

**MARCADORES PARA
CONTROLE NO DISCURSO DA
ENTREVISTA JORNALÍSTICA**

GIORDANI, Rosselane¹
DITTRICH, Ivo²

1 Mestre em Letras pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), graduada em Comunicação Social, com habilitação em Jornalismo, pela Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG). As análises deste trabalho fazem parte do texto defendido na dissertação Persuasão e subjetividade na entrevista jornalística, inscrita na linha de pesquisa Funcionamento dos Mecanismos Lingüísticos, e apresentada em fevereiro de 2007.

2 Doutor em Lingüística pela Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador deste trabalho.

RESUMO: O presente trabalho examina, a partir dos pressupostos teóricos da Nova Retórica ou Teoria da Argumentação, movimentos argumentativos que se realizam na entrevista jornalística. Objetivou-se revelar como as técnicas de entrevista podem ser abordadas como estratégias de persuasão, e ganhar, desse modo, um suporte teórico para sustentar a tese da interação como espaço de encontro de subjetividades. Foram identificadas, nas perguntas do entrevistador, marcas lingüísticas usadas como argumentos para tentar persuadir o entrevistado e controlar os sentidos deliberados e o fluxo da conversa.

PALAVRAS-CHAVES: retórica; argumentação; controle de fluxo da conversa; entrevista jornalística.

ABSTRACT: The present work discusses, from the presuppositions of the New Rhetoric or Theory of the Argumentation, the argumentative movements that occur in the journalistic interview. This study aims to reveal how the interview techniques can be used as persuasion strategies, as well as to form a theoretical basis to sustain the thesis of the interaction as a space where subjectivities come together. In the interviewer's questions, we identified linguistic marks used as arguments to try to persuade the interviewee, as well as to control the deliberate meanings and the talk's flow.

KEY-WORDS: rhetoric; argumentation; talk's flow control; journalistic interview.

I INTRODUÇÃO

Este estudo tem como objetivo central analisar marcadores de controle no discurso da entrevista jornalística da *Revista Caros Amigos*. A identificação lingüística desses marcadores foi realizada sob a perspectiva da Teoria da Argumentação ou Nova Retórica. Por isso, esses mecanismos são vistos como argumentos usados como técnicas de interação na entrevista. Por meio da Retórica, pode-se revelar como as técnicas de entrevista jornalística, abordadas até hoje muito mais do ponto de vista da psicologia, podem ser examinadas como estratégias de persuasão, e ganhar, desse modo, um suporte teórico para sustentar a tese da interação como espaço de encontro de subjetividades.

A entrevista é um dos pilares do discurso jornalístico, afirmação esta sustentada nas teorias e técnicas jornalísticas. Autores da área defendem que a entrevista estrutura-se, e "vai estruturar a informação jornalística, em torno de um conjunto de procedimentos editoriais que vão nortear sua produ-

ção” (LAGE, 2002, p. 112). E a questão que se pretende realçar neste trabalho é a de que esses procedimentos editoriais são articulados por meio de estratégias argumentativas, nas quais o entrevistador se marca. Por meio delas, o jornalista-entrevistador vai conduzir e controlar, em certa medida, a produção discursiva que ganha materialidade no texto da entrevista publicada. Parte-se da hipótese de que se pode perceber esses procedimentos editoriais, e também as formas das perguntas (escolhas lexicais, ordem sintática, uso de figuras de linguagem, encadeamento de uma série de outros recursos lingüísticos) como estratégias argumentativas utilizadas pelo entrevistador para conduzir o fluxo da construção do texto. Em outros termos, o entrevistador busca estratégias retóricas para produzir o seu discurso e interagir com o entrevistado/interlocutor – nos dois casos, sujeitos responsivos e que colocam em jogo suas subjetividades no processo de produção de sentidos.

