

UNESP UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
CÂMPUS DE ARARAQUARA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS
PÓS-GRADUAÇÃO

IRACEMA APARECIDAWADA PAPA

**OS RECURSOS DE PRESENÇA NOS LIVROS DE
AUTO-AJUDA**

ARARAQUARA
2006

UNESP UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
CÂMPUS DE ARARAQUARA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS
PÓS-GRADUAÇÃO

Iracema Aparecida Wada Papa

OS RECURSOS DE PRESENÇA NOS LIVROS DE AUTO-AJUDA

Tese apresentada à Faculdade de Ciência e Letras de Araraquara, da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, com vistas à obtenção do Título de Doutora em Lingüística e Língua Portuguesa.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Suárez de Abreu

UNESP – Campus de Araraquara

2006

Papa, Iracema Aparecida Wada

*Os recursos de presença nos livros de auto-ajuda /
Iracema Aparecida Wada Papa. – 2006*

190 f. ; 30 cm

Tese (Doutorado em Lingüística e Língua Portuguesa) – Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Letras, Campus de Araraquara.

Orientador: Antônio Suárez de Abreu

1. Lingüística. 2. Nova retórica.
3. Auto-ajuda – Análise do discurso. I. Título.

IRACEMA APARECIDA WADA PAPA

OS RECURSOS DE PRESENÇA NOS LIVROS DE AUTO-AJUDA

BANCA EXAMINADORA

Professor Doutor Antônio Suárez de Abreu (Orientador)

Professora Doutora Astrit Karin Elisabeth Lily Nilsson Sgarbieri (PUC)

Professora Doutora Eloísa Cerdan Del Lama Barbieri (FSBC)

Professora Doutora Silvia Dinucci Fernandes (UNESP)

Professora Doutor Juscelino Pernambuco (UNESP)

Araraquara/2006

Ofereço este trabalho à memória de
meu pai, Haruó Wada, que me
ensinou a compreender
os outros e o mundo.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por ter dado força e coragem a minha família e a mim nesta caminhada, pela ausência sofrida.

A minha querida mãe, por estar sempre de braços abertos me esperando.

A minha cara irmã, Maria de Jesus Wada Otani, por seu amor incondicional.

Ao meu filho, Theodoro Bruno Papa, por ser um presente divino.

Ao meu filho, Sérgio Theodoro Papa, por ser o filho irmão.

Ao meu filho, Pedro Bruno Papa, por seu constante sorriso que na hora da angústia e da dúvida me iluminavam para a busca.

Ao meu filho, Giovanni Bruno Papa, por nunca ter desistido de cobrar a minha presença.

Ao Sérgio Bruno Papa, meu marido, pelo amor e compreensão nas horas mais difíceis de minha vida.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Antônio Suárez Abreu, meus sinceros agradecimentos pela paciência e valiosa orientação.

Ao Prof. Dr. Juscelino Pernambuco que, gentilmente, aceitou o convite para compor essa Banca Examinadora.

Aos Membros da Banca Examinadora pela predisposição em analisar este trabalho.

À Seção de Pós-Graduação, pelas informações e orientações.

À CAPES, que financiou o desenvolvimento da pesquisa.

A pesquisa é a experiência na qual posso me distanciar e tentar ver essa rica experiência subjetiva com objetividade, aplicando todos os elegantes métodos científicos para determinar se não estou iludindo a mim mesmo. Estou cada vez mais convencido de que descobriremos leis da personalidade e do comportamento que serão tão importantes para o progresso humano ou para a compreensão do homem como a lei da gravidade ou as da termodinâmica.

(Carl R. Rogers, 1997, p.17)

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo investigar a funcionalidade argumentativa dos recursos de presença utilizados nos livros de auto-ajuda, com o apoio teórico da Nova Retórica e da moderna lingüística cognitiva. Para isso, fizemos uma análise retrospectiva dos estudos retóricos, pondo ênfase nos estudos cognitivistas atuais, sobretudo aqueles que envolvem a parábola e a metáfora. Analisamos, também, os recursos de presença em três livros de auto-ajuda, dois nacionais, **O Alquimista** de Paulo Coelho e **A águia e a galinha** de Leonardo Boff, e um internacional, **Quem Mexeu no meu Queijo** de Spencer Johnson.

Palavras-chaves: Retórica. Discurso. Argumentação. Parábola. Metáfora. Projeção. Presença.

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the argumentative functionality of the presence resources in self-helping books, technically supported by the New Rhetoric and the Modern Cognitive Linguistics. A retrospective analysis of the rhetorical studies was performed focusing the present cognitivist studies, especially the ones that encircle the parable and the metaphor. The presence resources were analyzed in three self-helping books: *The Alchemist* by Paulo Coelho, *The Eagle* by Leonardo Boff and *the Hen and Who moved my cheese* by Spencer Johnson.

Key words: Rhetoric. Discourse. Argument. Parable. Metaphor. Projection. Presence.

SUMÁRIO

	PÁG.
INTRODUÇÃO	09
1 RETÓRICA: CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	11
1.1 Visão geral sobre o processo argumentativo.....	15
1.2 A Retórica e Nova Retórica.....	26
2 OS RECURSOS DE PRESENÇA NO DISCURSO ARGUMENTATIVO	31
3 OS GÊNEROS TEXTUAIS.....	47
3.1 Tipos textuais e gênero.....	51
4 UM GÊNERO BASTANTE EM MODA: OS LIVROS DE AUTO-AJUDA	53
5 OS RECURSOS DE PRESENÇA NOS LIVROS DE AUTO-AJUDA	60
5.1 Análise dos Recursos de Presença no livro A águia e a galinha de Leonardo Boff.....	70
6 ESTUDO DOS RECURSOS DE PRESENÇA NO LIVRO O ALQUIMISTA , DE PAULO COELHO.....	77
6.1 Resumo do livro.....	78
7 OS RECURSOS DE PRESENÇA NO LIVRO QUEM MEXEU NO MEU QUEIJO? , DE SPENCER JOHNSON.....	96
7.1 Resumo do livro.....	98
7.2 Análise da história.....	107
CONCLUSÃO	116
REFERÊNCIAS	119

INTRODUÇÃO

Nosso objetivo, neste trabalho, foi buscar a funcionalidade argumentativa dos recursos de presença dentro de livros pertencentes a uma literatura que é uma das mais vendidas no mundo todo: a dos livros de auto-ajuda.

Sabe-se que os leitores desse tipo de texto acreditam que os livros de auto-ajuda são ferramentas valiosas mesmo para os profissionais que têm um alto grau de formação acadêmica e profissional.

Na 1ª seção, discutimos a importância da Nova Retórica com foco centrado em uma das suas estratégias: **a presença**. Consideramos o espírito retórico em sua máxima dimensão, tendo em vista as contribuições da lingüística moderna.

Abordamos, também, a Teoria da Argumentação para situar a presença como recurso de visibilidade dos argumentos.

As técnicas argumentativas e os diferentes tipos de auditório também são assuntos desta mesma seção. Ainda, tentamos fornecer uma visão geral sobre o processo argumentativo e, apoiados em Chīm Perelman (1996), fizemos um paralelo entre a Retórica e a Nova Retórica.

Na 2ª seção, demonstramos, por meio de vasta exemplificação, como funcionam, no discurso argumentativo, os recursos de presença nas situações cotidianas, atuando como um fator de decisão para o ouvinte.

Discutimos ainda nesta seção, as figuras de linguagem como apelo de presença, o papel da memória emocional e como a distância e a não-presença influenciam no nosso grau de percepção e sensibilidade.

Na 3ª seção, abordamos os gêneros textuais e os tipos textuais, apoiados, principalmente, nas pesquisas mais recentes de Marcuschi (2002). Ainda, discutimos o papel dos gêneros textuais num contexto sócio-discursivo. Os domínios discursivos como determinantes, em instâncias sociais, de discursos especiais, também são assuntos dessa seção.

Na 4ª seção, fizemos um levantamento histórico do surgimento dos livros de auto-ajuda a partir de 1930. E, discutimos porque coincidem os maiores picos de vendas em épocas de crise e mudanças de comportamento.

Na 5ª seção, analisamos os recursos de presença nos livros de auto-ajuda. As histórias como recurso de presença por meio de mecanismos de projeção. Utilizamos, a título de exemplificação, o livro **A águia e a galinha**, de Leonardo Boff, publicado em 1977. Ainda nesta seção, discutimos o espaço, o tempo e a causalidade como formas básicas de nossa sensibilidade. Discutimos, também, a necessidade que temos em procurar a causa de todos os eventos que ocorrem constantemente a nossa volta e, conseqüentemente, um ator.

Na 6ª seção, fizemos um estudo dos recursos de presença no livro **O Alquimista**, de Paulo Coelho, um ícone desse tipo de literatura no Brasil e no mundo, e no livro **Quem mexeu no meu Queijo**, de Spencer Johnson, um dos mais prestigiados no mundo dos negócios.

1 RETÓRICA: CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Segundo os registros aristotélicos, um dos modos básicos de raciocinar é a **argumentação dialética** que consiste em expressar-se por meio de um argumento, enunciados prováveis, semelhantes à verdade. Esses enunciados não são a própria verdade, mas opiniões aceitas por todos, ou por pessoas renomadas.

Esses processos mentais foram, mais tarde, denominados **persuasão** ou **convencimento**. Os mais antigos consideravam objeto da retórica a arte de falar em público de forma persuasiva.

Por muitos séculos, porém, a argumentação dialética ficou esquecida pelas muitas gerações de filósofos. O pensador belga Chaim Perelman (1996), resgata, na segunda metade do século XX, a noção de raciocínio dialético. Ele reabilita a retórica e coloca em pauta a importância desse processo de comunicação demonstrando-o.

Nosso foco, nesta pesquisa, estará voltado para uma das estratégias da retórica denominada **presença**, que será explicada mais à frente.

Para melhor compreensão dos fatos que servem de base a um raciocínio dialético, devemos entender, desde já, que esses fatos não são evidentes. A argumentação sobre eles está vinculada a um pacto travado entre quem argumenta e seu auditório. Nesse exercício, nasce o saber que não é verdadeiro, mas também não é falso. É o verossímil. Assim, esse saber se sustentará nas bases de uma decisão justa, razoável, cabível.

Pretendemos, com este trabalho, em primeiro lugar, retomar a Retórica confrontando-a com as novas condições de comunicação, tendo em vista as contribuições da lingüística moderna e considerando o espírito retórico em sua máxima dimensão.

A retórica está situada entre a lógica e a emoção. É um lugar ocupado nem pela razão, nem pela desrazão, mas que também não renuncia à razão. É uma terceira via que, no ato da argumentação, convence sem coagir. Sendo assim, a sua razão de ser está justamente no fato de a argumentação não ser evidente, pois não se argumenta contra a evidência.

Seu campo só será palpável, se levar em conta o razoável, o admissível, a verossimilhança.

É nesse campo, de lutas e confrontos, que atua a argumentação, levando em conta vários elementos ditos irracionais, como: a paixão, a imaginação, a sugestão, que, quando consideradas obstáculos, devem ser superadas. O espírito provido da intuição sensível reconhecerá a força da argumentação e ver-se-á obrigado a ceder.

Devemos, ainda, nos ater à idéia de evidência para deixar claro que não se aplica a teoria da argumentação sobre a evidência. A evidência é algo que se impõe, próximo da verdade, é uma prova incontestável diante da qual o espírito se curva. A evidência é uma ponte que liga dois extremos: o psicológico e o lógico. Então, considerando ser a ponte, a evidência, seria ela, exclusivamente, que nos permitiria acesso de um plano a outro. Mas, isso não quer dizer que a evidência se

impõe às técnicas discursivas. Não é a evidência que vai determinar o grau de adesão a uma determinada tese.

Assim, “[...] nada nos obriga a limitar nosso estudo a um grau particular de adesão, caracterizado pela evidência, [...] nem identificar evidência e verdade.” (PERLMAN; TYTECA, 1996, p.4).

“A verdade de uma proposição nada tem a ver com a sua credibilidade. E vice-versa.” (HEILEIN, 1973, p. 278).

Definindo essa questão, devemos esclarecer que verdade e adesão são dois campos de raciocínio que devem ser considerados separadamente. A verdade está para lógica, assim como a adesão, para as técnicas discursivas.

O estudo das técnicas discursivas é também um dos objetos de estudo neste trabalho. O outro objeto, como dissemos, é o fator **presença** ligado aos exemplos e relatos que dão um caráter de visibilidade aos argumentos.

Analisando a estrutura da argumentação, devemos distinguir o oral e o escrito. A técnica do discurso público vai diferir da argumentação escrita. O nosso interesse estará centrado nessa última, visto se tratar de análises de um corpus de textos impressos. Contudo, o objetivo de um escritor não é diferente do objetivo de um orador. O escritor condiciona o seu texto às pessoas de seu interesse, pois o discurso, oral ou escrito, sempre será dirigido a um auditório.

Então, podemos entender que só haverá a **argumentação** se três elementos indispensáveis estiverem atuando concomitantemente, ou seja, o **discurso**, o **orador** e o **auditório**.

O orador sempre vai procurar adaptar a sua argumentação, o seu discurso às características do auditório. Dessa forma, o orador garante ser compreendido com maior facilidade, conseguindo a adesão desejada, o sucesso.

No caso de políticos, por exemplo, em época de campanha eleitoral, costumam falar sobre a necessidade de água encanada e esgoto em um bairro pobre de periferia da cidade que ainda não se beneficia dessa benfeitoria. Levando em conta as condições dos espíritos ali presentes, ignorantes ou ingênuos, que sofrem com essas necessidades básicas no seu dia-a-dia, logo compreenderão que aquele que lhes fala tem intenção de resolver aquele problema do bairro e investem credibilidade.

As mesmas técnicas argumentativas, ou seja, as que exploram justamente o que o auditório gostaria de ouvir, ainda podem ser usadas em um meio acadêmico ou mesmo em uma reunião familiar.

Se algumas técnicas argumentativas são empregadas em certos tipos de auditório, também há aquele tipo de argumentação que é empregada em todos os tipos de auditório. Dessa forma, não devemos pensar que, mudando de auditório, a argumentação deverá, obrigatoriamente, mudar também. Há os casos em que uma mesma argumentação serve para auditórios diversos. Aí, podemos nos perguntar: qual é a qualidade desses espíritos e a força dessa argumentação? Se agrada e convence a gentes tão diferentes, com certeza, as necessidades e buscas pelos espíritos

são idênticas. E a argumentação, aí presente, oferece garantias do seu valor, irrefutável. Para ilustrar esse fato, podemos citar o caso de uma amiga da pós-graduação desta Instituição que aderiu a uma *seita evangélica*¹ e que atrasou seus trabalhos por mais de ano e contribuía com parte do seu salário mensalmente para a igreja. Questionada por mim, ela disse repetidas vezes: “Ajudando Jesus, Jesus me ajuda!”

Outra questão, preliminarmente válida, apenas para melhor situar o nosso leitor, é esclarecer que, para o nosso trabalho, não interessará nada que não fizer uso da linguagem para interpretar, apoiar ou explicar um determinado fato. Em outras situações, o afago, o tapa, a bênção, a praga e etc. também constituem maneiras de adesão e que não necessitam do uso argumentativo da linguagem. Essas situações também não farão parte do escopo deste trabalho.

O que nos interessará, nesta pesquisa, são os expedientes de presença no uso da **teoria da argumentação**, nas diversas estruturas argumentativas da ação sobre os espíritos por meio do discurso.

1.1 Visão geral sobre o processo argumentativo

A arte de argumentar é um procedimento que visa convencer os espíritos a concordar com determinada tese. Então, é importante termos em mente que será relevante o orador saber sobre as condições psíquicas e sociais das pessoas que compõem o auditório a que vai se dirigir.

1. Doutrina ou sistema que diverge da opinião geral e é seguido por muitos. (Dicionário Aurélio, p.591).

O orador se colocará, diretamente, em contato com o intelecto de cada indivíduo para argumentar, influenciar, através da força de seu verbo, a adesão da maioria dos presentes.

Segundo Perelman e Tyteca (1996, p.16):

[...] 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. Pois toda argumentação visa à adesão dos espíritos e, por isso mesmo, pressupõe a existência de um contato intelectual.

O mesmo autor nos fala da não-evidência da formação das **Comunidades dos espíritos**, ou seja, o ajuntamento de pessoas que têm o mesmo interesse por determinado assunto. Para ilustrar, podemos citar o caso de universitários dos cursos de exatas interessados em desenvolver pesquisas nas áreas em que atuam que, certamente, não se prestariam a ouvir um palestrante de uma outra área, como de humanas, por exemplo. Mas, se se tratar de um congresso nacional sobre “Situação das Universidades Brasileiras”, todos eles estarão reunidos, unidos e interessados em ouvir o discurso, independentemente da área em que atuam.

A situação acima exposta é uma condição prévia para a argumentação: no mínimo todos precisam estar de acordo com a formação dessa comunidade intelectual. É claro que um princípio fundamental é o da existência de uma linguagem em comum que dê condições à interpretação do discurso.

Todo locutor que realmente deseja sucesso em sua argumentação espera de seu interlocutor adesão. Não apenas ser ouvido, como também ser lido, assistido,

convidado a tomar a palavra nos momentos de decisão em uma reunião de negócios, numa assembléia ou mesmo em uma reunião familiar. Conta com a atenção, o consentimento e a participação mental de seu interlocutor e, a partir daí, passa a formular, o melhor possível, seus argumentos para conseguir convencer o outro. E esse outro não é um outro qualquer. Esse **outro** será sempre uma pessoa escolhida pelo locutor, eleita entre muitos outros, que é respeitada, querida e amada por ele. Na verdade, o eleito deveria se sentir agradecido, honrado porque o locutor confia na sua competência de analisar e até dar um parecer sobre o assunto argumentado.

O princípio da adesão do interlocutor se dá através de seu consentimento em ouvir o locutor. Ouvindo, ele se mostra disposto a aceitar os argumentos do locutor. Aconteceu um fato intrigante numa cidade do interior de São Paulo na década de 80: os funcionários municipais não tinham aumento salarial já fazia algum tempo. O líder sindical tentava, de todas as formas, manter um diálogo com o Prefeito da cidade e não conseguia. O povo se revoltou e combinou uma reunião na frente da Prefeitura. Somavam mais de oito mil pessoas. No início da reunião, fizeram o enterro simbólico do Prefeito e muita algazarra, e, depois, foram embora. No dia seguinte, o Prefeito prometeu ouvir o povo. Na hora marcada, daquele mesmo dia, lá estava o povo e havia vários microfones instalados nos carros de som e muita polícia.

Quando o Prefeito saiu à janela, o povo começou a falar. Então o Prefeito deu ordem à polícia para destruir os microfones e abandonou a janela. A atitude do Prefeito impediu qualquer chance de entendimento entre as partes. Ele não quis ouvir e o povo não pôde argumentar.

Mas, estando disposto o ouvinte, a preocupação do locutor em preparar o melhor possível o seu discurso não apenas para ser entendido, mas para convencer e persuadir o seu interlocutor a crer e aceitar suas palavras que, diga-se, não estão **escritas nas estrelas**, ou seja, não estão na **Constituição** ou no **Evangelho**. Deverá partir para escolha de elementos variados que o ajudarão a compor sua argumentação.

Sabemos que nem sempre as pessoas estão dispostas a ouvir; algumas nunca ouvem. Estas últimas, geralmente, são consideradas orgulhosas e arrogantes. O locutor pode não ter opção, mas nesse caso, será que é digno de louvor tentar convencer alguém que nem deseja nos ouvir?

Conhecemos a história de Galileu Galilei (1564 – 1642), astrônomo, matemático e físico florentino. Na época, o conhecimento oficial patrocinado pela Igreja dizia que o céu era imóvel, que a Terra era situada no centro do universo, e que o Sol e os planetas giravam em torno da Terra. Galileu, apontando o seu pequeno telescópio caseiro para o céu e, servindo-se da linguagem matemática, que considerava a linguagem em que estavam escritas as leis do universo, propôs que era tudo ao contrário: todos os astros do céu se moviam, a Terra também se movia, e, mais ainda, a Terra se movia em torno do Sol, juntamente com os outros planetas. Ficou célebre a sua frase, “*eppure si muove*”². Por isso, Galileu foi levado aos tribunais da Santa Inquisição, julgado culpado de heresia contra a Igreja e os ensinamentos bíblicos e condenado a se retratar. Na verdade, Galileu deveria desdizer publicamente sua teoria. Momentos antes do julgamento, seus inúmeros discípulos tentaram

2. “Apesar disso, se move.” (Tradução nossa.)

convencê-lo de que aquele era o momento de expor suas idéias, de argumentar em favor de sua teoria e de provar o erro que a Igreja vinha cometendo, ignorando o avanço das ciências. Além do mais, Galileu era um cientista respeitado e tinha muitos adeptos na sociedade do século XVII. Mas, Galileu recita e assina o instrumento de abjuração de sua teoria. Ele compreendeu que não tinha outra opção, pois o auditório ali reunido contava com Cardeais, Inquisidores Gerais e cristãos católicos fervorosos. Com certeza, não estariam dispostos a ouvir qualquer argumentação contrária ao que dizia a Santa Igreja (ARANHA; MARTINS, 1993).

Segundo o Cardeal Newman (1870, *apud* PERELMAN; TYTECA, 1996, p.19):

Não se deve discutir com todos, nem praticar a Dialética com o primeiro que aparecer, pois, com respeito a certas pessoas, os raciocínios sempre se envenenam. Com efeito, contra um adversário que tenta por todos os meios parecer esquivar-se, é legítimo tentar por todos os meios chegar à conclusão; mas falta elegância a tal procedimento.

Em princípio, o que poderia facilitar a aceitação de seus argumentos por seus interlocutores, seria, no caso, fazerem parte de um mesmo meio social, cultural e até geográfico, o que facilitaria o contato entre os espíritos.

Existem, também, certos órgãos que facilitam esse contato, como por exemplo, se o locutor for um médico, argumentará em um Hospital, em uma Clínica, em uma Faculdade de Medicina; escreverá para uma revista científica, etc. Se for professor, estará sempre envolvido com a educação: dando aulas, cursos, palestrando em alguma Universidade, escrevendo para periódicos, livros didáticos, etc. Esses órgãos estabelecem o vínculo necessário entre orador e auditório, isso quer dizer

que o orador não precisará de muito esforço para conseguir adesão, a primeira barreira já foi transposta.

