

DELINEANDO O PERCURSO DA MANIPULAÇÃO

DESIGNING THE PATH OF MANIPULATION

DÉCRIRE LE CHEMIN DE LA MANIPULATION

Demócrito do Oliveira Lins

Universidade de São Paulo (USP)

democritooliveira@cchl.uespi.br

Waldir Beividas

Universidade de São Paulo (USP)

waldirbeividas@usp.br

Sumário: Introdução; Manipulação; O querer do manipulador: preliminares à manipulação; Percurso da manipulação; O fazer persuasivo; Simulação, por parte do Dm1, da competência modal do Dm2, sobre o fazer pretendido; O contrato fiduciário e a instauração dos valores; Persuasão: a performance (execução) do Dm1; Fazer interpretativo; O fazer pretendido; Considerações Finais; Referências Bibliográficas.

Resumo: Sob a perspectiva da Semiótica Greimasiana, o presente trabalho pretende contribuir com a teoria, esboçando um esquema do percurso da manipulação e detalhando suas etapas. A partir dos trabalhos de Barros (2002 e 2005) e Greimas (2014 [1980]) e Greimas e Courtés (2008) cremos que o itinerário manipulatório se institui quando o destinador-manipulador propõe (idealiza) um programa narrativo que pretende que o destinatário-manipulado realize. Esta relação intersubjetiva é mediada, inicialmente, pelo *querer*. Logo, o manipulador idealiza a competência modal do destinatário-manipulado sobre o fazer pretendido, estabelece o contrato fiduciário e os valores nele inscritos e executa a persuasão (*fazer-saber*) constituindo, assim, seu fazer persuasivo (*fazer-crer*); finalmente, o destinatário-manipulado interpreta (*crer*) o fazer persuasivo do destinador-manipulador por meio de seu fazer interpretativo, instância *ad quem* do percurso da manipulação.

Palavras-chave: Semiótica Greimasiana. Percurso da Manipulação. Esquema.

Abstract: From the perspective of Greimasian Semiotics, the present work intends to contribute to the theory by designing a scheme of the path of the manipulation and detailing its stages. Based on the works of Barros (2002 and 2005) and Greimas (2014 [1980]) and Greimas and Courtés (2008) we believe that the manipulative itinerary is instituted when the sender-manipulator proposes (idealizes) a narrative program that intends that the recipient - manipulated perform. This intersubjective relationship is mediated, initially, by wanting. Therefore, the manipulator idealizes the modal competence of the recipient-manipulated on the intended action, establishes the fiduciary contract and the values inscribed therein and executes the persuasion (make-know), thus constituting his persuasive action (make-believe); finally, the recipient-manipulator interprets (believes) the persuasive action of

the addresser-manipulator through his/her interpretive action, an instance ad quem of the course of manipulation.

Keywords: Greimasian semiotics. Path of Manipulation. Scheme.

Résumé: Du point de vue de la sémiotique greimasienne, le présent travail entend contribuer à la théorie, en esquissant un schéma du déroulement de la manipulation et en détaillant ses étapes. En nous appuyant sur les travaux de Barros (2002 et 2005) et Greimas (2014 [1980]) et de Greimas et Courtés (2008), nous pensons que l'itinéraire manipulateur est institué lorsque l'émetteur-manipulateur propose (idéalise) un programme narratif qui entend que le destinataire -manipulé réaliser. Cette relation intersubjective est initialement médiatisée par le vouloir. Par conséquent, le manipulateur idéalise la compétence modale du destinataire manipulé sur l'action envisagée, établit le contrat fiduciaire et les valeurs qui y sont inscrites, et exécute la persuasion (faire savoir), constituant ainsi son acte de persuasion (faire croire) ; enfin, le destinataire-manipulé interprète (croit) le faire persuasif de l'émetteur-manipulateur à travers son faire interprétatif, instance ad quem du déroulement de la manipulation.

Mots clés : Sémiotique greimasienne. Chemin de manipulation. Schème.

1. Introdução

Toda comunicação é uma forma de manipulação. (BARROS, 2003, p. 197)

As atividades humanas, de forma global, são concebidas como transcorrendo em dois eixos principais: o eixo da produção, que corresponde à ação do homem sobre as coisas, por meio da qual transforma a natureza; e o eixo da comunicação, que abrange a ação do homem sobre outros homens, criando relações intersubjetivas (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 81). Embora reconheçamos a indissociabilidade e a frequente concomitância de ambos os eixos como uma operação *ad hoc*, priorizaremos, neste trabalho, o eixo da comunicação.

Uma aproximação apressada do conceito de comunicação poderia fazer-nos concebê-la como um simples *fazer-saber*, ou seja, um fazer cujo objeto-valor a ser conjugado ao destinatário é um saber. Seria uma transferência do objeto-saber, um ato cognitivo, um fazer cognitivo que corresponde a uma transformação a modificar a relação de um sujeito com um objeto-saber (seja uma disjunção ou uma conjunção). Nesse ponto de vista, a transmissão em si deste objeto de saber pode ser qualificada como simples, pelo menos numa primeira abordagem: tratar-se-á, nesse caso, do fazer informativo, definido pela ausência de toda modalização, em estado (teoricamente) puro, que, levando em conta o esquema da comunicação, aparecerá seja como fazer emissor, seja como fazer receptor. (*Ibid.*, p. 65 e 203).