A abordagem do objeto sob esse ponto de vista implica a análise de como está sendo dito e se o está sendo eficientemente. Essa eficácia implica, pela perspectiva da Retórica, que há domínio de processo, de formas, instâncias e modos de argumentar. Mosca (1997) explica que a concepção de discurso convincente de Aristóteles³, como sendo aquele que consegue fazer o público sentir-se identificado com o seu produtor e a sua proposta, é aproximadamente a mesma adotada por Perelman e Tyteca:

3 A persuasão acontece por meio da Retórica, segundo Aristóteles. Retórica, de acordo com a concepção aristotélica, é identificada como “a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão”. Em *Arte Retórica*, Aristóteles elabora sua conceitualização, sistematizando suas categorias e dando nome às diversas técnicas utilizadas, a exemplo do que fez em diversos outros campos do conhecimento. A obra é, portanto, de grande relevância, pois muitas das classificações efetuadas por Aristóteles são aceitas até hoje, e outras serviram de base para outras classificações atualmente adotadas.

O objetivo de toda argumentação, já o dissemos, é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que 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. (PERELMAN; TYTECA, 2005, p. 50).

A partir desses pressupostos teóricos, o objetivo desse trabalho é buscar, então, uma compreensão de como se dá o processo da entrevista, na qual estão em jogo estratégias argumentativas tanto do entrevistador quanto do entrevistado. Portanto, enunciados são postos articulando argumentos e sentidos possíveis, que desencadeiam a adesão ou não dos interlocutores envolvidos. Parte-se, então, da hipótese de que a entrevista jornalística é uma conversa controlada, ambiente no qual o entrevistador se vale de técnicas para manter o controle sobre o fluxo da conversa, assim como para tentar controlar os sentidos que são impingidos aos objetos da deliberação, ou seja, persuadir o entrevistado a aderir às suas teses. Tendo em vista esse processo, parte-se para o exame dos procedimentos argumentativos utilizados pelo entrevistador para persuadir o entrevistado.

2 O GÊNERO ENTREVISTA E O DOMÍNIO DO ENTREVISTADOR

Para efetuar a análise e afirmar um princípio de validade geral sobre a forma de constituição do gênero jornalístico da entrevista, no que diz respeito às formas ou estratégias de interação entre entrevistador e entrevistado, é preciso antes apresentar rapidamente como as teorias jornalísticas a concebem e a compreendem. Tendo-se em vista, então, que a entrevista jornalística possui várias acepções teóricas, um modo de compreendê-la inicialmente, de forma geral, é a partir das afirmações de Medina (2000, p. 8):

[...] a entrevista, nas suas diferentes aplicações, é uma técnica de interação social, em que o objetivo é buscar uma interpenetração informativa que visa quebrar isolamentos grupais, individuais, sociais; pode também servir à pluralização de vozes e à distribuição democrática da informação.

A interação e o diálogo são características que constituem, desse modo, a natureza e a finalidade da entrevista, que pode ir mais além da troca de experiências, informações e juízos de valor. Em sua realização, ou seja, no diálogo entre entrevistado e entrevistador, o segundo se utiliza de estratégias para obter respostas, controlar e direcionar, em certa medida, o fluxo do discurso e dos sentidos que são postos em cena. Essas estratégias podem ser reveladas em marcadores lingüísticos, que operam argumentativamente na interação realizada na entrevista. Nesse processo de interação, o foco deveria recair sobre quem será entrevistado, como ressalta Sampaio (1971) ao afirmar que, na medida em que o repórter ou entrevistador é um mero intermediário entre o público receptor e o fato, é o entrevistado que representa o fato jornalístico; então, ele é o primeiro plano. Entretanto, vários estudos desenvolvidos na área da comunicação nem sempre identificam o que o autor recomenda, tornando-se comum alguns comunicadores utilizarem não só o que Barthes (1977) denominou “o poder da última palavra”⁴, mas também o poder de todas as palavras, da enunciação completa. O entrevistador se situa não só como porta-voz, mas como o condutor principal do processo comunicativo.

O entrevistador estabelece, então, uma hierarquia na qual ele organiza os discursos. O processo comunicativo é, desse modo, deflagrado no sentido hierárquico, em que o entrevistador subverte a lógica da entrevista (de que o entrevistado deveria ficar em primeiro plano), cabendo a ele iniciar a enunciação, ditar as leis, enquanto o receptor-ouvinte-interlocutor é relegado a plano secundário, recebe ordens e se manifesta tão somente quando é convidado a se pronunciar, quando é incitado a falar.