Na sociedade atual, muitas são as instituições que se prestam a esse primeiro contato com um público previamente selecionado. No comércio, por exemplo, as propagandas criativas garantem esse primeiro contato e conseguem prender a atenção do público-alvo com grande facilidade. Mesmo quem não faz parte desse público se vê impossibilitado de fugir ao contato dos impressos, comerciais televisivos e outros meios propagandísticos expostos ao público em geral. Imagine um outdoor direcionado ao público feminino, com propaganda de roupas íntimas; você não faz parte desse público, mas lá está a propaganda, você passa por ela todos os dias, até o semáforo colabora, pois está quase sempre fechado e você fica ali por dois minutos, bem na frente da propaganda. Um dia você precisa comprar um presente de última hora para sua esposa ou namorada, imagine qual será a sua opção?

Contudo, não podemos ignorar o fato de que a argumentação será mais bem desenvolvida em um discurso oral. Às vezes até, bastando estar presente, ou, também outros simples argumentos como o de ser jovem, ou ser mulher, ou adulto. Ainda, ter autoridade para falar sobre determinado assunto pode ser um fator determinante para a adesão de um auditório.

Certa vez, estando eu na função de supervisora das escolas municipais desta região, recebi um pedido de ajuda da diretora de uma das maiores escolas, em número de alunos, do Município. O caso era que a diretora deveria desenvolver um projeto que já constava no seu Projeto Pedagógico; deveria preparar os alunos para o desfile de 7 de setembro, e as professoras, principalmente as mais antigas, se recusavam em colaborar no evento. Isso porque o Prefeito da cidade não havia con-

cedido um ponto facultativo anteriormente prometido. Pedi que marcasse uma reunião com os professores e representantes do Conselho de Escola para discutirmos o assunto. A direção precisava da ajuda de todos, pois o tema do desfile seria **Olimpíadas** e as alegorias deveriam ser confeccionadas. Quando cheguei à Unidade Escolar (onde já lecionei por mais de 18 anos), encontrei vários amigos que há muito eu não via. Foram momentos agradáveis de reencontro e bate-papo. Iniciou-se a reunião e eu sentei-me ao lado da diretora. Esta expôs o assunto em pauta, houve silêncio nos primeiros instantes e, logo, uma professora muito antiga e muito amiga disse que estava disposta a ajudar e que costuraria as fantasias. Mais alguns minutos e mais de 50% dos presentes se encaixavam em uma função para ajudar no desfile. Na verdade, eu não cheguei a dizer nenhuma palavra durante a reunião. O desfile foi um sucesso.

Quanto ao auditório, será problemático determiná-lo com precisão. Um auditório pode ser constituído de muitas pessoas de um mesmo grupo social, de vários grupos sociais, de várias profissões ou de uma única profissão; de várias religiões ou de uma única religião; de uma mesma região ou de várias regiões; enfim, pode se constituir até de uma única pessoa. Mas, nem sempre o orador se dirige diretamente à pessoa para quem fala. No caso, por exemplo, de uma entrevista, poderíamos entender que se trata de um auditório de uma única pessoa: o repórter estará provavelmente em uma sala fechada com o entrevistado (para evitar ruídos e interrupções) conversando, filmando e gravando a matéria. A matéria, certamente, não terá a intenção de influenciar, convencer e persuadir o repórter, mas sim e talvez uma população inteira, aquela que, certamente, já é alvo do entrevistado, por estar sabendo, de antemão, a que tipo de população se pretende atingir; e também, será alvo do repórter que intermediará e direcionará a reportagem àqueles que assinam a revista ou assistem ao programa de rádio ou televisão que exibirá a matéria.

Em retórica, costuma-se definir o auditório como **o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação**. Todo orador tem, previamente construído, o perfil do seu público alvo, ou seja, do auditório.

Então, ao pensar no auditório, o orador deve levar em conta as origens psicológicas e sociológicas do seu público, tendo em mente que seu discurso deve estar devidamente adequado e ajustado às experiências vivenciadas por esse público, o mais próximo possível da realidade. De posse desses conhecimentos prévios, o orador terá condições de argumentar eficazmente.

Nos antigos tratados de retórica, Aristóteles, Cícero e depois Quintiliano, faziam estudos aprofundados de **psicologia diferencial**, com o intuito de determinar e classificar o caráter pessoal do auditório para argumentar com maior segurança de sucesso.

Mas, também, deve-se levar em conta o meio social em que vive cada indivíduo, pois o homem é, em parte, reflexo do meio social em que vive. E que, diz a maioria dos sociólogos, para mudar um homem, basta mudar o meio em que vive ou a função social em que desempenha seu papel. Com uma história, podemos ilustrar esse fato: contavam meus antepassados que, certo dia, apareceu um homem na sede da fazenda pedindo trabalho. Pareceu-lhes “boa gente” e, então, acolheram-no. Poucos meses depois, constataram o desaparecimento de vários animais e objetos da fazenda. Desconfiaram do novo empregado e confirmaram as suspeitas. Ele era, realmente, o autor dos reiterados roubos. Reuniram os mais antigos da família para resolver o problema e, de antemão, ficou decidido que não poderiam mandá-lo embora, pois que, apesar do defeito, era muito trabalhador e não tinham ninguém que

o substituísse. Decidiram aumentar-lhe o salário e mudar sua função. De simples capataz, passaria à função de chefe e responsável em vigiar para que nada mais sumisse da fazenda. Caso continuassem os roubos, ele seria responsabilizado e perderia o cargo. Nunca mais sumiu nada.

As atitudes de um homem podem estar ligadas ao papel que lhe é confiado em determinadas circunstâncias. Veja este caso: na Câmara de Ribeirão Preto, cidade do interior do Estado de São Paulo, um vereador do partido da direita atacava, sempre que tinha chance, o então Prefeito da cidade Antônio Pallocci filho (filiado ao Partido dos Trabalhadores - PT). O Pallocci deixou a Prefeitura para assumir um novo cargo junto ao Presidente, em Brasília, deixando o Vice em seu lugar. Daí ficou pior, o tal Vereador atacava o partido e acusava o antigo Prefeito de irregularidades deixadas pendentes na Prefeitura de Ribeirão Preto. Certo dia, o Vereador foi convidado a entrar no partido para disputar uma possível candidatura a Prefeito pelo PT. Ele aceitou e o discurso mudou.

Até aqui, consideramos, basicamente, auditórios homogêneos. Acontece que o orador pode estar à frente de um auditório formado por pessoas de diferentes funções sociais, caráter e vínculos. Diante de um auditório constituído dessa forma, ou seja, heterogêneo, o orador terá de usar diferentes argumentos para conquistar os diversos elementos de seu auditório. Poderá dividir numa série de auditórios diferentes, levando em conta grupos sociais (políticos, profissionais, religiosos), ou de acordo com valores e estabelecer um contato, podemos dizer, *lato sensu*.

Além do discurso em si, o orador pode apelar para outros elementos, meios diversos para influenciar o auditório, externos ao discurso, assim como: música, iluminação, paisagem, direção teatral; como meios de ação sobre as mentes.

Agora, diferentemente de um homem apaixonado que só se preocupa com o que ele mesmo sente e diferente de um cozinheiro preocupado com o gosto da comida que agrada a seu próprio paladar; o grande orador prepara seu discurso ao sabor e desejo das massas, o que importa é o parecer daqueles a quem dirige a argumentação.

O que muitas vezes se percebe é que, apesar de as pessoas apaixonadas exercerem certa influência sobre outras sugestionáveis, elas se traem em suas próprias argumentações, **rebentam a máscara lógica** como se diz na nova retórica. A pessoa apaixonada, enquanto argumenta, esquece-se do auditório, imagina-o sensível aos argumentos que persuadiram a ela própria, substituem a razão pela emoção. Há uma história, que ouvi certa vez, em que em um julgamento de divórcio, o casal brigava pela guarda do único filho. A mãe, toda chorosa e muito emocionada, tenta persuadir o juiz: “—Excelentíssimo Juiz, esta criança foi gerada dentro de mim! Ela saiu do meu ventre, portanto eu mereço ficar com ela!” O juiz passa a palavra ao marido, que resolve usar da lógica: “— Senhor Juiz, me responda uma pergunta: quando eu coloco uma moeda em uma máquina de refrigerante, a latinha que sai é minha ou da máquina?”.

Uma coisa é certa, o auditório é que sempre determinará a qualidade da argumentação. O orador estará sempre submetido ao seu julgamento.

Vale comentar, também, sobre um importante instrumento de compreensão e interação social que é a empatia.

A empatia objetiva auxiliar e compreender outras pessoas não apenas objetivamente, mas também subjetivamente. É você se colocar no lugar do outro.

O interessante é que podemos estimular a empatia desde muito cedo, em crianças, valendo-se das brincadeiras de faz-de-conta. Em qualquer profissão que vier a exercer, a empatia será de grande valia.

No caso de músico, C.P.E. Bach (ROOT-BERNSTEIN, 2001, p.179) afirmou que:

Um músico não pode emocionar os outros a menos que ele próprio se emocione. Ele precisa sentir todas as emoções que espera despertar em seu público, pois a revelação de seu próprio espírito irá estimular uma disposição semelhante no ouvinte.

Ainda, há o mistério na revelação dessas emoções que o pianista chileno Cláudio Arrau (ROOT-BERNSTEIN, 2001, p.179) chama de “[...] pequeno milagre [...] um senso de comunhão entre você e o compositor que salta do inconsciente [...] devem ser capazes de transformar-se, de explorar e abrir caminho em um mundo que pode ser estranho para eles.”.

Escritores como Willa Cather, Charles Dickens, George Eliot, Blaise Cendrars, Alphonse Daudet (*apud* ROOT-BERNSTEIN, 2001, p.179) já viveram tais experiências empáticas. O último observou que “É preciso penetrar na pessoa que se está descrevendo, em sua própria pele, e enxergar o mundo através de seus olhos e sentir por meio de seus sentidos”. Incorporar-se fisicamente em outra pessoa pressupõe abdicar do **ser outro** sendo o mesmo.

Para os historiadores, ter empatia é o mesmo que ver o mundo sob a ótica do outro. Ela é a chave, inclusive, para quem trabalha na área da saúde, ou que tenha

um contato com o outro que envolva ajuda. Veja o que relata Robert e Michele Root-Bernstein (2001, p.181):

O enfermeiro empático reconhece o medo não-expresso do paciente ao ser pedido um exame ou procedimento desconhecido. Ele se mostra tão compreensivo que os pacientes se dispõem a revelar sintomas e segredos a um estranho, cooperar em procedimentos que possam lhes causar dor ou resultar em diagnósticos desagradáveis, dispostos a revelar corpos ou mentes que prefeririam deixar escondidos.

Professores de medicina, na *Pennsylvania State University*, revelaram que orientam seus alunos no uso das habilidades empáticas para melhor compreender e tratar seus pacientes. Dizem os professores que o que diferencia os bons médicos do resto é, justamente, a capacidade de empregar a empatia, as palavras apropriadas para o momento certo.

Na filosofia do zen-budismo, a pessoa deve se fundir aos objetos de meditação, perder a percepção do eu e compreender a diversidade das coisas. É a empatia ligada à natureza.

Apoiados em Root-Bernstein (2001), podemos dizer que, apesar de pouco divulgada, a empatia nos parece ser algo vantajoso na relação dos espíritos, que deveriam compartilhá-la no seu dia-a-dia. Ela possibilita um tipo de compreensão que não se pode atingir por outros meios. Ser empático, afinal, é ser compreensivo a ponto de perceber o mundo por meio da mente e do corpo de uma outra pessoa.

1.2 A Retórica e a nova Retórica

Além de outros autores, Chaïm Perelman e seus colaboradores, na década de

60, trabalharam na reformulação de teorias retóricas, lançando novas bases, teorias modernas baseadas na argumentatividade e na Retórica Geral desenvolvida na Bélgica. Eles acordam de um sono profundo a velha Retórica, revitalizam-na e colocam seus conceitos sob novas luzes.

Na Antigüidade, os filósofos viam com ceticismo a Retórica, dizendo-a produtora de discursos enganosos, artificiosos, simulados.

Parece-nos que essa crença persiste para muitos, mesmo hoje em dia, pois é comum ouvirmos, principalmente de políticos em época de campanhas eleitorais, expressões do tipo **chega de retórica, sua retórica obscurece a razão, fulano só tem retórica**, etc.

Percebemos, com isso, o quão distante está essa Retórica contemporânea da Retórica de concepção aristotélica, que representava a síntese dos conhecimentos humanos, uma verdadeira ciência.

E por falar em ciência, encontramos em Pierre Guiraud (1970, p. 35, 36), um retrato fiel do nosso pensamento e consideração à Retórica como fonte do saber dialético e motivo de estudo heurístico. Passamos a citá-lo abaixo:

De todas as disciplinas antigas, (a retórica) é a que melhor merece o nome de ciência, pois a amplidão das observações, a sutileza da análise, a precisão das definições, o rigor das classificações constituem um estudo sistemático dos recursos da linguagem, cujo equivalente não se encontra em qualquer dos outros conhecimentos daquela época.

Na doutrina aristotélica, a Retórica é considerada como o domínio de conhecimentos prováveis; não há como enveredar nessas concepções para o campo dos

raciocínios cientificamente lógicos, ou seja, das certezas e das evidências.

É fundamental ficar bem claro que a Retórica com a qual estamos dialogando se situa no campo da controvérsia, da crença, do mundo da opinião. A proposta de Aristóteles era de um trabalho dedicado ao **conteúdo** (inventio – a temática), à **forma** (dispositio – arranjo das partes) e à **elocução** (recursos de expressão).

Nesse sentido, a Retórica é uma técnica que estará representada na dialética, pelo choque de idéias e pela habilidade no uso das diversas formas de discurso; uma técnica de argumentação, como um campo de batalha onde vencerá o que tiver melhor destreza na escolha dos recursos argumentativos.

Acreditamos que as relações sociais, políticas e econômicas são fundadas no mundo da opinião, onde há espaço para o não-racional sob suas diversas formas: a da sensibilidade, da sedução e do fascínio, da crença e das paixões em geral.

Modernamente, Perelman e Tyteca (1996, p.50), que desenvolvem Teorias da Argumentação fundadas nas lógicas não-formais, e a concepção de discurso convincente, afirmam o seguinte:

O objetivo de toda argumentação, como dissemos, é provocar ou aumentar a **adesão** dos espíritos às teses que se apresentam o seu assentimento: 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 abstenção) ou, pelo menos, crie neles uma disposição para a ação, que se manifestará no momento oportuno. (Grifo nosso).

As Novas Retóricas nascem, então, de um esquema dialógico e de interação entre quem fala e quem ouve, num espaço social em que atuam três elementos essenciais: instruir (*docere*), comover (*movere*) e agradar (*delectare*).

Como as Novas Retóricas se baseiam principalmente na Teoria da Argumentação, é importante termos bem clara uma definição objetiva de Argumentar, Convencer e Persuadir. Para Abreu (1999, p. 25):

ARGUMENTAR é a arte de convencer e persuadir. CONVENCER é saber gerenciar informação, é falar à razão do outro, demonstrando, provando. Etimologicamente, significa VENCER JUNTO COM O OUTRO (com + vencer) e não CONTRA o outro. PERSUADIR é saber gerenciar relação, é falar à emoção do outro. A origem dessa palavra está ligada à preposição PER, “por meio de” e a SUADA, deusa romana da persuasão. Significa “fazer algo por meio do auxílio divino”. Mas em que CONVENCER se diferencia de PERSUADIR? Convencer é construir algo no campo das idéias. Quando convencemos alguém, esse alguém passa a pensar como nós. Persuadir é construir no terreno da ação: quando persuadimos alguém, esse alguém realiza algo que desejamos que ele realize.

Certas características básicas sempre pautaram a retórica, desde suas origens até os dias de hoje. É o caso da **eficácia** e do **caráter utilitário**:

- **Eficácia** – a preocupação estará centrada nos efeitos de sentido; é a eficiência do orador no manejo dos elementos discursivos na enunciação (as formas de discurso, o modo, os procedimentos de avaliação e outros índices) que determinará o desenrolar da argumentação. O discurso persuasivo estará voltado para um determinado fim e tem caráter manipulador.

Conforme se pode perceber, as teorias enunciativas são de grande relevância para a construção do enfoque retórico. Assim, chega-se à conclusão de que todo discurso é uma **construção retórica**.

A construção retórica pode ser entendida, ainda, enquanto mediadora entre o eu e “o outro”, na medida em que fala à emoção “do outro” e procura conduzir “o

outro” (destinatário) a realizar algo que desejamos que ele realize.

Dentre os conceitos de Retórica, depreendemos o estudo da produção persuasiva, que conta com a colaboração dos envolvidos no ato do discurso, com o princípio de adesão das mentes. Persuadir, segundo Abreu (1999, p. 91) é:

[...] preocupar-se em ver o outro por inteiro, ouvi-lo, entender suas necessidades, sensibilizar-se com seus sonhos. É motivar o outro a fazer o que queremos, mas deixando que ele faça isso com autonomia. Afinal, as pessoas não são máquinas esperando ser programadas. Se quisermos persuadir as pessoas, controlando-as com recompensas e ameaças, estaremos apenas manipulando-as ou coagindo-as. É importante também que nos preocupemos em saber que elas têm a percepção de que estão mantendo sua autonomia. É preciso que elas sintam que suas ações são frutos de sua própria escolha. É preciso que elas tenham certeza de que ganham algo com aquilo que nós também ganhamos. É saber falar menos de si e do que se quer, e mais do outro e do que é importante para ele.

-Caráter utilitário – o caráter prático da Retórica, ligado à eficácia, é inato.

Para analisar o caráter utilitário de um discurso, é preciso considerar as características fundamentais da situação em que ele acontece e desenvolve, que tipo de relação estabelece com os interlocutores.

Os discursos persuasivos são produzidos levando em conta não apenas um ato ilocutório, mas também a presença de um auditório e a influência extraída da força ilocucionária da situação. A argumentação só acontece num processo de diálogo entre sujeitos que têm a intenção de se manifestar.

Agora, discursos que classificamos de informativos, como o científico, o jornalístico não se limitam apenas a informar. Antes, os discursos informativos têm a intenção prática de atingir algum objetivo.

OS RECURSOS DE PRESENÇA NO DISCURSO ARGUMENTATIVO

A princípio, demonstraremos como os recursos de presença são utilizados em situações cotidianas. Como, por exemplo, em certa ocasião em que uma diretora de escola nos procurou dizendo que não poderia cumprir uma Resolução imposta pela Secretaria Municipal de Educação da Região. Nessa Resolução, constava que crianças com seis anos completos deveriam ser matriculadas, no ano seguinte, na 1ª série do Ensino Fundamental e não na Pré-Escola. Esclareceu-nos tal diretora que alguns pais não concordavam, achavam os filhos muito imaturos, sem nenhum preparo para "enfrentar" uma primeira série; estariam, no entendimento desses pais, "queimando etapas".

Marcamos um encontro com os pais que mais polemizavam a questão e que eram, por sua vez, representantes de bairro. Nos primeiros momentos do encontro, percebemos um casal tenso, a mulher, talvez, mais cordata. O pai dizia que sua filha iria ser prejudicada, sua preferência era de que continuasse por mais um ano na Pré-Escola e a diretora afirmava que deveria cumprir a Resolução. Éramos um grupo formado de três supervisoras da Secretaria Municipal de Educação e, naquele instante, percebemos que não adiantaria apelar para Leis (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - LDBEN, Decretos, Resoluções). Não iríamos ser bem sucedidas. Elegemos, intuitivamente, uma do grupo para ser a oradora que logo, sem concordar com o pai ou dele discordar, diz que os pais sempre querem o melhor para os filhos. Todos foram unânimes em concordar com essa afirmação.

Firma-se, então, um acordo entre todos do grupo. O pai se sente mais seguro. Observa-se até um ar de gratidão nos olhos dos pais e uma empatia se desenha no ambiente. A oradora, com o acordo já prévio, começa a relatar-nos um período

de sua infância que coincidia com a idade da garotinha filha daquele pai. Dizia ela que, quando tinha seis anos, morava em Serrana (pequena cidade do interior paulista) e fora obrigada a "enfrentar" uma primeira série porque não havia Pré-Escola pública naquela cidade. Além disso, tinha um irmão, já com oito anos completos, que ainda não estava na escola e um precisava da companhia do outro. Na época, relatava ela, com as dificuldades financeiras que a família enfrentava, a única saída da mãe foi a de colocar os dois filhos na primeira série para poder trabalhar e sustentá-los. Sua mãe, preocupada, procurou a professora para explicar-lhe o caso: a filha era raquítica, franzina, a menorzinha de todos e não sabia nem pegar no lápis, enquanto o irmão já sabia números, escrever o nome e dominava outras letras na leitura.

Com a voz embargada pela emoção, a nossa amiga relatora, dizia que sua mãe sofreu muito com a situação, mas que ela, enquanto menina, com todos os folgedos da idade, se achava ansiosa e muito feliz; tinha pressa em aprender coisas novas, em saber como o irmão e até mais do que ele.

Assim, a professora, sensibilizada com a preocupação da mãe e solícita, prometeu ajudar, colocando a menininha na primeira carteira. No fundo de sua alma infantil, ela sentia a preocupação da mãe, mas, para sua surpresa, dizia ela, todos começaram a elogiar: "Tão pequenininha e já na primeira série, que beleza!" E assim o ano foi passando. Percebeu-se, com o tempo, que o fato da idade não impediu a aprendizagem e que funcionou como o fator positivo até na época da faculdade. Ela era sempre a mais nova da turma; por conseguinte, a mais esforçada, adiantada e não a mais velha, atrasada.

Terminada a narração, a oradora volta-se para os pais e conclui: "— Se sua

filha não for para a primeira série agora, com seus coleguinhas, ela irá no ano seguinte e será sempre a mais velha da nova turma e se distanciará dos coleguinhas de hoje que estarão sempre uma série mais adiantados! O senhor acha que isso seria o melhor para ela?”.

Passada uma semana, ficamos sabendo que esses pais não mais procuraram a diretora para questionar. Matricularam as crianças na primeira série e convocaram uma reunião de bairro para definir a questão e acatar a Resolução.