No entanto, regularmente, para não dizer sempre, a transferência do saber é modalizada do ponto de vista veridictório, isto é, considerando o eixo destinador/destinatário, ter-se-á, respectivamente, o fazer persuasivo e o fazer interpretativo, que acionam uma relação fiduciária

intersubjetiva. (*Ibid.*, p. 65) Opõe-se, de um lado, o fazer emissivo (“não-modalizado”) ao fazer persuasivo (modalizado veridictoriamente) e, do outro lado, o fazer receptivo (“não-modalizado”) ao fazer interpretativo (modalizado veridictoriamente). Desse modo, “a comunicação é mais um fazer-criar e um fazer-fazer do que um fazer-saber, como se imagina um pouco apressadamente”. (*Ibid.*, p. 83)

De fato, se a comunicação não é uma simples transferência de saber, mas um empreendimento de persuasão e de interpretação situado no interior de uma estrutura polêmico-contratual, ela está fundada na relação fiduciária dominada pelas instâncias mais explícitas do fazer-criar e do criar, em que a confiança nos homens e em seu dizer conta certamente mais que as frases “bem feitas” ou que a verdade concebida como uma referência exterior. (GREIMAS, 2014 [1980], p.27-28).

Ora, “se a linguagem é comunicação, é também produção de sentido, de significação. Não se reduz à mera transmissão de um saber sobre o eixo ‘eu/tu’, como poderia afirmar certo funcionalismo” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 80). Apresentar-se-iam, portanto, duas dimensões da linguagem (ou da comunicação): uma dimensão informativa (*fazer-saber*) e uma dimensão manipulatória (*fazer-fazer* ou *fazer-criar*). É exatamente o percurso de execução desta última que pretendemos evidenciar neste trabalho.

2. Manipulação

Do ponto de vista semiótico, a manipulação se diferencia da operação (enquanto *fazer-ser*, ou seja, uma performance) pelo tipo de enunciado descritivo que forma parte de sua estrutura modal. Ao passo que a operação é um *fazer-ser* (que poderia ser associada ao eixo de produção de que se tratou), a manipulação é um *fazer-fazer*.

Ao contrário da operação (enquanto ação do homem sobre as coisas), a **manipulação** caracteriza-se como uma **ação** do homem sobre outros homens, **visando** a fazê-los executar um programa dado: no primeiro caso, trata-se de um “fazer-ser”, no segundo, de um “fazer-fazer” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 300, grifo nosso)

Em primeiro lugar, a manipulação é “uma **ação** do homem sobre outros homens” (*Ibid.* p. 300, grifo nosso); sendo uma ação, portanto, é um fazer, que possui suas especificidades; não é qualquer fazer, embora boa parte de seu percurso coincida com o da ação. Em segundo lugar, a manipulação é “uma ação do **homem** sobre outros **homens**” (*Ibid.* p. 300, grifo nosso). Faz-se importante reconhecer que, do ponto de vista lógico, poderíamos inferir que o fazer manipulatório pressupõe o fazer operatório, isto é, sendo o fazer (operatório) um *fazer-ser*, poderíamos considerar o fazer manipulatório como um *fazer-ser fazer-ser*. Estamos, portanto, diante de dois fazeres, duas performances, que poderão ser analisadas separadamente. Estes dois fazeres pressupõem

dois sujeitos de fazer, cada um com sua competência modal; cada um desses fazeres, mais do que enunciados simples, são, na verdade, sintagmas, percursos narrativos de seus respectivos sujeitos, ou seja, na estrutura *fazer-fazer*, o enunciado modalizado se trata de:

um sintagma, denominado percurso narrativo do sujeito, que se decompõe em uma performance (o “fazer-ser” desse outro sujeito) e em uma competência (logicamente pressuposta por todo fazer, e que comporta uma carga modal autônoma). Quanto ao enunciado modalizador, seu fazer não visa um outro fazer, pelo menos diretamente, mas ao estabelecimento do percurso narrativo do segundo sujeito e, em primeiro lugar, de sua competência; em suma, trata-se, para o sujeito modalizador, de “fazer qualquer coisa” de tal forma que o sujeito modalizado se institua, após esse “fazer”, como um sujeito competente. (*Ibid.*, 2008, p. 201)

Nesse sentido, em uma primeira abordagem, a manipulação pode ser considerada como um percurso narrativo formado por um programa complexo e de base (PN¹ (manipular)), que pressupõe dois programas de uso (em relação ao PN manipular): fazer persuasivo (PN (persuadir)) e o fazer interpretativo (PN (interpretar)). Cada um destes torna-se, por sua vez, programas narrativos, que podem ser simples ou complexos. Como veremos, o fazer persuasivo é uma das formas do fazer cognitivo, mas que exige uma **execução**, isto é, uma performance situada na dimensão pragmática; por outro lado, o fazer interpretativo é eminentemente um fazer cognitivo.