O gênero entrevista é considerado, dessa forma, como uma prática de linguagem altamente padronizada

4 Roland Barthes, em *Fragmentos de um discurso amoroso*, explicita que, em situações dialógicas rotineiras, há o esforço de falante e do ouvinte para a obtenção do direito à última palavra.

(HOFFANAGEL, 2005), que implica expectativas específicas da parte dos interlocutores, como um jogo de papéis, em que o entrevistador abre e fecha a entrevista, faz perguntas, suscita a palavra do outro, incita a transmissão de informações, introduz novos assuntos, orienta e re-orienta a interação. Já o entrevistado, uma vez que aceita a condição de interrogado, é obrigado a responder e a fornecer as informações e opiniões solicitadas.

Nesse jogo de papéis, o meio que permite a ação do entrevistador sobre o entrevistado é o enunciado deflagrado pelo primeiro. O entrevistador utiliza enunciados que objetivam operar a interação entre os interlocutores, mas que, também, de alguma forma, visam ao controle dos sentidos a ser apreendidos e deliberados pelo interlocutor (em que sentido o interlocutor deve entender o enunciado e deliberar sobre ele), como também visam ao controle do fluxo do discurso (por exemplo, quando encerrar um assunto ou retomá-lo).

A partir dessas considerações, constrói-se a categoria de análise “expressões restritoras”, que opera o controle de fluxo na entrevista. Essas expressões restritoras são marcas lingüísticas que se revelam argumentativas.

3 EXPRESSÕES RESTRITORAS: CONTROLE DE FLUXO DA ENTREVISTA

Existem expressões no discurso que não se enquadram nas famílias de palavras estabelecidas pela gramática tradicional, mas que expressam um valor argumentativo considerável no diálogo – neste caso, na entrevista. Isto porque têm a função de pontuar no discurso quem é o interlocutor que detém ou pretende manter um certo controle sobre a conversa. Essa afirmação é ancorada na discussão feita por Hoffanagel (2005), que postula que a entrevista é uma prática de linguagem altamente padronizada e implica expectativas específicas da parte dos interlocutores. A autora defende a idéia de que a entrevista é uma conversa controlada, um jogo de papéis em que o entrevistador abre e fecha a conversa. Nesse sentido, o entrevistador assume o papel de fazer perguntas e suscitar a

palavra do outro, ou seja, ele joga com a possibilidade de orientar e re-orientar a interação. A entrevista é, desse modo, um discurso orientado. Maingueneau (2005) apresenta uma caracterização que é pertinente para essa análise:

O discurso é "orientado" não somente porque é concebido em função de uma perspectiva assumida pelo locutor, mas também porque se desenvolve no tempo, de maneira linear. O discurso se constrói, com efeito, em função de uma finalidade, devendo, supostamente, dirigir-se para algum lugar. Mas ele pode se desviar em seu curso (digressões), retomar sua direção inicial, mudar de direção etc. Sua linearidade manifesta-se freqüentemente por um jogo de antecipações (veremos que..., voltaremos ao assunto) ou de retomadas (ou melhor, eu deveria ter dito...); tudo isso constitui um verdadeiro "monitoramento" da fala pelo locutor. (MAINGUENEAU, 2005, p. 52-53).

A entrevista se assemelha a essa caracterização, pois tem como linha de condução um objetivo pré-definido ou estabelecido pelo entrevistador, ou seja, define-se uma necessidade de informação que a entrevista (a pergunta) visa a suprir. No percurso do diálogo, o entrevistado pode acabar 'fugindo' do tema proposto e não responder ao que lhe foi perguntado. Então, o entrevistador retoma a questão, e, para isso, utiliza expressões que introduzem sua fala pontuando o elemento que será questionado.

Aproximar a compreensão de entrevista dessa noção remete ao fato de que existem marcas lingüísticas que podem expressar esse 'controle' exercido pelo entrevistador sobre o entrevistado. Os movimentos de orientação e re-orientação, que retomam ou finalizam algum tópico e ou tema discutido na entrevista, podem ser percebidos justamente em algumas expressões restritoras que são lançadas em perguntas para o entrevistado, como: *para começar, dentro do que você disse (expondo), nesse sentido, retomando (voltando) à questão, mudando de assunto, minha pergunta é, mas a questão é, minha última pergunta, para encerrar*. Essas expressões marcam quem detém o controle sobre o fluxo da conversa, demarcam nitidamente quem está exercendo o papel de perguntador e, portanto, delimitam e estabelecem os lugares no campo da

argumentação, o que, por sua vez, terá reflexos na condução do fluxo do discurso.