Segundo Abreu, (1999, p.10):

Seja em família, no trabalho, no esporte ou na política, saber argumentar é, em primeiro lugar, saber integrar-se ao universo do outro. É também obter aquilo que queremos, mas de modo cooperativo e construtivo, traduzindo nossa verdade dentro da verdade do outro.

Explorando as técnicas argumentativas, conforme C.Perelman (1996) percebe-se que a oradora que nos relatou uma fase de sua infância, partiu dos dados de uma Resolução a cumprir com que pais não concordavam. Então, com a presença de sua narração demonstrou que era até vantajoso uma criança de seis anos experimentar uma 1ª série, pois ela era uma prova dessa vantagem.

O senso comum nos revela que "os pais querem sempre o melhor para os filhos" e a escolha, consciente, de nossa oradora, foram os dados do senso comum, nesse discurso comum, por se tratar de uma comunidade de bairro. Esse era, premeditadamente, um acordo que ela e seus opositores teriam de imediato. O seu plano, bem definido, foi relatar uma passagem de sua infância e deixar que os pais interpretassem e se sentissem tocados pela emoção. Apesar de, no princípio, parecer isolado da situação, o fato pôde ser interpretado como um exemplo, direcionado

não só àqueles pais, mas aos outros que por aqueles eram representados.

O intuito era que a interpretação dos fatos ocupasse o primeiro plano da consciência dos pais e que, numa apuração, ficasse bem claro que a idade (questão principal, segundo os pais, do impedimento de as crianças seguirem para a primeira série do ensino fundamental) se tornasse, paradoxalmente, um fator positivo, até de decisão para o sucesso das crianças no futuro.

Apesar de entendermos que há grande complexidade nas interpretações e que já em meados da narração da história, a narradora contava com a adesão da mãe ali presente, tornou-se mais fácil direcionar a consciência do pai ao objetivo pretendido.

Nada garantia à oradora que a interpretação pretendida iria ser alcançada, principalmente pelo pai, pois poderia haver uma nova interpretação, ou até mais de uma. As possibilidades, nesses casos, são imensas. No entanto, o esforço foi direcionado a uma interpretação já determinada, mas isso, como já foi dito, não impediria uma nova. A única garantia era a premissa inicial, ou seja, "os pais sempre querem o melhor para seus filhos". Essa é considerada a verdade dos fatos.

Assim, a partir da história narrada por nossa companheira, podemos entender que a argumentação utilizada por ela não foi aquela do tipo explícita; mas sim, uma argumentação em que se espera ver o interlocutor concluir por si só. A sensibilidade de nossa oradora pôde ser observada no momento da seleção dos dados mais importantes e pertinentes para aquela situação, para chamar a atenção de seus interlocutores e contar com a possibilidade de influenciar-lhes as reações. Sua escolha, como vimos, partiu de fatos ocorridos em sua vida, na época de sua infância. Essa

escolha confere a esses elementos apresentados aos interlocutores, ou ao auditório, uma **presença**, que é um fator essencial da argumentação.

Os **recursos de presença** são elementos selecionados para ilustrar a tese que queremos defender. Tais elementos, considerados como fator essencial da argumentação, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), servem para garantir a visibilidade dos fatos e ser fator de sustentação no momento do debate, atuando diretamente nas nossas emoções.

É no nosso cotidiano que vamos sentir a **presença** atuando como um fator de decisão e incidindo diretamente na nossa sensibilidade. Observe que, diariamente, chegam até nós notícias do mundo inteiro, de atrocidades incalculáveis, crueldades impensáveis, através dos mais diversos meios de comunicação e, mesmo sendo comprovadamente verídicas, não tocam tanto a nossa sensibilidade, enquanto outros fatos, às vezes até corriqueiros, nos abatem terrivelmente. Por que isso acontece?

Parece que nosso nível de percepção é controlado pelo espaço que nos separa dos fatos. A distância e a não-presença diminuem nosso grau de percepção e sensibilidade. Um relato chinês (apud Perelman, 1996, p.132) pode nos esclarecer melhor sobre a importância da presença: “Um rei vê passar um boi que deve ser sacrificado. Sente piedade dele e ordena que o substituam por um carneiro. Confessa que isso aconteceu porque estava vendo o boi e não via o carneiro.”.

Perelman (1996, p.132) ainda afirma que:

“A presença atua de um modo direto sobre a nossa sensibilidade. É um dado psicológico que, como mostra Piaget, exerce uma ação já no nível da per-

cepção: por ocasião do confronto de dois elementos, por exemplo, um padrão fixo e grandezas variadas com os quais ele é comparado, aquilo em que o olhar está centrado, o que é visto de um modo melhor ou com mais frequência é, apenas por isso, supervalorizado.”.

Parece-nos que há, em algum lugar na nossa consciência, um reservatório ou depósito onde acumulamos, a cada contato com o ser ou a coisa, sentimentos como: amor, respeito, compaixão, ódio.

Narraremos, a título de exemplificação, um acontecimento ocorrido há pouco tempo em um velório, em que um adolescente chorava mais pela perda da avó do que da mãe. Foi nos relatado que, em um acidente de automóvel, as duas senhoras vieram a falecer no mesmo instante e que aquele adolescente sempre havia morado com a avó e pouco via a mãe. Talvez a tenha visto três ou quatro vezes nos últimos quinze anos.

Na história, observamos que os sentimentos de perda do garoto eram muito mais fortes pela avó. Foi ela quem mais esteve presente em sua vida. Foi por ela que ele nutriu os sentimentos reservados normalmente para uma mãe.

Além de acontecimentos muito próximos de nós, como esse relatado acima, existem tantos outros, distantes, mas que não deixam, por isso, de ser também verídicos. Pires (2001, p.15), nos alerta do seguinte:

Vivemos uma crise mundial sem precedentes na História da Civilização. Uma área equivalente ao estado do Rio de Janeiro é desertificada anualmente em nosso planeta. Cerca de três espécies são extintas a cada hora. Produzimos uma quantidade incalculável de resíduos industriais não recicláveis. Toneladas de gases tóxicos são lançadas na atmosfera todos os dias. Destruímos as florestas e contaminamos quase todos os mananciais de água potável. Enfim, como lamentou Jacques Cousteau, ‘o Homem está destruindo o que não criou’.

O alerta é claro, contudo, continuamos alheios a esse processo, mesmo sabendo que estamos todos definitivamente juntos nessa jornada. Para se redimir da culpa, muitos culpam os outros pelo que está ocorrendo quando, na verdade, o meio ambiente sofre com a depredação que os hábitos de consumo exigem para satisfazer cada um de nós. A impressão que sentimos é que nada temos a temer, se a catástrofe não estiver fisicamente diante de nós.

Os jornais nos denunciam a situação crítica da Somália. A fome devastando multidões. Crianças em total estado de inanição que sugam os peitos de mães cadavéricas.

Supervalorizamos, com certeza, o que está mais presente em nossa consciência. Mesmo sem ter nenhuma dúvida de o fato catastrófico da Somália, envolvendo a morte de milhares de crianças famintas, ser verdadeiro; não temos o sentimento de sua presença.

Um bom exemplo disso podemos encontrar em uma crônica de Nelson Rodrigues (1995, p. 85), de que reproduzimos o trecho, a seguir:

O CACHORRO ATROPELADO

Lembro-me de uma crônica que li não sei onde, nem sei quando. Escapa-me também o nome do autor. Se não me engano, era brasileiro. Não, não era brasileiro. E o assunto era a influência da distância nas leis da emoção. Vejamos o que dizia o cronista. Dizia que um atropelamento de cachorro na nossa porta, pelo fato de ser na nossa porta, teria mais apelo emocional do que Hiroshima.

Sabemos que, em Hiroshima, morreu um mundo e nasceu outro. A cri-

ança de lá passou a ser cancerosa antes do parto. Mas há entre nós e Hiroshima, entre nós e Nagasaki, toda uma distância infinita, espectral. Sem contar, além da distância geográfica, a distância auditiva da língua. Ao passo que o cachorro é atropelado nas nossas barbas traumatizadas. E mais: - nós o conhecíamos de vista, de cumprimento. Na época própria, víamos o brioso vira-lata atropelar as cachorras locais. Em várias oportunidades, ele lambeira as nossas botas.

E, além disso, vimos tudo. Vimos quando o automóvel o pisou. Vimos também os arrancos triunfais do cachorro atropelado. Portanto, essa proximidade valorizou o fato, confere ao fato uma densidade insuportável. A morte do simples vira-lata dá-nos uma relação direta com a catástrofe. Ao passo que Hiroshima, ou o Vietnã, tem, como catástrofe, o defeito da distância. [...].

Assim, mais uma vez, demonstramos que a proximidade e o distanciamento influenciam definitivamente nossa sensibilidade a ponto de decidir valorizar o que está mais presente na nossa consciência. Aqui, a emoção fala mais alto, supera a lógica, a razão.

Os recursos de presença têm a função de trazer ao imaginário das pessoas aquilo que está ausente, para que funcionem as **leis da emoção**. Esses recursos podem ser materializados por histórias ou figuras de linguagem.

As histórias acham-se vinculadas, geralmente, às técnicas argumentativas do exemplo e do modelo, argumentos baseados na estrutura do real.

Para ilustrar uma discussão a respeito das diferenças entre o homem e o ani-

mal, assim como: ação instintiva, inteligência concreta e a linguagem como atividade humana; as filósofas Aranha e Martins (1994, p.2) recorrem a seguinte história:

As meninas-lobo^(sic)

Na Índia, onde os casos de meninos-lobo foram relativamente numerosos, descobriram-se, em 1920, duas crianças, Amala e Kamala, vivendo no meio de uma família de lobos. A primeira tinha um ano e meio e veio a morrer um ano mais tarde. Kamala, de oito anos de idade, viveu até 1929. Não tinha nada de humano e seu comportamento era exatamente semelhante àquele de seus irmãos lobos.

Elas caminhavam de quatro patas apoiando-se sobre os joelhos e cotovelos para os pequenos trajetos e sobre as mãos e os pés para os trajetos longos e rápidos.

Eram incapazes de permanecer de pé. Só se alimentavam de carne crua ou podre, comiam e bebiam como os animais, lançando a cabeça para a frente e lambendo os líquidos. Na instituição onde foram recolhidas, passavam o dia encabrunhadas e prostradas numa sombra; eram ativas e ruidosas durante a noite, procurando fugir e uivando como lobos. Nunca choraram ou riram.

Kamala viveu durante oito anos na instituição que a acolheu, humanizando-se lentamente. Ela necessitou de seis anos para aprender a andar e pouco antes de morrer só tinha um vocabulário de cinquenta palavras. Atitudes afetivas foram aparecendo aos poucos.

Ela chorou pela primeira vez por ocasião da morte de Amala e se ape-

gou lentamente às pessoas que cuidaram dela e às outras crianças com as quais conviveu.

A sua inteligência permitiu-lhe comunicar-se com outros por gestos, inicialmente, e depois por palavras de um vocabulário rudimentar, aprendendo a executar ordens simples.³

O relato desse fato verídico nos revela que as crianças encontradas na Índia não tiveram oportunidade de se humanizar, enquanto viveram com os lobos. O processo de humanização só foi iniciado quando começaram a participar do convívio humano e foram introduzidas no mundo do símbolo pela aprendizagem da linguagem.

Os estudos sobre processos e mecanismos de aquisição da linguagem são, na verdade, um velho debate pendular sobre *nature* (natureza) versus *nurture* (criação, ambiente). O inato e o adquirido. O biológico e o social.

Quando as explicações de um determinado fato nos parecem complexas, recorreremos aos recursos de presença para tornar presente o que está ausente em nossas consciências.

Essa técnica é muito antiga, Platão (428-347 a.C.) já a utilizava para ilustrar seus pensamentos. No famoso “mito da caverna”, Platão imagina uma caverna onde estão acorrentados os homens desde a infância, de tal forma que, não podendo voltar-se para a entrada, apenas enxergam o fundo da caverna. Aí são projetadas as

3. B. Reymond, *Lê développement social de l'anfant et de l'adolescent*, Bruxelles, Dessart, 1965, p. 12-14, apud C. Capalbo, *Fenomenologia e ciências humanas*, Rio de Janeiro, J. Ozon Ed., p. 25-26.

sombras das coisas que passam às suas costas, onde há uma fogueira. Se um desses homens conseguisse se soltar das correntes para contemplar, à luz do dia, os verdadeiros objetos, quando regressasse, relatando o que viu aos seus antigos companheiros, esses o tomariam por louco, não acreditando em suas palavras. (ARANHA; MARTINS, 1994, p. 99).

A análise do mito pode ser feita sob o ponto de vista epistemológico. Segundo essa dimensão, distinguem-se duas principais formas de conhecimento: na teoria das idéias, Platão distingue **o mundo sensível**, dos fenômenos, e **o mundo inteligível**, das idéias.

O mundo sensível, acessível aos sentidos, é o mundo da multiplicidade, do movimento, e é ilusório, pura sombra do verdadeiro mundo. Assim, mesmo se percebemos inúmeras abelhas dos mais variados tipos, **a idéia de abelha** deve ser uma, imutável, a verdadeira realidade. Assim, Platão materializa sua teoria por meio do recurso de presença representado pelo mito da caverna.

Ainda, as figuras de linguagem têm, também, um forte apelo de presença e, por isso, são largamente usadas na poesia. Vejamos, a título de exemplo, a presença criada por uma metáfora no seguinte poema de Cecília Meireles (1983, p. 597-598):

PISTÓIA,
CEMITÉRIO MILITAR BRASILEIRO

Eles vieram felizes, como
para grandes jogos atléticos:

com um largo sorriso no rosto,
com forte esperança no peito,
— porque eram jovens e eram belos.

Marte, porém, soprava fogo
por estes campos e estes ares.
E agora estão na calma terra,
sob estas cruzes e estas flores,
cercados por montanhas suaves.

São como um grupo de meninos
num dormitório sossegado,
com lençóis de nuvens imensas,
e um longo sono sem suspiros,
de profundíssimo cansaço.

Suas armas foram partidas
ao mesmo tempo que seu corpo.
E, se acaso sua alma existe,
com melancolia recorda
o entusiasmo de cada morto.

Este cemitério tão puro
é um dormitório de meninos:
e as mães de muito longe chamam,
entre as mil cortinas do tempo,
cheias de lágrimas, seus filhos.

Chamam por seus nomes, escritos
nas placas destas cruzes brancas.
Mas com seus ouvidos quebrados,
com seus lábios gastos de morte,
que hão de responder estas crianças?

E as mães esperam que ainda acordem,
como foram, fortes e belos,
depois deste rude exercício,
desta metralha e deste sangue,
destes falsos jogos atléticos.

Entretanto, céu, terra, flores,
 é tudo horizontal silêncio.
 O que foi chaga, é seiva e aroma,
 — do que foi sonho, não se sabe —
 — e a dor anda longe, no vento ...

O entendimento estético do poema depende da percepção de que a poeta assumiu o ponto de vista das mães dos soldados mortos, transpondo para situação da morte o *frame* dos cuidados que as mães têm com seus filhos, durante o sono. Daí metaforizar o cemitério como **um dormitório sossegado, com lençóis de nuvens imensas**, em que os adolescentes mortos estão deitados (**é tudo horizontal silêncio**).

Abreu (1999, p.11) nos esclarece que:

O uso das metáforas permite também que as pessoas dêem asas à sua criatividade. A criatividade, dizem, é a capacidade de ver as coisas que todo mundo vê, mas pensá-las de modo diferente. Quando utilizamos um ‘frame’ provindo de um domínio de origem, para ver uma coisa diversa desse domínio, somos ‘forçados’ a pensar diferente.

Apoiados no mesmo autor, podemos afirmar que a metáfora desperta nosso sistema emocional para produzir imagens que simbolizam uma realidade em uma situação de interação discursiva.

Depois de tudo, fica ainda a pergunta: por que as histórias, as figuras têm esse poder de presença? Simplesmente, porque constroem uma ponte entre o “orador” e a memória emocional do auditório.

Segundo Pires (2001, p. 48-49):

Para executar seu trabalho, as emoções dependem diretamente dos instintos e dos reflexos. Exemplificando, o medo, na espécie humana, via de regra, é uma emoção aprendida. Nascemos apenas com alguns medos instintivos (emoções primárias), como medo de barulhos fortes, de cair, do rugido de animais selvagens, farfalhar de asas etc. Durante a vida, entretanto, vamos aprendendo a sentir medo de uma série de perigos reais ou imaginários e, esses medos aprendidos (emoções secundárias), despertam o instinto de preservação que nos prepara para lutar ou fugir, desencadeando instantaneamente inúmeros reflexos inespecíficos que eriçam pêlos, disparam o coração e alteram a expressão facial.

É preciso dizer que, de acordo com Pires (2001), assim como temos uma memória cognitiva, temos também, uma memória emocional. Na verdade, duas memórias emocionais: a primária e a secundária.

A **memória emocional primária** é aquela intuitiva, nascemos com ela. É contando com essa memória primária que manifestações reflexo-somáticas, muito primitivas, são ativadas. Se nos sentimos ameaçados ou encurralados, num becos-sem-saída, nossas atitudes corporais são idênticas a de qualquer outro animal, como: se encolher; proteger com braços, pernas e mãos o tórax e o crânio; fechar os olhos e prender a respiração; mesmo que o perigo seja apenas imaginário. Suponhamos que você esqueça de pagar uma conta e um cobrador bate à sua porta. Imediatamente você leva as mãos à cabeça e fecha os olhos. Sua memória primária foi ativada, de alguma forma ela percebeu um perigo iminente; apenas imaginário, lógico.

Por um outro lado, essas emoções também estão presentes no momento de prazer. O odor de uma boa comida, associado com a cor e o arranjo do prato, é mais do que o suficiente para aumentar nossa fome.

Mas, se dependêssemos apenas da memória primária para sobreviver, com

certeza, seríamos presa fácil para muitos predadores e talvez já teríamos sido extintos do planeta. Assim, é fácil compreender o porquê da necessidade de aprendermos a ter medo desde a tenra idade. Na **memória emocional secundária** armazenamos, durante toda a vida, experiências e aprendizados de tudo o que pode representar risco para a nossa existência e fator de sobrevivência.

Será sempre nos momentos de emoções mais intensas que os mecanismos da memória se tornam mais ativos e registram as experiências vividas.

Para exemplificar, passaremos a narrar um fato acontecido com um amigo que experienciou forte emoção quando planejou uma viagem de férias, de automóvel com toda a família que contava com um idoso e um bebê. O roteiro era o litoral do Estado do Espírito Santo e a intenção era de ir parando de quando em quando para descansar em hotéis variados. Diz-nos ele que foi um deus-nos-acuda para que tudo ficasse em ordem. Antes das três primeiras horas de viagem, um guarda rodoviário parou o veículo e lhe solicitou os documentos. Mas, ele os havia esquecido em casa. Ficou paralisado, suou frio, perdeu a voz, etc. O carro foi apreendido e a família passou por uma situação vexatória além do desconforto, pois o calor era insuportável.

Logicamente tudo foi resolvido. O nosso amigo fez contato com um parente que se incumbiu de lhe enviar os documentos imediatamente através de um motorista. Afirmou o amigo: “— Agora, até esqueço porque evito viagens longas de automóvel com a família e todas as vezes que estou viajando, ao passar em um posto policial, mesmo sabendo que está tudo em ordem, sinto frio na barriga, suadouro, mal estar, etc.”

É importante destacar que nossas duas memórias, especialmente a primária, são afetadas, sobretudo por imagens e sons. Era diante da imagem assustadora de um predador ou do som de um rugido que o homem primitivo reagia, lutando ou fugindo.

Os recursos de presença, criando imagens e sons, constroem, portanto, um canal emocional, paralelo ao da razão, provocando no auditório as reações esperadas pelo orador, no processo da persuasão.

Cumprir dizer, também, que nós reagimos às emoções muito mais rapidamente do que nosso pensamento racional. O tempo de reação emocional é de 12 milésimos de segundos. Isso explica o porquê das **tempestades emocionais**, as situações em que praticamos ações de que nos arrependemos mais tarde, quando a chegada do pensamento racional joga água fria na emoção.

Um exemplo prosaico dessa situação é uma briga de trânsito, em que dois seres racionais (?) podem chegar às vias de fato, pelo simples motivo de uma fechada ou de um toque mais intenso na buzina.

3 OS GÊNEROS TEXTUAIS

Para falar sobre os **gêneros textuais**, vamos nos apoiar nos trabalhos de pesquisa mais recentes de Marcuschi (2002). Ele descreve os gêneros como fenômenos histórico-sociais, intimamente ligados à cultura do povo. Então, podemos dizer que colhemos os gêneros textuais na produção de textos da coletividade. Não existe um gênero em um determinado indivíduo, mas na massa de falantes de determinada língua, participantes ativos em uma determinada cultura. É neste cenário que os gêneros nascem e morrem, ou atuam ordenando e estabilizando os processos comunicativos diários.

Diz o autor que os gêneros textuais são altamente maleáveis pela necessidade que têm de acompanhar, principalmente, as inovações tecnológicas surgidas ultimamente.

Antigamente, pelo fato de haver maior produção oral, poucos eram os gêneros textuais. A partir do século XV, com a invenção da imprensa, houve um aumento considerável de gêneros. Daí as inovações não pararam mais, os gêneros textuais vêm acompanhando a evolução da humanidade até os dias atuais com a chamada “cultura eletrônica”. O rádio, o fax, a TV, o telefone (hoje com inovações inéditas), o computador e a Internet.

Devemos considerar que, com todos esses diferentes instrumentos de comunicação, haveria, por necessidade e atividade sócio-cultural, a criação de novos gêneros textuais.

Segundo Marcuschi (2002, p.20):

Isto é revelador do fato de que os gêneros textuais surgem, situam-se e integram-se funcionalmente nas culturas em que se desenvolvem. Caracterizam-se muito mais por suas funções comunicativas, cognitivas e institucionais do que por suas peculiaridades lingüísticas e estruturais.

Acreditamos, tendo em vista os pressupostos do autor, que a dificuldade em classificar e definir formalmente os gêneros textuais esteja no fato de sua heterogeneidade e assistemática.