Em terceiro lugar, sendo a manipulação um fazer-fazer, estamos diante de uma relação entre fazeres, mediada pelo querer. O verbo **visar**, em sua acepção de “ter em vista”, é sinônimo de querer; deste modo, ao considerar que a manipulação é “uma ação do homem sobre outros homens, **visando** a fazê-los executar um programa dado” (*Ibid.*, p. 300, grifo nosso), podemos inferir que se trata do querer de S₁ que modaliza o fazer S₂, ou mais especificamente, um S₁ que quer que o S₂ faça algo. Greimas e Courtés (2008, p. 301) sintetizam bem todo este percurso manipulatório:

Situada sintagmaticamente entre o querer do destinador e a realização efetiva, pelo destinatário-sujeito, do programa narrativo (proposto pelo manipulador), a manipulação joga com a persuasão, articulando assim o fazer persuasivo do destinador e o fazer interpretativo do destinatário. (*Ibid.* 2008, p. 301)

1. PN é a abreviação de *programa narrativo*.

Esta breve citação de Greimas, nos possibilita produzir, inicialmente, o seguinte esquema:

Tabela 1: Esquema provisório do percurso da manipulação

Querer do destinador: Preliminar à manipulação	Manipulação		Ação
	Fazer persuasivo	Fazer interpretativo	Realização efetiva, pelo Dm ₂ , do programa narrativo proposto pelo Dm ₁

Fonte: elaboração própria.

Esquadrinhemos um pouco mais de perto este percurso:

3. O *querer* do manipulador: preliminares à manipulação.

A instância *a quo* do percurso da manipulação parece ser a proposição de realização de um programa narrativo pelo destinador-manipulador (doravante Dm₁) ao destinatário-manipulado (doravante Dm₂). Esta relação intersubjetiva é mediada, inicialmente, pelo *querer*. O S₁ (ou Dm₁) quer (*querer*) que o S₂ (ou Dm₂) faça (*fazer*) algo (o programa narrativo proposto pelo Dm₁).

Diferentemente do *poder* e do *dever*, por exemplo, o *querer* parece possuir uma espécie de propriedade relacional intersubjetiva: é possível que o Dm₁ queira (*querer*) que o Dm₂ faça (*fazer*) algo; mas, parece não ser possível que o Dm₁ possa (*poder*) que o Dm₂ faça (*fazer*) algo; nem que o Dm₁ deva (*dever*) que o Dm₂ (*fazer*) faça algo.

A idealização do programa narrativo pelo Dm₁ se dá pelo *querer*, mas também poderá dar-se pelo *não-querer*. De modo similar ao proposto pela terceira lei newtoniana (da Física), cremos também que, no âmbito semiótico, toda ação (fazer do Dm₁) pode provocar uma reação (fazer do Dm₂). Havendo-se identificado uma relação (possivelmente consecutiva) entre uma ação do Dm₁ (ação) e uma ação do Dm₂ (reação), parece-nos possível imaginar a possibilidade de que o Dm₁ não haja querido que o Dm₂ reagisse. O Dm₂ poderá reagir à ação do Dm₁ mesmo que este não quisesse que aquele reagisse. Do ponto de vista do manipulador, estaríamos diante de uma espécie de manipulação involuntária.

4. Percurso da manipulação

Antes de mais nada, esclarecemos nossa preferência pela designação **percurso da manipulação** à percurso do Dm₁ (como alguns sugerem) devido a que esta parece considerar apenas um dos dois principais papéis do percurso (embora sejamos conscientes de que não seja assim); por outro lado, a denominação **percurso da manipulação** engloba ambos os papéis, o Dm₁ e o Dm₂.

Como já expressei, a proposição de realização de um programa narrativo pelo Dm_1 ao Dm_2 inaugura a manipulação propriamente dita. Em seu fazer persuasivo, o Dm_1 instaura (pelo *saber* ou pelo *crer*) a competência modal do Dm_2 sobre o fazer pretendido, estabelece um contrato fiduciário em que inscreve os valores da troca e realiza a persuasão, ou seja, o *fazer persuasivo* propriamente dito, cujo objetivo, no final das contas, será tornar *performável*, o fazer proposto *não-performável*. Finalmente, o Dm_2 interpreta o fazer persuasivo do Dm_1 ; o *fazer interpretativo* do Dm_2 é a instância *ad quem* do percurso da manipulação.

4.1. O fazer persuasivo

Antes de tudo, recordemos que, ao considerar duas as dimensões da narratividade, a dimensão pragmática e a dimensão cognitiva, distinguem-se dois tipos de fazer: o *fazer pragmático* e o *fazer cognitivo*. A diferença entre ambos os fazeres residirá na natureza somática e gestual de seu significante e na natureza dos investimentos semânticos que recebem os objetos pelo fazer (os objetos do fazer pragmático são valores descritivos, culturais, ou seja, não modais) (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 203).

O *fazer persuasivo* é considerado uma das formas do fazer cognitivo, que se relaciona à instância da enunciação, “pode ser considerado como uma expansão suscetível de produzir programas - narrativos modais cada vez mais complexos - da modalidade dita factitiva.” (*Ibid.*, 2008, p. 368). A factitividade pode visar tanto o ser do sujeito a modalizar quanto seu fazer eventual; dessa forma, o fazer persuasivo é concebido sob esses dois aspectos.

Lembremos que a modalidade factitiva se define como um *fazer-fazer*, ou seja, uma estrutura modal constituída de dois enunciados em relação hipotática, que têm predicados idênticos, mas sujeitos diferentes. Cada um destes *fazeres* que compõem a estrutura modal factitiva não são enunciados simples, mas sintagmas que condensam percursos narrativos (como já expressei): o primeiro *fazer* (fazer modalizador) corresponde ao percurso do Dm_1 , enquanto que o segundo *fazer* (fazer modalizado) coincide com o percurso do Dm_2 . Nessa perspectiva, o fazer *persuasivo* circunscreve-se no percurso do Dm_1 , enquanto que o fazer *interpretativo* predomina no percurso do Dm_2 .

