

47. Álvaro José Maria Filho

AS ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS DO DISCURSO RELIGIOSO

As estratégias argumentativas do discurso religioso. Uma das formas de identificar um discurso religioso é através de suas marcas e propriedades. Porém, esses elementos não são suficientes para explicar o poder que este tipo de discurso tem para persuadir ou manipular seus ouvintes. Com esse propósito, torna-se necessário uma análise das estratégias linguísticas do discurso, incluindo o religioso, das quais o locutor se utiliza para que seus ouvintes aceitem suas doutrinas e ideologias. A fala pode ser analisada sob a ótica de três ferramentas persuasivas: o ethos, o pathos e o logos. O ethos, termo que, conforme Charaudeau e Maingueneau, foi tomado emprestado da retórica antiga, é um elemento discursivo que tem a ver com a confiabilidade e o caráter do orador, que se exterioriza através da imagem que ele faz de si com o intuito de obter influência sobre o seus locutários. A outra ferramenta persuasiva, o pathos, tem a ver com os apelos elaborados pelo orador para emocionar os ouvintes, uma vez que, nas palavras de Kennedy, as emoções são capazes de afetar o julgamento da audiência. Existem ainda os discursos que se centram nas teses e nos argumentos contidos no próprio discurso para persuadir. Trata-se dos discursos que têm no logos (palavra, razão) a sua força de persuasão. Com base nos três elementos acima é que se pode analisar a eficiência persuasiva de um discurso e entender por que muitos ouvintes aceitam os argumentos apresentados pelo orador.