Esses mecanismos são, dessa forma, dispositivos discursivos de controle a serviço do entrevistador, que marca seu papel e o seu objetivo no diálogo também por meio deles. Esses elementos reforçam o predomínio do entrevistador, que submete o entrevistado à condição de interrogado. Nesse jogo, a entrevista é, então, uma conversa controlada. É um palco, no qual os papéis são bem definidos; portanto, implica expectativas específicas da parte dos interlocutores. Nesse jogo de papéis, as expressões restritoras agem diretamente na troca de turnos de fala entre o entrevistador e entrevistado. Elas direcionam o discurso, conduzem o entrevistado no fluxo da construção do texto.

Foram identificadas, no *corpus* das entrevistas de dez edições selecionadas da Revista Caros Amigos, *expressões restritoras* agindo em três tipos de situação, que foram designadas como: 1) *expressões de início*; 2) *expressões de retomadas*; e 3) *expressões de finalização*. Nos três casos, há razoável indício de que o entrevistador quer manter o controle sobre a conversa, quer manter sua posição de 'maestro na sinfonia'. Como exemplos de *expressões de início*, seguem enunciados em que as expressões estão grifadas:

Professor, usualmente pedimos ao convidado que **comece falando** a sua origem, seu caminho inicial... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, AGOSTO DE 1998).

Sempre começamos com a historinha da pessoa, família, origem, rapidamente, para introduzir o papo. [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 1998).

Eu **queria começar com o** seguinte: você tem que idade e quantos livros publicou? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

A partir desses enunciados, percebe-se qual é a intenção do entrevistador: nesse caso, ele está iniciando, obviamente, a entrevista. As *expressões restritoras de início* demarcam os primeiros diálogos entre os interlocutores, nos

quais se busca, primeiramente, uma aproximação com o entrevistado. Por essa razão, o entrevistador introduz a conversa e salienta para seu interlocutor qual será o 'tom' dos primeiros diálogos. Essas expressões avisam ao entrevistado de que forma, ou seja, como será o chamado 'tom' da conversa: informal, sério, descontraido, agressivo, entre outros. Essas expressões servem, então, a dois propósitos iniciais: 1) aproximação com o entrevistado, que resultará no segundo efeito, 2) o entrevistado começa a se submeter às interrogações. Essa estratégia geralmente obtém sucesso: o entrevistado responde àquilo que lhe foi indagado. Essas expressões podem ser vistas como argumentos operando via *pathos*, pois pretendem produzir empatia, querer conquistar o interlocutor. Reboul (1998) definirá *pathos* como um conjunto de emoções, paixões, sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso para proceder à argumentação.

Seguem as respostas dos enunciados acima:

- 1) Milton Santos: [...] sou baiano, venho de uma família de professores do lado materno, meu avô e minha avó eram professores primários, mesmo antes da abolição. Do lado paterno devem ter sido escravos [...]
- 2) José Trajano: [...] nasci no Méier, mas fui criado na Tijuca, e depois virei paulista, com vinte e tantos anos. Pai professor, mãe dona de casa [...]
- 3) Leonardo Boff: [...] bom, eu tenho 58 anos e 62 livros publicados.

Mas nem sempre as entrevistas começam e são apresentadas dessa forma. Os entrevistadores podem adotar formas de introduzir uma conversa sem necessariamente lançar mão dessas expressões. Entretanto, exemplos como esses servem para ilustrar como o entrevistador lança sua argumentação para iniciar o diálogo. Essas modalidades servem ao propósito, mas não se configuram como tomadas rotineiras e sempre usuais, tendo em vista que cada entrevistador interage de uma forma, cada entrevista possui uma situação específica

e um objetivo determinado. Essas expressões são alguns exemplos selecionados entre as mais variadas formas de expressão e jogos estratégicos que se utilizam na entrevista.