O aparecimento de um novo gênero pode, muitas vezes, ser apenas momentâneo; apesar de inovador, pode desaparecer logo em seguida. Além disso, os gêneros surgem sempre atrelados a algum meio de comunicação, seja o gênero carta, bilhete, telegrama, teleconferência, videoconferência, fax, jornal, revista, e-mail, etc.

É fato comprovado que a maioria dos gêneros textuais surgiu nos dois últimos séculos, principalmente com a evolução de aparelhos de comunicação mais sofisticados que aproximam mais as pessoas e facilitam a interação social entre as diferentes regiões do mundo.

Assim, os gêneros textuais vão se ampliando, não por si mesmos, ou por causa da tecnologia, mas pela práxis social discursiva, pela interação. A tecnologia avançada facilita o aparecimento de formas inovadoras.

Bakhtin (apud MARCUSCHI, 2002, p.35), já havia notado que nenhum gênero vem do nada, ou seja, não é uma criação *ab ovo*. Um gênero estará sempre fundamentado ou ancorado em outros, seus antecessores. Haverá sempre a assimilação de um gênero por outro, gerando um novo gênero.

Apesar de a tecnologia facilitar o aparecimento de formas inovadoras, devemos deixar claro que o gênero gerado a partir dessas formas não é totalmente novo. Podemos citar, como exemplos, as conversas via telefone, que são baseadas nas conversações face a face; são dois gêneros, cada um com suas peculiaridades. No caso do e-mail, os gêneros pré-existentes são as cartas pessoais e comerciais; apesar disso é um gênero novo, com identidade própria, sem dúvida.

Com o surgimento dos novos gêneros vinculados ao uso da informática, um aspecto central tem sido observado. Nota-se menos preocupação sistemática com a escrita; desfazem-se, ainda mais, as fronteiras entre a oralidade e a escrita; desaparece quase que totalmente, a preocupação prescritiva da Gramática Normativa. Mas, nem tudo é caos, esses novos gêneros estabelecem uma integração entre vários tipos de semioses, como: sons, imagens, movimentos e signos verbais.

Os textos desses novos gêneros têm menos preocupação formal, mas isso não quer dizer que desprezam completamente a forma. Acontece que os gêneros textuais dos quais estamos falando, não se caracterizam nem se definem por aspectos formais, eles se caracterizam, principalmente, por seu aspecto sócio-comunicativo e funcional.

Podemos considerar as **funções** como fundadoras de gêneros textuais. Marcuschi (2002, p.21) sugere precaução quanto a considerar que é a forma ou a função que prevalece para determinar e identificar um gênero. Para tanto, o autor esclarece com o seguinte exemplo:

Suponhamos o caso de um determinado texto que aparece numa revista científi-

ca e constitui um gênero denominado “**artigo científico**”; imaginemos agora o mesmo texto publicado num jornal diário e então ele seria um “**artigo de divulgação científica**”. É claro que há distinções bastante claras quanto aos dois gêneros, mas para a comunidade científica, sob o ponto de vista de suas classificações, um trabalho publicado numa revista científica ou num jornal diário não tem a mesma classificação na hierarquia de valores da produção científica, embora seja o mesmo texto. Assim, num primeiro momento podemos dizer que as expressões “**mesmo texto**” e “**mesmo gênero**” não são automaticamente equivalentes, desde que não estejam no mesmo suporte. (Grifo do autor).

Para nos comunicar, fazemos uso, sempre, de um determinado gênero. Para essa conclusão, estaremos considerando a língua em seus aspectos discursivos e comunicativos, entendendo que nossa comunicação verbal só será possível através de um gênero textual. Dessa forma, estaremos privilegiando a natureza funcional e interativa da linguagem, assim como seus aspectos social, histórico e cognitivo.

Partindo desse pressuposto teórico, vale dizer que a língua não é vista como um reflexo da realidade e muito menos como representação dos fatos. Não se consideram, aqui, as particularidades formais e estruturais da língua.

Colocado dessa forma, podemos considerar que a língua é vista, para definição de tipo e gênero textual, como uma forma de ação social e histórica, um instrumento representativo da realidade, levando em conta a hipótese sócio-interativa.

Para melhor definir o papel dos gêneros textuais neste contexto, podemos dizer que **se constituem como ações sócio-discursivas para agir sobre o mundo e dizer o mundo, constituindo-o de algum modo.**(4).

4. Luiz Antonio Marcuschi (Trabalho elaborado como parte do livro de sua autoria **Gêneros textuais: constituição e práticas sociodiscursivas**, a ser lançado pela Ed. Cortez).

3.1 Tipos textuais e gênero

Segundo Marcuschi (2002, p.22):

(a) Usamos a expressão **tipo textual** (2) para designar uma espécie de seqüência teoricamente definida pela natureza lingüística de sua composição (aspectos lexicais, sintáticos, tempos verbais, relações lógicas). Em geral, os tipos textuais abrangem cerca de meia dúzia de categorias conhecidas como: narração, argumentação, exposição, descrição, injunção.

(b) Usamos a expressão **gênero textual** (3) como uma noção propositalmente vaga para referir os textos materializados que encontramos em nossa vida diária e que apresentam características sócio-comunicativas definidas por conteúdos, propriedades funcionais, estilo e composição característica. Se os tipos textuais são apenas meia dúzia, os gêneros são inúmeros. [...]. (Grifo do autor).

Como pudemos perceber, o **tipo textual** é classificado levando em conta aspectos puramente formais. São eventos lingüísticos, ou seja, peculiaridades lingüísticas e estruturais, não são textos empíricos; enquanto o **gênero textual** é caracterizado a partir de suas funções comunicativas, cognitivas e institucionais e são textos empiricamente realizados.

É relevante também a noção de **domínios discursivos** que não são nem textos nem discursos, mas que determinam, em instâncias sociais, o aparecimento de discursos com especificidades especiais.

Assim, a produção discursiva, do ponto de vista dos domínios, discursos como o discurso jurídico, jornalístico ou religioso que dão origem a vários outros discursos. Dessas práticas discursivas, originam-se diferentes gêneros textuais.

Por exemplo, o discurso jurídico dará origem a diferentes gêneros, como: pe-

tição, acórdão, sentença; o discurso jornalístico dará origem aos gêneros: reportagem, editorial, obituário, horóscopo, classificados etc.

4 UM GÊNERO BASTANTE EM MODA: OS LIVROS DE AUTO-AJUDA

Com início nos anos 30, nos Estados Unidos, tendo como marco inicial o livro **Como fazer amigos e influenciar pessoas** de *Dale Carnegie*, (mais de 50 milhões de exemplares vendidos), a literatura de auto-ajuda vem crescendo no Ocidente de maneira exponencial. No Brasil, esse gênero de publicação teve um crescimento de 700% nos últimos oito anos, segundo Marthe (2002).

Os manuais de auto-ajuda são indicados para auxílio espiritual e sucesso profissional. Essas publicações estão presentes em vários setores, seja na vida pessoal e familiar, seja no mundo empresarial, nos esportes, na educação. Assim, tratam, em quase sua totalidade, do relacionamento interpessoal que acreditamos ser, sem dúvida alguma, o maior problema que o indivíduo tem a encarar em qualquer papel que desempenhe na comunidade onde vive independentemente de sua profissão ou status social.

Investigações realizadas nos últimos anos demonstraram que apenas 15% do sucesso obtido na vida inteira de um indivíduo ocorrem devido aos conhecimentos profissionais e cerca de 85%, à competência na **engenharia humana** — à personalidade e à habilidade para lidar com as pessoas, com as emoções.

Segundo *Carnegie* (2003, p.152), é a solicitação, ou seja, a civilização que nos diferencia dos animais e acrescenta:

Filósofos têm andado pesquisando sobre as regras das relações humanas por milhares de anos e, de toda essa pesquisa, apenas se desenvolveu um único preceito que não é novo, mas velho como a história. Zoroastro o ensinou aos adoradores

do fogo, na Pérsia, três mil anos atrás. Confúcio pregou-o na China há vinte e quatro séculos. Lao-Tsé, o fundador do Taoísmo, ensinou-o aos seus discípulos no Vale do Han. Buda pregou-o no Ganges Sagrado quinhentos anos antes de Cristo. Os livros sagrados do Hinduísmo ensinaram-no mil anos antes. Jesus ensinou-o entre as montanhas de pedra da Judéia há vinte séculos e o resumiu em um pensamento: “Faça aos outros o que quer que os outros lhe façam”.

Um inquérito realizado no Estado de *Connecticut* revelou que a saúde é o interesse principal do adulto e que o segundo interesse são as pessoas: “como entendê-las e lidar com elas, como fazer que as mesmas o estimem e como levá-las a pensar do mesmo modo que a gente”. (Carnegie, 2003, p.33).

Em épocas de mudanças, as pessoas buscam apoio espiritual. Antigamente, esse apoio era dado pela religião, mas hoje a religião já não molda os comportamentos no mundo ocidental. Uma grande fatia do apoio espiritual migrou da religião para os livros de auto-ajuda. Além desse espaço, a expansão do gênero se deve, ainda, à popularização da psicologia. Aplicada terapeuticamente, a psicologia traz conforto e redireciona a vida de pessoas que buscam ajuda nos consultórios. É comum, hoje em dia, ouvir-se dizer que alguém faz terapia em busca do equilíbrio espiritual.

Mas muitos preferem a leitura de um livro à terapia. O livro de auto-ajuda promete desvendar mistérios da alma, resolver problemas de ordem pessoal, fazer mágicas.

Talvez, uma possível nascente do gênero de auto-ajuda possa ter acontecido antes mesmo de Zoroastro, há três mil anos. Lá, na Antigüidade, no século IV a.C., Sócrates já fazia uma espécie de auto-ajuda, ao discutir o que era uma existência feliz (ARANHA; MARTINS, 1993, p.95). Embora à nossa volta ninguém viva falando explicitamente da felicidade, todos lutam desesperadamente por ela. Nunca

ouvimos ninguém dizer que desistiu da felicidade, pois, admitamos, essa busca é eterna.

Uma interessante pesquisa foi realizada recentemente pelas principais entidades do mercado editorial sobre os hábitos de leitura dos brasileiros (5). A pesquisa demonstrou que a maioria, ao contrário dos franceses, por exemplo, não visita uma livraria em busca de um livro para entretenimento. Os brasileiros, em geral, procuram um livro que lhes traga conhecimentos, informações úteis para o trabalho e a vida prática. Trata-se, segundo a pesquisa, de pessoas que estão em busca de ascensão social. Buscam em livros, não só de auto-ajuda, mas também em manuais de etiquetas e antologias, suprir possíveis falhas da própria formação.

Historicamente, os momentos de maior pico de venda dos livros de auto-ajuda coincidem com as épocas de crise e mudanças de comportamento. Os primeiros autores encontraram terreno fértil nos Estados Unidos da Grande Depressão.

A partir dos anos 60, a revolução na conduta da educação, da família, no meio empresarial e até nos esportes abriu novos horizontes para a auto-ajuda. Surgiram, então, os manuais de relacionamento nos moldes dos que existem hoje. Nos últimos oito anos, o segmento cresceu, como vimos, mais de 700%, enquanto o mercado editorial como um todo aumentou apenas 35% - de 1994 a 2002, conforme Marthe (2002).

De maneira geral, as mulheres são as que mais consomem obras de auto-

(5) Revista VEJA, edição 1777, ano 35: nº. 45, 2002, p. 118 -119.

ajuda e esse hábito é mais freqüente na classe média, entre as pessoas de mais de 30 anos e de uma escolaridade também média. Para fisgar esses leitores, os escritores costumam criar metáforas para figurativizar sentimentos que a maioria das pessoas tem dificuldade de articular. Podemos citar, como exemplo, a perda: a perda de uma pessoa querida, a perda de um bom emprego, a perda de um dos membros do próprio corpo, etc. É nesses momentos mais difíceis que há a procura pelos livros de auto-ajuda. O apoio desse tipo de leitura, como afirma a maioria dos leitores com quem tivemos contato, deixa a vida mais leve e a possibilidade de pensar em dias melhores. Mesmo os mais céticos, que nunca chegariam a comprar um livro do gênero, se convidados à leitura, sentem certo conforto ao deparar com trechos carregados de **lições de vida**.

Os autores são extremamente criativos. Veja-se, por exemplo, *Bradley Trevor Greive*, autor de *Um Dia Daqueles* em que associa fotos divertidas de animais e frases ternas. Até parece um livro indicado ao público infantil, mas vimos muitos filhos presenteando os pais com um livrinho desses numa feira de livros no interior do estado de São Paulo. Esse pequeno livro ganhou destaque e é hoje um *best seller*.

Nos esportes, nas empresas, na educação, observamos a presença da auto-ajuda. Os grandes técnicos de futebol, vôlei, basquete usam essa arma para unir a equipe e conquistar títulos. O autor americano Spencer Johnson, co-autor de **O gerente-minuto** com Kenneth Blanchard, escreveu diversos títulos que fazem muito sucesso nas empresas. O livro *Who moved my Cheese?* (Quem mexeu no meu Queijo?), por exemplo, que vem sendo utilizado por homens e mulheres em várias corporações, agências *governamentais*, forças armadas, pequenas empresas, hosi-

tais, igrejas e escolas é uma parábola simples que revela “verdades profundas” sobre mudanças. Spencer Johnson criou uma história divertida e esclarecedora sobre quatro personagens. O queijo é uma metáfora daquilo que se deseja na vida, seja um bom emprego, um relacionamento amoroso, dinheiro, saúde ou paz espiritual.

O labirinto é o local onde as pessoas procuram por isso, que pode ser a empresa onde se trabalha, por exemplo. Pode-se dizer que o livro ensina a lidar com a mudança para viver com menos estresse e alcançar mais sucesso no trabalho e na vida pessoal. Não poderíamos deixar de citar o maior fenômeno mundial nessa área que é *Deepak Chopra*, com 20 milhões de livros vendidos, 1,8 milhões deles no Brasil. Ele é um médico indiano que vive atualmente nos Estados Unidos e que conquistou grandes celebridades com um discurso de visão holística, isto é, visualizando o ser humano como um todo (mente, corpo, alma), considerando religião e ciência partes indissociáveis. Seu discurso, além de explorar a física quântica, cruza-a com a medicina hindu e crenças orientais.

No Brasil, destaca-se Roberto Shinyashiki, que é médico psiquiatra, com especialização em Administração de Empresas, autor de best-sellers como **O Sucesso É Ser Feliz**, onde, mesmo com metáforas-clichês, conquista diferentes tipos de leitores, tanto empresários como artistas, esportistas, etc. Seus outros livros de sucesso são: **Amar Pode Dar Certo**, **Pais e Filhos**, **Mistérios do Coração**. Esses livros trazem orientações gerais. Tanto servem para quem trabalha em empresas, artistas, esportistas, professores, pais e filhos como aprendizes e companheiros de viagem. Tradicionalmente, esses manuais cumprem uma função que é a de ser “alimento para a alma”, ou seja, levantar o astral nos momentos difíceis.

Ainda, no Brasil, os autores Içami Tiba e Tânia Zagury, com o livro **Quem ama educa!** que alcançou o 1º lugar entre os mais vendidos, fornecem instruções

de como lidar com crianças e adolescentes.

Além desses, muitos outros autores exploram o tema e quase sempre fazem sucesso. Mas, ainda existem livros de religião e esoterismo que não são de auto-ajuda, mas cumprem essa função. Veja-se o caso do líder espiritual *Dalai Lama* e dos romances de Paulo Coelho.

Todos esses livros que têm a função de aperfeiçoar as relações interpessoais, desenvolver a autoconfiança e a habilidade de conquistar pessoas nas relações familiares, profissionais e sociais, aumentar a capacidade de comunicar idéias, despertar atitudes positivas, criar entusiasmo, reduzir a tensão, a preocupação e proporcionar às pessoas um aumento de auto-estima e performance; utilizam constantemente os recursos de presença para atingir seus objetivos com sucesso.

Se tomarmos como exemplo o *best-seller* pioneiro, de *Dale Carnegie*, (2003), *Como Fazer Amigos & Influenciar Pessoas*, perceberemos que o autor apela constantemente para narrativas de outras pessoas e depois extrai sempre um princípio que o leitor deve aplicar no seu dia-a-dia. Veja-se o seguinte exemplo:

Quem admite os próprios erros — mesmo sem corrigi-los — conseguirá convencer um outro a mudar o comportamento. Isso foi exemplificado mais recentemente por Clarence Zerhusen, de Timonium, Maryland, ao descobrir que seu filho de 15 anos de idade estava fumando”. ‘Naturalmente, não queria que David fumasse’, contou-nos o sr. Zerhusen, ‘mas eu e a mãe dele fumamos; a todo momento, dávamos um péssimo exemplo. Expliquei a David que tinha começado a fumar mais ou menos na idade dele e que o fumo tinha tirado de mim muita coisa, mas que agora parecia-me impossível parar. Procurei lembrá-lo que minhas tosses eram irritantes e que ele mesmo, anos atrás, pedia-me para largar o cigarro. ‘Não o aconselhei a parar imediatamente, nem o ameacei de alguma maneira nem o adverti dos sérios riscos. Tudo que fiz foi mostrar que eu era escravo do cigarro e o que isso significava. ‘Ele pensou um pouco nisso e resolveu que não fumaria até concluir o colegial. À medida que os anos foram passando, Davis nunca pegou num cigarro e não tem intenção de fazer isso. ‘Como resultado daquela nossa conversa, eu mesmo decidi parar e, com o apoio da mi-

nha família, consegui. '[...]' Princípio: Fale sobre os seus erros, antes de criticar os das outras pessoas. (CARNEGIE, 2003, p.275).

Narrando um fato que julgamos acontecido realmente, o autor consegue convencer o leitor de que é possível a pessoa mudar o comportamento para melhor. E é por meio do recurso de presença que atinge seu objetivo.

5 OS RECURSOS DE PRESENÇA NOS LIVROS DE AUTO-AJUDA

Quando eu era pequena, ouvia sempre meu pai dizer ao meu irmão mais velho: “Seja homem, meu filho!”. Eu pressentia que eram momentos difíceis para o meu irmão e meu pai queria reforçar algum comportamento de coragem e enfrentamento de situações difíceis. E numa sociedade machista, o papel de coragem é reservado aos homens; assim, ele queria dizer que o homem deve ser capaz de enfrentar as dificuldades apesar do medo, e a coragem é um atributo louvável do ser humano.

O objetivo deste capítulo é discutir as histórias como recurso de presença por meio de mecanismos de projeção. O nosso interesse estará centrado em desvendar o mistério da força da argumentação por meio das histórias, sejam elas consideradas parábolas ou fábulas. Segundo *Turner* (2002), elas representam importante fator cognitivo em nossas vidas cotidianas.

Podemos comprovar com os seguintes exemplos:

História 1 – Uma mulher se levanta, vai ao banheiro, escova os dentes e os cabelos, escolhe a roupa e os sapatos, veste-se e vai para a cozinha.

História 2 – Ela faz o café, alimenta-se, a faxineira chega, ela dá as orientações do que deve ser feito, pega as chaves do carro e sai.

História 3 – O trânsito está intenso, ela acelera para não se atrasar no trabalho e, quando chega ao estacionamento, este se encontra fechado.

História 4 – Ela se dirige ao vizinho mais próximo para tentar descobrir o motivo de o estacionamento estar fechado e lhe informam que o senhor que tomava conta dele havia falecido na noite anterior.

Então, quando alguém nos conta uma história, isso não é novidade, pois vivemos imersos em histórias o tempo inteiro.

Em sua obra **Crítica da razão pura**, Kant – 1724 a 1804 (*apud* Col. Os Pensadores, 1980) afirma: “O nosso conhecimento experimental é um composto do que recebemos por impressões e do que a nossa própria faculdade de conhecer de si mesmo tira por ocasião de tais impressões”.

O mundo dos fenômenos só existe, para Kant, na medida em que **aparece** para nós e, portando, participamos da sua construção.

Segundo ele, nossas formas básicas de sensibilidade são o **espaço** e o **tempo** e nossas categorias de entendimento incluem a **causalidade**.

Podemos ilustrar com o seguinte exemplo: Você está aguardando durante um certo tempo a sua vez de ser chamada no espaço em uma sala de consultório. Num canto da sala está um gatinho e alguém, do alpendre da casa, joga uma bola. Quando você vê a bola, imediatamente você vai tentar descobrir de onde veio, quem jogou e por que jogou, ou seja, a causa. Enquanto isso, o gatinho sai correndo atrás da bola.

É por esse motivo que, ao procurarmos a causa de um determinado evento, achamos que ele deve ter, obrigatoriamente, um ator.

Vemos, por exemplo, que na Antigüidade, para os eventos da natureza, como: **cai um raio, chove, as plantas crescem**, havia a necessidade de se encontrar um ator que assumisse as ações desses acontecimentos. Quem fez? Foi *Zeus* (deus na mitologia grega). Foi *Thor* (deus na mitologia nórdica).

Criavam-se, assim, atores para assumir o papel de agentes de evento. Um evento, na realidade, é um acontecimento sem atores, como em: **Forte tempestade provocou enchentes e derrubou casas em Miami**. Em uma ação existe um ator. Vejamos outro exemplo: **O discípulo de um filósofo construiu uma cabana para se agasalharem do frio**. É uma ação, ou seja, um evento com ator.

Segundo Turner (2002), é comum o ser humano fazer projeções de ações em eventos. Imaginemos algum diálogo no mundo grego:

— Eu fiquei apaixonada por fulano, por quê?

— Foi Eros⁽⁶⁾, deus do amor, que lançou uma flecha em meu coração e me fez apaixonar.

Ou ainda:

— Puxa vida, dessa vez consegui entender toda essa Filosofia! Com certeza a deusa Atena⁽⁷⁾ estava do meu lado.

6. **Eros** – Na mitologia grega é filho de Ares e Afrodite, deus do amor.

7. **Atenas** – Na mitologia grega, deusa Atenas, (em latim Minerva), chamada também de Palas Atenas (filha de Zeus com Métis) é a deusa da sabedoria.

A Antigüidade clássica era uma época de equilíbrio, havia os deuses e outros símbolos para assumirem os eventos. Ações e eventos se igualavam, pois todos tinham atores.

Para quebrar esse equilíbrio, surgem os filósofos denominados de pré-socráticos (séculos VII e VI a.C.) que iniciam, pela filosofia, o processo de desligamento entre os eventos e o pensamento mítico.