Por um lado, visando o ser do sujeito a modalizar, o fazer persuasivo relaciona-se ao *fazer-crer* e, neste caso, é interpretado como um fazer cognitivo que pretende levar o Dm_2 a atribuir ao processo semiótico ou a qualquer um de seus segmentos – que só pode ser por ele recebido como uma manifestação – o estatuto da imanência, isto é, a fazê-lo inferir do fenomenal o numenal. (*Ibid.*, 2008, p. 368). “O destinador propõe um contrato e exerce a persuasão para convencer o destinatário a aceitá-lo. O fazer-persuasivo ou fazer-crer do destinador tem como contrapartida o fazer-interpretativo ou o crer do destinatário, de que decorre a aceitação ou a recusa do contrato.” (BARROS, 2005, p. 30). Por outro lado, visando o fazer eventualmente realizado pelo Dm_2 , o fazer persuasivo relaciona-se ao *fazer-fazer* e, neste caso, é interpretado como persuasão que procura provocar o fazer do outro, além de inscrever seus programas modais

no quadro das estruturas da manipulação. Em ambos os casos, a persuasão manipuladora “só pode montar seus procedimentos e seus simulacros como estruturas de manifestação, destinadas a afetar o enunciário no seu ser, isto é, na sua imanência” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 368).

A distinção que se tem feito entre o *fazer-fazer* e o *fazer-criar*, embora em alguns casos seja eficaz do ponto de vista operatório, nem sempre nos parece necessária. Ora, sendo o *criar* um ato cognitivo, trata-se, portanto, de uma ação, de um *fazer*. Deste modo, pode-se dispensar a diferenciação acima e assumir o *fazer-criar* como um *fazer-fazer* em que o fazer modalizado é um fazer cognitivo (o *criar*).

A instância *a quo* do fazer persuasivo (e, conseqüentemente, do percurso da manipulação) parece ser a proposição, por parte do Dm_1 , do fazer pretendido (a ser realizado ou não pelo Dm_2). Este fazer pretendido, ou programa narrativo proposto pelo manipulador, trata-se, na verdade, de uma *performance*; ou seja, o Dm_1 instaura (pelo *saber* ou pelo *criar*) uma *performance* que ele quer que seu Dm_2 execute. Como toda *performance* pressupõe a competência, esta é sabida ou crida pelo Dm_1 paralelamente à construção da *performance* proposta. É um momento crucial do percurso manipulatório, uma vez que as estratégias de manipulação dependerão da estrutura modal (sabida/crida pelo Dm_1) da *performance* (proposta pelo Dm_1) a ser realizada (ou não) pelo Dm_2 .

4.1.1. Simulação, por parte do Dm_1 , da competência modal do Dm_2 sobre o fazer pretendido

Ao simular a estrutura modal da *performance* a ser realizada (ou não) pelo Dm_2 , o Dm_1 poderá estar modalizado pelo *saber* ou pelo *criar*. No primeiro caso, o Dm_1 , modalizado veridictoriamente, conhece (sabe) a estrutura modal da competência do Dm_2 , isto é, *sabe se o Dm_2 quer ou não quer, deve ou não deve, pode ou não pode, sabe ou não sabe fazer a performance pretendida*. No segundo caso, o Dm_1 , modalizado epistemicamente, simula, a partir de sua crença, a estrutura modal da competência do Dm_2 , isto é, *crê que o Dm_2 quer ou não quer, deve ou não deve, pode ou não pode, sabe ou não sabe fazer a performance pretendida*.

Seja pelo *saber-ser* (verdadeiro) ou pelo *criar-ser* (certeza) interessa-nos, neste momento, o estatuto deste *ser*, enunciado modalizado, e que diz respeito à estrutura modal relativa à competência da *performance* a ser realizada (ou não) pelo Dm_2 . Desta forma, teríamos as seguintes possibilidades de organização de tal estrutura modal:

Quadro 2: Possibilidades de estrutura modal da competência do sujeito do *fazer* proposto pelo Dm_1

Possibilidade	Estrutura que modaliza o <i>fazer</i> proposto pelo Dm_1				Categoria do <i>fazer</i>
1	Não-quer	Não-dever	Poder	Saber	Não-performável
2	Não-quer	Não-dever	Não-poder	Saber	Não-performável
3	Não-quer	Não-dever	Poder	Não-saber	Não-performável
4	Não-quer	Não-dever	Não-poder	Não-saber	Não-performável
5	Não-quer	Dever	Não-poder	Saber	Não-performável
6	Não-quer	Dever	Não-poder	Não-saber	Não-performável
7	Não-quer	Dever	Poder	Não-saber	Não-performável
8	Quer	Não-dever	Não-poder	Saber	Não-performável
9	Quer	Não-dever	Poder	Não-saber	Não-performável
10	Quer	Não-dever	Não-poder	Não-saber	Não-performável
11	Quer	Dever	Não-poder	Saber	Não-performável
12	Quer	Dever	Não-poder	Não-saber	Não-performável
13	Quer	Dever	Poder	Não-saber	Não-performável

Fonte: elaboração própria.

Consideremos, agora, as possibilidades de atos performáveis²:

Quadro 3: Possibilidades de estrutura modal do sujeito de *fazer performante*

Possibilidade	Estrutura modal do sujeito de <i>fazer performante</i>				Categoria do <i>fazer</i>
1	Querer	Dever	Poder	Saber	Performável
2	Quer	Não-dever	Poder	Saber	Performável
3	Não-quer	Dever	Poder	Saber	Performável

Fonte: elaboração própria.

