UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE LETRAS CLÁSSICAS E VERNÁCULAS
ÁREA DE FILOLOGIA E LÍNGUA PORTUGUESA

O uso de estratégias argumentativas em entrevistas de seleção

KELLY CRISTINA DE OLIVEIRA

São Paulo
2007

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE LETRAS CLÁSSICAS E VERNÁCULAS
ÁREA DE FILOLOGIA E LÍNGUA PORTUGUESA

O uso de estratégias argumentativas em entrevistas de seleção

KELLY CRISTINA DE OLIVEIRA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Filologia e Língua Portuguesa do Departamento de Letras Clássicas e Vernáculas, da FFLCH, da Universidade de São Paulo, como requisito para obtenção do título de Mestre.

Orientadora: Profa. Dra. Maria Lúcia C. V. O. Andrade

São Paulo
2007

Existem cada vez mais homens. Também estão cada vez mais divididos e entram muitas vezes em guerra para resolverem os seus problemas. Mas também podem falar sobre eles para negociarem ou discutirem sobre aquilo que os opõe. É nesse momento que têm maior necessidade da retórica. Ela dá-lhes a ilusão de abolir as distâncias e, por vezes misteriosamente, consegue-o.Todo o interesse da retórica reside nesse mistério.

Michel Meyer In: Questões de Retórica.

Dedico este trabalho a todos que acreditaram em mim, e aos meus pais, Valter e Neusa, com quem aprendi a nunca desistir.

Agradecimentos

À professora Mercedes Fátima de Canha Crescitelli pela dedicação e disposição apresentadas a mim, e pelas contribuições valiosas ao meu trabalho.

À professora Marli Quadros Leite, a quem admiro não só pela competência como educadora e pesquisadora, mas também como pessoa, pois encorajou-me e acreditou em meu potencial.

E, sobretudo, à minha orientadora Maria Lúcia da Cunha Victório de Oliveira Andrade por ter conduzido este trabalho com apreço, pelas várias leituras e releituras feitas e por ter permitido a realização do meu maior projeto. A ela devo meu título e continuidade na vida acadêmica. Obrigada.

Agradeço ao amigo e companheiro Moisés Olímpio Ferreira, pela revisão do trabalho, amizade, amor e compreensão nos momentos mais difíceis deste trajeto.

Finalmente, agradeço a Deus, pela saúde mental e física que me concedeu, sem as quais eu jamais poderia desenvolver este trabalho.

RESUMO

Com base nos estudos de Perelman e Olbrechts–Tyteca (1958 [2000]) que entendem a argumentação como o processo em que se utilizam técnicas *que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao seu assentimento* (p.6), de Oswald Ducrot (1984 [1987]) que analisa a linguagem considerando que a argumentatividade é inerente à língua, de seu continuador Vogt (1980), como também de outros autores que estudam a argumentação tais como Koch (2002; 2003; 2004), Guimarães (2001), além dos gramáticos da língua oral Neves (2000) e Castilho (2004), propomos analisar as estratégias argumentativas em entrevista de seleção. A entrevista é um campo pouco explorado no âmbito lingüístico e nela há um verdadeiro jogo de representações daqueles que almejam uma vaga no mercado de trabalho.

Por meio dessas teorias será possível analisar os operadores argumentativos, os pressupostos e subentendidos, o *ethos* construído durante o processo seletivo. A maneira *como* os candidatos prestam as informações é primordial nesse processo. As escolhas lexicais determinam o desempenho dos candidatos e mostram de que forma eles constroem seu *ethos*. Dessas escolhas, analisamos os operadores que foram de grande importância para a construção do discurso argumentativo durante o processo de seleção, tendo como fio condutor o *mas.* Justifica-se essa opção pelo fato de o *mas* estar, na maioria das vezes, relacionado ao implícito, fazendo com que outros sentidos fiquem subentendidos em um enunciado. A construção da imagem que o candidato faz de si mesmo pelo e no discurso ocorre também mediante esses *outros sentidos* tácitos, como assevera Ducrot (op. cit., p. 188): *não se trata de afirmações auto-elogiosas que ele pode fazer de sua própria pessoa no conteúdo de seu discurso, afirmações que podem ao contrário chocar o ouvinte, mas da aparência que lhe confere a fluência, a entonação, calorosa ou severa, a escolha das palavras, os argumentos.*

Além desse operador, outros que orientam a escala e a força argumentativa dos enunciados também foram analisados. Outrossim, consideramos o modo como os entrevistadores formularam as perguntas e nelas procuramos detectar a possibilidade de haver predileção por determinado candidato.

Palavras-chave: Retórica; argumentação; operadores argumentativos; *ethos;* entrevista de seleção.

ABSTRACT

Based on the studies by Perelman and Olbrechts-Tyteca (1958 [2000]), who understand argumentation as a process in which are used *techniques allowing us to induce or to increase the mind's adherence to the theses presented for its assent* (p. 6), based on Oswald Ducrot (1984 [1987]), who analyzes speech considering argumentation as inherent to language, on his successor Vogt (1980), and on other authors who study argumentation, such as Koch (2002; 2003; 2004), Guimarães (2001), besides oral tongue grammarer Neves (2000) e Castilho (2004), we intend to analyze the argumentative strategies used in job interviews. The interview is a field that has been little explored in the linguistic realm and which presents a real set of representation on the part of those who seek a position in the job market.

Through those theories, it will be possible to analyze the argumentative operators, the presumptions and the implicit, the *ethos* built during the selective process. The manner in which applicants convey information is fundamental in this process. The applicants' performance is determined by their lexical choices, which show how they build their *ethos*. From those choices, we have taken and analyzed the operators which were important to the building of the argumentative discourse during the selective process, focusing on *but.* This option is justified by the fact that *but* is, in most cases, related to the implicit, making the other meanings implied in a statement. The building of the applicant's self-image through and in the discourse occurs through these other tacit meanings too, as Ducrot states (op. cit. p. 188*): it is not about self-flattering statements he can make about himself in the context of his speech, statements which may, in contrast, shock the listener, but about the appearance conveyed by the fluency, the warm or serious tone, the choice of words, the arguments*.

Besides *but*, other operators that guide the scale and the argumentative force of statements have been analyzed. In addition, we have taken into account the way interviewers asked questions in which we have tried to detect the possibility of preference for a certain applicant.

Key words: Rhetoric; argumentation; argumentative operators; ethos; job interview.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO 6
OBJETIVOS 10
JUSTIFICATIVA 10
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS 11
CONSTITUIÇÃO DO *CORPUS* 12
PRESSUPOSTOS TEÓRICOS 15
Capítulo 1 O advento da Argumentação 19
1.1 Retórica Grega: De Córax a Aristóteles 19
1.2 A retórica Romana: Cícero e Quintiliano 27
1.3 A Idade Média 28
1.4 O Humanismo e o Renascimento 30
1.5 A Idade Moderna 31
1.6 A retórica de Perelman 32
1.6.1 Demonstração e argumentação 34
1.6.2 O orador e o auditório X persuadir e convencer 35
1.6.3 Acordos 39
1.6.4 Fatos, verdades e presunções 40
1.6.5 Valores, Hierarquias e Lugares 40
Capítulo 2 Da Nova Retórica à Semântica Argumentativa 44
2.1 *As Máximas de Grice* 45
2.2 *Os Atos ilocucionários* 45
2.3 *A contribuição de Bakhtin para a Teoria da Enunciação* 47
2.3 Benveniste e a Teoria da Enunciação 51
2.4 A semântica argumentativa 53
2.5 Ethos 64
2.6 Os operadores argumentativos 66
2.6.1 O operador *Mas* 71
Capítulo 3 O gênero entrevista de seleção e suas especificidades 73
3.1 A projeção do candidato ideal durante a entrevista 78
3.2 A subjetividade do entrevistador no processo de escolha do candidato 81
3.3 A importância de uma formulação adequada para as perguntas 83
Capítulo 4 ANÁLISE DO *CORPUS* 87
4.1 As escolhas lexicais nas respostas dos candidatos 88
4.2 O valor semântico do operador argumentativo mas 96
4.2.1 *Mas*SN e *mas*PA 98
4.3 Valor do *mas* quando nega inferência anterior 102
4.4 O valor do *mas* quando contrapõe em direção oposta 122
4.5 O valor do *mas* quando inicia turnos 125
4.5.2 O valor do *mas* quando introduz um novo tema, contrastando com o anterior, marcando progressão temática 126
4.5.3 O valor do *mas* quando direciona o enunciado de modo independente 130
CONSIDERAÇÕES FINAIS 137
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 144
ANEXOS 151

INTRODUÇÃO

A entrevista de seleção é a técnica mais utilizada em empresas de pequeno, médio ou grande porte para recrutar[1] pessoas. E, de acordo com Chiavenato (2004:106), embora necessite de um fundamento científico e seja considerada técnica subjetiva e imprecisa*, a entrevista pessoal é aquela que mais influencia a decisão final a respeito dos candidatos.* De um lado está a organização, do outro estão os candidatos, *diferentes entre si, disputando o mesmo emprego. Nesses termos, a seleção passa a ser configurada como um processo basicamente de comparação e de decisão (ibidem,* p.49).

Contudo, nem sempre essa decisão final consiste na aprovação do candidato selecionado. Por isso, um dos problemas que tem sido estudado por vários especialistas da área de Recursos Humanos é: como o entrevistado deve se portar em uma entrevista de emprego? Na tentativa de buscar solucionar ou de reduzir essa questão, já foram escritos diversos manuais de conduta com orientações práticas, bem como artigos, em jornais e revistas. Neles é possível encontrar sugestões de como se vestir bem, de como manter o tom de voz adequado, a melhor postura a ser adotada, bem como informações sobre os cuidados que o candidato deve tomar com sua maneira de falar.

A intenção dessas instruções é amenizar a insegurança do candidato, com o fim de evitar possíveis deslizes durante a entrevista. Entretanto, informações como essas não conseguem esclarecer por que os candidatos que possuem qualificações parecidas são eliminados do processo seletivo, no momento da entrevista final de seleção.

Por isso, intriga-nos o fato de, em uma entrevista de seleção, não conseguirmos saber a razão da escolha de certo candidato e não a de outro, se ambos tinham a "mesma qualificação profissional", a "mesma faixa etária" e a "mesma formação escolar" (estar

[1] O Recrutamento de pessoas é um processo que visa a suprir as necessidades de uma determinada organização. Para selecionar os candidatos considerados qualificados e adequados para um determinado cargo, é necessária uma dinâmica entre as empresas e o mercado de trabalho. É justamente devido a essa dinâmica que pessoas são atraídas para concorrerem aos mais variados cargos disponíveis (CHIAVENATO, 2004:55).

cursando, ou ter cursado o nível superior[2]). O que diferenciou então um candidato do outro? Quais foram os critérios para a sua aprovação? Quais foram os perfis mais adequados para a escolha? Como foi a eficácia argumentativa do candidato? Será que com melhor oratória ele não conseguiria a vaga?

A nossa proposta é investigar o problema em questão, tendo como princípio metodológico o estudo da língua numa perspectiva pragmática, ou seja, analisar a língua não apenas como um instrumento que transmite informações, mas numa perspectiva que abranja o aspecto interativo da atividade de linguagem realizada*, recompondo o conjunto da situação de enunciação* (MAINGUENEAU, 1997:32). O uso da teoria Pragmática possibilita-nos estudar o emprego da linguagem, *sua apropriação por um enunciador que se dirige a um alocutário em contexto determinado. Ela está preocupada com a linguagem enquanto ação, atividade humana e as relações de interlocução aí estabelecidas* (BRANDÃO, 2004b: 164). Advinda da Retórica antiga, a Pragmática deu origem aos estudos enunciativos e à Semântica Argumentativa. Assim, será possível analisarmos a argumentatividade inserida na língua, como propõem os teóricos Ducrot (1972 [1977]), Vogt (1980) entre outros.

Consideramos, para isso, que o modo como o candidato utiliza as palavras, durante a entrevista de seleção, constitui um dos principais fatores responsáveis por ele ser ou não aprovado, pois de acordo com Monti (2005:110):

> *As palavras, nessa situação, adquirem significados e valores variados, de acordo com a forma como são ditas e o contexto no qual são integradas. O conteúdo da conversação, assim como suas inflexões (gestos, expressões, silêncio, tom de voz etc.), contribui para o intercâmbio de significados, podendo garantir tanto o sucesso da entrevista como seu fracasso.*

Trabalhamos com a hipótese de que o que realmente importa em uma entrevista de seleção não é a simples coleta de informações, mas a forma como elas são prestadas, visto que a linguagem utilizada pelo entrevistado tem uma intencionalidade, isto é, visa à determinada finalidade.

---

[2] Essas foram as exigências para o cargo em questão. Os candidatos foram pré-selecionados por já terem esses requisitos.

O objetivo do candidato é apresentar-se ao entrevistador como funcionário ideal, e para isso utiliza a linguagem como instrumento de ação. Por ser considerada inerente ao diálogo, *a linguagem propõe-se a atuar sobre o comportamento do outro (...) (*GUIMARÃES, 2004:147) e é por meio dela que o entrevistado procurará convencer o entrevistador de que é o merecedor da vaga em questão. Por essa razão adequará o discurso[3] ao seu auditório. A esse respeito Perelman e Olbrechts -Tyteca (1958 [2000:6]) relatam: *é em função de um auditório que qualquer argumentação se desenvolve.* E o objetivo de toda argumentação é *provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento (ibidem,* p.50).

É por meio da argumentação que o locutor busca convencer ou persuadir o auditório. Guimarães (2001:24) assim esclarece:

> *(...) a argumentação é vista como a busca da persuasão do auditório (alocutário) pelo locutor. Nesta perspectiva é que se pode dizer que a relação locutor/alocutário é constitutiva da enunciação, no sentido de que esta se faz na procura de procedimentos próprios para persuadir o alocutário. Ou seja, a representação do alocutário constitui o próprio modo de argumentar. E é importante ressaltar aqui que para Perelman a argumentação não é vista com um acessório a serviço da verdade.*

Nosso objetivo não é analisar as noções de falsidades ou verdades nos enunciados, antes incide sobre o modo como os candidatos prestam as informações, a fim de persuadir o entrevistador. O que esperamos encontrar nas respostas de cada candidato são estratégias argumentativas usadas para convencer o entrevistador de que é o indivíduo adequado para o perfil da empresa.

Nessas respostas, identificaremos os operadores argumentativos, responsáveis pela relação entre enunciados que são direcionados a uma determinada conclusão, numa maior ou menor escala de argumentação. A argumentatividade não é inerente apenas na informação, mas está *inscrita na própria língua,* conforme afirmam Vogt (1977) e Ducrot (1972 [1977]), pois o uso da linguagem é constitutivamente argumentativo.

---

[3] *(...) quando utilizarmos os termos "discurso", "orador" e "auditório", entendemos com isso a argumentação, aquele que a apresenta e aqueles a quem ela se dirige. (PERELMAN E OLBRECHTS -TYTECA (1958 [2000:7])*

Também serão analisados os pressupostos e subentendidos deixados na enunciação pelos candidatos, visto serem responsáveis pelos efeitos de sentido que causam na interpretação. Encontraremos a definição desses conceitos em Ducrot (1972 [1977]) e nos estudos realizados por Koch (2002:59) que assim esclarece:

> *(...) a pressuposição se define basicamente* ***pela lei do encadeamento****: só se encadeia sobre o posto, sendo a informação pressuposta apresentada não como o tema do discurso ulterior, mas apenas como o quadro no qual ele irá se desenvolver. A noção de subentendido passa a ser reservada para designar os* ***efeitos de sentido****, aqueles que surgem na interpretação quando se reflete sobre as razões de uma enunciação, perguntando-se por que o locutor disse o que disse, e quando se considera tais razões como parte integrante do que foi dito.*

Propomos analisar os efeitos de sentido produzidos tanto pelos indícios deixados nas respostas dos candidatos, quanto pelas perguntas feitas a eles, responsáveis por estimular as respostas, mesmo não sendo essas perguntas nosso foco de pesquisa. Entendemos que o modo como os questionamentos são feitos influenciam as respostas dos candidatos. Existe também a possibilidade de haver escolha subjetiva por parte do selecionador que pode ter sido persuadido pela imagem do candidato (*ethos)* criada durante o processo da entrevista.

Por fim, pretendemos trazer à tona informações relevantes sobre as estratégias argumentativas utilizadas durante o encontro social denominado entrevista de seleção. Acreditamos que esta pesquisa contribuirá para entendermos melhor como de fato ocorre a aprovação ou desaprovação quando um candidato é chamado para ser entrevistado. Esperamos que nosso estudo contribua para esse aspecto social relevante que é a integração do homem no mercado de trabalho e que outras pesquisas possam se estender a partir desta.

OBJETIVOS

GERAL:

Esta pesquisa tem como objetivo geral identificar e analisar os operadores argumentativos e os efeitos de sentido causados por determinadas escolhas lexicais realizadas pelos entrevistados na entrevista final de seleção.

ESPECÍFICOS:

1) Estudar a construção de sentido no processo enunciativo que se instaura na entrevista;
2) Analisar os operadores argumentativos responsáveis pela conclusão do argumento;
3) Discutir o gênero discursivo *entrevista de seleção*;
4) Analisar os efeitos de sentido nas respostas dos candidatos para verificar se houve eficácia argumentativa ou não;
5) Investigar as perguntas dos entrevistadores que foram responsáveis por conduzir a argumentatividade nas respostas dos entrevistados;
6) Observar a construção do *ethos* do candidato, evidenciado no ato da enunciação;

JUSTIFICATIVA

Os motivos pelos quais fomos conduzidos a pesquisar este tema dizem respeito ao crescente número de candidatos por uma vaga de emprego causado pelo aumento da população, pelo estreitamento do mercado de trabalho e, principalmente, pela constante concorrência que os fatores econômicos promovem entre os candidatos a uma vaga de emprego, o que faz com que estes busquem soluções, alternativas, para diferenciarem-se dos demais concorrentes.

Uma dessas soluções, que apresentamos, é a eficiência argumentativa, o que poderia garantir uma melhor avaliação por parte do entrevistador e, ao entrevistado, um lugar

na empresa. Portanto, com este estudo, procuraremos relacionar alguns aspectos da produção científico–acadêmico com a produção empírico social. Esperamos que este trabalho traga contribuições relevantes à sociedade no sentido de despertar para a importância de adaptar a linguagem à situação de entrevista, visando a persuadir o interlocutor.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Por meio de uma análise empírica do *corpus*, relataremos as principais diferenças argumentativas que variarão de um candidato para outro, localizando a argumentação eficaz, que fará com que o entrevistado ingresse no campo de trabalho.

O trabalho será realizado com entrevistas de seleção entre entrevistador/entrevistado. Gravamos entrevistas de pessoas que estão cursando o nível superior, referente à vaga para *trainee*[4]. Nosso *corpus* será composto de entrevistas coletadas em parceria com o RH da empresa "X" cujo nome mantivemos em sigilo (devido ao acordo prévio que fizemos). Os entrevistadores possuem formação superior em Administração de Empresas, o que faz com que não haja análise psicológica no processo de seleção.

Fez-se necessária a gravação da entrevista em fita cassete, pois precisávamos coletar e transcrever os dados com detalhes não verbais como: determinados ruídos como pigarros, os monossílabos (*sim*, *é*, etc), as pausas, o silêncio, a entonação, entre outros, uma vez considerados relevantes esses aspectos. Não foram analisados, porém, a correlação entre o movimento do olhar, postura, gestos, pelo objetivo de nossa pesquisa, e pela forma como a coleta foi feita.

As entrevistas foram transcritas na íntegra, para que pudéssemos, a partir daí, analisar as respostas que consideramos mais pertinentes aos objetivos deste.

[4] (Estagiários que poderão ser efetivados).

CONSTITUIÇÃO DO *CORPUS*

O processo de coleta de informações teve a duração de um mês. Pudemos gravar 07 entrevistas das quais 04 eram para a vaga de gerente e 03 para a vaga de *trainee*. Elas ocorreram em dias alternados e com entrevistadores diferentes, já que a vaga não era para o mesmo setor. Para a realização desta pesquisa, transcrevemos apenas 03 referente às vagas para *trainee*. Optamos por essa escolha, pois se trata de candidatos que foram pré-selecionados por uma agência terceirizada e que vieram sem indicação de terceiros, diferentemente dos candidatos à vaga de gerente, que foram indicados por alguém da empresa[5]. Os candidatos que não são recomendados por alguém de confiança, da própria empresa requisitante, são desconhecidos e causam, em princípio, uma certa insegurança para a instituição (mesmo que exista uma empresa terceirizada que faça recrutamento, ela é incapaz de obter informações exatas a respeito da origem dos candidatos). Por isso, esses possíveis e novos integrantes da empresa precisam mostrar uma imagem favorável de si mesmos e ter maior desempenho do que aqueles que trazem consigo a confiança que uma recomendação proporciona.

Entre os motivos que nos levaram a escolher essa empresa, destacamos: o modo como ela seleciona os candidatos (escolhidos nas universidades). Essa forma de recrutamento denota que a instituição prefere dar oportunidade a jovens que têm dificuldade em ingressar no mercado de trabalho (por se tratar do primeiro emprego, os jovens ainda não adquiram a experiência exigida por muitas empresas, continuando inexperientes e desempregados por um longo período); e o fato de um dos entrevistadores (L1) conhecer a pesquisadora (fator essencial para a coleta se realizar, visto que as outras empresas procuradas não se sentiam à vontade com as gravações das entrevistas).

Os candidatos que fazem parte das entrevistas de nosso *corpus* para a vaga de *trainee* têm perfis semelhantes nos seguintes aspectos:

---

[5] *A apresentação de candidatos por parte dos funcionários da empresa também é um sistema de recrutamento de baixo custo, alto rendimento e baixo índice de tempo* (CHIAVENATO, 2004:74).

- idade: entre 18-21 anos;
- escolaridade: cursando entre 2º a 4º ano do curso superior;
- conhecimentos: Língua Inglesa (nível básico) e Informática (nível intermediário);
- conhecimentos gerais: já tinham passado em testes feitos pela agência contratada;
- experiência na área: não requerida;
- origem: selecionados nas universidades pela agência de emprego contratada.

Quanto aos três inquéritos de entrevista de seleção anexados no *corpus* do trabalho, destacamos:

Inquérito 1:

Duração: 27 minutos

Data de registro: 15/09/2004

Locutor 1: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 2: Mulher, candidata de 19 anos, solteira, estagiária, paulista, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 3: Mulher, entrevistadora, 30 anos, casada, gerente administrativo, paulistana, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Inquérito 2:

Duração: 26 minutos

Data de registro: 15/09/2004

Locutor 1: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 2: Homem, candidato de 21 anos, solteiro, estagiário, paulista, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 3: Homem, entrevistador, 25 anos, solteiro, gerente de vendas, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Inquérito 3:

Duração: 52 minutos

Data de registro: 17/09/2004

Locutor 1: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 2: Homem, candidato de 20 anos, solteiro, estagiário, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

Locutor 3: Mulher, entrevistadora, 30 anos, casada, gerente administrativo, paulistana, pais paulistanos, 2º faixa etária.

Locutor 4: Homem, entrevistador, 25 anos, solteiro, gerente de vendas, paulistano, pais paulistano, 1º faixa etária.

Das três vagas oferecidas uma era para assistente de SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) de assinantes de uma revista, as outras duas eram para promotor de eventos e promoções de assinantes de canal de televisão a cabo. Na primeira, concorreram entre si os entrevistados dos inquéritos 1 e 2. As exigências para essa vaga foram: habilidades com números para fazer planilhas; competências para propor soluções a assinantes descontentes com o serviço prestado. Na segunda, concorreu o candidato do inquérito 3[6]. Os pré requisitos foram: conhecimento para planejar e executar eventos tais como: inspecionar os serviços de limpeza do local em que se realizaria cada evento (um dos atrativos proporcionados era oferecer aos assinantes um salão para que eles assistissem a determinados filmes selecionados pela empresa); verificar se os clientes estavam satisfeitos com o serviço prestado; fazer parcerias com empresas que lidam com brindes, para oferecê-los aos clientes, entre outras atividades que o departamento julgasse necessário. O aprovado deveria ter também habilidade com números, fazer controle de orçamentos e planilhas de custos, ter disponibilidade aos sábados e alguns domingos, além dos dias de semana à noite.

Apesar de lidarmos com vagas diferentes, pudemos comparar o desenvolvimento dos argumentos dos três candidatos, visto que algumas perguntas foram parecidas e essenciais

[6] O candidato foi o primeiro a fazer a entrevista, causou tanta empatia nos entrevistadores que estes optaram por não entrevistar outro concorrente.

para o êxito dos concorrentes na entrevista de emprego, e as exigências para os candidatos foram semelhantes.

PRESSUPOSTOS TEÓRICOS

Para realizarmos esta pesquisa, buscamos o arcabouço teórico-metodológico na Semântica Argumentativa, e nas principais teorias responsáveis pela sua origem: a Retórica, a Pragmática e Teoria da Enunciação.

Para tratarmos sobre a questão da argumentação, retomamos os conceitos mais relevantes desde a origem do termo, antes mesmo de Aristóteles, até chegarmos ao autor Chaim Perelman, cuja teoria introduziu o estudo da *Semântica Argumentativa*. Durante esse percurso, estudamos os variados desvios de sentido, desprestígio e desequilíbrio que o termo *retórica* recebeu no decorrer da história.

Os autores Chaim Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958 [2000: I]) permitiram-nos analisar a argumentação como *a arte de bem falar, ou seja, a arte de falar de modo a persuadir e a convencer* um auditório (PERELMAN, 1987:234). Este pode ser classificado como: *universal* se o orador se dirigir à humanidade inteira; *particular* se for constituído pelo orador e interlocutor ou por um grupo restrito de pessoas; ou ainda pode ser constituído pelo próprio sujeito (PERELMAN E OLBRECHTS –TYTECA, 1958 [2000:34]).

Para que qualquer argumentação seja eficaz, é preciso que esta se desenvolva em função do auditório. É necessário, portanto, construir uma imagem confiável de sua própria pessoa, adaptada às crenças e aos valores dos seus ouvintes (PERELMAN, 1987:237). O auditório, em nossa pesquisa, foi representado pelo selecionador de uma empresa. A eficácia do candidato pode ser analisada por meio da linguagem que utilizou no ato da entrevista. Pelas suas escolhas lexicais, identificamos como o entrevistado revelou uma imagem favorável de si mesmo, a qual supriu as expectativas do entrevistador em relação ao *perfil do candidato ideal.*

Para projetar esse perfil, o entrevistado pode mobilizar uma cadeia de força de autopromoção. Ducrot (1972 [1987:188]) afirma que a persuasão pode ser feita pela imagem

favorável que o orador faz de si mesmo, a fim de obter a benevolência do auditório. Essa imagem é determinada como *ethos.* A relevância de tratarmos desse assunto deve-se ao fato de que o *ethos* é mobilizado durante a fala. Esta é entendida como ação que visa a influenciar o interlocutor. Segundo Ducrot (1987:189), o *ethos* está intimamente ligado ao locutor, pois ao afirmar, fazer escolhas lexicais, faz uma imagem de si, que não é formada por meio das *afirmações auto-elogiosas*, *(...) mas da aparência que confere a fluência, a entonação calorosa ou severa, a escolha das palavras, os argumentos*. De acordo com Maingueneau (1997:45), o emprego de *ethos* já era amplamente utilizado na época de Aristóteles como *as propriedades que os oradores se conferiam implicitamente, através de uma maneira de dizer: não o que diziam a propósito deles mesmos, mas o que revelavam pelo próprio modo de se expressarem.* Amossy (2005:9) relata que não é preciso que o locutor faça uma descrição de suas qualidades, um auto-retrato. Seu estilo, conhecimento lingüístico, enciclopédico, crenças, valores são suficientes para construir a *representação de sua pessoa.*

A imagem de si e do outro se manifesta *no* e *pelo* discurso, e é construída no momento da interação. Esta última é, para Goffman (2003:23): *a influência recíproca dos indivíduos sobre as ações uns dos outros, quando em presença física imediata.* Para o autor (*ibidem*), *face* é valor social positivo que um indivíduo requer para si, por meio da ação que os outros participantes supõem que a pessoa assumiu durante a interação face a face.

Além do *ethos,* foram analisados os efeitos de sentido produzidos na enunciação.

Buscamos apresentar de que modo a Pragmática contribuiu para o desenvolvimento da *Teoria da Enunciação* e da *Semântica Argumentativa*. Refletimos sobre a proposta do filósofo H. Paul Grice (1967), cujo Princípio de Cooperação é composto por Máximas, que desempenham um papel fundamental na interpretação dos enunciados empregados durante a comunicação.

Também foram estudados os operadores argumentativos, sob o ponto de vista que excede o do tradicional (que prima pela análise abstrata da língua e estuda os operadores como conectores de frases) de modo que, os entendemos como operadores capazes de produzir efeitos de sentidos. Para isso, utilizamos os estudos da *Semântica Argumentativa,*

cuja visão semântica descritiva da língua permite-nos analisar a macrossintaxe do discurso e a argumentatividade inscrita na própria língua.

Apesar de restringirmos as teorias utilizadas, a fim de que o trabalho não perdesse a sua essência, não podemos deixar de destacar as contribuições da *Teoria dos Atos de Fala,* por meio da qual analisamos as ações dos interactantes do diálogo, entrevistador e entrevistado, na construção do tópico discursivo desenvolvido no par dialógico *pergunta* e *resposta*.

Desenvolvemos a análise argumentativa dentro do contexto social determinado: *a entrevista de seleção*. Adotamos as definições de Lodi (1991), Ellis e McClintock (1993), Gil (2001) e Monti (2005) que a entendem como um dos instrumentos mais eficazes para obtenção de informações dos candidatos. Já Garret (1977), Medina (1995), Silveira (1998) e Chiavenato (2004:106) a definem como uma prática social, uma técnica de interação verbal.

Comparamos respostas, cujas perguntas foram consideradas essenciais durante as entrevistas e que, por isso, foram feitas a todos os participantes do processo. Durante a análise, fizemos um levantamento das escolhas lexicais que colaboraram ou não para construir argumentos que favorecessem a imagem dos candidatos. Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958 [2000:169-170]) esclarecem: *para discernir o uso argumentativo de um termo, é importante, pois, conhecer as palavras ou as expressões lexicais de que o orador poderia ter-se servido e às quais preferiu a palavra utilizada.* A partir daí, é possível verificarmos se esses termos escolhidos foram eficazes para produzir efeito de sentido para o entrevistador. Este, ao ser convencido, pode aceitar, elogiar, concordar com o argumentado apresentado. Caso contrário, pode refutá-lo, questioná-lo, pedir mais esclarecimentos sobre o que não compreendeu ou sobre o que teve dúvidas.

Entre as escolhas lexicais feitas pelos candidatos, analisamos o emprego do operador argumentativo *mas.* Esse estudo foi feito segundo a perspectiva de Oswald Ducrot (1981) e seus continuadores Vogt (1980), Guimarães (2001), Koch (2002); (2004) e Neves (2000). Justifica-se a escolha desse operador por ser objeto de estudos de vários pesquisadores da língua, devido ao fato de conter enunciados implícitos.

Durante o estudo do *mas*, e somente nos enunciados em que ele ocorreu, analisamos a influência de outros operadores e vocábulos que corroboraram na construção de argumentos.

Comparamos três perguntas que foram feitas aos mesmos entrevistados (com exceção da pergunta 2 que não foi feita ao candidato 1). Justifica-se a escolha dessas perguntas porque as respostas geradas influenciaram na decisão final do entrevistador. Nelas analisamos o uso do operador *mas* e verificamos se seu emprego foi argumentativo *masPA* ou retificador *masSN*. Adotamos a perspectiva teórica de Ducrot (1980) e Vogt (1980) e o método de análise de regularidades lingüísticas realizado por Guimarães (2001).

Os tópicos discursivos das perguntas estudadas foram:

1. *você sabe lidar com números?* (pergunta feita aos candidatos 1, 2, e 3)
2. *é difícil estagiário ser efetivado* (pergunta feita aos candidatos 2 e3)
3. *o que o seu patrão falaria sobre você se nós (empresa) ligássemos para ele agora (momento da entrevista)* (pergunta feita aos candidatos 1, 2, e 3)

Também é relevante entendermos o modo como o entrevistador formulou a pergunta aos seus entrevistados. Sob a perspectiva teórica de Lodi (1991), vimos que existe subjetividade na escolha do candidato, e que essa não pode ser estudada de forma plena, mas isso pode ser constatado na própria pergunta feita pelo entrevistador. Notamos que, em determinados momentos, essa elaboração auxiliou positivamente na formulação da resposta do candidato (ao oferecer opções, na própria pergunta, de respostas quando o candidato não soube desenvolvê-la) ou limitou-a (ao utilizar o operador *ou* oferecendo apenas duas opções de escolha).

Embora admitida essa subjetividade, por parte do entrevistador, buscamos entender de que forma ela foi influenciada pelos candidatos que ao prestar as informações criaram a imagem do candidato ideal.

Capítulo 1 O advento da Argumentação

Seria impossível tentar entender o que é a *retórica* sem levar em conta a sua origem, o processo histórico de sua formação e a sua evolução no mundo grego. A palavra (rhetorikh/ *(retoriké)* tem origem entre os gregos que foram os responsáveis pelas técnicas retóricas, cuja função era ensinar a arte de falar bem.

Durante muito tempo a retórica foi o meio mais eficaz para a garantia da defesa de teses que eram apresentadas. Tornou-se instrumento indispensável entre os políticos, os filósofos, os teólogos, entre outros, pois a arte de falar bem representava *status* e, em alguns momentos, o domínio sobre povos diferentes.

Durante o longo período em que a retórica foi utilizada, adquiriu sentidos diversos, funções distintas, chegou inclusive a ser sinônimo de ornamento.

Utilizaremos a sua história, pela história, para entendermos os principais conceitos e funções que obteve. Nosso intuito é chegarmos até os dias atuais e analisarmos sua utilidade. E é exatamente pelos gregos que começaremos essa síntese.

1.1 Retórica Grega: De Córax a Aristóteles

Para tratarmos da argumentação, é necessário recuperarmos alguns momentos da antiga tradição retórica. Não retomaremos a história de retórica, que reinou no Ocidente durante dois milênios e meio, mas consideraremos os aspectos mais relevantes, para a nossa pesquisa, que consigam abranger: os principais tópicos sobre a Retórica greco-latina, empenhada na arte de convencer e nas técnicas de discussão; e da Nova Retórica, que entende a linguagem como um ato de persuasão. Tal análise proporcionará um entendimento sobre o advento da *Semântica Argumentativa* surgida a partir dos estudos retóricos.

Segundo Cohen (1975:151-152), o nascimento da retórica foi jurídico, pois se originou do processo de propriedade. De acordo com o autor, foi por volta de 485 a.C.que dois tiranos sicilianos Gelon e Hieron fizeram deportações, transferências de população, expropriações para povoar Siracusa e distribuições de terras aos mercenários. Quando foram destronados, os antigos donos das terras quiseram-nas de volta, o que causou grande revolta democrática entre o povo, ocasionando inúmeros processos, visto que a distribuição de propriedade era ainda confusa e obscura.

Tais processos exigiam grande habilidade na eloqüência por parte dos participantes, já que eram desenvolvidos oralmente. Essa eloqüência, que fazia parte do discurso judiciário e do político, deu origem a um gênero denominado *deliberativo*[7]. A retórica tornou-se tão requisitada que logo passou a ser uma disciplina inserida nas escolas.

Reboul (2004:2-4) relata que os professores dessa nova disciplina foram Córax (de Siracusa) e Tísias (seu discípulo). Eles ensinavam regras práticas do discurso forense para as pessoas que precisavam recorrer à justiça e foram responsáveis pelo primeiro tratado de oratória. Nele podemos encontrar preceitos práticos a serem seguidos, sem nenhuma preocupação literária ou filosófica, servindo apenas às necessidades jurídicas. Dessa forma, Córax estabelece o primeiro conceito de retórica como *criadora de persuasão*, cujo intuito é o de *transformar o argumento mais fraco no mais forte*. A retórica é a do *verossímil (τά εἰχότα= tá eikóta)*, mais estimável que a da verdade.

Além de ser considerado o inventor do argumento que leva o seu nome, Córax também é responsável pela organização do estudo da *oratório*, dividida em cinco grandes partes principais, conforme Reboul (*ibidem,* p.55):

- *Exórdio* ("*prooimion*", proêmio): introdução, cuja função é essencialmente fática: tornar o auditório dócil, atento e benevolente;
- *Narração* (*"diegésis")*: é a exposição dos fatos referentes à causa, embora possua função objetiva, é também orientada para as necessidades da acusação ou da defesa;

[7] Do latim deliberatio ónis, de deliberatum: Deliberação: Como gênero retórico, a deliberação é um debate que visa à tomada de decisão (CHARAUDEAU e MAINGUENEAU, 2004:72).

- *Confirmação* ou *prova* (*"pistis")*: conjunto de provas, seguido por uma refutação, cujo objetivo é o de destruir os argumentos adversários;
- *Digressão ("parekbasis")*: é momento de relaxamento, tem como função distrair o auditório, apiedá-lo ou indigná-lo;
- *Peroração ("Epílogos")*: desfecho, que pode ser longo e dividido em várias partes.

Podemos observar que com o tempo a arte de falar bem se torna uma necessidade não só jurídica, mas também algo essencial a qualquer cidadão que quisesse defender sua posição. Essa técnica transforma-se em um valioso instrumento social e político, pois *numa república em que de obras, leis, confiscos, desterros, penas capitais e até de guerras decidia o voto popular, feliz quem possuísse o dom de persuadir* (BRUNA[8]).

Nem todas as pessoas, porém, eram capazes de falar com brilho e eficácia. Os menos hábeis na oratória tinham de pedir a ajuda aos mais preparados. Surge daí uma classe profissional de especialistas na arte de falar e escrever bem: os sofistas (professores empenhados em ensinar a arte retórica). De acordo com Pistori (2001:.40), a sofística surgiu em meados do século V a.C., na Grécia, e perdurou até os fins do século IV a.C., coincidindo com o apogeu da cultura grega.

Segundo Oliveira (1999:12), os sofistas tinham a pretensão de substituir a tradicional educação grega, que era destinada a formar guerreiros e atletas, por um processo preocupado em formar cidadãos críticos, para exercerem melhor o papel na democracia via o poder das palavras.

Para eles, o importante era a arte de persuadir. Não se importavam com a verdade, mas com o verossímil (*eikos)*. Esses filósofos afirmavam que *o fenômeno tem sempre uma verdade sua, mesmo que essa se torne provisória, em choque com uma verdade que surge posteriormente, levantada pela parte antagônica* (PISTORI, *op. cit.,* p.41).

De acordo com Reboul (2004:7), o primeiro e mais reconhecido de todos os sofistas foi Protágoras, de Abdera (c. 485-411). Tal fato se justifica porque todas as cidades

---

[8] Tradutor da obra *Górgias ou a Oratória* de Platão. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1970, p.11.

da Grécia receberam seus ensinamentos. O próprio Platão lhe dedicou um de seus diálogos, no qual o considerou um indivíduo culto e eloqüente, homem que excitava entusiasmos e que influenciou grandes figuras, entre elas, Péricles, que o recomendou para redigir a constituição da nova colônia de Túrios.

Protágoras era considerado moralista e tinha preocupações acerca da vida pública: tribunais, política e educação. Segundo Reboul *(ibidem, p.7)*, Protágoras partia do princípio segundo o qual *a todo argumento pode-se opor outro, que qualquer assunto pode ser sustentado ou refutado, ele ensina a técnica erística, arte de vencer uma discussão contraditória*.

Outra figura sofista citada por Platão que se destaca é Górgias (487 a.C.- 380 a.C.). Considerado o pai do estilo sofista, discípulo de Empédocles, corroborou para a propagação da retórica conciliando prosa e literatura.

Górgias acreditava que a oratória deveria excitar o auditório a ponto de deixá-lo completamente persuadido, não se importando com a verdade, mas tão somente com o convencimento dos ouvintes. Para obter o efeito desejado, o orador deveria considerar a oportunidade do lugar e do momento, adaptando-se ao caráter dos ouvintes. Deu, assim, origem a um dos gêneros retóricos chamado de *epidíctico,* isto é, o elogio público . Neste gênero podemos encontrar metáforas, ritmos, antíteses, paralelismos, aliterações capazes de convencer os ouvintes, pois as palavras possuem uma força persuasiva (COHEN, 1975:153). Em função da importância que as figuras tomam na retórica, surge a *elocutio*, isto é, o ornamento do discurso.

Nessa época já podíamos encontrar três principais gêneros de discurso: o judiciário ou forense, o deliberativo ou político, e o epidítico ou cerimonial (COHEN, *ibidem* p.152).

Bruna, crítico da obra *Górgias ou a Oratória*, relata que apesar de Platão ter uma visão crítica acerca dos sofistas, considerados mercenários, não lhes nega a contribuição que deixaram para a propagação da retórica. O tradutor afirma:

> *Os sofistas desenvolveram e aperfeiçoaram a oratória no fundo e na forma; criaram métodos para apurar o raciocínio e a imaginação, além de exercícios para o aprimoramento do estilo, extraindo da linguagem o maior rendimento possível.*

Mas, no início do século IV a.C., a forma de propagar a oratória, visando ao êxito do orador, sem dar a devida importância àquilo que é verdadeiro, foi combatida pelos anti-sofistas. Surge então Isócrates (436-338 a.C.), orador ateniense e discípulo de Górgias. Ele acreditava que os pensamentos sofistas eram apenas enfeites de palavras, entretenimentos. Dizia, ainda, que todo aquele que refletia despreza os pensamentos sofistas.

Reboul (2004:10-11*)* afirma que Isócrates propõe uma retórica mais plausível e mais moral que a dos sofistas, já que este filósofo ensinava que ela deveria ser aceitável desde que servisse a causas honestas e nobres. Sua retórica não faz uso de grandes eloqüências, mas de termos claros, precisos, isentando-se da forma literária, proposta feita anteriormente por Górgias cujo teor revela a presença de neologismos, metáforas, ritmos etc.,.

Entretanto, segundo as críticas de Platão, Isócrates e os sofistas atribuem muito valor à linguagem, deixando de lado a verdade inatingível. Por isso, a retórica não é considerada uma arte.

Cohen (*op. cit.,* p.153) organiza as duas retóricas apresentadas por Platão: a dos sofistas e de Isócrates (retórica má), e aquela que é apenas expressão da filosofia (retórica boa), distinguidas da seguinte forma:

- **Retórica Má (sofística):** O importante é a verossimilhança, a ilusão. É a retórica dos retores, das escolas, de Górgias, dos sofistas. Nesta retórica encontramos: bajulações, astúcias servis, falsificações, ornamento de palavras.
- **Retórica Boa (platônica):** Trata-se da verdadeira retórica, seu objeto é a verdade. É denominada por Platão como *psicagogia* (formação das almas pela palavra).

O crítico Bruna (*ibidem, p.18-19)* nos relata que apesar de Platão concordar com Isócrates contra os ideais sofistas, possuía idéias distintas das desse autor. Veremos tais idéias a seguir.

De um lado tínhamos Isócrates, o mais famoso e influente mestre de retórica que, por volta do ano 393 a.C., lança sua escola de oratória e a obra intitulada *Contra os Sofistas*. Essa escola era, pois, mais bem sucedida que a Academia de Platão; possuía ensinamentos retóricos firmados basicamente na defesa de qualquer postura, para ganhar os pleitos, a fim de persuadir a assembléia.

Em resposta a essa obra, Platão lança o discurso *Górgias,* cujas idéias não compartilhavam com as de Isócrates, já que se considerava contra a retórica, negando-lhe o caráter de uma verdadeira técnica, por não se basear em conhecimento algum. Reboul (*op. cit., p. 34)* acrescenta que Platão exaltava a dialética, pois via nela o único método por excelência da filosofia, que possibilitava alcançar o absoluto.

Ambas as escolas possuíam idéias antagônicas, por isso Aristóteles (383 – 322 a. C.), discípulo de Platão e tutor de Alexandre III, o Grande, resolve tomar posição e estabelece, assim, leis para a retórica, definindo certas regras (ARISTÓTELES, I-XI [2000:XII]).

Sua retórica está bem próxima da de Isócrates em termos de conteúdo, a diferença é que para Aristóteles ela deve expor provas, com o intuito de atingir verdades. Discordava de Platão no que concernia ao aspecto moral da retórica, pois não a considerava nem moral e nem imoral.

Em que se distingue a retórica de Aristóteles daquela dos demais autores vistos até aqui? De acordo com Reboul (*ibidem,* p. 23), tanto Górgias quanto Aristóteles elogiam a retórica. O primeiro o faz pelo seu poder, enquanto o segundo, pela sua utilidade. E assim como Isócrates, ambos admitem que ela pode ser utilizada de forma desonesta sem perder o seu valor.

Reboul (*ibidem)* ressalta, porém, que há uma distinção entre a retórica do sofista Górgias e a de Aristóteles. Enquanto este a vê a partir de um texto coeso e construído por meio de silogismos, aquele a constrói a partir de exemplos, para mudar bruscamente a opinião dos ouvintes, além de ser uma arte, é uma *techné*, uma forma de produzir discursos.

Pistori (2001:50) salienta que na retórica aristotélica os meios para se argumentar eram: o *exemplo e o* silogismo (*entimemas)*. O *exemplo* presta-se mais a persuadir e baseia-se

na indução, enquanto o *entimema* é uma inferência ou dedução e presta-se a impressionar. O *entimema* é parecido na forma com a demonstração científica, mas menos rigoroso, ainda que tanto ou mais convincente quando usado perante um público menos culto. É composto por premissas, cujas proposições se classificam em: *tecmérion* e *verossímil*. O primeiro serve-se dos silogismos para alcançar a demonstração irrefutável, por isso tem o maior grau de adesão. Já o segundo possui premissas que não precisam ser verdadeiras, basta que sejam verossímeis e por isso podem ser contestadas.

Conforme afirma Reboul (2004:28), Aristóteles distingue-se dos sofistas na medida em que acredita que sua retórica trata do provável e não de questões que envolvam verdades ou falsidades. Propõe, dessa forma, apenas a arte em se obter um diálogo ordenado.

Mostra também que o uso dos discursos[9] dependerá do orador e do auditório, de acordo com os três gêneros já citados anteriormente, são eles:

- judiciário;
- deliberativo;
- epidítico.

Esses três gêneros do discurso são esquematizados, em forma de quadro, por Reboul (*ibidem, p.47)* e por Mosca (2004:32) elucidando a função de cada um deles, do qual destacamos:

	Ato	*Tempo*	*Categoria*	*Auditório*	*Valores*	*Argum. tipo*
judiciário	Acusar/defender	Passado	Ética	juiz/jurados	justo/injusto	entimema (dedutivo)
Deliberativo	Aconselhar/desaconselhar	Futuro	Epistêmica	assembléia	útil/prejudicial	exemplo (indutivo)
Epidítico	Elogiar/ censurar	Presente	Estética	espectador	belo/feio	amplificação

Podemos observar que o tempo assume uma importância fundamental na criação das próprias alternativas, além de permitir uma caracterização complementar de cada gênero. O passado define o gênero judiciário, na medida em que este respeita fatos ou atos que poderiam ter ocorrido de outra maneira. O presente é o tempo do gênero *epidítico*, que se

[9] Por *discurso* entendemos toda produção verbal, escrita ou oral, constituída por uma frase ou por uma seqüência de frases, que tenha começo e fim e apresente certa unidade de sentido. (REBOUL, 1991 [2004:XIV])

reporta ao que existe (um elogio, uma censura...). Por último, é o futuro que está em causa no gênero deliberativo, seja por meio de uma ação política, seja por qualquer decisão a tomar .

Mosca (*ibidem)* ressalta, entretanto, que estes discursos podem estar sempre mais ou menos presentes em cada gênero oratório, por sua predominância e não por sua excludência.

De acordo com Reboul *(op. cit.),* após ter determinado o gênero do discurso, a próxima tarefa do orador é encontrar argumentos favoráveis para convencer o auditório. Dentre eles encontram-se:

- *ethos*: O caráter do orador é fundamental, pois uma pessoa íntegra ganha mais facilmente a confiança do auditório, despertando nele maior predisposição para ser persuadido. Entende-se caráter como a impressão que o orador estabelece de si mesmo, mediante o seu discurso e não o seu caráter real ou a opinião que previamente sobre ele têm os ouvintes.
- *pathos:* Conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador consegue produzir nos seus ouvintes, pois pode ser determinante na decisão de ser a favor ou contra a causa defendida.
- *logos:* Diz respeito à argumentação propriamente dita constituindo a parte mais importante da oratória, aquela a que se aplicam as principais regras e princípios da técnica retórica.

Pistori (2001: 53) destaca que Aristóteles vê a linguagem como ação, cujo intuito é o de produzir efeitos em seus ouvintes, atribuindo a ela uma função social. Os discursos são organizados a partir das funções a serem desempenhadas pelos ouvintes como a escolha, o julgamento e as apreciações. *Assim, o orador é determinado pelo ouvinte, ao mesmo tempo em que ele também o determina.*

Em suma, podemos definir a retórica de Aristóteles como aquela que se aproxima: da lógica, do raciocínio apodítico (argumento por silogismos); faz uso da prova, da retórica, dos silogismos.

1.2 A retórica Romana: Cícero e Quintiliano

Depois de ter sido dominada por Roma, a Grécia passa a ter sua liberdade política ameaçada, restando apenas o exercício da retórica em seus currículos escolares. De acordo com Pistori (2001:56-57), foi no início do século II a.C. que os retores, ao chegarem em Roma, fundaram escolas de retórica que começaram a funcionar por classificação etária. A retórica grega tornou-se uma transposição da retórica latina, seus representantes mais expressivos foram: Cícero e Quintiliano.

Cícero (87 a.C.), escritor, político e orador mais eloqüente de Roma, não concordava com a retórica que era ensinada nas escolas, pois reduzia-se ao estudo de regras e à crença em sua eficácia, por isso compõe duas obras principais, escritas em forma de diálogo: *Orator* e *De* Oratore (consideradas, ainda hoje, obras de grande valor e servem como modelos e fonte de material histórico).

Cícero era o orador que tratava da arte retórica *pragmatizando* a teoria de Aristóteles. Entretanto, difere-se dele ao dar atenção especial ao estilo, separando-o do

conteúdo. Para Cícero, a retórica não é somente a arte de falar bem, mas a arte de pensar. Valoriza também a filosofia, pois a considera ciência do geral. Retoma a retórica tradicional grega e elabora o resumo dela, destacando a *elocutio* (PISTORI, *ibidem,* pp.57-59). Seu elaborado estilo de prosa, combinando clareza e eloqüência, se tornou um dos modelos para julgar a literatura latina.

Quintiliano (c. 20-100 d.C.), retórico romano nascido em Calagurris (Calahorra, atual Espanha), publica a obra *Institutio Oratória* (*Tratado sobre Oratória)*, em que expõe a importância da educação e a virtude para a boa oratória. Retoma as idéias sistemáticas de Cícero ao afirmar que o bom orador deve ter um conhecimento de todas as matérias importantes. De acordo com Reboul (2004:73-74), *ele também considera a retórica como arte funcional, que exclui tudo o que seja inútil, arte que procede do mesmo espírito dos aquedutos romanos e da disciplina legionária.* Conforme afirma Pistori *(op. cit.,* pp.60-62), Quintiliano agrega um valor moral à expressão "falar bem" pertencente aos homens bons, já que ninguém pode falar bem se não for bom. Nisso concorda com Isócrates, ao definir a

linguagem e a razão características do homem que, unidas à retórica, constituem a virtude do homem. E conclui, dizendo que o orador ideal deve ter a eloqüência derivada da natureza e da educação.

Mosca (2004:28) afirma que as partes integrantes do sistema retórico para os gregos eram divididas em quatro e, posteriormente, os romanos acrescentaram mais uma, *a memória,* ficando da seguinte forma:

- *Inventio: É o estoque de material, de onde se tiram os argumentos, as provas e outros meios de persuasão relativos ao tema do discurso(...)* [trata-se] *de retórica do conteúdo.*
- *Dispositio: É a maneira de dispor as diferentes partes do discurso, o qual deve ter os seguintes componentes: exórdio, proposição, partição, narração/descrição, argumentação (confirmação/refutação) e peroração. Trata-se da organização interna do discurso, de seu plano.*
- *Elocutio: É o estilo ou as escolhas que podem ser feitas no plano de expressão para que haja adequação forma/conteúdo.(...) A Retórica seria, portanto, uma* ***arte funcional*** *(...).*
- *Actio: É a ação que atualiza o discurso, a sua execução e constitui o próprio alvo da Retórica. (...)* [tem] *como finalidade não apenas convencer pelos raciocínios, mas persuadir com base na emoção.*
- *Memória – É a retenção do material a ser transmitido, considerando-se sobretudo o discurso oral, em que um orador transmite mensagem a um auditório.(...) A memória permite não somente reter, mas também improvisar.*

1.3 A Idade Média

No século III, a Idade Média é marcada pela decadência do Império Romano no Ocidente, há deslocamentos econômicos, crise social e política. A retórica fica restrita a manuais escolares, é utilizada apenas, como meio para o estudo de textos, menosprezando-se o seu uso prático. Entretanto, posteriormente foi de grande importância na constituição do

discurso literário durante o renascimento e o barroco, assim como influenciou os planos de estudos das humanidades e marcou particularmente a oratória sagrada.

No início do século V, os temas dos currículos antigo e medieval são divididos em dois: *trivium* e *quadrivium*. O primeiro, de nível elementar, abrangia a Gramática, a Retórica e a Lógica ou Dialética, e concedia o grau de diplomado ou graduado. O segundo, de nível mais avançado, compreendia a Aritmética, a Geometria (que englobava a Geografia e a História Natural), a Astronomia e a Música, e outorgava o título de licenciado em artes.

Pistori *(op. cit.,* p.65) explica ainda que a retórica passa a abranger à *epistolografia* (arte ou técnica de escrever cartas), pois foi nessa época que o império começa a crescer a partir de Carlos Magno, gerando necessidades menos filosóficas e mais administrativas.

Por volta do século XI, Alta Idade Média, cresce a relação entre retórica e o cristianismo, o grego deixa de ser lido, o apogeu do cristianismo se dá pelas Sagradas Escrituras e nelas a eloqüência é tida como correta. Os representantes expressivos desse período são: Jerônimo e Agostinho.

Jerônimo (354-430), erudito bíblico nascido na Dalmácia (atual Croácia e Eslovênia), foi o pioneiro da chamada moderna ciência bíblica. Sua obra mais importante foi *a Vulgata* (reconhecida e autenticada pelo Conselho de Trento somente em 1546), cujo conteúdo expressa uma síntese do humanismo cristão. Jerônimo não o considera como sendo apenas um documento de salvação, mas como um corpo literário semelhante ao tesouro da *gentilitas* (PISTORI, *op. cit., 64)*.