As preocupações dos primeiros pensadores levaram à elaboração de uma cosmologia (da cosmogonia para a cosmologia), pois procuravam a racionalidade do universo. Isso significa que, ao perguntarem como seria possível emergir do Caos⁽⁷⁾ para um **cosmos**, procuravam o princípio de todas as coisas enquanto fundamento do ser. Assim, houve uma ruptura entre *mythos* e *logos* (razão).

Na busca pelo elemento constitutivo de todas as coisas, os filósofos determinaram: **as causas da natureza não têm um ator, são apenas eventos.**

Mas, essa ruptura não se deu completamente, como podemos constatar, pois, ainda nos dias de hoje, em certas situações em nossa vida particular, ainda projetamos ações em eventos.

Para ilustrar a afirmação acima, vamos imaginar que um indivíduo vá fazer

(8) Na Teogonia de Hesíodo, as entidades que saem do seio de Caos – vazio da desorganização inicial – surgem por segregação, por separação. Até que nasce Eros, o Amor.

uma consulta aos orixás num terreiro de umbanda com o intuito de descobrir o porquê de sua vida estar péssima, pois perdeu o emprego, brigou com a companheira, o filho está doente. E, lá, obtém a informação de que foi feito um “trabalho” contra ele e enquanto esse “trabalho” não for desfeito, sua vida não irá se normalizar. O indivíduo aceita o combinado e os orixás se encarregam de desfazer o mal-feito. Ele poderia ter procurado uma cartomante e as cartas iriam lhe dizer, provavelmente, que lhe botou “olho gordo” uma pessoa que lhe tem muita inveja. Uma vidente poderia prevenir-lo de um parente próximo ou um suposto amigo, ela poderia até visualizar sua fisionomia, seus pensamentos ruins para com ele. Numa igreja evangélica, poderia ser dito que um encosto o estava atrapalhando, ou o próprio Satanás, e que, nesse caso, deveria ser feita uma sessão de exorcismo, durante a qual o pastor se incumba de colocar um anjo ao seu lado, para protegê-lo.

Essa nossa tendência de apontar atores para eventos, reflete também nas denominações dos próprios fenômenos naturais. Os furacões têm nomes de gente.

Durante a II Guerra Mundial, os meteorologistas militares passaram, informalmente, a dar nomes de mulheres aos furacões. Quase sempre, os nomes das suas esposas ou namoradas. No pós-guerra, os previsores continuaram descrevendo os furacões pelo nome do local de ocorrência. De 1953 a 1978, foram usados somente nomes de mulheres. Dizem que, por pressão dos movimentos feministas americanos, de 1979 em diante, passou-se a alternar nomes masculinos e femininos na lista dos furacões. Nas áreas de língua hispânica, os furacões eram denominados pelo nome do santo do dia em que eram observados. Por isso, Porto Rico teve dois furacões San Felipe.

Em 1941, George R. Stewart lança o livro chamado “*Storm*”, cujo person-

gem principal era um jovem meteorologista acompanhando um furacão que ele chamou de Maria, desde o seu nascimento, no Pacífico Norte, até sua morte, na América do Norte, alguns dias depois.

Há uma lista com os nomes de todos os furacões denominada de *personas non gratas*.

Outro tipo peculiar de projeção em eventos aparece comumente em notícias de jornais e revistas quase todos os dias. Eis alguns exemplos:

“A falta de umidade no ar **castiga** o paulistano há mais de 30 dias.”

“O granizo das fortes chuvas **judia** do bananal no litoral norte.”

“A maré alta da cidade de Santos assusta moradores, as ondas **lambem** as calçadas.”

Quem **castiga**, **judia** ou **lambe** é um ser, é um ator. Como que a **falta de umidade**, **o granizo** ou **a maré** podem ser atores?

São usados os verbos **castigar**, **judiar** e **lamber** como uma espécie de projeção e isso é comum no nosso dia-a-dia — projeção de ação em eventos.

Por tudo o que foi discutido, devemos agora direcionar nossa atenção ao seguinte questionamento: Quando que as figuras funcionam como um recurso de presença?

Começaremos citando R. Langacker (1991, p.14):

A maior parte dos lingüistas basicamente funcionalistas e cognitivistas acredita que a linguagem é moldada e delimitada pelas funções para as quais serve e por uma variedade de fatores inter-relacionados: ambientais, psicológicos, evolutivos, históricos, sócio-culturais.

Isso significa que, segundo G. Fauconnier (1994, p.96):

A linguagem é apenas a ponta de um espetacular iceberg cognitivo e, quando nos empenhamos em qualquer atividade de linguagem, seja ela comum ou artisticamente criativa, buscamos, inconscientemente, imensos recursos cognitivos, trazendo à lembrança inúmeros modelos e “frames”, estabelecemos múltiplas conexões, agregamos uma grande quantidade de informação, e nos empenhamos em mapeamentos criativos, transferências e elaborações.

Vamos considerar a seguinte situação: Você encontra um amigo com o carro estacionado no meio-fio sinalizando “quebrado”. Você pára para lhe prestar socorro. Ele lhe explica o que está acontecendo: ___ Eu sou azarado, veja só, a bateria arriou e agora devo acionar o seguro para trazer-me outra bateria, não estou podendo gastar e a bateria nova custa caro. Eu não sei o que está acontecendo comigo essa semana, está tudo dando errado para mim!

É acionado o seguro, o seu amigo continua se lamentando. E, enquanto esperam pela bateria, você lhe relembra alguns fatos: ___ O amigo se lembra daquele dia em que fomos ao shopping almoçar e vimos aquela bela garota numa cadeira de rodas que estava vendo vitrinas? (resposta afirmativa) Pois é, ela estava sendo empurrada numa cadeira de rodas, você não está numa cadeira de rodas, você está num carro, acabou a bateria, troca a bateria. Ela, veja você, não pode trocar as pernas por outras que funcionem. Então, pense, você tem duas pernas que funcionam, você anda. Isso que aconteceu é coisa banal, é uma coisa mínima.

Pode-se observar que a forma que foi usada para aliviar e ajudar emocionalmente o amigo foi a narração de uma situação irreparável para que ele pudesse per-

ceber que o que ele estava passando naquele momento era superável, algo até fácil de ser resolvido e que, apesar desses pequenos aborrecimentos, ele era uma pessoa de sorte, era perfeito, estava bem empregado, tinha boa saúde, era feliz.

Embora, evidentemente, ainda aborrecido com a situação, o amigo passa a aceitar melhor o fato de a bateria do seu carro ter arriado.

O que se verifica, na verdade, é que houve uma transferência de uma situação **A** para uma situação **B**. Assim:

Situação **A** – **domínio de origem** (moça em cadeira de rodas no shopping);

Situação **B** – **domínio alvo** (homem com a bateria do carro arriada).

Note-se que foi usado um argumento que podemos chamar de **Efeito Poliana**, ou seja, se você acha que sua vida está difícil, eu procuro uma dificuldade ainda maior para você se projetar e, depois, voltar revigorado para o ponto onde você estava e achar que é feliz.

Com os exemplos citados, confirma-se que as histórias funcionam como recurso de presença porque são um mecanismo de projeção.

Para um outro exemplo, utilizaremos um filme recente de Alan Parker, “*A vida de David Gale*”⁽⁹⁾ especificamente no trecho em que o protagonista, David Gale (o premiado Kevin Spacey) é convidado a participar de um debate ao vivo no

9. Filme de Alan Parker: **A vida de David Gale**, no original: *The life of David Gale*.

canal de TV mais popular do Texas, juntamente com o governador Hadin, candidato à reeleição.

No filme, o protagonista é um brilhante professor de filosofia. Tem livros publicados, é respeitado e extremamente inteligente. É diretor da *Deathwatch*, uma organização ativista sem fins lucrativos. Luta contra a pena de morte.

A opinião do governador é a favor da pena de morte. A mídia conservadora pressiona e acredita que os protestos ativistas influenciam indevidamente o sistema judiciário do Texas. Ainda, não admite que a pena de morte passe a não funcionar no país.

Em entrevistas, o governador costumava dizer que a pena de morte é Lei de Deus, que os condenados deveriam vir para a execução amarrados e aí **mandar brasa**. Enquanto o professor acredita que o sistema é falho, que mata inocentes.

Passamos, agora, a relatar o debate entre o professor e o governador que aconteceu na história da vida de David Gale. Inicia-se o debate com a fala do governador dizendo o seguinte:

(gov.) ___ Não gosto de assassinatos e a execução é para acabar com isso.

(prof.) ___ A idéia de execução não detém os assassinatos. Sabe disso. Todos os estudos realizados sobre o assunto e foram mais de 200, o senhor os leu, chegaram à mesma conclusão.

(gov.) ___ Talvez (você) devesse ler a Bíblia. *Deuteromônio* 19:21 “– Olho

por olho, dente por dente.”

(prof.) ___ (Vamos ver) o que Gandhi falou sobre isso? “Com a antiga lei de olho por olho, todos ficariam cegos”.

(gov.) ___ Desculpe, com todo respeito. Isso é pensamento liberal vago.

(prof.) ___ Acredita mesmo nisso?

(gov.) ___ Claro.

(prof.) ___ Interessante, porque num discurso da 1ª campanha, o senhor disse isso.

(gov.) ___ Disse sim. “Se você não for Liberal aos 30, não tem coração”.

“Se ainda não for Liberal aos 40, não tem cabeça”.

(prof.) ___ Esse foi W. Churchill.

(gov.) ___ Bem observado.

(prof.) ___ Tomando outra citação como exemplo, o senhor está dizendo que: “*Uma sociedade sadia não deve medir esforços para livrar-se do mal*”.

(gov.) ___ Sim, devo concordar. Eu disse isso também?

(prof.) ___ Não, senhor. Este foi Hitler.

(...)

É interessante notar que o professor, a todo o momento do debate, tenta desmascarar o governador. Este, chega a citar texto bíblico para despertar credibilidade. Mas, na última investida, percebe a reação de insegurança do governador e dá a cartada final, ou seja, “você concorda com Hitler”, ficando evidente para os telespectadores que o governador pensa como Hitler (10). Foi ativado, imediatamente, o espaço mental da 2ª Guerra Mundial e um megalomaniaco que deflagrou a guerra

10. **Adolf Hitler**: Pintor fracassado que foi ferido e envenenado por gases na I Guerra Mundial. Conseguiu assumir o poder na Alemanha, levantando a bandeira do nacionalismo e anti-semitismo. Iniciou a II Guerra Mundial, em que foram mortas 60 milhões de pessoas. Derrotado em 1945, suicidou-se em sua casamata.

mais destruidora da História. Prometendo salvar o país do caos da depressão, Hitler varreu a democracia alemã. Trens de carga de toda Europa ocupada pelos nazistas, carregavam judeus para currais humanos; vítimas, obrigadas a trabalhar até a morte, ou mortas em câmara de gás; cadáveres incinerados ou transformados em sabão; dentes de ouro recolhidos para os cofres do Reich. E, 60 milhões de civis mortos, sendo seis milhões de judeus e quase outro tanto de “indesejáveis”, ciganos, homossexuais, esquerdistas, eslavos, foram sistematicamente trucidados. Hitler é considerado um dos maiores monstros do segundo milênio.

O professor fez a projeção e esperava que os eleitores também a fizessem, ou seja, o governador pensa como Hitler e poderá agir como ele agiu, poderá também ser o próximo monstro da história da humanidade.

5.1 Análise dos recursos de presença no livro **A águia e a galinha** de Leonardo Boff

Feitas essas considerações, comecemos agora a nossa análise. Elegemos para primeira análise o livro de Leonardo Boff, **A águia e a galinha: uma metáfora da condição humana**, publicado em 1977.

A história se passa em Gana situada no Golfo da Guiné, entre a Costa do Marfim e o Togo, na África. No século XVI, foi colônia portuguesa e, a partir da segunda metade do século XIX, transformou-se em mais uma colônia inglesa. Havia intenso tráfego de escravos e muito ouro.

Segundo Boff (1997, p.17-18):

A população ganense sempre alimentou forte consciência da ancestralidade de sua história e muito orgulho da nobreza de suas tradições religiosas e culturais. Em consequência, foi constante sua oposição a todo tipo de colonização. James Aggrey, considerado um dos precursores do nacionalismo africano e do moderno pan-africanismo, fortaleceu significativamente este sentimento.

Boff (1997), nos esclarece que sua personagem, James Aggrey, pensava como Paulo Freire (1980) – “precisamos, antes de tudo, libertar a consciência do povo”. Aggrey, segundo Boff (1997), foi de muito valor como educador de seu povo. Os colonizadores, nessa época, para esconder a brutal coação a que submetiam os colonizados, abatiam de tal forma seu moral, afirmando-os inferiores, incultos e bárbaros, que o povo passou a acreditar em tais mentiras. Assim, os habitantes de Gana passaram a entender a diferença entre eles e os colonizadores como uma questão de inferioridade do seu povo.

Tendo falecido em 1927, Aggrey não participou do movimento que culminou na libertação dos seus compatriotas, que se deu em 1957, com *Kwame N’Krumah*; mas, como conta a história, com certeza incentivou tal movimento que levou rumo ao caminho da consolidação da identidade, da autonomia e da definitiva libertação.

Antes disso, em 1925, Aggrey participara de uma reunião de lideranças populares e percebera que líderes importantes do movimento estavam se dispersando e alguns até apoiavam a causa inglesa. Líderes que estavam se conformando com a colonização à qual toda a África estava submetida, sendo que muitos se deixavam levar pelos encantos e promessas de modernidade que os ingleses lhes inculciam.

Aggrey, percebendo a situação, como um perfeito educador e sábio perspicaz, pediu a palavra e contou a seguinte história:

“Era uma vez um camponês que foi à floresta vizinha apanhar um pássaro para mantê-lo cativo em sua casa. Conseguiu pegar um filhote de águia. Colocou-o no galinheiro junto com as galinhas. Comia milho e ração própria para galinhas. Embora a águia fosse o rei/rainha de todos os pássaros.

Depois de cinco anos, este homem recebeu em sua casa a visita de um naturalista. Enquanto passeavam pelo jardim, disse o naturalista:

— Esse pássaro aí não é galinha. É uma águia.

— De fato ___ disse o camponês. É águia. Mas eu a criei como galinha. Ela não é mais uma águia. Transformou-se em galinha como as outras, apesar das asas de quase três metros de extensão.

— Não — retrucou o naturalista. Ela é e será sempre uma águia. Pois tem um coração de águia. Este coração a fará voar às alturas.

— Não, não — insistiu o camponês. Ela virou galinha e jamais voará como águia.

Então decidiram fazer uma prova. O naturalista tomou a águia, ergueu-a bem alto e desafiando-a disse:

— Já que você de fato é uma águia, já que você pertence ao céu e não à terra, então abra suas asas e voe!

A águia pousou sobre o braço estendido do naturalista. Olhava distraidamente ao redor. Viu uma galinha lá embaixo, ciscando grãos. E pulou para junto delas.

O camponês comentou:

— Eu lhe disse, ela virou uma simples galinha!

— Não — tornou a insistir o naturalista. Ela é uma águia. E uma águia será sempre uma águia. Vamos experimentar novamente amanhã.

No dia seguinte, o naturalista subiu com a águia no teto da casa. Sus-surrou-lhe:

— Águia, já que você é uma águia, abra suas asas e voe!

Mas quando a águia viu lá embaixo as galinhas, ciscando o chão, pulou e foi para junto delas.

O camponês sorriu e voltou à carga:

— Eu lhe havia dito, ela virou galinha!

— Não — respondeu firmemente o naturalista. Ela é águia, possuirá sempre um coração de águia. Vamos experimentar ainda uma última vez. Amanhã a farei voar.

No dia seguinte, o naturalista e o camponês levantaram bem cedo. Pegaram a águia, levaram-na para fora da cidade, longe das casas dos homens, no alto de uma montanha. O sol nascente dourava os picos das montanhas.

O naturalista ergueu a águia para o alto e ordenou-lhe:

— Águia, já que você é uma águia, já que você pertence ao céu e não à terra, abra suas asas e voe!

A águia olhou ao redor. Tremia como se experimentasse nova vida. Mas não voou. Então o naturalista segurou-a firmemente, bem na direção do sol, para que seus olhos pudessem encher-se da claridade solar e da vastidão do horizonte.

Nesse momento, ela abriu suas potentes asas, grasnou com o típico kau-kau das águias e ergueu-se, soberana, sobre si mesma. E começou a voar, a voar para o alto, a voar cada vez para mais alto. Voou... voou... até confundir-se com o azul do firmamento...”

Quando Aggrey terminou de contar a história, alguns líderes emocionados concordavam que a águia jamais poderia ser uma galinha. E então, Aggrey lhes disse: — Pois é, a águia são vocês. Mas há pessoas que nos querem fazer pensar como galinhas. E muitos de nós ainda acham que somos efetivamente galinhas. Mas nós somos águias. Por isso, companheiros e companheiras abramos as asas e voemos. Voemos como as águias. Jamais nos contentaremos com os grãos que nos jogarem aos pés para ciscar. (sic)

Aggrey, simplesmente, com sua história, fez uma projeção. Ele contou a história da águia e da galinha, observou a reação dos espectadores e fez a projeção, ou seja, as pessoas ali presentes perceberam que a história parecia com sua própria vida. Elas poderiam se perguntar: — Será que eu sou uma águia? E os outros estão achando que eu sou uma galinha, as minhas limitações, no dia-a-dia, a falta de reconhecimento que as pessoas têm de mim, será que é porque eu nunca mostrei que sou uma águia, pareço com uma galinha, mas eu sou uma águia.

Nesse momento, a pessoa pode tentar mudar a sua maneira de pensar e a sua maneira de agir, começar a se valorizar e cuidar da auto-estima.

Apenas para ilustrar melhor, passemos a narrar uma história, conforme Rangel (2002, p.51-52), ou melhor, uma fábula sobre um poderoso monarca que, embora satisfeito com o seu reino, vivia preocupado sobre a forma de governo que deveria dar ao seu povo. Chamou um velho sábio e lhe expôs:

“— Sábio, oriente-me! Devo ser severo com meu povo para que tenha mais respeito e afaste qualquer possibilidade de revolta, ou devo ser benevolente para obter o carinho dos meus súditos, fazendo-lhes, então, as vontades?”

des? Ajude-me!

O bom sábio pensou um pouco e perguntou-lhe:

— O que mais aprecias entre seus objetos pessoais?

Não entendendo a pergunta, o monarca respondeu-lhe mesmo assim:

— O que mais amo são dois vasos de porcelana que adquiri com muito esforço.

— Traga-os a mim!

Ainda não entendendo o que o sábio queria com esse pedido, ordenou a dois lacaios que trouxessem os vasos. Vendo os dois vasos, o sábio pediu-lhe:

— Traga água fervente e água gelada!

O monarca entendia cada vez menos. O sábio, por sua vez, ordenou-lhe:

— Coloca (sic) a água fervente em um vaso e a gelada em outro!

O monarca, assustado, retrucou-lhe aos berros:

— Louco! Não vê que a água fervente fará em pedaços um vaso e a gelada trincarà o outro?

— Exatamente — disse o sábio. — Assim será seu governo, pois se usar de autoridade severa ou de benevolência excessiva, não será um bom monarca. Entretanto, se souber dosar os dois, terá seu nome gravado para sempre no coração dos seus súditos!

Tendo terminado de falar, o sábio pediu aos lacaios que misturassem a água fervente com a gelada. Assim, obteve a morna, que ao ser colocada nos vasos nada fez que os danificasse. (p.51-52).

Se a história é dirigida a um professor, por exemplo, o espaço mental que se abre será o da educação, escola, sala de aula. Projetando a ação dentro de outra a-

ção, o professor será o ator que deverá atuar dosando sua autoridade e sua benevolência para conquistar os seus alunos e conseguir deles a verdadeira amizade, além de um bom resultado no seu trabalho como educador.

O professor é projetado na pessoa do “poderoso monarca” que estava preocupado em descobrir a melhor forma de governo para o seu povo e o professor poderia estar preocupado em ser mais ou menos rígido com seus alunos. Depois da projeção, o professor fará um julgamento de suas atitudes até então.

Assim sendo, acreditamos que nos valem das emoções para nos projetar nas histórias, fábulas ou parábolas. Fazemos julgamentos de nossas vidas segundo as emoções sentidas em determinadas histórias.

6 ESTUDO DOS RECURSOS DE PRESENÇA NO LIVRO **O ALQUIMISTA**, DE PAULO COELHO

Lançado em 1988, **O Alquimista** manteve-se como recordista de vendas por muitos anos e é sucesso até hoje. Vejamos o que foi publicado sobre o livro, no final da década de 80, no *Publisher's Weekly, EUA*:

“A encantadora história de Santiago (**O Alquimista**), o pastor que sonha conhecer o mundo, é tocante por si mesma ___ e, entretanto, consegue ganhar mais ressonância através das muitas lições que Santiago aprende durante sua caminhada. Um livro para pessoas de todas as idades.” (Coelho, 1998, p.2, grifo nosso).

Na Espanha, o G.T., jornal Cinco Dias, diz o seguinte: “(**O Alquimista**) é uma pedra filosofal vinda do Brasil.”(Coelho, 1998, p.2, grifo nosso).

Vejamos o que diz a revista **Mucho Más**, da Espanha:

“(**O Alquimista**) é uma síntese de uma história comum em toda a literatura universal: o homem busca fora de si mesmo o que sempre teve ao seu lado. Uma história atrativa e cheia de simbolismo, que convertem este livro na revelação literária brasileira.” (Coelho, 1998, p.3, grifo nosso).

6.1 Resumo do livro

O livro conta a história de um rapaz chamado Santiago. Ele é pastor, atividade herdada do pai, porque adora viajar, sonha conhecer o mundo. Além de viajar, Santiago gostava também de ler, atividade que aprendera no seminário onde vivera até os dezesseis anos de idade e, a partir daí, estava sempre em companhia de um livro. Mas, dentre os seus prazeres, conhecer novos lugares era a razão de sua vida. Já conhecia quase todas as cidades da região.

Após ter tido um sonho pernoitando numa velha igreja abandonada, com o teto despencado e um enorme sicômoro (11) crescido no local da sacristia, resolve ir até Tarifa, cidade próxima onde morava uma velha senhora que desvendava sonhos.

