

UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE – UERN
CAMPUS AVANÇADO DE PATU – CAP
DEPARTAMENTO DE LETRAS – DL

JONAS BATISTA DE OLIVEIRA JUNIOR

ARGUMENTAÇÃO NO DISCURSO RELIGIOSO: A CONSTRUÇÃO DO
***ETHOS* NO DISCURSO DE DEFESA DO APÓSTOLO PAULO**

PATU
2017

JONAS BATISTA DE OLIVEIRA JUNIOR

**ARGUMENTAÇÃO NO DISCURSO RELIGIOSO: A CONSTRUÇÃO DO
ETHOS NO DISCURSO DE DEFESA DO APÓSTOLO PAULO**

Monografia apresentada à
Universidade do Estado do Rio
Grande do Norte (UERN), *Campus*
Avançado de Patu (CAP), Curso de
Letras, Habilitação em Língua
Portuguesa, como requisito
obrigatório para conclusão do curso.

Orientadora:

Prof^ª. Ma. Maria Leidiana Alves.

Catálogo da Publicação na Fonte.
Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.

O48a Oliveira Junior, Jonas batista de
ARGUMENTAÇÃO NO DISCURSO RELIGIOSO: A
CONSTRUÇÃO DO ETHOS NO DISCURSO DE DEFESA DO
APÓSTOLO PAULO. / Jonas batista de Oliveira Junior. - Patu, 2017.
37p.

Orientador(a): Profa. M^a. Maria Leidiana Alves.

Monografia (Graduação em Letras (Habilitação em Língua Portuguesa e suas respectivas Literaturas)). Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.

1. Argumentação no discurso. Ethos. Discurso bíblico.. I. Alves, Maria Leidiana. II. Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. III. Título.

JONAS BATISTA DE OLIVEIRA JUNIOR

**ARGUMENTAÇÃO NO DISCURSO RELIGIOSO: A CONSTRUÇÃO DO
ETHOS NO DISCURSO DE DEFESA DO APÓSTOLO PAULO**

Monografia apresentada à Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN), *Campus Avançado* de Patu (CAP), Curso de Letras, Habilitação em Língua Portuguesa, como requisito obrigatório para conclusão do curso.

Orientadora:

Prof^a. Ma. Maria Leidiana Alves.

Aprovada em 30 de outubro de 2017

Banca Examinadora:

Prof^a Ma. Maria Leidiana Alves - UERN
(Orientadora)

Prof^a Dra Claudia Maria Felício Ferreira Tomé - UERN
1^a Examinadora

Prof^a Ma. Kadygyda Lamara de França Leite – UERN
2^a Examinadora

Ao meu pai que hoje descansa, mas,
que muito batalhou por nós, seus filhos,
você é o vitorioso "PAI"

Dedico

AGRADECIMENTOS

Concluir o curso de Letras língua portuguesa significa para mim, muito mais do que a concretização de um sonho representa superação, em todos os sentidos. Gostaria de agradecer primeiramente a Deus “Autor e consumidor da minha fé” qual sem a Sua presença ao meu lado, jamais teria conseguido. Minha “família”, minha mãe Ângela, meu pai Jonas que infelizmente não pode estar comigo nesse momento tão especial, mas que contribuiu para que ele existisse e ainda meus irmãos Lailton, Walter, Herculana, Luciano e José. Meus filhos (Luane, Vitor e Ariel). A Denise, minha esposa e companheira de turma, você faz parte dos planos de Deus em minha vida.

Aos mestres professores: Ananias, Silvania, Claudio, Gercina, Larissa, Ariane, Vieira, Gorete, Fernando, Sueli, Luciana, Márcia e Socorro que passaram pelo CAP desde o início do curso, e nos trouxeram uma enorme contribuição de conhecimentos. Não poderia deixar de fazer um agradecimento todo especial a minha orientadora, Leidiana, pela paciência e toda dedicação, agradeço de coração o seu apoio. E ainda aos professores que formam essa banca analisadora, pela disponibilidade de estarem presentes nesse momento tão importante da minha vida. A todos que contribuíram direta ou indiretamente para essa conquista, o meu muito “OBRIGADO!”.

“Pois de que serviria a obra do orador, se o pensamento dele se revelasse de per si, e não pelo discurso?”

(Aristóteles, 1984, p. 258).

RESUMO

Este trabalho, pautado na área da argumentação do discurso, traçou como objetivo analisar a construção da imagem (*ethos*) do orador (apóstolo Paulo) e sua relação com o auditório em seu discurso. Para esse feito utilizamos como *corpus* o discurso do apóstolo Paulo em sua defesa, texto encontrado na Bíblia Sagrada, no capítulo 22 do livro de Atos dos Apóstolos. O embasamento teórico da argumentação no discurso, mais especificamente sobre teses, técnicas argumentativas, valores e lugares da argumentação, foi feito a partir da visão da Nova Retórica, conforme Perelman e Tyteca (2005), dos estudos de Alves (2011), Meyer (2007), Amossy (2013) e Souza (2008). A noção de linguagem, que perpassa a noção de argumentação, a partir de Bakhtin (2006), dentre outros que referenciamos no decorrer do trabalho. Essa pesquisa, de caráter qualitativo, nos permitiu, a partir de sua análise, melhor entendimento da temática, quando tratamos de questões como adesão dos espíritos, construção do *ethos* por meio de teses defendidas, argumentos e valores mobilizados em sua relação com o auditório. Observamos momentos em que o *ethos* de Paulo e a sua relação com o auditório passam por mudanças decorrentes da utilização de técnicas argumentativas, baseadas na estrutura do real, como o argumento de autoridade e das ligações que fundamentam a estrutura do real, por meio do argumento pelo modelo e das hierarquias de valores que têm como base a preferência concedida a certos valores, ora compartilhados pelo auditório, ora negados por ele.

Palavras-chave: Argumentação no discurso. *Ethos*. Discurso bíblico.

ABSTRACT

This work, based on the area of discourse argumentation, aimed to analyze the construction of the image (*ethos*) of the speaker (Apostle Paul) and its relation with the audience in his discourse. For this purpose, we use as *corpus* the discourse of the Apostle Paul in his defense, a text found in the Holy Bible, in chapter 22 of the book of Acts of the Apostles. The theoretical basis of argumentation in the discourse, more specifically on theses, argumentative techniques, values and places of argumentation, was made from the view of the New Rhetoric, according to Perelman and Tyteca (2005), of the studies of Alves (2011), Meyer (2007), Amossy (2013) and Souza (2008). Besides that, the understanding of language that passes through the notion of argumentation starts from Bakhtin (2006), among others that we refer to in the course of the work. This research, of qualitative nature, allowed us, from its analysis, to take a better understanding of the theme, when we deal with questions such as adhesion of the spirits, construction of the *ethos* through defended theses, arguments and values mobilized in their relationship with the audience. We observe moments in which the *ethos* of Paul and his relation with the auditorium undergo changes due to the use of argumentative techniques, based on the structure of the real, such as the argument of authority and of the connections that underlie this structure, by the argument through pattern and of hierarchies of values that are based on the preference given to certain social stigmas, sometimes shared by the audience, sometimes denied by it.

Keywords: Argumentation in discourse. *Ethos*. Biblical discourse.