Outras expressões que chamaram a atenção no *corpus* desta pesquisa, configurando uma forma de controle sobre o fluxo da entrevista, foram as *expressões de retomadas*, como as selecionadas a seguir:

Eu **queria voltar** à tua mãe. Tem duas imagens que marcam muito, que é ela ser analfabeta e um dia você ter gravado os seus livros para ela ouvir... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Mudando de assunto, uma coisa que se conversa muito entre os católicos é a questão do celibato... Qual a importância do celibato pra quem está dentro da Igreja e pra quem está fora? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Voltando à questão de o FHC querer acabar com o "entulho varguista": por que o FHC não chegou a propor a venda da Petrobrás? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

Mas a questão é: Lula manda ou não manda? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

Mas, voltando ao FMI... [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JULHO DE 2004).

Senador, **pra encerrar** o capítulo dos transgênicos, eu queria saber como o senhor se sente sabendo que o Senado aprovou uma CPI para investigar o MST, mas não uma CPI para investigar a Monsanto. [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

A partir desses enunciados, é possível afirmar que o entrevistador coloca em evidência sua intenção argumentativa, que ele tenta, por meio dessas expressões, manter o controle sobre o que o entrevistado deve argumentar. As expressões determinam qual é a direção que o fluxo do discurso deve tomar. Nas expressões *queria voltar*, *mas, voltando ao*, *voltando à questão*, *mas, a questão é*, o entrevistador orienta sobre o que o entrevistado deve falar. Ele re-orienta o interlocutor para a perspectiva que quer argumentar. Essas

expressões indicam, também, que o entrevistado pode, no fluxo da entrevista, argüir sobre temas ou orientações não necessariamente previstas e propostas pelo entrevistador. Essas expressões servem para conformar, para direcionar o entrevistado na perspectiva determinada pelo entrevistador, que tenta manter o controle sobre a conversa.

As expressões *queria voltar à e voltando à questão* indicam a intenção do entrevistador. As expressões *mas a questão é e mas, voltando ao* também indicam essa intenção, mas de forma mais enfática. Essas primeiras expressões configuram retomadas temáticas por parte do entrevistador, que pretende que o entrevistado fale mais sobre um tema, ou explique melhor uma consideração e/ou opinião.

Uma resposta retirada da entrevista com Pedro Simon (Caros Amigos, setembro de 2004) caracteriza e sustenta de alguma forma a identidade funcional e discursiva que as *expressões restritoras de retomada* possuem e desempenham. A resposta é dada à pergunta já citada anteriormente:

Pergunta: **Mas a questão é:** Lula manda ou não manda?

Pedro Simon: Eu respondo. Não digo que o Lula é um boboca aí que, os caras mandam fazer, faz. Não. Ele tem autoridade, tem personalidade, ele decide. [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, SETEMBRO DE 2004).

Outro diálogo que expressa esse movimento de retomada temática acontece na conversa com Leonardo Boff:

Pergunta: **Eu queria voltar à** tua mãe. Tem duas imagens que marcaram muito, que é ela ser analfabeta e um dia você ter gravado os seus livros para ela ouvir...

Leonardo Boff: Gravei tópicos de vários livros meus para ela escutar, ela escutou e disse: "Puxa, mas que interessante, eu não te ensinei isso, como você sabe essas coisas se eu não te ensinei" Uma vez cheguei em casa e ela me perguntou: "Você que é padre" – ela não dizia teólogo, dizia tiólogo –, você já viu Deus?" Eu digo: "Mãe, a gente não vê Deus". Ela: "Mas como, você, tantos anos padre, não viu Deus? Isso é uma vergonha para padre!" Eu digo: "mãe, a senhora vê?" E ela: "é lógico que eu vejo Deus" [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO, 1997)".

Essas expressões operam, então, o movimento dos diálogos. Outras duas expressões que se colocam como demarcadoras argumentativas são: *mudando de assunto* e *pra encerrar*. A expressão *mudando de assunto* atua como uma expressão que indica a mudança no 'rumo' da conversa, uma ruptura, uma transformação temática no diálogo. Há, então, um movimento que chamaremos de reorientação temática. A expressão *mudando de assunto* marca claramente essa ruptura. Já a expressão *pra encerrar*, no enunciado analisado – que vem sucedida por um complemento –, demarca a retomada de assunto com o objetivo de concluir as considerações sobre esse tópico. É uma retomada, com a intenção de demarcar que o diálogo sobre aquele assunto está encerrado na entrevista, que 'tudo' já foi dito sobre aquilo. Mas essa expressão também pode operar como *expressão de finalização*, no sentido estrito da palavra, como será analisado a seguir.