A tipologia esboçada pela semiótica até o momento parece haver considerado apenas a possibilidade 1 do quadro 2. Para as quatro categorias propostas (*tentação*, *intimidação*, *sedução* e *provocação*) parece que, ao idealizar a competência modal do Dm_2 , o Dm_1 sabe/crê que aquele já está competencializado pelo *poder* e pelo *saber*. O Dm_2 passa, então, a “*querer* ou a *dever-fazer*. O *querer-fazer* caracteriza a sedução e a tentação, o *dever-fazer*, a provocação e a intimidação.” (BARROS, 2002, p. 38). Com o quadro 2, podemos vislumbrar pelo menos outras 13 possibilidades de “formas de manipulação”. No entanto, considerando o objetivo do *fazer* persuasivo (tornar *performável* o *fazer* proposto *não-performável*), poderíamos reduzir tais

2. Estamos denominando *performável* o ato que pode ser realizado, isto é, ato cuja realização é possível.

possibilidades a duas grandes formas de manipulação: manipulação virtualizante e manipulação atualizante. Distinguir-se-iam, assim, dois fazeres persuasivos e dois tipos de manipulador:

Na operação de manipulação propriamente dita, distinguem-se dois fazeres possíveis e dois tipos de manipulador. Há o manipulador que instaura o sujeito virtual, levando-o a querer ou a dever-fazer, e o que faz o sujeito atual, pela atribuição do saber e do poder-fazer. A maior parte dos discursos pertence ao primeiro grupo, como o discurso da propaganda, o didático, o político ou o texto literário. No segundo grupo, encontram-se os discursos programadores, como a receita de cozinha e os folhetos de explicação de uso de uma máquina, em que o enunciador não se preocupa em transmitir ao enunciatário as modalidades do querer ou do dever-fazer, e contenta-se em lhe comunicar o saber ou o poder-fazer, sem dúvida por reconhecer o enunciatário como um sujeito virtual, previamente modalizado. (BARROS, 2002, p. 95).

Resumindo, competencializado pelo *querer*, o Dm_1 idealiza um fazer (*não-performável*) a ser realizado (ou não) pelo Dm_2 ; logo simula sua competência (pelo *saber* ou pelo *crer*), que, logicamente, deverá ser a de um fazer *não-performável* (ver Quadro 2). O próximo passo é o estabelecimento de um contrato em que se instauram os valores a ser intercambiados.

4.1.2. O contrato fiduciário e a instauração dos valores

“A manipulação tem a estrutura contratual da comunicação”. (BARROS 2002, p. 38). O Dm_1 estabelece um contrato fiduciário que põe em jogo seu fazer persuasivo cujo objeto do fazer é a veridicção (ou seja, o dizer-verdadeiro); em outras palavras “a produção da verdade corresponde ao exercício de um fazer cognitivo particular, de um *fazer parecer verdadeiro* que se pode chamar, sem nenhuma nuance pejorativa, de fazer persuasivo.” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 531). O conceito de contrato deve ser aproximado do de troca:

uma simples operação de troca de dois objetos-valor não é apenas uma atividade pragmática, mas se situa, no essencial, na dimensão cognitiva: para que a troca, possa efetuar-se, é preciso que as duas partes sejam asseguradas do “valor” do valor do objeto a ser recebido em contrapartida, por outras palavras, que um contrato fiduciário (muitas vezes precedido de um fazer persuasivo e de um fazer interpretativo dos dois sujeitos) seja estabelecido previamente à operação pragmática propriamente dita. (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 101).

O fazer persuasivo poderá corresponder a um programa narrativo simples ou um programa narrativo complexo. Este programa poderá ser considerado o próprio objeto (de saber) ou poderá instaurar objeto(s) que, por sua vez, será(ão) axiologizado(s), (sancionado(s)) e logo doado(s) ao Dm_2 .

Com o estabelecimento do contrato, o Dm_1 tenciona fazer com que o Dm_2 creia ser verdadeiro o objeto doado. É exatamente o Dm_1 a fonte dos valores, é quem estabelece os valores

desejáveis ao Dm_2 ou o valor dos valores (BARROS, 2002, p. 36-37). Para tal, o Dm_1 não se baseia tanto em seu sistema axiológico propriamente dito, mas em um universo axiológico construído e que ele sabe/crê ser o do Dm_2 . Deste modo, a ideação do simulacro de verdade, incumbência primordial do enunciador, está igualmente conexa tanto a seu próprio universo axiológico quanto ao do enunciatário e, precipuamente, à representação que o enunciador faz deste último universo (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 531), de modo que esse *fazer parecer verdadeiro* não visa mais à adequação ao referente, mas à adesão da parte do destinatário a quem se dirige e por quem procura ser interpretado como verdadeiro, ou seja, a construção deste simulacro da verdade é fortemente subordinada não exatamente pelo universo axiológico do destinatário, “mas pela representação que dele fizer o destinador, artífice de toda manipulação e responsável pelo sucesso ou fracasso de seu discurso.” (GREIMAS, 2014 [1980], p. 122).

Deste modo, na *tentação*, por exemplo, o Dm_1 instaura e depois doa um objeto-valor que ele sabe/crê que será *desejável* para o Dm_2 . O valor (ideológico) *desejável* será identificado ou não a partir do fazer interpretativo do Dm_2 .