Agostinho (354-430), padre e um dos eminentes doutores da Igreja Católica ocidental, nasceu em Tagasta, Numídia (hoje Souk-Ahras, Argélia). Era profundo admirador de Cícero e difere-se de Jerônimo por ser mais pensador que erudito. Sua exegese é alegórica, seu estilo é baseado na antiga prosa artística, utilizando os recursos da antiga retórica (paralelismo e harmonia). Tornou-se mestre da retórica e seguidor dos pensamentos de Platão. Sua obra mais conhecida é a autobiografia *Confissões*, escrita, possivelmente, em 400. Em *A Cidade de Deus* (413-426) formulou uma filosofia teológica da história.

Com o cristianismo há uma busca constante pela verdade, revigorando o ideal platônico, com a diferença de não aceitar a verdade como vinda unicamente da dialética, como fizera Platão, mas a consente como revelação. Os normativos retóricos são rejeitados e o estilo simples passa a ser privilegiado, apesar de as Sagradas Escrituras estarem repletas de literatura clássica e estilo retórico.

Apenas a Igreja exercita a retórica oral aos seus fiéis; a esse respeito Reboul (*op.cit.,*p.79) descreve que durante toda a Idade Média o cristianismo colaborou para que a retórica não findasse.

1.4 O Humanismo e o Renascimento

O Renascimento é um período da história européia caracterizado por um renovado interesse pelo passado greco-romano clássico, especialmente pela sua arte. Há uma ruptura cultural com a tradição medieval, dentre várias delas, destaca-se o modo como a retórica é tratada. Antes, além do *elocutio, o inventio* e o *dispositio* eram o foco de estudo, agora o privilégio está com *o elocutio*. A retórica é separada da dialética, da arte da argumentação racional, e reduzida ao *elocutio.* Dá-se importância às figuras de linguagem (construção de pensamento) e aos *tropoi* (modos de dizer as palavras). A *Arte Poética* de Aristóteles é conhecida pelo Ocidente.

Conforme afirma Reboul *(*2004:79), o responsável provável por essa ruptura é o humanista Pedro Ramus (*Pierre de la Ramée, 1515-1572*). A idéia renascentista do humanismo pressupunha uma redescoberta aos *Diálogos de Platão*, aos textos históricos de Heródoto e Tucídides e às obras dos dramaturgos e poetas gregos. O estudo da literatura antiga, da história e da filosofia moral tinha por objetivo criar seres humanos livres e civilizados, pessoas de requinte e julgamento, cidadãos, mais que apenas sacerdotes e monges.

Segundo a história, os estudos de Aristóteles são duramente criticados pelos outros humanistas, cuja crença na primazia pela verdade era apenas a razão crítica. Expande-se, assim, a importância dada aos estudos racionais ligados ao conjunto de conhecimentos humanos.

A retórica fica, então, no Renascimento limitada aos estudos das figuras de linguagem e a razão ganha maior proporção com Descartes, no século seguinte.

1.5 A Idade Moderna

Pode-se afirmar que a invenção da imprensa, durante o Renascimento, contribuiu para desvalorizar o sistema retórico, que tinha como base a oralidade. A razão analítica (cartesiana) toma o lugar do ornamento das palavras. De acordo com Pistori (*op. cit.,* p. 78), no século XVII é nítido o conflito entre os racionalistas - classicistas, que valorizavam o que era visto, o sentido da visão, diferente dos retórico-dialéticos, que prezavam pela eloqüência.

Foi durante a época do Renascimento, com a ascensão do racionalismo, que René Descartes (1596-1650), filósofo francês, cientista e matemático rompe com a predominância escolástica e cria seu próprio sistema de pensamento. O mais famoso é o: *Cogito, ergo sum,* ou seja, "penso, logo existo".

Segundo a história, seu método cartesiano apoiava-se em quatro princípios:

1) não aceitar como verdade nada que não seja claro e distinto;

2) decompor os problemas em suas partes mínimas;

3) deixar o pensamento ir do simples ao complexo;

4) revisar o processo para ter certeza de que não ocorreu nenhum erro.

A partir dessas premissas, Descartes destaca uma filosofia fundada em evidências, semelhante a uma demonstração matemática. A retórica deixa de ser vista como arte, perde seu instrumento dialético e é associada à razão, pois a verdade era encontrada somente na e pela razão.

Nessa época, tem-se também um conflito gerado por racionalistas e classicistas. Esses, ao contrário dos primeiros, utilizavam a retórica como ornamento de palavras. Há um verdadeiro abismo entre a razão e a retórica.

De acordo com Reboul (*op. cit.,*p.81), o declínio da retórica ocorre por causa de duas correntes: a primeira é o positivismo, que só considera válido o que pode ser comprovado cientificamente; a segunda é o romantismo, que em defesa da sinceridade não

aceita a retórica. Finalmente, em 1885, a retórica praticamente desaparece do ensino francês e é substituída pela história das literaturas grega, latina e francesa.

1.6 A retórica de Perelman

O interesse pela retórica ressurge com a *Escola de Bruxelas* onde - não obstante as diferentes perspectivas de análise - três dos seus maiores representantes, Dupréel, Perelman e Meyer, convergiam num ponto fundamental: a crítica ao racionalismo clássico. Foi a partir da ruptura do racionalismo cartesiano, que Chaim Perelman elabora a *filosofia do razoável* ou a *Nova Retórica*. Sua tese é mais compatível com a vivência pluralista e a liberdade humana, propondo um novo conceito de racionalidade que se aplica ao raciocínio mais prático do que o consentiria a noção cartesiana de conhecimento.

Insatisfeito com os estudos aprendidos em manuais sobre retórica, Perelman (1993:13-14) inicia uma investigação acerca da justiça, pois acredita que os seres de uma mesma categoria essencial devem ser tratados da mesma forma. Mas como poderia ele diferenciar o que era essencial do que não era? Haveria um raciocínio que explicasse valores como justiça, honestidade, bondade?

Com o objetivo de ter algumas respostas às suas perguntas, começa a estudar o lógico alemão Gottlob Frege; nele encontra algumas teorias sobre os juízos de valores insuficientes, mas precursores de novos conceitos sobre a retórica que estaria por vir.

Inspirado em Frege, em 1958, o autor publica *"Traité de l´argumentation – La Nouvelle Réthorique"* em parceria com sua secretária e colaboradora Lucie Olbrechts-Tyteca. A obra é um marco importante da Nova Retórica, por representar uma ruptura com a

concepção da razão e da racionalidade cartesiana, conforme ele próprio afirma (1958 [2000:1]):

> *A publicação de um tratado consagrado à argumentação e sua vinculação a uma velha tradição, a da retórica e da dialética gregas, constituem uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocínio, oriunda de Descartes, que marcou com seu cunho a filosofia ocidental dos três últimos séculos*.

Autêntico seguidor das teorias de Aristóteles, cuja técnica retórica fundamentava-se nos principais meios ou recursos persuasivos de que se valia o orador para convencer o auditório, critica os racionalistas como Descartes, Kant e o humanista Ramus, e propõe mostrar que o campo da argumentação é o do verossímil, do provável, saindo às certezas do cálculo, pois para Perelman impossível era tratar o argumento como fórmula matemática, visto que, para apresentar argumentos a favor ou contra uma tese, era necessário criticá-la ou refutá-la (PERELMAN, 1989 [1999:23-24]). Perelman não se importava em formar uma cadeia de verdades absolutas, mas em apresentar uma visão do homem e sua relação com a sociedade, de forma razoável e aceitável ao auditório que se propõe a convencer.

O autor preocupa-se em distinguir os raciocínios analíticos e os raciocínios dialéticos com base no fato de os primeiros incidirem sobre a verdade e os segundos, sobre a opinião. A questão de a verdade ser reconhecida, ou não, nada muda em seu estatuto, mas a adesão é sempre a adesão de um ou mais espíritos aos quais nos dirigimos, ou seja, de um auditório. *É em função de um auditório que qualquer argumentação se desenvolve* (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 1958 [2000:6]).

A teoria proposta por Perelman admite um auditório e é dele que depende toda a eficácia argumentativa. Nessa nova visão, a argumentação permite chegar a várias conclusões, escolhas, debates, opiniões. Para compreendermos o seu pensamento, vale destacar algumas distinções essenciais. Assim, o próprio autor sugere que iniciemos pela distinção entre argumentação e demonstração (2000:15):

> *Para bem expor as características particulares da argumentação e os problemas inerentes a seu estudo, nada como contrapô-la à concepção clássica da demonstração e, mais especialmente, à lógica formal que se limita ao exame dos meios de prova demonstrativa.*

1.6.1 Demonstração e argumentação

A demonstração é desprovida de ambigüidade e se processa em conformidade com regras explicitadas em sistemas típicos formais; entretanto, os *axiomas*[10] não estão em discussão, não há qualquer preocupação se eles são aceitos ou não pelo auditório (PERELMAN, 1993:29). *A demonstração reduz-se a um cálculo* (PERELMAN, 1987:234) e *limita-se ao exame dos meios de prova demonstrativos* (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 1958 [2000:15]). Demonstrar nada mais é do que criar regras fixas com a repetição de procedimentos que servirão de exemplos de demonstração, a fim de se alcançar certa conseqüência esperada. A idéia da evidência é priorizada, *o que era evidente não teria necessidade alguma de prova* (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 1958 [2000:4]). Na demonstração, as conclusões são o resultado de um cruzamento entre juízos hipotéticos e mecanismos de comprovação prática. Para chegar nelas, basta utilizar operações lógicas, pois tanto a demonstração de uma fórmula matemática, quanto à realização de uma reação química, independem dos conteúdos valorativos ou padrões culturais daqueles que as observam. E é por isso que *a teoria da argumentação não se pode desenvolver se toda prova é concebida como redução à evidência* (*ibidem*) e que a *demonstração* é limitada em seu uso quando se trata das ciências humanas e sociais.

Ao contrário da demonstração, está a argumentação que decorre no seio de uma língua natural, cuja ambigüidade não pode ser previamente excluída. Tem por objetivo convencer um auditório por meio da adesão, por isso é definida por Perelman (1987:235) como: *comunicação, diálogo, discussão. Toda argumentação é pessoal; dirige-se a indivíduos em relação aos quais ela se esforça por obter a adesão, a qual é suscetível de ter uma intensidade variável* (*ibidem,* p.234). Ela também está situada num contexto e necessita de um contato entre os sujeitos, *pressupõe com efeito um contato de espíritos entre o orador e o seu auditório: é preciso que um discurso seja escutado, que um livro seja lido, pois, sem isso, a sua ação seria nula* (PERELMAN,1993:29).

---

[10] **Axioma**: *Termo emprestado à LINGÜÍSTICA de uma parte da lógica denominada axiomática. Refere-se ao conjunto de proposições iniciais (ou ´axiomas´) que uma teoria julga verdadeiras. Outras proposições (ou ´teoremas´) são deduzidos dos axiomas através de regras específicas de inferência (...)* (CRYSTAL, 2000:36)

1.6.2 O orador e o auditório X persuadir e convencer

Para que a argumentação se realize, há a necessidade de figuras do *orador* e do *auditório*. Perelman (1999:309) os define da seguinte forma: *Entendo por orador quem apresenta a argumentação, seja oralmente ou por escrito; entendo por auditório todos aqueles a que visa a argumentação, sejam eles ouvintes ou leitores* .

Precisar o orador pareceu menos complexo quanto definir os auditórios. Para tomar a palavra e ser ouvido, é preciso ser dotado de alguma qualidade e segundo os autores do *Tratado de Argumentação*:

> *Às vezes bastará apresentar-se como ser humano, descentemente vestido, às vezes cumprirá ser adulto, às vezes, simples membro de um grupo constituído, às vezes porta voz desse grupo. Há funções que autorizam – e só elas – a tomar a palavra em certos casos, ou perante certos auditórios (...)* (PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 1958 [2000:21]).

O auditório não é tão fácil de ser definido, já que pode ser formado por grupos heterogêneos, isto é, por pessoas com poder, fortuna, profissão, religião, idade, sexo, temperamento, competência e critérios sociais e políticos diversificados, de modo que a precisão do auditório fica prejudicada. Em razão dessas dificuldades é que Perelman (2004b:165) afirma: *Auditório não é definido como o conjunto daqueles que escutam um discurso, mas antes como o conjunto daqueles aos quais visa ao esforço de persuasão.* Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958 [2000:22]) o definem no âmbito da retórica da seguinte maneira:

> *(...) parece-nos preferível definir o auditório como o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação. Cada orador pensa, de uma forma mais ou menos consciente, naqueles que procura persuadir e que constituem o auditório ao qual dirigem seus discursos.*

Assim, se levarmos em conta a diversidade, a multiformidade do auditório, é possível percebermos o quanto é difícil ao orador adaptar-se a todas as circunstâncias, particularidades, características peculiares de seu público. Atentos a essa dificuldade, Perelman e Olbrechts-Tyteca (1985 [2000: 31]) retomam a distinção entre as noções de

persuadir e *convencer* e aplicam-nas em função da teoria da argumentação. Para isso, estabelecem as noções de auditório *particular* e *universal*[11]*: Propomo-nos chamar persuasiva a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e chamar convincente àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional (os grifos são dos autores).*

Perelman ressalta ainda que a distinção proposta entre persuasão e convicção *explica indiretamente o vínculo que se costuma estabelecer, ainda que confusamente, de um lado entre persuasão e ação, do outro entre convicção e inteligência* (*ibidem,* p.32). E que *uma argumentação dirigida a um auditório universal deve convencer o leitor do caráter coercivo das razões fornecidas, de sua evidência, de sua validade intemporal e absoluta...*(*ibidem,* p.35).

Assim, buscamos esquematizar a distinção persuasão/convencimento, conforme mostra o quadro abaixo:

Auditório Particular	**Auditório Universal**
Persuasão/Preferível	Convencimento/ Real
ação	pensamento
vontade	razão
paixão	inteligência
valores	fatos
hierarquias	verdades
lugares do preferível	presunções

[11] Reboul (2004:92-3) apresenta as seguintes características distintivas dos auditórios: *Ora os auditórios distinguem-se de diversas maneiras. Em primeiro lugar pelo tamanho, que pode ir de um único indivíduo (por exemplo, numa carta) a toda a humanidade. Compreende-se facilmente que a importância do público influencie a natureza da mensagem. Em segundo lugar, pelas características psicológicas, decorrentes de idade, sexo, profissão, cultura, etc. Em terceiro lugar, pela competência. Ninguém se dirige a um grupo de médicos como se fosse um grupo de doentes, a um grupo de especialistas como se fosse um público leigo. A competência distingue não só os conhecimentos necessários como também o nível de argumentação e até o vocabulário. Em quarto lugar, pela ideologia, seja ela política, religiosa ou outra. Pois não é só o argumento que muda segundo a ideologia; o vocabulário também.*

Contudo, salienta o autor que tal matiz é complicado, pois depende da idéia que o orador tem da razão, da verdade, dos valores.Vejamos o porquê dessa inexatidão:

A própria definição do auditório é imprecisa. O auditório universal, por exemplo, é idealizado, composto pela humanidade inteira ou por todos os homens razoáveis e competentes nas questões discutidas. Os argumentos a ele dirigidos serão teoricamente admitidos por todos, isto é, deverão ser aceitos por qualquer ser racional (PERELMAN, 1999:144), pois estão fundamentados em um conjunto de fatos e verdades cuja validade todo homem deve admitir. Nesse contexto, os argumentos visam a *convencer* o público mediante apelo ao raciocínio, de razões apresentadas, de evidências fornecidas, de manipulação da prova lógica. Entretanto, só é possível existir tal condição universal, no âmbito da representação mental de quem se dirige a ele:

> *O auditório poderá estender-se do próprio indivíduo – no caso da deliberação consigo mesmo que, por vários ângulos, pode ser considerada um caso particular da discussão com outrem - ao auditório universal, passando por todas as séries de auditórios particulares. Claro,* ***o auditório universal nunca é atualmente existente****;* ***é um auditório ideal****,* ***construção mental*** *de quem se refere a ele (Perelman, 1999:220) – (os grifos são nossos).*

Quanto à diversidade desse auditório, Perelman (1999:394) esclarece que pode variar quantitativamente, indo desde o orador, que delibera consigo mesmo, até todos os auditórios: o particular, quando há um único indivíduo no diálogo; e o universal, aquele que é formado por um conjunto de seres racionais, que não é tido como uma *realidade social concreta*, mas configura-se na construção do orador a partir de sua própria experiência.

Apesar de dirigir-se ao auditório não especializado, o locutor sabe que a concordância absoluta, que a aprovação unânime de todos os seres racionais não está garantida em razão de o auditório universal não poder ser verdadeiramente concebido:

> *Os filósofos sempre pretendem dirigir-se a um auditório assim, não por esperarem obter o consentimento efetivo de todos os homens – sabem muito bem que somente uma pequena minoria terá um dia a oportunidade de conhecer seus escritos -, mas por crerem que todos os que compreenderem suas razões terão de aderir às suas conclusões. O acordo de um auditório universal não é, portanto, uma questão de fato, mas de direito (Perelman, 1999: 35)*

Diante disso, a distinção entre *convencer* e *persuadir* não pode ser compreendida como a fixação de limites rigorosos para a distinção entre os auditórios; a heterogeneidade não permite o estabelecimento de fronteiras precisas:

> *Nosso ponto de vista permite compreender que o matiz entre os termos convencer e persuadir seja sempre impreciso e que, na prática, deva permanecer assim. Pois, ao passo que as fronteiras entre a inteligência e a vontade, entre a razão e o irracional, podem constituir um limite preciso, a distinção entre diversos auditórios é muito mais incerta, e isso ainda mais porque o modo como o orador imagina os auditórios é o resultado de um esforço sempre suscetível de ser retomado (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 1985[2000:33]).*

Se levarmos em conta que o auditório, em uma entrevista de seleção, é particular, pois é constituído no ato do diálogo, por uma única pessoa, pode ser que alguém o julgue como universal por razões argumentativas:

> *Mesmo quando o orador está diante de um número limitado de ouvintes, até mesmo de um ouvinte único, é possível que ele hesite em reconhecer os argumentos que parecerão mais convincentes ao seu auditório; insere-o então, ficticiamente, por assim dizer, numa série de auditórios diferentes (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 1958 [2000:25]).*

> *Quando o auditório é constituído por apenas um ouvinte... é essencial saber quais são as opiniões e os valores aos quais ele adere com mais intensidade e nos quais o orador pode basear o seu discurso... Assim é que uma mesma pessoa, que adere simultaneamente a vários grupos sociais e às teses que lhes exprimem o ponto de vista, será solidária, em graus variáveis, com diversos auditórios como, por exemplo, o dos patriotas, dos proprietários, dos socialistas, dos pais de família, dos funcionários, dos católicos, etc. (PERELMAN,1999:181).*

Por essas razões, torna-se impreciso definir o auditório da entrevista de seleção, visto que os entrevistadores, apesar de comporem o auditório particular, utilizam valores aceitos pelo auditório universal.

Além disso, na determinação do auditório universal tomam parte os valores variáveis de cada cultura em cada época, dando-lhe maior flexibilidade:

> *O auditório universal é constituído por cada qual a partir do que sabe de seus semelhantes, de modo a transcender as poucas oposições de que tem consciência. Assim, cada cultura, cada indivíduo tem sua própria concepção*

> *do auditório universal, e o estudo dessas variações seria muito instrutivo, pois nos faria conhecer o que os homens consideram, no decorrer da história**, real, verdadeiro e objetivamente válido** (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 1985 [2000: 37]) - (grifos dos autores).*

Mesmo um auditório especializado (particular) pode ser associado ao auditório universal, pois o locutor pode supor *que todos os homens, com o mesmo treinamento, a mesma competência e a mesma informação, adotariam as mesmas conclusões* (*ibidem*, p.38). Assim, a definição de um mesmo auditório pode ser feita de modo diferente, isto é, a sua constituição dependerá dos conceitos adotados por certa sociedade: *O estatuto de um auditório varia conforme as concepções que se têm* (*ibidem*):

> *Uma filosofia retórica constata não só a existência de diversas concepções do auditório universal, mas também o fato de cada homem razoável ser não só membro do auditório universal, mas também de uma pluralidade de auditórios particulares a cujas teses adere com uma intensidade variável (PERELMAN, 1999:184-5).*

Por essas razões, a conclusão a que chegam Perelman e Olbrechts-Tyteca (*1985 [2000:39])* é que existe uma necessária relação entre os dois tipos de auditório; eles não podem ser avaliados ou ajuizados como instituições isoladas, independentes:

> *Acreditamos, pois, que os auditórios não são independentes; que são auditórios concretos particulares que podem impor uma concepção do auditório universal que lhes é própria; mas, em contrapartida, é o auditório universal não definido que é invocado para julgar da concepção do auditório universal própria de determinado auditório concreto, para examinar, a um só tempo, o modo como é composto, quais os indivíduos que, conforme o critério adotado, o integram e qual a legitimidade desse critério. Pode-se dizer que os auditórios julgam-se uns aos outros.*

1.6.3 Acordos

A análise da argumentação proposta por Perelman versa sobre o que é aceito como ponto de partida da *argumentação* para cada auditório e, posteriormente, o modo como esse acordo se desenvolve, encadeado ao processo de ligação e dissociação.

Os acordos pertencem a duas categorias, quais sejam:

- *real*: formada por fatos, verdades e presunções;
- *preferível*: contém valores, hierarquias e lugares do preferível.

O auditório universal pertence à categoria do real, enquanto o auditório particular, a do preferível.

1.6.4 Fatos, verdades e presunções

A adesão pressupõe consenso. O orador precisa recorrer aos possíveis objetos de acordo para fixar o ponto de partida da sua argumentação. Os objetos que fazem partem do real são: os fatos, as verdades de um lado e as presunções do outro *(PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 1985 [2000: 75]).*

Os fatos e verdades são princípios admitidos pelo auditório universal. Nesse caso, o orador não precisará reforçar a adesão do auditório. Mas quando um fato ou uma verdade é contestado pelo auditório, estamos diante de presunções. Nesse caso, o orador se esforçará para mostrar ao oponente que este cometeu um equívoco, ou provará que não há motivo para atender à sua contestação. A qualidade do orador como competente e razoável é colocada à prova.

Um fato ou uma verdade, portanto, não têm o seu estatuto definitivamente assegurado, salvo se puder ser provado por uma autoridade divina ou infalível. Sem essa garantia, todos os fatos e verdades poderão ser postos em causa, independentes de serem admitidos como tais pela opinião comum ou pela opinião de especialistas.

1.6.5 Valores, Hierarquias e Lugares

Os *Valores,* são admitidos pelo auditório particular e universal. Podem ser *concretos* ou *abstratos*. O primeiro está associado a um ente vivo, a um grupo determinado, a um objeto particular, quando examinados em sua univocidade (a Igreja, a França); o apoio nestes valores seria muito mais fácil quando se trata de conservar. O segundo pertence à categoria universal, são os valores como o verdadeiro, o bom, o belo e o justo. O autor reconhece que essa sua universalidade é questionável e depende da crença que o auditório tem em relação a esses valores, e que se forem utilizados numa situação concreta, com a finalidade de precisá-los, surgirão possíveis desacordos (PERELMAN, 1987:242).

O autor usa a concepção de Louis Lavelle para mostrar o conceito operatório de valor: *quando nos ocupamos com uma ruptura da indiferença ou da igualdade entre as*

coisas, sempre que uma delas deva ser posta antes ou acima de outra, sempre que ela é julgada superior e lhe mereça ser preferida (ibidem). Esse conceito parece adaptar-se sobretudo às hierarquias, nas quais os elementos hierarquizados estão expressamente indicados. Perelman relata ser comum o fato de os valores positivos ou negativos traduzirem também atitudes favorável ou desfavorável acerca de determinado ato ou objeto, sem qualquer intenção comparativa, como quando se qualifica (valorizando) algo de justo, belo, verdadeiro, real ou (desvalorizando) como mau, injusto, feio ou falso.

Esses valores são considerados importantes instrumentos de persuasão, pois intervêm em todas as argumentações, abrangendo as esferas de ordem científica, jurídica, política, filosófica; nestes últimos, são a base de toda a argumentação, visto que motivam o ouvinte a optar por certas escolhas em vez de outras e para justificar estas, de maneira que se tornem aceitáveis e aprovadas por outrem.

A argumentação apoia-se ainda sobre *hierarquias*, tanto *concretas* como *abstratas*, sejam elas homogêneas ou heterogêneas. Uma expressa a superioridade dos homens sobre os animais, a outra expressa a superioridade do justo sobre o útil. São heterogêneas quando relacionam entre si valores diferentes (a verdade acima da amizade de Platão, no caso de Aristóteles) e homogêneas quando se baseiam numa diferença de quantidade (uma dor mais fraca é preferível a uma dor mais forte) (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, *op. cit.:* 90).

Do ponto de vista da estrutura de uma argumentação, as hierarquias de valores são mais relevantes do que os próprios valores, especialmente se considerarmos que a maior parte destes são comuns a um grande número de auditórios. O modo como o auditório hierarquiza os valores o caracteriza mais do que o modo como os escolhe.

Quanto aos *lugares*, são utilizados quando se pretende fundamentar valores ou hierarquias, ou reforçar a intensidade de adesão que eles suscitam, recorrendo a outros valores ou a outras hierarquias. Pode-se também recorrer a premissas de ordem geral, também qualificada como lugares. O autor relata que essa definição já fora usada por Aristóteles que dividiu os lugares em: *comuns* – são afirmações gerais que podem servir a qualquer ciência e não dependem de nenhuma, e *lugares específicos* – que são próprios, quer de uma ciência

particular, quer de um gênero oratório bem definido (*ibidem, p. 94)*. Os lugares podem ser: *de quantidade,* quando alguma coisa é melhor que outra por razões quantitativas; *de*

qualidade, quando são contestados a virtude do número; *de ordem*, quando afirmam a superioridade do anterior sobre o posterior; *do existente*, quando há superioridade do que existe, do que é atual, do que é real, sobre o possível, o eventual, o impossível; *da essência*, quando admitem a superioridade de indivíduos enquanto representantes bem caracterizados da essência sobre cada uma de suas encarnações; e finalmente os *lugares da pessoa*, vinculados à sua dignidade, ao seu mérito, à sua autonomia. Alguns desses lugares são usados como argumentos quando os candidatos privilegiam a escolha de um e não de outro.

O autor trata ainda de vários outros pontos de que não estudaremos neste momento, porque não estão diretamente relacionados a esta proposta de trabalho.

Mesmo vinculado aos estudos retóricos dos antigos gregos e romanos, vemos na obra de Perelman o campo da retórica muito mais denso, pois sua obra não discorre apenas sobre as técnicas escritas, ou situações formais, mas sobre argumentos inseridos em diversas situações do cotidiano, inclusive em nossas deliberações íntimas. Essas questões unidas ao estudo das premissas da argumentação, das técnicas argumentativas, da noção de lugar (recuperada da antiga retórica) e também das figuras –a *elocutio*– fazem com que a retórica ganhe espaço mais atual, unindo a *razão dialética* com a *razão analítica*.

Perelman foi muito criticado por outros autores, entre eles estão Frans H. Van Eemeren e R. Grootendorts (1983) que propõem o estudo centralizado na argumentação e na sua relação com os atos de fala. Eles acreditam que Perelman não contempla a visão dialógica da linguagem, uma vez que os auditórios são constituídos por ouvintes passivos que não oferecem oposição verbal, por isso são caracterizados por um tratamento "quase-social" da argumentação, predominante na perspectiva Retórica. A esse respeito, acreditamos, assim como Brandão (1988:88), que os auditórios deixam de ser passivos a partir do momento em que há um sujeito que interage com outros sujeitos. Para haver a argumentação é necessária a presença de um locutor e de um ou vários ouvintes, portanto existe interação social que, nesse sentido, é dialógica: *Produzida por um sujeito e dirigida a sujeitos, portanto, constitutivamente dialógica, a argumentação é, sobretudo, uma atividade interacional (ibidem).*

Embora criticado, não podemos deixar de notar o mérito da obra de Perelman, visto que influenciou e orientou novos estudos no campo da Nova Retórica. Foi a partir dessa nova visão sobre a retórica que a trajetória histórica da argumentação alcançou as diversas tendências da lingüística moderna, como a *Análise do Discurso,* as *Teorias de Texto* e a *Semântica Argumentativa*.

Suas pesquisas nos deram significativas contribuições, entre elas, as que se referem: à importância de incluir o auditório como parte integrante do processo argumentativo, sem o qual não haveria argumentação eficaz. Esta assume formas diversas, podendo produzir efeito persuasivo sobre o ouvinte. Por isso consideramos relevante inserir o entrevistador em nossa análise, a fim de verificar se foi persuadido ou não; à visão da linguagem como um instrumento de ação sobre o auditório, os candidatos não a usaram apenas como instrumento de comunicação, antes utilizaram-na como estratégia para persuadir; e por fim à própria argumentação, veiculada aos valores abstratos e concretos, ou seja, os participantes do processo argumentativo não são seres passivos, os discursos não são neutros, há marcas ideológicas neles que revelam a imagem deixada pelo candidato durante a entrevista de seleção. Essa construção de imagem também foi uma estratégia argumentativa usada pelo entrevistado.

Capítulo 2 Da Nova Retórica à Semântica Argumentativa

A Nova Retórica de Perelman contribuiu para que, nos estudos lingüísticos, houvesse reavaliação de conceitos, dentre eles: repensar a noção de língua. Esta não poderia mais ser vista como sistema de signos arbitrários estudados apenas no seu aspecto estrutural (léxico, morfologia, fonética). Era necessário considerá-la inserida num contexto social. À fala (*parole*), uma das dicotomias saussuriana, é dada atenção especial, tornando-se objeto central de estudo. A noção do sujeito também foi reavaliada, pois não se trata mais de um ser passivo no processo de comunicação, mas de um falante que expressa crenças, opiniões, ideologias, com objetivos a serem atingidos. Surge então a *Pragmática*. De acordo com Brandão (2004:161) a definição da pragmática não é precisa devido à ambigüidade do termo:

> *No campo dos estudos da linguagem, a Pragmática, que têm sido definida ora como o estudo da linguagem em uso, ora como o estudo da linguagem em contexto, ora como o estudo da relação do usuário da linguagem com a linguagem, diz respeito, sobre tudo, à dimensão discursiva da linguagem.*

A autora considera a Pragmática a Retórica dos antigos, pois que refletiam os efeitos do discurso sobre o ouvinte. O componente pragmático torna-se constitutivo na produção de sentido do enunciado, situando-se entre o sintático e o semântico, mas evidenciando os aspectos argumentativos da linguagem.

Os estudos feitos por Guimarães (1983) sob o foco do papel do sujeito apontaram a existência de duas vertentes da pragmática. A primeira está centrada no problema da referência e o sujeito é elemento secundário, pois este não determina a relação da linguagem com o mundo. Na segunda, o sujeito é elemento imprescindível na ligação com a linguagem, estabelecendo a conexão entre locutor-alocutário. Desenvolve-se, dessa forma, a Pragmática da Interlocução que, de acordo com Brandão (2004:169), é dividida em: *Pragmática conversacional de Grice, Pragmática Ilocucional e Semântica da Enunciação.*

2.1 *As Máximas de Grice*

De acordo com Guimarães (2002:38), o filósofo da linguagem H. Paul Grice é o responsável pela *definição de sentido como a intenção de o locutor fazer crer ao ouvinte algo em virtude do reconhecimento desta intenção.* Além disso, desenvolveu estudos voltados para a comunicação, no texto *Lógica e Conversação* (1982). Essa teoria é composta por máximas, que estabelecem regras para que uma boa comunicação aconteça e cujo elemento norteador é o *Princípio da Cooperação*, composto pelas seguintes máximas:

Máxima da Quantidade: diga apenas o que for necessário;
Máxima da Qualidade: só diga aquilo que julga ser verdadeiro;
Máxima da Relação: diga apenas o que for relevante;
Máxima do Modo: seja claro e conciso.

Embora essas máximas tenham o seu valor, pois levam em consideração os sujeitos que estão envolvidos numa situação de interlocução, não conseguem dar conta de alguns elementos como a manipulação dos usuários. Koch (2004:28) esclarece:

> *é fácil perceber que essa teoria não dá conta de toda a 'malícia' e manipulação presentes na interação verbal humana: estamos constantemente 'jogando', 'blefando', simulando, ironizando, fazendo alusões e criando subentendidos, fenômenos nem sempre explicáveis com base nas 'máximas' griceanas.*

Essas lacunas serão preenchidas por outros estudos da pragmática, e da semântica argumentativa, conforme veremos adiante.

2.2 *Os Atos ilocucionários*

Segundo Cervoni (1989:84-85), verificou-se que certos enunciados não descreviam estados de coisas, não relatavam absolutamente nada, as circunstâncias não eram apenas descritas, mas praticadas. O sujeito faz promessas, pedidos, ordens, produz **enunciados performativos**. De acordo com Charaudeau e Maingueneau (2004:72), esses atos *têm a propriedade de poder, e, em certas ocasiões, realizar o ato que eles denotam, isto é,*

"fazer" qualquer coisa pelo simples fato do dizer: enunciar "Eu te prometo que venho", é, ipso facto*, realizar um ato, o de prometer.*

O conceito performativo de atos de fala está vinculado à obra de John Langshaw Austin (1962) [12] - Principal representante de um grupo de filósofos ingleses e americanos, - do qual se originou na década de 60 a Escola de Oxford, que foi integrada por P.F. Strawson, H. Paul Grice e J.R. Searle, entre outros-. Austin analisou o caráter performativo da linguagem a partir de certos advérbios que permitiam ao falante desculpar, justificar ou até mesmo eximir-se da responsabilidade de seu ato. Koch (2002:18*)* destaca os três tipos de atos elaborados por Austin:

a) **ato locucionário :** Emissão de um conjunto de sons organizado gramaticalmente;

b) **ato ilocucionário:** Força atribuída ao conjunto locucionário que pode ser: de asserção, de ordem, de pergunta, de promessa etc.

c) **ato perlocucionário:** Ação que exerce certos efeitos no interlocutor/alocutário dentre os quais: convencer e persuadir.

A autora salienta ainda que esses atos não ocorrem de maneira isolada, mas podem ser produzidos ou apresentados simultaneamente no ato de fala.

Paralelamente a esses estudos, destaca-se o trabalho de Peter Frederick Strawson (1971) que considerou necessário acrescentar nos atos de Austin o ato da *intenção*. Teve como ponto de partida as pesquisas do filósofo americano Paul Grice, o que permitiu dividir os atos ilocucionários em: *ato ilocucionário convencional* e *ato ilocucionário não convencional.* Esse se refere ao êxito final de uma expressão ligada a uma intenção não assumida pelo falante, *o efeito é de responsabilidade do ouvinte.* Aquele diz respeito ao êxito de um enunciado ligado às regras de convenção, o falante é responsável pela efetiva intenção do enunciado (OSAKABE, 2002:202).

Searle (1971:52) é o precursor da visão social dada ao ato de fala. Seu estudo aponta a problemática existente entre teoria da linguagem e teoria da ação, pois observa que *toda comunicação lingüística implica atos de natureza lingüística. A unidade lingüística não*

---

[12] *Admite-se que a publicação, em 1962, da obra de AUSTIN,J.L., How to do things with word (livro que reúne doze conferências pronunciadas em 1955 pelo filósofo inglês na Universidade de Harvard) constitui o verdadeiro ato de nascimento dessa teoria* (CHARAUDEAU E MAINGUENEAU, 2004:72).

é (...) o símbolo, a palavra ou a frase (...) mas a produção ou emissão de símbolo, da palavra ou da frase, no momento em que se realiza o ato da linguagem. O sujeito situa-se no mundo, a concepção da linguagem é estreitamente relacionada à socialidade *e individualidade que caracteriza o ato de fala.* O ato de linguagem é interacional, visto não poder ser analisado *fora das relações entre indivíduos.*

Os estudos de Austin e Searle proporcionaram uma outra vertente nos estudos pragmáticos: *A Teoria da Enunciação.*

2.3 *A contribuição de Bakhtin para a Teoria da Enunciação*

Anterior aos trabalhos de Austin e Searle, precursor da teoria da *Teoria da Enunciação*, está os estudos do russo Mikhail Bakhtin (1895-1975). De acordo com Barros (2003:1), *Bakhtin antecipa de muito as principais orientações da lingüística moderna, principalmente no que respeita aos estudos da enunciação, da interação verbal e das relações entre linguagem, sociedade e história e entre linguagem e ideologia.*

Flores e Teixeira (2005:45) consideram que os estudos do Círculo de Bakhtin ocasionaram uma "*virada lingüística"* e contribuíram para a formação de sentidos no discurso:

> *(...) as idéias do Círculo sobre a linguagem trazem elementos que, de algum modo, contribuem para o estabelecimento de um pensamento sobre a enunciação, antecipando o estabelecimento de uma lingüística da enunciação que, além de contemplar a questão da intersubjetividade no âmbito dos estudos da linguagem, contém a indicação de um modelo de análise, na qual forma e conteúdo articulam-se no processo de constituição de sentidos no discurso.*

Para Bakhtin (Volochinov[13]) (1929 [2004:14]), a palavra é *dialógica* por natureza. O autor valoriza a fala, a enunciação, e afirma a sua natureza social, não individual. O conceito de língua está associado aos aspectos psicológicos e sociais do homem:

---

[13] Na obra consta a assinatura de dois autores devido a uma dúvida permanente sobre a real autoria dos textos do Círculo de Bakhtin/Volochinov/Medviédiev. Jakobson afirma que a obra pertence a Bakhtin que, por se recusar a seguir os padrões fraseológicos da época e certas crenças impostas por autores, preferiu delegar a Volochínov a autoria (BAKHTIN, 2004:9-10).

> *a fala está indissoluvelmente ligada às condições da comunicação, que, por sua vez, estão ligadas às estruturas sociais. Se a fala é o motor das transformações lingüísticas, ela não concerne aos indivíduos; com efeito a palavra e a arena onde se confrontam aos valores sócias contraditórios; os conflitos da língua refletem os conflitos de classe no interior mesmo do sistema (...) Todo signo é ideológico; a ideologia é um reflexo das estruturas sócias;assim, toda modificação da ideologia encadeia uma modificação da língua.*

Ao propor uma visão dialógica da linguagem, ele contempla o problema da significação e introduz o conceito da intersubjetividade na medida em que a compreensão, não mais passiva, acontecerá na interação entre os participantes no diálogo: *a significação pertence a uma palavra enquanto traço de união entre os interlocutores, isto é, ela só se realiza no processo de compreensão ativa e responsiva (ibidem, p.132)*.

O que Bakhtin (*ibidem*, p.92) sugere é o estudo da língua em uso. O autor não nega a língua como sistema, contudo, o falante utiliza-se desse sistema, ou seja, apropria-se da língua no ato da enunciação da fala e constrói a significação no contexto:

> *Na verdade o locutor serve-se da língua para suas necessidades enunciativas concretas (para o locutor, a construção da língua está orientada no sentido da enunciação da fala). Trata-se, para ele, de utilizar as formas normativas (admitamos, por enquanto, a legitimidade destas) num dado contexto concreto. Para ele, o centro de gravidade da língua não reside na conformidade à norma da forma utilizada, mas na* ***nova significação que essa forma adquire no contexto****. O que importa não é o aspecto da forma lingüística que, em qualquer caso em que esta é utilizada, permanece sempre idêntico. Não; para o locutor o que importa é aquilo que permite que a forma lingüística figure num dado contexto, aquilo que a torna um signo adequado às condições de uma situação concreta.***[** *grifos nossos]*

Em seus estudos, o autor (*ibidem*) considera importante observar a língua não mais como mera reprodução de termos dicionarizados ou apenas como sistema de regras normatizadas. Deve ser relacionada ao conteúdo ideológico[14], ao aspecto sociocultural do

[14] Há a necessidade de precisar o termo *ideológico* devido aos vários sentidos, por vezes pejorativos, que lhe foram incutidos; algumas vezes, é tido como sinônimo de *axiológico*. Para o Círculo, o adjetivo *ideológico* é dado a qualquer enunciado, não existe enunciado não-ideológico. É concebido sob dois aspectos: *qualquer enunciado se dá na esfera de uma das ideologias (i.e., no interior de uma das áreas da atividade intelectual humana) e expressa sempre uma posição avaliativa (i.e., não há enunciado neutro; a própria retórica da neutralidade é também uma posição axiológica) (*FARACO, 2006:46).

falante, ao fenômeno social da interação, ao contexto no qual foi inserida: *A comunicação verbal não poderá jamais ser compreendida e explicada fora desse vínculo com a situação concreta (ibidem, p. 124).*

Apesar de valorizar a *fala*, não é ela, necessariamente, o objeto de estudo de Bakhtin. Na verdade, em seus trabalhos o autor dá importância à *enunciação*, e por isso critica a lingüística contemporânea por não considerá-la: *o que falta à lingüística contemporânea é uma abordagem da enunciação em si (ibidem, p.*124*).* Para ele, o que ocorre é o fenômeno de transição do *signo* ao *sinal.* Nesse âmbito, signo e sinal adquirem significações distintas: o primeiro é mutável e adaptado, o segundo é o nível da recorrência e do estável (*ibidem,* p.93).

Há alguns conceitos estabelecidos por Bakhtin (1979 [2003:331]) que são imprescindíveis e contribuíram para a teoria da enunciação, entre eles:

(1) oposição entre oração e enunciado, conceito que está relacionado à oposição entre significação e sentido;
(2) a questão do sujeito, que se constitui somente no ato da intersubjetividade.

No primeiro conceito, a *oração* é classificada como unidade da língua; possui significação, mas não tem existência real; não contém valores ideológicos e, portanto, é neutra. Embora seja constituído também por orações, o *enunciado* é caracterizado como unidade da comunicação verbal, tem existência em um determinado momento histórico, o seu valor é o sentido pleno, e contém valores ideológicos. Para identificar um enunciado, é válido considerar os seguintes aspectos: a possível alternância de sujeitos, o desenlace e a relação do enunciado com o enunciador e com os outros participantes da comunicação verbal (*ibidem, p. 332).*

No segundo conceito, o sujeito se reconhece como alteridade só na comunicação concreta. Sugere um estudo centrado na atividade mental do *nós,* ou seja, na atividade mental de um sujeito social que traz suas marcas ideológicas no ato de fala. Esse sujeito se constitui na memória e na história.

Barros (1997:30) destaca quatro aspectos imprescindíveis da concepção de dialogismo entre interlocutores:

a) A interação entre interlocutores é o princípio fundador da linguagem (...), funda a linguagem;

b) *O sentido do texto e a significação das palavras (...) se constroem na produção e na interpretação de textos;*
c) *A intersubjetividade é anterior à subjetividade, pois a relação entre interlocutores não apenas funda a linguagem e dá sentido ao texto, como também constrói os próprios sujeitos produtores do texto;*
d) *(...) Bakhtin aponta dois tipos de sociabilidade: a relação entre sujeitos (entre interlocutores que interagem) e a dos sujeitos com a sociedade.*

Bakhtin (1984:107-109) versa ainda sobre a questão da *polifonia* e da *heterologia* ou *pluridiscursividade* que caracterizam os discursos. De maneira geral, destacaremos a distinção de ambas e sua importância para os estudos da linguagem.

O termo *polifonia* derivou-se de um dos romances de Dostoiévski. Para Bakhtin (*ibidem, p.7)*, trata-se de um gênero romanesco, posto que o herói é construído pela própria voz do autor num romance comum. Contudo, esta voz é independente da do autor, na estrutura da obra, como se soasse ao lado da voz dele, há uma relação dialógica entre o autor e o personagem. No romance, há vários personagens, e cada um deles contém características humanas, são seres que o autor consegue criar e dar uma multiplicidade de vozes sociais que expõem pontos de vista, modos de ver o mundo. Bakhtin critica os hábitos monológicos da época; posto que, neste caso, o autor é o único ser que transmite as vozes, os pontos de vista, conforme afirma Bezerra (2005:192): *O modelo monológico não admite a existência da consciência responsiva isônoma do outro; para ele não existe o 'eu' isônomo do outro, o 'tu'. O outro nunca é outra consciência, é mero* ***objeto*** *da consciência de um 'eu' que tudo informa e comanda.*

O conceito *pluridiscursividade* surgiu dos estudos do riso, da sátira, produzidos no carnaval. Bakhtin (1935:50-51) fundamenta sua tese ao relatar que nessa festa, ou melhor dizendo, nesse novo modo de ver o mundo, as pessoas mostram suas vidas às avessas. Os discursos oficiais, da ordem, do sério eram desmistificados mediante o riso, a sátira. Os participantes do evento negavam o mundo atual e firmavam o possível. O autor chega à conclusão de que temos uma consciência dessacralizada e relativada. A língua passa a ser percebida como *pluridiscursiva* de modo que não é mais percebida como unitária, mas como formada por diferentes línguas e vozes sociais.

Conforme afirma Faraco (2006:80), a questão do *pluridiscursivo* gerou discussões filosóficas acerca da língua que antes era *monologizante*, e que agora também pode ser *dialogizada*. Seu estudo produz tendências universalizantes que antes não consideravam a heterogeneidade e dialogia. E é no meio dessas discussões que o sujeito situa-se. No interior da dialogização, representado por vozes sociais em diversas ações dialógicas, o sujeito se constitui discursivamente. Essas vozes sociais são denominadas *heteroglossia.*

São vários, ainda, os aspectos lingüísticos que envolvem o círculo de Bakhtin, como a questão da definição de *signo* como "arena da luta de classes", a diferenciação de *tema e significação*, o problema dos *gêneros discursivos* etc. E vastas as suas contribuições, em diversas outras teorias como a do discurso, a da comunicação e a da interação verbal ao propor: a pesquisa da variação lingüística, funcional e discursiva; a possibilidade dos interlocutores se construírem no diálogo e de suas passíveis reversões; o jogo de imagens, as dissimulações, e as avaliações entre eles; o estudo das competências dos sujeitos da comunicação (BARROS, 1997:31). Destacamos somente, conforme já mencionado anteriormente, as contribuições mais relevantes para a teoria da enunciação.

2.3 Benveniste e a Teoria da Enunciação

As pesquisas enunciativas ganham impulso na França com Émile Benveniste (1902-1976) lingüista francês que, a partir das concepções saussurianas, desenvolveu uma análise da língua voltada para a enunciação, pois tratou da intersubjetividade em seus estudos e, por isso, é tido como o principal representante da *Teoria da Enunciação*[15].

---

[15] Talvez Benveniste seja considerado pelos lingüistas como o precursor da teoria da Enunciação, e não Bakhtin, por dois motivos. O primeiro refere-se à forma de divulgação. Embora os trabalhos de Bakhtin e Benveniste tenham sido publicados na mesma época (1926 e 1935 respectivamente), o modo como as idéias circularam foi bem distinto. Os trabalhos do russo Bakhtin tratavam sobre a doutrina do freudismo (*O Freudismo, 1927*), sobre os ensaios da linguagem na vida e na poesia (*O método formal nos estudos literários*, 1928) e sobre a estrutura do enunciado (*Marxismo e Filosofia da Linguagem,* 1929). Depois disso, nada mais foi republicado por mais de trinta anos. Nesse período, Bakhtin ficou preso, condenado ao exílio no Casaquistão por seis anos e, de acordo com Faraco (2006:15), ao ostracismo de trinta anos em cidades provinciais. Esses fatos impediram-no de debater e divulgar as suas idéias. Como ex-prisioneiro político, foi proibido de fixar residência e de trabalhar em grandes centros urbanos. Acrescenta-se a isso os problemas de circulação das obras na década de 60 pela falta de organização cronológica de seus trabalhos (ocasionando uma demora de mais de vinte anos para estarem completos) pelo atraso na chegada das obras ao Ocidente; pelas traduções mal feitas, entre outros fatores. O segundo motivo importante a considerar é que Benveniste é reconhecido como lingüista e Bakhtin como filósofo da linguagem (p.15).

Segundo Benveniste, o que modifica a língua em discurso é *o ato de* enunciação; o locutor, visto como sujeito do discurso, apropria-se da língua e a põe em funcionamento. Assim, a *subjetividade* diz respeito à capacidade de o homem constituir-se como sujeito somente *pela* e *na* linguagem. Nesse processo, há sempre um sujeito */eu/* que se dirige a um */tu/*:

> *A linguagem só é possível porque cada locutor se apresenta como sujeito remetendo a ele mesmo como eu no seu discurso. Por isso,* ***eu****, propõe outra pessoa, aquela que, sendo embora exterior a 'mim' , torna-se o meu eco – ao qual digo* ***tu*** *e que me diz* ***tu.*** **(**BENVENISTE, 1966 [2005:286]), [grifos nossos]

Após analisar a estrutura de *pessoa* do verbo, Benveniste chega a duas correlações na *Teoria da Enunciação*. A primeira diz respeito à da subjetividade, da qual participam os sujeitos *eu* e *tu* da enunciação; a segunda trata da correlação da oposição entre o conjunto *eu/tu (a pessoa)* em relação a *ele (a não-pessoa),* isto é, são considerados como *pessoas* os pronomes *eu/tu* sujeitos de um enunciado verbal e como *não-pessoa ele,* quando não se configura como sujeito da enunciação.

Além de tratar sobre a subjetividade do sujeito na linguagem, Benveniste estende e precisa a visão da teoria dos atos de John Langshaw Austin (1962) ao estudar os sujeitos no ato de produção de enunciados, contribuindo, assim, para o crescimento da Lingüística da Enunciação. A problemática da linguagem foi tema das investigações dos lingüistas, de modo que a teoria da linguagem foi então concebida à luz de uma nova concepção: como produção. Os estudos abrangem os fenômenos instaurados na língua e a partir da língua responsáveis pela produção do enunciado.

Assim como nos estudos retóricos, a Lingüística da Enunciação preocupa-se com os interlocutores, a intencionalidade dos falantes, o efeito de sentido. Segundo Osakabe (2002:216):

> *A preocupação com a relação entre interlocutores do discurso, com a totalidade discursiva enquanto ato lingüístico, com os efeitos desse ato lingüístico e com o mecanismo desse mesmo tipo de ato constitui ponto de convergência entre a Retórica e a chamada Lingüística da Enunciação (...)*

Devido à Lingüística da Enunciação, a argumentação torna-se um dos objetos principais dos estudos das diversas teorias argumentativas que consideram essenciais os

aspectos cognitivos e informativos da linguagem. Entre essas teorias está a *Semântica Argumentativa* que é vital para os estudos a que nos propomos, pois concebe a argumentação como fator constitutivo da estrutura de qualquer discurso.

2.4 A semântica argumentativa

A *Semântica Argumentativa* surge no final da década de 70 com os estudos de Oswald Ducrot (aluno de Benveniste) e Jean-Claude Anscombre que publicaram, na revista *Langages*, o artigo *L' argumentation dans la langue*. De acordo com Fávero e Koch (2005:53), o representante dessa teoria, no Brasil, é Carlos Vogt (1977). Essa corrente trata sobre as pesquisas da língua no âmbito sintático-semântico unidos à pragmática lingüística.

Anscombre e Ducrot em um artigo intitulado *Leis lógicas e Leis Argumentativas,* propuseram, em 1981, um estudo argumentativo da língua, a partir da descrição semântica. Para eles, não existe apenas um único valor semântico para determinado enunciado, ou única verdadeira interpretação, mas multiplicidades de valores semânticos denominados *hipóteses externas*. Os mecanismos utilizados para interpretar os enunciados são as *hipóteses internas*. Todo sujeito falante é, para os autores, capaz de atribuir valor semântico ao enunciado.

Para os referidos autores (1981:261), a utilização de um enunciado está para além da comunicação, pois orienta o destinatário a determinadas conclusões. A argumentação está inscrita na língua, esta possui marcas pertencentes à própria organização interna.

A significação possui instruções dadas e, segundo Ducrot (1984 [1987:170]), cabe ao destinatário a função de interpretá-las, como também as possíveis estratégias, e os encaminhamentos de que o locutor se serviu, considerando sempre a situação em que o enunciado foi utilizado:

> *Prefiro representá-la [a significação] como um conjunto de instruções dadas às pessoas que têm que interpretar os enunciados da frase, instruções que especificam que manobras realizar para associar um sentido a estes enunciados.*

Ducrot (1977 [1972:9]) relata que a língua não só é o ato de fala, mas também é reveladora, transmissora de pensamentos, é o ato de pensamento, por isso *procura desdobrar-se em face de si mesmo para explicitar-se e conhecer-se.*

O autor (1987:178) também critica e substitui a teoria da unicidade do sujeito da enunciação, explica que o "sujeito" a quem denomina locutor (L) possui três propriedades:

- É produtor de atividades *psico-fisiológicas*: som, julgamento, pensamento, necessárias à produção do enunciado;
- É autor, responsável pelo enunciado, realiza atos ilocutórios, ou seja, ordena, pergunta, afirma.
- É reforçado pelas marcas de primeira pessoa quando designa um ser extralingüístico. Ao mesmo tempo em que produz o enunciado, exprime ordens, promessas, asserções etc.

Essa crítica ocorre pelo fato de o lingüista considerar essas três propriedades concomitantemente. Ducrot (*ibidem,* p.179) propõe distingui-las e reparti-las em diferentes figuras enunciativas, a começar pelo sujeito */eu/*. Ilustra o caso do discurso direto e explicita a diferença entre: */eu/* produtor do enunciado (L), e */eu/* presente na citação direta, autor. Para isso, utiliza a teoria da narrativa proposta por Genette em obra publicada em 1972 que opõe *narrador* de *autor*, e distingue *locutor* de *sujeito falante* (Ducrot, 1987: 194). Vejamos a ilustração:

Genette:	Ducrot:
Primeira instância: narrador x autor	**Segunda instância**: locutor x sujeito falante

Na *primeira instância*, o narrador é distinto do autor sob três aspectos:

a) O autor é responsável por criar, imaginar acontecimentos fictícios, o narrador conta, reproduz lembranças supostas.

b) O tempo gramatical utilizado na produção do texto pode não tomar como referência o tempo cronológico em que o autor está, pois vivendo no tempo presente, pode escrever em um tempo futuro ou no passado.

c) A existência empírica, qualidade necessária do autor, pode ser recusada ao narrador, porque é fictício, interior à obra e possui papel próximo ao daquele que é atribuído ao locutor de modo que, para Ducrot trata-se de *um ser do discurso, pertencente ao sentido do enunciado, e resultante desta descrição que o enunciado dá de sua enunciação (ibidem, p.195*)

Na *segunda instância*, Ducrot (1987:192) reconhece a existência de um locutor (L) e o difere de um enunciador (λ): *o enunciador está para o locutor assim como o personagem está para o autor.* Ele considera que o pronome */eu/*, em estilo direto, não se refere à pessoa que o pronuncia: λ *é uma pessoa "completa", que possui, entre outras propriedades, a de ser a origem do enunciado – o que não impede que L e* λ *sejam seres de discurso, constituídos no sentido do enunciado e cujo estatuto metodológico, é pois, totalmente diferente daquele do sujeito falante*. Essa distinção é ilustrada da seguinte forma:

Pedro diz: João me disse: eu virei

λ

L

Temos dois locutores: o primeiro (L), é Pedro, locutor responsável pela enunciação, representado pelo pronome *me;* o segundo λ , é João, origem do enunciado, marcado pelo pronome *eu*. De acordo com Guimarães (2005:60):

> *Esta distinção entre Locutor – L e locutor-l (e seus correlatos) constitui um primeiro nível de polifonia. Ou seja, a enunciação de um enunciado representa papéis diferentes de sujeito, representação que é constitutiva de seu sentido. A enunciação de um enunciado não tem uma única figura de sujeito.*

Ao incluir o conceito de polifonia nos estudos da pragmática lingüística, Ducrot aponta para a necessidade de estudar não mais a unicidade do sujeito no enunciado, mas os diversos papéis enunciativos do sujeito.

