

# Retórica:

- Meio de produzir atos discursivos eficientes.
- “A arte de descoberta em qualquer situação ao meios disponíveis para persuasão” (Aristóteles, Sobre a retórica).

# Retórica pode ser entendida:

- não apenas como meio de se comunicar algo intencionado satisfatoriamente, mas também como uma forma de se entender como essa comunicação acontece: “Em resumo, retórica pode ser entendida tanto como uma operação produtiva quanto como uma operação interpretativa” (Selzer, 2004, p. 280).

# Conceitos importantes na retórica:

- Audiência:
- Os “verdadeiros” intérpretes;
- A imagem que se tem dos intérpretes;
- A presença desses intérpretes no próprio texto.

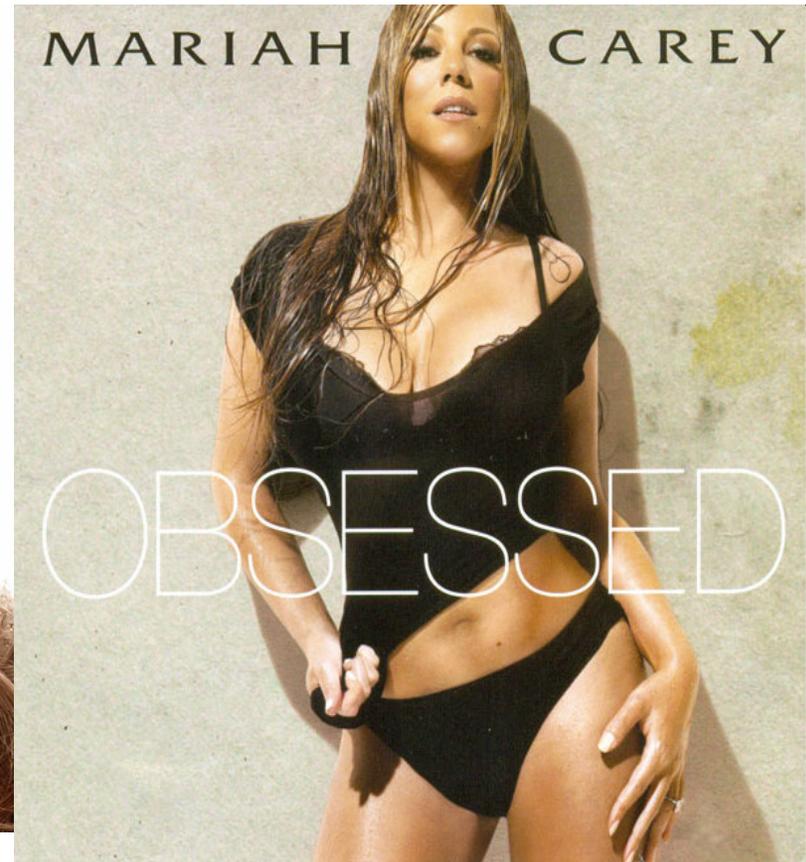
# Cânones da Retórica:

- *Inventio*: descoberta ou criação de informações para a ato persuasivo e o planejamento de estratégias;
- *Dispositio*: A organização;
- *Elocutio*: O estilo;
- *Memoria*: A organização da argumentação e memorização do que foi organizado;
- *Pronuntiatio*: A exposição ou apresentação.

# Organização:

- Exordium: Introdução;
- Narratio: Prévia;
- Confirmatio: Prova;
- Refutatio: Contra-argumentação;
- Peroration: Conclusão.

# Retórica e contexto:



# É interessante observar:

- como são usados os elementos retóricos, que valores ou ideologia são transmitidos por meio de recursos implementados por seu(s) autor(es) ou “intérpretes”.
- A partir da análise crítica do texto, o leitor passa a ser capaz de compreender e reconhecer as táticas empregadas pelo(s) escritor(es) para alcançar seus objetivos.

# Exposição:

- Discurso oral: voz, gestos, e expressões faciais.
- Discurso escrito: tom e impacto visual.

# Manobras Estilísticas:

- Antítese;
- Ironia;
- Hipérbole;
- Metáfora,
- etc.

# Construindo Argumentos:

- Preparação: avalie os dois lados da questão;
- Escolha uma posição e evite entrar em contradição;
- Exponha um argumento por vez;
- Utilize exemplos, comparações, resultados de pesquisas, estatísticas; citações de autoridades na área.

# Desconstruindo argumentos:

- Descubra incoerências ou contradições;
- Utilize dados ou informações para demonstrar que o argumento do interlocutor é falso ou parcial;
- Em caso de generalização, demonstre inconsistências a partir de exemplos particulares;
- Faça concessões.

# Referências:

- CEREJA, W. R. & MAGALHÃES, T. C. O debate regrado público: estratégias de argumentação e contra-argumentação. In: \_\_\_\_\_. *Texto e interação: uma proposta de produção textual a partir de gêneros e projetos*. São Paulo: Atual. 2005, p.123-125.
- SELZER, J. Rhetorical Analyses: understanding how texts persuade readers In: BAZERMAN, C. & PRIOR, P. (orgs.) *What writing does and how it does it: An introduction to analyzing texts and textual practices*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates. Capítulo 10, p.279-307, 2004.