Simulada a competência modal do Dm_2 sobre o fazer pretendido, estabelecido o contrato fiduciário e os valores nele inscritos, o passo seguinte é a persuasão, ou seja, a realização do *fazer persuasivo* propriamente dito, cujo objetivo, no final das contas, será tornar *performável* o fazer proposto *não-performável*. Além de *fazer-criar*, o Dm_1 deve *fazer-saber* ao Dm_2 sua persuasão, ou seja, o fazer persuasivo (*lato sensu*) exige uma *performance* do Dm_1 . “O fazer persuasivo define-se como um fazer-criar e, secundariamente, como um fazer-saber” (BARROS, 2002, p. 37).

4.1.3. Persuasão: a performance (execução) do Dm_1 .

A persuasão, entendida como ato de persuadir, pode ser concebida como um programa narrativo de base do fazer persuasivo, ou melhor, é a *performance* do Dm_1 .

Ao esboçar uma tipologia da manipulação considerou-se dois critérios de classificação: o da competência do Dm_1 para o fazer persuasivo e o da alteração modal operada na competência do Dm_2 .

De acordo com o primeiro critério, “o destinador-manipulador persuade pelo *saber*, provocando e seduzindo, ou pelo *poder*, tentando e intimidando.” (BARROS, 2002, p. 38) Ora, sendo *saber* e o *poder* enunciados modais, há de se interrogar qual seria o enunciado descritivo sobre o qual incidem. Se este for o *fazer* do Dm_1 , poderia se perguntar qual deles, qual dos fazeres, uma vez que o fazer persuasivo pode comportar vários programas narrativos.

Conforme o segundo critério, pressupõe-se uma “transformação da competência modal do sujeito manipulado, que passa a *querer* ou a *dever-fazer*. O *querer-fazer* caracteriza a sedução e a tentação, o *dever-fazer*, a provocação e a intimidação.” (BARROS, 2002, p. 38). O inconveniente deste critério reside na pressuposição que se impõe, ou seja, nada garante que, depois do fazer persuasivo executado, a competência modal do Dm_2 seja alterada. Parece-nos evidente que a

execução da alteração na competência modal do Dm_2 dependerá de sua decisão, de seu *fazer interpretativo*, da relação de seu sistema ideológico com o do Dm_1 , entre outras questões.

Observemos ainda que, enquanto ao primeiro critério, na proposta tipológica mencionada, considerou-se para a persuasão em sua globalidade, somente atos de linguagem, provavelmente, porque “o ato de linguagem pode ser considerado como um ‘fazer-fazer’, ou seja, como uma manipulação” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 44). Tal é a importância dos atos de linguagem que, para os autores (2008), ao serem interpretados como performances modais de ordem cognitiva, eles poderiam se constituir o objeto de uma semiótica da manipulação.

os sujeitos que participam da comunicação [...] estão dotados de uma competência modal para que os atos de linguagem que eles produzem como performances possam ser interpretados como performances modais de ordem cognitiva, capazes de constituir o objeto de uma semiótica da manipulação. (*Ibid.*, 2008, p. 44)

Amentemos que Searle (1979) propôs cinco grandes categorias de atos de linguagem: 1. os representativos (que revelam a crença do enunciador quanto à verdade de uma proposição; por exemplo, afirmar, asseverar, dizer, etc.); 2. os diretivos (que tencionam levar o destinatário a fazer algo; por exemplo: ordenar, pedir, mandar, etc.); 3. os comissivos (que comprometem o manipulador com uma ação futura; por exemplo: prometer, garantir); 4. os expressivos (expressam sentimentos: desculpar, agradecer, dar boas-vindas); e 5. os declarativos (produzem uma situação externa nova: batizar, demitir, condenar).

Enquanto aos primeiros, os atos representativos de Searle, observamos como eles constituem o programa narrativo de base (a persuasão) do fazer persuasivo, tanto na *sedução* quanto a *provocação*. Em ambos os casos, o Dm_1 faz-saber ao Dm_2 uma sanção, que incide sobre o objeto da troca, que é o próprio *saber* (objeto cognitivo). Na *sedução*, este objeto é sancionado positivamente (pelo Dm_1); na *provocação*, o objeto é sancionado negativamente (pelo Dm_1). Na dimensão cognitiva, o Dm_1 fará então com que o Dm_2 “saiba o que pensa de sua competência modal sob forma de juízos positivos ou negativos” (*Ibid.*, 2008, p. 301). Em outras palavras, a provocação convoca um “juízo negativo: ‘Tu és incapaz de’...” (*Ibid.*, 2008, p. 301), enquanto que a sedução “manifesta um juízo positivo” (*Ibid.*, 2008, p. 301). Parece-nos inevitável convocar o conceito de sanção, neste momento de nossa reflexão.