Ducrot usa o conceito de polifonia diferente do de Bakhtin (em que várias vozes aparecem em um único enunciado do falante), porque não considera a noção de história, fundamental para Bakhtin. Segundo Guimarães (2005:54), essa noção é resgatada parcialmente - no que diz respeito à temporalidade, ou seja, a cada momento em que há um novo acontecimento - quando Ducrot e Anscombre tratam do conceito aristotélico de *topoi*[16].

O estudo sobre *topoï* elaborado por Ducrot e Anscombre[17] (2002:10) não tem a intenção de abranger todo o conceito de Aristóteles, mas faz parte da segunda etapa da teoria da *Argumentação na língua.* Trata-se da análise sobre os *discursos argumentativos* entre dois segmentos A e C; um é exposto como argumento justificando o outro, dado como conclusão. Os autores *(ibidem)* atribuíram três caracteres para essa teoria:

- Ocorre de forma gradual, 'duas escalas';
- Depende das crenças comuns partilhadas pelos participantes do processo, no mínimo locutor/alocutário;
- O *topos* é dado como geral, posto que vale para diversas situações;

Os autores (*ibidem,* p.15*)* apresentam a descrição entre os morfemas *peu* e *un peu* (pouco e um pouco) ilustrados nos seguintes enunciados A e B:

(a) Ce film est un peu intellectuel. (Este filme é um pouco intelectual).

(b) Ce film est peu intellectuel. (Este filme é pouco intelectual).

Para ambos, existem várias conclusões:

---

[16] **Topos –** *Palavra topos (plural, topoi) foi emprestada do grego. Ela corresponde ao latim* ***lócus communis****, de que resultou* ***lugar*** *comum. (...) Na* ***formulação de Aristóteles****, um topos é "aquilo sob o qual recai uma multiplicidade de entimemas* (Retórica:2,26,1403 a 17). Esses topoi não se constituem em tópica sistemática do tipo precedente. Eles recorrem muito bem aos tipos de argumentação*. Exemplos:* ***Topos "com mais forte razão" (a fortiori")****: (1) Se "P é O" é mais verossímil (mais recomendável) que "E é O", e se "P é O" é falso/ não verossímil, então "E é O" é falso/não verossímil. (2) A argumentação fundada sobre esse topos: "Se os professores não sabem tudo, com mais forte razão os estudantes";* ***Topos dos contrários:*** *(1) "Se A é B, então não-A é não-B". (2) A argumentação fundada sobre esse topos: (2) "Se eu não te sirvo para nada durante minha vida, que a minha morte, ao menos, te seja útil"(...)* (MAINGUENEAU E CHARAUDEAU, 2004:475).

[17] *Este artigo retoma com modificações de forma (principalmente de terminologia), um texto publicado em Bulletin d´ètudes de linguistique française da Universidade de Tóquio, n.22, 1988 (Orientação de Elsa Ortiz.In:ZANDAWAIS,2002:10)*

(x) Il doit avoir un peu de succès.(Deve ter um certo sucesso).

(y) Il doit avoir peu de succès. (Deve ter pouco sucesso).

Tanto em *(a)* como em *(b)* podemos ter as conclusões *(x)*, *(y),* ou outras ainda. Por isso, Ducrot e Anscombre modificaram a teoria e passaram a considerar a orientação argumentativa entre *conteúdos semânticos* de frases. Só assim, essas hipóteses de relação de sentidos dos enunciados poderiam ser explicadas. É necessário verificar também que as relações argumentativas dependem não só dos enunciados tomados como argumentos, *mas também dos princípios dos quais se servem para colocá-los em relação* (GUIMARÃES, 2005:55).

A fim de exemplificar as relações argumentativas dos enunciados, Ducrot (2002:15-16) apresenta quatro possibilidades de sentidos:

(a) *Este filme é um pouco intelectual. Deve ter um certo sucesso.*
(b) *Este filme é pouco intelectual. Deve ter um certo sucesso.*
(c) *Este filme é um pouco intelectual. Deve ter pouco sucesso.*
(d) *Este filme é pouco intelectual. Deve ter pouco sucesso.*

Ducrot chega à conclusão de que dois *topo*s distintos são suficientes para sustentar as argumentações dos enunciados acima. Um é o *topos* "concordante" e o outro "discordante". Cada um deles recebe duas formas tópicas recíprocas:

Topos 1	**Concordante**
Forma Tópica 1	Quanto mais intelectual, mais sucesso.
Forma Tópica 2	Quanto menos intelectual, menos sucesso.
Topos 2	**Discordante**
Forma Tópica 1	Quanto mais intelectual, menos sucesso.
Forma Tópica 2	Quanto menos intelectual, mais sucesso.

No esquema podemos verificar que os encadeamentos (a) e (d) recaem sobre o mesmo T1 (concordante), pois o sucesso depende da intelectualidade do filme. Já os encadeamentos (b) e (c) acionam o T2 (discordante), e o resultado é oposto, pois é a intelectualidade que impede o sucesso.

Ducrot (*ibidem, p.18)* declara que há certa dificuldade em manter a forma tópica (FT) recíproca em todos os enunciados: *Certamente minha análise não é suficiente para provar que absolutamente é sempre um inversor argumentativo [...]. Tudo o que fiz aqui foi avançar nesta direção.*

Para ilustrar essa dificuldade, Guimarães (*op., cit.*) sugere a aplicação de inversão no seguinte enunciado:

(x) O assassino está morto, não precisamos mais nos proteger

Aplicar FT em (x) não sustenta a argumentação para '*Quanto menos morto, mais perigoso', ou 'Quanto mais morto, menos perigoso'.* Apesar disso, o estudo argumentativo a partir da introdução do conceito de *topos* é de grande valia, pois envolve força argumentativa que a conclusão poderia ter. *Por exemplo: se a conclusão for 'pouco sucesso' , o* ***pouco*** *assinala que a conclusão obtida poderá fortemente servir à aplicação das FT do tipo 'Quanto menor o sucesso de um filme, mais o produtor perde'[...] (Ducrot, 2002:17). [grifo nosso]*

Além das influências de Bakhtin, Ducrot utiliza as propostas de Austin (1962) e Benveniste (1966) ao tratar sobre:

a) *a noção de linguagem enquanto* ***forma de ação dotada de intencionalidade;***

b) *a concepção de argumentação enquanto* ***atividade subjacente a todo e qualquer uso da linguagem*** (GUIMARÃES, 2001:146).

Essa intencionalidade, em *(a),* tem por objetivo produzir efeitos no discurso, que dependem das relações estabelecidas entre os participantes do processo enunciativo. Por isso, pode-se dizer que essas relações possuem caráter pragmático, já que a linguagem é constituída por uma lógica própria e caracterizada pela argumentatividade, que possui mecanismos que

possibilitam uma orientação argumentativa, por meio de *marcas lingüísticas da enunciação* ou *modalizadores*.

Essas marcas lingüísticas, também conhecidas como operadores argumentativos, são estudadas segundo uma *classe* e *uma escala argumentativa* (visto no exemplo anterior com *um pouco e pouco*). Ducrot (1981:180-184) descreve que a primeira é composta por enunciados que levam o locutor a uma mesma conclusão, enquanto a segunda é uma classe argumentativa ordenada pela força menor e maior dos enunciados, que trazem uma marca na língua, ou seja, a argumentação não é derivada do uso dos enunciados, mas constitutiva deles.

Koch (2004:30): distingue ambas teorias da seguinte forma:

Classe Argumentativa:

(conclusão R) = João é o melhor candidato.

Arg.1 – tem boa formação em Economia

Arg.2 – tem experiência no cargo

Arg.3 – não se envolve em negociatas

etc.

Pode-se perceber que todos os argumentos são capazes de influenciar o alocutário a concluir R.

Escala Argumentativa:

(Conclusão R) = A apresentação foi coroada de sucesso.

Arg.1 = estiveram presentes personalidades do mundo artístico.

Arg.2 = estiverem presentes pessoas influentes nos meios políticos.

Argumento mais forte:

Arg.3= esteve presente o Presidente da República.

Essa escala argumentativa pode ser representada da seguinte forma:

R: A apresentação foi coroada de sucesso

(arg. + forte) *Arg. 3*

Arg. 2

Arg. 1

Koch (*ibidem*) esclarece: *se a mesma conclusão for negada, invertem-se os elementos da escala:*

(arg. + forte) ↑ *~ Arg. 3*
~Arg. 2
~Arg. 1

De acordo com Guimarães (2005:50), esse estudo não coloca em xeque os valores de verdade ou falsidade que um enunciado pode ter, nem atribui ao enunciado um caráter puramente informativo, antes analisa marcas deixadas nele pelo locutor, por isso considera-se importante a noção de subjetividade estudada por Benveniste.

Guimarães (*ibidem,* p.49) destaca que na pesquisa de Oswald Ducrot as relações argumentativas não são absolutas*,* isto é, *um argumento não é uma prova para algo, mas uma razão que é dada ao interlocutor para aceitar uma conclusão*. E enumera as questões mais relevantes:

- *a questão da argumentação é vista como uma relação de sentidos da linguagem;*
- *a argumentação não é uma relação da linguagem com o mundo, os objetos, ou derivada desta relação, é uma relação que orienta de um sentido para outro que se interpreta, então, como uma conclusão, numa enunciação particular;*
- *a questão argumentativa pode ser importante para pensar a textualidade, de um lado, e a relação (...) entre interdiscurso/língua/enunciação (...).*

A *Semântica Argumentativa* permite-nos realizar um estudo direcionado para o sentido inscrito na própria língua, que é constituído por operadores argumentativos e que conduzem o *interlocutor* a determinadas conclusões. A esse respeito, Koch (2002:29) afirma:

> *é por isso que se pode afirmar que o uso da linguagem é essencialmente argumentativo: pretendemos orientar os enunciados que produzimos no sentido de determinadas conclusões .(...) Em outras palavras, procuramos dotar nossos enunciados de determinada força argumentativa.*

Outros temas estudados por Ducrot e imprescindíveis a este estudo são: o *subentendido* e o *pressuposto*. Ambos estão relacionados com o implícito, a diferença é que o

subentendido existe no ato de enunciação, não é algo previsto e depende mais de uma reflexão crítica do que uma decifração. Depende do contexto e por isso é instável. Sua interpretação depende do ouvinte e não está contida no enunciado (DUCROT, 1972 [1977]).

A noção de pressuposto é um pouco complexa, por isso houve muitas reformulações de sua noção. Koch (2002:56-70) esclarece que na década de 60, ele era *condições de emprego do enunciado*, e a pesquisa de Ducrot seguia os pensamentos da filosofia analítica inglesa. Em 1972, era considerado *parte integrante do sentido*. Já em 1977, após as publicações de vários artigos, o autor retoma o conceito de *pressuposto* em oposição ao de *subentendido*. Um está *inscrito no enunciado*; o outro é *reflexão sobre as condições da enunciação*. Após várias concepções, Ducrot chega à seguinte conclusão: *a pressuposição poderia ser vista como uma espécie de presunção de adesão do(s) interlocutor (es), por parte do falante (Koch, ibidem, p.70).* O pressuposto é veiculado pelo enunciado, e está incontestavelmente inscrito nele.

Esse estudo é imprescindível às pesquisas retóricas, conforme Koch (2002:71) assevera:

> *(...) o uso retórico da pressuposição – justamente para anunciar aquilo que, aparentemente, funciona como pressuposto – é um recurso retórico de segundo nível, ou seja, faz parte da retórica ou pragmática aplicada, constituindo em uma manobra argumentativa de grande eficácia.*

Segundo Fiorin (2005:183), existem certos marcadores lingüísticos de pressuposição que não podem deixar de ser analisados como: adjetivos ou palavras similares; verbos que indicam permanência ou mudança de estado ou que revelam ponto de vista; certos advérbios; orações adjetivas; e certas conjunções. Em nossa análise verificaremos quais foram os marcadores da pressuposição, bem como os sentidos neles contidos.

Não podemos, também, deixar de registrar a contribuição dos estudos de Carlos Vogt introduzidos no Brasil com as obras: *O intervalo Semântico* (1977) e *Linguagem, Pragmática e Ideologia* (1980). Nelas, o autor trata de questões da significação decorrentes das relações discursivas intrinsecamente ligadas aos fatores pragmáticos, semânticos e sintáticos da língua. Para ele, a significação é derivada do uso efetivo da linguagem.

Em relação à pragmática e à significação, Vogt (1980:135) relata:

> *(...) a pragmática deverá ser entendida como o estudo da atividade interindividual realizada no diálogo, e este, por sua vez, como uma unidade fundamental da significação nas línguas naturais. Deste ponto de vista ainda, a estrutura da significação em língua natural, seria entendida como o conjunto de relações que se instituem na atividade da língua entre os indivíduos que a utilizam.*

Assim como Ducrot (1972 [1977:79]), Vogt (1980:136) estuda os *pressupostos* e *subentendidos*. Os autores afirmam que os enunciados têm múltiplos sentidos e que por isso é indispensável considerá-los como parte da significação lingüística e como componentes retóricos.

Outro tópico tratado por Vogt (1980:136-137), em relação aos múltiplos sentidos de um enunciado, diz respeito à intencionalidade do falante no ato de fala. Para o autor: *toda a atividade de interpretação presente no cotidiano da linguagem fundamenta-se na suposição de que quem fala tem certas intenções de comunicação.* O falante pode ter várias intenções ao produzir um enunciado, e sua compreensão está relacionada a essas intenções. Vogt *(ibidem)* assevera ainda que essa noção de intenção não é entendida como alguma realidade psicológica, *mas como um conceito hermenêutico ou semântico*.

Uma dessas intenções está relacionada à imagem do candidato ideal, o *ethos*, que trataremos adiante.

Faremos um estudo de suas escolhas lexicais pela proposta da Semântica Argumentativa, que visa justamente a alcançar os limites da macrossintaxe do discurso e sugere um estudo sobre marcas lingüísticas inscritas sistematicamente no interior da própria língua. Já que esta pesquisa propõe um tratamento argumentativo aos enunciados lingüísticos. Por meio das teorias de Vogt e Ducrot analisaremos a língua nessa perspectiva, pois esses autores:

> *(...) sustentam a necessidade de se partir para um* ***estruturalismo do discurso****, o que implica admitir que a noção de sentido de um enunciado*

> *deve ser entendida, por um lado, como função de suas combinações possíveis com outros enunciados da língua capazes de lhe darem continuidade no discurso, isto é, como função de sua orientação discursiva, do futuro discursivo que se abre no momento de sua enunciação; e, por outro lado, como função das relações que o sentido estabelece com outros pertencentes ao mesmo paradigma argumentativo, ou seja, que apontam para o mesmo tipo de conclusão: em suma, de um lado, as relações sintagmáticas, de outro, as relações paradigmáticas (Fávero e Koch, 2005:49):*

Ainda nessa linha de pesquisa, no Brasil encontram-se Eduardo Guimarães (2001) e Ingedore G. Villaça Koch (2001). Ambos envolvidos com a argumentação na linha de pesquisa de Oswald Ducrot.

Koch teve influência de estudiosos como Ducrot, Austin, Searle, Grice e Vogt e em sua obra analisa detalhadamente as marcas lingüísticas envolvidas na argumentação. Considera que o sujeito, ao apropriar-se da língua como forma de ação, interage socialmente, seja para *atuar* sobre o outro, seja para conseguir certas reações:

> *Quando interagimos através da linguagem (quando nos propomos a jogar o "jogo") temos sempre objetivos, fins a serem atingidos; há relações que desejamos estabelecer, efeitos que pretendemos causar, comportamentos que queremos ver desencadeados, isto é, pretendemos atuar sobre o (s) outro (s) de determinada maneira, obter dele (s) determinadas reações (verbais ou não verbais)* (Koch, 2004:29).

Se existe uma intenção, por parte do enunciador, pode-se afirmar que existe uma ação verbal dotada de intencionalidade. Koch (2001:17) afirma que a avaliação, julgamento, crítica são inerentes ao homem que utiliza o discurso para tentar influenciar o comportamento do outro ou fazer com que compartilhe suas crenças e opiniões. Essa influência se dá mediante marcas lingüísticas deixadas na língua pelos enunciadores.

Já Guimarães (2001) dedica-se, entre outros assuntos, ao estudo sobre o funcionamento das conjunções do português na obra *Texto e Argumentação*. O autor demonstra como elas são decisivas na constituição do sentido do texto e na organização textual. Propõe então: *um estudo semântico de construções de Língua Portuguesa observando*

o modo pelo qual estes aspectos constituem a organização textual (*ibidem,* p.11). Destaca também o aspecto argumentativo da linguagem que orienta os argumentos a determinadas conclusões. Sua teoria segue a de Ducrot quando trata de *escala* e *classe argumentativa* dos operadores argumentativos.

Para Guimarães (2001:17), a linguagem é concebida como fenômeno social histórico e funciona segundo um conjunto de regularidades construídas socialmente. Quanto à língua, ele a caracteriza como fenômeno social e histórico e a concebe como dispersão dessas regularidades.

O trajeto a que nos propusemos mostrou que os estudos argumentativos atravessaram muitos séculos. A argumentação estava relacionada à arte de falar bem, de convencer e às técnicas de discussão desde a época em que era utilizada pelos sofistas, e depois pelos filósofos Platão, Aristóteles, entre outros. Com a Nova Retórica de Perelman, essa arte foi relacionada à persuasão, resultando no surgimento da *Pragmática* e mais tarde da *Semântica Argumentativa*, que privilegia a argumentatividade inscrita na própria língua.

2.5 Ethos

O *ethos* já era utilizado desde a retórica antiga. Cohen *et alii* (1975) afirmam que *Ethe* definia-se como os atributos do orador: *(...) São os traços de caráter que o tribuno deve mostrar ao auditório (pouco importa a sua sinceridade) para causar boa impressão: são suas aparências. (...) O orador enuncia uma informação e, ao mesmo tempo, afirma: sou isso e não aquilo.*

Surge novamente com a Nova Retórica de Chaim Perelman quando trata da adesão que o orador precisa ter do auditório, ou seja, quanto tem de mostrar uma imagem que agrade, que seja confiável, cujas crenças e valores se adaptem às desse auditório, sua tese precisa ser admitida.

Mas o termo *ethos* só apareceu pela primeira vez nos estudos lingüísticos com as pesquisas de Oswald Ducrot, quando tratou da teoria polifônica (o autor questionou a unicidade do sujeito e diferenciou locutor "L", ficção científica, de λ, ser do mundo). Apesar de não desenvolver o assunto, Ducrot (1987:188) afirmou que um dos segredos da persuasão é a construção de imagem favorável que o orador faz de si mesmo mediante determinadas

escolhas lexicais, entonação de voz, fluência; é por meio dessa imagem que a benevolência do auditório é obtida:

> *É, para o orador, dar de si mesmo uma imagem favorável, imagem que seduzirá o ouvinte e captará sua benevolência. Esta imagem do orador é designada como ethos. É necessário entender por isso o caráter que o orador atribui a si mesmo pelo modo como exerce sua atividade oratória. Não se trata de afirmações auto-elogiosas que ele pode fazer de sua própria pessoa no conteúdo de seu discurso, afirmações que podem ao contrário chocar o ouvinte, mas da aparência que lhe confere a fluência, a entonação, calorosa ou severa, a escolha das palavras, os argumentos.*

Apesar de a teoria de Ducrot ser próxima da de Aristóteles, quando designa a imagem do locutor como ser do discurso, distancia-se dela ao propor a argumentação como inscrita na língua.

Importa-nos destacar também os estudos de Charaudeau (2006:117-184) que analisou o *ethos* e classificou-o. Para isso utilizou critérios variáveis, considerados de acordo como cada sociedade os interpreta e os aceita. Sua divisão aproxima-se do que é requerido e avaliado em um candidato, por isso destacamo-la:

- **Sério:** Esse *ethos* é construído a partir de alguns índices como comportamentais, quando age com certa rigidez, auto controle, etc: Podem ser mímicos, quando raramente há expressão sorridente na face ou corporais, quando há rigidez na postura do corpo. O limite para que essa imagem não aparente ser negativa é o da *austeridade;*
- **Virtude:** Quando demonstra sinceridade, honestidade pessoal;
- **Competência:** Mostra ter domínio, conhecimento e habilidade para exercer determinada função;
- **Potência:** Trata-se da energia física que o indivíduo possui para realizar certas ações;
- **Caráter:** Quando há desejos em defender valores como honestidade, justiça, e a integridade de sua sociedade;
- **Inteligência:** Diz respeito à admiração e ao respeito dos indivíduos, é um imaginário coletivo que testificam a maneira como os membros de determinado grupo social concebem a inteligência, a valorizam, por isso sua definição é mais complexa.

- **Humanidade:** Quando demonstra, em determinadas situações, ter amor, compaixão por aqueles que sofrem;
- **Chefe:** Mostra ser o líder, o guia, é capaz de tomar decisões importantes, resolver conflitos;
- **Solidariedade:** Demonstra estar alheio às necessidades dos outros, e além disso as partilha e se torna responsável por ela.

O que podemos concluir é que o *ethos* é a impressão que o orador estabelece de si mesmo, seja ela qual for, não pelo que diz de si mesmo, como já propôs Ducrot, mas a partir de marcas deixadas em seu discurso. O êxito da intenção persuasiva está condicionado à maneira como o sujeito fala, sua entonação, suas escolhas lexicais para demonstrar a imagem que for mais conveniente, conforme afirmam Fávero, Andrade e Aquino (2000:222): *a comunicação verbal é uma atividade intencional dirigida para a obtenção de determinado objetivo e o uso adequado da linguagem pode constituir um elemento determinante para o êxito do objetivo pretendido.*

Verificaremos em que momento os candidatos usaram essa estratégia para mostrar o *ethos* de alguém competente, responsável, dinâmico, entre outros atributos exigidos pelo concorrido mercado de trabalho.

2.6 Os operadores argumentativos

O objetivo da argumentação é persuadir o auditório. Para isso, o locutor expressa crenças, opiniões, valores, idéias, utilizando certos elementos lingüísticos que integram o processo de utilização e ordenação de argumentos. Esses elementos são chamados de *operadores argumentativos*.

Essa expressão surgiu com as pesquisas de Ducrot (1984 [1987]) baseadas na descrição de alguns morfemas tais como: *mas, até, e, até mesmo, já,* ou etc., considerados, pela gramática normativa, elementos conectivos.

O grupo mais estudado de operadores é a conjunção que nas gramáticas normativas e nos manuais de gramática é definida como:

a) **Conjunções Adversativas:** *São aquelas que enlaçam unidades, apontando uma oposição entre elas* (BECHARA, 2001:321);

b) **Conjunções Adversativas**: *São aquelas que relacionam termos ou orações de idêntica função gramatical ,acrescentando-lhes uma idéia de contraste* (CUNHA e CINTRA,2001:565);

c) **Vocábulos gramaticais**: *com a função de conectivos estabelecem: coordenação entre duas palavras, dois membros de oração ou duas orações (conjunções coordenativas); subordinação entre duas orações, que constituem um sintagma oracional, em que uma, como determinante, fica subordinada à outra, principal, como determinado (ALMEIDA, 1986:81).*

d) *Se me ocorre formar um silogismo, as conjunções que marcam os diferentes membros do meu raciocínio se referem à parte subjetiva. Elas fazem apelo ao entendimento, ficam com a testemunham da verdade e do encadeamento dos fatos. Elas jamais são, por isso, da mesma ordem que as palavras que me servem para expor os próprios fatos* (BRÉAL, 1924:237[18]).

Desses estudiosos citados, Bréal é o único que estende a noção de conjunções ao incluir o aspecto subjetivo na gramática: *O elemento subjetivo não está ausente da gramática de nossas línguas modernas*[19] *(ibidem, p.239).* Relata que esse aspecto está presente em várias partículas gramaticais que denotam certeza ou confiança do falante, tais como: *Sem dúvida, talvez, provavelmente, seguramente*, etc[20], *(ibidem, p.235).*

Bréal propõe uma visão subjetiva da linguagem, pois - ao analisar esses elementos: advérbios, modos verbais: *subjuntivo* e *imperativo*; tempos verbais: *primeira pessoa do singular do imperativo*; e pronome: *primeira do singular*, entre outros - , relata que

---

[18] *S'il m'arrive de formuler un syllogisme, les conjonctions qui markent les différents membres de mon raisonnement se rapportent à la partie subjetive. Elles font appel à I' entendement, elles le prennent à témoin de la verité et de I´enchaînement des faits. Elles ne sont donc pas du même ordre que les mots qui me servent à exposer les faits eux-mêmes.*

[19] *L' élèment subjectif n'est pás absent de la gramaire de nos langues modernes.*

[20] *Je citerai en première ligne les expressions qui marquent le plus ou moins de certitude ou de confience de celui qui parle, comme sans oute, peut-être, probablement, sûrement, etc.*

há marcas subjetivas de quem fala, e que a língua possui formas próprias que expressam esse elemento subjetivo.

Ainda em relação às definições, os operadores argumentativos são vistos como sinônimos de conectores nos seguintes dicionários de lingüística:

- Crystal (200:60): *termo que classifica GRAMATICALMENTE as PALAVRAS ou MORFEMAS cuja função primária é ligar UNIDADES LINGUÍSTICAS em qualquer NÍVEL. As CONJUNÇÕES constituem o grupo mais óbvio de conectivos* (...)
- Charaudeau e Maingueneau (2004:115-117): citam a definição da *Encyclopédie méthodique* do século XVIII de Beauzée que assim descreve: *"'conjunções (...) palavras discursivas', unidades que 'fazem a ligação das proposições e que constituem a força, a alma e a vida do discurso'".*

Ducrot (1984:369) distingue os conectivos (conjunções) dos operadores argumentativos. Para isso, demonstra que ambos pertencem a níveis diferentes: o primeiro está no nível elementar, pertence à frase, tem significado, e é entidade abstrata, cuja função limita-se a ligar frases e enunciados; o segundo está no nível mais complexo, é próprio do discurso, tem significado, e é entidade concreta. O resultado da atividade lingüística é a enunciação. Vejamos o quadro proposto pelo autor sobre a realização lingüística:

Nível Elementar	**Nível Complexo**
Frase	Texto
Enunciado	Discurso
Entidades Abstratas	Entidades Concretas

Enunciação: Atividade Lingüística

Koch (2002:103) ressalta que na gramática estrutural os operadores argumentativos são conectivos, **morfemas gramaticais** (*gramemas*) *de tipo relacional* que se opõem aos **morfemas lexicais** *(semantemas, lexemas);* na descrição lingüística e na gramática gerativa eles são deixados em segundo plano. É só na ***macrossintaxe do discurso*** – *ou*

semântica argumentativa - que eles são recuperados, considerados marcas fundamentais da enunciação, por determinarem *o valor argumentativo dos enunciados*.

Na Semântica Argumentativa, esses operadores são **marcas lingüísticas,** cuja função é mostrar os objetivos dos falantes em relação à organização do discurso e à estruturação do texto.

Para Maingueneau (1997:162), o enunciado é capaz de orientar a seqüência do discurso em uma certa direção: *é constitutivo do sentido de um enunciado pretender orientar a seqüência do discurso em uma certa direção, reivindicar um certo limite que impõe ao destinatário através de sua enunciação*. Os operadores aplicam-se a apenas um enunciado e lhe concede força argumentativa específica.

As conjunções podem conduzir os ouvintes a determinadas conclusões, conforme relatam Ilari e Geraldi (2004:81):

> *(...) muitas conjunções coordenativas (**como mas, pois, já que**) e algumas subordinativas (como, **embora**) parecem especialmente apropriadas à tarefa de explicitar uma relação entre argumentos e conclusões, ou seja, a explicitar a inclusão ou exclusão de um possível argumento na classe argumentativa de uma determinada conclusão. [grifos nossos]*

Vogt (1980:60) denomina certas conjunções *porque, pois, já que* como **marcadores de subjetividade**, e o seu estudo mostra *a importância da intenção dos falantes na organização do discurso e na sua estruturação como texto*.

Outras conjunções estudadas pelos lingüistas Vogt (1980) e Ducrot (1980) como *mas, embora, entretanto, porém,* entre outras, são responsáveis pelo direcionamento da argumentação, como foi dito anteriormente.

Kock (2002:85) relata que há outros modos de lexicalização que a língua oferece, são os operadores modais. Os principais operadores argumentativos e modais analisados, durante o estudo do operador *mas,* neste trabalho são:

- Operador *mas* e todas as suas ocorrências;
- Advérbio de intensidade *muito, bastante;*
- Advérbio que inclui com exclusividade *Só;*

- Advérbio asseverativo *Mesmo;*
- Advérbio que indica tempo *Já;*
- Advérbio de negação *Não;*
- Advérbio de dúvida *talvez;*
- Adjetivo superlativo *Melhor;*
- Locução adverbial que indica idéia oposta *apesar disso*;
- Verbos no futuro do pretérito composto, *poderia bancar*;
- Verbo no futuro do pretérito simples, *queria;*
- Pronome *tudo;*
- Operadores que assinalam argumento mais forte *até, nenhum, inclusive;*
- Operador que soma argumento a favor de uma mesma conclusão *Também, Além disso;*
- Operador que introduz argumentos alternativos *Ou;*
- Operador que orientada o enunciado para uma escala argumentativa *um pouco;*
- Os Indicadores modais *Acho que, mesmo;*

Importa ainda dizer algo sobre o vocábulo *acho que,* analisado por Urbano (2001:85-86) e Marcuschi (2005:281-321) como marcador conversacional[21], auxiliador do processo de coesão e coerência do texto falado, inserido no enfoque conversacional, dado que foi encontrado em nosso *corpus*. Segundo os autores, o termo *acho que* não integra propriamente o conteúdo cognitivo do texto. Por essa razão, estudaremos esse vocábulo segundo a perspectiva de Koch (2004:50) que o considera importante na construção do sentido do discurso e na sinalização do modo como aquilo que se diz é dito. Trata-se de um verbo de atitude proposicional, de aspecto opinativo, subjetivo, mas que também pode configurar-se como algo hipotético, incerto. Verificaremos quais os sentidos que ficaram mais aparentes e se influenciaram na construção da imagem do candidato.

---

[21] Os marcadores conversacionais são componentes conhecidos na literatura da *Análise da Conversação* de diversas naturezas, estruturas, dimensões e complexidades indispensáveis na análise do texto oral (URBANO, 2001:85).

2.6.1 O operador *Mas*

Cabe destacar que a escolha do conector *mas* deve-se ao fato de ter sido o mais estudado entre os lingüistas pela freqüência com que aparecia em produções textuais orais e escritas. Pode-se, também, justificar tal escolha porque esse operador está, na maioria das vezes, relacionado com o implícito, fazendo com que outros sentidos fiquem subentendidos em um enunciado.

Sua definição nas gramáticas tradicionais é limitada, nelas o *mas* é conector, cuja função é enlaçar unidades apontando uma oposição entre elas. Restringe-se a ligar apenas duas unidades. Essa noção precisou ser revista e modificada porque era insuficiente para descrever os sentidos mais amplos que o operador recebia nos diversos usos da língua. Era necessário especificar melhor o seu papel no funcionamento da linguagem, alterando sua classificação.

Foi nessa perspectiva que Vogt (1980:104) com colaboração de Ducrot propuseram analisar as conjunções. Em seus estudos sobre operadores, esses autores sugeriram que o *mas* fosse dividido em dois tipos: o que equivale ao **SN** (do espanhol *sino* e do alemão *sondern)* e o que equivale ao **PA** (do espanhol *pero* e do alemão *aber*). O *mas***SN** serve para retificar, vem sempre depois de uma proposição negativa = *não~**p*** mas **q** *(ele não é inteligente, masSN apenas esperto)* e não tem função argumentativa, pois não permite uma descrição polifônica. O *mas***PA** orienta o enunciado para uma conclusão *não **r*** oposta a uma conclusão **r** e possui função argumentativa *(ele é inteligente, masPA estuda pouco)*.

Pudemos analisar, também, o *mas* nas seguintes ocorrências: *sugestão de situações hipotéticas argumentativas; negação da inferência; contraposição em direções opostas; em direção independente; questionamento do que foi enunciado; início de turnos, alteração de tópico discursivo*[22]. Para essas formas do *mas*, utilizamos a proposta de Maria Helena de Moura Neves (2000:757), cuja gramática parte de uma análise semântica, descritiva, de usos do português falado, e Castilho (2004).

---

[22] Dentre as várias definições, o tópico pode ser entendido como 'aquilo acerca do que se está falando' (BROWN E YULE, 1983:73); O tópico é: *uma atividade construída cooperativamente, isto é, há uma correspondência – pelo menos parcial- de objetivos entre os interlocutores* (FÁVERO, LEONOR. O tópico Discursivo, In: Preti, Dino. **Análise de textos orais**. 5 ed. São Paulo: Humanitas/ FFLCH/USP, 2001. p.39); *Pode-se dizer que o tópico é um elemento estruturador da conversação, pois os interlocutores sabem quando estão interagindo dentro de um mesmo tópico, quando mudam, cortam, retomam ou fazem digressões* (FÁVERO, LEONOR *et al.* **Oralidade e Escrita**: perspectiva para o ensino da língua materna. 5 ed. São Paulo: Cortez, 2005. p.37).

Para Castilho (2004:47), o *mas* como início de turno não é operador argumentativo, trata-se de marcador conversacional. De acordo com Urbano (2001:85), os marcadores conversacionais *são elementos que amarram o texto não só enquanto estrutura verbal cognitiva, mas também enquanto estrutura de interação interpessoal.* Os marcadores como *né? eu acho que, sabe?* são denominados marcadores verbais. Castilho (*ibidem)* e Fávero *et al.*(2005:45) afirmam que os marcadores conversacionais podem ser encontrados em: *recursos prosódicos tais como pausas, articulação enfática, alongamentos, certos itens lexicais e pré-lexicais, ou mesmo expressões mais complexas (...) funcionando como articuladores da conversação.*

O *mas,* em início de turno, deixa de ter apenas a função de conector, e é empregado para iniciar assuntos. Isso pode ser, não só uma espécie de característica do falante, mas também uma estratégia dele para introduzir tópicos delicados, interromper os tópicos longos ou desnecessários, como veremos no capítulo dedicado à análise.

Neste estudo sobre o operador *mas* , entenderemos as diferenças semânticas que dizem respeito ao significado, ao conteúdo, ao valor desse operador em cada enunciado que for utilizado. Verificaremos, outrossim, os implícitos e/ou subentendidos implicados no emprego do *mas*, denotando a possível eficácia argumentativa nas respostas dos candidatos.

Capítulo 3 O gênero entrevista de seleção e suas especificidades

A definição de *entrevista* no dicionário eletrônico Houaiss (2002) é: *vista, colóquio entre pessoas em local combinado, para obtenção de esclarecimentos, avaliações, opiniões etc*.

No *Novo Dicionário da Língua Portuguesa* de Ferreira (1986), o verbete *entrevista* significa: *vista e conferência entre duas ou mais pessoas em local predeterminado; encontro combinado [sinônimo (pouco usado) nessa acepção: entrefala]; comentário ou opinião fornecida a entrevistadores para ser divulgado em jornal, revista, ou por meio de rádio ou televisão.*

A entrevista, em suas variadas aplicações, é considerada *uma técnica de interação social, de interpretação informativa, quebra isolamentos grupais, individuais, sociais, e pode também servir à pluralização de vozes e à distribuição democrática de informações* (Medina, 1995:8).

Do ponto de vista organizacional, os lingüistas precisam o termo como: um jogo de questionamentos cujo objetivo é o de captar a atenção dos ouvintes para a "*mise en scène*" de uma revelação. O entrevistador é, então, o condutor desse jogo, "o questionador em busca da revelação, aquele que é instituído como o dono absoluto do desenrolar dos questionamentos" (CHARAUDEAU e MAINGUENEAU, 2004:112).

Urbano *et al* (1993;76) definem a entrevista como um evento conversacional tipicamente desenvolvido por intermédio de *Perguntas* e *Respostas*, o que a difere das conversas espontâneas que não só as incluem como também se realizam por movimentos de fala de outros tipos. Entretanto, as *Respostas* que ocorrem numa entrevista revelam uma complexidade que normalmente as conversações espontâneas desconhecem.

Seria impossível esgotarmos os conceitos para o termo *entrevista*, pois para cada situação de linguagem, ela apresenta peculiaridades. Contudo, o que não pode ser contestado é que na entrevista existe um diálogo democrático, do plurálogo e, para que isso aconteça, é necessário que o entrevistador apresente uma personalidade dialógica, e não monológica (Medina, 1990:9).

Assim como são diversas as definições para o termo *entrevista,* existem vários tipos dela como: de seleção, de promoção profissional, de demissão, entre outros. Neste trabalho trataremos sobre a *de seleção* por ser o nosso objeto de estudo.

A entrevista de seleção é definida por Lodi (1991:13-14), Ellis e McClintock (1993:188), Gil (2001:101) Monti (2005:107) e Chiavenato (2004:106)) como um dos instrumentos mais eficazes para obtenção de informações dos candidatos. Muchielli (1994:81) delimita a entrevista a um único objetivo: *o de apreciar a adequação de um candidato a um cargo disponível.* Para Marzari (2005:23), a entrevista é uma estratégia de avaliação eficiente, muito utilizada ao longo de processos seletivos nos mais diversos contextos. Para Garret (1977:15-18), Medina (1995:8), Silveira (1998:7) é técnica de interação social porque envolve uma comunicação entre duas pessoas. Acreditamos que durante a coleta de informações, há uma interação social que envolve um verdadeiro "jogo" argumentativo dos candidatos para os entrevistados.

Néri *et al* (2005:111) afirmam que um dos aspectos mais importantes a ser considerado na entrevista de seleção é a comunicação verbal:

> *Ao tratarmos então do procedimento entrevista faz-se importante chamar a atenção, principalmente, para a questão do processo de comunicação inserido em uma situação de entrevista. De um lado, estaria o entrevistador e, de outro, o entrevistado, ambos sujeitos à influência de variáveis externas.*

Ellis e McClintock (1993:187) também partilham da mesma opinião, para eles seja qual for a organização, as entrevistas são decisivas para a contratação do candidato:

> *Em qualquer organização, as entrevistas entre indivíduos são um importante aspecto da comunicação. Utilizam-se as entrevistas para decidir quem será ou não escolhido para fazer parte da organização*[23]

A partir desses conceitos, podemos concluir que a entrevista é o meio pelo qual é feita a comunicação entre os falantes sociais. Difere da conversação casual porque um dos participantes do processo está sendo avaliado. É assimétrica, pois um dos participantes (o

---

[23] *En cualquier organización, las entrevistas entre individuos son un importante aspecto de la comunicación. Las entrevistas se utilizan para decidir quién será o no será elegido para formar parte de una organización.*

entrevistador) tem o direito de iniciar, orientar, dirigir e concluir o turno[24] e o tópico[25] discursivo. É não espontânea e criada a partir do contexto social definido: a entrevista de seleção. Apesar de ter sido definida pelos autores mencionados como o meio mais eficaz para a confirmação de dados no processo de seleção, existe a possibilidade de haver uma escolha subjetiva por parte do entrevistador, conforme observa Monti (2005:107):

> *Tida como uma das técnicas mais subjetivas do processo seletivo, justifica-se um esforço no sentido de torná-la menos suscetível a variações não-controladas que possam influenciar o processo final de seleção.*

A entrevista de seleção, especificamente, é definida por Silveira (1998:14) como *a etapa final no processo de admissão*. Chiavenato (2004:87) esclarece: *a seleção é uma atividade obstativa, de escolha, de opção e decisão, de filtragem da entrada (input), de classificação e, portanto, restritiva.* Nela, o entrevistador tem como objetivo final verificar se o candidato é adequado para o perfil da vaga existente, objetivando solucionar dois problemas básicos da empresa: o de *adequar a pessoa ao cargo e vice-versa*, e o de *promover eficiência e satisfação da pessoa no cargo* (*ibidem).*

Por isso, de acordo com Lodi (1991:14-15), a eficácia da entrevista depende de algumas condições prévias, uma delas é a definição segura do objetivo da entrevista. Para garantir essa eficácia, o entrevistador usará sua principal ferramenta de trabalho: a pergunta.

Ellis e McClintock (1993:189), Silveira (1998:17) e Gil (2001:101) concordam que devido à função de investigarem as experiências particulares dos entrevistados, as perguntas diferem-se de uma conversação espontânea. E Silveira (*ibidem*) assim acrescenta:

a) *são prerrogativas do entrevistador;*

b) *constituem o foco da atividade comunicativa;*

c) *são indiretas, dependentes da habilidade do entrevistador inferir o tipo de resposta desejada.*

---

[24] *(...) o turno pode ser tido como aquilo que um falante faz ou diz enquanto tem a palavra, incluindo aí a possibilidade do Silêncio. (...) a tomada de turno pode ser vista como um mecanismo-chave para a organização estrutural da conversação (MARCUSCHI, 2005:18-19).*

[25] O tópico discursivo é aquilo sobre o que se conversa. Pode ser iniciado devido a um encontro casual, ou estar em pauta se houver um encontro marcado (*ibidem, p.77)*.

Contudo, para que o entrevistador tenha êxito em obter as respostas desejadas, Gil (*ibidem)* considera importante seguir alguns procedimentos:

- Diminuir o número de candidatos a uma vaga;
- Ter um roteiro de perguntas em mãos;
- Deixar os candidatos à vontade;
- Ter o controle do *tópico discursivo*;
- Anotar as informações.

Acerca de outros itens, o autor ainda ressalta sobre a importância de haver sinceridade a respeito das informações prestadas por ambas as partes (*entrevistador/entrevistado*) e finaliza dizendo que a conclusão e a sumarização são fundamentais. A primeira serve para dar ao candidato uma certa perspectiva acerca da possibilidade de contratação, enquanto a segunda garante o registro das impressões que o entrevistador teve de cada candidato.

Lodi (1991:70), Mucchieli (1994:82-83) e Monti (2005:109) afirmam que o sucesso da entrevista depende da preparação do entrevistador. Ele deve estar provido de informações prévias a respeito do candidato, prestar atenção no que é dito por ele, verificar se há alguma inverdade nas informações prestadas (se condizem com as que já foram ditas, descritas mediante currículo ou por algum teste prévio), preparar um ambiente favorável para que nenhum ruído atrapalhe ou disperse a atenção de ambas as partes. Cabe a ele a responsabilidade de tais averiguações.

Ellis e McClintock (1993:189) relatam:

> *é muito importante ter algum tipo de coerência nas diferentes entrevistas (...) é necessário um certo grau de estruturação, de tal forma que se possa estar razoavelmente seguro de que os pontos principais serão cobertos e de que nenhum candidato será tratado de forma vantajosa ou desvantajosa em relação ao outro*[26].

Dessa maneira, o entrevistador colhe as principais informações de todos os candidatos e as compara. Esse procedimento é essencial ao entrevistador, que muitas vezes se

---

[26] *Es muy importante tener algún tipo de coherencia en las diferentes entrevistas(...)es necesario un cierto grado de estructuración, de tal forma que se pueda estar razonablemente seguro de que los puntos principales quedarán cubiertos, y de que ningún candidato será tratado de forma ventajosa o desventajosa a otro.*

encontra num conflito metodológico, como relata Komter (1991:21): *o entrevistado pode dizer ao entrevistador aquilo que acredita que o mesmo quer ouvir.* Por isso, analisar, confirmar, ou mesmo contrastar dados faz parte do processo de seleção.

Ao entrevistador cabe o papel de localizar nas respostas dos candidatos: *validade, relevância, especificidade e clareza, cobertura de área, profundidade e extensão* (LODI, 1991:19). Essas averiguações podem ser feitas a partir de três meios:

- comparando-as com fonte externa;
- comparando-as com a de outro entrevistado;
- observando as dúvidas, incertezas e hesitações demonstradas pelo entrevistado.

Apesar disso, o autor (*ibidem,* pp.117-118) confirma a dificuldade que o entrevistador tem para interpretar as respostas dos candidatos por várias razões, dentre elas:

1. *Os dados da entrevista não saem classificados e divididos, mas vão aparecendo dentro de um processo verbal nebuloso e confuso;*
2. *O entrevistador deve estar atento para as chaves do mistério, porque não receberá respostas claras para o que tem em mente;*
3. *A entrevista produz uma grande massa de informação e somente uma parte dela é relevante em termos de interpretação;*
4. *O candidato ideal é esboçado na Especificação de Cargo como um perfil ou um conjunto de traços de personalidade e aptidão. Ora, os dados da entrevista precisam ser divididos e reorganizados em função desse perfil;*
5. *A interpretação deve ser considerada um processo separado da obtenção de dados. (...) a interpretação constitui o seu trabalho desconhecido, ´atrás das cenas´e pouco observado.*

Apesar de todos esses cuidados na interpretação dos dados, nada impede que o entrevistador possa ser persuadido pela autopromoção do candidato, visto que este almeja

alcançar um objetivo[27] e muitas vezes procura satisfazer sua necessidade básica da condição humana[28]como: sobrevivência física, necessidade de realização e auto-estima. Lodi (*ibidem,* p.38) afirma que, em vista dessas necessidades, a pessoa tende a mobilizar, consciente ou inconscientemente, uma cadeia de força de 'prestígio' ou de defesa de sua fraqueza.

3.1 A projeção do candidato ideal durante a entrevista

De acordo com Goffman (2003:15), às vezes um indivíduo pode agir de maneira calculada. Por isso, poderá expressar-se com o objetivo de transmitir aos outros impressão convincente de funcionário ideal. Ellis e McClintock (1993:188) salientam: *Nas entrevistas de seleção, o candidato tenta dar a maior impressão possível; ele ou ela o faz prestando atenção na roupa; no cuidado pessoal e no comportamento*[29]**.**

Nesse contexto, deve-se considerar a necessidade do candidato pela vaga de emprego, e que por isso preocupa-se com o que dizer. Há, por exemplo, determinados assuntos que ele evita explicar, respostas que repensa antes de serem ditas. É comum encontramos em manuais ou em livros especializados os tipos de cuidados que o candidato deve ter durante a entrevista. Case (2004:279-282) sugere uma série de procedimentos que o candidato deve observar nesse processo:

- Se estiver sendo ou foi demitido **diga a verdade:** se a razão do desligamento estiver associada a um programa de redução, deixe claro que a demissão não tem nada a ver com a falta de desempenho; caso o motivo seja desentendimento com o chefe, diga que cometeu um erro (*o de não ser suficientemente diplomático, por exemplo);*

---

[27] Conforme Chiavenato (2003:86), *o homem tem um comportamento dirigido para objetivos: (...) o homem é capaz de ter objetivos e aspirações e aplicar grandes doses de esforço pessoal no sentido de alcançá-los. A vida, para as pessoas, é uma contínua luta pelo alcance de objetivos pessoais.(...)*

[28] Maslow (**apud** Chiavenato, 2003:93) esquematizou as necessidades do homem no decorrer de sua vida em: fisiológica (ar, comida, repouso, abrigo etc); segurança (proteção contra o perigo ou privação); estima (reputação, reconhecimento, auto-respeito, amor etc); auto-realização (realização do potencial, utilização plena dos talentos individuais etc).

[29] *En las entrevistas de selección, el candidato intenta dar la mejor impresión posible; él o ella lo hace prestando atención al vestido, cuidado personal y comportamiento*.

- Se o assunto for desligamento da empresa, não fale mal de seu atual empregador e diga que saiu porque pretende buscar apenas novos desafios; mencione os projetos que desenvolveu na empresa;
- Se cometeu algum erro que levou a um desligamento, responda que aprendeu a lição e que não o cometerá de novo. Evite entrar em detalhes e não diga mais do que 30 segundos sobre o problema;
- Se for perguntado sobre quem você é, o ideal é falar somente sobre a vida profissional;
- Se tiver de descrever os pontos fortes, relate a sua criatividade e a sua liderança;
- Se precisar mencionar os pontos fracos, jamais expresse algo muito negativo, dê preferência a características como '*perfeccionista demais'* ou *'exigente demais'*.
- Se o assunto for quanto quer ganhar, ***não ofereça uma cifra, não diga o quanto quer ganhar.*** *Deixe isso para o momento* [em] *que tiver uma proposta de trabalho em mãos. [grifos do autor]*.

Tudo isso serve para reforçar o fato de que o candidato, em posse de um desses manuais, pode ocultar algumas informações e mencionar somente fatos que lhe favoreçam, conforme recomendado. E mesmo que desconheça essas espécies de orientações, já se encontra propenso a agir de forma a proteger-se. É o que relata Lodi (1991:37):

> *(...) o indivíduo desenvolve predisposições para se comportar de uma determinada forma. Essas predisposições são chamadas de atitudes. Elas geram forças que levam a agir de determinada forma. Uma das forças maiores do indivíduo consiste na defesa de seu próprio 'eu'.*

Essa defesa do 'eu' consiste em alterar, transferir ou omitir certas vivências anteriores, com o intuito de torná-las confortáveis ou funcionais para quem as expõe. Lodi (*ibidem,* p.38) relata que se o candidato sentir-se ameaçado por ter sua vida particular investigada, pode manipular as informações prestadas. A esse respeito, Goffman (2003:26) afirma que quando o indivíduo é incapaz de expor a verdade de si mesmo, simula um personagem que não é, pois que a sinceridade não depende apenas de quem a expõe, mas do público alvo que muitas vezes não permite que ele seja verdadeiro.

O indivíduo só defende o 'eu' quando sente que a sua face[30] positiva ou negativa foi ameaçada. E é exatamente isso o que ocorre durante a entrevista, segundo Fávero e Aquino (1998:123), o entrevistador pode utilizar as perguntas para não só pedir informações ou esclarecimentos, mas também pode utilizá-las para mexer com a face do entrevistado.

Além do público alvo, há outro fator que não permite que se diga apenas a verdade: *a situação em que ocorre a interação.* É importante destacarmos o contexto, pois: *a língua vive e evolui historicamente na comunicação verbal concreta, não no sistema abstrato das formas da língua nem no psiquismo individual dos falantes* (BAKHTIN, 1923 [2004:124]).

Não estamos falando numa falsidade de caráter, mas numa adequação de linguagem, postura e conduta que foram propositalmente adaptadas ao contexto social estabelecido: *a entrevista final de seleção*. Nesse processo, o candidato pode dispor da linguagem (ferramenta do entrevistador para coleta apurada de dados) para produzir um resultado positivo a seu favor. Trata-se da produção de um *discurso persuasiv*o, que por mobilizar recursos retóricos, produz *efeito de sentido***,** e que por isso, contém *caráter manipulador em seu funcionamento* (MOSCA, 2004:22).

Lodi (1991:66) afirma que durante a entrevista há momentos de tensão e de estratégias por parte dos participantes:

> *a pessoa entrevistada está sob tensão e passa por processos defensivos tais como a repressão, a sublimação, a projeção, a identificação, a racionalização e a supressão. A inter-relação entre esses processos no entrevistador e no entrevistado leva à adoção de táticas e estratégias que raramente dão à entrevista um aspecto pacífico e cooperativo. É certo que a franqueza, respeito e apreciação de outra pessoa podem reduzir mas não eliminar o recurso a essas táticas.*

---

[30] Charaudeau e Maingueneau (2004:235) esclarecem: ***no modelo de Brown e Levinson****, a noção é ainda ampliada pela incorporação que os etólogos das comunicações como (Goffman) chamam* ***território****. Esses autores distinguem, com efeito, para todo sujeito, duas faces complementares, a* ***face negativa*** *(conjunto de territórios do eu: território corporal, espacial, temporal, bens materiais simbólicos) e a* ***face positiva*** *(conjunto de imagens valorizadas de si mesmos que os interlocutores constroem e tentam impor na interação), porque cada um procura conservar intactos, e mesmo melhorar, seu território e sua face (positiva) (...). [grifos dos autores].*

Assim, o objetivo do candidato é superar a etapa da entrevista, e ele fará o que for possível para vencê-la, principalmente se aquele emprego for considerado necessário. Quanto a esse processo, estudaremos de que modo o candidato mostrou-se qualificado, em que momento protegeu a sua face, qual argumento foi mais elaborado mediante escolhas lexicais (operadores argumentativos), pressuposições, subentendidos; enfim, quais as estratégias de persuasão empregadas para obter a adesão do entrevistador.

3.2 A subjetividade do entrevistador no processo de escolha do candidato

Propomos considerar o entrevistador, parte integrante desta pesquisa, pois ele é o responsável pela realização da entrevista e, segundo Lodi *(1991:69): Ao propor estudar uma entrevista não se pode tomar separadamente o entrevistador ou o entrevistado, mas os dois juntos. Há entrevistadores bem sucedidos com alguns entrevistados e mal sucedidos com outros.*

Na entrevista de seleção existe um processo de interação social do qual participam o entrevistador e o entrevistado. Nele, o entrevistador tem um papel fundamental: *escolher aquele que fará parte da empresa.* Silveira (2000:80) afirma que é ele quem detém o turno conversacional, que assume o controle da ação de perguntar; por conseguinte pode, estrategicamente, fazer mudanças ou escolher os tópicos, a partir do que considerar ser apropriado, relevante nas respostas, podendo, assim, evitar que certas contribuições verbais dos candidatos assumam ou determinem o tópico discursivo.

Além desse controle de tópico, o entrevistador pode deixar-se influenciar pelo candidato e fazer uma escolha subjetiva. Se por um lado o entrevistado dispõe da língua para argumentar a seu favor, e por isso a utiliza como lhe convém, por outro está o selecionador que não apenas coleta os dados da entrevista, mas também os classifica e os avalia de acordo com suas crenças e valores.

Existe também a possibilidade de o candidato ser escolhido pela própria expectativa que o selecionador possui. Esse meio, contudo, é considerado errôneo e ineficaz. Lodi (*ibidem,* p.69) assevera que a *expectativa que o entrevistador tem sobre o entrevistado também é uma fonte de erro, porque irá influir sobre suas perguntas e seu julgamento global.* Essa expectativa pode ser gerada pelo entrevistado ao formular respostas que o entrevistador

espera ouvir, em uma forma mascarada de funcionário ideal, representando confiabilidade, segurança, tranqüilidade, mesmo sob um ambiente de tensão que é criado no ato da entrevista.