As expressões de *finalização* vão demarcar justamente o momento em que o diálogo da entrevista está chegando ao fim:

A minha última pergunta seria a que sua mãe lhe fez: como é que um padre não vê Deus? Como é, você já viu Deus, como é Deus? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JUNHO DE 1997).

Para encerrar, de onde vem essa extraordinária capacidade do Che de seguir renascendo? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2005).

Faltou dizer algo. Biondi? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, OUTUBRO DE 1998).

Pra encerrar: o senhor falou durante toda a entrevista que o fundamental agora é a política e não a economia. E que na política é essencial a participação popular, então qual seria a sua recomendação para os militantes sociais? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, FEVEREIRO DE 2003).

Pra encerrar, qual seria o seu conselheiro maior? [grifos nossos] (CAROS AMIGOS, JULHO DE 2004).

Essas expressões operam, no enunciado, o momento de encerramento do diálogo, demarcando o desfecho da en-

trevista. Expressões como essas servem para marcar lingüisticamente e anunciar o momento no qual a conversa estará se encerrando. Por meio delas, o entrevistador avisa o entrevistado e marca quais são as intenções das últimas trocas verbais. As *expressões restritoras de finalização* anunciam um contexto de troca, no qual o entrevistado está determinado a obedecer às orientações inscritas. Elas configuram um marco definitivo do controle que o entrevistador exerce sobre o entrevistado.

As expressões no quadro da argumentação se mostram como estratégias de ação e operam um efeito de sentido. Estratégia é, aqui, designada como uma ação realizada de maneira coordenada para atingir um certo objetivo: na entrevista, trata-se de especificar quem detém o controle sobre o início da conversa, sobre as re-orientações e retomadas que um interlocutor possui sobre o fluxo do discurso, e também de salientar o poder de determinar o encerramento do diálogo. As expressões restritoras (de início, de retomada ou de finalização) mostram-se argumentativamente como uma dimensão enunciativa que, em certa medida, configura-se como um espaço de coerções. O entrevistador determina aquilo que o entrevistado deve dizer. Nessas situações, a disputa de poder e ou do controle da argumentação fica mais acentuado. Entretanto, esse quadro só se confirma se acontecer mediante as condições que Charaudeau (apud CHARAUDEAU; MAINGUENEAU, 2006, p. 219) inscreve em relação à noção de estratégia associada à existência de “um quadro contratual que assegura a estabilidade e a previsibilidade dos comportamentos”, de maneira que possa intervir o sujeito que joga, seja com os dados do contrato, seja no interior desses dados. Em vista disso, esse mesmo autor propõe que as estratégias se desenvolvam em torno de etapas que não se excluam, mas que se distingam pela natureza de seus objetivos:

[...] uma etapa de legitimação – que visa determinar a posição de autoridade do sujeito, uma etapa de credibilidade – que visa determinar a posição de verdade do sujeito, e uma etapa de captação – que visa fazer o parceiro da troca comunicativa entrar no quadro de pensamento do sujeito falante. (CHARAUDEAU apud CHARAUDEAU; MAINGUENEAU, 2006, p. 219).