SUMÁRIO

1	Considerações iniciais.....	10
2	A argumentação e o processo argumentativo.....	13
2.1	Por uma noção de discurso e argumentação no discurso.....	13
2.1.1	Processo argumentativo.....	16
2.1.2	Orador, auditório e <i>ethos</i>	18
2.2	Argumentação no discurso: principais categorias.....	19
2.2.1	As técnicas argumentativas.....	19
2.2.2	Lugares e teses.....	22
2.2.3	Valores e hierarquias de valores.....	23
3	A construção do <i>ethos</i> no discurso do apóstolo Paulo.....	26
3.1	O acordo entre o orador/auditório e a construção da imagem de si.....	26
3.2	A quebra do acordo entre o orador/ auditório e a (des)construção da imagem de si.....	28
3.3	O estabelecimento de um novo acordo e a (re)construção da imagem de si.....	31
4	Considerações finais.....	34
	Referências.....	36

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A manifestação da fala enquanto linguagem e comunicação em meio a um diálogo é um ato repleto de enunciados que, implicam em tratar de assuntos de interesse mutuo entre os participantes deste diálogo. Nessa troca de conhecimentos que ocorre tanto por meio da fala, quanto por meio da escrita, buscamos entender esse processo, mais precisamente, a imagem transmitida por um individuo (orador), através de seu discurso, a outros indivíduos (auditório). O presente trabalho traz uma análise de como as teses defendidas e técnicas argumentativas utilizadas num determinado discurso podem influenciar de forma significativa, para a construção da imagem (*ethos*) de um sujeito em seu auditório, mediante seu discurso.

Trata de analisar fragmentos do discurso do apóstolo Paulo encontrado na Bíblia Sagrada¹, no livro de Atos dos Apóstolos, capítulo 22, em que Paulo se defendia de acusações. Além disso, a análise busca mostrar que, as teses defendidas e técnicas argumentativas utilizadas no discurso do apóstolo mostram-se influentes na construção de seu *ethos*, destacando algumas mudanças ocorridas, durante o percurso de seu discurso, como seu auditório mudava de posição com relação ao que ele apresentava em sua defesa. Nosso interesse por essa análise surgiu após o contato com as disciplinas de Argumentação e Análise do Discurso, através das quais vimos como um determinado discurso pode revelar notoriamente a imagem de um indivíduo.

Tendo visto que, o discurso, de forma geral, tem por finalidade, descrever, narrar, apresentar e expor ideias ou fatos que estabeleçam uma relação do orador com seu auditório, como não destacar a construção da imagem do sujeito discursivo criada em função de seu auditório, através do discurso? O discurso em questão teve nossa atenção, pelo fato, de sua complexidade apresentando do apóstolo imagens distintas ao seu auditório, ou seja, ocorre uma espécie de diversificação de imagem, que é nosso objeto de pesquisa o *ethos* do apóstolo, criado por meio de seu discurso.

¹ O discurso utilizado como *corpus* para este trabalho foi retirado da versão “Bíblia e estudo”, Bíblia On-line, disponível em: <<https://www.bibliatodo.com/pt/a-biblia/biblia-viva/atos-22>>.

Fatores ligados ao social e emocional movem o entendimento humano, a importância não está ligada a, se o orador é ou não sincero, a eficiência do *ethos* parte dos atributos reais de quem assume o discurso. O *ethos* retórico, então, pode ser entendido como um conjunto de traços de caráter como, as atitudes, os costumes, a moralidade, elementos que aparecem na disposição do orador, para mostrar ao auditório, dando uma boa impressão. O orador é atuante nos limites de uma área de valores aceitáveis e atribui a seu auditório algumas funções como, de juizes, conselheiros e espectadores.

O orador busca causar uma reação fazendo com que seu auditório reflita sobre esse contexto social e emocional que o move. Desse modo, estão intimamente ligadas, a teoria do discurso e a constituição do sujeito social. Por se tratar de um discurso do apóstolo Paulo, veremos uma representação da fala com efeitos múltiplos, tendo em vista que serão textos extraídos da Bíblia Sagrada, e que é indiscutível que nem todas as pessoas acreditam no que ali está escrito, mas o foco dessa análise está voltado para a influência que as teses defendidas e técnicas argumentativas utilizadas exercem na construção do *ethos* do apóstolo em seu discurso, sem buscarmos uma discussão religiosa, o que nos pareceu ainda mais pertinente à abordagem dessa temática.

E é a partir dessa visão que essa pesquisa se move, e busca encontrar nos discursos do apóstolo Paulo, a contribuição necessária para expressar a influência que, as teses defendidas, técnicas argumentativas utilizadas e da forma que as palavras são elencadas em um determinado discurso indo encontrar os fatores influenciadores do social e emocional do auditório envolvido construindo uma espécie de proximidade movida pelas paixões. A análise busca mostrar que, conforme os argumentos são apresentados no decorrer do discurso a imagem do apóstolo e aceitação de seu discurso passam por supostas mudanças com relação a seu auditório.

Para tanto, essa pesquisa visa responder aos seguintes questionamentos: quais as principais teses defendidas no discurso do apóstolo Paulo e o auditório a quem se dirige? Que argumentos, técnicas argumentativas são utilizadas no discurso do apóstolo, considerando as teses defendidas? E por fim, como ocorre a constituição do *ethos* do apóstolo Paulo no processo argumentativo de seu discurso, considerando as teses defendidas

e técnicas argumentativas utilizadas tendo em vista o auditório a quem se destina?

A análise foi feita, com base em uma abordagem qualitativa, a partir dos estudos de Minayo (2000), Martinelli (1999). Será utilizado o processo metodológico de pesquisa documental, Gil (2002). Esse estudo visa descrever a análise das teses defendidas e técnicas argumentativas presentes no discurso para a construção do *ethos* do orador, com relação a seu auditório. E buscamos na Nova retórica de Perelman e Tyteca e no Tratado da argumentação também dos referidos autores, além de outros estudiosos como: para falar da argumentação, Alves (2011), Souza (2008). Meyer (2007), Amossy (2013), para fala sobre o *ethos*. E sobre o discurso Orlandi (1999), Foucault (1986, 2005), Maingueneau (2005) dentre outros.

Esse trabalho está dividido em dois capítulos. O primeiro capítulo é constituído pelo referencial teórico e o segundo é constituído pela análise da argumentação no discurso religioso e analisamos a constituição do *ethos* do discurso do apóstolo Paulo.

2 A ARGUMENTAÇÃO E O PROCESSO ARGUMENTATIVO

2.1 Por uma noção de discurso e argumentação no discurso

Um discurso, ao ser analisado revela em si sua intenção explícita e/ou implicitamente, ele traz explicitamente aquilo que o orador deseja passar para seu auditório através das palavras. E também traduz nas entrelinhas, aquilo que o orador quer que seu auditório entenda além do que disse por meio das palavras. Como defende Foucault.

[...] gostaria de mostrar que o discurso não é uma estreita superfície de contato, ou de confronto, entre uma realidade e uma língua, o intrincamento entre um léxico e uma experiência; gostaria de mostrar, por meio de exemplos precisos, que, analisando os próprios discursos, vemos se desfazerem os laços aparentemente tão fortes entre as palavras e as coisas, e destacar-se um conjunto de regras, próprias da prática discursiva. (...) não mais tratar os discursos como conjunto de signos (elementos significantes que remetem a conteúdos ou a representações), mas como práticas que formam sistematicamente os objetos de que falam. Certamente os discursos são feitos de signos; mas o que fazem é mais que utilizar esses signos para designar coisas. É esse mais que os tornam irreduzíveis à língua e ao ato da fala. É esse “mais” que é preciso fazer aparecer e que é preciso descrever. (FOUCAULT, 1986, p.56).