Além disso, o entrevistador pode ter comportamentos preconceituosos. Esses elementos inconscientes, reflexos não-desejados, são classificados em *mais freqüentes* ou *mais difíceis* (LODI, 1991:41-43):

a) *Os mais freqüentes (comuns são perceptíveis por quem os utiliza):*
    1. Tem como base opiniões particulares;
    2. É influenciado pelo efeito halo (brilho que emana de alguém ou algo);
    3. Tem preferência por certo tipo humano;
    4. Faz distinção por raça, religião ou política;
    5. Age como se houvesse um estereótipo para cada função;
    6. Tem em mente as características do homem ideal de modo isolado e não como um todo;
    7. Pressupõe que os candidatos experientes possuem mais habilidades para exercer a função;
    8. Apóia-se no homem médio, para não incorrer no perigo dos extremos.

b) *Os mais difíceis (menos perceptíveis):*
    1. Faz julgamento discriminatório identificando-se ou opondo-se a determinada classe social do candidato, raça, religião, idade.
    2. Vê no respondente a sua própria imagem, projetada no passado ou no futuro, assim o trata de forma carinhosa, como se fosse seu próprio 'eu';
    3. Leva o interlocutor a crer naquilo que considera certo ou errado;
    4. 'Melhora' a forma ou o conteúdo das respostas recebidas, dando-lhes formulação mais completa, mas totalmente subjetiva;
    5. Antecipa ou prevê uma atitude do candidato;
    6. Elabora questões que contenham opiniões pré-concebidas;
    7. Exterioriza expressões de acordo ou desacordo, ofensa ou interesse, durante as informações prestadas e, assim, faz com que o candidato mude de conduta;
    8. Identifica-se com o entrevistado que não se opôs a ele;

9. Cria um ambiente muito amigável, fazendo com que o candidato tenha receio de dizer algo que o decepcione.

A tendência de auxiliar as respostas de algum candidato pode ainda estar relacionada à crença de que a competência[31] está em quem é mais magro, mais belo, mais forte etc. É difícil analisar com exatidão a subjetividade do entrevistador na escolha do candidato, mas essa sempre acontece. Por mais profissional e experiente que seja, o selecionador não está isento de fazer escolhas subjetivas (*ibidem,* pp 42-43) que não podem ser precisadas. O que podemos verificar, contudo, é o modo como o entrevistador auxilia o candidato: quais as marcas lingüísticas deixadas nas perguntas que colaboraram com as respostas dos candidatos? Como as perguntas foram feitas? Elas contiveram respostas previamente desejadas? Conduziram ou influenciaram-nas? Houve concordância, discordância com as respostas dadas? E é por meio da comparação das questões feitas a todos os candidatos que analisaremos o nível da subjetividade do entrevistador.

3.3 A importância de uma formulação adequada para as perguntas

A pergunta é, como dissemos, o principal meio de coleta de informações de que o entrevistador dispõe. Seu funcionamento notável depende de como formulá-la e, para isso, requer técnica, intuição e treinamento, posto que se trata de uma *arte difícil* de executar (LODI,1991:44).

Para que o entrevistador a faça de modo efetivo, é necessário que ele detenha algumas condições prévias como: clareza quanto ao objetivo visado, vocabulário vasto, uso exato de palavras, e observação crítica das respostas. Lodi (*ibidem)* também afirma que é preciso planejar o que se pretende perguntar e determinar questões pertinentes como: *o que* e *até onde* se pretende alcançar com elas.

Estes fatores são complementados por Fávero, Andrade e Aquino (1996:473) que afirmam ser essencial considerar:

---

[31] Por definição, no plano dos negócios, da organização e das pessoas, as competências são entendidas como aspectos subjacentes à conduta. Isso significa que é necessário atentar para aspectos que estão "por trás" do comportamento do indivíduo. As competências indicam "maneiras de pensar ou agir", que são generalizadas em situações distintas, e tendem a ser estáveis, treináveis ou modificáveis (BRUNO, 2005:75).

- *o que os interlocutores dizem (função);*
- *onde dizem (discurso);*
- *como dizem (forma).*

O que dizem está relacionado ao contexto *onde*. Em entrevistas de emprego, são requeridas informações pessoais (quem é a pessoa, onde mora, com quem mora, etc.), experiências escolares (onde se formou, qual foi o curso, tempo de duração, etc), histórico profissional (tempo de experiência, onde trabalhou, etc.) entre outros assuntos pertinentes para a coleta de dados.

O *como dizem* pode conduzir o selecionador a obter diversas respostas: *fechadas* quando as perguntas pedem *sim* ou *não*, *abertas* quando os questionamentos requerem reflexões ou, *inadequadas* quando são mal formuladas. Esta última situação ocorre quando o entrevistador usa linguagem rebuscada que está além da compreensão do candidato, faz perguntas com finalidades que não estão claras para o respondente, questiona algo que o entrevistado não lembra no momento[32], intimida-o de forma que pode se considerar incapaz de verbalizar os seus conceitos, faz uma pergunta que para o pretendente não é cabível, transmite-lhe sentimento de deslealdade (LODI, 1991:.45-46).

Dessa forma, é possível precisar *as estratégias usadas pelos falantes no processo discursivo, considerando-se também a situação comunicativa e os participantes da interação (*FÁVERO, ANDRADE E AQUINO, *ibidem).*

As perguntas podem ser feitas na forma interrogativa direta, ou na indireta, podem ser *abertas* ou *fechadas*. Segundo Lodi (1991:20) as *abertas* são aquelas que podem exigir diversas palavras como respostas. De acordo com Marcuschi (2005:38*)*, essas perguntas têm como característica alguns marcadores como: quem? qual? como? onde? como? etc. O jornal *Folha de S. Paulo* de 01/08/2003 destaca como o candidato deve se preparar para essas perguntas:

---

[32] O candidato pode ter possíveis problemas com a memória, *processo-base* para a entrevista acontecer. De acordo com Lodi (1991:39-40): *praticamente, a entrevista se desenvolve sobre a memória que o candidato tem de seu histórico pessoal e ocupacional. A entrevista se baseia no testemunho da própria pessoa que se supõe interessada em dizer a verdade para seu próprio bem.*

Esteja pronto para responder perguntas básicas, tais como:

- *Por que você deseja mudar de emprego?*
- *Quais são as suas principais qualidades?*
- *Como foi sua relação com outras empresas no passado?*
- *Qual foi o ponto alto de sua carreira até agora?*
- *Qual foi o ponto baixo de sua carreira até agora?*
- *Que experiência você tem em resolver problemas?*
- *Quais são as suas metas de longo prazo e como você supõe poder alcançá-las nesta empresa?*
- *Como você acha que contribuiria para essa empresa?*
- *O que você considera ser a maior conquista de sua vida?*
- *O que você está procurando antes de tudo no emprego?*
- *Onde você se vê dentro de cinco anos?*
- *Como você lida com pressões de prazo?*
- *Você gosta de ser parte de uma equipe ou prefere trabalhar sozinho?*
- *Como o seu melhor amigo o descreveria?*

Lodi (*op. cit.*) assevera que ao utilizar essas perguntas, os entrevistadores podem encontrar duas complicações: a de ter respondentes com *pouca inteligência, nível social modesto ou nível hierárquico menor* que podem ter dificuldades para respondê-las, e a de apurar o conteúdo das respostas.

Já as perguntas *fechadas* são aquelas que exigem respostas com poucas palavras e servem para identificar *um nome, uma data ou um dado concreto ou fixa uma alternativa (sim ou não)* (LODI, *ibidem)*. De acordo com Marcuschi (2005:37-38), essas perguntas podem não só restringir a respostas alternativas, mas também revelar variações notáveis como tendência para *formas ecóicas*[33] que ocorrem com a *repetição de verbo* ou algum *elemento central*.

Marcuschi (*ibidem)* descreve ainda outras formas de perguntas como a *seqüencial* que serve para esclarecer ou ampliar respostas mal compreendidas. Essa forma pode se dividir em:

[33] Normalmente essas respostas não são *sim* ou *não* como ocorre em outras línguas. Mas pode ocorrer a repetição de um verbo ou um elemento central qualquer: P: *Vai ao cinema hoje?R: Vô.* Ou P:*Já viu o novo vestido da J.?R: Já* (MARCUSCHI, 2005:38).

- **pergunta de extensão**: pede-se mais informações sobre o que já foi dito;
- **eco**: repetem-se as palavras exatas do respondente;
- **clarificação:** requer maior especificação ou elaboração de respostas ambíguas ou vagas;
- **sumário**: resumem-se trechos de respostas com o intuito de orientar o candidato para uma próxima etapa a seguir;
- **confrontação**: solicitam-se que alguma resposta inconsistente ou incoerente seja solucionada;
- **repetição:** repetem-se meramente perguntas já feitas, com a finalidade de conduzir o entrevistado a uma resposta mais satisfatória.

Se há alguma hipótese a respeito da existência de predileção por algum candidato, ela poderá ser detectada por meio do estudo *lingüístico-discursivo*. Se o selecionador fizer escolhas lexicais que contenham sugestões de respostas (e que, portanto, conduzirão ao que ele deseja ouvir), se formular perguntas que contenham premissas ou suposições, se demonstrar reprovação de idéias que façam o entrevistado mudar a sua opinião para a dele, se direcionar as respostas pelo tom de voz (LODI, 1991:21), é possível que estejamos diante de um caso de preferência.

A fim de verificar esses casos de preferências, analisaremos as seguintes perguntas do entrevistador: as que recebem *respostas sugestivas* ou *negativas,* as que contêm *situações hipotéticas argumentativas,* aquelas *com opções de respostas causadas pelo conector ou;* e as que provocam *reações de concordância ou não com a resposta do candidato.*

Nesse processo de interação, destacaremos, quando necessário, aquelas condutas que sugerem favoritismo quanto à escolha de algum candidato. O nosso objetivo é apontar em que momento puderam explanar mais as suas idéias, tiveram a oportunidade de defender certos pontos de vista, ou se foram menos favorecidos com perguntas que já ofereciam respostas e, assim, não puderam desenvolver argumentação alguma. É desta forma que procuraremos identificar possíveis predileções por parte do entrevistador.

Capítulo 4 ANÁLISE DO *CORPUS*

Como vimos anteriormente, a argumentação caracteriza-se como um *ato de persuasão***.** Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958 [2000:6]) a definem como técnica discursiva, quem a utiliza tem o intuito de aumentar ou provocar a adesão dos espíritos. Guimarães (2004:146) afirma que para Perelman a linguagem não é simplesmente um meio de comunicação, mas é *um instrumento de ação sobre os espíritos, isto é, uma estratégia sempre conducente ao* ***ato de persuadir.*** [*grifos do autor]*.

A argumentação é, pois, dialógica tendo em vista ser constituída por sujeitos que se dirigem a outros sujeitos. Atua sobre o comportamento do outro visando ao seu convencimento ou à sua persuasão. Pode mobilizar vários recursos lingüísticos e entre eles estão os *conectores argumentativos*. Maingueneau (1990 [1996:61) ressalta que apesar de esses *conectores* representarem apenas uma parte dos elementos que a argumentação pode mobilizar, são considerados elementos tão eficazes e essenciais que podem não só *vincular unidades semânticas* mas também *conferir um papel argumentativo às unidades que relacionam.*

Mediante esses conectores - também conhecidos como *operadores argumentativos* - será possível analisarmos a forma como os candidatos conduziram o selecionador a determinadas conclusões; como construíram, contrapuseram, direcionaram e estabeleceram forças argumentativas nos enunciados.

Também analisaremos as escolhas lexicais que colaboraram para construir a imagem do candidato ideal, a forma como certas perguntas foram formuladas, como essas perguntas influenciaram nas respostas dos pretendentes e, por fim, qual deles articulou melhor os argumentos.

4.1 As escolhas lexicais nas respostas dos candidatos

Verificamos que em determinados momentos das três entrevistas, o entrevistador fez perguntas semelhantes a todos os entrevistados. Percebemos, então, que uma delas possuía maior relevância, pois estava estreitamente relacionada com o perfil da vaga disponível: *ter conhecimento em exatas*. Os dois primeiros candidatos concorriam para uma vaga na área de finanças. O terceiro para a área de promoções e eventos.

Pudemos analisar as respostas dadas e nelas as escolhas lexicais que contribuíram ou não para a construção da imagem do candidato ideal.

Iniciaremos pelo inquérito 1. A entrevistada responde a respeito do tópico discursivo: *como foi escolhida para ser monitora de matemática.* A partir daí, o entrevistador desenvolve outro tópico: *se ela gosta de matemática*:

Inquérito 1
Linhas 14-19:
L1 éh...deixa eu perguntar uma coisa... como é que você foi escolhida? você é MONITORA? você se INSCREVE?como é que funciona isso lá?
[
L2 eu me inscrevi ih...depois como::: eu tinha me saído ***muito*** *bem na matéria****...***
L1 você gosta de matemática?
L2 eu gosto de matemática...aí::...ele me inscreveu.

O primeiro argumento sobre a aptidão da candidata é reforçado com o uso do advérbio ***muito***, que além de exercer função intensificadora, é um dos principais marcadores lingüísticos da pressuposição (FIORIN, 2005:183):

Arg. *eu tinha me saído* ***muito*** *bem na matéria...*

Logo após, o entrevistador questiona sobre essa afinidade que a candidata tem com a matéria e obtém a resposta afirmativa:

L1 você gosta de matemática?
L2 eu gosto de matemática...aí::...ele me inscreveu.

O tópico discursivo sobre *como o monitor é escolhido* se desenvolve e a pergunta sobre a matéria surge novamente, neste inquérito há a presença de outro entrevistador, L3:

Linhas 67-74:
L2 ***eu gosto da matéria*** *entendia/*
L3 *acho que essas pessoas que se inscrevem pra::....pra ser monitora...éh...vocês fazem algum teste alguma coisa parecida...ou eles:::?*
L2 *NÃO...**devido a nota***
L1 *ah...claro...a média de lá*
[
L3 *a nota de lá*
L3 *ah...claro:::((som de pigarros))a média da matéria*
L1 *e matemática é a melhor matéria que você vai bem...lá...no teu curso?*
L2 ***foi a melhor maté:ria***

A candidata deixa mais uma vez explícito o *ethos de inteligência,* pois mostra que suas notas eram altas: primeiro relatou que ia muito bem na matéria; em seguida, disse que sua média foi tão boa a ponto de ter sido a estudante escolhida para ser monitora, o que faz com que L1 questione o fato de ser matemática a melhor matéria em que foi bem na faculdade[34]:

Linhas 74-75:
L1 *e matemática é a **melhor** matéria que você vai bem...lá...no teu curso?*
L2 *foi a **melhor** maté:ria*

De acordo com Vogt (1977:38), o adjetivo também é um dos marcadores lingüísticos da pressuposição. Assim, ao empregar *melhor*, a candidata marca a superioridade ao que lhe foi comparado, pressupõe que é a mais inteligente, se comparada aos outros alunos, e às outras disciplinas. Vejamos como todos esses argumentos tiveram o mesmo peso para levar o locutor a concluir R:

Arg. 1 = tinha me saído muito bem na matéria;
Arg. 2 = eu gosto de matemática;
Arg. 3 = a nota era a melhor
r = *a candidata é inteligente, pois é a melhor aluna de matemática.*

[34] Lodi (1991:99) relata que há candidatos que não possuem experiência profissional anterior, neste caso, é comum que o selecionador investigue: *notas escolares, sucesso em determinados estudos, testes vocacionais, interesse por atividades exercidas pelo pai ou parentes adultos (...).*

Ducrot (1981:178-180) relata que há determinados elementos de uma língua que têm a função de apontar para uma mesma conclusão. É o que acontece com a chamada **classe argumentativa**. Essa é constituída por enunciados que podem servir de argumentos, e assim, conduzir o alocutário a uma mesma conclusão. Fato esse concretizado pela candidata quando desencadeia argumentos que conduzem o seu interlocutor a concluir que era tão boa em matemática que foi chamada para ser monitora da disciplina na faculdade.

Ressaltamos aqui que um dos requisitos para a vaga em questão era exatamente esse: ter habilidade com os números. Tal informação é confirmada pelo próprio entrevistador em um outro momento da gravação:

Inquérito 1
Linhas: 78-82
L1 então cê gosta de brincar com números?
L2 eu adoro ((risos))
L1 gosta de números...
L2 ahn ahn
L1 ***isso é importante pra gente***

O entrevistador deixa bem claro que lidar com números é essencial, determinante para a empresa, visto que a atividade principal da instituição é financeira:

Inquérito 1
Linhas: 473-476
L3 (...) éh/éh/ você trabalhando cem por cento com números mais muito focada em análise...então esse é o:::o ***objetivo da área e...principalmente financeira porque a gente trabalha/com tudo que a gente tá fazendo tem parte financeira pra todo o lado****....tanto de receita quanto de despesa...*

Essa afirmação sela o destino da candidata. Nesse momento, ela é informada que possui algo extremamente relevante para a empresa. Seu confiança, durante a entrevista, pode ter sido modificada, e o rumo da entrevista ter sido melhor que os demais candidatos.

No inquérito 2, o candidato não tem a qualificação requisitada. L1 questiona sobre essa habilidade, apesar de requerer a mesma informação, formula a pergunta de modo fechado: *quer saber se o candidato lida com números onde trabalha ou não.* A resposta do candidato é introduzida com o modalizador ***acho que*** mais o advérbio de negação *não*. O emprego desse modalizador não traz a certeza se utilizava a parte numérica em sua rotina de trabalho, a resposta não fica clara, como se pode ver a seguir:

Inquérito 2

Linhas 442-444:
L1 cê tem/ce mexe com números lá?assim cê tem… uma parte numérica lá ou não?
L2 ***nã::o*** *acho que just/ numérica assim…numérica mesmo* ***acho que não***

É somente na próxima pergunta que L3 a constrói da mesma forma como fez o entrevistador L1 ao candidato anterior, no inquérito 1: *se o candidato gosta de números*. Podemos observar que o entrevistado não responde ao que foi perguntado de forma direta. Primeiro afirma que essa falta de habilidade já havia sido comentada com outro pré-selecionador em uma etapa anterior a essa. Nesse recurso, elucidou que o entrevistador (anterior), mesmo sabendo dessa inaptidão, permitiu que ele continuasse no processo seletivo. Talvez tenha sido persuadido pelo argumento de que o candidato se empenharia, sem sombra de dúvidas, em aprender. Informação essa contida na própria resposta do candidato*: eu também tinha falado com o R. [...] eu tô meio que querendo aprender* ***mesmo****...estou aberto pras coisas novas pra aprender.*

O candidato intensificada que *quer aprender* realmente, de fato, para isso usa o **modalizador asseverativo** *mesmo:*

Inquérito 2
Linhas 442-446:

L3 como que você/como que cê lida com isso cê gosta de números?( )
L2 então como…eu também tinha falado ...falado com o R. também assim como eu tô::: meio que…querendo aprender ***mesmo****..tô aberto pra…pra coisas novas pra aprender...então essa parte de número assim::: e/e/ eu::: meio que…* ***também*** *buscaria assim*

Além disso, há o emprego do verbo no subjuntivo *buscaria* que indica a possibilidade de aprimoramento do candidato. Afirma também que aceitaria e estaria disposto a novas experiências e procuraria adquirir esse conhecimento, entre tantos outros desafios vindouros, informação essa contida no advérbio de inclusão *também*:

Arg. ***então*** *essa parte de número eu* ***também*** *buscaria*

Com a finalidade de obter uma informação mais direta, L3 faz uma pergunta fechada: *você gosta?* L2 inicia o enunciado com o verbo ***achar***[35] e, mais uma vez, não traz uma idéia firme, decidida sobre seu conhecimento, sugere uma impressão sobre a afirmação seguinte referente à afirmação *gosto*, o que faz com que seu argumento não seja suficiente para persuadir o entrevistador. Este pergunta mais uma vez, reforça e especifica o tópico discursivo: *gosta de trabalhar com números:*

Inquérito 2
Linhas 447-451:
L3 você gosta?
L2 eu acho/eu gosto
[
L3 trabalhar com números?
L2 eu gosto…as matérias assim exatas eu…eu ***talvez não tenha tanta*** *facilidade mas eu tento me dedicar ao máximo assim pra:::pra:::entender…desenvolver*

O candidato afirma que gosta *de trabalhar com números*, mas explica que talvez não tenha facilidade com a área de *exatas* (é mais ampla, inclui desde cálculos numéricos a gráficos complexos). Em seguida, emprega o advérbio ***talvez*** que indica a possibilidade ou não em *ter* ***tanta*** facilidade com exatas. Podemos atentar também para o fato de que o uso do adjetivo ***tanta*** unido à negação ***não tenha*** pressupõe ter alguma dificuldade:

Linhas 450-451:

L2 eu gosto…as matérias assim exatas eu…eu ***talvez não tenha tanta*** *facilidade*

Posto: não tenho tanta facilidade.

Pressuposto: Tenho alguma dificuldade.

Podemos observar que, ao preferir respostas cujas interpretações supõem pressuposições, o candidato preserva sua face, não expõe diretamente a deficiência que possuí com a área de exatas. Vejamos como ficariam as respostas, caso fossem diretas:

L3 você gosta de trabalhar com números?

[35] Verificamos que esse indicador foi muito utilizado pelo candidato e que talvez essa seja uma característica desse falante; contudo, essa forma de se expressar não criou uma imagem positiva de si mesmo, demonstrando, muitas vezes, insegurança para o entrevistador.

Suposição: *Não, tenho dificuldade com exatas.*

O candidato, além de utilizar pressuposições, se preocupa em argumentar a favor da sua não habilidade com os números, para isso usa o operador ***mas*** no sentido de negação[36]:

Linhas 450-451:
tenha tanta facilidade ***mas*** *eu tento me dedicar ao máximo assim pra:::pra:::entender...desenvolver*

Assim, obtemos a seguinte inversão argumentativa:

Arg. 1: Não tenho tanta facilidade ***mas*** *eu* ***tento*** *me dedicar ao máximo*

Essa inversão não tem muito êxito devido ao fato de o entrevistado empregar o verbo ***tentar***, o que não traz a certeza de dedicação, tentar pressupõe ter sucesso ou não sobre algo. Se tivéssemos a ausência do emprego desse verbo, obteríamos:

Hipótese: Não tenho tanta facilidade, ***mas*** *eu* ***me dedico*** *ao máximo*

Tal ausência pode trazer à informação um tom mais assertivo, acentuando o empenho do candidato. O uso da palavra dedicação unida ao adjetivo ***máximo*** tem uma força argumentativa maior, e assim geraria mais confiança no entrevistador. Pode-se verificar que o candidato se esforça para proteger sua face, já que não possui a habilidade com números, mas se tivesse feito escolhas lexicais mais asseverativas e menos duvidosas, daria uma resposta mais satisfatória, mesmo sem a qualificação requisitada.

Vejamos a resposta dada pelo candidato 3. O tópico discursivo sobre *gostar de números* é desenvolvido agora pela entrevistadora L4 que obtém a afirmação: *gosto.* Em seguida, o entrevistado afirma que não está acostumado, não possui o hábito de lidar com números:

---

[36] Por questões de organização temática desta pesquisa, o operador argumentativo *mas* será amplamente discutido no próximo item deste capítulo.

Inquérito 3

Linhas 656-658:

L4 cê gosta de números também?
L2 GOsto...não é a minha praia assim na verdade...

A forma como organizou sua resposta trouxe um efeito de sentido diferente em relação ao entrevistado anterior (inquérito 2) que negou de imediato o fato de não lidar com números. Após essa resposta, disse que não tinha certeza se gostava, demonstrou insegurança ao entrevistador. Já o candidato 3 exprimiu gostar da matéria, mesmo não sendo a sua especialidade. Sua resposta ocasiona a introdução de um tópico discursivo semelhante ao do candidato anterior: *se o pretendente utiliza números:*

Inquérito 3

Linhas 659-660:

L1 mas você mexe?
L2 mexo

Após responder que *mexe* com números, provoca um novo questionamento por parte de L1: *você tem dificuldades?* O candidato responde que *não* e acrescenta a palavra *tranqüilo* para denotar confiança à sua resposta. Subseqüente a isso, usa o operador argumentativo *mas* para introduzir uma nova informação: *ser da área de humanas*. Isso faz com que o entrevistador repita quatro vezes o mesmo item: *tem dificuldade com exatas*, visto que, geralmente, quem tem aptidão para a área de humanas não a tem na de exatas:

Linhas: 661-672
L1 você tem dificuldades?
L2 não...tranqüilo
L1 tá
L2 mas sou::: bem humanas mesmo
L1 tá...tá é isso tá bom... você tem dificuldades?
L2 tranqüilo
L1 (não força tua cabeça?)
L2 não não não
L1 legal
L2 tenho facilidades com com com desenvolver planilhas como eu fiz nesse CAso
L1 isso aí é tranqüilo?

Pergunta 1: *Linha 661: você tem dificuldades?*

Pergunta 2: *Linha 665: você tem dificuldades?*

Pergunta 3: *Linha 667: (não força tua cabeça?)*

Pergunta 4: *Linha 672: isso aí é tranqüilo?*

Podemos notar o quanto é determinante que os candidatos tenham facilidade em lidar com números, haja vista a quantidade de perguntas feitas pelo selecionador acerca desse tópico. O entrevistado, percebendo a importância da informação, utiliza por três vezes a palavra *tranqüilo.* Depois, faz uso do superlativo *tranqüilíssimo* que tem caráter de excelência, ressalta o quanto não é preciso se preocupar. Também diz que já fez planilha no Excel e que essa, por ser eficaz, continua sendo usada na empresa, na qual trabalhou:

Linhas 670-674:
L2 tenho facilidades com com com desenvolver planilhas como eu fiz nesse CAso
L1 isso aí é tranqüilo?
L2 tranqüilo tranqüilíssimo e essa planilha fe/foi inclusive continua sendo utilizada lá

Resposta 1	*Linha 662*	*não...tranqüilo*
Resposta 2	*Linha 666*	*tranqüilo*
Resposta 3	*Linha 672*	*tranqüilo*

Observamos que o candidato 3 também deixa o entrevistador em dúvida quanto à sua habilidade, como ocorreu com o entrevistado 2. Contudo, o pretendente 3 preocupa-se em deixar o selecionador confiante e, para isso, afirma que executou um trabalho tão bom, no Excel, que continua sendo usado até o momento na empresa na qual trabalhou. Essa estratégia desfaz a impressão que havia causado sobre não saber lidar com números.

Com a comparação dos inquéritos desses três candidatos, versados sobre o mesmo item, foi possível verificar que a forma como construíram as suas respostas tornou-se decisiva para firmar o nível de conhecimento que possuíam na área em questão. Suas escolhas lexicais diferiram e acarretaram um efeito de sentido ímpar. Denota-se, então, a importância dada às escolhas lexicais, visto que influenciam na atitude do entrevistador, que pode buscar mais informações quando não obtém uma resposta satisfatória ou quando quer aprofundar mais o assunto.

Seu objetivo é decidir sobre a contratação ou não de um candidato. Por isso, busca encontrar nas respostas dadas, informações que o convençam de que a pessoa à sua frente é a mais adequada para agregar-se à equipe. Por outro lado, há os candidatos que buscam persuadir o selecionador, fazendo com que este perceba que, entre todos os pretendentes, é o mais qualificado, ou possui mais facilidade em aprender.

Apesar de a decisão final ser do entrevistador, nada impede que seja persuadido na sua escolha por aquele que souber usar as estratégias lingüísticas a seu favor, como vimos nas entrevistas. A eficácia argumentativa dependerá, dentre outros fatores, de uma escolha lexical favorável à construção da imagem ideal do candidato que, ora a utiliza para enfatizar suas habilidades, ora a usa para "dissimular" sua inabilidade em alguma área requerida. O que está em jogo é *como* prestar as informações.

4.2 O valor semântico do operador argumentativo *mas*

Dando continuidade aos estudos de Ducrot e Vogt (1980) sobre *mas***PA** e *mas***SN**, Guimarães (*ibidem*, p.15-16*)* sugeriu distinguir os dois usos do *mas* a partir de uma técnica heurística, que produz hipóteses de aceitabilidade sobre as seqüências dos textos. Essas hipóteses são concebidas sob o ponto de vista do lingüista, capaz de dizer em que limites contextuais uma seqüência pode ser possível ou não. Tal aceitabilidade é, contudo, considerada relativa em pelos menos dois aspectos: *é já uma construção do método (o observável é construído); diz respeito a um limite contextual (teoricamente consideramos que haverá sempre uma situação possível para qualquer seqüência)* (*ibidem*). Trata-se, portanto, de uma investigação *metodológico-descritiva* feita a partir de recortes de enunciados.

Guimarães (*ibidem,* p. 17-18) sugere, ainda, que essa análise *descritiva-explicativa* seja realizada considerando os fatos em estudo (seqüência dos textos) avaliados de acordo com suas regularidades e não como um conjunto de regras. As regularidades propostas se referem às descrições dadas para os fatos como a *negação, a pergunta, a modalização.* Assim, propõe uma análise que considere as seguintes condições:

- *Possibilidade de inversão das orações;*
- *Possibilidade de articulação por sobre os limites de frase;*
- *Alcance da negação;*
- *Alcance da pergunta;*
- *Modo de encadeamento no texto;*
- *Divisão para dois locutores numa conversa;*
- *Divisão entonacional no interior da frase;*
- *Correlação dos modos verbais.*

A partir desses métodos, Guimarães (*ibidem, 76)* pôde averiguar:

	Inversão das orações	**Articulação por sobre limite oracional**	Alcance da negação: toda a frase	**Alcance da pergunta: toda a frase**	**Encadeamento no texto: frase como um todo**	**Divisão para dois locutores**	Divisão entonacional coincide com as orações	Correlação de modos: mobilidade modal correspondente
masSN	Não	não	não	Sim	Sim	não	sim	sim
masPA	Não	**sim**	não	**Não (imp.)**	**Não**	**sim**	sim	sim

Recorte feito do Quadro de Guimarães (i*bidem, p.76), nele o imp. significa impossível ocorrer.*

Deteremo-nos aos elementos contrastantes, pois possibilitam que seja averiguada a diferença entre um e outro, quais sejam:

a) Articulação por sobre limite oracional;
b) Alcance da pergunta: toda a frase;
c) Encadeamento no texto: frase como um todo;
d) Divisão para dois locutores.

Esse método possibilitará uma distinção mais apurada do operador *mas*, uma vez que assume diversos valores semânticos de acordo com o uso. Iniciaremos nossa pesquisa com enunciados que contenham proposições negativas na primeira parte e o operador *masSN* na segunda:

4.2.1 *Mas*SN e *mas*PA

Segundo os autores Vogt (1980) e Ducrot (1980), o *masSN* não possui função argumentativa. Nossa análise constará se de fato não há argumentatividade presente nos enunciados seguintes:

No inquérito em questão os locutores discorrem sobre o tópico discursivo *organização.* O entrevistador L1 pede para a candidata falar sobre duas coisas que considera serem importantes em um ambiente de trabalho. A primeira resposta é *ser organizada*. A partir desse tópico discursivo, outro se desenvolve: *se ela é organizada*. A entrevistada afirma que sim, logo após introduz uma idéia oposta:

Inquérito 1

linhas 280-290

L2 éh...acho muito importante cê ser organizado
L1 organizado?
L2 ahn ahn
L1 ter organização é isso?
L2 é...inda mais se quando você for estudar com números
L1 tá
L2 cê tem que ser bem organizado
L1 cê se considera?
*L2 organizada...eu me considero mas...quando...o meu quarto não ((risos))**mas** assim em relação as/as idéias eu me considero...entendeu?as idéias eu procuro pon/ponderar...*

Há duas proposições (p1 e p2) cujas seqüências contêm idéias opostas, que convém serem discutidas:

p 1 (= *organizada...eu me considero* ***mas*** *o meu quarto* ***não****)*

⇩ ⇩

positivo **negativo**

p 2 (= *meu quarto* ***não*** *é organizado* ***mas*** *eu tenho as idéias organizadas*)

⇩ ⇩

negativo **positivo**

Em **p** 1 podemos observar uma certa estranheza em relação às informações, *ser organizada* e *não ter o quarto organizado* não estabelecendo relação lógica, pois aquele que é

organizado costuma agir de maneira regular, seguindo métodos, ordenações, tornando-se muitas vezes metódico em tudo o que faz. Já em **p** 2 a informação é mais contundente, pois apesar de a candidata *não ser organizada*, possui *as idéias organizadas*. A resposta pareceu ser confusa inclusive para a candidata que se preocupou em confirmar se o entrevistador entendeu, em seguida prolonga um pouco mais a sua explanação: *as idéias eu me considero...**entendeu**?as idéias eu procuro ponderar.*

Vejamos se em **p** 2 o emprego do *mas* pode ser considerado como **SN** ou **PA**. Para que seja analisado um *masSN,* Guimarães (2001:62) ressalta que: *é necessária a presença da negação na primeira parte da frase.* Isso já ocorre. Vejamos se os demais itens confirmam a qual função o *mas* pertence:

a) Articulação por sobre limite oracional;

Meu quarto não é organizado, mas tenho as idéias organizadas.

Tal articulação parece ser aceitável, o *mas* inicia uma oração e contradiz a anterior.

b) Alcance da pergunta: toda a frase;

Meu quarto não é organizado, mas tenho as idéias organizadas?

Não nos parece que esse alcance trouxe clareza ao conteúdo. A pergunta não atinge a oração toda, tão pouco nas orações isoladas se estabelece sentido.

c) Encadeamento no texto: frase como um todo, pelo encadeamento com *creio que:*

<u>Creio que</u> meu quarto não é organizado, mas tenho as idéias organizadas.

A primeira oração se encadeia com *creio que: <u>Creio que</u> meu quarto não é organizado*. Na segunda isso não ocorre: *mas tenho as idéias organizadas.* As orações são alcançadas separadamente no encadeamento.

d) Divisão para dois locutores numa conversa:

L1 Meu quarto não é organizado.

L2 Mas tenho as idéias organizadas.

Há coerência no enunciado, por isso pode-se descartar a hipótese de termos um *mas***SN** e devemos considerar a presença de um *mas***PA**. O que confirma estarmos diante de uma seqüência argumentativa, pois a candidata, apesar de não ter seu quarto organizado, argumenta a favor do que considera ser mais importante: as idéias. Estabelece uma relação de hierarquia de valores, em que melhor do que ser organizada é ter a idéia organizada.

No inquérito 2, encontramos outra oposição de idéias, quando L3 interrompe o tópico discursivo: *a quem o candidato se reportava* e pergunta sobre alguma expectativa de efetivação que L2 poderia ter na empresa atual:

Inquérito 2
Linhas 195-199
L3 licença um pouquinho...lá na T. cê não tem nenhuma...expectativa de...efetivação?
L2 tenho mas é difícil assim é::é::bastante é::falam que::pelo pelas estatísticas assim que falam..é:::até que não é tanto ***mas****...na prática assim é é parece ser difícil assim a efetivação...depend/tem vários fatores né que depen/*

r **(argumento)** *(=pelas estatísticas até que* ***não*** *é tanto* ***mas*** *na prática assim é)*

⇩ ⇩

negativo **positivo**

Apliquemos os elementos que distinguem a função do *mas:*

Articulação por sobre limite oracional;

Pelas estatísticas até que não é tanto. Mas na prática assim é.

Essa relação pode ocorrer, pois, como afirma Guimarães (*ibidem,* p.63), é possível que o *mas* introduza todo um parágrafo que se opõe ao anterior, possibilidade essa muito comum na Língua Portuguesa.

Alcance da pergunta: toda a frase;

Pelas estatísticas até que não é tanto, mas na prática assim é ?

Não há alcance de pergunta, se houvesse a frase ficaria sem sentido. Mesmo se incidirmos a pergunta só para uma das orações não há significação.

Encadeamento no texto: frase como um todo, com *creio que:*

Creio que pelas estatísticas até que não é tanto, mas na prática assim é.

O *creio que* articula somente a primeira oração, o *mas* encadeia a segunda. Assim, cada oração é tomada isoladamente no encadeamento.

Divisão para dois locutores.

L1 *Pelas estatísticas até que não é tanto.*

L2 *Mas na prática assim é.*

Essa possibilidade é viável, passível de ser encontrada.

O operador argumentativo *mas* que estabelece a oposição entre *teoria* e *prática* é utilizado como argumento fundamental da tese do candidato de que a efetivação não é difícil se for considerada pelas estatísticas que *falam,* mas na prática essa perspectiva é diferente; pois a efetivação é difícil, visto não depender de quem estagia, mas de outros fatores que são descritos posteriormente. Percebe-se, novamente, que o segundo argumento é mais importante que o primeiro.

A análise para diferenciar o *masSN* de *masPA* foi realizada com enunciados que continham proposições iniciais negativas, a fim de distinguir, com mais precisão, a função que o operador estabelecia. Depois de concluída a proposta de averiguação das seqüências, nesse trecho da entrevista, pudemos constatar que mesmo nos enunciados *não* ~***p*** mas **q** há uma relação argumentativa, além de contribuir para a progressão de tópicos discursivos. Assim, acreditamos que todo enunciado com a presença das conjunções adversativas é marcado pelo poder argumentativo é também polifônico, diferenciando dessa forma da posição dos autores Vogt e Ducrot. Fato esse que ratifica a idéia de que o candidato expressa mais argumentos do que meras informações durante a entrevista de seleção.

Assim, daremos seqüência a nossa análise e daqui em diante consideraremos o *masPA* somente como *mas* nas seguintes situações:

4.3 Valor do *mas* quando nega inferência anterior

Em seu uso mais comum, o *mas* contraria a inferência de um enunciado dito anteriormente. Enquanto no primeiro elemento há a asseveração, no segundo incide a não aceitação sobre a inferência do que já foi assegurado (NEVES, 2000:762).

No inquérito 1, os entrevistadores L3 e L1 desejam saber de que modo a candidata fica estressada, tensa. L2 responde com o exemplo de sua monitoria. Contou que uma certa estudante desejava ter orientação em um horário diferente daquele que era oferecido. A monitora concordou e relatou aos entrevistadores que, apesar de não ser o seu horário, ela compareceria aos encontros:

Inquérito 1

Linhas 138-144

L3 como que você fica estressada?
L2 na...ah vamos supor eu fico estressada...uma menina...um exemplo...ela...eu..dou uma vez por semana...meu horário é uma vez por semana...
L1 certo
[
L2 a menina chegou pra mim e falou assim...ah daria pra você tá vindo na sexta aqui...falei não...tudo bem....eu venho...NÃO É O MEU HORÁRIO ***mas*** *eu...taria indo pra/*

Analisando o enunciado, verificamos que a segunda expressão nega a **inferência** da primeira:

(Não é o meu horário X ***mas*** *eu...estaria indo)*
(= eu não deveria ir fora do horário, ***mas (ainda as sim)****eu iria.)*

A candidata enfatiza primeiro o fato de não ser o horário estabelecido para exercer a monitoria, porém podemos observar que com o uso do ***mas*** essa ênfase passa a ser no segundo período. Fortalece o *ethos de competência*, pois deixa claro que cumpre suas obrigações mesmo fora do horário estabelecido pela instituição de ensino; ela é uma funcionária que está à disposição da empresa.

No inquérito 3, o tópico discursivo discorre sobre o fato de o candidato ter começado a trabalhar com quinze anos, mesmo sem necessidades financeiras, pois o pai tinha

condições de manter os gastos do adolescente; visto que, posteriormente, incentivou e custeou uma viagem para o exterior:

Inquérito 3
Linhas 117-133
L2 tinha quinze anos
L1 por que que você trabalhou lá tão cedo?
L2 fui trabalhar tão cedo também não sei...foi eu acho que talvez uma exigench/exigência do meu pai assim
L1 ahn::
L2 éh:::eu tava numa época que eu tava no no ginásio/terminando o ginásio e o::: meu pai tinha me proporcionado uma/duas viagens pro exterior...e::: foi meio que uma contrapartida assim...entendeu? trabalhar e tá estudando...e:::
L1 ah...tá...mas você não precisava trabalhar então?
L2 não...em tese não em tese não
L1 cê poderia...
L2 eu poderia
L1 seu pai poderia...te banCÁ
L2 em tese/é exatamente ***mas*** *até por uma questão de formação... meu pai sempre insistiu em tá trabalhando desde pequeno pra tá valorizando...o traBAlho e:::também quando tivesse na faculdade eu já tá com currículo um pouco meLHOR...digamos no mercado*

(em tese o pai poderia bancar X ***mas*** *queria que valorizasse o trabalho)*
(= tinha tudo para não deixar o filho trabalhar, ***MAS*** *preferiu ensinar o valor do trabalho)*

Na primeira proposição está implícita a idéia de probabilidade (indica algo que pode ou não acontecer) contida pelo futuro do pretérito composto (*poderia bancar*), o *mas* traz a idéia da negação = **não bancou.** No segundo período também está contida a idéia de probabilidade com o uso do futuro do pretérito simples *(queria)* mais o imperfeito do subjuntivo *(valorizasse):* (*queria que valorizasse o trabalho)* = **ele ainda não valorizava o trabalho.**

Podemos verificar dois argumentos contidos nessa informação. O primeiro diz respeito a alguém que poderia optar por não trabalhar (pois o pai tinha a possibilidade de sustentá-lo) mas que não aceita a condição, mostra *o ethos de caráter* de alguém que valoriza o esforço do pai. O segundo refere-se aos princípios que aprendeu com o pai, o valor do trabalho, ou seja, o quanto era essencial desenvolver plenamente a sua própria realidade, criar bases dessa realidade sociocultural. Por fim, acrescenta o argumento final com o uso do operador *e* que reúne argumentos da mesma força argumentativa e *também* que inclui mais

um argumento: ***e também*** *ter o currículo um pouco melhor no mercado.* Esses argumentos levam o entrevistador a favor de uma mesma conclusão: *o candidato tem mais experiência que os outros; é competente:*

Arg. 1 = tem iniciativa própria, preferiu trabalhar
Arg.2 = valoriza o trabalho, sabe o que ele significa.
r *= tem um currículo um pouco melhor*

Agregado a isso, há outro operador que convém destacarmos, trata-se de: *um pouco.* Segundo Ducrot (2000:15), esse operador funciona numa escala orientada para a afirmação total, conforme demonstra o gráfico abaixo:

r TER UM CURRÍCULO
↑ muito melhor
- melhor
- um pouco melhor

Ou seja, estar no mercado de trabalho mais cedo equivale a um preparo melhor. O candidato destaca, então, sua face positiva e cria o *ethos de competência* em relação aos outros concorrentes ao deixar, em seu discurso, marcas de que tem mais experiência do que os demais: enquanto há jovens que não têm o primeiro emprego estando na faculdade, ele já trabalhava. Anteriormente, também relatou sua experiência no exterior, mostrando ser um jovem independente, que aceita desafios. Destaca-se daqueles que, geralmente, vivem com os seus progenitores, pois preferiu estar num país distante para trabalhar e ter um currículo melhor.

No inquérito 2, L2 discorre sobre *o que faz quando o serviço fica pendente porque depende de terceiros*. Primeiro relata que tem de aguardar e que transmite um relatório com algumas informações incompletas. Em seguida, introduz o argumento de que o chefe sabe que essa pendência pode acontecer, antecipando-se a um outro possível questionamento e, até mesmo, eximindo-se de algum problema que isso causaria ao seu superior:

Inquérito 2
Linhas 146-149:
L2 entã::o aí::fi::ca meio na dependência das pessoas isso não é MUITO BOM
L1 e aí como é que você faz aí?
L2 aí tem que/tem que esperar às vezes eu passo assim meio que pende::nte mas...aí ele ele sabe que às vezes a informação depende de outras pessoas

r *(passo pendente* ***mas*** *ele sabe que às vezes a informação depende de outras pessoas)*
(=passo (o relatório) com atraso ***mas*** *ele (o chefe) sabe que não é minha culpa)*

Há no primeiro segmento a admissão de um fato: *passo pendente;* no segundo, há uma negação da idéia anterior: *mas o chefe sabe que depende de outras pessoas*. Trata-se de idéias opostas, pois que um chefe, dificilmente, aceitaria essa situação de atraso (o que não acontece com o do candidato). Esse contraste de idéias pode ser ratificado se for lexicalizado pela expressão ***apesar disso, ainda assim:***

(=passo com atraso ***mas, apesar disso,*** *o chefe sabe que não é minha culpa)*

Nesse mesmo inquérito, a respeito do tópico discursivo anteriormente analisado. L1 desenvolve o turno *como é o seu chefe.* Ao formular a pergunta, a faz de forma sugestiva, pois oferece opções de respostas: *é um cara estressado? entende as dificuldades? Ou não?* L2 responde que o patrão é compreensivo, mas exige que os funcionários cumpram aquilo que lhes for determinado:

Inquérito 2
Linhas : 170-173
L1 e como que ele é? ele é um cara assim ESTRESSA::DO?é um cara que ENTE::NDE essas dificuldades ou não já::?
*L2 não...entende...****mas*** *ele/ele é uma pessoa que cobra bastante assim*
[
L1 sei

*(=entende...****mas*** *ele(o chefe) é uma pessoa que cobra* ***bastante assim****)*

O fato de entender as dificuldades não o torna passivo em relação a cobranças. Isso mostra também que o candidato trabalhava com uma pessoa exigente. Podemos ver essa informação explícita na seqüência, intensificada pelo uso dos advérbios *bastante* e *assim*.

Mais adiante, L2 desenvolve o tópico discursivo sobre *expectativa de ser efetivado*. Há uma contraposição de idéias entre *a esperança* e *a dificuldade* de efetivação:

Inquérito 2
Linhas 197-205
L3 licença um pouquinho...lá na T. cê não tem nenhuma...expectativa de...efetivação?
L2 tenho ***mas*** *é difícil assim é::é::bastante é::falam que::pelo pelas estatísticas assim que falam..é:::até que não é tanto mas...na prática assim é é parece ser difícil assim a efetivação...depend/tem vários fatores né que depen/*
L1 uhn uhn depende da ESPA::NHA...nhá nhá nhá
L2 é depende DA ÁREA depend/ ***além do que*** *a T. é uma empresa assim pra:::tá::: tá em constante mudança assim então cê fica que meio numa instabilidade assim*

r (=*Tenho expectativa X* ***mas*** *é difícil assim..é bastante.)*

O argumento mais importante é introduzido posteriormente ao primeiro. Agregado a isso, há novamente o emprego do advérbio ***bastante*** que intensifica o argumento *é difícil*. Mais à frente, o candidato usa o operador *além do que* para apresentar o argumento decisivo a sua tese, isto é, do quanto é difícil ser efetivado.

Guimarães (2001:98) afirma que o uso do operador ***além do que*** constitui uma força argumentativa. Ao utilizá-lo, o candidato enfatiza o seu argumento sobre a dificuldade de efetivação. No primeiro, esclarece que depende da área, que é um problema, mas não o maior; no segundo, destaca o que seria o maior obstáculo: *a constante mudança da empresa*:

Arg. 1 = depende da área
Arg. 2 = ***além do que*** *a T. é uma empresa em constante mudança.*

No mesmo inquérito, L1 deseja saber o que L2 faria se alguém pedisse algo para ser realizado de imediato. Em sua pergunta oferece, novamente, duas possibilidades de resposta com o uso do operador *ou: a pressão motiva-o ou bloqueia-o*. O candidato decide por uma das opções e responde:

Inquérito 2
Linhas 391-395:
L1 como que cê /como que cê lida com uma pessoa que chega na sua mesa e fala gente eu preciso disso aqui agora agora agora agora vamos lá eu preciso disso aí...como é isso isso TE BLOQUEIA...ou te MOTIVA a a fazer aquilo?
[
L2 ah...me motiva mas:::eu...tento ver a urgência da situação

r (*=me motiva* ***mas****:::eu...tento ver a urgência da situação)*

O argumento anterior *me motiva* foi admitido, mas tornou-se menos relevante quando o segundo foi introduzido *tento ver a urgência da situação*. O mais importante não é a motivação, mas sim a situação que tiver maior necessidade imediata.

Ainda nesse inquérito[37] L2 está desenvolvendo o tópico: *oportunidade de efetivação para estagiários*, buscando explicar por que é difícil um estagiário da empresa, na qual trabalha, conseguir ser efetivado e que o estagiário é tratado como mão de obra barata:

Inquérito 2
Linhas 265-278

L3 não surgiu a oportunidade lá dentro assim? cê tentou?
L2 na minh/na minha área como ela é...é bem reduzida assim...ela:::é meio difícil assim porque tem pessoas assim
L3 não não fa/fala da da área a T.empresa é uma empresa grande assim né?
L2 isso...ah não..eu acho que:::...éh porque num é difícil assim internamente você... é estagiário né porque efetivo você tem tem processos lá de::ntro assim
L1 uhn uhn
L2 mas pra estagiário estagiário é meio que...meio que jogado de escanteio assim meio que faz tudo **mas** *na hora de na hora de ...efetiva:: bem aquele negócio de obra barata assim*
L1 cê acha que é assim? você vê dessa forma lá?
L2 ah... acho que sim

Analisemos os enunciados:

r *(=O estagiário faz* ***tudo ...mas*** *não é efetivado)*

[37] Foi alterada a ordem cronológica da análise dessa entrevista (primeiro foram analisada as linhas 391-395, depois 264-277) em função da comparação necessária com outro candidato, visto que o conteúdo desenvolvido nesse turno foi o mesmo e influenciou na decisão final do entrevistador.

Temos a primeira idéia reforçada pelo uso do pronome ***tudo*** e nela uma expectativa, pois se espera, no mínimo, uma gratificação para aquele que faz *tudo* sem exceção. Entretanto, quebra-se essa afirmação com o uso do operador ***mas*** que, unido à informação *não é efetivado,* reforça o argumento de que o estagiário é tratado como mão de obra barata, ou seja, não tem o seu devido valor reconhecido:

1: Afirmação plena = *O estagiário faz* ***tudo***
2: Nega a afirmação anterior = ***mas*** *não é efetivado*
r: *bem aquele negócio de obra barata assim*

Há uma infração das máximas recomendadas por Grice, *da quantidade e da relação* o candidato fala mais do que o necessário, e que, no momento, não era pertinente. Por isso, abriremos um breve parênteses, neste momento, para discutirmos essa afirmação do pretendente à vaga, visto ter sido um dos motivos para a sua não contratação.

Atentemo-nos para o fato de que há uma contradição entre o propósito do candidato que busca uma vaga de estagiário e seu discurso, o que acaba gerando conflito com o selecionador. Este, percebendo a visão que L2 tem a respeito do que representa um estagiário para a empresa, argumenta o contrário e defende a idéia de que: *o estagiário é aquele que se propõe a fazer tudo, a fim de obter mais conhecimento*:

Inquérito 2
Linhas 279-281
L3 você não/você ***não acha que é o contrário não****?* ***o estagiário ele é o cara que normalmente se põe a fazer tudo pra ele poder absorver..mais conhecimento*** *e ele ter*
[
L1 ( )
L2 acho que depende mui::to
L3 ***de ele ter mais condições de assumir alguma atividade****?*
L2 eu acho que depende muito do gestor...acho que pelo que eu vejo assim tem...tem estagiário assim...por exemplo comercial assim..eles tão praticamente encaminhados assim pra:: ...serem efetivados acho que depende muito de quem tá tá orientando o estagiário
[
L1 uhn uhn

O entrevistado discorda e atribui uma possível responsabilidade ao gestor do setor com o uso do modalizador *acho que.* Em seguida, utiliza o advérbio de intensidade ***muito***:

L2 ***eu acho*** *que depende* ***muito*** *do gestor.*

Para certificar se é esse mesmo o pensamento do pretendente à vaga, L3 reforça as afirmações de L2 com novos questionamentos, quer saber se isso só ocorre na área em que L2 estagia, na atual empresa. Só após responder às questões, justificando que a empresa em que trabalha requer muito do estagiário, é que muda o discurso em defesa do estágio. Para isso, utiliza o advérbio ***aliás***:

Inquérito 2
Linhas 290-303
L3 *então é/é/essa tua percepção é dentro da tua área?*
L2 *éh*
L3 *entendeu faz tudo e mão de obra barata?*
L2 *éh*
L3 *porque nas outras áreas não rola muito isso?é isso?*
L2 *a::cho que sim*
L3 *ou todas as áreas você tem essa percepção?*
L2 *éh que lá/a T.cobra muito assim...cobra muito da da pessoa/estagiário do funcionário*
L1 *uhn uhn*
L2 *e::: conseqüentemente do estagiário né? então a::cho que:: é bom...**aliás** isso eu acho eu acho que é bom porque:::com essa cobrança cê acaba tendo muita responsabilidade então você já tá.. se preparando cada vez mais pra...pro mercado né?*

Nesse segmento, o candidato argumenta a favor do estágio que proporcionará *muitas responsabilidades* e, por conseguinte, um maior preparo para o mercado de trabalho.

Se a vaga é para estagiário, não seria prudente defender a tese de que esse profissional é tratado como mão de obra barata, principalmente porque o entrevistador não concordou. Percebendo a condução da entrevista, o candidato altera o seu discurso, repetindo praticamente o que o selecionador havia dito: *o estagiário tem mais responsabilidade para se preparar para o mercado de trabalho*. Seu último discurso não é suficiente para retirar a visão negativa do que é estagiar, esse tópico discursivo não se encerra, o entrevistador sente a face da empresa ameaçada e argumenta a favor de como os estagiários são tratados na empresa. Cita que muitos foram efetivados e que apenas dois ou três só não tiveram essa mesma sorte porque não produziram:

Inquérito 2

Linhas 324-337:

L1 aqui a gente procura aproveitar o máximo...só se não.... tem mesmo jeito...de produção a gent/ infelizmente aca::ba::não aproveitando...

L2 uhn uhn

L1 até porque é o que o W. falou... acho o estagiário ele tem ho::je é óbvio acho que algumas coisas ele acaba::: ele vai ter que colocar a mão na massa vai ter que fazer mas:::u::é melhor quando a gente consegue PREPARAR esse prof/profissional e ir treiNAN::do e aí você já tem uma mão de obra especializada técnica naquilo então.. a gente tenta e e e com sucesso acho que a gente já efetivou BASTANTE gente bastante gente mesmo

L3 aqui acho que dos últimos cara

L1 até preciso fazer isso aí

L3 teve dois ou três que não foram efetivados

L1 ah éh?

