

RESENHA DO LIVRO: A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA: TEORIA E PRÁTICA

Vanessa Hagemeyer Burgo¹
Doutora em Estudos da Linguagem
Universidade Estadual de Londrina
(vanessahburgo@hotmail.com)

Nayra Modesto dos Santos Nunes²
Graduada em Letras
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
(nayrams64@hotmail.com)

João Adalberto Campato Junior é professor, escritor e pesquisador. É mestre e doutor em Letras pela Universidade Estadual Paulista (UNESP), com pós-doutorados pela Universidade de São Paulo (USP), pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) e pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Exerce a função de professor por cerca de 20 anos e, fora do espaço acadêmico, ministra cursos de Oratória. Autor de vários livros e artigos científicos, é colaborador do “E-dicionário de Termos Literários”, da Universidade Nova de Lisboa.

A estrutura da obra aqui resenhada desenha-se mediante um antelóquio, seguida por sete capítulos, que discorrem sobre o caráter interacional como ferramenta de ação persuasiva. Dessa forma, a obra reúne reflexões de cunho teórico acerca da linguagem, com ênfase na concepção que aborda o espaço de interação social como instrumento de ação. Em seguida, a teoria da comunicação é apresentada pelo autor sob a luz de uma postura menos linear e mais dialógica.

Campato Jr. prossegue com algumas considerações acerca da retórica antiga e retrata o conhecimento de um modelo de análise, cujo propósito é examinar a persuasão em textos de diferentes naturezas. O autor trata do estudo dos marcadores argumentativos, com base na Pragmática, e traz, ainda, questões da Análise da Conversação e da teoria da polidez.

No primeiro capítulo, denominado “A linguagem e Comunicação”, por intermédio de dois subtópicos, o autor teoriza linguagem e comunicação. Distante de

¹ Pós-doutoranda em Inglês: Estudos Linguísticos e Literários, pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC.

² Mestranda em Letras - Estudos Linguísticos, pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Bolsista pela Comissão de Aperfeiçoamento de Pessoal do Nível Superior (CAPES).

ser apenas um ato de dizer ou de querer dizer, com características heterogêneas, o ato de linguagem é social, por meio do qual um interlocutor, durante a conversação, persuade o outro a mudar de opinião ou a realizar certa atividade.

Desse ângulo de interpretação, nota-se que o foco está em abordar a linguagem humana como terreno de interação, de constituição e negociação de identidades, representações de papéis e de negociação de sentidos. Torna-se necessário, portanto, encarar a linguagem não apenas como representação do mundo, ou como simples instrumento de comunicação, mas como forma de interação social.

Por outro lado, Campato Jr. apresenta o modelo tradicional da comunicação, expondo as críticas ao modelo linear e descrevendo as funções da linguagem. De forma didática e simples, estabelece o modelo tradicional da comunicação como um acontecimento de linguagem, pelo qual uma mensagem é transmitida por um emissor a um receptor. Segundo o autor, outros fatores também são integrados ao processo, como a fonte emissora da mensagem e do receptor, bem como o canal, o código e o referente.

A respeito das críticas ao modelo linear de comunicação, o autor pondera que, em razão da natureza monológica, funcionalista e mecanicista da comunicação linear, não são levadas em conta as relações sócio-históricas e ideológicas atuantes no ato de comunicação. Esse modelo parece ser mais apropriado à comunicação entre máquinas e, além disso, é fortemente devedor das teorias da informação. Dessa maneira, desconsiderar tais aspectos significará não compreender a natureza, os recursos e as estratégias da comunicação persuasiva.

Concernente às funções da linguagem, Campato Jr. evidencia que a depender dos planos do emissor, os enunciados verbais respaldam-se em uma ou mais das seis funções da linguagem, permeando entre a função emotiva, referencial, conativa, fática, metalinguística e poética. Assim, o autor assinala que as funções da linguagem seguem tendo serventia, conquanto devam sempre ser observadas com ressalvas.

Em “A Retórica”, Campato Jr. prossegue com a tarefa de historiar a disciplina de retórica e trazer à tona muitas reflexões sobre os pensadores inaugurais dessa teoria. O que cabe frisar neste ponto é que essas mediações, ao longo da retórica, são de extrema relevância para a qualidade das pesquisas

acadêmicas, pois funcionam como contribuições atuais, vigorando independentemente do tempo da construção teórica registrada nessa obra até os tempos da atualidade.

Nesse capítulo, o autor discorre também em relação ao exórdio e à comunicação persuasiva, as provas, argumentos e tipologia de argumentos, igualmente, a retórica como método de abordagem. Conforme ele acentua, o exórdio da comunicação persuasiva, também conhecido como proêmio, compõe o início do discurso, com a tarefa de fornecer aos ouvintes a indicação do assunto a ser manejado pelo orador. Sua finalidade mais importante, porém, é influir sobre a disposição do auditório, de modo a estabelecer as condições prévias substanciais para o sucesso da argumentação.

Em se tratando de provas, o autor reforça que constituem o cerne da retórica, visto que estudam, em determinada instância do discurso, nomeada invenção, os aspectos em que o orador procura descobrir as provas ou argumentos de que se valerá para a persuasão.