Pensando dessa forma, diremos que o discurso não se prende às palavras para surtir efeito, mas de todo um conjunto entre as palavras e o que elas dizem além de seus signos, dentro do contexto em que se inserem. Por esse motivo, o discurso não pode ser visto como, um ato de sequenciamento onde primeiro se fala e depois se decodifica, conforme Orlandi (2007), afirma que:

Na realidade, a língua não é só um código entre outros, não há essa separação entre emissor e receptor, nem tampouco eles atuam numa seqüência em que primeiro um fala e depois o outro decodifica etc. Eles estão realizando ao mesmo tempo o processo de significação e não estão separados de forma estanque. Além disso, ao invés de mensagem, o que propomos é justamente pensar aí o discurso. Desse modo, diremos que não se trata de transmissão de informação apenas, pois, no funcionamento da linguagem, que põe em relação sujeitos e sentidos afetados pela língua e pela história, temos um

complexo processo de constituição desses sujeitos e produção de sentidos e não meramente transmissão de informação. São processos de identificação do sujeito, de argumentação, de subjetivação, de construção da realidade etc. Por outro lado, tampouco assentamos esse esquema na idéia de comunicação. A linguagem serve para comunicar e para não comunicar. As relações de linguagem são relações de sujeitos e de sentidos e seus efeitos são múltiplos e variados. Daí a definição de discurso: o discurso é efeito de sentido entre locutores. (ORLANDI 2007, p. 21)

Vemos então uma definição de discurso a partir da visão do autor citado. Em que não podemos pensar o discurso como uma mera atuação em que os participantes passam por um processo de decodificação após a emissão. Mas sim com mutualidade nesse processo interativo em que a emissão dinamicamente compartilha o entendimento com a recepção, ou seja, enquanto o orador apresenta seu discurso o auditório, simultaneamente interage, dando início ao que entendemos como interação social.

O discurso tem como fundamento, a relação entre a interação social e a manifestação das crenças, esse discurso se materializa pela linguagem. Vale lembrar que esse processo não é específico do discurso oral, mas também do discurso escrito, como diz Maingueneau (2005) qualquer discurso escrito “possui uma vocalidade específica, que permite relacioná-lo a uma fonte enunciativa, por meio de um tom que indica quem o disse”.

Esse breve conceito formulado sobre o discurso, conforme a visão dos referidos pensadores, se deu para que possamos pensar a noção de argumentação no discurso.

Para trazer uma definição de argumentação no discurso, como esse ato ocorre e qual é a sua função em um discurso, buscamos auxílio no trabalho de Souza (2008) em que ele trata da argumentação no discurso, de forma objetiva e direta mostrando uma definição, dessa argumentação. Segundo o autor:

A argumentação no discurso deve ser entendida como uma ação humana, uma ação que implica o ato de convencer o outro sobre a validade de uma opinião defendida; uma ação que para ser efetivada, necessita de uma interação entre o orador e um auditório, em situações reais de uso da linguagem. (SOUZA, 2008, p. 61).

Independente de que o enunciado traga uma representação da fala de um sujeito de forma oral ou escrita, “a argumentação no discurso apresenta a interação como princípio da linguagem que se concretiza num processo discursivo entre os interlocutores”. (ALVES, 2011, p.40). Conforme temos observado, os autores que acabamos de citar compartilham da mesma ideia com relação a argumentação, que ela habita em meio a interação humana ao que se trata de linguagem.

De acordo com Perelman e Tyteca (2005, p.07), “todo discurso se dirige a um auditório, sendo muito frequente esquecer que se dá o mesmo com todo escrito”. Visto dessa forma, a argumentação não é apenas presente em discursos que o orador expressa verbalmente, frente a seu auditório, mas também em textos escritos. Conforme (ALVES, 2011, p.39), “Dito de outro modo, a argumentação não se limita ao exame da técnica do discurso oral”. Sendo nosso trabalho fundamentado na Nova Retórica, tratamos sobre a argumentação na mesma perspectiva.

No processo argumentativo o auditório tem um papel importante para que esse processo ocorra. Segundo Perelman (2005).

[...] para jamais perder de vista esse papel essencial do auditório, quando utilizarmos os termos ‘discurso’, ‘orador’ e ‘auditório’, entenderemos com isso a argumentação, aquele que a apresenta e aqueles a quem ela se dirige, sem nos determos no fato de que se trata de uma apresentação pela palavra ou pela escrita [...]. (PERELMAN, 2005, p.07).

Como foi dito, não podemos nos deter em pensar a argumentação como uma apresentação, mas como o processo de interação orador/auditório por meio do discurso. Essa interação acontece segundo o interesse do auditório pela tese defendida pelo orador. Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005)

há alusão quando a interpretação de um texto, se se omitisse a referência voluntária do autor a algo que ele evoca sem designar, estaria incompleta; esse algo pode consistir num acontecimento do passado, num uso cultural, cujo conhecimento é próprio dos membros do grupo com os quais o orador busca estabelecer [...] comunhão. (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA 2005, p. 201).

Conforme vemos na citação acima, o autor se refere a tese defendida, como “algo” que o orador “autor” evoca, para buscar a adesão “comunhão”, com auditório “membros do grupo”. Há uma diferença entre argumentar e demonstrar e os estudos de Perelman e Tyteca sobre argumentação apontam essa diferença:

Quando se trata de demonstrar uma posição, basta indicar mediante quais procedimentos ela pode ser obtida como utiliza a expressão de uma seqüência dedutiva, cujos primeiros elementos são fornecidos por quem construiu o sistema axiomático dentro do qual se efetua a demonstração. [...] Mas, quando se trata de argumentar, de influenciar, por meio do 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 as quais a argumentação ficaria sem objeto ou sem efeito. (PERELMAN e TYTECA, 1996, p. 16).

Conforme o que podemos entender com relação a essa diferença é que, na argumentação, o orador se preocupa mais com o efeito que seus argumentos causam em seu auditório, já que ele busca a adesão desse auditório, sobre a tese defendida no discurso. Nisso a argumentação se diferencia da demonstração. Vejamos como ocorre o processo argumentativo.

2.1.1 Processo argumentativo

O processo argumentativo tem por objetivo promover a proximidade entre orador e auditório, a partir daí entendemos que, o discurso tem caráter argumentativo, independente de que seja oral ou escrito. Esse processo nasce na busca do orador pela adesão de um dado auditório, via argumentação. Vejamos o que diz Perelman e Tyteca (2005) no Tratado da argumentação:

O objetivo de toda argumentação [...] é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentamento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que se desencadeie nos ouvintes a ação pretendida (ação positiva ou abstração) ou, pelo menos, crie neles uma disposição para a

ação, que se manifestará no momento oportuno. (PERELMAN e TYTECA, 2005, p. 50).

Segundo os autores, a argumentação é um processo de produção do discurso envolvendo orador e auditório e uma apresentação de teses que o orador utiliza visando provocar a aceitação do auditório. É comum o uso de artifícios para influenciar o outro através do discurso, o orador busca persuadir seu auditório, convencendo-o sobre determinada ideia. Interage com auditório, buscando causar reação, fazendo com que o auditório reflita e adira ao que lhe é apresentado.

Sabemos que, para um discurso promover alguma influência do pensamento ou ideia do orador sobre o pensamento ou ideia de seu auditório, esse discurso deve trazer argumentos bem fundamentados. Os grandes filósofos gregos, Sócrates, Platão e Aristóteles com a “retórica”, utilizavam-se da arte da argumentação para convencer seu auditório. O próprio Paulo em sua passagem por Athenas utilizou argumentos para anunciar sua crença monoteísta, em meio a uma cidade e população politeísta, o apóstolo anuncia Jesus sem anunciar o nome de Jesus, primeiro, busca uma proximidade com seu público.

Abrimos o parágrafo anterior citando a retórica, para descrevê-la como uma atividade pela qual o orador buscava, através de seu discurso, levar seu auditório a crer nas ideias ali defendidas. Mesmo sendo uma atividade antiga utilizada por grandes filósofos, não podemos pensar a retórica como um privilégio reservado aos povos antigos, atualmente ela é pensada como constitutiva de todo discurso, seja nas campanhas políticas e publicitárias, na mídia através de mensagens, no comércio, na nossa comunicação do dia a dia, ou mesmo na comunicação de uma criança e em tantas outras relações que nos rodeiam, nos mais diversos gêneros do discurso.