L3 os outros todos todos foram efetivados

Essa observação sobre *estagiário ser efetivado* foi utilizada com outro candidato. Podemos, neste momento, fazer uma comparação com a resposta do candidato 3, já que ambos, candidato 2 e 3, foram estagiários de uma empresa e não foram efetivados. Contudo, o entrevistado 3 utilizou melhor sua justificativa e reforçou seu *ethos,* comentando o ótimo desempenho que teve na empresa. Sua resposta persuadiu o entrevistador que o considerou mais útil numa outra vaga existente, visto ter apresentado muitas habilidades para o cargo oferecido. Primeiro relata que o próprio chefe o considerava competente, pois mesmo como estagiário, desempenhava a função de um gerente. Depois teve o reconhecimento dos amigos que questionavam o porquê de ele aceitar ser estagiário, exercendo a atividade de um gerente. Por fim, evidenciou ser capaz para exercer a função. A não efetivação era um problema da empresa que não poderia custear um analista:

Inquérito 3
Linhas 691-723:
L1 tá certo e e você foi estagiário lá
L2 fui estagiÁRIO
L1 não chegou a rolar emprego?
L2 NÂO chegou...e foi inclusive um dos motivos de eu ter saído...então assim eu desenvolvia várias funções... que inclusive meu chefe mesmo me dizia que eu...o cara que fazia essa mesma função que eu fazia no marketing ele era gerente
L1 caramba
L2 e eu era estagiário... inclusive todos os meus colegas de trabalho falavam pô como é que você aceita ser estagiário ( )
L1 uhn uhn
L2 e::: foi isso que aconteceu chegou um determinado momento que eu fui falar com ele
L1 né já tava até conversando antes depois
L2 saber qual que ia ser meu futuro dentro da empresa
L1 uhn uhn
L2 e eles ficavam nu::ma::consta::nte enrolação
L1 qual que era (administrativo) o antigo emprego?
L2 não...éh me falavam que eu que eu tinha que fazer um planejaMENTO pro próximo ano a diretoria que era em Caracas que era diretoria das Américas aprovar e aí criar uma vaga....e a vaga já era existente na verdade eles me man/ eles estavam mantendo um estagiário pra baratear mão de obra
L4 custo
L2 sem dúvida e foi o que aconteceu foi por isso que eu saí porque eles me mandaram embora porque eu não tinha mais condições de continuar como estagiário
L1 uhn uhn
L2 já tinha todo o conhecimento necessário pra tá exercendo uma função no no efetivo
L1 analista
L2 no analista...e eles não tinham como manter (contadora) exatamente por isso
L1 mas daí cê tava...já:::: cansado já também
L2 éh cansado ***mas*** *sem opções também...eu sem::pre..né sempre tive trabalha::do*

Esquema de argumentos:
Primeiro argumento: *inclusive meu chefe mesmo me dizia que o cara que fazia essa mesma função que eu fazia, no marketing, era gerente.*

Segundo argumento*: inclusive todos os meus colegas de trabalho falavam: pô como é que você aceita ser estagiário?*

Terceiro argumento*: já tinha todo o conhecimento necessário pra tá exercendo a função de analista...e eles (a empresa) não tinham como manter.*

Conclusão: *Era capaz, aprendeu a função, desenvolveu-a bem, mas a empresa não podia custeá-lo.*
(pressuposto: se pudesse custear, a empresa o teria efetivado)

Percebe-se que, assim como o candidato anterior, também faz alusão ao fato de que é mais vantajoso para a empresa manter um estagiário para *baratear a mão de obra*. Entretanto, a forma como fez as escolhas lexicais pareceu não oferecer riscos à face da empresa, já que não houve, dessa vez, manifestação dos selecionadores em defesa do estagiário.

A forma com que construiu seu argumento tornou-se, portanto, mais eficaz do que a do candidato anterior. Ao expor o fato de que a empresa não poderia manter uma pessoa que não era mais estagiária, mostra potencial para exercer cargos superiores, *ethos de competência*. Faz com que reforce ainda mais a idéia de ter: força de vontade, pois queria progredir na empresa; iniciativa, ao tratar desse assunto com o chefe; capacidade, poderia e já exercia um cargo elevado em relação ao que lhe fora proposto inicialmente. Parece-nos que ao oferecer, de imediato, argumentos de que era competente, não restou aos selecionadores aceitar apenas o contra argumento de que *só não é efetivado quem não se mostra capaz para assumir a função* como tinha feito no inquérito 2. Retomemos o trecho da entrevista:

Inquérito 2

Linhas 324-325:

*L1 aqui a gente procura aproveitar o máximo...**só se não.... tem mesmo jeito...de produção a gent/ infelizmente aca::ba::não aproveitando...***

Ainda no inquérito 3, importa-nos destacar o uso do operador *mas.* L1 questiona se L2 estava cansado de ser estagiário, o candidato concorda, mas em seguida contrasta essa idéia com o operador *mas* e explica que não tinha opção:

Inquérito 3
Linhas 720-723:

L1 mas daí cê tava...já:::: cansado já também
L2 éh cansado ***mas*** *sem opções também...eu sem::pre..né sempre tive trabalha::do*

r (= *éh cansado mas sem opções* ***também****)*

O argumento anterior é admitido, porém não é o mais relevante. O fato de não ter opções torna-se um argumento maior do que o de estar cansado, esse argumento é reforçado pelo operador *também* no sentido de inclusão.

Nesse mesmo inquérito, mais à frente, L2 desenvolve o tópico discursivo sobre *demissão.* Trata-se de um tema delicado; pois, segundo Lodi (1991:123) e Case (2004:279), geralmente existe um preconceito associado a esse assunto[38]. O candidato desenvolve uma série de justificativas para o seu desligamento. Inicia contando que a empresa, em determinado momento, não teve ética, estava com problemas financeiros, recebeu proposta de compradores, aceitou e cometeu um delito. Além disso, não recebia o salário, atraso que perdurou por mais alguns meses:

Inquérito 3
Linhas 238-251
L2 e:::eu lembro que:::houve uma proposta do:::do grupo americano pra comprar a empresa e::la
L1 não aceitou?
L2 ela aceitou a grana ***mas****:::sumiu depois com a grana (roubou)*
L1 NOSSA que coisa chata
L2 *éh...****mas*** *como eu já vinha da de uma outra empresa que tava passando uma situação...semelhante quando eu comecei a ver que o negócio ia bem eu eu pedi demissão*
L1 tá
L2 entendeu? porque eu já tava lá uns...quase dois meses trabalhando sem

[38] *Os motivos de saída são um dos assuntos mais delicados e sensíveis, dando margem a muitas interpretações (...). As mudanças freqüentes podem ser causadas pela pressão econômica e pelos hábitos pessoais. A pressão econômica pode fazer de um funcionário inteligente, oportunista. Se o motivo mais freqüente indicar fricção na área de trabalho, convém saber se a mesma se origina de um temperamento difícil, inflexibilidade, intolerância, hipersensibilidade ou imaturidade (LODI,1991:123).*

receber NADA
L1 ah::cê não tava recebe::ndo
L2 éh começou né começou é com uns atrasos depois o atraso ficou GRANDE e daí eu falei ...não

r *(=ela aceitou a grana* ***mas****:::sumiu depois com a grana (roubou))*

A primeira afirmação torna-se irrelevante: *ela aceitou a grana,* frente à nova informação: *sumiu com a grana,* causando espanto em L1, já que esse comportamento (o roubo) não é comum a pessoas de bem, fere os princípios éticos sociais.

Atentemos também para o outro emprego do *mas* em:

r *(éh...****mas como*** *eu já vinha da de uma outra empresa)*

Mas como (por que, por causa de) dá a idéia de causa, numa relação de causa e conseqüência com o enunciado anterior *venda da empresa,* e contribui para construir a justificativa de sua demissão, pois não estava recebendo seu salário e isso já acontecera em outra organização. Esses argumentos tornam-se, então, mais do que suficientes para explicar o motivo de sua saída.

O tópico discursivo, a seguir, no mesmo inquérito, discorre sobre a viagem que L2 fez para a Nova Zelândia. O candidato diz que ficou lá um ano, de três a quatro meses estudando, logo em seguida contrasta essa idéia com o trabalho que realizava, tirando a possível impressão de que apenas estudava:

Inquérito3
Linhas 288-293:
L2 foi muito interessante uma viagem...nossa que eu aconselho pra todos os meus amigos...eu fui fiquei/
L4 ficou um ano lá?
L2 fiquei um ano lá fiquei de três a quatro meses estudando ***mas*** *trabalhando o tempo todo também...então tive diversas experiências fiz de tudo um pouco ah::fui desde ah::como eu di::go?*

r *(=fiquei de três a quatro meses estudando* ***mas*** *trabalhando o tempo* ***todo também****)*
(Ele estudava e ***também*** *trabalhava o tempo todo)*

Com o uso dos operadores *mas* e *também*, o candidato reúne argumentos da mesma força argumentativa numa mesma escala. O entrevistado preocupa-se em destacar bem a idéia de ser uma pessoa que exercia muitas atividades, pois *trabalhava o tempo* **todo,** o tempo total. Usa outro operador **também**, para indicar a comparação com o período em que estudava e expressar condição de equivalência ou de similitude com que se dedicava ao estudo, e de uma certa forma essa comparação é superior a anterior. Tem-se uma orientação argumentativa para a idéia, mais uma vez, de o candidato ser trabalhador.

Isso fica mais evidente, quando relata, adiante, todas as atividades que exercia na Nova Zelândia, tais como *kitchen hand (ajudante de cozinha,) dish washer (lavador de prato) e* garçom. Esta última informação fez com que L1 utilizasse a interjeição de admiração ***nossa*** e, em seguida, satirizasse a situação em que o entrevistado estivera, já que este não possuía nenhuma ascendência com a etnia japonesa: *nossa SUSHI GUY? com essa cara de japonês que você tem? que beleza hein?:*

Inquérito3
Linha 294-309:
L1 kitchen hand
L2 kitchen hand
L1 assistente de cozinheiro
L2 é exatamente
L4 é a mão de cozINHA
[
L2 mão de cozinha é exatamente era auxili/
L4 corta BATA::TA
L2 é exatamente
L1 lava o:::
L2 dis/éh/dish washer que era o lava prato...
L1 é isso mesmo assim...garçom
[
L3 garçom
[
L4 é garçom também
L2 é exatamente fiz de tudo um pouco..fui fui vendedor de sushi...eu era sushi guy
L1 nossa SUSHI GUY? com essa cara de japonês que cê tem? que beleza hein?

O próximo turno discursivo, também no mesmo inquérito, diz respeito à *condição financeira da família para sustentá-lo na Nova Zelândia*. O entrevistador quis saber se o pretendente tinha, de fato, autonomia para viver sozinho no exterior ou se era ainda

sustentado pelo pai. L2 responde que o pai enviara dinheiro somente uma vez, mas depois conseguiu arcar com as próprias despesas:

Inquérito3
Linhas 453-461:
L1 que lá você se mantinha o com o que você ganhava lá?
L2 que eu ganhava lá
L1 teu pai não mandava nada tipo de grana...pra você?
L2 não não mandou/mandou uma vez que eu pedi...mas eu consegui me sustentar foi motivo de orgulho inclusive...não não é difícil também né::lá os empregos...ah...desse nível
L1 ok
L2 né? mais braçal digamos...num ah::: eles são valorizados naturalmente até porque o cara que é chaveiro éh::tem a mesma grana do cara que é médico assim...

*(=mandou uma vez que eu pedi...**mas** eu consegui me sustentar foi motivo de orgulho)*

Mais uma vez, enfatiza sua face positiva, mostrando *o ethos de competência de inteligência,* pois provia seu próprio sustento em outro país (o que é mais dificultoso) e que isso foi motivo de dignidade pessoal. Depois, demonstra a aptidão que teve para aceitar um emprego considerado *inferior = braçal*, referindo-se à função de *sushi guy*. Assim, deixa implícitos dois argumentos:

Arg. 1 = É independente para suprir necessidades pessoais.
Arg. 2= Aceita trabalho braçal.

O entrevistador pode deduzir que o candidato: aceita desafios (mesmo com a pouca idade que tem, 22 anos); é independente; sabe lidar com situações inusitadas; é responsável. Tudo isso se torna extremamente positivo e um diferencial em relação aos demais concorrentes à vaga.

O tópico discursivo sobre *efetivação* desenvolvido no *inquérito* 2, é tratado novamente pelo entrevistador, agora no *inquérito* 3. L1 questiona se L2 conhecia os recrutamentos internos da empresa em que trabalhava. L2 responde que não, corrige a resposta e em seguida utiliza idéias opostas:

inquérito 3
Linhas 740-56
L1 mas eles sempre tem (recrutamento) interno?
L2 ah:::num sei na verdade
L1 ((risos)) cê não sabia disso?
L2 não...tem... desculpa....eles têm MAS eu até procurei no no final assim quando eu vi que não tava dando certo até bu/busquei isso ***mas*** *não aconteceu enqua/ quando eu tava lá*
L1 não apareceu mais oportunidade?
L2 não...inclusive ***depois que eu saí voltaram a me/a a manter contato*** *assim a me procurar fizemos uma reunião uma entrevista lá*
L1 ah éh?
L2 num babado que tinha num departamento que chama (dobe) que é responsável em tá fazendo sistema único de informação...tá lá uns três anos de estudo eles estão desenvolvendo um sistema deve tá um ou dois anos...funcionando e eles me chamavam justamente por por eu ter ah::elaborado essa planilha que tava muito ligada no (no petiquet) que tavam passando atividades em outro departamento justamente resolvendo o mesmo di problema de vendas ah:::e é isso daí eles me mandaram embora e contrataram um outro estagiário...pra fazer a mesma coisa que

r *(=até busquei isso(recrutamento interno)* ***mas não*** *aconteceu)*

r *(=* *inclusive* ***depois que eu saí voltaram a me/a a manter contato*** *assim a me procurar fizemos uma reunião uma entrevista lá)*

Analisemos o argumento que o candidato expressa. Este diz que buscou por um recrutamento interno, houve interesse por parte dele. Mas, logo após, explica que não conseguiu a vaga enquanto estava na empresa e conta que foi chamado quando não era mais funcionário, ou seja, o viam como capaz para realizar outras funções. Reforça seu *ethos* positivo, quando deixa evidente, em seu discurso, que tinha o reconhecimento de outros departamentos na empresa. Deixa claro que só não conseguiu a recolocação interna por não estar mais no quadro de funcionários da empresa, excluindo a possível idéia de desinteresse ou incapacidade de assumir outras funções.

Mais adiante, no mesmo inquérito 3, encontramos outro contraste de idéias quando L2 discorre sobre *projeto social* em *que está envolvido*, o *ethos* mostrado agora é o de *humanidade*, apesar de ser um projeto que traz benefícios financeiros, se preocupa em evidenciar que se trata de um *hobby (passatempo)*, mostra ser modesto:

Inquérito3

Linhas 768-777:
L2 ah::: e aí antes de eu ter saído da N. eu já tava envolvido com os pro/projeto social que tá aqui que é o
L1 fênix
L2 que é o projeto fênix...ah:::que era um hobby continua sendo incl/e éh:::pesar de que hoje eu tô bem envolvido com a área e tô até produzindo alguns eventos que me dão um retorno financeiro
L1 ahn:::
L2 mas eu encaro como um hobby né...eu trabalho pelo puro prazer...assim de tá fazendo isso...então é assim eu dou aula de de construção de instrumento percussivo e:: de um ano de aula de um grupo

r *(=e tô até produzindo alguns eventos que me dão um retorno financeiro* ***mas*** *eu encaro como um hobby)*

Quando diz que o projeto traz retorno financeiro, L1 responde: *ahn:::* como se confirmasse a idéia de que o dinheiro foi o motivo do envolvimento do rapaz no projeto. L2 percebe o equívoco e logo utiliza o operador *mas* para enfatizar que exerce a atividade exclusivamente como forma de lazer, de distração, e não como ofício profissional regular, remunerado ou assalariado. Relata também o quanto é prazeroso exercê-la. Estar comprometido com trabalhos sociais (terceiro setor) é mais um diferencial, pois mostra que o jovem está envolvido com a comunidade, é um cidadão preocupado com o bem coletivo e essas características são vistas como plausíveis pelas empresas.

Outro uso do operador *mas* aparece no mesmo inquérito. Nesse turno, o entrevistador está questionando sobre *a idade das pessoas que podem participar do projeto social*, ao responder que a média é de dezoito anos, utiliza o operador para dizer que, apesar disso, todos podem participar:

Inquérito3
Linhas :817-823
L1 que legal... e é com/a esses adolescentes quantos até com::até que idade?
L2 uma média de:::a média da faixa etária é::acho que é são dezoito anos
L1 dezoito
L2 éh...mas é aberto pra quem quiser...tem/um um dos integrantes do grupo tem:::/mais de cinqüenta anos inclusive tem outros que são bem jovens...é que os tambores são grandes na verdade a gente tem dificuldade
[
L1 dificuldade pra carregar

(= são dezoito anos...mas é aberto pra quem quiser...)

No próximo exemplo, ainda no inquérito 3, há novamente o emprego do *mas.* L1 inicia a pergunta sobre *o que o candidato acha do terceiro setor no Brasil?* O entrevistado diz que apesar de esse órgão não ser visto apenas como defensor do meio ambiente, o capital privado não o reconhece dessa forma:

Linhas 838-848
L1 o que que você acha do terceiro setor no Brasil?como é que você vê?
L2 eu acho que tá/é muito imaTUro ainda né? se faz u::ma/perdeu-se um pouco a visão que se existia... preconceituosa de que o terceiro setor represenTA::VA defesa do meio ambiente
L1 uhn uhn:::
L2 acho que já se perdeu essa mentalidade...mas eu/ as formas ah:::de administração e o capital privado não se descobriu isso ainda... acredito isso/acho que... o terceiro setor é um bom:::uma boa ferramenta pra faze::r... marketing
L1 uhn
L2 pelo fato de você:::a/a/::com pro/com projetos sociais você busca a/confiança do::né? dos que estão envolvidos

r *(acho que já se perdeu essa (preconceituosa) mentalidade...mas o capital privado não se descobriu isso ainda...)*

Defende a idéia de que o terceiro setor pode ser visto como uma *ferramenta para marketing*, pois detém a confiança de quem participa. Percebe-se que o jovem sabe discorrer sobre o assunto, comprovando sua participação e conhecimento na área destaca os *ethe*: *competência e inteligência.*

Outro uso do operador *mas* aparece mais adiante. Nesse turno, o locutor discorre sobre *saber separar vida profissional da pessoal*. L2 explica que apesar de ser quase impossível que o indivíduo consiga dissociar problemas profissionais de pessoais, deve tentar conciliar e dividir as duas situações. O entrevistador questiona essa afirmação: *você acha que dá pra separar?* O candidato afirma que *sim,* mas em seguida mostra-se inseguro e usa o modalizador *acho*: *ah sim eu acho.*

O selecionador questiona novamente essa afirmação: *eh?* E a resposta é novamente iniciada pelo *acho: eu acho*, colocando o enunciado ao nível do parecer, da dúvida; o candidato não assume totalmente seu discurso, decide por não totalizar a sua resposta ao dizer: *não cem por cento assim né?*.

Ao ser questionado duas vezes, parece decidir pela imparcialidade e pelos exemplos de como é possível alguém conseguir conciliar os problemas pessoais dos profissionais, respaldado, agora, pela probabilidade de ter alguma margem de erro: *não cem por cento* revela haver algum momento em que essa separação não seja possível. Lodi (2001:43) assevera que esse tipo de comportamento do entrevistador em aceitar, rejeitar, interessar-se ou ofender-se por determinado assunto influencia nas atitudes seguintes do candidato. Esse pode corrigir ou até mesmo mudar a idéia inicial:

Inquérito 3

Linhas 900-910:

L2 é misturar o pessoal com o profissional
L1 cê acha que dá pra separar?
L2 ah sim eu acho
L1 éh?
L2 eu acho...não não cem por cento assim né? porque você é uma pessoa tanto no pessoal quanto no profissional...mas eu acho que se você tem problemas pessoais cê não precisa trazer ele pra dentro do teu escritório da mesma forma que se você tem problemas no teu escritório cê não precisa levar pra casa né? talvez/talvez você::: não sei exatamente qual que é a melhor forma mas se você sair do teu escritório e parar cinco minutos pra respirar e ir embora...vai chegar tranqüilo em casa ...né?
L1 eu pensava como você...

(= a pessoa tem vida social e profissional **mas** *se tem problemas pessoais não deve trazê-los para a empresa da mesma forma que se você tem problemas no teu escritório cê não precisa levar pra casa)*

Depois de utilizar o modal *acho*, concorda que não é possível que alguém consiga fazer essa separação totalmente, porém usa o operador *mas* unido novamente ao modal *eu acho que* para dizer que os problemas pessoais não devem ser trazidos para a empresa, o contrário também deve ser seguido. Para firmar seu argumento traz uma possível sugestão (ainda não totalmente assumida): *não sei exatamente qual é a melhor forma,* do ideal a ser seguido: *se você sair do teu escritório e parar cinco minutos pra respirar e ir embora...vai chegar tranqüilo em casa ...né?*.

O entrevistado busca, ainda, o consentimento do selecionador com o uso do *marcador conversacional né.* Porém, L1 discorda, afirmando que pensava como o candidato, mas que com a experiência de vida adquirida com o passar do tempo, mudara de idéia. L2 concorda com L1: *às vezes não dá... é eu sei disso...às vezes a gente tenta.* Comportamento

comum entre os candidatos; pois, como afirma Lodi (*ibidem),* existe uma tendência do candidato de não contradizer o entrevistador, adaptando-se ao modo de ver do selecionador.

Mesmo não concordando com o candidato, o selecionador aprecia o modo de pensar dele, utiliza o operador *mas* para dizer que considera digno de mérito o fato de *tentar: mas acho que você está falando uma coisa importante...tentar:*

Inquérito 3
Linhas 913-916
L2 eh?
L1 hoje já mudei de opinião ((risos)) quando quando eu tinha a tua idade (eu achava que tinha que separar) mas num dá
L2 éh::às vezes não dá...é::eu sei disso... às vezes a gente ten:::ta
L1 mas acho importa/ cê tá falando uma coisa importante..tentar
L2 tentar...pelo menos

Convém destacar que o candidato atende às expectativas do entrevistador, deixa uma imagem favorável de si. Isso pode ser notado quando o selecionador relata estar satisfeito com a experiência do entrevistado, há uma viva impressão de deleite e admiração, marcados pelo emprego do adjetivo ***belo*** e do advérbio asseverativo ***mesmo***:

Inquérito 3
Linhas 869-870:
L1 legal...acho que deu um ***belo****...panorama aí da tua experiência...****belo mesmo****...me fala uma coisa agora...mudando um pouco de experiência*

Num outro momento da entrevista, L2 desenvolve um tópico discursivo delicado *rudez do chefe*. Apesar de não ser recomendado falar mal da empresa ou do antigo empregador, L2 sentiu-se à vontade para descrevê-lo de forma depreciativa. L1 quis saber, então, como o candidato conseguiu conviver com uma pessoa que tinha esse comportamento, o que é um pouco contraditório. Para isso introduz uma afirmação com o operador *mas: mas cê conviveu com ele um tempão.* Nela está implícita a pergunta: *mas, se ele era tão ruim, como é que você conviveu com ele um longo tempo?*

O candidato responde que mesmo considerando o chefe mal educado, tratava-o de maneira política, isto é, tentava ser simpático fora do trabalho e que essa atitude era recíproca:

Inquérito 3
Linhas 941-949
L1 mas cê conviveu com ele um tempão
L2 um temPÃO...e:::a::num ambiente fora de trabalho a gente tinha uma boa relação até talvez por política assim não sei...sabe aquelas de fazer boas vizinhanças... você faz um né? ***você faz um agrado de cá pra num ficá né mais ou menos? pra num ser inimigo do do teu chefe***
L1 num éh... cê tem que ter um
L2 mas acho que era recíproco assim ele também de vez em quando gostav/e e ia almoçar com a gente pra fazer uma/manter boa relação assim...mas depois que eu saí nunca mais falei com ele tá ligado? então era só profissional a relação

L2 deixa claro que ocorria um acordo tácito de cordialidade entre as partes. O uso do operador *mas* contrapõe e ao mesmo tempo justifica a atitude do candidato. Há dois argumentos consensuais: um parte do princípio que não é bom que os funcionários tenham o chefe como inimigo, pois este supre suas necessidades enquanto empregador; o outro relata que o patrão também não pode fazer dos seus auxiliadores inimigos, visto que não alcançará as metas estabelecidas pela empresa:

consensos:

1. *o empregado faz um agrado para não ser inimigo do chefe*

mas

2. *o chefe também almoça com os empregados para manter boa relação*

Tal relação profissional é a responsável por ele ter convivido por um bom tempo com o antigo chefe.

4.4 O valor do *mas* quando contrapõe em direção oposta

O emprego do *mas* pode ocorrer quando há um argumento introduzido, em seguida a contraposição desse argumento, levando a conclusões contrárias (NEVES, 2000:757*)*. Pode ser da seguinte maneira:

4.4.1 Envolvendo gradação: O uso do *mas* envolve gradação do argumento mais fraco para o argumento mais forte (que é, então negado) (*op. cit., 760)*.

No inquérito abaixo, o locutor discorre sobre o tópico discursivo *por que não procurava estágio*. L2 explica que estudava em um turno que não permitia que ele trabalhasse. Só depois de o ter alterado é que começou a mandar currículos, mas sem vontade:

Inquérito 1
Linhas 92-103
L1 tá intendi...ih::...éh::...quando cê/cê tá no/cê tá indo por último ano certo?
ano que vem?
L2 ahn ahn
L1 éh... por que que ***só*** *agora...é* ***só*** *agora que cê tá procurando estágio* ***ou*** *cê* ***já***
tava procurando...como que é isso?
L2 NÃO foi assim::...o...esse ano eu mudei pro/pra noite período noturno...e::...
[
L1 ah::tá
L2 aí de manhã e::u: não procurava estágio aí eu comecei...a procu/eu mandava
[
L1 ah::sim
L2 um currículo ***ou*** *outro no semestre passado* ***mas****...nada assim:::..aí nesse*
[[
L1 /tendi nada cum::;
cum vontad/

r (mandava *um currículo* ***ou*** *outro no semestre passado* ***mas...****nada assim)*
(=mandava currículos ***mas*** *sem vontade)*

Justifica-se, aqui, um motivo por que não encontrava estágio: *era por falta de mandar mais currículos*. Não podemos deixar de analisar, contudo, a forma com que a pergunta foi formulada, dando apenas duas opções de respostas implícitas as quais deixam marcas subjetivas do entrevistador. Sobre essa forma errônea de agir, Lodi (1991:72) assevera: *a forma de pergunta com disjunção incompleta (ou...ou) tem um relativo alto grau de sugestão, um relativo baixo grau de cautela e confiabilidade.* Esse método é também condenado por Garret (1977:77) que considera mais adequadas perguntas que estimulam o investigado a falar livremente.

Ao utilizar o operador *ou,* o entrevistador introduz argumentos alternativos. Diante disso, a candidata tem duas escolhas a fazer, há, portanto, duas possibilidades de respostas.:

Arg.1 =*...é só agora que cê tá procurando estágio*
ou
Ar. 2 = *cê já tava procurando...como que é isso?*

Além de verificarmos as alternâncias com o uso do operador *ou*, é necessário considerarmos o emprego de outros operadores: **só** e **já.**

Na primeira ocorrência o uso do operador **só** (advérbio de exclusão) exclui a possibilidade de a candidata ter procurado emprego anteriormente. Unido ao advérbio **agora** reforça a idéia de *neste último ano = quarto ano de faculdade.* A candidata poderia optar por esse primeiro argumento e explicar o porquê de procurar emprego nessas condições = *no último ano e não a partir do terceiro ou quarto semestre*[39]. Em relação à segunda ocorrência, vemos o emprego do advérbio **já** utilizado no sentido de *tempo anterior = você estava procurando anteriormente.*

Ambos os operadores são argumentativos e, segundo Koch (2004:38), *têm por função introduzir no enunciado conteúdos pressupostos.* Assim, podemos pressupor:

Arg. 1 = *A candidata não procurava estágio anteriormente.*
Arg. 2 =*A candidata está procurando estágio há muito tempo e não encontrou.*

Tanto no primeiro argumento quanto no segundo há uma difícil escolha, já que lida com dois pressupostos constrangedores:
Sit. 1 = não precisava/não queria trabalhar
Sit. 2 = não conseguia emprego/ um único estágio até agora

A entrevistada não escolhe nenhuma opção dada, inicia com um advérbio de negação **não** para as duas propostas anteriores e só depois explica porque não estava trabalhando, pois estudava no período matutino e depois de ter alterado o período não mandava muitos currículos. Assim, tem-se uma explicação razoável para o fato de a candidata não trabalhar:

Resp. NÃO foi assim::...o...esse ano eu mudei pra noite, período noturno, de manhã não procurava estágio ***aí*** *eu comecei a mandar um currículo* ***ou*** *outro no semestre passado* ***mas****...nada assim(...).*

[39] Como ocorre geralmente com estagiários universitários.

4.5 O valor do *mas* quando inicia turnos

Seu uso ocorre em início de enunciados, de turno, obedecendo a regras pragmáticas(*op. cit., p.767*). Nessas construções o *mas* assinala:

4.5.1 O *mas* para questionar o que foi enunciado: O *mas* também pode ser usado quando é solicitada uma determinada informação por causa do enunciado anterior, para conseguir mais dados em um contexto maior, ou na própria situação dita (NEVES, 2000:768*)*.

Nesse exemplo, L1 pede que L2 diga duas coisas que a incomodam, a candidata responde, mas sua resposta não é completa. Com o objetivo de conseguir uma informação mais exata da própria situação, o entrevistador introduz a pergunta a partir do que foi dito pela candidata:

Inquérito 1

linhas 309-314:

L2 duas coisas que me incomodariam:::...ah::vamos supor ...ce...eu..eu não gosto muito de::de::errar...sabe?se eu ERRAR assim:::aí eu acho que eu iria ficar::: mais comigo...
L1 clar/é mais com você...?
L2 éh
L1 ***mas*** *o errar... em que sentido?por que er-rar a gente erra*

Dessa forma, o entrevistador obtém dados mais detalhados e consegue particularidades não respondidas anteriormente. A candidata dá uma resposta que gera novamente a necessidade de obter informações mais objetivas:

Inquérito 1
Linhas 315-324:
L2 errar por por bobeira assim...desatenção sabe?
L1 ***mas*** *errar::..tudo bem cê cometeu um erro::...e... esse erro...éh...cê num gosta de errar e alguém FALAR com você...olha cê erro...como que é isso?*
[
L2 não
L2 não...acho que tem que falar
*L1 tá...****mas*** *cê fica se cobrando é isso?*
[
L2 éh... errado seria.....éh...
[
L3 cê se cobra muito nos seus erros
L2 éh...

O selecionador faz possíveis interpretações permitidas pela resposta anterior em sua pergunta. Direciona, de certo modo a resposta, quando enfatiza *e alguém FALAR com você*, deixando claro a idéia: *não gosta que alguém a corrija*. A candidata logo corrige o possível equívoco: *não acho que tem que falar:*

Perg. ***mas*** *errar::..tudo bem cê cometeu um erro::...e... esse erro...éh...cê num gosta de errar e alguém FALAR com você...olha cê erro...como que é isso?*
Resp. *não... não...acho que tem que falar*

O modo de construir o significado está relacionado não só em função do que o enunciador já disse, mas, conforme Maingueneau (1996:19), *também se realiza nas hipóteses que ele estrutura sobre as capacidades interpretativas desse último.* Por isso L1 utiliza novamente o operador *mas* para expandir a pergunta de forma subjetiva:

Enunc. anterior: errar por por bobeira assim...desatenção sabe?
*Perg. a partir da situação: .**mas** cê fica se cobrando é isso?*
Resposta: eh

Na medida em que estende a pergunta, percebe-se que L1 auxilia a candidata a respondê-la melhor, completa as idéias, oferecendo opções de respostas, de acordo com sua própria opinião sobre o que é errar, comportamento considerado subjetivo e ineficaz, como vimos anteriormente. Tal ato pode ser entendido como indicio de favoritismo concedido à candidata, que pode ter conseguido expor uma imagem ideal e, assim, ter conquistado a confiança do entrevistador.

4.5.2 O valor do *mas* quando introduz um novo tema, contrastando com o anterior, marcando progressão temática

O emprego do *mas* pode marcar a ruptura na ordem do enunciado. Ao introduzir um novo tema, deixa subentendida a idéia do contraste e uma progressão ao tópico, marcando a chamada progressão temática (NEVES, 2000: 769). Esse tipo de recurso foi usado mais pelos entrevistadores, já que detinham o turno da entrevista:

No inquérito 1, L1 explica qual será a função daquele que preencher a vaga para *trainee*. A seguir, inicia um novo turno, introduzindo o tópico discursivo *se essa responsabilidade é confortável para a candidata*:

Inquérito 1
Linhas 538-543:
L1 o que que essa pessoa vai ser responsável/é lógico é uma posição de estágio...a gente sabe que...éh..tem...esse lanc/toda responsabilidade é ...ela tá vinculada a aquilo que você tem de experiência...você é estagiária:::então...
[
L2 ce::rto
L1 ***mas*** *é é tranqüilo... é confortável pra você?legal...cê tem mais alguma dúvida?*

turno: ***mas*** *é tranqüilo... é confortável pra você?legal*

No inquérito 3, esse tipo de formulação de perguntas ocorreu com maior freqüência. L2 desenvolve o seu turno a respeito do tópico discursivo sobre o antigo emprego, quando estava quase coordenando uma das equipes. Isso conduz L1 a questionar um novo tópico se L2 *saía na rua:*

Inquérito 3
Linhas 167-127:
L2 e depois de quase um ano que eu tava lá eu já tava quase que assumindo uma das equipes...
L1 uhn uhn
L2 mas eu... eu
L1 ***mas*** *cê saía na rua?*
L2 não...eu ficava trabalhando só no escritório

turno: ***mas*** *cê saía na rua?*

No mesmo inquérito, L1 utiliza novamente o *mas* para iniciar outro tópico discursivo, dando continuidade ao tema anterior *freqüentar aula de inglês*. Ao dizer que não adiantava freqüentar aulas de inglês e falar só durante as aulas, o entrevistador entende que o candidato poderia não gostar do que fazia e que por isso não aprendia. Essa dúvida é tirada quando introduz a pergunta com o uso do operador *mas,* em seguida recebe a resposta afirmativa:

Inquérito 3	
Linhas 318-323:	
L2	*outra coisa era ficar uma hora lá na aula mas saía de lá falava inglês durante uma se/falava português durante uma semana...*
L1	*ah isso é o de menos*
L2	*né? então pra mim isso não adiantava em nada assim*
L1	***mas** cê gosta de inglês?*
L2	*gosto*

turno: ***mas** cê gosta de inglês?*

No próximo turno, L2 explica que melhorou o inglês vendendo *sushy* de mesa em mesa na Nova Zelândia, L1 interessou-se por saber se a empresa era japonesa:

Inquérito 3	
Linhas 334-339:	
L1	*mas a ah:::era japonesa? a empresa?*
L2	*a empresa...a dona do:::do estabelecimento era coreana*
L1	*coreana?*
L2	*éh*
L1	*e falava o quê?*
L2	*inglês*

turno: *mas a ah:::era japonesa? a empresa?*

Mais adiante, L2 desenvolve o tópico discursivo acerca da chefe coreana que falava inglês. L1 faz um comentário sobre o sotaque dessa pessoa, introduzido pelo operador *mas*:

Inquérito 3	
Linhas 341-344	
L2	*a Nova Zelândia é uma colônia ingle::sa*
L1	*não...é que a coreana falava inglês?*
L2	*falava inglês*
L1	***mas** inglês daquele jeito né?de coreano tal?*

*(**mas** inglês daquele jeito né?de coreano tal?)*

Em outro momento da entrevista, L1 discorre o tópico discursivo sobre como L2 conseguiu ir para Nova Zelândia sem visto, por falha do consulado. Ao contar o ocorrido, não deixa claro como conseguiu resolver esse problema, por isso L1 introduz um novo turno:

Inquérito 3
Linhas 469-483:
L2 eu tinh/eu entrei como/eu fui sem visto inclusive foi uma falha da do consulado aqui eu fui aqui eles falaram que eu queria estudar/eles falaram que eu tinha que ter um visto de estudante então pra eles iam me dar um visto do período que iniciava meus estudos até o dia que acabava...então eu tinha que ter tudo PAgo eu tinha que tudo fechado e eu num queria fazer isso eu queira ir lá escolher a escola conhecer primeiro então ela falou cê vai sem visto cê chega lá cê pega um de três meses de visitante...que lá você se regulariza quando cê ...definir a escola que você vai estudar e eu cheguei lá e a história não era essa falaram que eu tinha que ter pelo menos o carimbo de visitante pra chegar lá...
L1 NOSSA
L2 e eu falava pouco inglês então foi um maior
L1 ***mas*** *conseguiu resolver?*
L2 não...consegui...consegui resolver e depois você pode como visitante prolongar teu visto...por um ano desde que você tenha mil dólares por mês pra sobreviver entendeu?...cê tem que provar que cê tem mil dólares pra isso

turno: ***mas*** *conseguiu resolver?*

O próximo tópico discursivo desenvolvido é sobre a volta de L2 para o Brasil. L1 quis saber por que o candidato voltou, além de utilizar o operador ***mas***, também emprega o **ou** para dar duas opções de respostas: *voltou porque quis* **ou** *perdeu a vontade de ficar lá*. O candidato escolhe a primeira opção e explica que estava com saudades, voltou porque assim decidiu e também por causa das experiências desagradáveis que teve, como o roubo do carro que adquirira lá:

Inquérito 3
Linhas 501-508
L2 éh...daí eu voltei dois meses depois eu já entrei na N.
L1 mas voltou voltou por que você quis volTA::R ou não deu vontade de ficar lá?
[
L2 eu voltei...
L2 não... eu voltei porque eu quis... porque eu tava com saudades...eu fu::i eu tive umas experiências ah:::desagradáveis no final...por exemplo...quando eu tinha uns cinco meses que eu tava lá eu comprei um carro...lá e:::quando três meses ou quatro meses depois me roubaram meu carro...ele tinha sido roubado uma outra vez também (lá no meu bairro)

turno: *mas voltou por que você quis voltar ou não deu vontade de ficar lá?*

A seguir, L2 relata que era estagiário de uma determinada empresa. L3 questiona se, quando o candidato voltou ao Brasil, continuou a estudar. O candidato ressalta que foi exatamente o que fez:

Inquérito 3
Linhas 583-588:
L2 é isso mesmo exatamente... entrei na N como estagiÁRIO eu fui trabalhar na área de logÌSTICA de ( )
L3 mas aí quando você voltou você ficou para estuDAR ou...
L2 voltei...exatamente foi o que eu fiz...eu voltei fiquei dois meses...né matando a saudades dos parentes e já me preparando nos estudos e foi ai que eu...conheci a Universidade Morumbi no curso de Marketing...

turno: *mas aí quando você voltou você ficou para estuda ou...*

O emprego do operador *mas,* nesses casos, ora serviu para que mais detalhes fossem dados às informações prestadas, ora foi usado para que um novo tópico discursivo viesse à tona, não se restringindo, como dito anteriormente, a contraposição de idéias, embora em alguns casos constratasse com o tema anterior. Em relação à introdução do tópico discursivo, o operador *mas*, nesse sentido, foi mais utilizado pelo entrevistador. Pelo papel institucionalizado que exerce na relação entrevistado/entrevistador, detém quando, quanto e como perguntar e, assim, direciona a entrevista, a fim de alcançar o objetivo pretendido: escolher o candidato ideal.

4.5.3 O valor do *mas* quando direciona o enunciado de modo independente

O *mas* pode ser empregado para direcionar de modo independente um novo argumento, iniciado, geralmente, por um enunciado **hipotético interrogativo.** O argumento anterior é considerado insuficiente, mesmo admitido (*op. cit.,* p.768).

Em continuidade ao tópico anterior *como a candidata se estressa (linhas 138-144)*, L2 relata que compareceu para dar aula como monitora, em um horário que não fora proposto pelo curso, mas que a estudante faltou. Isso gerou uma tensão. L3 inicia um novo tópico discursivo *como essa situação foi transmitida para a estudante*. A candidata diz que não encontrou mais com a pessoa. Não satisfeito com a resposta, o entrevistador utiliza uma

pergunta hipotética introduzida pelo operador ***mas*:**: ***mas*** *se tivesse encontrado com ela você faria como?*:

Inquérito 1

linhas 149-155:

L2 ela não foi...e eu fiquei lá...aí me estressei...((risos))
L3 como que você passou isso pra ela depois?
L2 el/ela não me/não me ligou mais((risos))
L3 não apareceu
L2 não me procurou mais...((risos))ela não apareceu...
L3 ***mas*** *se tivesse encontrado com ela você faria como?*
L2 ah eu...ia perguntar porque ela não tinha ido...

Perg: como que você passou isso pra ela depois?

Resp.: ela não ligou mais((risos))

Perg hipotética: ***mas*** *se tivesse encontrado com ela você faria como?*

Só assim o entrevistador recebe a resposta: *ia perguntar por que ela não tinha ido.* Nessa informação, a candidata deixa implícito que o melhor a fazer nessa situação é dialogar.

Em um novo tópico discursivo, L1 quer saber o que o antigo empregador diria da candidata se os selecionadores ligassem para ele. A fim de acentuar que se trata de uma situação hipotética, afirma: *a gente não vai ligar*, após repete a pergunta: *mas se a gente fizesse?:*

Inquérito 1

linhas 364-378

L1 legal...lá...na monitoria cê tem alguém que cê...cêsereporta com o professor é isso?
L2 ahn ahn
L1 que lá em tese....é um/um...entre aspas teu chefe?
L2 éh
L1 éh isso?
L2 ah...
L1 cê olha lá como é que tá o trabalho como é que tá...quais as dúvidas que tão/são mais FREQÜENTES...é mais ou menos isso?
L2 éh...
L1 se a gente ligasse pra ele...
[
L2 ah?
L1 e perguntasse como é a.L....o que se acha que ele falaria pra gente?
L2 ah::..num sei((risos))ah..ele...sei lá...
L1 a gente não vai fazer ***mas*** *se a gente fizesse?*

Hip.Arg. = *a gente não vai fazer* ***mas*** *se a gente fizesse?*

Com essa pergunta, na verdade, o entrevistador quer obter a seguinte informação implícita: *como uma terceira pessoa a define?* O entrevistador faz simulações de situações a partir do enunciado **hipotético interrogativo** para saber de que forma a candidata se avalia. Como não obteve resposta satisfatória: *num sei...sei lá,* L3 reformula a pergunta *como você se define?*:

Inquérito 1

linhas 379-380

L2 eu tenho o telefone dele ((risos))
L3 ***como que você se define****?*

O entrevistador L1 interrompe L3 para que a resposta da candidata não tenha alteração: *não...deixa ela só responder essa aqui vai....o que ele responderia?;* pois há uma diferença em *se definir* e *ser definido* por alguém. Dessa forma, mantém-se a pergunta original. A candidata responde que *entrega tudo o que pede, é pontual, avisa quando há imprevisto*, e complementa a informação com exemplos de sua responsabilidade para com os alunos: *sempre tiro as dúvidas que aparecem, sempre estou disposta, pego o telefone dos alunos, dou atenção, não deixo com dúvidas:*

Inquérito 1

Linhas 377-398

L1 a gente não vai fazer mas se a gente fizesse?
L2 eu tenho o telefone dele ((risos))
L3 como que você se define?
L1 ***não per/deix/deixa ela só responder essa aqui vai....o que que ele responderia..o que que...***
L2 ah....eu....entrego ( ) tudo que ele me pede eu entrego..as listas..
L1 tá:::.falaria que você entrega...entrega bem...

[[
L2 éh ahn ahn
L2 que eu ...faço/que eu num deixu:::que eu sempre to::::ah...em ponto/pontual certo?
L1 tá tudo voc/
[
L2 si ...si ocorre alguma/algum imprevisto eu aviso ele eu ligo
[
L1 tá::
L2 ah..hum vai dá certo e:::...vamos supor...((risos))que eu sempre tiro as dúvidas...que aparecem:::..sempre tô disposta..pego o telefone dos alunos.. .dou uma

atenção ..pros alunos..que eu num deixo...bah ...vam/cê tá com dúvidas problema é teu
[
L1 *uhn uhn*
L1 *cê é comprometida?*
L2 *ahn ahn ( )*
L1 *bacana…*

(.entrego ( ) ***tudo*** *que ele me pede eu entrego...as listas...)*

A candidata mostra a imagem de uma pessoa que cumpre prazos, utiliza o pronome quantificador universal ***tudo,*** denotando cumprir todas as tarefas (fator importante para a empresa e para quem lida com clientes). O entrevistador, mais uma vez, complementa as informações com uma pergunta contendo a palavra que a definiria: *falaria que você é* ***comprometida****?*

A fim de compararmos as respostas dadas pelos outros candidatos a essa mesma pergunta, consideraremos a análise, nesse momento, mesmo sem a utilização do operador *mas*. O que veremos a seguir são situações hipotéticas introduzidas pela conjunção condicional ***se***.

No inquérito 2, o candidato responde que não sabe, mas que talvez a chefe diria que ele é esforçado:

Inquérito 2

Linhas 455-464:
L1 eu tenho só mais uma pergunta éh:::cê tem um:::superintendente que tá mais longe de você lá na T. e tem a:::moça que cê falô que tá mais…na tua coordenação…se a gente ligasse pra ela e perguntasse como que o Y.é o que que ela falaria pra gente?
[
L2 eu acho que
L1 a gente não vai fazer isso ta? ((risos))

L2 não eu acho que…ela falaria que eu so:::u bom eu não sei né…é o que é o que eu acho assim o que ela falaria…mas talvez acho que…esforçado..ah:::bom na verdade tudo que ela me pede assim eu faço..ou tento fazer o máximo e:::bom o negócio de tentar superar

Percebe-se a insegurança do candidato ao prestar a informação, pois não consegue afirmar com certeza o modo como o outro o vê. Podemos constatar esse fato quando emprega por três vezes o indicador modal ***acho que***, a negação do verbo saber ***eu não sei***, o advérbio de dúvida ***talvez ,*** o verbo ***tentar*** utilizado depois de uma afirmação: *tudo que ela me pede eu*

faço, e as constantes pausas que faz para responder, marcadas pelo uso da reticência. Tudo isso corrobora para enfraquecer a informação de que o candidato *faz tudo o que pedem a ele*:

L2 não eu ***acho que****...ela falaria que eu so:::u bom* ***eu não sei*** *né...é o que é o que* ***eu acho*** *assim o que ela falaria...****mas talvez acho que****...esforçado..ah:::bom na verdade tudo que ela me pede assim eu faço...ou* ***tento*** *fazer o máximo e:::bom o negócio de tentar superar*

O candidato 3 também inicia a resposta com o modalizador *acho que*, marcando em seu discurso a dúvida. Entretanto, difere do entrevistado 2 por não usar nenhum advérbio de dúvida, o que podemos verificar são duas afirmações: *eu sou um cara responsável... envolvido com o meu trabalho:*

Inquérito 3
Linhas 954-958:
L1 então...se a gente ligasse pra ele...e perguntasse pra ele como::: que o:::G.é? o que que você acha que ele falaria pra nós?
L2 ah:::eu acho que ele falaria que eu sou um cara responsável...que::: envolvido com com o meu trabalho...

Podemos comparar o efeito de sentido que essas afirmações trouxeram em relação ao candidato anterior. O candidato 2 usa o adjetivo *esforçado* que pressupõe dois sentidos: demonstra grande aplicação e vigor na realização de suas tarefas; ou pelo uso pejorativo pode mostrar que, apesar de pouco ou nada inteligente, empenha-se em realizar satisfatoriamente suas tarefas. Tudo isso acrescido à análise já aplicada sobre o efeito do modalizador *acho que* e do advérbio *talvez* contribui para um *ethos* duvidoso e, talvez, não satisfatório para a empresa.

Já o candidato 3, relata que é responsável, isto é, responde pelos seus atos ou pelos de outrem, depois afirma ser comprometido com o emprego. Com o uso da afirmação, no lugar de uma palavra que indica dúvida, o locutor transmite como verdadeiro o conteúdo do seu enunciado. Vejamos o esquema com as três respostas:

Candidata 1 :	Candidato 2:	Candidato 3:
Afirmação: *entrego ( ) **tudo** que ele me pede*	***Hipótese:*** ***mas talvez acho** que…esforçado* *Afirmação:* *bom na verdade **tudo** que ela me pede assim eu faço...ou **tento** fazer o máximo*	*Afirmação1:* *sou um cara **responsável.*** *Afirmação 2:* ***envolvido** com o meu trabalho*

Denota-se, mais uma vez, a importância em fazer as escolhas lexicais que exprimam uma imagem favorável para si, visto que o *ethos* que o entrevistador tem de cada candidato é construído durante a entrevista. Nota-se, nesse momento, que certos modalizadores, advérbios de dúvida não são apropriados nas situações apontadas. As afirmações são vistas de forma positiva e trazem um tom mais assertivo para tais afirmações.

Vejamos no inquérito 2 mais uma análise com o uso do *mas* numa situação hipotética. O tópico discursivo discorre sobre *cumprir prazos*, por isso L3 deseja saber o que acontece quando o candidato não consegue executar o que pedem a ele, como ele trata com essas pessoas:

inquérito 2
Linhas 156-164:
L3 mas quando você não consegue o que A GENTE PEDE pra você fazer
[
L2 sim?
L3 como você que você:: como que é teu tratamento co::m os teus..infor/informadores
[
L1 informantes
L3 com as pessoas que te passam informações?
L2 ah então:::eu te::nto ao máximo assim pegar as informações com ele...
qua::ndo...eu não consigo..éh::eu tento por outras pessoas porque..tem várias
pessoas envolvidas né?

Além da situação hipotética proposta, reforça aquilo que deseja saber, atenuando o tom de voz na informação *A GENTE PEDE:*

L3 mas quando você não consegue o que <u>A GENTE PEDE</u> pra você fazer

Só assim consegue a resposta de que o candidato tenta ao máximo pegar as informações com o gerente e quando não consegue tenta por outras pessoas que também estão envolvidas:

L2 ah então:::eu te::nto ao máximo assim pegar as informações com ele... qua::ndo...eu não consigo..éh::eu tento por outras pessoas porque..tem várias pessoas envolvidas né?

Verificamos que o **operador argumentativo *mas*** assume vários sentidos dependendo do contexto em que está inserido. Cada um deles faz parte de uma estratégia argumentativa, tanto da parte do *entrevistado* quando escolhe e organiza qual operador utilizar (escolha feita no ato da enunciação) para ter uma conclusão pretendida, quanto da parte do *entrevistador* que o emprega para conseguir respostas que demonstrem as habilidades dos candidatos, de modo que: *a qualidade das respostas tem muito a ver com a maneira como são formuladas as perguntas* (GIL, 2001:102).

Concluímos que o emprego do operador ***mas*** não é, portanto, restrito somente a oposição de idéias, ele pode assumir sentidos que auxiliam na coleta mais apurada de informações. O nosso estudo ampliou também a noção de *masSN*, de Vogt (1980) e Ducrot (1980), como retificador, mostrando que as estruturas com *masSN* podem estabelecer uma relação argumentativa, criando condições para a adesão à orientação escolhida pelo locutor.

Outrossim, verificamos a importância de ter considerado a análise de outros operadores argumentativos durante a pesquisa do *mas.* De fato, devemos considerar o enunciado como um todo, para efetuarmos a análise semântica a que nos propusermos de início.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No primeiro capítulo deste trabalho fizemos um percurso histórico a fim de destacar como a argumentação tornou-se elemento constitutivo da linguagem. Nesse trajeto, averiguamos a pluralidade de definições que o termo Retórica recebeu: Platão satirizou seu tratamento mais técnico e declarou que *a verdade* era a essência da arte retórica; Górgias defendeu a tese de que *a verdade* não importava, mas sim *o convencimento* do ouvinte, e para isso a melhor retórica era a do *verossímil*, ornamentada por figuras de linguagem; Isócrates acreditou na prática da *retórica moral* e condenou a de Górgias; Quintiliano (Instituições Oratórias II) declarou que a retórica é *a arte de falar daquilo que coloca os problemas nos assuntos civis de modo a persuadir*, e que para exercer essa arte é preciso ser um *homem de bem*; Aristóteles tratou a retórica como *a arte de persuasão*, definição retomada posteriormente por Chaim Perelman (1958) na Nova Retórica. Assim, constatamos como Meyer (1993:11 [1998]): *a retórica renasce sempre que as ideologias desmoronam. Aquilo que era objecto de certeza torna-se então problemático e é submetido à discussão*. Ou seja, ela está sempre associada aos movimentos ideológicos de cada época, servindo aos interesses dos que almejam poder, fortuna, reconhecimento, ou mesmo coisas simples da vida como amizade, amor (*ibidem*).

No segundo capítulo entendemos de que forma os estudos de Chaim Perelman impulsionaram o surgimento da Semântica Argumentativa. Entre suas contribuições estão a de considerar o auditório (ouvinte) parte integrante e necessária para o desenvolvimento da argumentação. Além disso, os sujeitos envolvidos não são neutros, passivos, mas ideológicos de modo que expressam valores, crenças, opiniões. Por isso, o autor sugere que os auditórios sejam divididos em *particular* e *universal*, ligados aos valores *abstratos* e *concretos*, respectivamente. De acordo com Meyer (*ibidem, p.21),* a contribuição da retórica é ampla e já fora associada: à *pragmática*, quando trata da relação entre enunciado e enunciador; aos estudos de Austin (1962), quando há intencionalidade do falante ao prometer, ordenar etc.; às teorias de Searle sobre *os atos de linguagem*; e aos estudos de Ducrot quando sugere uma conclusão implícita por causa da argumentatividade inscrita na própria linguagem.

Também verificamos que os estudos do russo Mikhail Bakhtin (1929 [2004]) e os do francês Émile Benveniste (1966[2005]), entre outras contribuições, trouxeram a questão da intersubjetividade da linguagem, essencial na análise de enunciados e que, mais tarde, corroboraram para as pesquisas argumentativas.

Bakhtin (*ibidem, p.*14) desenvolve, entre outros estudos, o do dialogismo, decorrente da interação verbal entre enunciador e enunciatário. Segundo Barros (2003:3), esse dialogismo é considerado qualidade fundamental, *princípio constitutivo da linguagem e a condição do sentido do discurso (...) o sujeito perde o papel de centro e é substituído por diferentes (ainda que duas) vozes sociais, que fazem dele um sujeito histórico e ideológico* [o dialogismo é concebido como] *o espaço interacional entre o eu e o tu e o outro, no texto*

Benveniste (*ibidem,* p.286) também trata da subjetividade em sua teoria, por meio da relação *eu/tu* versus *ele* (*não pessoa*), opondo a esfera *subjetiva* da *objetiva*. Inclui e amplia em suas análises os atos performativos elaborados por Austin, revela também que os enunciadores têm intenção quando produzem enunciados. Ambas as teorias contribuíram para que na *Pragmática* e na *Semântica Argumentativa* surgissem a necessidade de ser considerado não só o enunciatário no processo de interpretação do enunciado, mas também o ato de persuasão do enunciador que dotado de intenção, produz discursos ideológicos.