Nesse momento, é pertinente ressaltar a convergência de idéias da Análise do Discurso e da Retórica. Duas questões são fundamentais para essa análise: primeiro, a questão do estabelecimento do quadro contratual se assemelha àquilo que Perelman e Tyteca (2005) chamam de acordo entre orador e auditório, ou entre os interlocutores. O conceito de acordo desdobra-se no conceito de acordo prévio. Acordos prévios são determinadas proposições incontestáveis que já se encontram aceitas pelo auditório antes do início do discurso. É sobre estas proposições que o orador baseará seu discurso, procurando transferir a adesão do auditório em relação aos acordos prévios até a tese que apresenta. Os acordos prévios podem ter natureza muito diferente: podem ser fatos de conhecimento público ou notório, podem dizer respeito à hierarquia de valores de uma dada sociedade, podem se referir a auditórios específicos (congregações religiosas, grupos profissionais), etc. O acordo que se estabelece na entrevista consiste nas posições e papéis que os interlocutores assumem e, por sua vez, na credibilidade e autoridade que eles detêm para emitir opiniões. Aqui entra o segundo ponto de convergência: a autoridade e legitimidade do orador são conferidas pelo argumento do *ethos*, ou seja, pela imagem que é construída discursivamente e institucionalmente, e, por sua vez, ao papel que lhe é designado. Dizer que um interlocutor está legitimado para dizer algo, dizer algo em um determinado momento, e estar legitimado a exercer o poder de controle sobre o fluxo da conversa – na situação da entrevista jornalística – é também admitir e reconhecer que o sujeito falante tem o direito à palavra e legitimidade para dizer o que diz, da forma que diz, e quando diz. Essa legitimidade deriva da situação – da entrevista, na qual o entrevistador tem direito, sob certas condições conversacionais, de falar –, assim como do lugar que lhe é dado por uma instituição – jornalista. A legitimação, segundo Charaudeau e Maingueneau (2006, p. 295), visa a determinar “a posição de autoridade que permite ao sujeito tomar a palavra”, posição essa que foi tratada anteriormente como o *ethos* discursivo.

Esse jogo de poder, no qual o entrevistador detém o poder de iniciar, de retomar assuntos e de encerrar o diálogo, é, portanto, travado também mediante dispositivos como aqueles designados como expressões restritoras.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No uso das expressões restritoras, o entrevistador marca seu papel, salienta-se como um 'maestro da sinfonia'. Ele rege a conversa. Ele se mostra. Ele diz: 'eu' digo quando é hora de iniciar, de retomar temas, e de finalizar a conversa. O entrevistador marca suas decisões quanto ao direcionamento do fluxo da entrevista. Nesse caso, fica destacada a tensão e a disputa de poder sobre quem detém o controle da direção da conversa. Um modo de salientar a questão da subjetividade nessa situação é destacar o quadro contratual que se estabelece: há um jogo de expectativas a ser cumprido, e conhecido pelos interlocutores, um acordo. Esse 'pacto' estabelecido na entrevista garante a autoridade e credibilidade atribuída aos interlocutores.

REFERÊNCIAS

- ARISTÓTELES. *Arte Retórica e Arte Poética*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, s/d
- BARTHES, Roland. *Fragments do discurso amoroso*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.
- CHARAUDEAU, Patrick; MAINGUENEAU, Dominique. *Dicionário de Análise do Discurso*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2006.
- HOFFANAGEL, Judith. Entrevista: uma conversa controlada. In: PAIVA DIONISIO, Ângela (Org.). *Gêneros textuais e ensino*. 4. ed. Rio de Janeiro: Lucerna, 2005.
- LAGE, Nilson. *A reportagem: teoria e técnica de entrevista e pesquisa jornalística*. Rio de Janeiro: Record, 2002.
- MAINGUENEAU, Dominique. *Análise de textos de comunicação*. São Paulo: Cortez, 2005.

MEDINA, Cremilda. *Entrevista: o diálogo possível*. 4. ed. São Paulo: Ática, 2000.

MOSCA, Lineide do Lago Salvador. *Velhas e novas retóricas: convergências e desdobramentos*. São Paulo: Humanitas, 1997.

PERELMAN, Chaim; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

REBOUL, Olivier. *Introdução à Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

SAMPAIO, Walter. *Jornalismo audiovisual: teoria do jornalismo no rádio, TV e cinema*. Petrópolis: Vozes, 1971.

Revistas consultadas:

- * CAROS AMIGOS. Leonardo Boff, junho de 1997.
- * CAROS AMIGOS. Aloysio Biondi, outubro de 1998.
- * CAROS AMIGOS. Milton Santos, agosto de 1998.
- * CAROS AMIGOS. José Trajano, setembro de 1998.
- * CAROS AMIGOS. Celso Furtado, fevereiro de 2003.
- * CAROS AMIGOS. Pedro Simon, setembro de 2004.
- * CAROS AMIGOS. Heloisa Helena, julho de 2004.
- * CAROS AMIGOS. Aleida Guevara, fevereiro de 2005.