Os estudos da Nova Retórica direcionam um novo olhar sobre os argumentos. As técnicas argumentativas ajudam a aumentar a adesão do auditório pelas teses que lhe são apresentadas, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005). Essa aceitação ou adesão promove um acordo entre o orador e o auditório, no processo argumentativo, conforme veremos no ponto a seguir.

2.1.2 Orador, auditório e *ethos*

Referir-se à argumentação no discurso implica considerar que ela se constitui por meio de três elementos-chaves desse processo: o *logos* que se refere ao discurso e os elementos mobilizados para sua produção, o *pathos* que está relacionado às paixões e reações do auditório e o *ethos* que está relacionado à imagem que o orador projeta de si no discurso, com base em Alves (2011). Como anteriormente tratamos das teses, técnicas e lugares da argumentação, aspectos relacionados ao *logos*, aqui daremos mais ênfase a esses dois pontos: um é o orador, aquele que dirige a fala ou o discurso escrito e o outro é o auditório, aquele(s) para quem o discurso se dirige. Nesse sentido, focaremos na noção de *ethos*, a imagem que o orador revela de si.

No processo de interação orador/auditório, literalmente pode ocorrer uma apresentação da parte do orador para com o auditório, mas além dessa apresentação em que o orador pode dar pistas de características que revelam algo ao seu respeito, está também presente em seu discurso o *ethos* a imagem de si, revelada mediante seu discurso.

Conforme Amossy (2005, *apud*, ALVES, 2011), o termo *ethos* era designado pelos antigos como a construção de uma imagem de si no intuito de garantir o sucesso do empreendimento oratório. Isso se dá porque no discurso esse sucesso é a conquista do auditório e a construção de um *ethos* de caráter apreciável. Segundo diz Eggs (2005, p. 29) “Diremos, portanto, que o orador que mostra em seu discurso um *caráter honesto* parecerá mais digno de crédito aos olhos de seu auditório”.

Uma vez que o orador consegue mostrar para seu auditório um caráter honesto, conseguirá a então chamada adesão dos espíritos, ou seja, a concordância orador/auditório sobre determinada tese, como uma negociação. Essa negociação nasce na interação orador/auditório em que o orador não tem mais a virtude de um *ethos* unificado referente ao discurso, “mas a virtude em geral, um *ethos* compartilhado por todos, em que cada um deve poder se reconhecer, e ao qual pode se identificar”. (MEYER, 2007, p. 34).

Pensando no *ethos* compartilhado como defende o referido autor entendemos que, o *ethos* não é simplesmente a imagem do orador criada ou

expressa por meio de seu discurso, mas também a imagem com a qual seu auditório se identifica. Segundo Meyer (2007):

Não podemos mais identificar, pura e simplesmente o *ethos* ao orador: a dimensão do uso da palavra é estruturada de modo mais complexo. O *ethos* é um domínio, um nível, uma estrutura – em resumo, uma dimensão –, mas isso não se limita àquele que fala pessoalmente ao auditório, nem mesmo a um autor que se esconde atrás de um texto e cuja “presença”, por esse motivo, afinal, pouco importa. O *ethos* se apresenta de maneira geral como aquele ou aquela com quem o auditório se identifica, o que tem como resultado conseguir que suas respostas sobre a questão tratada sejam aceitas (MEYER, 2007, p. 35).

Essa complexidade dita pelo autor se traduz em, não tratar o *ethos* como uma imagem simples e pura do orador como o ser que enuncia o discurso, mas, que essa imagem se projeta mediante outros domínios para além da fala ou escrita desse orador. Conforme Amossy (2013), para que a imagem de si seja construída, o locutor não necessita falar explicitamente de si, pois essa construção ocorre segundo seu estilo e competências linguísticas, além de sua enciclopédia. Sendo assim, para que a imagem ou *ethos* se estabeleça no discurso, o orador precisa ir além de uma demonstração de quem ele é, mas, deve mostrar quem é mediante seu discurso. Segundo esse pensamento, dizemos que a construção do *ethos* não se prende ao que o orador diz, mas, como diz.

De acordo com o que temos visto até agora, essa pesquisa trata de analisar no discurso a utilização de técnicas argumentativas, em defesa das teses apresentadas e da construção da imagem do orador. Mostramos no decorrer deste trabalho, conforme a visão de vários autores, que a argumentação no discurso consiste em uma ação que o homem aqui tratado como orador tenta convencer o outro, num processo de interação entre o orador e o auditório.

2.2 Argumentação no discurso: principais categorias

2.2.1 As técnicas argumentativas

Na argumentação persuadir e convencer são termos muito presentes, pois são, meios utilizados no discurso, dos quais o orador se apropria para conseguir, como o próprio termo já diz persuadir seu auditório acerca da tese defendida. Nesse ponto do nosso trabalho abordamos essas estratégias conhecidas na Nova retórica como: técnicas argumentativas. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 168), “a escolha dos termos, para expressar o pensamento, raramente deixa de ter alcance argumentativo”.

No Tratado da Argumentação Perelman e Tyteca, (2005) apresentam quatro grandes técnicas argumentativas, sendo as três primeiras por meio de associações de noções e a última, por dissociações. Apresentamos, a seguir, uma breve definição dessas técnicas, apenas como uma forma de apresentação, já que o principal foco dessa pesquisa se preocupa em analisar o *Ethos* do orador com relação a seu auditório. A observação do emprego de algumas dessas técnicas se dará no capítulo de análise.

- Argumentos quase lógicos – comparáveis a raciocínios formais, lógicos e matemáticos. São considerados argumentos quase-lógicos: o argumento do ridículo, da identidade, a definição, a regra de justiça, argumentos de reciprocidade, argumentos de transitividade, a inclusão da parte no todo, a divisão do todo em partes, argumentos de comparação e argumentação pelo sacrifício, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005).
- Argumentos baseados na estrutura do real – as opiniões sobre ele podem ser tratadas quer como fato, verdade ou presunção. São considerados argumentos fundados na estrutura do real: o argumento pragmático, argumento do desperdício, argumento da direção, argumento da superação, o argumento de autoridade, argumento de hierarquia dupla, argumentos concernentes às diferenças de grau e de ordem. (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2005).
- Argumentos que fundam a estrutura do real – argumentos que fundamentam o real. São os que permitem generalizar, ilustrar, que incentivam a imitação e os raciocínios por analogia. (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2005).

- Argumentos por dissociação das noções – afirmam que, são indevidamente associados elementos independentes, que deveriam ficar separados. Os argumentos dessa natureza dissociam noções em pares hierarquizados a partir da depreciação do que era até então um valor aceito Perelman e Olbrechts-Tyteca, (2005).

Cada argumento aqui citado é composto por outros argumentos e técnicas argumentativas, que são utilizados na defesa das teses apresentadas no discurso. Buscamos entender a argumentação no discurso e apresentar como as técnicas argumentativas podem possibilitar com que o orador insira em sua fala/escrita, traços de seu perfil, para que seu auditório construa uma imagem a seu respeito, ou seja, o *ethos*.

Sendo por meio do discurso e do processo argumentativo que, de forma geral, descrevemos, narramos e apresentamos, defendemos ideias e/ou fatos que estabeleçam uma relação do orador com seu auditório, como não destacar a construção da imagem do orador com relação a seu auditório, mediante o discurso?

Uma vez que buscamos analisar a imagem do “Apostolo Paulo”, criada pelo seu público através do discurso, esse encontrado na Bíblia Sagrada, mais precisamente, no livro de Atos dos apóstolos capítulo 22, faz-se importante compreendermos que os fatores sociais e emocionais apresentados por meio das técnicas argumentativas com o intuito de conseguir a adesão dos espíritos podem influenciar na construção do *ethos*.

Esses fatores possibilitam que o auditório além de estabelecer (criar) uma imagem (*ethos*) de seu orador, também compartilhe de sua ideia. Estão intimamente ligadas, a teoria do discurso e a questão da constituição do sujeito social. “Se o social é significado, os indivíduos envolvidos no processo de significação também o são e isto resulta em uma consideração fundamental: os sujeitos sociais não são causas, não são origem do discurso, mas são efeitos discursivos”. (PINTO, 1989, p.25).