Assim, foi possível analisar enunciador/enunciatário na interação social. Percebemos a importância de considerar o entrevistador na análise, pois além de ser o responsável por determinar o *tópico discursivo* da entrevista, *o turno* e o seu *encerramento*, influenciou nas respostas dos candidatos. Averiguamos que ao formular as perguntas direcionava e, às vezes, oferecia sugestões de respostas, auxiliava o respondente, deixando marcas de que houve predileção na escolha de determinado candidato. Entre vários momentos, destacamos o que ocorreu no inquérito 1 (Linhas 316-319) quando a candidata declarou que não gostava de errar. Para que não houvesse a possível interpretação de que se tratava de uma pessoa perfeccionista que não gostava de ser corrigida, L1 e L3 a auxiliaram corrigindo sua resposta.

Ainda nesse capítulo, entendemos de que forma os trabalhos de Oswald Ducrot e Anscombre (1971[1983]), e no Brasil os de Carlos Vogt (1980), Eduardo Guimarães (2001,

2005), Ingedore Koch (2002,2003,2004) e Maria Helena de Moura Neves (2000) versaram sobre o uso dos operadores argumentativos. Vimos que Ducrot e Anscombre desenvolveram um estudo funcionalista e estruturalista da língua, a partir da década de 70. Suas análises partiram do princípio de que a argumentatividade é inerente à língua. Por meio desses conceitos, elaboraram a tese de que existe uma *orientação argumentativa* a que certo enunciado pode sofrer com o uso de determinados operadores. Para exemplificar, analisaram os termos *pouco* e *um pouco*, e concluíram que cada *topoi* conduziam a pelo menos duas formas tópicas. Desenvolveram a teoria de que o sentido nem sempre é literal de modo que foi necessário considerar os estudos dos *pressupostos* e *subentendidos*.

Observamos também que, no Brasil, o representante e continuador da teoria argumentativa proposta por Ducrot foi Carlos Vogt (1980), cujos estudos demonstraram haver multiplicidades de sentidos em enunciados e que cabia ao enunciatário a tarefa de descobrir a intenção do enunciador.

Ainda nessa linha de pesquisa, utilizamos a teoria proposta por Koch (2003:24) que entende que toda e qualquer linguagem é dotada de *intenção* e *ação;* nesse sentido, o enunciador tenta influenciar o comportamento do outro. Pudemos analisar os efeitos de sentido causados por determinadas escolhas lexicais realizadas pelos participantes da entrevista final de seleção, tanto dos candidatos que buscavam demonstrar aptidão para o cargo, quanto dos entrevistadores que, de alguma forma, influenciaram as respostas dadas.

Versamos sobre a importância do *ethos* na construção da imagem do candidato ideal. Vimos que o termo já fora utilizado por Aristóteles e retomado por Perelman (1958 [2000]) quando afirmou que a eficácia argumentativa dependia do auditório. Contudo, o vocábulo só foi usado na perspectiva lingüística de Oswald Ducrot, e entendemos que esta teoria trata da imagem que o orador estabelece de si mesmo por meio de seu discurso.

Com a proposta de Guimarães (2001), distinguimos o *masPA* do *masSN* a fim de verificarmos se foi utilizado algum *mas* que não fosse argumentativo. Após a constatação dos casos em que o *masSN – que segundo* Vogt (1980), Ducrot (1980) e Guimarães (2001) é considerado *não-argumentativo* – continha relações argumentativas, prosseguimos com a análise do operador *masPA,* no quarto capítulo.

Compreendemos as definições do operador argumentativo *mas* dadas pelos gramáticos tradicionais como conector, e pelos semanticistas da língua como condutor de conclusões. Esta última visão permitiu analisar, com mais acuidade, os conectivos como operadores e, neles, constatar o valor argumentativo dado ao enunciado. De acordo com Ilari (2004:83):

> *o recurso às noções da semântica argumentativa enseja uma explicação para os fatos diante dos quais as classificações tradicionais ou mesmo algumas análises semânticas mais cuidadosas se revelam insuficientes. Mas é claro que recorrendo à semântica argumentativa, somos obrigados a encarar a linguagem de um modo peculiar: as línguas historicamente conhecidas são como são porque, no âmbito de uma dada comunidade lingüística, servem a propósitos de envolvimento e pressão: a linguagem em última análise, é um instrumento não informativo mas político.*

No terceiro capítulo, definimos a entrevista de seleção como o meio em que é feita a comunicação entre os falantes sociais, e que seu principal meio de coleta de informações é a pergunta. Percebemos que o êxito de uma boa entrevista depende da preparação do entrevistador e da forma como faz as perguntas aos candidatos. Também foi possível averiguar que não existe entrevistador que não faça escolhas subjetivas, seja em maior ou menor grau, por mais preparado que seja. Ele pode ter comportamentos preconceituosos, dentre eles acreditar que a competência está em quem é mais belo, por exemplo. Por outro lado, vimos que o candidato pode influenciar nessa subjetividade quando representa ser o mais bem preparado (GOFFMAN, 2003:15). O entrevistado pode dizer apenas o que o selecionador deseja ouvir, não discordar de suas idéias e, assim, conquistar sua simpatia. Isso é possível porque o momento em que se encontra requer que seja cauteloso com *o que* e *como* dizer.

No quarto capítulo, dedicado à análise, pudemos estudar a construção de sentido no processo enunciativo que se instaurou na entrevista. O uso do operador *mas* serviu não só para contrapor idéias, mas também para conduzir o entrevistador a determinadas conclusões. Seu uso conteve argumentações implícitas. Entre vários exemplos, destaca-se o inquérito 1 (*Linhas 138-144)* quando fica nítido que a candidata não quer só informar quando fica estressada, mas no enunciado está implícita a idéia de que é competente, cumpre horários além do que lhe é pedido; e no inquérito 3 (*Linhas 117-133)* quando o candidato explica que o

pai poderia financiar as despesas dele no exterior, mas não fez. O uso do *mas* não contrapôs simplesmente idéias, mas destacou valores morais que o pai queria mostrar ao filho e a preparação que este deveria ter para o mercado de trabalho.

Por outro lado, durante a análise, averiguamos que o candidato 2 fez certas escolhas lexicais que não colaboraram para transmitir a imagem de candidato preparado. Um dos momentos ocorreu no inquérito 1 (*Linhas 450-451*), quando o candidato respondeu que talvez não tinha *tanta* facilidade com números, mas que *tentava* se dedicar ao máximo. A exclusão do termo *tento,* no enunciado, poderia mostrar a imagem de um candidato que se esforça para obter conhecimentos que ainda não domina. Outrossim, identificamos que determinados tópicos discursivos como o de defender que o *estagiário* é "mão de obra barata", contribuíram para que ele não fosse escolhido. Percebemos, em diversas partes da entrevista, que o candidato não conseguiu persuadir o entrevistador. Destaca-se o momento em que lhe é perguntado se *lida com números* (inquérito 2, *Linhas 442-444*) e ele nega com o uso do modalizador *acho que.* O mau emprego desse modalizador em momentos decisivos - como o de testar conhecimento, por exemplo -, demonstrou mais hipóteses, dúvidas quanto a sua habilidade, do que opinião pessoal. Seu uso excessivo não colaborou para construir a imagem de candidato decidido, que tem capacidade para resolver conflitos ou problemas sem hesitação, com coragem, firmeza.

Em síntese, vimos que o uso dos operadores demonstrou as várias estratégias utilizadas pelos candidatos e seus esforços para mostrarem-se competentes e adequados, a fim de preencherem a vaga disponível. O estudo semântico argumentativo a que nos propusemos comprovou que os operadores argumentativos contribuíram em relação à força e à escala argumentativa dos enunciados, e que por meio deles os entrevistados construíram seu *ethos*. Nossa análise destacou que o indivíduo apropria-se da linguagem e a utiliza em seu favor, serve-se dos recursos lingüísticos para alcançar seus objetivos. Se o uso for apropriado, é certo que terá mais sucesso para persuadir o outro; caso contrário, a própria língua de que se serve pode demonstrar exatamente o inverso. Portanto, o indivíduo deve saber fazer escolhas lexicais que consigam destacar suas habilidades.

Com as possíveis teorias, entendemos, assim como Brandão (1998:87-88):

> *A argumentatividade é (...) um valor pragmático que não deve ser considerado como derivado, mas como primeiro. Nesse sentido, a argumentação é concebida como um ato lingüístico fundamental, ou seja, é um elemento básico, estruturante do discurso. E a noção de estrutura argumentativa (...) seria uma orientação interna dos enunciados para determinado (s) tipos (s) de conclusão (ões), orientação que está inscrita na própria língua e, portanto, não dedutível de puros valores informativos.*

Nosso estudo argumentativo partiu do pressuposto que não são somente informações que os entrevistados prestam, mas com elas estão em jogo uma série de estratégias argumentativas: *a construção da imagem ideal*, *as respostas que construíram essa imagem,* o que pôde ser comprovado durante toda a análise do *corpus*.

Acreditamos que esse estudo contribuirá para que outros sejam feitos, pois além da pesquisa no campo semântico ser vasta, o gênero *entrevista de seleção* ainda é pouco explorado, ou estudado na superficialidade. Torna-se relevante atentarmos para o assunto, pois o número de desempregados, no Brasil, cresce a cada dia. Os jovens são os mais atingidos, porque ainda estão despreparados, inexperientes e poucos têm formação escolar adequada, com a qual eles poderiam aprender a dominar a linguagem e usá-la em prol de suas necessidades.

É fácil encontrarmos essa situação nos noticiários midiáticos. A exemplo disso está um dos artigos da *Folha de S. Paulo*, intitulado *Jovens e Desemprego,* de 18 setembro de 2006. Nele, consta que o desemprego deixou de atingir somente aos chefes de famílias, e tem assolado principalmente os jovens do mundo todo:

> *Dos 3,24 milhões de desempregados que havia em cinco regiões metropolitanas brasileiras e no Distrito Federal no ano passado, nada menos do que 1,47 milhão, ou 45,5% do total, tinham idade entre 16 e 24 anos, de acordo com pesquisa do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (Dieese).*

É certo que uma análise semântica desse porte não consegue resolver os problemas existentes conseqüentes do capitalismo contemporâneo - o desemprego é, e ainda será, tema de várias discussões nos âmbitos social, econômico e político porque envolve exatamente esses setores - , mas alerta para a necessidade do indivíduo comunicar-se bem, usar melhor o instrumento que nasce com ele: a língua.

O falar bem se torna, então, imprescindível. Cabe àquele que busca um lugar nesse mercado competitivo a competência para melhor destacar seus atributos, convencer/persuadir o outro de que pode e é capaz de realizar novos desafios.

Voltamos a origem grega quando usamos essa arte em benefício de alguma conquista. Não estamos falando mais de posses de terras, mas de restituição de integridade moral, pois o cidadão sente-se inútil quando não está inserido no mercado de trabalho. As estratégias argumentativas servem para isso, para que o homem conquiste, consiga, tenha a seu alcance aquilo que lhe apraz.

Na entrevista final de seleção é o melhor discurso que prevalece, é aquele que demonstra a imagem do candidato ideal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMOSSY, Ruth (org.). **Imagens de si no discurso**: a construção do *ethos*. Tradução de Dílson Ferreira da Cruz, Fabiana Komesu e Sírio Possenti. São Paulo: Contexto, 2005. (Tít. Original: Imagens De Soi Dans Le Discours. Vários autores).

ANSCOMBRE, Jean-Claude e DUCROT, Oswald. Leis lógicas e leis argumentativas. *In*: DUCROT, Oswald. **Provar e Dizer**. Com a Colaboração de M.C. Barbault e J. Depresle. Tradução de Maria Aparecida Barbosa *et al.*São Paulo: Global, 1981. (Tit. Original: **La preuve et Le Dire.** Paris : Delarge, Editeur) (1973)

AQUINO, Zilda Gaspar de Oliveira. **Conversação e Conflito***:* um estudo das estratégias discursivas em interações polêmicas. Tese de doutorado: Universidade de São Paulo, 1997.

_____. *et al.* Perguntas e respostas como mecanismos de coesão e coerência no texto falado. In: BASÍLIO, Margarida e CASTILHO, Ataliba Teixeira (orgs.). **Gramática do Português Falado**: **Campinas** – SP: Editora da Unicamp/Fapesp, 1996 (Volume IV: Estudos descritivos).

_____.*et al.* Perguntas e respostas na conversação. *In*: CASTILHO, Ataliba Teixeira. **Gramática do Português Falado**: Campinas – SP: Editora da Unicamp/Fapesp, 1993 (Volume III: As abordagens).

ARISTÓTELES. **A retórica das Paixões**. Tradução de Ísis Borges B. da Fonseca. São Paulo: Martins Fontes, 2000. (Tít. Original ΤΕΧΝΗΣ ΡΗΤΟΡΙΚΗΣ Β (I-XI).

_____.**Arte Retórica e Arte Poética**. Tradução de Antonio Pinto de Carvalho.Rio de Janeiro: Ediouro, 2000.

_____.**Rhetoric.** Translated by W. Rhys Robert. Mineola – New York: Dover Publications, inc.2004. (1924)

AUSTIN, John Langshaw. **How to do things with words.** Londres: Oxford University Press, 1962.

BAKHTIN, Michael . **Problems of Dostoevsky's Poetics.** Translator: Caryl Emerson. Minneapolis: Univertisy of Minnesota Press, 1984. (1929/1963)

_____. From the prehistory of novelisc discourse*. In:* **The dialogic imagination: four essays by M.M. Baktin**. Translator: Caryl Emerson and Michael Holquist Austin: University of Texas Press, 1936, p. 41-83. (1935)

_____. **Estética e Criação Verbal.** Tradução Paulo Bezerra. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2003. (Tít. Original: *Estetika sloviésnova tvórtchestva). (1979)*

_____. (Volochínov). **Marxismo e Filosofia da Linguagem**. 11. ed. Tradução do francês de Michel Lahud e Yara Frateschi Vieira. São Paulo: Hucitec,2004. (Tít. Original: *Marksizm i filossófia iaziká*)(1929)

BARROS, Diana Luz Pessoa e FIORIN, José Luiz (orgs.). **Dialogismo, Polifonia, Intertextualidade:** em torno de Bakhtin. 2. ed. São Paulo: Edusp, 2003 (coleção ensaios de cultura 7)

_____. (org.) Contribuições de Bakhtin às teorias do discurso. **Bakhtin, Dialogismo e Construção do Sentido.** Campinas – SP: Unicamp, 1997.p.27-48.

BENVENISTE, Êmile. **Problemas de lingüística Geral I**. Tradução de Maria da Glória Novak e Maria Luisa Neri. 5 ed. Campinas: Pontes, 2005. (Tít. Original: Problèmes de Linguistique Générale) (1966)

BEZERRA, Paulo. Polifonia. *In*: BRAIT, Beth (org.). **Bakhtin, conceitos-chave.** São Paulo: Contexto, 2005, p. 191-200.

BRANDÃO, Hathsue Nagamine. **Subjetividade, argumentação, polifonia**.São Paulo: Unesp, 1998.

_____. Da língua ao Discurso, do Homogêneo ao Heterogêneo. *In*: BRAIT, Beth (org). **Estudos enunciativos no Brasil:** histórias e perspectivas. São Paulo: Fapesp, 2001,p.59-70.

_____. **Introdução à Análise do Discurso**. 2. ed. Campinas, SP: Unicamp, 2004a.

_____. Pragmática Lingüística: Delimitações e Objetivos. In: MOSCA, Lineide do Lago Salvador (org.). **Retóricas de ontem e de Hoje**. São Paulo: Humanitas, 2004b.p.161-182.

BRÈAL, Michel. **Essai de Sémantique :** science des significations.6 sixième ed. Paris : Hachette, 1924.

BROWN, Gillian e YULE, George. **Discourse analysis**. Cambridge: Cambridge U. Press, 1983.

BRUNO, Marcos Luiz. Selecionar por competências. *In*: NERI, Aguinaldo (org.) *et. al.* **Gestão de RH por competência e a empregabilidade**. 2. ed.Campinas – SP: Papirus, 2005.p.75-78.

CASTILHO, Ataliba Teixeira de. **A língua Falada no ensino de Português.** São Paulo: Contexto, 2004.

CERVONI, Cervoni. **A Enunciação.** Tradução de L. Garcia dos Santos. São Paulo: Ática, 1989.

CHARAUDEAU, Patrick. **Discurso Político.** Tradução de Fabiana Komesu e Dílson Ferreira da Cruz. São Paulo: Contexto, 2006.

COHEN, Jean *et al*. **Pesquisas de Retórica.** Petrópolis: Vozes, 1975.

DUCROT, Oswald. **Princípios de Semântica Lingüística**: dizer e não dizer. Tradução de Carlos Vogt *et al.*São Paulo: Cultrix, 1977. (Tìt. Original: **Dire et né pás dire: príncipes de Sémantique Linguistique.**Paris :Herman) (1972)

_____.**Provar e Dizer**. São Paulo: Global, 1981. (Tít. Original: **La Prouve et le Dire.** Paris: Delarge, Editeur) (1973)

_____. **Les mots du discours.** Paris: Minuit, 1980.

_____.Enciclopédia Einaudi. **Linguagem – Enunciação**. Vol.2. Lisboa: Impressa Nacional/Casa da Moeda, 1984, p.369-393.

_____. **O dizer e o dito**. Campinas – SP: Pontes, 1987.(Tít. Original: **Le dire el le dit.** Paris : Minuit) (1984).

_____. Topoï e Formas Tópicas. *In*: ZANDWAIS, Ana (org.). **Relações entre pragmática e enunciação.** Tradução de Cristina de Campos Velho Birck. Porto Alegre: SagraLuzzatto, 2002. p.10-21.(coleção ensaios, n.17)

EEMEREN, Frans H.Van e GROOTENDORST, Rob. **Speech Acts in Argumentative Discussions**. Dordrecht: Foris Publications, 1983.

ENTREVISTAS-Perguntas. **Folha De S. Paulo**. São Paulo, 01 de Agosto de 2003. Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/folha/classificados/empregos/0015.shtml>,.Acesso em 01/08/03.

ELLIS, Richard e MCLINTOCK, Ann. **Teoría y práctica de la comunicación humana**. Barcelona: Paidos, 1993.

FARACO, Carlos Alberto. **Linguagem e Diálogo**: as idéias lingüísticas do círculo de Bakhtin. 2. ed. Curitiba – PR: Criar edições, 2006.

FÁVERO, Leonor Lopes. **Coesão e Coerência Textuais**. São Paulo: Ática, 2003

_____ e AQUINO, Zilda. As perguntas na organização das entrevistas. *In*: **Revista da Anpoll 4**. São Paulo: Humanitas, 1998.(jan./jun.)

_____ ANDRADE, Maria Lúcia C. V. O e AQUINO, Zilda. Perguntas e respostas como mecanismos de coesão e coerência no texto falado. *In:* BASÍLIO, Margarida e CASTILHO, Ataliba (orgs.). **Gramática do Português Falado**. Vol. IV. Estudos descritivos. Campinas- SP: Unicamp/Fapesp, 1996.

_____ ANDRADE, Maria Lúcia da C. V. de Oliveira e AQUINO, Zilda Gaspar de Oliveira. Discurso e Interação: a polidez nas entrevistas. In: GÄRTNER, Eberhard, HUNDT, Christine, SCHÖNBERGER, Axel. **Estudos de lingüística textual do português.** Frankfurt am Main: TFM, 2000. p.217-230.

_____. ANDRADE, Maria Lúcia C. V. O e AQUINO, Zilda. **Oralidade e Escrita**: perspectiva para o ensino da língua materna. 5. ed. São Paulo: Cortez, 2005

_____ e KOCH, Ingedore G. Villaça. **Lingüística Textual:** Introdução. 7. e.d. São Paulo, Cortez, 2005 (Série Gramática Portuguesa na pesquisa e no ensino;9)

FIORIN, José Luiz (org.) **Introdução à Lingüística 1.** Objetos teóricos. 4. ed. São Paulo: Contexto, 2005.

FLORES, Valdir do Nascimento e TEIXEIRA, Marlene. **Introdução à Lingüística da Enunciação**. São Paulo: Contexto, 2005.

GOFFMAN, Erving. **A representação do eu na vida cotidiana**. 11. ed. Petrópolis: Vozes, 2003. (Tít. Original: The Presentation Of Self In Everyday Life) (1959)

GRICE, H. Paul. Logic and Conversation (1967). *In:* MARCELO, Dascal (org.). **Fundamentos metodológicos da lingüística.** Vol.V pragmática. Tradução de João Vaderley Geraldi. Campinas – SP: IEL Unicamp, 1982, p.81-103

GUIMARÃES, Elisa. Figuras de Retórica e Argumentação. *In*: MOSCA, Lineide do Lago Salvador (Org.). **Retóricas de Ontem e de Hoje**. São Paulo: Humanitas, 2004. p.145-160.

GUIMARÃES, Eduardo. Sobre os caminhos da Pragmática. *In*: **Sobre Pragmática**. Uberaba – MG: FIUBE, 1983.

_____. **Texto e argumentação**. 2. ed. Campinas, SP: Pontes, 2001

_____. **Os limites do sentido**: um estudo histórico e enunciativo da linguagem. 3 ed.Campinas, SP: Pontes, 2005.

ILARI, Rodolfo e GERALDI, João Wanderley. **Semântica.** 10. ed. São Paulo: Ática, 2004. (série princípios).

JOVENS e Desempregados. **O Estado De S. Paulo**. São Paulo, 18 de setembro de 2006. Disponível em: <http://txt.estado.com.br/editorias>, Acesso em 18/09/2006.

KOCH, Ingedore G. Villaça. **Argumentação e Linguagem**. 7. ed. São Paulo: Cortez, 2002.

_____. **O texto e a construção dos sentidos**. 7. ed. São Paulo: Contexto, 2003.

_____. **A inter-ação pela linguagem**. 9. ed. São Paulo: Contexto, 2004.

_____.**Introdução à Lingüística Textual**. São Paulo: Martins Fontes, 2004b.

MAINGUENEAU, Dominique. **Pragmática para o discurso literário.** Tradução de Marina Appenzeller; revisão da tradução Eduardo Brandão. São Paulo: Martins Fontes, 1996 (Coleção Leitura e Crítica) (Tít.Original: Pragmatique Pour Le Discours Litéraire) 1990.

_____. **Novas tendências em análise do Discurso.** 3. ed.Campinas-SP: Pontes: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1997.

_____. **Análise de Textos de Comunicação**. 3.ed.São Paulo: Cortez,2004.

MARCUSCHI, Luiz Antonio. **Análise da Conversação.** 5. ed.São Paulo: Ática, 2005.

MARZARI, Gabriela Quatrin. **Do you have any experience abroud? O Gênero Entrevista de emprego em cursos livres de língua.** Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Santa Maria, 2005. Disponível em:< www.ufsm.br/ppgletras/catalago_diss_tese>, Acesso em: 20/06/2006

MEDINA, Cremilda de Araújo. **Entrevista – o diálogo possível**. São Paulo: Ática, 1995.

MEYER, Michel. **Questões de Retórica :** Linguagem, razão e sedução. Tradução de António Hall. Lisboa: Edições 70, 1998.(Tít. Original: Questions De Rethorique) (1993)

MOSCA, Lineide do Lago Salvador (Org.).Velhas e Novas Retóricas: Convergências e desdobramentos. *In:* MOSCA, Lineide do Lago Salvador. **Retóricas de ontem e de Hoje**. São Paulo: Humanitas, 2004. p.17-51.

OLIVEIRA, Esther Gomes. **Operadores argumentativos e marcadores discursivos na língua falada.** Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 1999.

OSAKABE, Haquira. **Argumentação e Discurso político**. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

PERELMAN, Chaim. Argumentação. In: **Enciclopédia Einaudi**, v. 11, Imprensa Nacional, Casa da Moeda, 1987.

_____. **Império retórico: retórica e comunicação**. Portugal: ASA, 1993.

_____.**Retóricas**. São Paulo: Martins Fontes, 1999. (Tít.Original: Rethoriques) (1989)

_____. A nova Retórica e os valores.In: **Lógica Jurídica**. São Paulo: Martins Fontes, 2004. p.141-181.

_____ e OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.(Tít.Original: Traité De L´Argumentation) (1958)

PISTORI, Maria Helena Cruz. **Argumentação Jurídica**. São Paulo: Ltr, 2001.

PLATÃO. **Górgias ou A oratória**. Tradução, apresentação de notas do prof. Jaime Bruna. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1970.

PLATIN, Christian. **L' argumentation**. Paris: Seuil, 1996.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Tradução de Ivone Castilho Benedetti. São Paulo:Martins Fontes,2004. (Tít. Original: Introduction À La Rhetorique – Théorie Et Pratique) (1991).

SEARLE, John. **What is a Speech Act**. Oxford University Press, 1971

SILVEIRA, Sonia Bittencourt **Gerenciamento de Tópico e Trabalhos de Face em Entrevista de Emprego**. Tese de Doutorado. Pontifica Universidade Católica do Rio de Janeiro, 1998.

_____. **Ações tópicas e papéis discursivos em entrevistas de emprego**. Revista Veredas. Universidade Federal de Juiz de Fora, v.4, n.1, jan/jun 2000, p.79-89.

SOUZA, Tadeu Geraldo. **Introdução à teoria do enunciado concreto do círculo de Bakhtin/Volochinov/Medvedev.** 2. ed. São Paulo: Humanitas, 2002.p.21,24.

STRAWSON, Peter Frederick. Intention and Convention in Speech Acts. *In:* SEARLE, John. **The Philosophy of Langage.** Oxford University Press, 1971.

URBANO, Hudinilson. Marcadores Conversacionais. *In:* PRETI, Dino (org.). **Análise de textos orais.** 5. ed. São Paulo: Humanitas/ FFLCH/USP, 2001. p.81-102.

VOGT, Carlos. **O intervalo Semântico**. São Paulo: Ática, 1977. (Ensaios, 26)

_____. **Linguagem, pragmática e ideologia**. Campinas – SP: HUCITEC, 1980 (coleção linguagem).

ESTUDIOSOS SOBRE A PRÁTICA PROFISSIONAL

CASE, Thomas Amos. **Como conseguir emprego no Brasil do século XXI.** São Paulo: Catho, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de Recursos Humanos***:* Fundamentos básicos. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Planejamento, Recrutamento e Seleção de Pessoal***:* Como agregar Talentos à Empresa.. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GARRETT, Annette. **A entrevista, seus princípios e métodos.** 7. ed. Rio de Janeiro: Agir, 1977.

GIL, Antonio Carlos. **Gestão de pessoal**. São Paulo: Atlas, 2001.

KOMTER, Martha. **Conflict and Cooperation in Job Interviews**. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins B.V, 1991.

LODI, João Bosco. **A entrevista:** teoria e prática. 8. ed.São Paulo: Pioneira, 1991

MUCCHIELLI, Roger. **A entrevista Não-Diretiva**.São Paulo: Martins Fontes, 1994, p.79-83.

MONTI, Rosane de Souza G. O comportamento verbal na entrevista comportamental em seleção.*In:* NERI, Aguinaldo (org.) *et al*. **Gestão de Rh por competência e a empregabilidade.** 2. ed. Campinas, SP: Papirus,2005

NERI, Aguinaldo (org.) *et. al.* **Gestão de RH por competência e a empregabilidade**. 2. ed.Campinas – SP: Papirus, 2005.

WILSON, Robert F. **Como Conduzir Entrevistas De Emprego**. Rio de Janeiro:Ediouro,1994.

GRAMÁTICAS E DICIONÁRIOS

ALMEIDA, Napoleão Mendes. **Gramática Metódica da Língua Portuguesa.** 45. ed. São Paulo: Saraiva, 2005

BECHARA, Evanildo. **Moderna Gramática da Língua Portuguesa.** 37. ed. São Paulo: Lucerna, 2001.

CAMARA JR, Joaquim Mattoso. **Dicionário de Lingüística e Gramática**. 15. ed. Petrópolis: Vozes, 1986.

CASTILHO, AtalibaTeixeira (Org.). **Gramática do Português Falado***,* vol. III. Campinas: UNICAMP, 75-98, 1993.

CHARAUDEAU, Patrick e MAINGUENEAU, Dominique. **Dicionário de Análise do Discurso**. São Paulo: Contexto, 2004

CRYSTAL, David. **Dicionário de Lingüística e Fonética**.Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2000.

CUNHA, Celso. **Nova Gramática do Português Contemporâneo.**

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Dicionário da Língua Portuguesa**. 2. ed.. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.

HOUAISS, Antonio. **Dicionário eletrônico Houaiss da língua portuguesa** 1.0. 5. ed. .São Paulo: Instituto Antônio Houaiss, 2002. CD-ROM.(Produzido e distribuído por Editora Objetiva Ltda.)

NEVES, Maria Helena de Moura (org.). **Gramática de Usos do Português.** 3. ed. São Paulo: Unesp, 2000, p.351-405.

URBANO, Hudinilson *et al*. Perguntas e respostas na conversação**.** *In:* CASTILHO, AtalibaTeixeira (Org.). **Gramática do Português Falado***,* vol. III. Campinas: UNICAMP, 75-98, 1993.

ANEXOS

ENTREVISTAS

Inquérito 1
Tipo de inquérito: Entrevista final de seleção para a vaga de estagiário
Duração: 27 minutos
Data de registro: 15/09/2004
Tema: Informações do candidato e sobre a vaga de emprego.
Locutor 1*: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.*
Locutor 2: Mulher, candidata de 19 anos, solteira, estagiária, paulista, pais paulistanos, 1º faixa etária.
Locutor 3: Mulher, entrevistadora, 30 anos, casada, gerente administrativo, paulistana, pais paulistanos, 1º faixa etária.

((começa a entrevista com L1 apresentando L3 à candidata e pede em seguida para que ela fale da experiência como monitora na Faculdade em que estuda))

1. L2 ficava uma hora na faculdade quem tinha dúvida da matéria ministrada por
2. mim eu explicava... agora mati quatro...o professor pediu... como eu tenho uma
3. aula /uma sala de
[
4. L1 *uhn uhn*
5. L2 depê de mati quatro ...e é uma hora::... vamos supor::... do horário na
6. faculdade... me pediu pra:: eu estar atuando com ele na/nessa aula aí eu faço umas
7. listas de:::...exercícios sobre a matéria ...aí eu entrego pros alunos se eles::: tiverem
8. dúvida eles vem tirar comigo... o professor ele:: explica no geral a matéria porque
9. como ele já tinha/uma sala de DP então ele chega num consenso e o pessoal já tem
10. uma idéia da matéria então ele chega e só explica no geral...e aí eu entrego a lista e
11. fico tirando as dúvidas com os alunos reso/resolucionando a lista com eles...

((L1 se dirige à L3))

12. L1 e::.cê pode perguntar tá?
13. L3 *Uhn uhn....*
14. L1 éh...deixa eu perguntar uma coisa... como é que você foi escolhida? você é
15. MONITORA? você se INSCREVE?como é que funciona isso lá?
[
16. L2 eu me inscrevi ih...depois como::: eu tinha me
17. saído muito bem na matéria...
18. L1 você gosta de matemática?
19. L2 eu gosto de matemática...aí::...ele me inscreveu.
20. L1 tá ih::...e é um monitor... só...por...?
[
21. L2 por matéria?
[
22. L1 por matéria?

23. L2 na classe que fica cum ele...é uma monitora de mais quatro
24. L1 tá
25. L2 e uma de mais três agora..tem:::...acho que uns dois mais dois mo/monitores
26. que ficam nessa salinha que o pessoal ...vem tirar a dúvida
27. L1 e o pessoal proc/procura mesmo? (te chama)?
[
28. L2 procura
29. L1 éh?
30. L2 éh..(o pessoal) principalmente
31. L1 até...
[
32. L2 até prova((risos))
[
33. L1 é matemática...
34. L3 é uma matéria ingrata rapaz...
35. L1 pelo amor de deus
36. L3 olha que eu gosto mas é uma matéria ingrata
37. L2 ((risos))
38. L2 é por exempl/prova você fica até louca porque aparece dez lá entendeu? pra
39. saber::...ele te chama...( )
40. L3 claro o cara não assiste a aula e vai lá tirar dúvida...
41. L2 éh...vai tirar dúvida ((risos))
42. L1 escuta essa é o pior...o cara tá no BAR o tempo todo...
[
43. L2 *ahn ahn* ((risos))
44. L1 aí chega lá ( )e me fala uma coisa éh:::...você falou que foi de mati três o ano
45. passado...é isso?
46. L2 o a::no passado
47. L1 o ano passado
48. L2 *ahn ahn*
49. L1 aí você se inscreveu pra mati/pra mati quatro?
[
50. L2 ( )
51. L2 mati quatro
52. L1 cê podeseinscreve:::... ano a ano?
53. L2 é mais é/eu sou ti/tive...matemática eu tenho um dois treis e quatro
54. L1 tá e porque que você escolheu...ser monitora?o que que ti fez...?
55. L2 ah eu gostava da matéria...também
56. L1 *uh*
57. L2 e se tem uma bolsa lá na faculdade
[
58. L1 *ahn* tá::: tem uma bolsa?
[
59. L2 se ganha ..uma bolsa::*ahn ahn*
60. L1 de quantos por cento?
61. L2 a minha é de cinqüenta
62. L1 tá...entendi

63. L2 aí...((som de alguém batendo na mesa))tenho uma/
64. L1 i/é/
65. L2 i/uma hor/
66. L1 uma hora
67. L2 eu gosto da matéria entendia/
68. L3 acho que essas pessoas queseinscrevem pra::....pra ser monitora...éh...vocês
69. fazem algum teste alguma coisa parecida...ou eles:::?
70. L2 NÃO devido a nota
71. L1 a claro a média de lá
[
72. L3 a nota de lá
73. L3 ah claro:::((som de pigarros))a média da matéria
74. L1 e matemática é a melhor matéria que você vai bem...lá...no teu curso?
75. L2 foi a melhor mate:ria
[
76. L1 *éh*?
77. L2 *uhn uhn*
78. L1 então cê gosta de brincar com números?
79. L2 eu adoro ((risos))
80. L1 gosta de números...
81. L2 *ahn ahn*
82. L1 isso é importante pra gente
((risos de todos))
83. L1 isso é bem importante...e por que você escolheu administração de empresas e
84. não escolheu a matemática?
85. L2 eu escolhi administração de empresas porque::...éh ..éh eu acho que você
86. tem uma idéia melhor um/uma idéia global da empresa que cê tá atuando aí depois
87. se...eu quisesse fazer uma pós...em alguma::...área específica...vamos supor
88. ass/...financeira exata poderia
[
89. L1 *ahn ahn*
90. L2 estar me...aperfeiçoando..por isso eu não escolhi...um curso muito específico
91. matemática
92. L1 tá intendi...ih::...éh::...quando cê/cê tá no/cê tá indo por último ano certo?
93. ano que vem?
94. L2 *ahn ahn*
95. L1 éh... porque que só agora...é só agora que cê tá procurando estágio ou cê já
96. tava procurando...como que é isso?
97. L2 NÃO foi assim::...o...esse ano eu mudei pro/pra noite período noturno...e::...
[
98. L1 ah::tá
99. L2 aí de manhã e::u: não procurava estágio aí eu comecei...a procu/eu mandava
[
100. L1 ah::sim
101. L2 um currículo ou outro no semestre passado mas...nada assim:::..aí nesse
[[
102. L1 /tendi nada cum::;

103. cum vontad/
104. L2 semest/éh...éh::.. *ahn ahn*
[
105. L1 aquela coisa de se dedicar
[
106. L2 éh::...aí...nesse semestre nas férias...principalmente...eu passei
107. a::...mandar vários o meu/o meu currículo pra vári/pra várias empresas...
[
108. L1 *uhn uhn*
109. L2 e lá na...faculdade também tem um...central de estágios...
[
110. L1 tá::...tá::...
111. L2 e que aí/aí eu...tava indo lá buscar...também oportunidades...( )
112. L3 como...você...atendi:::um:::monte ...di...carinha que não assisti aula e depois
113. vai te procurar depois...
114. L2 ((risos))
115. L3 éh:::...como que você lida...com a pressão...a que eles impõe... em querer
116. saber...todo mundo ao mesmo tempo...como você administra isso?
[
117. L1 *uhn uhn*
118. L2 éh..eu procuro…vamos supor…quem tem sempre as mesmas
119. dúvidas...ah..quem tá com as mesmas dúvidas... aí eu resolvo...ah... essa parte aí...
120. cabando...
[
121. L1 você resolve a grosso mod/
122. L2 éh selecionando
[
123. L1 *ahn*:::tá
124. L2 aí seleciono::...
125. L3 éh:::e quando o cara vem te perguntar duas três vezes a mesma coisa...como
126. que você lida com isso?
127. L2 ah...explico duas três vezes a mesma coisa ((risos))
128. L1 cê tem paciência?
129. L2 eu tenho paciência ((risos))não pode chegar e falar meu/
130. L1 se vira né?
131. L2 éh...
132. L3 como que você se estressa?
133. L2 como eu me estresso?
134. L2 a:::cho deixo/vê...como que eu me estresso ((risos))
135. L1 se é que você se estressa?
[
136. L3 é numa dés/numa dessas situações?
[
137. L2 ah::tá
138. L3 como que você fica estressada?
139. L2 na...ah vamos supor eu fico estressada...uma menina...um
140. exemplo...ela...eu..dou uma vez por semana...meu horário é uma vez por semana...

[
141. L1 certo
142. L2 a menina chegou pra mim e falou assim...ah daria pra você tá vindo na sexta
143. aqui...falei não...tudo bem....eu venho...NÃO É O MEU HORÁRIO mas eu...taria
144. indo pra/
[
145. L1 *ahn ahn* cê daria
146. um jeito...
147. L2 *ahn ahn*…pra explicar pra ela...fui na sexta lá...ela chegou...n/ela nã/
[
148. L1 não foi
149. L2 ela não foi..e eu fiquei lá...aí me estressei...((risos))
150. L3 como que você passou isso pra ela depois?
151. L2 el/ela não me/não me ligou mais((risos))
152. L3 não apareceu
153. L2 não me procurou mais...((risos))ela não apareceu...
154. L3 mas ce tivesse encontrado com ela você faria como?
155. L2 ah eu...ia perguntar porque ela não tinha ido...
[
156. L3 *uhn uhn*
157. L2 e…e falar que é muita irrespons/falta de responsabilidade dela não ter
158. comparecid/
[
159. L3 cê mor/cê
160. mora com seus pais?
161. L2 não não moro com meus pais...
[
162. L3 não?cê é de São Paulo mesmo?
163. L2 não....sou do interior
164. L1 ah ce é do interior?
[
165. L3 de que cidade você é?
166. L2 Catanduva...
167. L3 Catanduva?
168. L2 *ahn ahn*
169. L1 e cê mora com quem aqui?
170. L2 eu moro com duas amigas minhas...
171. L1 ah ceis moram/dividem o apartamento...elas são do interior também?
[
172. L2 *ahn ahn...*
173. L2 elas são...
174. L1 vieram de lá?
175. L2 vieram de lá...
176. L1 tá estudando na Faap?
[
177. L3 agora vou...
178. L2 uma tá estudando na Faap...outra na ( )

179. L3 agora vou fazer uma pergunta...
180. L2 ((risos))
181. L3 como que vocês administram isso... ah...moradia de vocês...
[
182. L1 morada
[
183. L2 tá
184. L3 ...como que é teu dia a dia com elas...como que você administra...eh::...as
[
185. L2 com elas
186. L3 particularidades de cada uma?
[
187. L2 certo
188. L1 relacionamento::...tudo?
189. L2 assim::...uma estuda no período..da manhã...outra à tarde::((risos))
[
190. L1 já respondeu já
[
191. L3 respondeu
192. L2 não...mas sempre fica uma...tem uma lá todo o período a::í...ess/ah/ eu
193. ach//procuro deixar/
194. L3 como é a administração...
[
195. L1 ceis dividem as coisas?
[
196. L2 ah tá das despesas?
[
197. L3 entre vocês
198. L2 cada uma tem um/uma caixinha ((risos)) lá que todo mundo coloca...vamos
199. supor...quanto que vai precisar por semana...sessenta reais...
200. L3 tá
201. L2 todas colocam sessenta reais...aí...quem..ahn...um/cada um/vez vai uma no
202. supermercado e faz a compra...da semana...
203. L3 cêis dividem as tarefas?
204. L1 éh...
205. L3 já tem...é...pre estabelecido ou:::... cada um se propõe a fazer e fala...ah essa
206. semana sou eu?
207. L2 não quem tiver mais disponibilidade....vai...vai..dispor...
[
208. L3 ah:::
209. L3 ah...e quando ninguém...tem disponibilidade como que rola?
210. L2 a empregada vai ((risos))
((todos riem))
211. L1 alguém tem que fazer o trabalho sujo...alguém faz o trabalho sujo né?
212. L3 tô te perguntando isso...porque...eu morei... quatro anos em
213. apartamento...quatro com dois amigos...e:::...

[
214. L1 éh..eu não tive essa experiência não sei o que é...
215. L3 que homem é um pouco mais diferente...tá
216. L2 éh::...ah::deve ser
217. L3 homem é mais relaxadão
218. L2 éh::
[
219. L3 (vai lá...puta..tá bom...eu vou lá)
[
220. L1 abre a geladeira...pizza de cinco dias tá lá ((risos)) tá boa essa pizza
221. ainda...
222. L3 come o churrasco da semana passada ...ainda tá lá..((risos))
223. L2 ((risos)) uhn... não... mas a gente não compra nada sem supérfluo..
224. L1 quanto tem/quanto tempo cêis tão morando...as três?
225. L2 as três?um ano...e dois meses...eu morei sozinha...eu tenho apartamento
226. aqui...aí eu morava sozinha...aí eu ( )
227. L1 como é que você fe/como é que fez pra pra se manter aqui em São Paulo?por
228. que você não trabalha... tem bolsa...
[
229. L2 não trabalhava...minha bolsa meu pai me remunera
[
230. L1 quem que paga sua faculdade?
[
231. L2 meu pai
232. L1 tá
233. L2 meu pai me remunera...
234. L1 paitrocino?
235. L2 éh...o paitrocino ((risos))aí:::...ele que me sustenta...
236. L1 cê tem irmãos?
237. L2 tenho..eu tenho três irmãos... só que duas trabalham e um já nem...(...)
238. L1 cê é a mais nova?
239. L2 sou a mais nova
240. L1 e eles estão aqui em São Paulo ou não?
241. L2 não
242. L1 tão todos lá
243. L2 tão todos lá
244. L1 ah você que veio pra cá em São Paulo?
245. L3 você é uma ovelha negra?
246. L2 eu sou a ovelha negra ((risos))
247. L1 e por que que você veio pra São Paulo?
248. L2 ah...porque como que eu ia fazer administração...
[
249. L1 *uhn uhn*
250. L2 eu acho que:::aqui em São Paulo tem/tem um mercado mais...mais amplo...
[
251. L1 mais
252. L3 outra coisa que é interessante...a maioria das pessoas que eu conheço do

interior fazem Faap...não é engraçado? ((batida de copo na mesa))a maioria...
L2 vem muita gente do interior lá na Faap...
[
L3 a maioria a maioria...muita muita gente
[
L2 muita gente...concordo São José do Rio Preto...
(São João)
L1 e me fala uma coisa o que é que cê...faiz nas horas vagas... o que cê gosta de
fazer?
L2 nas horas vagas?
L1 *éh...*
L2 eu gosto bastante de ficar na Internet
L1 na Internet?
L2 *ahn ahn* ((risos)) ah::..eu...gosto também de andar:::no parque numa praça
lá...aí...eu ando...
[
L1 tá
L3 ce gosta de ( )
L2 ( )mais ou menos ((risos)) é certo né? e... é isso ...
L1 então..éh::...cê num tem ...tô vendo que você não tem experiência
profissional vou te fazer uma pergunta que é ...pra você..mais...talvez mais
imaginar...me fala duas coisas que você acha/que você imagina que são importantes
pra você ...éh... pra você ter no ambiente de trabalho que você acha que você
valorizaria se tivesse...então cê tá procurando um estágio agora...e aí cê fala... pô
acho que seria legal se tivesse... no meu trabalho...
[
L2 *ahn*
L1 encontrasse essas duas coisas...se valoriza que acha importante ter.
L2 ah... acho importante...se ter...ah::... na área assim cê tá falando?
L1 éh pode ser na área...no trabalho...
L2 éh...acho muito importante cê ser organizado
L1 organizado?
L2 *ahn ahn*
L1 ter organização é isso?
L2 é..inda mais se quando você for estudar com números
L1 tá
L2 cê tem que ser bem organizado
L1 cê se considera?
L2 organizada...eu me considero mas...quando...o meu quarto não ((risos))mais
assim em relação as/as idéias eu me considero...entendeu?as idéias eu procuro
pon/ponderar...
[
L1 *uhn uhn*
L1 e que mais?
L2 éh:::acho::...também na questão de... pontualidade responsabilidade você
tem...ah/
L3 cê/nos seus trabalhos de faculdade cê cumpre todos os prazos?

295. L2 eu cumpro
296. L3 ou você negocia?
297. L2 não..não
298. L3 cê a gente te contratasse hoje... qual que ... que você mais éh...gostaria que o
299. teu chefe te ajudasse de primeira mão?
300. L2 o que mais...hoje? ah...mais...das...ah...explicar assim... o que é que eu
301. deveria fazer...que eu....
[
302. L3 *uhn*
303. L3 um acompanhamento de primeiro momento é isso...
304. L2 é um acompanhamento de primeiro momento pra não chegar aqui:: vamos
305. supor...e agora o que é que eu faço... tô meia perdida..entendeu?
306. L1 e:::L.fala duas coisas que te incomodam/incomodariam você ver no
307. ambiente de trabalho
308. L2 duas coisas que me incomodariam:::...ah::vamos supor ...ce...eu..eu não
309. gosto muito de::de::errar...sabe?se eu ERRAR assim:::aí eu acho que eu iria ficar:::
310. mais comigo...
311. L1 clar/é mais com você...?
312. L2 éh
313. L1 mas o errar... em que sentido?por que er-rar a gente erra
314. L2 errar por por bobeira assim...desatenção sabe?
315. L1 mas errar::..tudo bem cê cometeu um erro::...e esse erro...éh...cê num gosta
316. de errar e alguém FALAR com você...olha cê erro...como que é isso?
[
317. L2 não
318. L2 não acho que tem que falar
319. L1 tá...mas se fica se cobrando é isso
[
320. L2 éh... errado seria.....éh...
[
321. L3 cê se cobra muito nos
322. seus erros
323. L2 éh...
324. L1 ...depois cê fica se cobrando...éh..porque que eu errei..por que éh que eu fiz
325. isso...é isso?
326. L2 éh...*ahn ahn*
327. L1 tá que/qual a outra coisa
328. L2 é (tipo)...
329. L1 pensa em coisas que te incomodariam...também...externas...cê
330. chegou...ih...não isso aqui me incomoda...
331. L3 nos teus relacionamentos o que que as pessoas fazem que te incomodam?
332. L1 nos meus relacionamentos:::((risos)) ah..não me avisassem do que tá
333. acontecendo sabe? av/avisar depois do do acon/acontecido.
334. L3 teu pai te cobra muito? os resultados da faculdade...essas coisas..não?
335. L2 não meu pai nem sabe dessas ((risos))
336. L1 não tem mais boletim né?
337. L2 ((risos)) não..eu mesma...so/sou eu mesma que cobro essa parte

338. L3 cê fica em dp?
339. L2 não
340. L3 passa::...batido...
341. L2 passo
342. L3 você curte((barulho de papel)) mais férias lá do que aqui..
343. L2 ess/essas férias eu fiquei bastante aqui porque...eu faço curso de inglês...aí eu
344. fiquei um mês e meio a mais (um pouquinho a mais)e aí o meu curso ia começa( )
345. L1 tua mãe não e enche a paciência não...pro cê fica lá cum ela?
346. L2 não...ela vem também de vez em quando...
347. L1 ahn::...então...éh...cê acabou num falando pra mim...a segunda coisa/
[
348. L2 ahn...tá
349. do:::.((risos))
350. L1 éh...
351. L2 ah::...eu falei do ::...
[
352. L1 de errar uma coisa assim...que te incomoda
353. L2 nos/:::...o que eu comecei a falar? nu/nu meu
354. relacionamento::...de/eu...então...de eu fica/num num saber as::...o que tá
355. acontecendo....entendeu?
356. L1 ah tá::...
357. L3 cê quer dizer informada
[
358. L1 sem informação
[
359. L2 éh
360. L1 tá bom tá claro...compreendi
361. L3 ( )pra num cê pega de surpresa
[
362. L2 ficá um pouco...éh:::...não me pega de surpresa
363. L1 legal...lá...na monitoria cê tem alguém que cê...cêsereporta com o professor
364. é isso?
365. L2 *ahn ahn*
366. L1 que lá em tese....é um/um...entre aspas teu chefe?
367. L2 éh
368. L1 éh isso?
369. L2 ah...
370. L1 cê olha lá como é que tá o trabalho como é que tá....quais as dúvidas que
371. tão/são mais FREQÜENTES...é mais ou menos isso?
372. L2 éh...
373. L1 se a gente ligasse pra ele...
[
374. L2 ah?
375. L1 e perguntasse como é a L.o que se acha que ele falaria pra gente?
376. L2 ah::..num sei((risos))ah..ele...sei lá...
377. L1 a gente não vai fazer mas se a gente fizesse?
378. L2 eu tenho o telefone dele ((risos))

379. L3 como que você se define?
380. L1 não per/deix/deixa ela só responder essa aqui vai....o que que ele
381. responderia..o que que...
382. L2 ah....eu....entrego ( ) tudo que ele me pede eu entrego..as listas..
383. L1 tá::..falaria que você entrega...entrega bem...
[[
384. L2 éh *ahn ahn*
385. L2 que eu …faço/que eu num deixu:::que eu sempre to::::ah...em ponto/pontual
386. certo?
387. L1 tá tudo voc/
[
388. L2 si ...si ocorre alguma/algum imprevisto eu aviso ele eu ligo
[
389. L1 tá::
390. L2 ah..hum vai dá certo e::...vamos supor...((risos))que eu sempre tiro as
391. dúvidas...que aparecem::..sempre tô disposta..pego o telefone dos alunos.. .dou uma
392. atenção ..pros alunos..que eu num deixo...bah ...vam/cê tá com dúvidas problema é
393. teu
[
394. L1 *uhn uhn*
395. L1 cê é comprometida?
396. L2 *ahn ahn* ( )
397. L1 bacana…
398. L3 como que você se define?
399. L2 como eu me defino?ah...em relação a...tudo?...no geral assim?a:: eu gosto
400. das coisas bem claras::ah...eu...eu gosto sempre de estar atingindo...metas
401. objetivos...isso acrescenta...eu acho que acrescenta pra mim(isso pra mim é
402. importante)e...não sei...eu..eu gosto...eu...me relaciono bem com as pessoas não
403. tenho problemas de relacionamento...ah:::...bom...((risos))
404. L1 queria saber só mais outra coisa...queria que cê passasse dois defeitos teu que
405. que cê acha...da tua pessoa?
406. L2 então...um defeito é esse/é um que eu falei que é(que eu num gosto de errar)
407. L1 *uhn uhn* perfeccionista tá ...é um defeito...tá
[
408. L2 eu acho:::
409. L3 (tenta melhorar) eu gosto dessa palavra
410. L2 eh?
411. L1 não acho que é defeito cê só precisa melhorar
412. L2 e...o outro...seria:::...ah...sou um pouco impaciente...também....eu acho
413. L1 ...impaciente?
414. L2 éh::..tipo assim.... não com as pessoas...comigo mesmo
415. L1 ansiosa?
[
416. L3 cê qué resol/
417. L2 éh um pouco ansiosa
418. L3 quer resolver tudo mas acho que cê( )
419. L2 éh...éh...