Na casa, diante da velha, teve medo; apesar disso, contou-lhe o sonho. A princípio a velha não lhe deu atenção, mas após a narrativa do sonho disse-lhe: “___ E a interpretação é esta: você deve ir até as Pirâmides do Egito. Nunca ouvi falar delas, mas se foi uma criança que lhe mostrou, é porque existe. Lá você encontrará um tesouro que lhe fará rico.” (p.38).

O rapaz sai da casa da velha sem saber como iria ao Egito.

Superando esses momentos de angústia e indecisão, inicia os arranjos e providências para sua próxima viagem com o pensamento na filha de um comerciante de tecidos por quem nutria uma paixão.

11. **Sicômoro** – grande árvore ornamental, originária da Europa.

Influenciado pelo encontro com um velho que se intitulava o Rei de Salém, Santiago vende suas ovelhas e parte para cumprir sua Lenda Pessoal, em busca de seu tesouro. No caminho é roubado.

Todo o dinheiro que custearia as despesas de sua viagem desapareceu, não tinha nem para comer. Experimenta, então, pela primeira vez, a injustiça dos homens.

Não desiste. Busca fortalecimento recordando as palavras do velho rei que dizia: “___ Aprenda a respeitar e seguir os sinais.” (p. 70). Então, conforme conselho também do velho, decide tomar suas próprias decisões. E parte procurando um trabalho qualquer.

Um melancólico mercador de cristais lhe dá trabalho e Santiago se esforça para dinamizar as vendas, pois ganha comissões; faz o homem prosperar com sua criatividade e dedicação. Junta dinheiro e decide partir, agora suficientemente seguro do que realmente queria. Segue uma caravana com destino a *Al-Fayoum*, no Egito. Junto, também, vai um inglês que procurava a Linguagem Universal através da Alquimia, acreditava que pudesse encontrar um alquimista que lhe ensinasse transformar chumbo em ouro.

Após muitos dias de viagem e constantes ameaças de guerra no deserto, chegam a um Oásis. Lá chegando, Santiago interroga várias pessoas sobre a existência de um alquimista, inclusive uma bela jovem chamada Fátima. Encanta-se com a moça, e ambos se apaixonam.

Os chefes tribais solicitam a presença de Santiago para desvendar sonhos,

mensagens do deserto; o que pudesse ajudá-los na defesa do Oásis. Pois, apesar de haver um acordo de guerra de não atacar Oásis, esse acordo poderia a qualquer momento ser interrompido e todos estariam em perigo.

Santiago lê a mensagem do deserto e confirma a ameaça. O Oásis seria atacado naquela noite.

Tudo aconteceu conforme previsto e o rapaz ganhou cinquenta moedas de ouro e foi convidado para ser o conselheiro do Oásis. Além deste convite tentador, estava rico e ainda ali estava Fátima. Chegou a pensar na possibilidade de viver ali para sempre, mas precisa partir em busca de sua Lenda Pessoal.

O Alquimista logo foi localizado por Santiago que teve por ele grande respeito e admiração e resolveu acompanhá-lo pelo deserto rumo ao seu tesouro.

Quando faltavam apenas dois dias de viagem pelo deserto para chegar até as Pirâmides, o Alquimista resolveu voltar e deixar Santiago seguir só.

Depois de vários imprevistos Santiago continua a caminhada só e a certo momento o seu coração sussurra ao seu ouvido: “— esteja atento para o lugar onde você chorar. Porque neste lugar estou eu, e neste lugar está seu tesouro.” (p.238). Ele sobe uma duna imensa e quando está no topo, avista as Pirâmides. Neste momento, ele ajoelha e chora. Olha onde caem suas lágrimas e sabe que ali está o seu tesouro. Começa a cavar com fúria e continuou a noite toda sem nada encontrar. Mas, acreditava em seu coração e continuou cavando.

Refugiados de guerra que andavam por aquela região encontram Santiago.

Roubam o seu ouro e o espancam. É tido como louco, mas, reunindo todas as suas forças, conta-lhes o porquê de estar ali. Conta-lhes o sonho que teve repetidas vezes. Então, o chefe dos refugiados conta-lhe que ali onde estavam, certa vez, ele também teve um sonho repetidas vezes, há mais ou menos dois anos. Sonhara que deveria “ir até os campos da Espanha, buscar uma igreja em ruínas onde os pastores costumavam dormir com suas ovelhas, e tinha um sicômoro crescendo dentro da sacristia, se eu cavasse na raiz deste sicômoro, haveria de encontrar um tesouro escondido”. (p.242).

Santiago entendeu a mensagem. Os refugiados foram embora e Santiago sorriu para as Pirâmides. Havia encontrado o seu tesouro. Voltou a Andaluzia, à igreja abandonada com o teto caindo e o sicômoro na sacristia. Ali encontrou o seu tesouro: um baú cheio de moedas de ouro, pedrarias, brilhantes. Aí vai ao encontro de Fátima.

Assim termina a história. Após essa contextualização, aplicaremos a teoria da argumentação nas diversas estruturas argumentativas em que ela se apresenta na história.

Antes, porém, de iniciarmos a análise, podemos dizer que a história é uma espécie de parábola, visto que, segundo Rangel (2002, p.15-16),

[...] são breves narrativas, às vezes dramáticas, às vezes cômicas, que possuem um contexto moral explícito e que, além de nos apresentar um pouco da cultura de um povo, nos ajuda a decidir em questões morais de nosso dia-a-dia. (...) as parábolas podem apresentar contextos diferentes baseados em nosso estado de espírito, meio ou ambiente.

Retomamos, ainda, R. Langacker (1991, p.14) que afirma “que a linguagem

é moldada e delimitada pelas funções para as quais serve e por uma variedade de fatores inter-relacionados: ambientais, psicológicos, evolutivos, históricos, sócio-culturais.”

Para começar, ao iniciarmos o capítulo, exploramos, de certa forma, uma técnica argumentativa com base na persuasão. Citamos, propositadamente, a opinião de escritores contemporâneos renomados e respeitáveis veículos de informação, sobre o livro que pretendemos analisar sob a luz da Nova Retórica. Isso apenas para demonstrar a ação sobre os espíritos por meio do discurso.

Então, a nossa tese é de que o locutor age sob os espíritos por meio do discurso. As opiniões que transcrevemos no início do capítulo e que dizem respeito ao livro **O Alquimista**, de Paulo Coelho, podem não ser verdadeiros, mas a presença delas garante a aceitação por uma infinidade de leitores.

Para melhor compreensão dos recursos que se fazem presentes em um texto persuasivo, devemos entender que esses fatos não são tão evidentes como se espera. Pois, como já foi dito antes, não se argumenta contra a evidência.

Devemos levar em conta vários elementos ditos irracionais, tais como: a paixão, a imaginação, a sugestão, a intuição; para entrar no campo da argumentação.

A Retórica, como vimos, portanto, ocupa uma terceira via, fica entre a lógica e a emoção. A verdade, que fica no campo da lógica, não garante adesão a uma determinada tese.

Considerando, de agora em diante, a história **O Alquimista**, passamos a ana-

lisar algumas das técnicas argumentativas fundamentadas na presença empregadas no seu texto.

Procuraremos demonstrar, em alguns recortes, que o locutor evoca uma memória no sentido de pontuar um retorno aos esquecimentos e lembranças que tanto provocam o imaginário do ser humano.

Retomando a história, logo de início, o pai diz o seguinte ao filho Santiago:

“ __ Homens de todo mundo já passaram por esta aldeia, filho __ disse o pai. __ Vêm em busca de coisas novas, mas continuam as mesmas pessoas. Vão até o morro conhecer o castelo e acham que o passado era melhor que o presente.[...] __ Compre seu rebanho e corra o mundo até aprender que nosso castelo é o mais importante, e nossa mulheres são as mais belas. E o abençoou. Nos olhos do pai ele leu também a vontade de correr o mundo. Uma vontade que ainda vivia, apesar de dezenas de anos que ele a tentou sepultar com água, comida, e o mesmo lugar para dormir todas as noites.” (p.32).

Apesar de sua opacidade, essa memória traduz uma tomada de consciência do valor e da necessidade que tem o ser humano de aventuras quando jovem. É como se o rapaz estivesse sendo preparado para tomar suas próprias decisões a respeito de seu destino, diferentemente de seu pai que preferiu “água, comida, e o mesmo lugar para dormir toda noite”.

Assim colocado, tomaremos a noção de memória numa perspectiva cognitiva, estando cientes de que essa memória suporta a diversidade e a mobilidade e, às vezes, é representada como paráfrase.

Num outro trecho, a seguir, poderemos observar que o locutor recupera, através da memória discursiva, a questão do destino e sua possibilidade de realização. Vejamos:

“— Qual é a maior mentira do mundo? — indagou o rapaz.

— É esta: em determinado momento de nossa existência, perdemos o controle de nossas vidas, e ela passa a ser governada pelo destino. Esta é a maior mentira do mundo.” (p.43).

O destino é mentira, você pode mudar o seu destino, parafraseando a fala do velho. Então, é a memória discursiva que torna possível fazer circular formulações anteriores, porque o pai do rapaz já lhe havia deixado claro que o seu destino estava ali, naquelas terras. Isto era o que já havia sido enunciado.

Notamos, ainda, que o locutor antecipa, por meio dessa memória e para seu público-alvo, num conjunto de fragmentos, os acontecimentos futuros. E, para exemplificar, citaremos abaixo momentos de reflexão do rapaz (Santiago – personagem central da história):

“O rapaz não sabia o que era Lenda Pessoal.

— É aquilo que você sempre desejou fazer. Todas as pessoas, no começo da juventude, sabem qual é sua Lenda Pessoal.” (p.47).

Mais adiante o locutor retoma:

“ ‘Este doceiro não está fazendo doces porque quer viajar, ou porque quer casar com a filha de um comerciante. Este doceiro faz doce porque gosta disto’,

pensou o rapaz, e notou que podia fazer a mesma coisa que o velho __ saber se uma pessoa está próxima ou distante de sua Lenda Pessoal. Só em olhar para ela. ‘É fácil, e eu nunca havia percebido isto’.” (p.73).

Podemos observar a recorrência de enunciados que, como presença antecipada, são selecionados pela memória discursiva podendo emergir e ser realizados num novo contexto, produzindo os efeitos desejados.

E por último, mais um fragmento que retoma, ou recupera enunciados anteriores numa regularidade, ou dispersão na formação da memória discursiva. Vejamos:

“ ‘Tudo é uma coisa só’, falara o velho.

Resolveu andar sem pressa e sem ansiedade pelas pequenas ruas de Tânger: só dessa maneira ia conseguir perceber os sinais. Isso exigia muita paciência, mas esta é a primeira virtude que um pastor aprende. Mais uma vez percebeu que estava aplicando naquele mundo estranho as mesmas lições que suas ovelhas lhe ensinaram.

‘Tudo é uma coisa só’, havia falado o velho.” (p.73-74).

Memória discursiva é um dos inúmeros recursos cognitivos que nos apresentam as histórias, é um conjunto de espaços mentais que vão sendo criados a partir da história de um texto.

Selecionamos um trecho da história especialmente para discutir a tendência que têm os seres humanos em projetar ações em eventos.

No capítulo anterior, mencionamos a Antigüidade como palco de embate entre eventos e ações. Os deuses ou ídolos assumiam os eventos, ou seja, ações e eventos se igualavam, pois todos tinham atores. Foi citado também os esforços dos filósofos (séculos VII e VI a.C.), a fim de promover o desligamento entre os eventos e o pensamento mítico. Apesar disso, fica comprovado por inúmeros exemplos que, ainda nos dias de hoje, em certas situações de nosso cotidiano, projetamos ações em eventos.

No trecho a seguir, percebemos que toda a história do Alquimista está encharcada de recursos de presença que resultam da projeção de ações sobre eventos. Vejamos:

- L.1 “ ‘Sou o Rei de Salém’, dissera o velho.
 L.2 — Por que um rei conversa com um pastor?— perguntou o rapaz,
 L.3 envergonhado e admiradíssimo.
 L.4 — Existem várias razões. Mas vamos dizer que a mais importante é
 L.5 que você tem sido capaz de cumprir sua Lenda Pessoal.
 L.6 O rapaz não sabia o que era Lenda Pessoal.
 L.7 — É aquilo que você sempre desejou fazer. Todas as pessoas, no co-
 L.8 meço da juventude, sabem qual é sua Lenda Pessoal.
 L.9 ‘Nesta altura da vida, tudo é claro, tudo é possível, e elas não têm me –
 L.10 do de sonhar e desejar tudo aquilo que gostariam de ver fazer em suas
 L.11 vidas. Entretanto, à medida em que o tempo vai passando, uma miste-
 L.12 riosa força começa a tentar provar que é impossível realizar a Lenda
 L.13 Pessoal’.
 L.14 O que o velho estava dizendo não fazia muito sentido para o rapaz.
 L.15 Mas ele queria saber o que eram ‘forças misteriosas’; a filha do co-
 L.16 merciante ia ficar boquiaberta com isto.

L.17 — São as forças que parecem ruins, mas na verdade estão ensinando
L.18 você como realizar sua Lenda Pessoal. Estão preparando seu espírito
L.19 e sua vontade, porque existe uma grande vontade neste planeta: seja
L.20 você quem for ou o que faça, quando quer com vontade alguma coisa,
L.21 é porque este desejo nasceu na alma do Universo. É sua missão na
L.22 Terra.

L.23 — Mesmo que seja apenas viajar? Ou casar com a filha de um comer-
L.24 ciante de tecidos?

L.25 — Ou buscar um tesouro. A Alma do Mundo é alimentada pela felici-
L.26 de das pessoas. Ou pela infelicidade, inveja, ciúme. Cumprir sua Len-
L.27 da Pessoal é a única obrigação dos homens. Tudo é uma coisa só.

L.28 ‘E quando você quer uma coisa, todo o Universo conspira para que
L.29 você realize seu desejo’.

L.30 Durante algum tempo ficaram em silêncio, olhando a praça e as pés
L.31 soas. Foi o velho quem falou primeiro.

L.32 — Por que você cuida de ovelhas?

L.33 — Porque gosto de viajar.

L.34 Ele apontou um pipoqueiro, com sua carrocinha vermelha, que estava
L.35 num canto da praça.

L.36 — Aquele pipoqueiro também sempre desejou viajar, quando criança.

L.37 Mas preferiu comprar uma carrocinha de pipoca, juntar dinheiro du-
L.38 rante anos. Quando estiver velho, vai passar um mês na África. Jamais
L.39 entendeu que a gente sempre tem condições para fazer o que sonha.

L.40 — Devia ter escolhido ser um pastor __ pensou em voz alta o rapaz.

L.41 — Ele pensou nisto __ disse o velho. __ Mas os pipoqueiros são mais
L.42 importantes que os pastores. Os pipoqueiros têm uma casa, enquanto
L.43 os pastores dormem ao relento. As pessoas preferem casar suas filhas

- L.44 com pipoqueiros do que com pastores.
- L.45 O rapaz sentiu uma pontada no coração, pensando na filha do comer
L.46 ciante. Em sua cidade devia haver um pipoqueiro.
- L.47 — Enfim, o que as pessoas pensam sobre pipoqueiros e sobre pastores
L.48 passa a ser mais importante para elas do que a Lenda Pessoal.
- L.49 O velho folheou o livro, e distraiu-se lendo uma página. O rapaz espe-
L.50 rou um pouco, e o interrompeu da mesma maneira como ele o havia
L.51 interrompido.
- L.52 — Por que você fala estas coisas comigo?
- L.53 — Porque você tenta viver sua Lenda Pessoal. E está a ponto de de-
L.54 sistir dela.
- L.55 — E você aparece sempre nestas horas?
- L.56 — Nem sempre desta forma, mas jamais deixei de aparecer. Às vezes
L.57 apareço sob a forma de uma boa saída, uma boa idéia. Outras vezes,
L.58 num momento crucial, faço as coisas ficarem mais fáceis. E assim por
L.59 diante; mas a maior parte das pessoas não nota isto.
- L.60 O velho contou que na semana passada ele tinha sido forçado a apare-
L.61 cer pra um garimpeiro sob a forma de uma pedra. O garimpeiro tinha
L.62 largado tudo para ir em busca de esmeraldas. Durante cinco anos tra-
L.63 balhou num rio, e tinha quebrado 999.999 pedras em busca de uma
L.64 esmeralda. Neste ponto o garimpeiro pensou em desistir, e só faltava
L.65 uma pedra — apenas UMA PEDRA — para ele descobrir sua esme-
L.66 ralda. Como ele tinha sido um homem que havia apostado em sua Len-
L.67 da Pessoal, o velho resolveu interferir. Transformou-se numa pedra
L.68 que rolou sobre o pé do garimpeiro. Este com a raiva e a frustração
L.69 dos cinco anos perdidos, atirou a pedra longe. Mas atirou com tanta
L.70 força que ela bateu em outra pedra e esta se quebrou, mostrando a

- L.71 mais bela esmeralda do mundo.
 L.72 — As pessoas aprendem muito cedo sua razão de viver — disse o vê-
 L.73 lho com uma certa amargura nos olhos. — Talvez seja por isso que
 L.74 elas desistem tão cedo também. Mas assim é o mundo.”

Primeiramente, o ator da tese, o locutor, que é um velho, detentor de experiência, um **sábio** que nos conduz à credibilidade e, por vezes, um **anjo** (anjo-ator), como demonstram as linhas 53, 54, 55, 56, 57 e 58. Fala a um interlocutor (pastor), jovem à procura do seu destino; mas, como demonstra as linhas 19 e 20 “seja você quem for ou o que faça”, ou seja, se dirige a um leitor universal, de meia idade, a todos. Essa posição cerca o texto de tal forma que não deixa nenhuma brecha para o leitor não se identificar com ele.

A única missão do rapaz, na Terra, é a de cumprir sua lenda pessoal. A Lenda Pessoal passa a ter vida própria e a governar todos os desejos e atitudes do rapaz. Ela nasce na alma do Universo. Assim, a **Alma do Mundo** (L.25), que é a mãe, também é um ator. Há, também, um antagonista-ator que tenta provar o contrário, é **uma misteriosa força** (L.11 e 12), é o **mal** que se manifesta para o **não-fazer**; em consequência disso há o **bem, forças misteriosas** (L.15), algo que impulsiona, que prepara seu espírito e sua vontade para o **fazer**, à realização da Lenda Pessoal; pois, conforme linhas 28 e 29, “todo o Universo conspira para que você realize seu desejo”.

Assim, podemos nos aventurar a fazer o seguinte esquema:

- Ator 1 — **uma misteriosa força**
 Ator 2 — **forças misteriosas**
 Ator 3 — **Alma do Mundo**

Ator 4 — **Universo**

O poder da força da argumentação das histórias está, justamente, nesse mecanismo de projeção.

Como foi dito anteriormente, os seres humanos estão sempre à procura da causa dos acontecimentos em suas vidas e acreditamos que para cada causa deve existir, obrigatoriamente, um ator.

Essa projeção de ações em eventos é-nos revelada pela presença.

Um outro fato que deve ser observado é que quando o velho aponta a carroncinha de pipoca e começa a falar sobre a vida de pipoqueiro, abre um espaço mental de uma vida medíocre, comum, ordinária que nada tem de interessante, como demonstram as linhas 34 a 44. O velho projeta uma ação dentro de outra ação, o pipoqueiro será o ator de uma vida insossa que troca a felicidade de uma vida inteira, por viajar apenas um mês. Diz, também, que as pessoas preferem casar suas filhas com pipoqueiros (medíocres) do que (sic) com pastores (aventureiros), diz o senso-comum. Em contra partida, existe a possibilidade de uma transformação, de uma vida extraordinária; pois, “a gente sempre tem condições para fazer o que quer” (L.39).

A projeção foi realizada da maneira mostrada no esquema a seguir:

Domínio de Origem: vida do pipoqueiro

Domínio Alvo: vida daqueles que não dão ouvidos à sua lenda pessoal.

O efeito argumentativo pretendido pelo interlocutor é motivar Santiago a trocar sua vida ordinária por uma outra, extraordinária.

Respondendo a uma pergunta anteriormente feita, as figuras funcionam como um recurso de presença quando, também, é realizada uma projeção de atores em eventos.

Parafraseando R. Langacker (1991) que diz ser a linguagem adaptada conforme as necessidades ambientais, sócio-culturais, psicológicas etc., podemos, ainda, explorar um pouco mais o final da história com intuito de demonstrar como tais necessidades se revelam e se suprem utilizando o mecanismo de projeção de atores em eventos.

Vejamos os trechos abaixo:

“Às vezes, seu coração ficava muitas horas **contando** histórias de saudade, outras vezes **se emocionava** com o nascer do sol no deserto, e **fazia** o rapaz chorar escondido. [...] Então o rapaz deixou de ter medo, e deixou de ter vontade de voltar, porque certa tarde o seu coração lhe **disse** que estava contente. ‘Mesmo que eu **reclame** um pouco’, **dizia** seu coração, ‘é porque sou um coração de homem, e os corações de homens são assim.’”(p. 197; 199-grifo nosso).

Quem **conta** histórias, **se emociona** e **faz emocionar** o seu próximo é um ser, é um ator. O coração é um órgão do corpo humano, oco, muscular, situado na cavidade torácica e que recebe o sangue e o bombeia por meio dos movimentos ritmados de sístole e diástole.

Há, no senso comum, a crença de que o cérebro comanda a razão e o coração comanda as emoções. O coração de Santiago é transformado em ator e dialoga com ele e, ainda, é por meio do coração que o interlocutor convence Santiago e fortalece a necessidade de continuar a sua busca.

Vejamos outros casos de eventos transformados em atores:

“ — O que é o amor? — **perguntou** o deserto.

— O amor é quando o falcão voa sobre suas areias. Porque para ele você é um campo verde, e ele nunca voltou sem caça. Ele conhece suas rochas, suas dunas, e suas montanhas, e você é **generoso** com ele.

— O bico do falcão tira pedaços de mim — **disse** o deserto. — Durante anos eu **cultivo** a sua caça, alimento com a pouca água que tenho, **mostro** onde está a comida. E um dia, desce o falcão do céu, justamente quando eu ia **sentir** o carinho da caça sobre minhas areias. Ele carrega aquilo que eu criei.” (p.217-218-grifo nosso).