A **sanção pragmática** é um juízo epistêmico, proferido pelo Destinator-julgador sobre a conformidade dos comportamentos e, mais precisamente, do programa narrativo do sujeito “performante” em relação ao sistema axiológico (de justiça, de “boas maneiras”, de estética, etc.), implícito ou explícito, pelo menos tal como foi atualizado no contrato inicial. [...] Enquanto juízo sobre o fazer, a sanção pragmática opõe-se à **sanção cognitiva**, que é um juízo epistêmico sobre o ser do sujeito e, mais genericamente, sobre os enunciados de estado que ele sobredetermina, graças às modalidades veridictórias e epistêmicas” (*Ibid.*, 2008, p. 426-427)

Se, tanto a *sanção pragmática* (sobre o fazer) quanto a *sanção cognitiva* (sobre o ser) são juízo epistêmicos, nos salta aos olhos a presença de atos sancionantes tanto na *provocação* quanto na *sedução*. Na *provocação*, por exemplo, o Dm_1 sanciona negativamente a competência do Dm_2 . Para Greimas (2014 [1980], p. 224, grifo nosso) o desafio (designado por ele como um tipo de *provocação*) se apresenta “como uma espécie de condensação do esquema narrativo, com a diferença de que *o reconhecimento é antecipado e invertido*, isto é, como uma **sanção** que tem por objeto a competência e não a performance do sujeito, e que é injusta e imperiosamente negativa”. Seria algo do tipo: Dm_1 sabe/crê que o Dm_2 não quer fazer; ou, Dm_1 sabe/crê que o Dm_2 não deve fazer; ou, Dm_1 sabe/crê que o Dm_2 não pode fazer; ou, Dm_1 sabe/crê que o Dm_2 não sabe fazer. O simples fato de evidenciar o juízo epistêmico de que o Dm_2 possui uma competência negativa pode provocar a consumação de uma manipulação. O Dm_2 é “convidado a executar um determinado programa (PN) e ao mesmo tempo advertido de sua insuficiência modal (de seu ‘não poder fazer’) para efetuar-lo.” (GREIMAS, 2014 [1980], p. 224). Além disso, trata-se, de certa maneira, de “‘pleitear o falso para obter o verdadeiro’, pois a negação da competência destina-se a provocar uma ‘reação positiva’ do sujeito que, justamente por isso, se transforma em sujeito manipulado” (*Ibid.*, p. 224).

Observemos ainda que, no caso da *provocação*, a sanção negativa se dá sobre a competência do Dm_2 ; ora, nada nos impede de imaginar a possibilidade de que a sanção negativa possa dar-se sobre a competência do Dm_1 , provocando uma espécie de *autovitimismo*, *coitadismo*, *autocomiseração*, etc., outra possível classe de manipulação. Ao contrário de um “Tu és incapaz de...” estar-se-ia diante de um “Eu sou incapaz de...”.

Igualmente, em oposição à *sedução*, o Dm_1 poderá sancionar positivamente sua própria competência modal referente ao fazer pretendido, e provocar uma manipulação bem-sucedida. Seria algo como um “eu quero” ou um “eu devo” ou um “eu posso” ou um “eu sei” do Dm_1 que pode provocar um “eu também” do Dm_2 .

Retornando aos atos de linguagem de Searle, vemos como os atos diretivos (de Searle) caracterizam claramente manipulações, embora não hajam sido contemplados pela tipologia esboçada pela semiótica até o momento. Ora, o que são ordenar, pedir, mandar, etc. senão fazeres persuasivos compostos por programas narrativos simples?

A terceira categoria dos atos de linguagem de Searle diz respeito aos atos comissivos, caracterizadores da *tentação* (promessa de um bem) e da *intimidação* (promessa de um mal). “Na tentação e na intimidação, o manipulador mostra poder e propõe ao manipulado, para que ele faça o esperado, objetos de valor cultural, respectivamente positivo (dinheiro, presentes, vantagens) e negativo (ameaças)” (BARROS 2002, p. 38). Em ambos os casos, tratam-se de programas narrativos complexos em que o programa narrativo principal (ou de base) é *prometer*, que é a persuasão propriamente dita; nesta promessa, inclui-se pelo menos um programa narrativo de uso, que em geral é de doação de um objeto valor, eufórico (no caso da *tentação*) ou disfórico (no caso da *intimidação*).

A quarta categoria, os atos expressivos, evocam não só o que seria a dimensão tímica da linguagem, mas a dimensão sancionante. O que é *desculpar* senão um *fazer* (*desculpar-se*) de Dm_1 que pressupõe uma sanção negativa sobre um outro *fazer*, do Dm_1 (*desculpe-me*) ou do Dm_2 (*desculpo-te*)? Outrossim, o que é *agradecer* senão um *fazer* de Dm_1 que pressupõe uma sanção positiva do Dm_1 sobre um *fazer* prévio do Dm_2 ?

Finalmente, a quinta categoria dos atos de linguagem de Searle os atos declarativos merecem, ainda, um olhar mais acurado.

Simulada a competência modal do Dm_2 sobre o *fazer* pretendido, estabelecido o contrato fiduciário e os valores nele inscritos, e executada a persuasão (*fazer-saber*), caberá ao Dm_2 interpretar (*crer*) o *fazer* persuasivo do Dm_1 . “Exercido pelo enunciador, o *fazer* persuasivo só tem uma finalidade: conseguir a adesão do enunciatário, o que está condicionado pelo *fazer* interpretativo que este exerce” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 531).

4.2. Fazer interpretativo

Tendo em conta que o *crer* precede o *saber* e que ambos pertencem a “um único e mesmo universo cognitivo” (GREIMAS, 2014 [1980], p. 134), Barros (2002, p. 58) afirma que interpretar, para o sujeito, é, eminentemente, confrontar a proposta recebida com seu universo do *saber* e do *crer*, com os sistemas de valores que atribuem sentido aos *fazer*s e aos estados, de maneira que, para interpretar, o destinador-julgador afere a conformidade ou não da conduta do sujeito com o sistema de valores que representa e com os valores do contrato inicial estabelecido com o Dm_1 . (BARROS 2005, p. 35).