No tocante aos argumentos e tipologia de argumentos, Campato Jr. ressalta que o argumento institui construção, na maior parte das vezes, verbal, independentemente de ocorrer na modalidade oral ou na modalidade escrita da língua; atua com a finalidade de persuadir o auditório, interlocutor, ouvinte, leitor, telespectador, enunciário, entre outros. Em outra esteira, as tipologias de argumentos variam em diversos detrimetos, tais como: argumentos de autoridade, argumento *a fortiori*, córax, regra de justiça, argumento pragmático, argumento do desperdício, *argumentum ad baculum*, argumento pelo sacrifício, argumento por dilema, *argumentum ad misericordiam*, argumentação da direção, *argumentum ad ignorantiam*, argumento da pergunta complexa, argumento da essência, argumento de causalidade, argumentação pelo exemplo, argumento por analogia, argumento *ad absurdum*, argumentos extraídos dos lugares da quantidade, assim como argumentos extraídos dos lugares da qualidade.

Em seguida, é retratada a retórica como método de abordagem. Por meio da retórica clássica, vários pesquisadores consagram-se ao lançarem mão de um método de abordagem textual que permite analisar textos e comunicações, a fim de demonstrar em que sentido se busca persuadir.

Para tanto, faz necessário guiar-se pelo modelo retórico de análise, composto por algumas etapas, como: a questão, tese e hipótese, estado da questão, proposição, discurso persuasivo, auditório, gênero do discurso, invenção, provas extrínsecas, provas intrínsecas, provas intrínsecas-psicológicas, provas intrínsecas-lógicas, lugares, conclusão, disposição, elocução, figuras, retórica semiótica e ideologia. Contudo, nesse ponto, cabe ressaltar que, para realizar a análise da comunicação persuasiva, devemos levar em conta os objetivos de acordo com cada estudo, isto é, apenas levando em conta alguns aspectos desse modelo.

No que tange ao terceiro capítulo, “Operadores Argumentativos”, também mencionados como conectores argumentativos, segundo Campato Jr., são ferramentas indispensáveis para a comunicação verbal mais persuasiva. Mesmo com tal relevância, na gramática normativa da língua portuguesa, os operadores ainda atuam como expressões não classificadas dentre as dez classes gramaticais, assim, na falta de termo mais apropriado, são chamados de “palavras denotativas”.

Igualmente, no tópico seguinte, “Persuasão e Expressão Corporal”, o autor continua sublinhando que a comunicação persuasiva excede em muito a fronteira da comunicação verbal, porque se alterna entre a linguagem verbal e a não verbal. Nesse ponto, pode-se afirmar que a persuasão ocorre, também, por meio de gestos, podendo ser dilatada apenas com signos gestuais ou acompanhada da comunicação linguística.

Em continuação, no capítulo seguinte, nomeado “Análise da Conversação e Persuasão”, Campato Jr. fornece as regras inerentes ao funcionamento de uso da modalidade oral da língua – conversação. Essas regras, quando apreendidas e empregadas na conversação, favorecem a persuasão do outro. Por conseguinte, é oportuno salientar que os conhecimentos da Análise da Conversação podem ser essenciais em uma comunicação persuasiva, e o mesmo pode ocorrer com o conhecimento das teorias da polidez.

No capítulo seis, “Teorias da Polidez e Persuasão”, o autor assinala que, por meio da teoria da polidez, visamos a distanciar uma imagem muito autoritária de nós mesmos. Ao contrário disso, buscamos transparecer a imagem de pessoas gentis e civilizadas, uma vez que, embora sejamos polidos, podemos manter incólumes nossas teorias e opiniões.

No enlaço do último capítulo, “A Comunicação Persuasiva: práticas de análises”, Campato Jr. elucida os conceitos teóricos em algumas comunicações persuasivas, com o objetivo de expor como elas persuadem e porque as persuasões são mais ou menos eficientes e efetivas. Para isso, respaldou-se em comunicações verbais, não verbais e híbridas, como os discursos políticos, as gravuras e a publicidade.

À guisa de conclusão, cabe ressaltar que “A Comunicação Persuasiva: teoria e prática” constitui uma obra crítica, com a finalidade de fazer o leitor perceber determinadas dimensões das comunicações verbais e não verbais, que eram, por um motivo ou outro, colocadas, antes, de escanteio. Evidencia-se, portanto, que as proposições realizadas por Campato Jr. são expressas por uma linguagem clara, embora faça o devido reparo de remeter o leitor para textos teóricos mais complexos.

Essa obra pode ser considerada como um importante instrumento de trabalho nos âmbitos acadêmicos, por mostrar-se útil aos pesquisadores, não somente da área da comunicação persuasiva, como de outras áreas de estudos linguísticos. Assim, o modelo proposto por Campato Jr. é, sem dúvida, pertinente, conforme testemunha a considerável extensão de estudos que nele se inspirou.

Dados da obra resenhada: CAMPATO JUNIOR, J. A. **A Comunicação Persuasiva: teoria e prática**. 1. ed. São José do Rio Preto: HN, 2015. 158 p.

Recebido em 29 de fevereiro de 2016
Aceito em 14 de maio de 2016