Por se tratar de discursos do apóstolo Paulo, veremos uma representação da fala/escrita com efeitos múltiplos, tendo em vista que são textos encontrados na Bíblia Sagrada, e que é indiscutível que nem todas as pessoas

acreditam no que ali está escrito, nos pareceu ainda mais pertinente a abordagem dessa temática.

2.2.2 Lugares e teses

Destacamos, inicialmente, nesse ponto os lugares da argumentação, segundo a discussão de Perelman e Tyteca (2005), com base nos estudos de Aristóteles. A classificação desses lugares é justificada pela importância que exercem na prática argumentativa. Segundo Alves (2011, p. 41), “Esses lugares, de onde os oradores tiram seus argumentos na constituição de seus discursos, contribuem, portanto, para o entendimento e domínio geral da argumentação”. Por isso, esses lugares são de suma importância no discurso, a partir deles o discurso é formulado por argumentos que intencionam a adesão do auditório. Segundo Perelman e Tyteca (1996).

Aristóteles estuda, nos Tópicos, toda espécie de lugares que podem servir de premissa para silogismos dialéticos ou retóricos e os classifica, segundo as perspectivas estabelecidas por sua filosofia, em lugares do ocidente, do gênero, do próprio, da definição e da identidade. (PERELMAN e TYTECA, 1996, p. 95).

Para que ocorra a adesão dos espíritos é necessário que haja o acordo prévio entre os interlocutores. “Após a constatação desse acordo, é possível presumir que ele é fundado nos lugares da argumentação, que geralmente são mais aceitos pelos interlocutores” (PERELMAN e TYTECA *apud* ALVES, 2011, p. 41). Que são esses: “os lugares da quantidade, de qualidade, da ordem, do existente, da essência, da pessoa”. (PERELMAN e TYTECA, 2005, p. 96).

Façamos uma breve distinção desses lugares, a iniciar pelo lugar da quantidade, determinado a partir de valores quantitativos como, por exemplo, a maior audiência de um canal televisivo com relação a outro é um atrativo, para investidores na área publicitária. O que o diferencia do lugar de qualidade onde o que prevalece é o único, o melhor e é essa ideia de “O”, que torna esse lugar muito utilizado na argumentação. Segundo Perelman e Tyteca (2005, p. 102), “apresentar algo como difícil ou raro é um meio de valorizá-lo”.

Por sua vez, o lugar da ordem apresenta diferentes sequências que afirmam que o anterior se sobressai ao seguinte.

Enquanto o lugar do existente entende que o que existe e que é real, mostra-se superior ao possível, ou impossível. Já o lugar da essência sua argumentação está no que é a representação do real. E o lugar da pessoa representa o mérito pessoal, conquistado com esforço e talento, de forma cautelosa, segundo Perelman e Tyteca (2005).

Outra noção importante quando tratamos da argumentação no discurso é a noção de teses. Conforme Reboul (2000, p.73): “em geral, uma única palavra exprime a ideia. Procure a ideia que: é mais verossímil; - é teoricamente única, se o texto for bem construído; - respondendo a questão: “o que se diz disso?”

Em dados momentos é comum no dia a dia, num simples diálogo entre duas pessoas ou em uma reunião, a expressão: “esse é o meu ponto de vista”. Mas se o sujeito ou autor da referida frase continuar com a oportunidade da palavra, facilmente se notará que a verdadeira intenção desse sujeito não é apenas defender seu ponto de vista, mas conseguir a adesão de seu auditório para sua ideia. Usamos esse exemplo no intuito de demonstrar como essas teses são defendidas mesmo que inconscientemente.

Segundo Alves (2011, p.42) “Essas teses podem também revelar os discursos, historicamente situados e argumentativamente construídos nos textos, por isso não basta só identificá-las, deve-se também tentar descobrir de que forma essas teses constroem efeitos de sentido no texto”. Por isso, então, retomamos aqui o pensamento anterior, de que mesmo construídas no terreno do inconsciente as teses defendidas no discurso mostram mediante a argumentação os efeitos de sentido a que se propõem.

2.2.3 Valores e hierarquias de valores

Para falarmos dos valores abstratos e valores concretos, observamos segundo Perelman e Tyteca (2005, p. 87), que “A argumentação sobre os valores necessita de uma distinção, que julgamos fundamental e foi muito menosprezada, entre valores abstratos, tais como a justiça e a veracidade, e valores concretos, tais como a França e a Igreja.”. A distinção está não em

menosprezar um valor em relação ao outro, mas, em subordiná-lo, por exemplo, tanto os valores abstratos quanto os valores concretos servem de apoio para a vida do espírito, independente de qual seja entre eles o dominante, Perelman e Tyteca (2005). A ligação entre esses valores é perceptível quando nos reportamos ao que os autores dizem:

Em nenhum lugar se observa melhor esse vaivém do valor concreto aos valores abstratos, e inversamente, do que nos raciocínios referentes a Deus, considerando, a um só tempo, valor abstrato absoluto e Ser perfeito. Deus é perfeito por ser a encarnação de todos os valores abstratos? Uma qualidade é perfeição porque certas concepções de Deus permitem conceder-lha? É difícil determinar, nessa matéria, uma prioridade qualquer. (PERELMAN e TYTECA, 2005, p. 88)

Vimos então conforme os autores que, um valor se subordina ao outro em dependência da necessidade e adequação. Conforme Perelman e Tyteca (2005) muitas das vezes, para que valores abstratos sejam fundados, se faz uso de valores concretos e da mesma sorte, o inverso.

Além dos valores abstratos e concretos, a argumentação também se esteia segundo Perelman e Tyteca (2005) nas hierarquias. As hierarquias se baseiam na superioridade, conforme podemos ver a partir do que dizem os autores. “[...], tais como a superioridade dos homens sobre os animais, dos deuses sobre os homens.”. Vimos como funciona o procedimento hierárquico com relação aos valores, as hierarquias se formam baseando-se no valor que supera o outro. Segundo Perelman e Titeca (2005).

Pode-se conceber que, numa hierarquia com vários termos, A seja superior a B e que B seja superior a C, sem que os fundamentos que se poderiam alegar a favor de cada uma dessas superioridades sejam os mesmos, ou até se que forneça motivo para essas superioridades. Mas, se recorrermos a princípios abstratos, estes geralmente introduzem nas relações entre coisas uma ordem que transforma a simples superioridade, o preferível, em hierarquia sistemática, em hierarquia no sentido estrito. Nesses casos um mesmo princípio abstrato, cuja a aplicação é repetível, pode estabelecer o conjunto da hierarquia: por exemplo, a anterioridade, o fato de gerar, de conter, podem constituir o critério de hierarquização. (PERELMAN e TYTECA, 2005, p. 91),

Essa ideia de superioridade é como um princípio hierárquico, mas, como podemos ver, a partir da citação anterior, quando recorremos aos princípios abstratos, podemos ver que além da superioridade, se esse princípio abstrato estabelecer uma aplicação repetitiva, pode constituir um conjunto da hierarquia, conforme chamam Perelman e Tyteca (2005). Nesse conjunto da hierarquia se apresentam outros critérios hierárquicos como o fato de um mesmo princípio abstrato anteceder, gerar ou conter outro.

3 A CONSTRUÇÃO DO *ETHOS* NO DISCURSO DO APÓSTOLO PAULO

Esse capítulo se propôs a analisar o discurso do apóstolo Paulo, que se encontra na Bíblia Sagrada, capítulo 22 do livro de atos dos apóstolos. Essa proposta se fez necessária para nós, quando pensamos nos argumentos que o apóstolo usa em sua defesa, quais técnicas argumentativas são utilizadas, para conseguir a adesão do auditório com relação às teses apresentadas. E a partir desse pensamento buscamos entender e compartilhar esse entendimento por meio desse trabalho. Para que fosse possível essa investigação, buscamos apoio nos estudos de diversos autores.