Agora é o deserto que dialoga com Santiago. Ele **pergunta**, ele **diz**, **cultiva**, **mostra** e **sente** como um ator. Abaixo observemos o vento fazendo o mesmo papel:

“ — Ouvi sua conversa com o Alquimista outro dia — **disse** o vento. — Ele falou que cada coisa tem sua Lenda Pessoal. As pessoas não podem se transformar em vento.[...]

O vento **era muito orgulhoso**, e **ficou irritado** com o que o rapaz dizia.” (p. 220-221-grifo nosso).

O sol também é transformado em ator. Vejamos:

“— O vento me **disse** que você conhece o Amor — disse o rapaz ao Sol. — Se você conhece o Amor, conhece também a Alma do Mundo, que é feita de Amor. — Daqui de onde estou — **disse** o sol — **posso ver** a Alma do Mundo.[...] — E por que você diz que eu não **conheço** o Amor? — **perguntou** o Sol. — Porque o amor não é estar parado como o deserto, nem correr o mundo como o vento, nem ver tudo de longe, como você.[...] — Converse com a Mão que escreveu tudo — **disse** o Sol.” (p. 222; 224-225).

Os trechos que exemplificamos acima, transformam eventos em ações. **Coração, deserto, vento e sol** são transformados em atores e assumem o papel de agentes. São atores que dialogam com o protagonista e que se propõem ajudá-lo.

Santiago tem um problema, precisa voltar para sua amada e pede ajuda ao deserto, ao vento e ao sol:

“ — O que você quer aqui hoje? — perguntou o deserto. — Já não nos contemplamos o suficiente ontem?

— Em algum ponto você guarda a pessoa que eu amo — disse o rapaz. — Então, quando olho suas areias contemplo também a ela. Quero voltar a ela e preciso de sua ajuda para transformar-me em vento.[...]

— Então entenda que em algum lugar de suas areias, uma mulher me espera. E para isso, tenho que transformar-me em vento.[...]

O vento chegou perto do rapaz e tocou seu rosto. Havia escutado sua conversa com o deserto, porque os ventos sempre conhecem tudo. Percorriam o mundo

sem um lugar onde nascer e sem um lugar onde morrer.

— Me ajude — disse o rapaz ao vento. — Certo dia escutei em você a voz de minha amada.

— Quem lhe ensinou a falar a linguagem do deserto e do vento?

— Meu coração — respondeu o rapaz. [...] — Me ensine a ser vento por alguns instantes, — disse o rapaz. — Para que possamos conversar sobre as possibilidades ilimitadas dos homens e dos ventos.[...]

— O que você quer de mim? — perguntou o Sol.

— Que me ajude a transformar-me em vento — respondeu o rapaz.”. (p. 217-224).

Portanto, a solução do problema está em transformar Santiago em vento, ou seja, transformar um ator em causador de evento e é conseguido. Vejamos um último trecho:

“ — Converse com a Mão que escreveu tudo — disse o Sol.[...]

O rapaz se virou então para a Mão que Tudo Havia Escrito.[...]

E o rapaz mergulhou na Alma do Mundo, e viu que a Alma do Mundo era a parte da Alma de Deus, e viu que a Alma de Deus era a sua própria alma. E que podia, então, realizar milagres.” (p. 225; 227).

Para concluir este capítulo, afirmamos que os mecanismos de projeção utilizados como recurso de presença colaboram decisivamente para o êxito argumentativo na defesa da tese sustentada durante todo o livro: a de que, se seguirmos sempre nossa “lenda pessoal”, com persistência e obstinação, nada nos poderá impedir de chegar ao sucesso, ou seja, a parábola do Alquimista cumpriu sua função.

7 OS RECURSOS DE PRESENÇA NO LIVRO **QUEM MEXEU NO MEU QUEIJO?**, DE SPENCER JOHNSON

Spencer Johnson é autor de diversos livros de auto-ajuda que fazem sucesso no mundo inteiro. Os livros de sua autoria contêm **verdades simples** e se constituem em *best sellers*. São usados mais na área de negócios, como método de gerenciamento.

Segundo a Revista VEJA (2002, p.116) “livros como **Quem Mexeu no Meu Queijo?**, de *Spencer Johnson*, adquirem status de bíblias” nas empresas. Esse e outros livros do autor são, constantemente, temas de reportagens na mídia, como no CNN, *USA Today*, *The Larry King Show* e etc. Ainda, segundo o que se constata, o livro vem sendo utilizado por homens e mulheres em várias corporações, agências governamentais, forças armadas, pequenas empresas, hospitais, igrejas e escolas.

Além de ser, como afirma a maioria dos leitores, **alimento para a alma**, eles dizem que esses manuais cumprem uma tarefa prática, ou seja, funcionam para suprir falhas, que porventura houve, na formação de profissionais de diversas categorias e ordem.

Dizem, ainda, os melhores analistas desse gênero que os autores de livros de auto-ajuda conseguem fazer sucesso porque resumem, em linguagem acessível, teorias complexas que provavelmente não estariam disponíveis para grande parte desses leitores que são, geralmente, medianos de formação.

Para conseguir fisgar os leitores, os autores revestem seus textos de metáfo-

ras edificantes que auxiliam as pessoas a ficar mais estruturadas e seguir em frente. Provavelmente, a chave do negócio, tão lucrativo, seja a estimulação do bom senso.

Levando em conta o meio empresarial, acreditamos que até o início da década de 80, o que mais as empresas (familiares) valorizavam era a lealdade. Hoje os negócios mais promissores têm, em seus comandos, pessoas flexíveis, adaptáveis a mudanças constantes e criativas para superar crises.

Foi nessa época que a auto-ajuda entrou em cena dizendo que “o executivo não é apenas uma máquina programada para cumprir metas, mas um ser humano que precisa de lazer e que deve preocupar-se com seu bem estar.”¹²

Nos dias de hoje, a velocidade com que ocorrem as mudanças exige dos que estão à frente dos negócios de uma empresa, agilidade, percepção, bom senso e fazer o que é certo na hora em que as coisas mudam; pois as pessoas mais bem sucedidas superam e até apreciam as mudanças e crescem sempre com elas.

O livro que vamos analisar, **Quem Mexeu no Meu Queijo?**, de *Spencer Johnson*, fala para um leitor universal, pois independe da área em que atua como profissional independente da idade, sexo, raça ou nacionalidade.

Tomando como base essa abrangência, encontramos no discurso do senso comum e leitores desse gênero, afirmações do tipo “todos nós dividimos algo em comum: a necessidade de encontrar nosso caminho e ser bem-sucedidos”.

12. Revista VEJA – Edição 1777, Ano 35 – nº. 45 de 13 de novembro de 2002 (p. 114 – 122).

Esse livro relata a história da procura desse caminho, por labirintos tortuosos e, às vezes, perigosos. A história é uma metáfora para o que queremos ter da vida e sermos bem-sucedidos em períodos de mudanças, seja no trabalho ou em nossa vida. Divide-se em três partes:

1ª parte – **Uma Reunião: Chicago**

2ª parte – **A História**

3ª parte – **Um debate: Mais Tarde, Naquele Mesmo Dia**

7.1 Resumo do livro

A primeira parte relata a reunião de alguns amigos, colegas de turma que se afastaram após a escola secundária e, agora, nesse reencontro, queriam saber o que estava acontecendo nas vidas uns dos outros.

Os personagens que têm parte ativa na história são: Ângela, Nathan, Carlos, Jéssica, Frank, Laura, Elaine e Cory e Michael. Todos relatam passagens de suas vidas que tiveram grandes dificuldades de superar e a maioria ainda sofre as seqüelas deixadas por elas. Michael relata com mais precisão e detalhes a sua história e para surpresa dos colegas, diz que seus negócios vão bem e que sua vida melhorou muito ultimamente.

Michael despertou a curiosidade dos colegas e conta o que influenciou a mudança da sua vida e de seus negócios. Disse que costumava ter medo de mudar e, quando havia uma grande mudança em seus negócios, ele e seus companheiros fi-

cavam perdidos e fracassavam. Foi assim até ele ouvir uma história engraçada que mudou tudo.

A história o fez ver as mudanças de um modo diferente, apesar de simples e óbvia. Vamos a ela (Segunda parte):

Havia quatro personagens, dois ratos – *Sniff e Scurry* – e dois duendes – *Hem e Haw* – que pareciam e agiam como as pessoas de hoje. Eles se alimentavam de queijo e corriam, todos os dias, por labirintos à procura de queijo que os alimentasse e os deixasse felizes.

Os ratos, *Sniff e Scurry*, possuíam cérebros simples de roedores e instintos aguçados; enquanto os dois duendes tinham cérebros complexos, cheios de muitas e poderosas crenças e emoções humanas. Os cérebros complicados, às vezes, dificultavam as vidas dos duendes, diferentemente dos ratos que mantinham coisas simples.

Certo dia, todos encontraram, com seus próprios meios, o que tanto procuravam: **o tipo de queijo do gosto de cada um**. Era o Posto C de Queijos, no final de um dos tantos corredores que havia no labirinto.

Assim, felizes, todos os dias pela manhã, iam para o Posto C saciar a necessidade de alimento, o que logo se tornou uma rotina agradável. Corriam pelo mesmo caminho, já tão conhecido, com a certeza de que os queijos mais saborosos estariam esperando por eles.

A rotina dos duendes era um pouco diferente, com a tranquilidade de já saber que o caminho os levava, com certeza, ao queijo precioso, acordavam um pouco

mais tarde, se vestiam sem pressa e se dirigiam tranquilamente ao Posto C de Queijo.

Os nossos pequenos personagens não sabiam de onde vinha o Queijo ou quem o colocava lá. Simplesmente, usufruíam dessa delícia.

Hem e Haw levavam uma vida tranqüila depois de terem encontrado o Queijo. Acreditavam que teriam alimento para sempre e sentiam se felizes e bem-sucedidos. Estavam seguros ali no Posto C de Queijos. Com o tempo, acabaram se mudando para mais perto e criaram uma vida social ao seu redor com decoração, desenhos e frases sobre queijos que os deixavam felizes, a sorrir.

Os duendes chegaram a convidar alguns amigos para testemunhar o sucesso de suas vidas e a situação de tranqüilidade de seus dias. Contudo, essa situação não lhes fez bem; pois, com o tempo, eles se tornaram arrogantes a ponto de não perceberem que algo estava acontecendo no Posto C de Queijos.

Os ratos não ligavam para essas coisas de soberba e mantinham a mesma rotina e os mesmos hábitos, ou seja, levantavam cedo todos os dias. Chegando ao Posto C de Queijos arranhavam o queijo para ver se não estava velho, inspecionavam a área para ver se estava tudo igual como no dia anterior e só depois se sentavam para roer o queijo.

Certa manhã, os ratos descobriram que o queijo havia desaparecido. Não ficaram surpresos; pois, todos os dias, em suas inspeções, percebiam que o queijo estava diminuindo e uma hora, sabiam, iria acabar. Não perderam muito tempo analisando a situação, partiram para a labuta de enfrentar os caminhos do labirinto e

talvez, com sorte, encontrariam outro posto como o C de Queijos. Para eles, os ratos, o problema e a solução eram simples e claras: **acabou o Velho Queijo, devemos procurar o Novo Queijo.**

Depois, foi a vez de *Hem* e *Haw* descobrirem que o Queijo havia desaparecido. Foi um horror. Eles não estavam preparados para isso. *Hem* reagiu com tanta indignação que gritava desesperado: **Quem Mexeu no Meu Queijo?**, *Haw*, simplesmente, ficou paralisado com o choque, “saiu do ar”.

Porém, o comportamento dos duendes em nada ajudaria a resolver o problema, se bem que emocionalmente era compreensível, pois o queijo significava para eles muito mais do que simples alimento, significava bem estar espiritual, segurança, um futuro tranqüilo com planos maravilhosos.

Era como se o Mundo tivesse desabado sobre eles. Não acreditavam no que havia acontecido. Então, era impossível pensar em alguma providência para resolver o problema. Assim, ficaram esperando que tudo voltasse ao normal, que a rotina fosse restabelecida.

Dias se passaram e eles matutando sobre o problema. Alguém deveria ter avisado, afirmava *Hem*. *Haw* queria saber quem teria lhes tirado o Queijo, seu bem mais precioso. Ficaram um bom tempo reclamando de tamanha injustiça.

Num certo momento, chegaram até a se lembrar dos amigos ratos, mas acreditavam que eles em nada ajudariam, pois eram apenas ratos e eles é que deveriam solucionar o problema por serem seres especiais, seres superiores.

Foi *Haw* que primeiro percebeu que estava havendo mudanças e que eles também deveriam mudar. *Hem* não concorda e quer tirar o sumiço do Queijo a limpo.

Enquanto isso, *Sniff* e *Scurry* encontram o maior estoque de queijo que já tinham visto, no Posto N de Queijo. E os duendes continuavam analisando a situação, frustrados e irritados, culpando um ao outro pelo que acontecera.

Haw tenta convencer o amigo a sair do Posto C e voltar a procurar um novo posto de queijo. Não convence. E mesmo ele não está conseguindo. Há algo que os impede de sair pelos labirintos com corredores desconhecidos e, às vezes, tenebrosos. *Haw* estava tão assustado que não conseguia tomar uma atitude.

Era penoso, porém necessário voltar a correr no labirinto. *Haw* domina o medo e sai. Nos seus pensamentos, ele decide que, numa próxima vez, será mais cauteloso quanto às mudanças, se adaptaria mais cedo a elas e, com certeza, as coisas ficariam mais fáceis.

O medo foi dominado. *Haw* assume o controle de seus atos, sente-se livre e gosta disso. Consegue entender que o estoque do Velho Queijo foi diminuindo até acabar. Essa era a mudança que ele não quis perceber, talvez por causa de suas crenças assustadoras; não teria tido surpresa caso tivesse observado o tempo todo o que estava acontecendo. Ficaria mais alerta de agora em diante.

Depois que venceu o medo, *Haw* imagina-se saboreando o Novo Queijo e se sente cada vez melhor. Então, conclui que a mudança não foi para pior como ele pensava, agora ele percebeu que mudanças poderiam levar a alguma coisa melhor.

Volta ao Posto C para contar ao amigo *Hem* suas descobertas e chamá-lo para se unir a ele. *Hem* não aceita, continua na mesma.

Haw descobriu, também, que aquilo que se teme nunca é tão ruim quanto se imagina; é o medo que cresce dentro de nós que faz as dificuldades aumentarem. Não podemos pensar mais no que pode dar errado do que no que pode dar certo. Então, quando você muda suas crenças, pode mudar o que faz.

Uma estratégia para saber se está pronto para a mudança é aprender a rir de si mesmo e do que fizera de errado no passado, rir de sua própria insensatez, simplificar a vida, ser flexível e se mover rapidamente; então você pode se libertar e seguir adiante.

Foi assim que *Haw* conseguiu encontrar o Posto N, o Novo Queijo, onde estavam seus amigos *Sniff* e *Scurry*. *Hem* não saiu do lugar, mas ele o esperava todos os dias.

Agora, na terceira parte do livro, os amigos vão discutir o que compreenderam da história.

Alguns agradeceram dizendo que tinham aprendido muito com o que escutaram, outros sorriam e se perguntavam: “quem eram vocês na história?”.

Carlos, que havia sido despedido recentemente, afirmou não ser como *Sniff*; pois não farejara a situação e nem percebera a mudança cedo. E, muito menos, agia imediatamente. Mais parecia ser como o *Hem* que preferiu ficar em território conhecido, não quis nunca enxergar e nem lidar com mudanças.

Jéssica cita a sua vida pessoal e relata que estão sempre “mexendo no seu queijo”, mas promete a si mesma que, de agora em diante, quando mudanças acontecerem, fará o melhor para se adaptar rapidamente. E se lembrou que a história poderia ser aplicada a uma situação em que sua família enfrentou anos atrás, quando a empresa vendia uma enciclopédia com mais de vinte volumes. Um amigo tentou lhes dizer que o melhor seria colocá-la em um único CD ROM e vendê-la bem mais barato porque assim muito mais pessoas teriam acesso a ela. Resistiram ao conselho porque julgavam que um produto caro era melhor, dava mais lucro para a empresa e assim era feito já durante muitos anos e acreditavam que fariam assim eternamente. Resultado, outros competidores estão fazendo o que eles já deveriam ter feito e, talvez, num futuro próximo fecharão a empresa.

Afirma, ainda, Jéssica que seu relacionamento mais parece um **Velho Queijo**. Então, outros amigos, ali presentes, concordam que nem sempre é o relacionamento que está “embolorado”; mas sim, nosso antigo comportamento é que leva a um mau relacionamento. Poderia, assim, abrir-se mão do velho comportamento para ter um novo relacionamento, com o mesmo parceiro ou com um novo parceiro. E o mesmo poderia acontecer no caso de um emprego; em lugar de trocar de empregos, modificar a forma de trabalhar.

Laura, executiva de sucesso, diz que o melhor era ela se aconselhar com *Haw* porque pretendia perceber, antes dos outros, o que estava fazendo de errado, rir de si mesma, mudar e fazer o melhor.

Frank recorda o que aconteceu a um amigo e relata o seguinte:

“__ Seu departamento estava fechando, mas ele não queria enxergar isso. Começaram a realocar as pessoas. Todos nós tentamos falar com ele sobre as muitas outras oportunidades que existiam na empresa, para aqueles que quisessem ser flexíveis, mas ele não achava que deveria mudar. Ele foi o único que ficou surpreso quando seu setor fechou. Agora está tendo dificuldades para se ajustar às mudanças que achava que não aconteceriam.” (p.83).

O caso de *Nathan* é ainda mais dramático. Diz que sua família deveria ter ouvido essa história antes e relata que tinham uma cadeia de pequenas lojas e, na época, estavam tendo dificuldades em enfrentar a concorrência dos *Shopping* com seus gigantescos inventários ¹³ e preços baixos; então, *Nathan*, analisando a história, acredita que todos procederam como *Hem*. Não perceberam que a situação era outra e ficaram onde estavam. Acreditavam, isso sim, que a situação poderia mudar e esperaram que tudo voltasse ao normal. Não fizeram nenhuma mudança. O resultado é que estão fechando várias lojas.

Richard era o mais cético de todos e quis saber como *Michael* havia utilizado da historinha na sua empresa. *Michael*, então, passa a relatar o antes e o depois a história na empresa.

Michael pensava que seu trabalho era controlar 24 horas os problemas diários da empresa, não tinha nenhum tempo para si. Depois que soube e meditou sobre a história, reconheceu que deveria prestar mais atenção no rumo que a empresa estava tomando. Percebeu que sua tarefa deveria ser a de construir uma imagem do **Novo Queijo** que iriam todos querer encontrar. E, depois que todos os funcionários

¹³: Inventário: Lista discriminada, registro, relação, rol de mercadorias, bens, etc.

estavam a par da história, Michael teve a chance de descobrir os *Sniffs*, *Scurrys*, *Hems* e *Haws* que trabalhavam com ele. Assim, começou a lidar com cada um respeitando as suas características pessoais e distribuindo as tarefas segundo as competências:

- os *Sniffs*, com alto poder farejador de mudanças, atualizavam a visão corporativa, indicando novos produtos e serviços que mais agradavam os clientes;

- os *Scurrys* foram estimulados a agir mediante a visão corporativa, apenas precisavam ser monitorados para não correrem na direção errada.

- os *Hems* eram o peso que a empresa carregava sobre os ombros; achavam confortável como estavam e não queriam mudar, eram medrosos. Apesar de que alguns conseguiram mudar quando perceberam que as mudanças traziam boas coisas; e, os outros, os que não mudaram, saíram.

- os *Haws* começaram a esperar mudanças e procuravam por isso ativamente; mesmo nos momentos de dúvidas, eram flexíveis, agiam sempre com a intenção de acertar e se adaptavam facilmente às novas situações, às novas tarefas.

Para concluir, *Michael* acrescenta que os *Haws* entendiam sobre a natureza humana, os ajudaram a construir uma visão realista do **Novo Queijo** e isso resultou no uso do bom senso e senso de humor entre todos que “corriam no labirinto em busca de um Novo Queijo”. Assim, *Michael* passa a conduzir a empresa e não a controlá-la.

Termina o livro com todos os personagens concordando que há resistência

em todos os tipos de mudança e só precisam ser trabalhados; porque “uma mudança imposta é uma mudança oposta”.

7.2 Análise da história

Partiremos para a análise da história, 2ª parte do livro, a fim de traçar o caminho percorrido pelos quatro personagens de um **Domínio de Origem** para um **Domínio Alvo**.

Caracterizaremos, em primeiro lugar, a dupla de ratos que, a princípio, como personagens não nos traz surpresas tendo em vista o texto do gênero figurativo; mas, acreditamos ser intencional, pois, como mamíferos, são classificados nos níveis mais altos da escala zoológica. As ações desses animais deixam de ser exclusivamente resultado de reflexos e instintos e apresentam uma plasticidade maior, características dos atos inteligentes. Então, reagem diferentemente dos insetos, por exemplo, que têm a ação caracterizada, sobretudo, por reflexos e instintos. Há, no caso dos insetos, uma programação biológica. Agora, os mamíferos reagem a uma situação problema de uma forma inteligente, improvisada, pessoal e criativa.

A partir do momento em que o autor desenha um modelo de conduta para a dupla de ratos, os humaniza porque fixa um processo contínuo de estabelecimento de valores.

É evidente que essa condição, de certa forma, fragiliza os ratos, pois eles perdem a característica da vida animal, em harmonia com a natureza.

Como exemplo, vejamos um pequeno trecho logo no início da história: “[...]”

todas as manhãs vestiam roupas de correr e tênis, saíam de suas pequenas casas e corriam para o labirinto à procura de seus queijos favoritos”. (p.24).

A fragilidade a que nos referimos é, justamente, a característica humana mais perfeita e mais nobre: a capacidade humana de produzir a sua própria história.

Vejamos mais um pequeno trecho da história:

“Os ratos, Sniff e Scurry, usavam o simples método de tentativa-e-erro, para encontrar o queijo. Corriam por um corredor, e se o encontrassem vazio, viravam-se e corriam por outro. Lembravam-se dos corredores que não tinham queijo e rapidamente iam para novas áreas.” (p. 25).