L1 e se isso não acontece cê se estressa um pouco?
[
L2 ( )
L2 éh fico estressada...
L1 ...bem vinda ao clube((todos riem)) ansiedade é o negócio/é o mal do
século..pra todo mundo hoje..legal..éh...M.cê qué falar um pouco então...agora da
posição...acho que é importante cê falar agora...o que é que ela tá imag/que que ele tá
esperando dessa coisa...
[
L2 certo
L1 acho que o T. te falou alguma coisa::...
L2 *ahn ahn*
L1 cê qué fala o que ele te fal/que que ele te falou...só pra gente alinha...é mais
fácil
L2 ele falou que a/área operacional...seria mais ou menos...vamos supor...cê tá
em um projeto...aí::...o...aí você vê se tem viabilidade ou não através da/da área
financeira...né...com números aí..cê você:::...se esse projeto é viável...se
vai/compensa fazer ou não...a perspectiva de lucro que a ele vai ter...os custos dele...
L1 mais alguma coisa?
L2 uhn...(foi isso mesmo que ele descreveu)
L1 é mais ou menos isso
[
L3 mais tem mais
[
L1 tem mais
L2 ((risos))
L1 muito mais
L2 que mais:::....éh....
L1 não tudo bem...não precisa...o M.te fala...
L3 uh...essa área éh...ela cuida de toda parte de controle de operação...desde
a/do atendimento ao cliente...a venda ...e de novos assinantes E...a retenção dos
assinantes...pra não deixar ele cancelar a gente faz um trabalho de retenção...então
você vai tá acompanhando tudo isso..éh::... com números....então você vai trabalhar
cem por cento de números...aqui a gente não fala.. em pessoas a gente fala em
números...éh::...complicado dizer isso mais o assinante é um número.. MUITO
IMPORTANTE pra gente porque se não fosse ele a gente não taria aqui...mas a
gente trata como assinante... assinante é uma pessoa que tá lá...que a gente tem que
atender...e a gente tem que monitorar fazer esse acompanhamento então cê vai tá
acompanhando qual que é o resultado das ligações do SAC...porque que o assinante
liga...éh:::entender isso...éh..buscar essa informação...essa informação você não
vai... extrair alguém vai tá/já tem um relatório pré definido cê vai tá analisando e
passando isso pro gestor da área( )esse/semana no SAC no CRA éh:::igaram mais
pro problema de cobrança...mas não passar só essa informação...e busca éh:::
[
L1 a razão (...)
L3 a razão desse volume di di ligação e já propo pro pro/gestor...não propor mas
mostra/mostra para ele assim óh...o volume aumentou por causa disso...então temos

462. que ter uma ação...aí é o gestor qu/que vai tomar a ação ((celular toca))
463. L3 (...) alô... oi B.?...alô alô alô....fala...oi?...fala...tá bom depois eu vejo...tá
464. depois eu vejo...(...) ((som de pigarro))...então éh::...você vai tá fazendo a análise
465. dos resultados tudo que tá acontecendo no dia a dia e vai tá reportando pros
466. gestores...então cê vai tá analisando...é mais ou menos isso que você falou.. eu
467. tenho uma meta de vendas que eu preciso atingir X...então no meio do
468. mês...isso/esse é acompanhamento diário..mas no meio do mês você tem uma
469. previsão dio/do que vai acontecer...tá distorcendo do que a gente tinha previsto?... a
470. gente tem que sentar com o gestor da área...e definir uma estratégia...pra recuperar
[
471. L1 plano de ação
[
472. L2 ah::
473. L3 eh…essa distorção então entendeu? éh/éh/ você trabalhando cem por cento
474. com números mais muito focada em análise...então esse é o:::o objetivo da área
475. e...principalmente financeira porque a gente trabalha/com tudo que a gente tá
476. fazendo tem parte financeira pra todo o lado....tanto de receita quanto de despesa...
[
477. L2 certo
478. L3 éh:::como que você vê isso.... análise fazer análise?como que você...se
[
479. L1 sente à vontade
480. trabalhando com esse tipo de coisa..que é número tem todo aquele...
[
481. L2 *ahn ahn*
[
482. L3 aquele negócio
483. L2 é eu me sinto::....
484. L1 cê tem que gosta:::..tem que cê curioso... tem que tá tem que entende o
485. po/porquê
[[
486. L2 é eu gosto éh
487. L1 daquele número
488. L2 éh eu gosto...i...eu...éh...eu gosto também de sempre tá entendendo o
489. motivo...ah:::di::gosto bastante de lidar com
490. números..ah...também...comparação...cê entender o motivo...por/porque é que
491. aquele número tá ali..entendeu? tendo uma lógica
[
492. L1 *uhn uhn*
493. L3 tá
494. L1 você éh:::...a gente tava até discutindo..e seria /éh uma vaga assim... tem
495. muito número mas também tem relacionamento
[
496. L2 certo
497. L1 e o que que é relacionamento? é você pegar essa análise e discutir...éh ora
498. com supERVISOr..ora às vezes com gere:::nte enfim ...cum quem é o dono dessa
499. área seja de um CRA de uma retenção de um pós venda....o porquê daquilo e/e

500. ajudar ele às vezes a a...
[
501. L2 certo
502. L3 a entender
[
503. L2 entender
504. L1 a entender e porque ele também é o dono daq/daquela coisa...e ele tem
505. condições de falar assim olha o melhor caminho então fazer é esse...mas as vezes
506. precisa de alguém pra
[
507. L2 certo
508. L1 dar esses/esse *Star tap* nele né? e co/como ele num tá/ ele tá preocupado e
509. óbvio com...ATENDIMENTO...com reter cliente...ele às vezes não tem esse/essa
510. análise números/ele na/não consegue para pra analisar então ele vai ter alguém que
511. vai tá fazendo isso pra ele...mas junto vocês vão ter que bolar alguma coisa... pra
512. melhorar aquilo como é que é isso?SE RELACIONAR....É TRANQÜILO....cê vê
513. algum problema:::?
514. L2 não não tenho problema nenhum de relacionamen::to dou até idéias pra
515. chegar numa
[
516. L1 tá
517. L2 melhor conclusão....a::cho legal...interessante...eu já lidava com números
((risos))
518. L3 éh n/números e prazos né?
519. L2 éh
520. L1 como é que:::e ferramentas com informática?o que que cê conhece só pra
521. gente....
522. L2 excel word power point
523. L1 excel cê domina bem?
[
524. L2 *ahn ahn*
[
525. L1 éh?
526. L3 qual seu maior::::o que que cê gosta mais de mexer no pacote *office*?tirando
527. internet?
((risos de todos))
528. L2 eu gosto bastat/ éh...eu gosto do Word Excel...excel eu acho mais
529. organizado( )
530. L3 cê mx/cê mexe bem com as fórmulas do excel?
531. L2 *ahn ahn*...de matemática na faculdade a gente tem... dois dois anos...( )
532. L1 dá minha parte éh só...não tenho pergunta pra te fazer cê tem M?
533. L3 não
534. L1 cê tem alguma dúvida? em relação a posição... tá claro agora o que/ o escopo
535. da VAGA?
[
536. L2 tá claro [ahn ahn
537. L1 o que que essa pessoa vai ser responsável/é lógico é uma posição de

538. estágio...a gente sabe que...éh..tem...esse lanc/toda responsabilidade é ...ela tá
539. vinculada a aquilo que você tem de experiência...você é estagiária:::então...
[
540. L2 ce::rto
541. L1 mas é é tranqüilo é confortável pra você?legal...cê tem mais alguma dúvida?
[[
542. L2 *ahn ahn* não não
543. L1 nenhuma?
544. L2 nenhuma
545. L1 e::disponibilidade cê tem::: de início?
546. L2 período integral....ahn:: ahn::
547. L1 imediato ou não?
548. L2 imediato
549. L1 tá cê a gente desse uma resposta pra você:::segunda feira?
550. L2 tudo bem
551. L1 dá pra começar ainda sema::na que vem?
552. L2 dá sem problemas algum
[
553. L1 tá bom
554. L1 a gente vai tentar fechar isso rápido né M?então assim...eu acredito que:::..
555. no máximo até semana que vem a gente bate o martelo..e aí o M entra em contato
556. com você..
557. L2 tudo bem
558. L1 tá bom?
559. L2 tá no meu currículo o meu celular tá::: outro número qué marcar?
560. L1 me fala seu celular pra mim
561. L2 ((mantivemos em sigilo))
562. L2 certo?
563. L1 L. obrigado pelo teu tempo e:::então agora....(...)
[
564. L2 obrigado vocês...
565. L3 desculpa a canseira...
[
566. L1 é verdade
567. L2 ((risos)) faz parte..
568. L1 thau
[
569. L3 thau
[
570. L2 thau...obrigada vocês

Inquérito 2
Tipo de inquérito: Entrevista final de seleção
Duração: 26 minutos
Data de registro: 15/09/2004
Tema: Informações do candidato e sobre a vaga de emprego.
Locutor 1: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.
Locutor 2: Homem, candidato de 21 anos, solteiro, estagiário, paulista, pais paulistanos, 1º faixa etária.
Locutor 3: Homem, entrevistador, 25 anos, solteiro, gerente de vendas, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.

1. L1 Me conta então da tu:::a experiência profissional...o que que cê já fez::::
2. L2 bom e:::u comecei a trabalhar logo..um pouquinho depois que eu entrei na
3. faculdade né? depois/acho que era:::março...março abril assim...logo depois que eu
4. entrei na
[
5. L1 sei
6. L2 faculdade comecei a trabalhar...i::::teve uma época que eu estudava de
7. manhã i::trabalhava à tarde meio período só..entrava logo após o almoço uma hora e ficava
[
8. L1 tá
9. L2 até às seis
10. L1 na Y.mesmo?
11. L2 isso
12. L1 que deve ser a empresa do seu pai?
13. L2 do meu tio
14. L1 do seu tio? ah:::tá porque eu vi Y.aqui e falei ah:::
[
15. L2 pelo sobrenome
16. L2 então:::éh...i:::meio que ...a família é meio que.... ritual todo mundo que já...começa
17. L3 tem que passar por lá
18. L2 passa por lá
19. L1 ((risos))
20. L3 meus pri:::mos ( )
21. L1 éh:::;boa...((risos)legal isso né?
22. L2 e é bom que é tá mais ou menos...cê tem um empre:::go assim
23. garantido...((risos))inda bem que:::é bem....é bem tradição assim...né?
24. L1 sei
25. L2 tem:::bom tem primos meus assim que tão fazendo engenharia então tão lá....
[
26. L1 ah que legal
27. L2 de :::sdi quando entraram assim né? eles começaram como office boy assim
28. em di/e hoje tão como engenheiro lá i:::bom eu...como..eu fiquei/essa parte de meio
29. período né?
30. L1 tá

31. L2 então...eu meio que:::que ficava meio perdido assim...e.. eu trabalhei por três
32. anos lá
[
33. L1 *uhn uhn*
34. L2 e::e::u éh:::eu meio que....fazia...era o meio que faz tudo assim sabe? num
35. tinha
[
36. L1 tá
37. L2 defi/não tinha uma função definida
38. L1 *uhn uhn*...então desde BANCO
39. L1 é desde tudo assim..desde( )
[
40. L2 COBRA:::NÇA
41. L2 ajudá lá o office boy..office boy inter:::no...saía por aí
[
42. L1 tá:::
43. L1 tinha que fazê uns...repa:::ro lá:::também elé:::trico?ou não fazia ou não?
44. L2 não
((risos))
45. L2 mas::::
46. L3 não né?((risos))
47. L2 ...aí...não ái...mais:::éh:::
[
48. L1 tô brincando....(...)e é grande a empresa?
49. L2 não..até/ a empresa não é grande tem/acho que tem uns::agora deve ter
50. capaiz....faz uns três anos que eu saí de lá deve ter uns::;deve tá cuns setenta oitenta
51. funcionários...
[
52. L1 *uhn uhn*
53. L2 é que tem basta:::nte tem alguns funcionários que eles trabalham também...
54. em montadoras...como se fosse uma empresa terceirizada pra M. V..essas
55. empresas...
[
56. L1 *uhn uhn*
57. L2 i:::...lá nessa empresa eu...eu às vezes não não atuando na emp/na área
58. assim mas eu....percebia bastante coisa assim...pela faculda::de assim...é uma coisa
59. que cê apre::nde
[
60. L1 tá
61. L2 cê ouvi e lá você vê assim
[
62. L1 na prática? vê na prática?
63. L2 vê a empresa como funciona..porque eu acho que se eu não
64. trabalhasse...numa empresa..numa coisa assim..eu eu meio que ficaria só
65. imaginando como seria
66. L1 entendi
67. L2 bom na aí na Y. eu trabalhei..primeiro entrei como ...área comercial

68. assim...faze/só que era bem... faz tudo mesmo né...aí::depo:::is eu fic/trabalhei acho
69. que um ano e meio foi a maior parte do tempo eu trabalhei na parte de estoques...
70. L1 tá
71. L2 aí ficava lá que eram três pessoas...
72. L1 *uhn uhn*
73. L2 e...depo::is eu comece::i éh eles começaram a implantar um sistema lá
74. de...um sistema lá::: da empresa da M. e eu meio que ajudei assim a.... algumas
75. coisas
76. L1 na implantação?
77. L2 ajudei no que podia ..na implantação..ai depois:::surgiu uma oportunidade de
78. eu estar na T. empre:::sas ...e onde eu tô..até agora....
[[
79. L1 tá::: ah...cê tá trabalhando lá então?
80. L2 tô trabalhando lá ainda...tô estagiando lá
81. L1 *uhn uhn*
82. L1 o que que cê faz lá?
83. L2 eu trabalho na área de licitações...
84. L1 uh....
85. L2 aí bem na parte bur/burocrática assim do gove:::rno documentação toda essa
86. parte
[
87. L1 *uhn::*
88. L2 i:::
89. L1 o que que cê faz/mas o que que o que que especificamente o que que cê faz só
90. pra entender...licitação...i:::tua função é o que?SEPARAR DOCUMENTO?
91. L2 éh eu fico mais nessa parte de controle di di documentos...
92. L1 tá
93. L2 é que era assim a a área era era pequena assim eram du/duas mulheres duas
94. pessoas e eu estagiário..e...e a demanda começou a crescer muito então... na época
95. assim... quando eu entrei comecei a ajudar bastante em licitações...aí ia junto
96. particiPAVA só que aí como
[
97. L1 *uhn uhn*
98. L2 aumentou a demanda..com/chamaram outras pessoas porque é assim a T.
99. empresas é uma empresa do grupo T. aí tem a:::C.também então vieram vieram
[
100. L1 *uhn uhn*
101. L2 mais duas pessoas da C. pra:: tá:: pra se (propor) com a demanda que tinha
102. das licitações então..meio que..agora fiquei...mais a parte de relató::rio...assim ajudar
103. na parte de comuniCAÇÃO
104. L1 tá
105. L3 que tipo de relatório que o você faz?
106. L2 eu faç/a relatório/de licitações assim todas as que têm as...os status delas
107. como estão...
108. L1 tá se tá pendende não tá se falta documento é isso?
[[
109. L2 isso tá....

110. L1 tipo um *check list*?
111. L2 tá...éh não é... mais.. a parte de conta porque o processo de licitação alguns é
112. rápido..como alguns...alguns já não alguns já demoram com uma concorre::ncia
113. assim de
[
114. L1 tá
115. L2 técnico e pre::ço então são vários dias então.. sempre eu tenho que tá
116. passando todo dia eu tenho que tá passando até duas horas eu tenho que passar um
117. relatório pro::pra superintendente como tá as licitações...entã:::o tenho que tá vendo
118. com elas assim::: estado de cada u:::ma e::repassar pra ele que ele já passa pro
119. superior dele
120. L3 essa atu/atualização é diária?
121. L2 é diária e::
122. L1 tem horário pra passar isso?
123. L2 então...até duas horas
124. L1 até duas horas...
125. L2 até duas horas tem que passar tem/
126. L1 e como é que você faz essa essa todo dia se faz?
127. L3 [atualização?
128. L1 qual que é ::atualização..como que é sua rotina?
129. L2 ah::eu pergunto pra pras pessoas que que vão nas licitações mesmo
130. L1 [ta
131. L2 ou então eu tenho que ficar correndo atrás dos gerentes de negócios que sã::o
132. os vendedores assim
[
133. L1 tá então cê li::ga vai atrás?
134. L2 é tem que::
[
135. L1 que que cê faz?
136. L2 é tem que:::((risos))correndo atrás de informação né?
137. L1 [ta
138. L2 i:::
139. L1 tá ((risos))com uma planilha lá? com caderninho? vai anotando?é isso?
140. L2 é mais por telefone porque tem bastante gente que fica em Brasília
[
141. L1 ah:: tá...
142. L2 entã::o aí::fi::ca meio na dependência das pessoas isso não é MUITO BOM
143. L1 e aí como é que você faz aí?
144. L2 aí tem que/tem que esperar às vezes eu passo assim meio que pende::nte
145. mas...aí ele ele sabe que às vezes a informação depende de outras pessoas
146. L3 e quando dá:::quatorze horas cê tem que passar informações e não te
147. passaram nada?como que você faz?
148. L1 cê coloca como pendente?
149. L2 então eu coloco meio que/como pendente assim informo ele pessoalmente
150. assim porque a sala dele é::: próxima assim
151. L3 e cê ele te falar assim...puta eu preciso disso agora?
152. L2 entã::o aí::e::u tenho que correr atrá/na verdade eu tento correr atrás até o

último minuto mesmo
L3 tá
L1 *uhn uhn*
[
L3 mas quando você não consegue o que A GENTE PEDE pra você fazer
[
L2 sim?
L3 como você que você:: como que é teu tratamento co::m os
teus..infor/informadores
[
L1 informantes
L3 com as pessoas que te passam informações?
L2 ah então:::eu te::nto ao máximo assim pegar as informações com ele...
qua::ndo...eu não consigo..éh::eu tento por outras pessoas porque..tem várias
pessoas envolvidas né?
L1 *uhn uhn*
L2 então eu vejo...se alguém foi com ele PARTICIPAR eu vejo
L3 cê tenta trazer uma solução pra eles...só no caso estre::mo que
L1 e como que ele é? ele é um cara assim ESTRESSA::DO?é um cara que
ENTE::NDE essas dificuldades ou não já::?
L2 não...entende mas ele/ele é uma pessoa que cobra bastante assim
[
L1 sei
L2 por::que assim/na verdade toda área lá é (atrelada por essa empresa) é:: o::os
fun/ os funcionários né? e tem o gerente da área superintende e o diretor
L1 sei
L2 e:: na minha área na verdade não tem essa função do gerente
L1 não tem o gerente?
L2 não tem o gerente
L1 ( ) cê se reporta direto com o superintendente?
[
L2 é direto...com superintendente
L1 mas cê tem alguém em cima de você?
L2 então tem as a M.C.e a E. que são as pessoas que:::
L1 mais sênior?
L2 isso são analistas....na verdade a M. C. ela/seria uma função di::;analista
sênior assim
L1 tá
L2 ela já tá há bastante tempo então ela mais ou menos seria a função do gerente
L1 tá
L2 por::que::como eu sou estagiário então eu preciso de algum coordenador
L1 entendi
L2 e quem me contratou foi o::foi o meu superintendente
L1 tá ele que ( ) tal
L2 só que como/só que como ele ele agrega muita função ele ele acabou ficando
sem tempo pra isso então...eu tô reportando mais pra M.C que é a::a que...pegou o
cargo di::di gerente

195. L3 licença um pouquinho...lá na T. cê não tem nenhuma...expectativa
196. de...efetivação?
197. L2 tenho mas é difícil assim é::é::bastante é::falam que::pelo pelas estatísticas
198. assim que falam..é:::até que não é tanto mas...na prática assim é é parece ser
199. difícil assim a efetivação...depend/tem vários fatores né que depen/
200. L1 *uhn uhn* depende da ESPA::NHA...nhá nhá nhá
201. L2 é depende DA ÁREA depend/ além do que a T. é uma empresa assim
202. pra:::tá::: tá em constante mudança assim então cê fica que meio numa
203. instabilidade assim
204. L1 mas i::é::quando você entrou te deram uma ( ) tipo assim olha existe uma
205. possibilidade de te efetivar ou não?
206. L2 eu/eu entrei com ess/é falaram que eu ia ser efetivado
207. L1 poderia?
208. L2 na época eu eu tava disposto a::assim eu queria muito a:: uma vaga de
209. estágio né?
[
210. L1 tá
211. L2 então...bom e na época eu tava no:: terce::iro ano então a efetivação já eu ia
212. vê/e::ra mais pra frente
213. L1 ( ) tava mais no horizonte né?
214. L2 éh
215. L1 e::: hoje como é que você vê isso lá?
[
216. L2 bom:: éh:::
217. L1 cê já tá TERMINA::NDO...
218. L2 isso
219. L1 né?o ano que vem cê termina metade do ano que vem
220. L2 é::já::na verdade..como a gente tá direto com...com o pessoal da C....
221. L1 sei
222. L2 e::u já m/me perguntaram ah mais aí é tu::do...não sei ao certo assim
223. L1 não tudo bem ( )
[
224. L2 ( )porque lá lá pelas efetivações que eu vi de... colegas assim que eram
225. estagiários assim...conseguiram efetivação...eles foram efetivados a maioria assim
226. em outras áreas... deles eles te encaixam em outras áreas
[
227. L1 ah::...entendi *uhn uhn*
228. L2 alguns/são poucos assim que encaixaram na vaga que eles estagiaram
229. assim..na na área que eles estagiaram...então...a são..bom eu acho que toda empresa
230. assim nessa área de
[
231. L3 *uhn uhn:::*
232. L2 efetivação já é meio...não depende assim da:::
233. L1 ma/e/por que que você veio.. pra cá então que que te ti motivou a a vir hoje
234. aqui nesse processo?
235. L2 porque eu eu busco assim alguma coisa a mais assim eu eu to já há dois anos
236. na T.praticamente dois anos lá ...estagiando fazendo a mesma coisa i::pô uma

237. administração é um curso bastante amplo assim..tem muitas áreas assim
238. tem...colégio assim faculdade..cê
[
239. L1 uhn uhn
240. L2 conversando cê::eles fazem uma função/uma um estão estagiando ou fazendo
241. trainee
[
242. L1 *uhn uhn*
243. L2 em:::funções assim...totalmente distintas do que eu faço então cê conversa
244. assim...
245. L1 é a adm dá essa...essa abrangência aí
246. L2 éh...essa amplitude assim...tem muita coisa pra você ...tem várias funções...
247. L1 *uhn uhn*
248. L2 i:::bom(...) a justamente/iss/isso que me motivou assim a buscar alguma
249. coisa em...outras empresas....acho que quanto mais eu puder ( ) pra mim
250. assim
[
251. L1 *uhn uhn*
252. L2 eu é .....ainda a verdade assim...na área que eu trabalhei...eu não sei se é uma
253. coisa que eu gostaria de fazer
254. L1 tá...se chegasse pra você hoje/amanhã falasse assim óh cê vai ser efetivado
[
255. L2 ( )....até já
256. L1 e aí?
257. L2 eu eu acho que eu não:::
258. L1 nessa
259. L2 eu acho que eu não aceitaria...na área que eu tô eu acho que não
260. L1 e aí cê falaria o quê pra ele?
261. L2 acho que eu/ eu fa/falaria que não.,. não daria eu taria... buscando alguma
262. coisa /em algum processo de trainee::de está::gio em alguma outra empresa
263. L3 mas tentou já fazer ...alguma movimentação lá dentro? já?
264. L2 bom eu já f/éh na verdade
265. L3 não surgiu a oportunidade lá dentro assim? cê tentou?
266. L2 na minh/na minha área como ela é...é bem reduzida assim...ela:::é meio
267. difícil assim porque tem pessoas assim
268. L3 não não fa/fala da da área a T.empresa é uma empresa grande assim né?
269. L2 isso...ah não..eu acho que::...éh porque num é difícil assim internamente
270. você... é estagiário né porque efetivo você tem tem processos lá de::ntro assim
271. L1 *uhn uhn*
272. L2 mas pra estagiário estagiário é meio que...meio que jogado de escanteio
273. assim meio que faz tudo mas na hora de na hora de ...efetiva:: bem aquele
274. negócio de obra barata assim
275. L1 cê acha que é assim? você vê dessa forma lá?
276. L2 ah... acho que sim
277. L1 os estagiários se sentem assim lá?
278. L2 acho que s/
279. L3 você não/você não acha que é o contrário não? o estagiário ele é o cara que

280. normalmente se põe a fazer tudo pra ele poder absorver..mais conhecimento
281. e ele ter
[
282. L1 ( )
283. L2 acho que depende mui::to
284. L3 de ele ter mais condições de assumir alguma atividade?
285. L2 eu acho que depende muito do gestor..acho que pelo que eu vejo assim
286. tem...tem estagiário assim...por exemplo comercial assim..eles tão praticamente
287. encaminhados assim pra:: ...serem efetivados acho que depende muito de quem tá tá
288. orientando o estagiário
[
289. L1 *uhn uhn*
290. L3 então é/é/essa tua percepção é dentro da tua área?
291. L2 éh
292. L3 entendeu faz tudo e mão de obra barata?
293. L2 éh
294. L3 porque nas outras áreas não rola muito isso?é isso?
295. L2 a::cho que sim
296. L3 ou todas as áreas você tem essa percepção?
297. L2 éh que lá/a T.cobra muito assim..cobra muito da da pessoa/estagiário do
298. funcionário
299. L1 *uhn uhn*
300. L2 e::: conseqüentemente do estagiário né? então a::cho que:: é bom...aliás isso
301. eu acho eu acho que é bom porque:::com essa cobrança cê acaba tendo muita
302. responsabilidade então voce já tá.. se preparando cada vez mais pra...
303. pro mercado né?
[
304. L3 é que na realidade não é a T. é o mundo hoje ele:::hoje você não tem mais
305. éh::::
306. L2 é é verdade
307. L3 aquela/o grau de hierarquia de que :::ah o gerente precisa fazer aquilo o
308. supervisor precisa fazer aquilo ( ) fazer aquilo hoje todo mundo faz tudo e tá todo
309. mundo no mesmo
[
310. L2 não acho que não
311. L3 bolo independente da tua hierarquia que eu/que eu acho isso muito
312. importante porq/porque cê abre horizonte pra você se capacitar cada vez mais
[[
313. L1 *uhn uhn*
314. L2 não é que
315. L3 você assumi responsabilidades que talvez se você fosse só estagiário fazendo
316. aquilo ((som de vibracall do celular)) você ia ficar tirando xerox levando
317. correspondência essas coisinhas...e esse não é muito... o foco do:::do do do ...
[
318. L2 *uhn uhn*
319. L3 talvez o escopo do do estagiário hoje...porque..( ) o estagiário há dez anos
320. atrás o cara chegava sentava e só tinha aquilo pra fazer terminava e ficava ali... hoje

não.. hoje as empresas estão dando mais oportunidades... de eles estarem
a/absorvendo... cada vez mais conhecimentos por é...até o M pode falar melhor o
índice de efetivação aqui é muito grande de de estagiários
L1 aqui a gente procura aproveitar o máximo...só se não.... tem mesmo jeito...de
produção a gent/ infelizmente aca::ba::não aproveitando...
L2 *uhn uhn*
L1 até porque é o que o W. falou acho o estagiário ele tem ho::je é óbvio acho
que algumas coisas ele acaba::: ele vai ter que colocar a mão na massa vai ter que
fazer mas:::u::é melhor quando a gente consegue PREPARAR esse
prof/profissional e ir treiNAN::do e aí você já tem uma mão de obra especializada
técnica naquilo então.. a gente tenta e e e com sucesso acho que a gente já efetivou
BASTANTE gente bastante gente mesmo
L3 aqui acho que dos últimos cara
L1 até preciso fazer isso aí
L3 teve dois ou três que não foram efetivados
L1 ah éh?
L3 os outros todos todos foram efetivados
L1 Y.vou te fazer duas éh:: duas perguntas o que que cê....bom cê já trabalhou
então cê tem.. condições de me responder isso facinho ah::o que que cê valoriza
num ambiente de trabalho se você viesse pra cá o que que cê imaginava assim que
tivesse...que são coisas que você valorizaria...DUAS coisas que você valorizaria
dentro de um ambiente de trabalho aqui dentro pra trabalhar?
L2 que eu esperaria?que eu...
L1 é que você acha importante ter?
L2 eu acho que:: cooperação de todos assim um...um trabalho em equipe com
certeza
L1 tá
L2 ah.....
L1 e a outra coisa?
L2 outra coisa:::eu acho que:::bom ah... não sei se taria ligado mas acho
que:::éh:: comprometimento assim né:::é bom taria ligado...acho que.... alguma
diferente a isso..ah:::bom responsabilidade...a pessoa saber o que ela faz:::e:::
L1 a responsabilidade do GRU::PO? SU::A? DE QUEM?
L2 acho que individual e que::
L1 cada um sabe::ndo até onde VA::i
L2 ah não é...cada um sabendo o que faz pra::: poder justamente trabalhar em
equipe...
L1 tá
L2 pra poder tá::
L1 e duas coisas que te incomodam ou que irritam? não vale falar o contrário
((risos))
L1 não trabalho de equipe não...
L2 o que me irrita?
L1 *uhn::*
L2 u::talvez acho que a falta de tempo acho que as vezes as coisas..já tão
muito...((risos)) sor não sei se/acho que em todo lugar mas... é uma coisa que eu
sofro bastante assim com... falta de tempo...as vezes todo mundo qué tudo pra

367. ontem assim sabe?
368. L1 uhn uhn
369. L2 mais ou menos assim...bom é já...é normal isso ((risos)) e outra coisa acho
370. que me incomodaria...bom com certeza a não cooperação das pessoas mas isso não....
371. L1 ÉH...tudo bem se você não tiver outra eu até po::sso::considerar mas ...pensa
372. em outra de repente tem alguma coisa que ti pa/pó isso me incomoda...vê esse tipo
373. de coisa não é legal...se não tiver não tem problema
374. L2 deixa eu ver...ah..éh. mais ou menos isso assim eu acho que que éh.... que me
375. irritaria assim que ....a desagradaria assim é alguém:::é justamente cê vai perguntar
376. pra pessoa e a pessoa fala não não é comigo é com tal pessoa e vai jogando vai
377. jogando
378. L1 tá entendi
379. L2 a pessoa não qué/é justamente essa cooperação:::
380. L1 uhn uhn perfeito
381. L3 agora como você lida com a pressão do tempo todo mundo querendo as
382. coisas...tudo pra ontem?
383. L2 ah...aí é difícil...mas é bem...tentar...controlar ou tentar se disciplinar o
384. máximo assim tentar organizar... suas prioridades né?
385. L1 quando chega alguém...
386. L2 porque eu acho que é/a gent/eu pelo menos eu tento... pagar o que...o
387. vencimento maior assim..às vezes eu tô...às vezes eu tô...fazendo... alguma coisa
388. assim que ...bom é é:::minha minha responsabilidade assim...mais aparece alguma
389. coisa mais urgente...então... então acaba que meio ...tentando apagar ofo/ primeiro
390. o fogo assim
391. L1 como que cê /como que cê lida com uma pessoa que chega na sua mesa e
392. fala gente eu preciso disso aqui agora agora agora agora vamos lá eu preciso disso
393. aí...como é isso isso TE BLOQUEIA...ou te MOTIVA a a fazer aquilo?
[
394. L2 ah...me motiva mas:::eu...tento
395. ver a urgência da situação
396. L1 tenta priorizar?
397. L3 por que quando você percebe quando é... não é TÃO urgente quanto o que
398. você tava fazendo? como que você trata isso?
[
399. L1 *uhn uhn*
400. L2 eu tento conversar com a pessoa...eu falo assim...eu vejo pra VOCÊ..porque
401. eu tô/eu já tô ocupado tô fazendo tal coisa.. que eu tenho que entregar até tal
402. hora...tem que...não precisa disso pra agora...então...
403. L1 cê tenta mostrar prioridade e acertar com ela é isso?
404. L2 é eu tento priorizar...o:::ass/o que é mais urgente..assim
405. L3 mas pro usuário a/o dele é sempre mais importante...tá? como.. éh:::
[
406. L1 *uhn uhn*
407. L2 não/então eu tento conversar com a pessoa pra saber o QUANTO o quanto
408. importante é ..porque as vezes as/as pessoas chegam assim tem alguma é tem
409. alguma coisa assim que na verdade não é pra hoje a pessoa fala assim...porque na
410. maioria das vezes eles me passam...alguma coisa de documentação...então...qué

411. aquilo pra agora...mas o prazo tá lá que não é pra agora ...tipo é pra...segunda feira
412. ...e fala éh::: eu quero agora quero agora então... eu tento priorizar o que eu tenho
413. hoje...pra fazer
[
414. L1 *uhn uhn*
415. L3 éh:::deixa eu falar um pouco da vaga éh::ess/essa área é área de controle
416. operacional...ela é voltada...é ...pra...toda parte de controle...desde a área de
417. relacionamento que é o CRA... a área comercial....a área de ( ) que é retenção de
418. assinantes...éh:::a gente trabalha com cem por cento de números....fazendo análise
419. de números de resultados e acompanhamento das metas do mês
420. L2 ok
421. L3 em cima desses números a gente conclui...o que tá acontecendo e sugere...se a
422. gente tiver desfocando muito do resultado pros gestores...alguma ação... em conjunto
423. com ele pra gente...éh:::tentar recuperar e alinhar e assi/chegar no objetivo que é a meta
424. final...você...já trabalhou com análise de alguma/você me falou que fazia (RFP) RFP
425. você tem que tá analisando todas as... probabilidades da da da de quem tá te pedindo a
426. licitação... como que é ess/isso pra você?...como que você trabalha com a análise?
427. L2 análise cê diz...da RFP de vê o (serial) alguma coisa assim?
428. L3 pode ser
429. L2 bom ah::na verdade...ah...RFP quando sai assim...é um/mais ou menos eles já
430. passam algo
[
431. L3 ela já sai pronta...pra você?
432. L1 já sai pronta
433. L2 éh
434. L3 tá…cê não faz uma…o cara não te manda os dados e você compõe
435. a RFP?
436. L2 não
437. L1 cê só separa o que tem que ir?
438. L2 o que tem que ir pra:::pra proposta na verdade
439. L1 cê tem/ce mexe com números lá?assim cê tem… uma parte numérica lá ou não?
440. L2 nã::o acho que just/ numérica assim…numérica mesmo
441. acho que não
442. L3 como que você/como que cê lida com isso cê gosta de números?( )
443. L2 então como…eu também tinha falado …falado com o R. também assim
444. como eu tô::: meio que…querendo aprender mesmo..tô aberto pra…pra coisas
445. novas pra aprender..então essa parte de número assim::: e/e/ eu::: meio que…
446. também buscaria assim
447. L3 você gosta?
448. L2 eu acho/eu gosto
[
449. L3 trabalhar com números?
450. L2 eu gosto…as matérias assim exatas eu…eu talvez não tenha tanta facilidades
451. mas eu tento me dedicar ao máximo assim pra:::pra:::entender…desenvolver
[
452. es/essa parte
453. L3 desenvolver?

454. L3 tá ( )
455. L1 eu tenho só mais uma pergunta éh:::cê tem um:::superintendente que tá mais
456. longe de você lá na T. e tem a:::moça que cê falô que tá mais…na tua
457. coordenação…se a gente ligasse pra ela e perguntasse como que o Y.é o que que ela
458. falaria pra gente?
[
459. L2 eu acho que
460. L1 a gente não vai fazer isso ta? ((risos))
461. L2 não eu acho que…ela falaria que eu so:::u bom eu não sei né…é o que é o
462. que eu acho assim o que ela falaria…mas talvez acho que…esforçado..ah:::bom na
463. verdade tudo que ela me pede assim eu faço..ou tento fazer o máximo e:::bom o
464. negócio de tentar superar
[
465. L1 (entrega)
466. L2 a expectativa…acho que é mais ou menos assim
467. L1 então ela falaria (isso de você)
[
468. L2 bom mas acho que:::é..talvez..éh:::..acho que como…alguma coisa que ela
469. me pede:::e às vez/porque é mais ou menos assim:::eu sou o único estagiário da
470. área..então todo mundo me pede as coisas assim…e um sabe o que outro pediu…e eu
[[
471. L1 uhn uhn tá
472. L2 tento dá prioridade pro::: meu superintendente
473. L1 tá
474. L2 que ele na verdade não é tão distante ele tá...tá presente...ele tá presente mais
475. nessa
476. L1 *ah é?*
477. L2 parte de coordenação de está::gio assim::: éh fica meio...que ele tem uma uma
478. área inteira pra:::
479. L1 entendi cê você tem que ir no médico cê pede pra ela não pede pra ele é mais
480. ou menos isso né?
481. L2 isso
482. L1 tá
483. L2 é bem por aí ((risos))
484. L1 não é?
485. L3 quem faz a tua avaliação é ela e não ele ....ela passa pra ele?
486. L2 isso
487. L1 legal e como que:::cê tem *feed back* lá?
488. L2 n/acho q/não
489. L1 não tem? ela não dá feed back antes do teu trabalho?como que tá?
490. L2 não
491. L1 não..tá bom
492. L2 ela éh...( )bom eu acho que seria mais ou menos isso assim ...esforçado
493. assim... eu sou o máximo..assim as vezes..porque norm/normalmente é bem assim
494. né não tem hora pra entrar não tem hora pra sair...((risos))todo dia eu saio de lá
495. SE::TE sete e dez..é bem...bem por aí
496. L1 bem puxado...legal Y. é isso é...cê tem alguma dúvida em relação à posiÇÃO

497. tá claro? o escopo da va::ga?..é o que cê faria?
498. L2 acho que tá é o o L. tinha falado mais ou menos quanto seria e o W. também
499. complementou:::acho que
500. L1 te intere::ssa...é isso mesmo que você iMAGINA?
501. L2 acho que me me interessaria bastante..ah e a área é só uma pergunta assim a área
502. é tem...são bastante..a equipe é:::
503. L3 seis/sete pessoas
[
504. L1 sete pessoas
505. L2 sete pessoas?
506. L3 sã::o um gerente...um supervisor...o M. que é o consultor:::mai:::s quatro
507. analistas
((ruídos de vozes contando o número de pessoas))
508. L1 é uma área grande é uma área com bastante trabalho TAMBÉM com
509. demandas...ah em toda a área...
[
510. L3 pressão (demandas)
511. L1 éh:::de todo quanto é la::do::em fim é uma área com bastante trabalho e com
512. bastante desafio
513. L2 e é só essa área de cálculo assim?
514. L3 de anális/
515. L2 ou é mais análise de números?
516. L3 éh:: análise..éh::cem por cento...é cem por cento número..oitenta por cento
517. geração
[
518. L1 não
519. L3 tsc..éh...não vinte por cento geração oitenta por cento análise análise é ( )
520. L1 cê vai trabalhar com números analisando os números que...que chegam na
521. empresa
522. L2 e:::ah::;tem alguma área que é vital assim a essa/essa parte
523. L3 todas
524. L2 todas?
525. L3 comercial... relacionamento....retenção éh:::controle orçamentária...então...
[
526. L1 retenção
527. L3 tá tudo ali..
528. L2 *uhn uhn*
529. L3 cê tem...hoje o grau de importância...todas
530. L2 todas as outras áreas dependem dela
531. L3 você não tra::ta separadamente ou uma é mais importante do que a
532. outra...tem todas...um...cronograma...que a gente tem a geraç/os relatório...as inf/as
533. informações que a gente tem que tá passando até um certo horário e tem ume::;antes
534. de tá passando as informações tem que fazer análise...hoje a gente não tá
535. conseguindo fazer isso ainda...mais esse é um a::objetivo... a curto prazo que a gente
536. tem que fazer e::: o resto do dia desenvolver éh:::alternativas pra se conseguir
537. atingir objeti/ah atingir objetivo mais rápido...mais fácil...e::; até superar cada vez
538. mais...então éh::hoje hoje...eu diri/

539. L2 cê trabalha com metas?
540. L3 sim sempre com metas tudo é meta e objetivos...tem ((som de pigarro))
541. L3 éh:::porque a meta você vê o número só que a gent/essa meta a gente nem
542. olha muito a gente trabalha mais com objetivo então o que é sempre superar a meta

((término da fita o entrevistador pergunta se o candidato tem mais alguma dúvida, ele responde que não e finaliza a entrevista dizendo que haverá um contato caso seja positivo ou negativo))

Inquérito 3
Tipo de inquérito: Entrevista final de seleção para a vaga de estagiário
Duração: 52 minutos
Data de registro: 17/09/2004
Tema: Informações do candidato e sobre a vaga de emprego.
Locutor 1: Homem, entrevistador, 27 anos, solteiro, gerente de RH, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.
Locutor 2: Homem, candidato de 20 anos, solteiro, estagiário, paulistano, pais paulistanos, 1º faixa etária.
Locutor 3: Mulher, entrevistadora, 30 anos, casada, gerente administrativo, paulistana, pais paulistanos, 2º faixa etária.
Locutor 4 : Homem, entrevistador, 25 anos, solteiro, gerente de vendas, paulistano, pais paulistano, 1º faixa etária.

((L1 apresenta todos os participantes antes da gravação da entrevista))

1. L1 esse é o momento pra você tirar as dúvidas que tiVER:::pergunTAR e nada
2. melhor que falar com a S. que é dona da área...
3. L2 ok
4. L1 a gente queria ouvir de você o que que você já fez?né? o que que você FEZ
5. como você já TRABALHOU que experiência você tem profissiONAL se não
6. tem:::se tem:::
7. L2 eu tô com meu currículo aqui...se vocês quiserem ir acompanha::ndo
8. L1 ah tá bom...a gente tem aqui..um::( ) ((oferece algo para beber))
9. L2 (com dois)...bom... eu comecei a trabalhar com...15 entre 15 e 16 anos
10. L1 *uhn uhn*
11. L2 na W.que é uma terceirizada da da N. tv a cabo
12. L1 tá:::
13. L2 eu lá eu entrei como vendedor...eu ven eu
14. L1 ah éh?
15. L2 vendedor de a/ de assinatura de tv a cabo
16. L1 sim
17. L2 ah:::era um trabalho de rua né? de campo...era porta a porta então nós
18. éramos uma equipe de vendas que saía... nos bairros ...de casa em casa oferecendo
19. assinatura da da tv a cabo
20. L1 *uhn*
21. L2 ahn:::aconteceu que …nu/nuns trabalhos ahn:::específicos nós cuidamos dos
22. eventos por exemplo nós chegamos num num bairro por exemplo (que era)
23. pequeno...contratamos um um trenzinho e um palha::ço pra fazer um auê
24. L1 *uhn uhn*
25. L2 e montamos um ponto de venda... ah:::improvisado assim...e...deu certo e eu
26. passei então a fazer promoção de eventos
27. L1 tá
28. L2 no caso...então eu sempre fazia esse mesmo tipo de ev/evento... bem específico
29. pra uma determinada região... pra:::
30. L1 foco em venda?

31. L2 em venda
32. L1 *uhn uhn*
33. L2 pra meio pra dizer óh chegamos no bairro...quem quiser tv a cabo estamos
34. aqui...era essa a finalidade
35. L1 legal
36. L2 fiquei lá éh...mais um um tempinho..ah....e depois ainda tive a experiência de
37. passar no telemarketing eu nem coloquei no meu no meu currículo
38. L1 *uhn uhn*
39. L2 mais eu fiquei uns dois meses no telemarketing da C....que:;fazendo
40. também éh oferecendo cartão de crédito mais:::
41. L1 isso depois que você saiu da
[
42. L2 depois que eu sai da W. exatamente
43. L1 e lá na W. você era era:::o que que era era registrado tudo?
44. L2 era registrado
45. L1 e::ra num vendedor mais depois lá:::
46. L2 ah::não não era vendedor era promotor de eventos
47. L1 promotor de eventos?
48. L2 exatamente
49. L1 e:::foi o que que foi o que que cê achou de mais::o que que foi de mais
50. útil...que que cê leva de experiência?
51. L2 óh...eu vi que eu era um excelente vendedor...eu era aquele bem cara de pau
52. assim::
53. L1 *uhn uhn*
54. L2 isso me assustava um pouco
55. L1 ((risos))
56. L2 eu não gostava exatamente de fazer esse tipo de trabalho...
57. L1 *uhn*
58. L2 tá?...apesar de tá…éh:: de ser bem sucedido assim
59. L1 *uhn uhn*... por quê?
60. L2 modesta parte eu falava muito bem ((risos))
61. L1 *uhn uhn*
62. L2 ah:::num sei...ah::o fato de você tá...vendendo uma imagem m/meio que..éh
63. fazendo uma ilusão na cabeça das pessoas isso me incomodava...(sempre me
64. incomodou) então ahn:::eu tinha até facilidade... porque tv a cabo era um produto
65. de...alta aceitação
66. L1 ahn
67. L2 i:::era muito fácil na verdade...então...num sei num gostava disso de tá
68. vendendo uma imagem assim fazendo uma:::historinha na cabeça das pessoas
69. L1 *uhn uhn*
70. L2 i:::e depois eu sempre tive vontade se trabalhar com com comunicação com
71. marketing com eu nu/nu/num pretendia ser vendedor assim
72. L1 legal...
73. L2 eu num gostava disso
74. L1 éh você pediu demissão lá?
75. L2 pedi demissão...ah e a coisa também começou a andar meio mal das pernas...
76. L1 por que era uma terceirizada?

77. L2 era uma terceirizada e... da noite pro dia a ...N. rompeu o contrato... eles
78. foram buscar outros caminhos e foi através desses novos caminhos que eu fui parar
79. na no telemarketing da C.
80. L1 ah entendi quer quiser você trabalha na C. como "*cable table*"?
81. L2 não aí já/já foi numa o::utra empresa terceirizada
82. L1 ah::
83. L2 chama/chamava T
84. L1 ah::a T.?…e aí você ficou pouco tempo lá
85. L2 fiquei pouco te::mpo éh eu não/também não gostava éh:::porq/ éh:::porque
86. era um telemarketing ativo
87. L1 ah.. ativo?
88. L2 então eu ficava ligando pra casa das pessoas...as pessoas se incomodavam
89. MUITO foram...bem maltratadas
90. L1 vocês tinham *mailing*...vocês tinham *mailing*?
[
91. L2 *mailing* ((toca o celular))
92. L1 vocês trabalhavam tinham *mailing*? pode falar
93. L2 tinham *mailing* que era... bem usado inclusive...o tempo todo a empresa tava
94. tava utilizando *mailing a*...ligação atrás de ligação então incomodava muito
95. L1 quer dizer...era provável que você ligava pra alguém que já tinha já tinha
96. umas cinco ligações?
97. L2 exatamente... exatamente
98. L1 entendi...que lindo
99. L2 éh::((risos))
100. L1 e a C. adorava esse trabalho assim?fica feliz da vida?
101. L2 éh adorava
102. L1 sei ((risos))
103. L2 e éh isso...e eu não gostava do do do fato de ficar parado com/num
104. teleFONE incomodando as pessoas
105. L1 sei
106. L2 e não deu certo eu pedi demissão...e não sei nem se eu fui fui demitido no
107. caso...talvez eu num/num me lembro agora...talvez o o meu supervisor tenha me
108. mandado embora por causa...pra me ajudar na rescisão
((risos))
109. L2 foi bem isso...e depois
110. L1 você era novi::nho
111. L2 éh era novinho aí eu já tava com:::
112. L1 dezenove?vinte anos?
113. L2 é exatamente...dezoito anos no caso
114. L3 então você começou na outra empresa cê tinha o quê ? dezesseis?
115. L2 tinha éh::quin/
116. L3 quinze?
117. L2 tinha quinze anos
118. L1 por que que você trabalhou lá tão cedo?
119. L2 fui trabalhar tão cedo também não sei...foi eu acho que talvez uma
120. exigench/exigência do meu pai assim
121. L1 ahn::

122. L2 éh:::eu tava numa época que eu tava no no ginásio/terminando o ginásio e
123. o::: meu pai tinha me proporcionado uma/duas viagens pro exterior...e::: foi meio
124. que uma contrapartida assim...entendeu? trabalhar e tá estudando...e:::
125. L1 ah...tá...mas você não precisava trabalhar então?
126. L2 não...em tese não em tese não
127. L1 cê poderia...
128. L2 eu poderia
129. L1 seu pai poderia...te banCÁ
130. L2 em tese/é exatamente mas até por uma questão de formação... meu pai
131. sempre insistiu em tá trabalhando desde pequeno pra tá valorizando...o traBAlho
132. e:::também quando tivesse na faculdade eu já tá com currículo um pouco
133. meLHOR...digamos no mercado
134. L1 *uhn uhn* ( )?
135. L2 exatamente
136. L1 e cê gostou?
137. L2 eu gostei sempre gostei de trabalhar...na verdade ah:::eu tenho... um pânico
138. de não fazer nada... é verdade eu não consigo ficar em casa parado...então é::: nem
139. que seja só... alguma ocupação... que não seja meu ideal eu sempre... tô fazendo
140. alguma coisa
141. L1 *uhn uhn*
142. L2 e é isso...dái sai da T. fiquei um pouquinho LÁ e depois fui pra T.
143. L1 *uhn uhn*
144. L2 que era uma::: era uma agência de publicidade...lá eu fiz uns
145. trabalhos...impor/interessantes nós trabalhávamos com merchandise e
146. representação...no ca::so...por exemplo...ah...era um/exist/existia uma divisória entre
147. farmá::cia material de construção...e supermercados
148. L1 sei
149. L2 trabalhei COM material de construção...E farmácia....então por exemplo a:::o
150. laboratórios Ache...que tem o *mertiolate* eles foram fazer o relançamento do
151. *mertiolate* bem depois daquela/que foi proibido
152. L1 é ( )
153. L2 então por exemplo nós tínhamos uma equipe de promoTOras que fazia:::um
154. trabalho um trabalho por exemplo de pesquisa de mercado cada um tinha uma
155. relação de farmácias ((som de celular)) e eles iam/ elas iam tem todas as farmácias
156. vendo como é que tava a saída do produto...ah fazendo um um contado direto com o
157. farmacêutico pra ele tá incentivando a compra do produto... e também colocando
158. éh:::materiais promocionais na/ no ponto de vendas...
159. L1 *uhn uhn*
160. L2 ou seja PRA:: deixar mais boNIto né colocar aqueles banner
161. L1 fotos
162. L2 é é verdade...tudo
163. L1 e aí você fazia?
164. L2 exatamente eu eu era assistente ah:::e::u ajudava na coordenação desse
165. projeto eu comecei como estagiário fui promovido... em três meses
166. L1 que legal
167. L2 e depois de quase um ano que eu tava lá eu já tava quase que assumindo uma
168. das equipes...

169. L1 *uhn uhn*
170. L2 mas eu... eu
171. L1 mas cê saía na rua?
172. L2 não...eu ficava trabalhando só no escritório
[
173. L1 só separando material?
174. L2 exatamente eu meio que coordenava essa parte de distribuição de material
175. o:::
176. L4 falava com o promotor óh tal hora você vem buscar teu material...
177. L2 é tal dia exatam/tal dia tem reuniÃ:::o e depois pegava todos os relatório
178. delas porque elas faziam essa pesquisa de mercado pra ver como é que tava a
179. saída...e...juntava com informações e:::ajudava na elaboração do relatório que ia
180. pros pros clientes que era no caso o ACHE a Suvinil o laboratório deles...e entre
181. outros
182. L1 e esse material que vocês trabalhavam como é que era? tinha alguém que
183. separava ISSo ou você mesmo peGA::VA? era você que conTA::VA?
184. L2 é nós tínhamos na na P. tinha um depósito grande porque a empresa ah::eram
185. diversos clientes todos no MESmo segmento
186. L1 *uhn uhn*
187. L2 mas pra pra uma atividade específica sim era eu que fazia eu que por
188. exemplo ia no depósito e falava óh amanhã tem que tá
[
189. L1 (cê tava por lá:::)
190. L2 é sem dúvida...botava a mão na MAssa
191. L1 tinha que as vezes carregar CAIxa...
192. L2 ((risos))
193. L1 tinha?
194. L2 de vez em quando sim
195. L1 e aí depois cê tinha que ir pro micro lá fazer relatório bonitinho com a
196. gravata arruMA::da
197. L2 exatamente
198. L1 ah::tá certo
199. L2 tem que ter um ( )
((risos))
200. L1 seu chefe era exigente?
201. L2 não meu chefe era uma mulher ela era fantástica
202. L1 é?
203. L2 é ...ela era além de administradora ela era psicóloga também.. então... era
204. aquela bem amigona assim... cê batia altos papos
205. L1 (você contava)
206. L2 todo mundo queria assim ser...((batidas na mesa))funcionário dela
[
207. L1 trabalhar com ela?
208. L1 é mesmo?
209. L2 éh
210. L1 interessante...e a equipe era grande? ((som do vibra *call* de celular))
211. L2 era um:::deixa eu lembrar...era umas sete pessoas internas e umas quarenta

212. promotoras ou mais
213. L1 promotoras e::ra ( ) *free* que a gente chama?
214. L2 é...
215. L1 autônoma?
216. L2 não mas no caso delas elas eram registradas...
217. L1 ah é?
218. L2 era uma coisa boa da da P. era todos os os projetos/os trabalhos elas/eles
219. exigiam no no contrato ah:::plano MÉdico ajuda:::bom na/nem lembro todos
220. L1 TICKET
221. L2 TICKET combusTÍVEL…todas as as (penharias) entendeu?
222. L1 e aí?
223. L2 bom...fiquei lá a C. começou a andar mal das pernas por uma....((risos)) dei
224. muito azar também ((risos))
225. L3 (acho que é ele)((risos))
226. L1 ((risos)) olha tá complicado aqui...onde cê tá indo cê tá fechando as
227. empresas?pô cê tá parecendo alguém....((olha para a pesquisadora que teve um caso
228. parecido e ri)) ((risos))
229. L3 éh((risos)) não sei não hein?
230. L2 não...depois a situação melhorou ((risos))
231. L1 tô brincando ( )
232. L2 não tudo bem..éh foi um erro administrativo até da dona da empresa ficou
233. claro
234. L1 era uma empresa da família né?
235. L2 era uma empresa familiar talvez esse tenha sido o primeiro erro e eu lembro
236. que:::ela começou a falhar porque ela perdeu alguns grandes clientes...
237. L1 *uhn uhn*
238. L2 e:::eu lembro que:::houve uma proposta do:::do grupo americano pra
239. comprar a empresa e::la
240. L1 não aceitou?
241. L2 ela aceitou a grana mas:::sumiu depois com a grana (roubou)
242. L1 NOSSA que coisa chata
243. L2 éh...mas como eu já vinha da de uma outra empresa que tava passando uma
244. situação...semelhante quando eu comecei a ver que o negócio ia bem eu eu pedi
245. demissão
246. L1 tá
247. L2 entendeu? porque eu já tava lá uns...quase dois meses trabalhando sem
248. receber NADA
249. L1 ah::cê não tava recebe::ndo
250. L2 éh começou né começou é com uns aTRAsos depois o atraso ficou
251. GRANDE e daí eu falei ...não
[
252. L4 e a supervisora o que é que ela falava?
253. L2 ela falava que eu.... TAva LIvre pra eu ela falava meu/
254. L1 ela ficou até o final?
255. L2 ela ficou até o final ficou até o final depois um inclusive um grupo de
256. funcionários se juntou e montou uma outra...empresa
[

L1 empresa
L2 e ela foi junto com esse grupo...mas desde o começo ela falava pra gente ficar tranQÜIlo e quer dizer se a gente quisesse...ir procurar outros empregos pra ficar à vontade...
L1 *uhn uhn*
L2 né? pra gente não ficar na mão depois
L1 *ahn ahn* e que ano você tava nessa época na faculdade?
L2 esse ano eu tava terminando o colegial
L1 ah...cê tava no coleGIAL ainda
L2 tava terminando o colegial
L1 tá
L2 e aí quando eu saí..eu justamente eu saí eu tinha acabado de entrar na Universidade
L1 sei
L2 i:::o:::e inclusive foi um dos fatores que me fez largar...na época eu tava cursando administração eu tava no primeiro semestre... e aí eu larguei a administração porque eu não tinha mais condições de pagar meus estudos...e eu fiquei seis meses no cursinho paitrocinado tá ligado? né? meu pai que tava bancando...e quando terminou o cursinho eu eu são sabia o que eu queira... cursar...eu tava prestando quatro vestibulares...pra quatro cursos diferentes
L1 o:::
L2 e aí que surgiu a idéia... que eu já tinha a de um tempo e meu pai incentivou...de ir viajar...passar um tempo fora aprender inGLÊS pra ver o que é que eu queria fazer da minha vida...e foi aí que eu fui pra Nova Zelândia
L1 você que teve a idéia?
L2 sim eu tinha tido a idéia...ah::fazia quando eu tava terminando o colegial...e meu pai incentivou...depois de um tempo também ele não gostou da idéia inicialmente... depois ele me incentivou eu lembro que eu vendi meu carro comprei uma passagem ...e fui viajar em menos de um mês assim da decisão eu já tinha/eu já tava lá
L1 *uhn uhn*
L2 foi muito interessante uma viagem...nossa que eu aconselho pra todos os meus amigos...eu fui fiquei/
L4 ficou um ano lá?
L2 fiquei um ano lá fiquei de três a quatro meses estudando mas trabalhando o tempo todo também...então tive diversas experiências fiz de tudo um pouco ah::fui desde ah::como eu di::go?
L1 kitchen hand
L2 kitchen hand
L1 assistente de cozinheiro
L2 é exatamente
L4 é a mão de cozINHA
[
L2 mão de cozinha é exatamente era auxili/
L4 corta BATA::TA
L2 é exatamente
L1 lava o:::

303. L2 dis/éh/*dish washer* que era o lava prato...
304. L1 é isso mesmo assim...garçom
[
305. L3 garçom
[
306. L4 é garçom também
307. L2 é exatamente fiz de tudo um pouco..fui fui vendedor de sushi...eu era sushi
308. *guy*
309. L1 nossa SUSHI GUY? com essa cara de japonês que cê tem? que beleza hein?
310. L2 éh::((risos)) e foi ai e foi bem no começo inclusive porque... eu não falava
311. muito bem inglês eu tinha inglês de esCOLA eu tinha tentado estudar inglês na *Cell*
312. *Lep* umas duas vezes mas num tinha ingressado num tinha conseguido assim...
313. L1 por quê?
314. L2 não sei talvez por...desleixo...mesmo
315. L1 ah::se chegava lá num
316. L2 ah num sei o que é que era...
[
317. L1 num estudava?
318. L2 outra coisa era ficar uma hora lá na aula mas saía de lá falava inglês durante
319. uma se/falava português durante uma semana...
320. L1 ah isso é o de menos
321. L2 né? então pra mim isso não adiantava em nada assim
322. L1 mas cê gosta de inglês?
323. L2 gosto
324. L1 (gostar acho que também é fácil né?)
325. L2 é exatamente aí eu fui pra lá em...dois meses eu já entendia tudo e ai eu
326. foi/fui aprimorando o meu inglês...mas uma das coisas que me fez ah:::aprender...
327. rápido foi o fato de ser o o sushi guy no caso
328. L1 ah por quê?
329. L2 eu tinha que ir ah::todos os dias...ah:::no período de almoço em empresas...
330. por exemplo como aqui...ir de mesa em mesa de bairro em bairro e oferecendo o
331. sushi pro almoço e eu era obrigado a conversar com as pessoas a ser simpático e...
332. explicar qual que era a diferença entre um sushi e outro e aí eu fui aprendendo a
333. falar inglês entendeu?
334. L1 mas a ah:::era japonesa? a empresa?
335. L2 a empresa...a dona do:::do estabelecimento era coreana
336. L1 coreana?
337. L2 éh
338. L1 e falava o quê?
339. L2 inglês
[
340. L4 inglês
341. L2 a Nova Zelândia é uma colônia ingle::sa
342. L1 não...é que a coreana falava inglês?
343. L2 falava inglês
344. L1 mas inglês daquele jeito né?de coreano tal?
345. L2 éh..nem sei mas ela tava lá fazia uns...dez anos

346. L1 ah tá
347. L2 então já tava bem...mais mesmo assim não era
348. L1 éh
349. L2 acho que você tem/você entende o que é que é um coreano
350. L1 excelente um coreano com inglês é uma beleza ((risos)) e aí:::você teve que
351. praticar bastante inglês e meio que ir lá falar com as pessoas
352. L2 exatamente foi um/
353. L1 e oferecer?
354. L2 e oferecer...e iss/isso fez com que eu aprendesse inglês muito rápido..eu
355. lembr/eu morava num...eles chamam de *flat* lá
356. L1 a*hn..*
357. L2 por exemplo eu alugo uma CASA com cinco quartos um quarto é meu os
358. outros quartos eu alugo pra vocês... cada um paga o seu aluguel pelo quarto e o
359. aluguel dos quatro quartos restantes é que vale ao aluguel da casa então eu moro de
360. GRAça eles fazem isso lá é muito comum...ah além de
[
361. L4 você morava num dos quartos?
362. L2 eu morava num dos quartos além da *home stay* também que era de família já
363. já era mais íntimo... fiquei um mês na casa de uma família também que era MUIto
364. legal
365. L4 pegou uma família boa?
366. L2 MUIto boa
367. L4 que ótimo
368. L2 sorte dei muita sorte
369. L4 (tem gente que pega cada famí::lia) ((falando para o outro entrevistador))
[
370. L2 então ela era uma das donas/a dona do estabelecimento era a dona da casa
[
371. L1 ah::
[
372. L3 ah::
[
373. L4 ah::
374. L2 entendeu?
375. L1 então por isso que aí cê consegui::u
376. L2 exatamente...mas veja só tinha um amigo meu que tava lá que me ajudou na
377. primeira semana cheguei lá num domingo e na quarta feira já tava trabalhando
378. L1 você conheceu ele da onde?
379. L2 ( ) e depois viajei ...o o país inteiro
380. L1 que legal
381. L2 fiz também...o que é que eu fiz fui jogador de futebol profissional lá
382. L1 cê tá brincando
[
383. L3 Nossa ((risos))
384. L2 primeira divisão... eu jogava
[
385. L1 que beleza hein?bom faltou jogava na copa então?