Para tratar sobre argumentação no discurso contamos como aparato teórico da Nova Retórica conforme Perelman e Tyteca (1996, 2005), além de Alves (2011), Souza (2008), tratando de argumentação no discurso. Meyer (2007), Amossy (2013), para fala sobre o ethos e sobre o discurso Orlandi (2007), Foucault (1986), Maingueneau (2005), dentre outros.

3.1 O acordo entre o orador/auditório e a construção da imagem de si

De acordo com o capítulo anterior o orador busca, mediante o discurso, interagir com o auditório, mas para que ocorra essa interação, se faz necessário, que esse orador consiga de seu auditório a adesão dos espíritos, o acordo prévio no processo argumentativo. E entendemos que esse acordo prévio pode assim também ser quebrado, conforme o interesse do auditório, com relação à(s) tese(s) defendida(s) pelo orador.

Utilizamos o discurso do apóstolo Paulo para o que nos propomos segundo essa análise; mostrar como a imagem (*ethos*) do orador é construída junto ao seu auditório e como as teses defendidas e técnicas argumentativas podem influenciar na construção dessa imagem. Seguimos a análise de um trecho do discurso de Paulo, onde ele inicia sua defesa, buscando uma proximidade com o auditório:

22:1- *"Irmãos e pais, ouçam-me enquanto apresento minha defesa". 22:2- (Quando ouviram que ele falava em hebraico, o silêncio foi ainda maior). 22:3- "Eu sou judeu", disse ele, "nascido em Tarso, cidade da Cilícia, mas educado*

aqui em Jerusalém por Gamaliel, a cujos pés aprendi a seguir muito cuidadosamente as nossas leis e costumes judaicos. Me tornei muito zeloso honrando a Deus em tudo quanto fazia, tal como vocês procuraram fazer hoje”.

O apóstolo utiliza as técnicas argumentativas para criar proximidade com seu auditório, as quais destacamos por meio da análise do trecho: “Irmãos e pais "Eu sou judeu", disse ele, nascido em Tarso, cidade da Cilícia, mas educado aqui em Jerusalém por Gamaliel, a cujos pés aprendi a seguir muito cuidadosamente as nossas leis e costumes judaicos”, Paulo faz uso da técnica argumentativa baseada na estrutura do real, o argumento da pessoa e seus atos quando ele se diz judeu, que seguiu as leis e os costumes judaico.

Essa construção da pessoa humana que segundo Perelman e Tyteca (2005), é vinculada aos atos, que se liga ao que distingue a importância e naturalidade do sujeito de que se fala e o que transita no exterior desse sujeito, aproxima Paulo do seu auditório. O apóstolo traz como tese nesse tópico, a ideia de que é participante da mesma fé e costumes, por essa razão conseguiu essa proximidade.

Para reforçar essa proximidade entre o orador e o auditório podemos ver nesse outro trecho em que o apóstolo se afirma semelhante ao seu auditório quando diz: “Me tornei muito zeloso honrando a Deus em tudo quanto fazia, tal como vocês procuraram fazer hoje”. Nesse momento, o orador utiliza o argumento por comparação, em que ele se coloca como sendo um deles, como forma de ganhar seu apoio. Paulo faz comparação entre as duas realidades ao dizer que fazia o que seu auditório procura fazer, assim como afirmam Perelman e Tyteca (2005), que essa comparação de realidades é mais provável que simples juízo de semelhança ou analogia.

Em outro ponto de seu discurso, Paulo faz uso da técnica argumentativa baseada na estrutura do real, o argumento de autoridade e das ligações que fundamentam a estrutura do real por meio do argumento pelo modelo quando se refere a seu mestre Gamaliel, exemplo seguido, cuidadosamente, por ele. Paulo tinha convicção da credibilidade dada a seu professor, e por isso se apropriou da imagem dele, para descrever a imagem de si (*ethos*) como discípulo obediente e seguidor das leis. A partir dessas técnicas argumentativas que nos referimos, nos trechos analisados o orador consegue a

adesão dos espíritos, ou seja, a atenção por parte do auditório, enquanto vai criando uma imagem de si de credibilidade.

Nesse ponto do trabalho mostramos como a imagem de Paulo perante seu auditório se construía apresentando certo poder e influência em meio a fé religiosa que era compartilhada pelo auditório. Pois de acordo com a narrativa do apóstolo, ele defendia essa fé a ponto de perseguir e prender aqueles que a afrontasse. Destacamos o seguinte trecho do texto/discurso de Paulo, para ilustrar o que temos dito.

22:4 - “E andei a caça dos cristãos, perseguindo-os até à morte, prendendo-os e pondo na cadeia tanto homens como mulheres”. 22:5- “O supremo sacerdote ou qualquer membro do Conselho pode testemunhar que isto é verdade. Pois eu pedi cartas para os líderes judaicos de Damasco, com instruções de me permitirem trazer a Jerusalém, acorrentado para ser castigado, qualquer cristão que encontrasse”.

Paulo utilizou o argumento da pessoa e seus atos, mediante a fé da religião judaica e o argumento da regra de justiça ao mencionar o supremo sacerdote reafirmando sua tese. E fez uso da imagem tanto da referida autoridade, quanto de outros ao citar que qualquer membro do conselho poderia testificar seu argumento. Esse argumento aproxima os espíritos do orador/auditório que compartilham da mesma religião, dando ao apóstolo credibilidade e mantendo o acordo prévio anteriormente citado.

Observamos que o uso de fatores sociais e emocionais apresentados por meio das técnicas argumentativas com o intuito de conseguir a adesão dos espíritos pode influenciar na construção do *ethos* do orador.

3.2 A quebra do acordo entre o orador/auditório e a (des)construção da imagem de si

No ponto a seguir, vemos, por meio do trecho destacado do discurso de Paulo, a mudança que transformou sua vida e também a imagem construída perante o auditório até o dado momento. Seguindo a análise, buscaremos mostrar como essa quebra de acordo ocorre e de que modo esse ponto do discurso pode ser observado como o marco das mudanças para o apóstolo. Trecho do discurso:

22:6 - *“Quando estava na estrada, chegando perto de Damasco, de repente perto do meio dia brilhou ao meu redor uma luz muito forte”, 22:7- “e eu caí no chão e ouvi uma voz dizer-me: 'Saulo, Saulo, por que está me perseguindo?’”*
 22:8- *“Quem é, Senhor, que está falando comigo?’ perguntei. E Ele respondeu: 'Eu sou Jesus de Nazaré, a quem você está perseguindo’”.* 22:9- *“Os homens que estavam comigo viram a luz, mas não entenderam o que se falou”. 22:10- “E eu disse: 'Que devo fazer, Senhor?’ E o Senhor me disse: 'Levante-se e entre em Damasco, e lá dirão a você o que está reservado para você fazer.’”*
 22:11- *“Eu fiquei cego com a luz intensa, e tive que ser levado para Damasco pelos meus companheiros”. 22:12- “Ali, um homem chamado Ananias, fiel na obediência à Lei, conforme podem testificar todos os judeus de Damasco”,*
 22:13- *“veio a mim, colocou-se ao meu lado e disse: 'Irmão Saulo, receba a sua vista!’ E naquela mesma hora eu pude enxergar!”* 22:14- *“Então ele me disse: 'O Deus dos nossos pais escolheu você para saber a vontade dEle, para ver e ouvir o Messias falar’”.* 22:15- *“Você levará a mensagem dEle a toda parte, contando o que tem visto e ouvido’”.* 22:16- *“E agora, por que demorar? Vá se batizar, e fique limpo dos seus pecados, invocando o nome do Senhor’”.*
 22:17e18- *“Um dia depois da minha volta a Jerusalém, enquanto estava orando no templo, eu tive uma visão de Deus, me dizendo: 'Ande depressa e deixe Jerusalém, porque o povo daqui não acreditará em você quando der a eles a minha mensagem’”.* 22:19- *“Mas Senhor’, eu disse, 'eles sabem verdadeiramente que eu prendia e espancava em cada sinagoga aqueles que criam em Deus’”.* 22:20- *“E quando mataram a sua testemunha Estevão, eu me achava lá, e concordei - tomando conta dos casacos que eles punham de lado enquanto o matavam a pedradas”. 22:21- “Mas Deus me disse: 'Saia de Jerusalém, porque eu enviarei você muito longe, aos outros povos!’”* 22:22- *A multidão ouviu até que Paulo chegou a esta palavra e depois gritaram a uma voz: "Fora com esse sujeito! Matem! Ele não merece viver!"* 22:23- *Gritavam, atiravam os casacos para cima, e jogavam punhados de terra para o ar.*