O ato voluntário de procurar queijo é consciente da finalidade, isto é, o ato existe antes como pensamento, como uma possibilidade, e a execução é o resultado da escolha dos meios necessários para atingir os fins propostos, ou seja, encontrar o queijo de sua preferência. Essas são características de atos humanos voluntários. Ainda, quando há interferências externas no processo, os planos também são modificados para se adequarem à nova situação.

Atentaremos para mais um trecho da história:

“Uma manhã eles chegaram ao Posto C e descobriram que o queijo havia desaparecido.

Sniff e Scurry não ficaram surpresos. Desde que perceberam que o estoque estava diminuindo a cada dia, prepararam-se para o inevitável e sabiam instintivamente o que fazer.” (p. 31).

Os ratos, humanizados, são seres de desejo. Os desejos nascem à medida que o ser estabelece relações com a natureza e com os outros seres inteligentes, ocasião em que vivencia emoções e sentimentos, isto é, reage afetivamente aos acontecimentos. Qualquer ação, neste caso, se explica pelo fato de ser motivada: os ratos sentem falta, precisam de alguma coisa e desejam alcançá-la. Por isso saem em busca do alimento, de abrigo, de repouso, do amor, da beleza etc. Nessa busca, tentam evitar o desconforto, o sofrimento, a solidão e a morte.

Observa-se que Sniff e Scurry são sujeitos práticos e representam as pessoas comuns, podemos comprovar por meio do seguinte trecho: “Enquanto *Hem e Haw* ainda tentavam decidir o que fazer, *Sniff e Scurry* já estavam longe. Vasculhavam os corredores do labirinto, procurando queijo em todos os Postos de Queijo que encontravam.” (p. 38).

Os dois duendes são mais complicados, não decidem com tanta facilidade.

Acreditamos que a escolha dos dois outros personagens serem duendes, que têm certa magia, apesar de humanizados também, é pelo fato de pessoas com alto poder de análise e reflexão se sentirem especiais, diferentes das pessoas comuns.

Nem sempre essas características ajudam num momento difícil. Hem e Haw são complicados no sentido de procurarem compreender a realidade, solucionar problemas, projetar a ação e reavaliar o que foi feito. Estes são atos da razão; mas também, como humanos, são seres de desejo e são afetados pelas emoções: ódio, medo, inveja, soberba, glória etc. que fazem parte da realidade humana.

Assim, os personagens passam a ser analisados conforme os comportamentos

humanos e seus valores.

O autor trabalha com os valores humanos num contexto moral implícito, assim como nas parábolas. E podemos classificar esses valores como de utilidade, de moral, vital e religioso.

Podemos dizer que o mundo dos homens é dividido entre coisas e valores. E não podemos dizer que os valores são da mesma maneira que as coisas são. Isto é, não existe o valor em si enquanto coisa, mas o valor é sempre uma relação entre o sujeito que valora e o objeto valorado.

Os valores existem na ordem da afetividade. Não ficamos indiferentes diante de alguma coisa ou pessoa, pois somos sempre afetados por elas de alguma forma. Valorar é uma experiência fundamentalmente humana que se encontra no centro de toda escolha de vida.

Fazer um plano de ação nada mais é do que dar prioridade a certos valores, ou seja, escolher o que é melhor seja do ponto de vista moral, vital ou utilitário e evitar o que é prejudicial.

Formular e impor regras para a ação prática é uma consequência da valoração.

Os modelos humanos representados pelos ratos, na história, presos mais à vida ordinária, o valor que prima é o vital como meio de compreender a realidade, com seus instintos aguçados, valorizam o queijo como fonte de subsistência.

Os modelos humanos representados pelos duendes, presos mais às emoções e propensos à acomodação, valorizam o queijo como fonte de riquezas, ou seja, fazem referência ao valor de utilidade.

Mesmo com a ação dos cérebros mais potentes do universo para criar regras e manter a estabilidade das coisas, pode haver mudanças e surpresas numa organização.

Exemplificando o acima exposto, vejamos o que aconteceu com *Hem* e *Haw* neste pequeno trecho da história:

“*Hem* e *Haw* acordavam todos os dias um pouco mais tarde, vêstiam-se sem muita pressa e caminhavam até o Posto C. Afinal de contas, agora sabiam onde o Queijo estava e como chegar lá.[...]

Mais tarde, *Hem* e *Haw* chegaram ao Posto C. Não haviam prestado atenção às pequenas mudanças que ocorriam diariamente, por isso tinham como certo que seu Queijo estaria lá.

Não estavam preparados para o que descobriram.[...] Durante muito tempo, ficou paralisado com o choque.” (p. 27; 32- 33).

Na luta pela subsistência, certas regras valem em determinadas circunstâncias e por determinado tempo, deixando de valer quando ocorrem alterações. No entanto, existe a tendência de se resistir às mudanças, e, quando as regras permanecem inflexíveis, sedimentadas, acabam sendo esvaziadas de seu conteúdo vital e ficam caducas e sem sentido.

Parte das pessoas representada pelo personagem *Hem*, têm grande dificulda-

de em deixar o antigo paradigma e partir para a construção de um novo paradigma. Para tal superação, são exigidas inventividade e coragem, a fim de ser criadas novas possibilidades de sucesso.

Na figurativização do texto nos projetamos não só em *Hem*, mas em todos os personagens como parte de nós mesmos e como forma de nos analisarmos. Os ratos, instintivos, prontos para reagir a qualquer mudança, sentem, antecipadamente, uma possível alteração na rotina e se previnem, caso constatada a mudança, agem imediatamente. Os duendes, por terem o hábito de analisarem mais profundamente as situações difíceis e por se acomodarem com bastante facilidade a uma situação confortável, têm dificuldade em conciliar razão e sentimento; resistem e rejeitam as mudanças na rotina, não acreditam que o novo poderá levar a algo melhor, querem ficar sempre em território conhecido, não querem aprender a conviver com algo novo, o desequilíbrio os deixa completamente fora de si.

Podemos observar que o texto figurativo tem o objetivo de sugerir às pessoas uma vida com mais reflexão e ação, conciliando razão e sentimento. E, essencialmente, preparar as pessoas para mudanças.

O autor projeta modelos humanos, ou parte dos modelos humanos, em outros seres para resgatar, mais facilmente, os valores humanos camuflados pelas emoções.

A acomodação dos duendes também é um fato que vale citar. A partir de uma situação confortável, a tendência é nos folgar e achar que a situação terá durabilidade garantida para sempre. O corre-corre da vida diária causa desconforto, estresse, e o sonho da maioria das pessoas é estar, um dia, numa situação de acomodo-

dação, de tranqüilidade assim com os duendes.

Mas, como dissemos antes, por mais estável que seja a sociedade, sempre haverá mudanças e a zona de conflito se estabelece justamente no momento de transposição de um antigo paradigma para um novo paradigma, ou seja, no momento de mudança.

Percebe-se que a intenção do texto é de projetar a fonte de queijo, Posto C, em uma empresa moderna. Vejamos um trecho do texto que comprova o fato: “Às vezes *Hem* e *Haw* levavam seus amigos para ver sua pilha de Queijo no Posto C e apontavam para ela com orgulho, observando: ___ É um queijo muito bom, não é? ___ Às vezes ofereciam a eles, e às vezes não.” (p.30).

Como empresários, *Hem* e *Haw*, jamais poderiam ignorar o seu estoque, ignorar de onde vinha sua matéria prima, enfim, não estarem prontos para uma possível mudança. Pagaram o preço por tentar manter o *status quo*, isto é, por tentar manter a situação vigente inalterada. A tendência, nesta situação, é predominar a intolerância e a negação do novo. A alienação quanto aos valores vigentes leva ao fracasso, à falência de qualquer esforço.

A superação de um momento de crise, como sugere a história, é fazer como os ratos. Observemos um trecho da história:

“Os ratos não analisavam demais as coisas.

Para eles, o problema e a solução eram simples. A situação no Posto C havia mudado. Por isso, *Sniff* e *Scurry* decidiram mudar.

[...] *Haw* agora se dava conta de que a mudança provavelmente não o

teria apanhado de surpresa se ele tivesse observado o tempo todo o que estava acontecendo ___ e se antecipado. Talvez tivesse sido isso que *Sniff* e *Scurry* haviam feito.”(p. 31; 51).

Podemos compreender que haverá sempre a luta entre tradição e inovação. Não há como optar por apenas um lado da questão. O que, na verdade, se busca é a consciência clara do indivíduo que escolhe e decide o que deve ser feito em determinada situação de crise.

O **Domínio Alvo** que o autor pretende alcançar com a história, leva em conta os valores, antes já mencionados, pois, o indivíduo, enquanto ser de liberdade, deve agir por sua própria iniciativa quando decide mudar.

Portanto, o autor parte de um **Domínio de Origem** para um **Domínio Alvo**; de uma “situação problema” para uma “solução”. Resumindo:

equilíbrio – desequilíbrio – equilíbrio.

E a moral da história é:

primeiro – você não deve ser como o *Hem* nunca;

segundo – você pode ser como o *Haw*, mas vai sofrer;

terceiro – você deve ser como *Sniff* e *Scurry*.

Os personagens, ratos e duendes, são recursos de presença no texto figurativo e o texto figurativo é um recurso de presença no texto argumentativo. Explicando: é uma presença dentro de outra presença.

A intenção do autor, com um texto recoberto de presenças, é persuadir o leitor a agir conforme sugerido. O leitor deve fazer a projeção de um dos modelos representados pelos personagens ratos e duendes na sua vida. O leitor deve analisar seu íntimo e decidir com qual personagem se parece mais e qual atitude deve tomar.

Acreditamos ainda que os valores moral (o que é certo e o que é errado), vital (luta pela sobrevivência), de utilidade (o que é útil para nós) etc. diluídos nas ações dos personagens ratos / duendes no decorrer da história, levam à persuasão.

Para concluir, devemos lembrar que a função de um recurso de presença no texto argumentativo é persuadir.

CONCLUSÃO

As emoções estão sistematicamente organizadas em circuitos em nossos cérebros e esses circuitos podem ser divididos, segundo Damásio (1996, p. 140), em dois tipos: **os resistentes a mudanças e os mais voláteis** (grifo nosso). Acredita-se que nos circuitos mais resistentes a mudanças, localiza-se uma memória nos genes e esses são denominados circuitos inatos, embora o autor nos esclareça que: “Nossos cérebros e nossas mentes não são *tabulae rasae* quando nascemos. Contudo, também não são, na sua totalidade, geneticamente determinados. A sombra genética tem um grande alcance mas não é completa.”

Há no indivíduo, segundo ele, desde o nascimento, uma herança genética dos impulsos e instintos que contribuem direta e indiretamente para a sobrevivência e parte das emoções incluem-se aí. Defende a posição de que é errônea a postura de desvincular cérebro e corpo e/ou mente-corpo. Estes estão intimamente interligados. E muitas pesquisas já comprovaram que sentimentos de tristeza e ansiedade, por exemplo, podem trazer danos físicos e até levar à morte. Por isso se diz que, para se sentir uma emoção, é necessário que os sinais neurais das vísceras, dos músculos, articulações, sistema nervoso central por meio da corrente sanguínea estejam ativados durante o processo.

Quando falamos das emoções e sentimentos inatos, ou **a sombra genética** como diz Damásio, estamos falando das emoções primárias, aquelas que, apesar de não descreverem toda gama dos comportamentos emocionais, constituem o processo básico.

Juntam-se às emoções primárias as emoções secundárias que são distintas das disposições inatas, ou seja, provêm de representações dispositivas adquiridas ao longo da vida, mas se iniciam quando mal começamos a ter sentimentos e formar ligações sistemáticas entre categorias de objetos e situações. Assim, quando o indivíduo experiencia uma emoção, parte para a formação de imagens mentais deliberadas e conscientes que lhe ocorrem em relação a uma determinada pessoa ou situação. Para a expressão de toda a gama dos comportamentos emocionais, são necessárias as emoções secundárias ancoradas nas emoções primárias. As emoções secundárias precisam das emoções primárias para poder se expressar.

As histórias que contamos projetam atores em espaços mentais onde agem as emoções primárias e secundárias. Estas desempenham uma função de comunicação de significados e orientam cognitivamente para uma determinada interpretação dos fatos. Assim sendo, as emoções e os sentimentos também estão na mente, pois, pertencem aos sistemas cognitivos como qualquer outra imagem perceptual.

Em nosso trabalho, pudemos demonstrar que os livros de auto-ajuda funcionam como uma espécie de canal emocional por onde são enviadas mensagens edificantes que visam à mudança de comportamento na vida pessoal e empresarial dos seus leitores. Nosso foco foi a matéria-prima desse transporte: os recursos de presença materializados, sobretudo, pela parábola e pela metáfora. Acreditamos que essa tarefa é apenas o início de uma pesquisa mais abrangente que pode ser feita no futuro, a respeito de como a linguagem veicula as emoções. Afinal, se vivemos uma “crise da razão”, (o homem racional desertifica o planeta, polui os rios e faz guerras de extermínio) quem sabe a emoção, utilizada, de uma maneira mais séria, não seja a ferramenta para mudar esse estado de coisas. O próprio Damásio (1996, p.159) diz também que **as emoções não são um luxo [...]. Elas desempenham**

uma função na comunicação de significados [...]. (grifo nosso).

REFERÊNCIAS

ABREU, Antônio Suárez. A Arte de Argumentar – Gerenciando Razão e Emoção. Cotia, São Paulo: Ateliê Editorial, 1999.

_____. Metáfora: uma visão funcionalista. Periódico. **Revista do Instituto de Letras**, Campinas, v.1, nº.1, p. 15-30, set. 1982.

ALVES, Rubem. A alegria de ensinar. Campinas: Papyrus, 2000.

ALMEIDA, Ana Rita Silva. A emoção na sala de aula. Campinas, SP: Papyrus, 1999.

ARANHA, M.L. de Arruda e MARTINS, M.H. Pires. Filosofando: introdução à filosofia. São Paulo: Moderna, 1993.

BEAUGRANDE, R. A.; DRESSLER, W. Introduction to text linguistics. London: Longman, 1981.

BECHARA, Evanildo. Moderna gramática portuguesa. São Paulo: Ed. Nacional, 1997.

BOFF, Leonardo. A água e a galinha: uma metáfora da condição humana. Petrópolis: Vozes, 1997.

BRAGA, Rubem et al. Aula de Inglês. In: **Para gostar de ler**. v. 2. São Paulo: Ática, 1995.

BROWN, G. & Yule, G. Cap.7 “Coherence in the interpretation of discourse. In: **Discourse analysis**. Cambridge: University Press, 1983, p. 223-233.

CARNEGIE, Dale. Como fazer amigos e influenciar pessoas. São Paulo: Ed. Na-

cional, 2003.

COELHO, Paulo. O Alquimista. Rio de Janeiro: Rocco, 1998.

CUNHA, Celso; CINTRA, Lindley. Nova gramática do português contemporâneo. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2001.

CUNHA, José Auri. Filosofia: iniciação à investigação filosófica. São Paulo: 1992.

CURY, Augusto. Pais brilhantes, professores fascinantes. Rio de Janeiro: Sextante, 2003.

DAMÁSIO, António R. O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

DANTAS, José Maria de Souza. Novo manual de literatura : Análise de textos literários e não literários. Rio de Janeiro: Gráfica Portinho Cavalcanti, 1979.

DESCARTES, René. Carta a Elisabeth. Coleção **Os pensadores**. São Paulo: Abril Cultural, 1973.

DIONÍSIO, A. P. et al. Gêneros textuais & ensino. Rio de Janeiro: Ed. Lucerna, 2002.

DUBOIS, Jean et al. Dicionário de lingüística. São Paulo: Cultrix, 1997.

DUCROT, Oswald; TODOROV, Tzvetan. Dicionário enciclopédico das ciências da linguagem. São Paulo: Ed. Perspectiva, 1998.

FAUCONNIER, Gilles. Mental spaces. Cambridge: Mass, mit Press, 1994.

FAUCONNIER, Gilles; TURNER, Mark. The way we thing: conceptual blending and the mind's hidden complexities. New York: Basic Books, 2002.

FIORIN, José Luiz; SAVIOLI, F. Platão. Para entender o texto. São Paulo: Ática, 1993.

FIORIN, José Luiz (Org.). Introdução à lingüística. v. I e II. São Paulo: Contexto, 2004.

FOUCAULT, M. A ordem do discurso. (trad. Laura Fraga de Almeida Sampaio). São Paulo: Edições Loyola, 2002.

FOUCAULT, M. Arqueologia do saber. (trad. Luiz F. B. Neves). Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1987.

FREIRE, P. Pedagogia do oprimido. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

GOLEMAN, Daniel. Inteligência emocional: a teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente. Rio de Janeiro: Objetiva, 2000.

GUIMARÃES, H. de S.; LESSA, A.C. Figuras de linguagem-teoria e prática. São Paulo: Atual, 1988.

GUIRAUD, Pierre. A estilística. São Paulo: Ed. Mestre Jou, 1970.

HALLIDAY, M.A.K.; HASAN, R. Cohesion in english. London: Longman, 1976.

HEINLEIN, Robert A. Amor sem limites. Rio: Record, 1973.

HUNTER, James C. O monge e o executivo. Rio de Janeiro: Sextante, 2004.

KANT, Immanuel. Crítica da razão pura. In: Col. **Os pensadores**. São Paulo, Abril Cultural, 1980, v.1.

KOCH, I.G.V. Texto e coerência. São Paulo: Cortez, 1989.

_____. A coesão textual. São Paulo: Contexto, 1990.

_____. O texto e a construção dos sentidos. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. O texto e a construção dos sentidos. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. Linguística textual: texto e leitura. Caderno PUC, nº. 2: São Paulo, 1986.

LABOV, Willian. The study of language in its social context. Studium Generale 23: 3087. 1970.

LAKOFF, George; JOHNSON, Mark. Metaphors we live by. Chicago: The University of Chicago Press, 1980.

LANGACKER, Ronald W., Foundations of cognitive grammar, v. II, Stanford: Stanford University Press, 1991.

LEDOUX, Joseph. O cérebro emocional: os misteriosos alicerces da vida emocional. Rio de Janeiro: Objetiva, 1998.

LUX, Kenneth. O erro de Adam Smith: de como um filósofo moral inventou a economia e pôs fim à moralidade. São Paulo: Nobel, 1993.

MARCUSCHI, L.A. Linguística de texto: o que é e como se faz. Recife – Mestrado em Letras e Linguística, Série Debates 1, Universidade Federal de Pernambuco, 1983.

_____. Tipos textuais e gênero. In: **Gêneros textuais: constituição e práticas sociodiscursivas**. Livro a ser lançado pela Ed. Cortez, São Paulo, 2002.

MARTHE, Marcelo. O alto-astral da auto-ajuda. São Paulo, Revista VEJA, ano 35, nº. 45, nov. 2002, edição 1777, p. 114-122.

MARTINS, Dileta Silveira; ZILBERKNOP, Lúbia Scliar. Português instrumental. Porto Alegre: Sagra: DC Luzzatto, 1993.

MIRA MATEUS et al. Gramática da língua portuguesa. Coimbra: Livraria Almedina, 1983.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador. Retórica de ontem e de hoje. São Paulo: Humanitas / FFLCH / USP, 1997.

MURARO, Rose Marie; BOFF, Leonardo. Feminino e masculino: uma nova consciência para o encontro das diferenças. Rio de Janeiro: Sextante, 2002.

NEIS, I.A. Por uma gramática textual. Letras-de-Hoje, v.44, 1981.

NEVES, Maria Helena de Moura. Gramática funcional. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

NEVES, Maria Helena de Moura. Gramática de usos do português. São Paulo: EDUNESP, 2000.

NEVES, Maria Helena de Moura. Guia de uso do português: confrontando regras e usos. São Paulo: EDUNESP, 2003.

NOGUEIRA, M. Palma. Dinheiro ou Psicologia? (Artigo). Disponível em: www.scotconsultoria.com.br/qualidade_total.asp?ID=60<<internet>>.

PECHEUX, M. O discurso: estrutura e acontecimento. (Trad. Eni P. Orlandi). Campinas: Pontes, 2002.

PECHEUX, M. & FUCHS, C. A propósito da análise automática do discurso: atualização e perspectivas. In: **Por uma análise automática do discurso: uma introdução à obra de Michel Pêcheux**. Organizadores: Françoise Gadet e Tony Hak. (trad. Betânia S. Mariani et al.). Campinas: Ed. UNICAMP, 1993.

PERELMAN, Chaïm; TYTECA, Lucie Olbrechts. Tratado da argumentação: a nova retórica. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

PIRES, Wanderley Ribeiro. Dos reflexos à reflexão: a grande transformação no relacionamento humano. Campinas: Ed. Komedi, 2001.

RANGEL, Alexandre. As mais belas parábolas de todos os tempos. Belo Horizonte: Ed. Leitura, 2002.

RODRIGUES, Nelson. A cabra vadia: novas confissões. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

ROGERS, Carl R. Tornar-se pessoa. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

ROOT-BERNSTEIN, Roberto; Michele. Centelhas de gênios: como pensam as pessoas mais criativas do mundo. São Paulo: Nobel, 2001.

SCHWAB, Gustav. As mais belas histórias da Antigüidade clássica. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

SHINYASHIKI, Roberto T. Amar pode dar certo. São Paulo: Editora Gente, 1988.

_____. O sucesso é ser feliz. São Paulo: Editora Gente, 1997.

Sociedade Torre de Vigia de Bíblias e Tratados. Tradução do Novo Mundo das Escrituras Sagradas, 1986.

SPENCER, Johnson. Quem mexeu no meu queijo? Rio de Janeiro: Record, 2002.

_____. O presente. Rio de Janeiro: Record, 2004.

TURNER, Mark, *The literary mind: the origins of thought and language*, Oxford: Oxford University Press, 1996.

VAN DIJK, T.A. Cognição, discurso e interação. São Paulo: Contexto, 1992.

ZINGANO, Marco. Platão e Aristóteles: os caminhos do conhecimento. São Paulo: Odysseus Editora, 2002.

Coleção:

OS PENSADORES. São Paulo, Abril Cultural, 1980. v.1

Imagem em movimento: Filme.

A VIDA de David Gale. Direção: Alan Parker. Produção: Charles Randolph. Roteiro: Saturn Dirty Hands Production. Interpretes: Kevin Spacey, Rhona Mitra, Kate Winslet, Laura Linney, Leon Rippy. Universal Picture Productions, 2003. 1 DVD (130 min), son., color.