386. L2 éh...((risos))
387. L1 se Nova Zelândia tivesse se classificado você entrava na copa?
388. L2 imagina e aí...foi isso eu tava jogando futebol numa PRAça
389. L1 é mesmo um um time profissional de lá?
390. L2 profissional primeira divisão...eu tava numa praça jogando futebol que eu
391. sempre jogava de domingo com uns latinos que eu conheci lá... e::: lá o esporte o
392. colégio V. é muito boa então todo mundo corre todo mundo pratica bastante esporte
393. e é normal ah
394. L1 esporte radical também
395. L2 também
396. L1 tem de tudo lá
397. L2 éh (...) então eu tava jogando bola numa praça conheci um pessoal um uns
398. Kiwis como eles chamam né? os descendentes de ingleses...nascidos na Nova
399. Zelândia são os kiwis
400. L1 kiwis?
401. L2 isso e os os os os...tem os Maos que seriam os aborígines
402. L1 os aborígines?
403. L2 né? da Nova Zelândia...então chegou um kiwi pra mim e perguntou né? o
404. que eu fazia da vida depois acabei encon/encontrei com ele também vendendo sushi
405. L1 NOSSA o cara foi vender sushi?
406. L2 e e e ele....não não eu/eu vendendo sushi
407. L1 ah::tá e aí você encontrou ele tal?
408. L2 encontrei ele e ele era coordenador geral de futebol da Nova Zelândia
409. ...então ele foi e me indicou pro um time lá fiz uns testes e fui aprovado...eu fiz uma
410. temporada lá
411. L1 cê joga BEM ou cê falou que era brasileiro? ((risos))
412. L2 não não eu sempre joguei futebol
413. L1 *ahn ahn* ((ironia)) ((risos))
414. L2 eu fiz essa viagem que meu pai tinha patrocinado era justamente pra jogar
415. futebol...foi foi duas excursões
416. L1 jogou jogou o quê no juvenil?
417. L2 joguei ah joguei (com)nas categorias de base?
418. L1 é mesmo?
419. L2 é ( )no clube alto dos pinheiros aqui pertinho...ah::: fiz excursão pros
420. Estados Unidos pra Europa pra Escandinava tal
421. L1 ah::cê conheceu então bastante lugar?
422. L2 conheci...i:::
423. L1 cê mora em que lugar?
424. L2 na Cesariero
425. L1 na Cesarierão?chuta a bola pra( )
426. L2 mas eu era atacante
427. L1 lá cê era atacante?
428. L2 eu era atacante e fazia muito gol
429. L1 é mesmo?
430. L2 éh
431. L1 oh:: lOUco
432. L2 impressionante...

433. L1 mas aí zagueiro... estilo quem assim? tipo Roque Júnior? ou ma::is...
434. L2 não estilo (gamaes) digamos
435. L1 (gamaes)? o top de classe?
436. L2 exatamente
437. L1 ((risos))
438. L2 bom ah:::e fiz uma temporada lá jogando bola e foi super bacana também
439. jogu/
440. L1 ganhou?
441. L2 ganhei pouco foi por isso que eu parei inclusive porque eles não valorizavam
442. não sei meu futebol digamos...((risos)) tinha jogadores que ganhava muito bEm
443. L1 ganha pouco mesmo ((fala com outro entrevistador))
444. L2 e eu tinha que ter meu emprego...
445. L1 ah::entendi
446. L2 e ainda TREINAR pra poder viver ....então não tava dando
447. L1 cê não largou o sushi então?
448. L2 não
449. L1 o outro emprego?
450. L2 não na época eu ainda tava no sushi depois eu na no no final eu ainda tava
451. num outro emprego mas eu tinha que tá num outro emprego pra poder viver o
452. futebol não me sustentava
453. L1 que lá você se mantinha o com o que você ganhava lá?
454. L2 que eu ganhava lá
455. L1 teu pai não mandava nada tipo de grana...pra você?
456. L2 não não mandou/mandou uma vez que eu pedi...mas eu consegui me
457. sustentar foi motivo de orgulho inclusive...não não é difícil também né::lá os
458. empregos...ah...desse nível
459. L1 ok
460. L2 né? mais braçal digamos...num ah::: eles são valorizados naturalmente até
461. porque o cara que é chaveiro éh::tem a mesma grana do cara que é médico assim...
462. L1 que legal
463. L2 lá a distribuição de renda é boa...mas eles preferem o empregos mais fáceis
464. os melhores então esses empregos... aí ficam pro pessoal de FOra ou pros Maos que
465. são até meio discriminados lá
466. L1 ah entendi
467. L2 entendeu? e acabou que eu tinha emprego adoidado eu podia escolher assim
468. L1 cê tinha o quê? um visto de quanto tempo?
469. L2 eu tinh/eu entrei como/eu fui sem visto inclusive foi uma falha da do
470. consulado aqui eu fui aqui eles falaram que eu queria estudar/eles falaram que eu
471. tinha que ter um visto de estudante então pra eles iam me dar um visto do período
472. que iniciava meus estudos até o dia que acabava...então eu tinha que ter tudo PAgo
473. eu tinha que tudo fechado e eu num queria fazer isso eu queira ir lá escolher a escola
474. conhecer primeiro então ela falou cê vai sem visto cê chega lá cê pega um de três
475. meses de visitante...que lá você se regulariza quando cê ...definir a escola que você
476. vai estudar e eu cheguei lá e a história não era essa falaram que eu tinha que ter pelo
477. menos o carimbo de visitante pra chegar lá...
478. L1 NOSSA
479. L2 e eu falava pouco inglês então foi um maior

480. L1 mas conseguiu resolver?
481. L2 não...consegui...consegui resolver e depois você pode como visitante
482. prolongar teu visto...por um ano desde que você tenha mil dólares por mês pra
483. sobreviver entendeu?...cê tem que provar que cê tem mil dólares pra isso
484. L1 e todo mês lá você abria a carteira e falar óh tenho mil dólares
485. L2 é no caso ah::: eu lembro que eu tirei um visto de nove não de três três
486. meses iniciais depois prolonguei pra seis meses e depois pra mais três ((toca bipe de
487. celular)) eu fui com seis mil dólares no consulado lá...
488. L1 ah éh?
489. L2 falar óh tá aqui meu dinheiro entendeu? e:::nem eram meus eu peguei com
490. os meus amigos que tinham ali na hora ((risos)) e falei óh tá aqui meu
491. dinheiro...mas se você leva uma uma fatura no cartão de crédito que é internacional
492. e tem como limite mil dólares
493. L1 *uhn* já tá liberado?
494. L2 já tá liberado ...tranqüilo...e foi isso vivi essa experiÊNcia toquei violão em
495. barzinhos à noite tamBÉM
496. L1 também?
497. L2 barzinho brasileiro lá
498. L1 cê toca violão?
499. L2 toco...toco um pouquinho...brinco né? na verdade... é isso foi super divertido dái na hor/
500. L1 cê voltou...
501. L2 éh...daí eu voltei dois meses depois eu já entrei na N.
502. L1 mas voltou voltou por que você quis volTA::R ou não deu vontade de ficar lá?
[
503. L2 eu voltei...
504. L2 não eu voltei porque eu quis porque eu tava com saudades...eu fu::i eu tive
505. umas experiências ah:::desagradáveis no final...por exemplo...quando eu tinha uns
506. cinco meses que eu tava lá eu comprei um carro...lá e:::quando três meses ou quatro
507. meses depois me roubaram meu carro...ele tinha sido roubado uma outra vez
508. também (lá no meu bairro)
[
509. L1 lá roubo de CArro?
510. L2 (é verdade) também fiquei impressionado porque é uma ilha ((risos)) o
511. negócio mas....
512. L1 ((risos)) é verdade
513. L2 eu morava num lado de um vulcão...é na/não tava ativo né?
514. L1 inativo
[
515. L2 inativo...eu subia no vulcão às vezes no final da tarde pra ver o pôr do sol
516. dava pra ver o mar de todos os lados assim...era...então pô eu não entendia como é
517. que roubavam um carro numa ilha assim ((voz de ironia)) pra onde que eles iam
518. com o meu carro?
519. L1 e aí desmanche?
520. L2 não sei...não sei
521. L1 caramba
522. L2 eu lembro que foi meio que um baque assim...eu já tava meio cansado de lá

523. já tinha aprendido meu inglês já tava me aprimoRANdo tava com sauDAdes
[
524. L1 sauDAdes?
525. L2 já tinha ja/juntado meu dinheiro...que eu queria ir pra Indonésia tamBÉM
526. L1 *uhn*:::
527. L2 que é ali pertinho né?Austrália....Indonésia...
528. L1 *uhn uhn*
529. L2 fiz essa viagem inclusive...foi que que eu (tive mudança) de vir embora
530. quando roubaram meu carro disse...não...CHEGA já tava...a nove dez meses lá
531. faltavam tipo dois meses pra dar um ano...falei CHEga vou emBOra vou pra
532. CAsa...então peguei meu dinheiro comprei a passagem e fiz minha viagem pra
533. Indonésia
534. L1 *uhn uhn*
535. L2 né?passei pela Nova Zelândia e vim pro Brasil...e foi isso...foi eu TA::va já
536. tinha aprendido inglês já tinha vivido as experiências que eu precisava

537. L1 legal
538. L2 já tinha dado essa amadurecida
[
539. L3 já tinha jogado futebol ((risos)) já tinha sido sushi GUY?
540. L1 caramba...não pode reclamar hein?
541. L2 mas tive boas experiências de::valoriZAR
542. L1 *uhn uhn*
543. L2 né?
544. L1 morar soZInho
[
545. L2 morar sozinho né...aprender a fazer feijão...aprendi a fazer feijão lá
546. L4 (cuidar da tua vida também)
547. L1 cê morava com quem lá?
548. L2 então eu morei inicialmente na/nesse *flat*
549. L1 ahn?
550. L4 com vários tipos de gente?
551. L2 éh..mu/muito/foi interessante que nes/nes/nesse primeiro *flat* tinha coreana
552. que era a dona da CAsa...tinha um casal inglês...tinha um cara da Indonésia que era
553. muito legal tinha uma japonesa também um cara que era da Nova Zelândia mesmo
554. que
555. L4 tá
556. L2 era uma...gama assim de nacionalidades
557. L4 culturas
558. L2 éh
559. L4 eles acham que o Brasil só tem samba e:::?
560. L2 éh
561. L4 futebol (mesmo)?
562. L2 éh nem lembram eles acham que aqui só tem floresta assim
563. L1 é mesmo? Amazônia?
564. L2 Amazônia...eles acham que a Amazônia e as praias só...e é engraçado você
565. falar isso porque...uma vez eu tava na minha escola...começo da

566. viagem...daí:::chegou um aluno novo da Suécia...cada um tinha que se apresentar
567. L1 *uhn uhn*
568. L2 e eu fui falei que era do...que eu era do Brasil que eu era de São Paulo...ele
569. falou São Pa::ulo....ele falou São Paulo? mas ah:::
570. L1 da Argentina?São Paulo?
571. L2 não...ele falou São Paulo perto do Rio? falei éh...mais ou menos nu::m num é
572. na praia é um pouco pra dentro assim né ele falou ah então cê mora na Floresta?
573. L1 ((risos))
574. L2 eu falei moro MOro na floresta é desagradável pra dormir que cê dormi em
575. cima da árvore o galho te incomoda (assim na frente)
576. L1 ((risos)) e ele acreditou né?((risos))
577. L2 éh...éh
578. L1 o macaquinho (pica a gente)
579. L2 é exatamente
580. L4 é outra cultura o cara não tem idéia
581. L2 não tem idéia
582. L1 (...)e aí? aí cê volTOU ficou dois meses para::do e entrou na N.
583. L2 é isso mesmo exatamente... entrei na N como estagiÁRIO eu fui trabalhar na
584. área de logÌSTICA de ( )
585. L3 mas aí quando você voltou você ficou a estuDAR ou
586. L2 voltei...exatamente foi o que eu fiz...eu voltei fiquei dois meses...né matando
587. a saudades dos parentes e já me preparando nos estudos e foi ai que eu...conheci a
588. Universidade Morumbi no curso de Marketing...
589. L1 tá
590. L2 e e junto com a:::com o estágio no caso foi tudo numa mesma hora
591. L1 *uhn uhn*
592. L2 e:::foi ótimo porque eu entrei na na N. bem quando a N. tinha acabado de
593. comprar a C. e foi na área de (bétiquet) então foi bem na fusão e:::eu tava meio que
594. eu tenho medo da fusão propriamente dita assim
595. L1 sei
596. L2 então aconteceu que:::que eu era pra ser um estagiário e eles na na quando
597. ocorreu a fusão o cara que seria o programador de produção de viria de Ribeirão
598. Preto da sede da C. não venho e eles acabaram...me dando essa função
599. L1 uhn
600. L2 e de cara já me/di/prometeram o.( ) e foi isso que aconteceu...fiquei quase
601. doi/fiquei um ano e meio lá trabalhando como programador da produção e fiz
602. alguns outros trabalhos também co::mo comércio exterior
603. L1 *uhn uhn*
604. L2 que:::nem é propriamente o comércio exterior é o abs/abastecimento di de
605. outros mercados então por exe::mplo no Brasil se produziam produtos que se
606. vendiam em outros países que nu/nu nesses outros países não se produzem
607. L4 plantas
608. L2 exatamente então nós abastecemos o depósito deles
609. L1 que países da América latina?
610. L2 da América Latina e alguns da Europa
611. L1 ah éh?
612. L2 éh

613. L1 uhn
614. L2 Turqui::a … e:::então é isso eu era responsável pela programação da produção de seis FÁbricas...
615. L1 sei
616. L2 numa linha de trezentos produtos um pouquinho mais inclusive
617. L1 o que que você fazia assi:::m...basicamente? ( )?
618. L2 então eu analisava a:::o desvio da previsão de vendas co::m a/as vendas
619. efetivas e fazia a:::uma previsã::o de:::que a gente chamava de cobertura...de
620. estoque
621. L1 tá
622. L2 então por exemplo eu tinha que ter além da:: do do valor dos produtos que
623. estão no/volume da produção de vendas
[
624. L1 de vendas
625. L2 uma outra cobertura por que/eu sabia que a previsão era não era cem por
626. cento exato
627. L1 eles passavam uma/ e/n/ eles passavam ou desciam?
[
628. L2 era era
629. L2 eles passavam e desciam a previsão era horrível inclusive
630. L2 porque como era uma uma ( ) que surgia ess/essa fusão...não havia uma/um
631. histórico...pra fazer uma previsão de deMANda...precisa... então eu tinha que
632. trabalhar com uma margem GRAnde de de cobertura de estoque porque eles sempre
633. avançavam muito ou então sobravam muito o produto
634. L1 *uhn uhn*
635. L2 entendeu? então eu tava sempre analisando isso qual que era as próximas
636. previsões...qual que era a o desvio das previsões de VENdas e aí tá fazendo um um
637. plano de di di produção ah::sucinto pra também num num elevar muito o nível dos
638. estoques porque se (acumula)
639. L1 exatamente e como é que você fazia isso tinha planilha do exCEL?
640. L2 eu tinha eu tinha dois sistemas um que a casa me ofereceu
641. L1 tá
642. L2 e um que eu mesmo que desenvolvi...então::porque...era muito difícil por
643. causa desse trio de previsão de vendas então eu fiz um um programa...nem lembro
644. como é que chama o nome di::sso
645. L1 você fez UM programa?
646. L2 eu fiz um programa
647. L1 como assim?
648. L2 eu fiz u::m sistema... uma gerencial
649. L1 no excel? ah:: tá
650. L2 que eu jogava todas as informações e permitia/eu dava pra pra equipe de
651. vendas e de marketing que tava sempre fazendo alguma promoção eu permitia que
652. eles ah:: previssem qual que ia ser o desvio e aí sim eu podia tomar uma atitude
653. imediata pra tá éh::bloqueando alguma produção que ia ser excessiva
654. L1 tá
655. L2 ou tá fazendo alguma outra produção que seria/que iria faltar o produto ( )
[

656. L4 cê gosta de
657. números também?
658. L2 GOsto...não é a minha praia assim na verdade...
[
659. L1 mas você mexe?
660. L2 mexo
661. L1 você tem dificuldades?
662. L2 não...tranqüilo
663. L1 tá
664. L2 mas sou::: bem humanas mesmo
665. L1 tá...tá é isso tá bom...mas tem facilidades?
666. L2 tranqüilo
667. L1 (não força tua cabeça)
668. L2 não não não
669. L1 legal
670. L2 tenho facilidades com com com desenvolver planilhas como eu fiz nesse
671. CAso
672. L1 isso aí é tranqüilo?
673. L2 tranqüilo tranqüilíssimo e essa planilha fe/foi inclusive continua sendo
674. utilizada lá
675. L1 onde você aprendeu a usar o excel assim ( )?
676. L2 na PRÁTica na verdade e::u aprendi acho que em todos os meus empregos
677. me ajudaram um pouco
678. L1 *ahn*
679. L2 na N. óh::/
680. L1 mas lá quando você tava no ( ) você fez cursinho bom
681. L2 esqueci
682. L1 aí você foi lá...é que nem andar de bicicleta?
683. L2 éh
684. L1 dá umas pedaladas e cê já
685. L2 éh...cê já pega a prática de novo inclusive eu... muitas fórmulas que eu usava
686. no excel eu não lembro...
687. L1 tá
688. L2 precisaria até dá uma praticada...pra pra relembrar um pouco
689. L1 e na lógica você tem
690. L2 ah sim...o mecanis::mo
691. L1 tá certo e e você foi estagiário lá
692. L2 fui estagiÁRIO
693. L1 não chegou a rolar emprego?
694. L2 NÂO chegou...e foi inclusive um dos motivos de eu ter saído...então assim
695. eu desenvolvia várias funções... que inclusive meu chefe mesmo me dizia que eu o
696. cara que fazia essa mesma função que eu fazia no marketing ele era gerente
697. L1 caramba
698. L2 e eu era estagiário inclusive todos os meus colegas de trabalho falavam pô
699. como é que você aceita ser estagiário ( )
700. L1 *uhn uhn*
701. L2 e::: foi isso que aconteceu chegou um determinado momento que eu fui falar

702. com ele
703. L1 né já tava até conversando antes depois
704. L2 sabê qual que ia ser meu futuro dentro da empresa
705. L1 *uhn uhn*
706. L2 e eles ficavam nu::ma::consta::nte enrolação
707. L1 qual que era (administrativo) o antigo emprego?
708. L2 não...éh me falavam que eu que eu tinha que fazer um planejaMENTO pro
709. próximo ano a diretoria que era em Caracas que era diretoria das Américas aprovar
710. e aí criar uma vaga....e a vaga já era existente na verdade eles me man/ eles estavam
711. mantendo um estagiário pra baratear mão de obra
712. L4 custo
713. L2 sem dúvida e foi o que aconteceu foi por isso que eu saí porque eles me
714. mandaram embora porque eu não tinha mais condições de continuar como
715. estagiário
716. L1 *uhn uhn*
717. L2 já tinha todo o conhecimento necessário pra tá exercendo uma função no no
718. efetivo
719. L1 analista
720. L2 no analista...e eles não tinham como manter (contadora) exatamente por isso
721. L1 mas daí cê tava...já:::: cansado já também
722. L2 éh cansado mas sem opções também...eu sem::pre..né sempre tive
723. trabalha::do
[
724. L1 éhn::
725. L2 entendeu?
726. L1 cê tava LÁ...
727. L2 tava lá e tava acreditando inclusive na na
728. L1 na efetivação?
729. L2 exatamente queria essa efetivação (que ia ser uma) coisa grande e:::e lá você
730. pode construir carreiras na/em determina...dos locais cê pode dá uma caminhada
731. nessa/transferir de um pra um departamento pra outro e...
732. L1 *uhn uhn* e num tem um/
733. L2 sem problema
734. L1 e não apareceu um?
735. L2 não...apareceu depois que eles me mandaram embora...depois que eles me
736. mandaram embora muitas pessoas falou pô porque que você não falou comi::go?eu
737. fiquei enrolado aqui (cê num apareceu aqui pra)
738. L1 ah::
739. L2 tá bom não acredito muito na verdade
740. L1 mas eles sempre tem ( ) interno?
741. L2 ah:::num sei na verdade
742. L1 ((risos)) cê não sabia disso?
743. L2 não...tem desculpa....eles tem MAS eu até procurei no no final assim quando
744. eu vi que não tava dando certo até bu/busquei isso mas não aconteceu enqua/
745. quando eu tava lá
746. L1 não apareceu mais oportunidade?
747. L2 não...inclusive depois que eu saí voltaram a me/a a manter contato assim a me

748. procurar fizemos uma reunião uma entrevista lá
749. L1 ah éh?
750. L2 num babado que tinha num departamento que chama (dobe) que é
751. responsável em tá fazendo sistema único de informação...tá lá uns três anos de
752. estudo eles estão desenvolvendo um sistema deve tá um ou dois anos...funcionando
753. e eles me chamavam justamente por por eu ter ah::elaborado essa planilha que tava
754. muito ligada no (no petiquet) que tavam passando atividades em outro departamento
755. justamente resolvendo o mesmo di problema de vendas ah:::e é isso daí eles me
756. mandaram embora e contrataram um outro estagiário...pra fazer a mesma coisa que
757. eu
758. L1 que vai ( )
759. L2 vai passar a mesma situação
760. L1 legal tá bom e aí você saiu de LÁ:::
761. L2 saí de lá
762. L1 em 2003
763. L2 em 2003 foi...eu fiz até o término do do desse semestre na universidade dali
764. em diante eu não tive como continuar
765. L1 *uhn uhn*
766. L2 por questões financeiras
767. L1 *uhn uhn*
768. L2 ah::: e aí antes de eu ter saído da N. eu já tava envolvido com os pro/projeto
769. social que tá aqui que é o
770. L1 fênix
771. L2 que é o projeto fênix...ah:::que era um *hobby* continua sendo incl/e éh:::pesar
772. de que hoje eu tô bem envolvido com a área e tô até produzindo alguns eventos que
773. me dão um retorno financeiro
774. L1 ahn:::
775. L2 mas eu encaro como um *hobby* né...eu trabalho pelo puro prazer...assim de tá
776. fazendo isso...então é assim eu dou aula de de construção de instrumento percussivo
777. e:: de um ano de aula de um grupo

((troca da fita cassete))

778. L1 *uhn*
779. L2 de::: alunos que:::se desenvolveram bem...estavam bem ligados entre si
780. formaram um grupo...de músicos de percussão de bloco de percussão e esse grupo
781. hoje tem tua representatividade...trabalha no mercado...faz apresentaçõ::es
782. L1 e você ...você tá ali?
783. L2 eu tô/eu sou integrante do gru::po
784. L1 o que que você toca?
785. L2 eu toco ah eu toco todos os instrumentos
786. L1 TODOS?
787. L2 né? mas:::ah:::não sei te dizer...eu toco todos o/ mas são são tamBORes são
788. CAixas assim sabe? e::: mas eu sou eu produtor do grupo na verdade éh::eu faço os
789. contatos...
[
790. L1 cê faz

791. contatos?
792. L2 pra ve:::ndas...e shows
793. L1 que legal
794. L2 e faço esse trâmite
795. L1 quer dizer começou com projeto SOCIAL tem projeto social AÌ:::
796. L2 contiNUA
797. L1 e tem/
798. L2 patr/ patrocinado pela Petrobrás
799. L1 é isso que eu ia perguntar *uhn*
800. L2 na verdade o que que acontece...o projeto fênix é uma ONG né? e:: em
801. parceria com a Estação da Arte uma outra ONG que foi montado um projeto que se
802. chama Leste Oeste que são duas escolas uma na Zona Leste e uma na Zona Oeste
803. L1 *uhn*
804. L2 ah:::nessa duas escolas são desenvolvidas acho que quinze ou dezesseis
805. atividades
806. L1 sei
807. L2 tá? entre as duas escolas... duas dessas atividades na na no no Alves Cruz
808. que é o que o projeto fênix toma conta aqui na Zona Oeste são são essas duas
809. atividades que eu tomo conta
810. L1 que cê participa?
811. L2 exatamente...então nós/nós escrevemos o projeto... eu e o V. um colega meu
812. e:::juntaram com esses outros...quatorze projetos no caso...
813. L1 uhn uhn
814. L2 fizeram um projeto só que é o Leste/Oeste e a pet/per/Petrobrás apóia
[
815. L1 apóia?
816. L2 já faz:::já va/vai fazer dois anos já
817. L1 que legal... e é com/a esses adolescentes quantos até com::até que idade?
818. L2 uma média de:::a média da faixa etária é::acho que é são dezoito anos
819. L1 dezoito
820. L2 éh...mas é aberto pra quem quiser...tem/um um dos integrantes do grupo
821. tem:::/mais de cinqüenta anos inclusive tem outros que são bem jovens...é que os
822. tambores são grandes na verdade a gente tem dificuldade
[
823. L1 dificuldade pra carregar
824. L2 éh dificuldade pras crianças a gente tá desenvolvendo os menores
825. pra...colocar a molecadinha pra (brinca)
826. L1 tem molecadinha também?
827. L2 tem...é muito atrativo assim/tá na moda inclusive/aqui em São Paulo
[
828. L1 terceiro setor?
829. L2 terceiro SEtor
830. L1 ou o percussão?
831. L2 éh os dois né? o maraCATU....tá na moda entre a molecada e o terceiro setor
832. no mercado...inclusive o/foi muito interessante que eu tava estudando quando...eu
833. me envolvi ca/que eu saí da N. eu tava... estudando a/o terceiro setor na minha
834. universidade na Anhembi Morumbi você tem que fazer uma espécie de TG de

trabalho de graduação...por semestre.. né? o último semestre sim é o é o é o GRANde né? não sei como é que eu poderia dizer...i é logo que eu me envolvi o tema do meu TG se/semestral era o terceiro setor

L1 o que que você acha do terceiro setor no Brasil?como é que você vê?

L2 eu acho que tá/é muito imaTUro ainda né? se faz u::ma/perdeu-se um pouco a visão que se existia... preconceituosa de que o terceiro setor represenTA::VA defesa do meio ambiente

L1 *uhn uhn*:::

L2 acho que já se perdeu essa mentalidade...mas eu/ as formas ah:::de administração e o capital privado não se descobriu isso ainda... acredito isso/acho que... o terceiro setor é um bom:::uma boa ferramenta pra faze::r... marketing

L1 uhn

L2 pelo fato de você:::a/a/::com pro/com projetos sociais você busca a/confiança do::né? dos que estão envolvidos

L1 mas você acha/como você vê as pessoas que trabalham no seu setor? como você acha que elas estão?

L2 acho que elas são mal organizadas...entendeu? acho que elas estão elas não descobriram qual que é a forma de se trabalhar ainda

L1 por que acho que tem dinheiro né?

L2 é...o dinheiro

L1 é o dinheiro tá tá aí

L2 o dinheiro tá disponível...eu também acho...só que:::

L1 a organização pra receber:::é que

L2 é

L1 complica

L2 mas também existe muita burocracia né::pra você conseguir ganhar esse dinheiro...eu vejo isso também não é tão FÁcil ...mas se você tem uma proposta interessante... viÁVEL

L1 uhn uhn

L2 i di:::é de grande..éh::visibilidade você consegue patrocínio

L1 uhn uhn

L2 tranqüilo

L1 bacana

L2 acho que é mal organizado só

L1 legal...acho que deu um belo...panorama aí da tua experiência...belo mesmo...me fala uma coisa agora...mudando um pouco de experiência

L2 tá

L1 o que que cê éh::: legal cê tá no mercado agora tá procuRANdo e aí eu queira falar queria te perguntar duas coisas que você valoRIZA

L2 que eu valori::zo

L1 gostaria de ter num ambiente de trabalho...que cê acha importante ter?

L2 duas coisas que eu gostaria de ter no ambiente de trabalho?

L1 é

L2 acho que é a harmonia com as pessoas que você trabalha né a conviVÊNCIA

L1 tá

L2 e o mínimo de estrutura necessária pra você exercer suas atividades

L1 que que é estrutura?

882. L2 ah::eu acho que:::é::uma MEsa um computador ...essas coisas
883. L1 não tem aqui ((risos))
884. L2 não tem aqui?...((risos))eu acho que é isso mesmo
885. L1 é?
886. L2 eu eu é uma coisa que eu aprendi em todos os meus trabalhos que a grande
887. dificulDADE é LIDAR com pessoas
888. L1 sei
889. L2 acho que a convivência desgasta ...então eu acho que...a::/quanto mais harmonia
890. tiver melhor ...mais o trabalho fi::CA fácil entendeu? o trabalho só dificulta
891. por...questões pessoais na verdade eu eu via isso
892. L1 e:::duas coisas/ aí aproveitando essa/isso aí que cê tá fala::ndo...
893. L2 *ahn*
894. L1 duas coisas que te incomodariam dentro do ambiente de trabalho ou que te
895. irri::tam
896. L2 éh:::acho que é isso éh/fo éh::fofoQUInhas
897. L1 *ahn*
898. L2 intrigas pessoa::is
899. L1 uhn
900. L2 é misturar o pessoal com o profissional
901. L1 cê acha que dá pra separar?
902. L2 ah sim eu acho
903. L1 éh?
904. L2 eu acho...não não cem por cento assim né? porque você é uma pessoa tanto no
905. pessoal quanto no profissional...mas eu acho que se você tem problemas pessoais cê
906. não precisa trazer ele pra dentro do teu escritório da mesma forma que se você tem
907. problemas no teu escritório cê não precisa levar pra casa né? talvez/talvez você:::
908. não sei exatamente qual que é a melhor forma mas se você sair do teu escritório e
909. parar cinco minutos pra respirar e ir embora...vai chegar tranqüilo em casa ...né?
910. L1 eu pensava como você...
911. L2 é?
912. L1 hoje já mudei de opinião ((risos)) quando quando eu tinha a tua idade (eu achava
913. que tinha que separar) mas num dá
914. L2 éh::às vezes não dá...é::eu sei disso... às vezes a gente ten:::ta
915. L1 mas acho importa/ cê tá falando uma coisa importante..tentar
916. L2 tentar...pelo menos
917. L1 minimizar né? acho que é isso...e a outra coisa?
918. L2 que eu não gostaria? não gosto num ambiente de traBAlho?éh::um chefe
919. prepotente...
920. L1 uhn:::
921. L2 éh:::eu tive essa experiência na N. por exemplo que o meu chefe ele era um cara
922. que tinha feito carreira dentro da empresa ele tava lá trinta anos e ninguém podia
923. mandar ele embora...porque ele tinha u/um ano pra se aposentar e se mandasse ele
924. embora a (pensão) dele era milionária...não sei
925. L1 ((risos))
926. L2 então mantinham ele LÀ... só que ele era um cara despreparado pra exercer a
927. função...na qual tinham
928. L1 ( )

L2 né? então ele era um cara que ficou atrás da mesa ele tinha um alto poder de argumentação...então era difícil você conversar com ele ele sempre tinha razão em TUdo só que ele tava sempre errado a grande maioria das vezes por exemplo ele tava equivocado/não sabi/ não tinha iDÉIa do que tava acontecendo ...então era extremamente desgastante você trabalhar com um cara assim que:::cê não consegue ter sossego pra trabalhar sabe? cê sabe que

L1 ele ficava no/ele ficava no pé?não?

L2 ele ficava no PÉ...ele era GROsso...ele era mal eduCAdo e:::tipo às vezes os pro/o problema era...fácil de resolver...em vez dele dele focar no no no na no na forma de resolver ele queria descobrir porque que tinha causado o problema

L1 [que que aconteceu?...a causa não ( )

L2 exatamente...

L1 mas cê conviveu com ele um tempão

L2 um temPÃO...e:::a::num ambiente fora de trabalho a gente tinha uma boa relação até talvez por política assim não sei...sabe aquelas de fazer boas vizinhanças... você faz um né? você faz um agrado de cá pra num ficá né mais ou menos? pra num ser inimigo do do teu chefe

L1 num éh cê tem que ter um

L2 mas acho que era recíproco assim ele também de vez em quando gostav/e e ia almoçar com a gente pra fazer uma/manter boa relação assim...mas depois que eu saí nunca mais falei com ele tá ligado? então era só profissional a relação

L1 a última...menino depois se você quiser perguntar ((olha para o entrevistador 4)

L4 não

L1 então esse cara da N foi teu último chefe certo?

L2 certo

L1 então...se a gente ligasse pra ele...e perguntasse pra ele como::: que o:::G.é? o que que você acha que ele falaria pra nós?

L2 ah:::eu acho que ele falaria que eu sou um cara responsável...que::: envolvido com com o meu trabalho...

L1 uhn uhn

L2 não sei ...que mais que ele poderia falar...ele te daria mil argumentos...que ele é bom nisso

L1 éh:::(mais é muito bom?)

L2 bom bom..na/não saí de uma forma super tranqüila da N.

L1 uhn uhn

L2 sem proble/de portas aBERtas...inclusive...tivemos outros contatos depois disso e:::jama/melhor forma possível.... super pacífico assim

L1 você se considera uma pessoa tranqüila?

L2 eu me considero

L1 éh

L2 até quando eu tô nervoso

L1 cê tá nervoso agora?

L2 não tô super tranqüilo

L1 ah bom

L2 às vezes cê fica com raiva assim nessas horas eu eu ainda eu consigo me controlar e manter...a calma...às vezes não

975. L3 (que fácil) às vezes ((risos))
976. L1 é...às vezes é...
977. L2 é as vezes cê tá:::
978. L1 bacana da minha parte eu já...detonei de perguntas né?
979. L3 então...deixa eu te explicar um pouquinho qual é a função né? eu acho que cê
980. super é:: muito preparado...éh
981. L2 que bom
982. L3 é...porque essa função ela tem...um nível muito mais operacional é toda a
983. bagagem que você tem
984. L2 tá
985. L3 então ela...ela é uma área que está bem (ligada) com o marketing
986. L2 tá
987. L3 é uma área que especificamente de eventos e promoções...que cuida do
988. programa de relacionamento ...então como eu já tinha te colocado é uma
989. vaga...de:::( )estagiário...desde que a pessoa este::já...realmente cursando né?
990. L2 claro
991. L3 a gente nunca vai ( ) colocar o estagiário sem a formação
992. L2 (se é uma vaga de estágio)
993. L3 isso...então essa área é:::essa vaga ela é BEM espeCÍfica mais ainda na área de
994. eventos e promoções tá? na área de relacionamento tem outro estagiário que cuida
995. comigo
996. L2 tá
997. L3 né:::a gente não sei se você é assinante da T?
998. L2 não
999. L3 não ah:::
1000. L2 ( ) ((fala para L1))
1001. L3 ( ) ótimas éh então a gente oferece muitos eventos/
1002. L1 a Kelly já assinou já ((fala da pesquisadora))((risos))
1003. L3 (...) a gente oferece uma série de eventos para aos nossos assinantes
1004. L2 tá
1005. L3 então são PRÈ esTRÈias...peças teaTRAIS ...acompanhar um jogo de futeBOL
1006. L3 montar um campeonato de boLICHE...é levar criança pra andar de SKAte é
1007. levar pra um parque inFANtil a gente vivi fazendo isso
1008. L2 ah éh...
1009. L3 éh
1010. L2 que bacana
1011. L3 e a gente faz isso ...normalmente fora...do horário de trabalho tá?
1012. L2 tá
1013. L3 esses eventos são noturnos né então OU o filme se passa de noite ou no sábado e
1014. ...às:::vezes no domingo
1015. L2 tá
1016. L3 então no sábado é o dia em que a gente tem uma GRAnde carga...de trabalho
1017. L2 entendi
1018. L3 a gente trabalha a semana inteira e a gente tem o sábado (pra contar) éh::a gente
1019. chega a ter às vezes quatro cinco eventos num sábado...tem sábado que tem UM
1020. ...excepcionalmente tem sábado que não tem neNHUm mas é MUIto difícil
1021. acontecer...

L2 entendi
L3 lógico que::: a gente tamBÈM éh:::se organiza pra isso né?
L2 tá
L3 não é que:::essa pessoa teria que ir aos quatro eventos tá? então eu tenho normalmente num evento tem uma promotora e aí vai uma pessoa...então ah::u::a área tem a seguinte organização...eu tomo um gerente eu tenho uma analista que cuida de eventos e promoções...essa pessoa estaria liGAda à ela né? PARTe do trabalho... que tem essa outra estagiária tá? então então esses eventos a gente divide em três...trabalha uma promotora e uma pessoa da T. que fica ...chega uma hora ANTES e sai quando FINALIZA...quando o último/a gente fica lá pra apagar a luz...e vê que TU::do deu certo tem que ter um BOM andamento...afinal de contas eu TIro o assinante o assinante primeiro ele PAga a mensalidade PARA assistir televisão
L2 tá
L3 eu TIro ele de CAsa... né? ele tá pagando lá e eu tirei ele de lá e eu levei ele pra outro lugar...
L2 tá
L3 então assim...TEM que Tá tudo certo...NA::da pode acontecer de errado né?
L2 CLARO
L3 e a gente tá lá exatamente pra isso...pra ver um bom andaMENto...se não pode atrasar se a sessão tá em ORdem se a sala tá limpa se não tá...e aí fazer...um uma ecepção pra ELE conversar né? e:: fazer relações públicas né? é::então inclusive esses evento serem praticamente noturnos essa va:::ga tem início no período da TARde e ela entra pela noite
L2 tá
L3 o hoRÁrio normal/quer dizer se você pegar oito horas de trabalho isso daria do me::io dia até às...nove né...
L2 uhn uhn
L3 você tem até uma hora de descanso...mas a gente até...pode entrar ti::po
[
L1 uma hora de descanso
L3 às duas da tarde ou uma da tarde...principalmente numa hora que você estiver estudando ...e a gente usa essas horas pra compensar...ou num dia que cê tem um evento e fica mesmo até às ONZE ou no final de semana...sempre compensa com horas e nunca com::...
L2 (espécie?)
L3 éh dinheiro tá? ah:::e a gente também tem/bom ainda além/falando dos eventos/quer dizer além de você ter...esse operacional fora a gente tem operacional dentro tá? porque a gente precisa MONtar esse evento então éh:::junto a essa pessoa buscar as parceRIas pra isso porque a gente SÓ fecha através de parceria... a gente não investe...em dinheiro...né? então essas parcerias são fechadas para que esses eventos aconteça a gente te::m éh:::de vinte e cinco a TRINta eventos no mês...tá? aqui em São Paulo... a gente ainda cuida dos eventos do Rio de Janeiro e de Curitiba mas só uma parte dele tá? então todo o fechamento é feito por lá...o que a gente faz aqui é bem a operação dele mesmo...pra você convidar o assinante tem o canal que entra no ar e entra por ali através de um ...(gessível) né? (aquele) ou mesmo que colocar um enchimento no *site* para que os assinantes tenham acesso e possam se

cadastrar
L2 uhn uhn
L3 então tem todo esse operacional portar o negócio no AR...você tira::r..você
colocar no *site*..você tirar...vê a lista de presenças e encaminhar pras praças é é O-
PE-RA-CIO-NA-DO
L1 tô deixando isso claro/
L3 éh
L1 porque:::
L3 pra não criar expectativa
L1 é:::pra não criar expectativa e depois...cê fica ( )
L3 éh...tá...e fora isso a gente tem as promoções culturais né? que é aquela
ah::ESCREVA UMA FRASE CRIATIVA e GAnhe tá? e aí a gente tem que ler
essas RESpostas e escolher a frase criativa
L2 tá
L3 então na minha mesa agora tem um calhamaço assim pra achar a resposta
criativa lá realmente a gente lê todas
L1 pra não achar que a gente não lê
L3 é a gente divide também não é uma única pessoa
L2 cla::ro
L3 não é você que vai tê que levar aquilo tudo né?... não...a gente DIVI::de leva pra
CASA se não dá tempo de fazer AQUI::TÁ?
L2 tá
L3 e:;;fora isso a gente tem:::o controle do orçamento NA Área o controle de nota
fisCAL vê se a nota tem ( ) tem que bota isso no sisTEMA fazer uma planilha pra
ver se a gente não vai estourar o orçamento ou NÂO controlar o orçamento da Á-
RE-A tá? como um todo tá? e:::também tem...que carregar caixa...
L1 pra fazer os eventos
L3 pra fazer os eventos e a gente também tem aqui um...armário que a gent/que/
disseram que era um quartinho mas é um armário que a gente tem o controle de
brindes tá? que a gente manda pras CASAS os BRINdes é o assinante quando é
premiado também a gente manda (o brinde) pra casa DE::le faz lá as cartinhas que
acompanham:::os PRÊmios
L2 uhn uhn
L3 i:::i éh éh:: isso éh isso
L2 legal...interessante ah::eu gosto dessa área di::: di eventos de produção no caso
assim eu até faço um pouco isso nos projetos que eu tou envolvido agora ...me
interessa muito...
L3 você acha que não vai te desmotivar?assim?
L2 não...acho que não...ah:::na verdade ah:::eu acredito que você deve trabalhar por
prazer né? pelo que você tem prazer em fazer o que você gosta você faz muito
bem...feito...(assim na verdade) quando você não tem prazer...vira um PESO né?
e:::eu gosto dessa área eu gosto assim desse tipo de trabalho assim ah:::pretendo
trabalhar na área de comunicação de marketing mas:::ah:::não sei...me atrai sim me
atrai a:: descobrir novas formas de organizar fazer conTA::tos ter novas
possibilidades
L3 é assim não é por ser uma área operacional que não exija uma criatividade ....tá?
L2 claro

1115. L3 então seria uma pró atividade inclusive né?
1116. L2 ahn ahn
1117. L3 então assim a gente faz esses eventos mas assim tamo sempre buscando fazer
1118. alguma coisa diferente tá? isso
1119. L2 tá
1120. L3 uma oportuniDADE de:::
1121. L2 criar
1122. L3 criar existe né? mesmo em promoções tá?
[
1123. L2 legal que ótimo
1124. L3 ah::poxa vida olha eu vi um::: NOSSA eu tava vendo uma revista eu vi um
1125. negócio super diferente vamos falar com:: essa empresa vamos criar criar parceria
1126. BUScar a parceria pra esses eventos pra gente dis/distribuição a gente gosta sempre
1127. de ter um SORTEIO de ter uma distribuição de:::às vezes de::as vezes éh
1128. BARRINHAS da Nestlé tem vez que é chocolate (a gente é) Doce Mania AH vamos
1129. pedir bombom pra ELES e assim a gente busca oferecer um pouco mais ALÈM do
1130. que...o filme né?
1131. L2 *ahn*
1132. L3 o assinante sempre reclama de fala/não mas a gente veio aqui pra ver o filme
1133. L2 ((risos))
1134. L3 e:::e a gente SEM-PRE faz isso realmente assim com MUI-TO prazer tem que
1135. ser uma ação totalmente prazerosa
1136. L2 tá
1137. L3 tá? porque o assinante tá LÁ pra PURO entretenimento então..assim a gente não
1138. admite MAL HU-MOR CA-RA feia né? cê pode ter tido um BAITA de um
1139. problema...que chego lá assim/
1140. L2 tranqüilo/
1141. L3 sorrisos né? éh éh e eu digo sem::pre e eu GOSto diss/
1142. L1 e ela gosta
1143. L3 éh eu realmente gosto disso éh eu eu eu vou eu posso tá aqui assim...
[
1144. L1 eu sou testemunha ( )
1145. L3 NOSSA eu vou lá com o maior PRA-ZER sabe assim?
1146. L2 legal
1147. L3 e os assinantes sei lá (quanto lazer:::)quando cê vem aqui porque cê não
1148. trabalha de manhã?eu fal/não nove horas eu tô lá...e eu falo pra eles isso aqui pra
1149. mim não é trabalho é um encontro entre amigos né?
1150. L2 que legal
1151. L3 e eu GOSto e tento realmente passar isso e fazer que o evento seja mesmo
1152. encontro entre amigos
1153. L2 que bom
1154. L3 o que a T. tem de MA-IS né? éh:::éh:: o:::o que ela tem de mais precioso né? é
1155. o assinante
1156. L2 tá
1157. L3 então assim eu não DEixo...na mão de uma promotora sozinha não deixo mesmo
1158. sempre tem que ter alguém da equipe inclusive pra que ele identifique a empresa
1159. né? ass/BOta uma promotora HOJE uma promotora AMANHÃ e a promotora tá LÁ

1160. ela é totalmente descompromissada ela foi lá...pra REcepcionar o assinante VÊ se o
1161. nome dele tá na lista ou não
1162. L2 tá
1163. L3 se a sala tá suja se o filme não entrou...o problema não é DELA né? então a
1164. gente tá lá exatamente pra isso
1165. L2 tá entendi...não...perfeito ((voz baixa))
1166. L1 e aí o que é que você achou?
1167. L2 eu fiquei interessado sem dúvida ah:::::
1168. L1 topa o desafio?
1169. L2 claro ah:::que eu ia te fazer uma pergunta...por exemplo no caso é um trabalho
1170. temporário de três me::ses
1171. L1 uhn uhn:::
1172. L2 com a proposta de ah::ma/éh:::fazer o contrato de estágio posteriormente...
1173. L1 isso...isso
1174. L2 como que que se se caracteriza isso...ah/por que eu não seria efetivo a não ser a
1175. registrado no caso?
1176. L1 como estagiário?
1177. L2 não como nesses nesses três meses
1178. L1 não você é registrado você é registrado com a J.
[
1179. L3 é registrado como temporário
1180. L2 ah
1181. L1 como temporá::rio
1182. L2 entendi
1183. L1 então nesses três meses você vai ter o registro de temporário não é o registro...
1184. igual ao registro da carteira profissiONAL então não sei se é essa tua
1185. preocuPAÇÃO em fim
1186. L2 não não só pra entender
1187. L1 éh mais é um registro cê vai ter aí proteção do INSS recolhe FÉ::RIas
1188. a:::diferença
1189. L2 tá
1190. L1 e aí QUANdo você vir/aí nesses três meses cê vai ter uma rescisão...de contrato
1191. normal ...né? e você vai poder sacar o fundo de garantia que você tem LÀ as férias
1192. que você tem direito nesses três meses
[
1193. L2 tá
1194. L1 e depois você vira um estagiário pela A. se tudo der cer::to
[
1195. L2 estagiário
1196. L2 pra exerc/pra exercer a mesma função...no caso?
1197. L1 pra exercer a mesma função só que aí éh::aí tem uma questão...de salário que...tá
1198. dentro do a::no cê tá em que ano?
1199. L2 segundo ano
1200. L1 (segundo ano)você tem que tá matriculado
1201. L2 claro
1202. L1 (então tá tudo certo)
1203. L2 éh:::ah:::a M. do RH

1204. L1 isso
1205. L2 ela ela me falou que no caso e::ra um:::trabalho temporário com um:::eu não sei
1206. dizer qual que é a palavra mas como se fosse um acordo de cavalheiros assim eu
1207. taria me comprometendo em tá ingressando.....
1208. L1 ( ) a gente vai tá precisando desse tipo de coisa
1209. L2 éh sem dúvida e é meu interesse mesmo tipo éh é aquela/é uma faca de dois
1210. gumes assim eu eu pretendo voltar a estudar/
1211. L4 pra você estudar precisa trabalha/
[
1212. L2 preciso trabalhar e:::o por outro lado pra eu trabalhar eu
1213. tenho que tá estudando né? então por exemplo essa ( ) são o que eu tenho no
1214. caso...pra dispor ( ) trabalho temporário com com promessa de com um contrato de
1215. estágio (é perfeito)
1216. L1 legal...da minha parte é só
1217. L3 da minha também...você tem alguma outra dúvida?
1218. L2 ah não eu tinha dúvidas quanto os horários que por exemplo eu tenho/eu eu
1219. exerço as atividades eu teria que mudar todo o meu/minhas atividades são ah::de
1220. quarta feira à noite e de sábado o dia inteiro também...então eu teria que abrir mão
1221. de alguma coisa e tá colocando algumas outras pessoas pra exercer minhas funções
1222. L3 então assim na quarta a feira gente até...PODE se organizar aqui e e tudo bem
1223. éh:: o SÀBADO é que é assim
1224. L2 tá
1225. L3 não tenho mão de abrir mão do sábado inteiro
1226. L2 tá
1227. L3 né? como eu te falei se tem dois::::EU procuro ir a todos
1228. L2 entendi
1229. L3 então assim eu NÂO vou ir pr/as outras pessoas realmente se eu tenho um
1230. problema particular/ às vezes tem dois no mesmo horário
1231. L2 tá
1232. L3 então aí gente v/
1233. L2 não tudo bem
1234. L3 mais no sábado eu precisaria...que a gen::te/nem que assim..você fale pra
1235. mim/olha de repente assim...éh:::eu vou tá livre todo sábado de manhã ou todo
1236. sábado à tarde você se organiZAR no outro período do sábado
1237. L2 entendi...não..que bom
1238. L3 mas que UMA PARTE DELE eu vou precisar
1239. L2 tá...entendi...não tudo bem se é essa possibilidade melhor ainda...porque a gente
1240. pode até...não precisaria abrir mão das outras ati/atividades
[
1241. L3 é...porque é assim se você falar assim ah eu pra mim é
1242. preferível de repente assim que deixasse a TARDE livre
1243. L2 tá
1244. L3 porque À TARDE às vezes a gente tem TRÊS peças infantis tá?
1245. L2 entendi
1246. L3 e de manhã quando aconTEce assim são dois tá?
1247. L2 entendi
1248. L3 porque o período da tar::de éh:::o teatro infantil ele é nu/ tem de manhã não tem

1249. peça né? de manhã a gente faz sala de cinema quando tem
1250. L2 tá
1251. L3 então à tarde pra mim é ma::is::difícil tá
[
1252. L2 não tudo bem...tá...tudo bem não sem problemas pra
1253. mim::interessante
1254. L1 então tá bom...é assim deixa eu falar só a parte do processo..éh na realidade você
1255. é o último candidato que a gente entrevista
1256. L2 tá
1257. L1 tá? então eu acredito que até:::aMANHÃ nu a g/a gente te dê uma resposta em
1258. fim a a A. vai te dar essa resposta tá;: no máximo amanhã se se muito na semana
1259. que vem mais:::
1260. L3 depois do feriado
1261. L1 é depois do feriado...tá? então...vamos tentar fazer antes até pra....baixar a
1262. expectativa de todo mundo né?
1263. L3 éh:::
1264. L1 que é ruim passar o feriado com expectativa
1265. L2 éh:::
1266. L1 mas éh :::a gente volta com um contato
1267. L2 tá bom
1268. L1 tá? sendo ele positivo ou negativo...de qualquer maneira te agradeço aí
1269. L2 eu que agradeço
1270. L1 pelo tempo aí brigado legal foi muito legal a entrevista
1271. L2 brigado...que bom
1272. L1 tá bom?
1273. L2 brigadão
1274. L1 brigado viu? até mais
1275. L2 até mais
((despede-se de todos com aperto de mãos))