De acordo com o trecho destacado do discurso do apóstolo Paulo aconteceu algo que mudou sua vida. Tratamos sobre essa mudança para mostrar que, ela foi o fator principal para que ocorresse o que chamamos de quebra do acordo prévio. A adesão dos espíritos antes conquistada pelo orador mediante o discurso, agora é perdida também por meio do discurso.

Por exemplo, no momento em que Paulo cita a aparição de Jesus em forma de uma forte luz, o diálogo entre ele e o Messias, ocorrido que já contrariava a fé da religião judaica. Outro ponto que ia contra a crença judaica, era o batismo nas águas, que no encontro de Paulo com Ananias lhe foi ordenado que fizesse. Paulo apresenta a seu auditório uma imagem de si, situada no que para ele seria o lugar da qualidade, que segundo Perelman e Tyteca(2005), “Estes seriam a forma depreciativa do múltiplo ao oposto do

único. O único é original, distingue-se, por isso é digno de nota e agrada a multidão.”. No entanto, o auditório não compartilhava desse mesmo entendimento.

Além dos lugares citados, ainda vemos a hierarquia de valores, essa hierarquia se baseia na superioridade de um valor em relação a outro, conforme Perelman e Tyteca (2005). Essa ideia de superioridade é como um princípio hierárquico, mas, quando recorremos a um princípio abstrato, e se esse estabelecer uma aplicação repetitiva pode constituir um conjunto da hierarquia. Apresentando outros critérios hierárquicos como o fato de um mesmo princípio abstrato anteceder, gerar ou conter outro. Observamos que os valores atribuídos ao orador não são compartilhados pelo seu auditório, assim, ao invés de aproximá-lo, antes o afasta, ocasionando a quebra do acordo prévio como vemos a seguir.

O que entendemos como o marco da quebra do acordo prévio, ocorre após a volta do apóstolo para Jerusalém, a visão que Paulo teve de Deus quando orava no templo. Esse acontecimento narrado pelo próprio Paulo, muda a visão do auditório com relação a imagem do apóstolo. A credibilidade antes conquistada por meio de argumentos, valores que aproximavam o orador do auditório agora o distanciou.

Quebrando o acordo prévio e causando a dissociação dos espíritos, depois de citar todos os feitos durante sua perseguição aos cristãos, em outro trecho do seu discurso Paulo relata que fora chamado pelo próprio Deus para pregar Cristo para outros povos, em algumas traduções bíblicas chamados de gentios. Isso seria o suficiente para que o auditório se voltasse contra ele pedindo sua prisão.

Conforme anteriormente citamos a fala de Eggs (2005) o orador ganha credibilidade do auditório mediante a expressão de um *ethos* com um caráter que transmita honestidade. No caso do apóstolo ocorre uma mudança apresentada por ele em seu discurso, que cria em seu auditório, uma imagem de si não exemplar aos olhos desse auditório. Contribuindo para a criação de uma imagem negativa, comparada à imagem criada no início do seu discurso.

A ideia (tese) de Paulo ser “o escolhido de Deus”, não condiz com que os Judeus acreditam, outra tese não aceita é o apóstolo dizer que falou diretamente com Jesus. Segundo a Bíblia no período em que Paulo antes

conhecido como Saulo encontre-se com Jesus, ele já havia sido morto crucificado pelo povo judeu. Mesmo apresentando técnicas argumentativas que moldavam seu *ethos* como homem honrado e zeloso na lei e costumes judaicos.

A tese defendida por Paulo era de difícil aceitação pelo povo judeu, desde que o apóstolo defendeu que o próprio Deus o tinha escolhido, mas que nessa feita seria para falar de Jesus a quem eles tinham crucificado e ainda que Paulo teria sido enviado a pregar, ao povo chamado pelos judeus de gentios. Sendo o povo judeu conhecido como povo de Deus e Paulo antes conhecido Saulo de Tarso, admirado pelos seguidores da lei de Moises e temido pelos cristãos.

O discurso de Paulo soa como afronta para os judeus, que tumultuam e pedem a morte do apóstolo. Esse discurso nos chamou atenção, justamente por essa mudança na interação orador/auditório. O que estamos analisando nesse trabalho é a construção da imagem (*ethos*) do orador no discurso e como as teses defendidas e técnicas argumentativas podem influenciar nessa construção. Podemos ver a partir do discurso de Paulo que, a adesão dos espíritos pode variar no decorrer do discurso, quebrando o acordo prévio, caso o orador não considere os valores, crenças e ideais de seu auditório.

3.3 O estabelecimento de um novo acordo e a (re)construção da imagem de si

Seguindo a análise do dado discurso, vemos que a técnica argumentativa do orador para construção de seu *ethos* mais uma vez, direciona-se a um auditório, que agora é constituído por outro grupo. Após ser preso por causar tumulto foi ordenado aos soldados romanos que acorrentassem e açoitassem o apóstolo, que em sua defesa argumenta com os soldados:

22:24 - Então o comandante pôs Paulo para dentro, e mandou que fosse chicoteado para fazê-lo confessar o seu crime. Ele queria descobrir por que a multidão tinha ficado tão furiosa! 22:25- Quando estavam amarrando Paulo para chicotear, ele disse a um oficial que se achava ali: "A lei permite a vocês chicotear um cidadão romano que nem foi julgado?"

O orador usa a técnica argumentativa indagando o oficial que o iria chicotear a respeito da lei. Apelando para o argumento quase lógico da regra de justiça e reciprocidade faz o oficial refletir a respeito do que está prestes a fazer ser algo justo ou não. A imagem de Paulo mais uma vez passa por uma metamorfose, de prisioneiro a cidadão romano acobertado por lei impossibilitado de ser punido antes de julgamento.

Sem poder tocá-lo, os oficiais conduzem o caso de Paulo ao comandante, que o interroga a respeito de sua cidadania. Paulo tinha duas cidadanias era judeu, como afirma no início de seu discurso, e também era romano. Por isso, o discurso do apóstolo causou tumulto da parte do povo judeu, qual era cidadão a ponto de ser preso e quase chicoteado pelos soldados de Roma, de onde também era cidadão. Vejamos o trecho do discurso:

22:26- O oficial foi ao comandante e perguntou: "Que está o senhor fazendo? Este homem é cidadão romano!" 22:27- Com isto o comandante foi perguntar a Paulo: "Diga-me, você é cidadão romano? - "Sim, de fato sou".22:28- "Eu também sou", murmurou o comandante, "mas isso me custou um dinheirão!" - "Mas eu sou cidadão por nascimento!" disse Paulo. 22:29 - Os soldados, que já estavam prontos para chicotear, quando ouviram que Paulo era cidadão romano, desapareceram rapidamente, e o comandante ficou com medo, por haver dado ordem para que ele fosse amarrado e chicoteado. 22:30 - No outro dia o comandante soltou Paulo das correntes e mandou que os sacerdotes principais se reunissem em sessão com o Conselho judaico. E fez trazer Paulo à presença deles, para procurar descobrir afinal o que era aquela confusão toda.

