definição que são adaptações dos métodos de indução e dedução para dar conta de determinadas ciências, uma vez que cada ciência tem seu método próprio tais como: demonstrativo, comparativo, histórico, normativo dentre outros.

Notas

(1) Professor adjunto do Curso de Comunicação. Jornalista. Doutor em Lingüística. Integrante do Núcleo de Estudos e Pesquisa em Comunicação e Informação (NEPEC) da Universidade Federal de Alagoas (UFAL). E-mail naide12@ig.com.br

Referências bibliográficas

ARISTÓTELES. Arte retórica e arte poética. 14 ed. São Paulo, Ediouro, 1999.

GARCIA, Othon M. Comunicação em prosa moderna: aprenda a escrever, aprendendo a pensar. 18 ed., Rio de Janeiro, FGV, 2000.

PERELMAN, Chain. Tratado da argumentação. São Paulo, Martins Fontes, 1999.

SOUSA, Américo de. A persuasão: estratégias para uma comunicação influ-ente. Universidade da Beira Interior. Portugal, março de 2000. Dissertação de mestrado em Ciências da Comunicação. <http://www.bocc.ubi.pt>.