A resposta de Paulo acerca de sua cidadania "Sim, de fato sou" fez com que ele não fosse chicoteado, graças a utilização da técnica argumentativa, baseada no argumento da regra de justiça. O comandante atesta também ser cidadão romano "Eu também sou", murmurou o comandante, "mas isso me custou um dinheirão!", mas o apóstolo conforme segue o discurso mostra-se superior, "Mas eu sou cidadão por nascimento!" disse Paulo com relação ao reconhecimento da cidadania romana. Com isso, o orador se mostra superior e inatingível, ao usar o argumento de superação, pois segundo Perelman e Tyteca (2005), superar é ir mais longe, se sobressair, quebrar o limite do outro e até de si mesmo, ou seja, mostrar-se o melhor. E também podemos

identificar como uma recorrência pelo orador a hierarquia de valores compartilhada por seu auditório.

O comandante tinha de fato a cidadania romana, mas para isso teve que a comprar, enquanto Paulo era nascido romano. O fato de Paulo atestar que era cidadão romano foi suficiente para transformar sua imagem, de prisioneiro para um possível acusador, apelando pela punição daqueles que iriam puni-lo. “No outro dia o comandante soltou Paulo das correntes e mandou que os sacerdotes principais se reunissem em sessão com o Conselho judaico. E fez trazer Paulo à presença deles, para procurar descobrir afinal o que era aquela confusão toda.”. Observamos aí o recurso ao argumento de regra de justiça.

Como podemos ver, nesse trecho, a imagem de Paulo passa por mais uma mudança, como atesta o trecho do discurso o apóstolo foi solto, e os principais sacerdotes foram convocados a uma reunião que teria a presença de Paulo. A mudança dessa vez apresenta Paulo antes, acusado, preso e interrogado, agora livre, vítima e vendo serem interrogados, aqueles que o acusaram.

Feita a análise do discurso do apóstolo Paulo, vimos como a imagem o *ethos* do orador pode passar por variações, durante a enunciação desse discurso. E como as técnicas argumentativas, bem como a aproximação ou distanciamento do orador com o auditório podem influenciar na adesão do auditório às teses apresentadas no discurso. Dado o entendimento acerca dessa análise, esse trabalho segue para as considerações finais.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pudemos compreender, através desse trabalho, a constituição do *ethos* do discurso do apóstolo Paulo, considerando as teses defendidas, pelo apóstolo, ora como o escolhido de Deus, ora como compartilhador da mesma fé e costumes, do povo Judeu, auditório a quem se destina e os argumentos utilizados no seu processo argumentativo. Percebemos que o orador, de forma a conquistar a adesão de seu auditório às teses defendidas, se utiliza de técnicas argumentativas e valores, fatos ligados às perspectivas de seu auditório.

Temos no discurso analisado, a tese defendida pelo apóstolo Paulo, uma vez que o apóstolo se diz o escolhido de Deus para pregar a sua palavra. Ele utiliza como principais argumentos, as técnicas argumentativas, baseada na estrutura do real, o argumento de autoridade e das ligações que fundamentam a estrutura do real por meio do argumento pelo modelo, em busca da adesão dos espíritos e do acordo prévio, conforme os autores citados em nossa análise.

Ainda mostramos por meio desse trabalho, como a imagem uma vez criada no discurso, pode variar conforme ocorra a quebra do acordo prévio, quando ao anunciar que foi escolhido pelo próprio Deus para pregar não para os Judeus, mas, para os gentios. No discurso de Paulo vimos que o uso das técnicas e dos argumentos que nos referimos no parágrafo anterior na defesa de sua tese, podem aproximar e também afastar o orador de seu auditório. Pois os valores e hierarquias de valores não sendo compartilhados, aceitos pelo auditório corre o risco de por ele não ser aceita a tese, nem ter credibilidade a imagem do orador.

A argumentação no discurso, desde a arte retórica dos antigos filósofos, até os dias atuais, se constitui por meio da interação orador/auditório. Mas quando, por algum motivo, o orador perde a proximidade criada entre ele e seu auditório, a partir disso, tanto o *ethos* desse orador, quanto sua relação com o auditório, podem ser afetados, daí a importância de o orador se adequar a seu auditório.

O presente trabalho nos proporcionou analisar a argumentação no discurso escrito, mais especificamente o discurso Bíblico que o apóstolo Paulo fez verbalmente em sua defesa, perante os líderes da religião judaica, mas, que chegou ao nosso conhecimento, mediante a leitura do texto encontrado nas Sagradas Escrituras.

Mostramos, por meio dessa pesquisa, como as teses defendidas e técnicas argumentativas utilizadas podem influenciar na construção do *ethos* do orador perante seu auditório. Acreditamos que essa pesquisa é relevante para a área de estudo da argumentação, pela escolha do *corpus* utilizado, de forma que pode contribuir com o estudo dessa temática, ainda, no sentido de promover o interesse para novas pesquisas.

REFERÊNCIAS

A Bíblia, **BIBLIATODO** © 2016 Todos os Direitos Reservados, <https://www.bibliatodo.com/pt/a-biblia/biblia-viva/atos-22>.

ALVES, M. L. **O ethos de estudantes de letras em relatórios de estágio de diferentes IES brasileiras**. Pau dos Ferros, 2011. 233p. Dissertação (Mestrado Acadêmico em Letras). Programa de Pós-Graduação em Letras (PPGL). Campus Avançado “Profa. Maria Elisa de Albuquerque Maia” (GAMEAM). Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN).

AMOSSY, R. **O ethos na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos**. In: AMOSSY, R. *Imagens de si no discurso: a constituição do ethos*. São Paulo: Contexto, 2005. P. 119-144.

Eggs (2005, p. 29) EGGS, E. **Ethos aristotélico, convicção e pragmática moderna**. In: AMOSSY, R. *Imagens de si no discurso: a constituição do ethos*. São Paulo: Contexto, 2005. P. 29-56.

FOUCAULT, M. **A Arqueologia do saber**. Rio de Janeiro: Forense, 1986.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MAINGUENEAU, D. **Ethos, cenografia, incorporação**. In: AMOSSY, R. *Imagens de si no discurso: a constituição do ethos*. São Paulo: Contexto, 2005. P. 69-92.

MARTINELLI. **Pesquisa qualitativa: um instigante desafio**. São Paulo: Veras, 1999.

MEYER, M. **A unidade da retórica e seus componentes: éthos, páthos, logos**. In: *A retórica*. São Paulo: Ática, 2007. P.34-49.

MINAYO, M. C. S. (Org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 17.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2000.

ORLANDI, Eni P. *Interpretação: leitura, autoria e efeitos do trabalho simbólico*. 5ed. Campinas, SP: Pontes Editores, 2007.

PERELMAN, Chaïm. **Ética e direito**. 2ª edição. Trad. de Maria Ermantina Galvão G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 2005. 722 p.

PERELMAN, C., OLBRESCHTS – TYTECA. L. **Tratado de argumentação: a nova retórica**. Tradução GALVÃO, M. E. A.P. 2 ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

PINTO, C. R. J. **Com a palavra o senhor Presidente Sarney: ou como entender os meandros da linguagem do poder**. São Paulo: Hucitec, 1989.

REBOUL, O. **Introdução à retórica**. Tradução de I. C. BENEDETTI. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

SOUZA, Gilton Sampaio de. Argumentação no discurso: questões conceituais. In: FREITAS, Alessandra Cardozo de; RODRIGUES, Lílian de Oliveira; SAMPAIO, Maria Lúcia Pessoa (Orgs.). **Linguagem, discurso e cultura: múltiplos objetos e abordagens**. Mossoró: Queima Bucha, 2008b.