No interior do esquema de comunicação intersubjetiva, a semiótica propôs substituir as instâncias “neutras” do emissor e do receptor pelos lugares em que se exerce o *fazer* persuasivo (*fazer-crer*) e o *fazer* interpretativo (*crer*, como ato epistêmico).

No nível profundo e abstrato da linguagem esse modelo pode ser reduzido a um pequeno grupo de operações simples, mas no nível semionarrativo ele sofre expansões sintagmáticas que permitem não só homologar o *fazer* persuasivo à *manipulação*, e o *fazer* interpretativo à *sanção*, ambas narrativas, mas também conceber tais percursos, se bem formulados, como algoritmos cognitivos. (GREIMAS, 2014 [1980], p. 129, grifo nosso).

Nossa ideia aqui, não é tanto **bem formular** (ainda), mas pelo menos auxiliar nesta formulação do percurso da manipulação, evidenciando etapas e caracterizando-as. De um lado, a manipulação propriamente dita parece estar bem mais vinculada ao *fazer* persuasivo do que ao *fazer* interpretativo; por outro lado, a *sanção*, de fato, relaciona-se mais vigorosamente ao *fazer* interpretativo do que ao *fazer* persuasivo.

Acontece, por exemplo, que D_1 representa, na dimensão pragmática, o papel de Destinador ativo e “performante” (capaz de comunicar os constituintes

da competência modal) no quadro da dêixis positiva, ao passo que D_2 é, na dimensão cognitiva, o Destinador passivo (capaz de receber o saber sobre o fazer do Destinatário-sujeito e de sancioná-lo), que depende da dêixis negativa: o Destinador ativo é, então, incoativo, promotor do movimento e da ação (remete à manipulação); o Destinador passivo é terminativo, recolhe os frutos (no quadro da sanção). (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 133)

No entanto, manipulação e sanção podem ser concebidas como ações quase que concomitantes. Ora, o que é a *sedução*, senão uma manipulação sancionante (ou se quisermos, uma sanção manipuladora)?

Sendo o fazer interpretativo intimamente relacionado ao *crer*, e, sem que se possa [...] pretender definir o *crer* de maneira satisfatória, sua inclusão no quadro do fazer interpretativo, enquanto ponto de chegada e *sanção* final deste, já permite ver-lhe um pouco melhor a problemática.” Onde se inicia essa citação? (*Ibid.*, p. 107, grifo nosso). O *crer* é uma das modalidades epistêmicas; estas se relacionam com a competência do enunciatário, que, após seu fazer interpretativo, assume (ou *sanciona*) as posições cognitivas formuladas pelo enunciador (ou submetidas pelo Sujeito). (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 172, grifo nosso). Para Greimas (2014 [1980], p. 87), é inequívoco que a competência cognitiva que atesta o “saber verdadeiro” autoriza seguidamente uma performance particular (um fazer interpretativo) que decorre no ato cognitivo que é o julgamento. Conforme Barros (2005, p.35, grifo nosso), a sanção é a última etapa da organização narrativa, necessária para finalizar o percurso do sujeito e correlata à manipulação. Organiza-se pelo encadeamento lógico de programas narrativos de dois tipos: o de **sanção cognitiva** ou **interpretação** e o de sanção pragmática ou retribuição. Em suma, parece-nos notória a relação entre sanção e fazer interpretativo.

O fazer interpretativo é, também, um fazer cognitivo e consiste em modalizar um enunciado pelo parecer e pelo ser e em estabelecer a correlação entre os dois planos da manifestação e da imanência. Os enunciados já modalizados veridictoriamente — denominados verdadeiros, falsos, mentirosos ou secretos — são sobredeterminados pelas modalidades epistêmicas do *crer*, ou seja, sofrem julgamento epistêmico. (BARROS 2002, p. 56-57)

Sendo a *certeza* (denominação da estrutura modal *crer-ser*) uma **sanção**, e, considerando que “a certeza pressupõe o exercício do fazer interpretativo, do qual ela é uma das consequências possíveis” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 57), observa-se que a sanção se apresenta também no fazer interpretativo. Ademais, se “a certeza é a sanção do fazer interpretativo que é exercido sobre o discurso referencial convocado” (GREIMAS, 2014 [1980], p. 213), notamos como *fazer persuasivo* e *fazer interpretativo* não podem ser concebidos rigorosamente separados, mas constituem-se etapas do percurso manipulatório que se interseccionam.

De um lado, ao persuadir, o Dm_1 interpreta (sanciona) como é (*saber-ser* ou *crer-ser*) a competência do Dm_2 sobre o fazer pretendido. Do outro, depois de interpretar (sancionar), o Dm_2

poderá realizar um *fazer* pragmático, que poderá ser o pretendido pelo Dm_1 ou não; tal ação pode provocar uma reação e, portanto, se configurar uma persuasão, de modo que, neste momento, os papéis narrativos se invertem: o Dm_2 no primeiro programa narrativo passa a ser o Dm_1 neste segundo programa narrativo, e vice-versa (o Dm_1 do primeiro programa passa a ser o Dm_2 do segundo). Eis o ciclo manipulatório-sancionante da comunicação. Deste modo, vemos como a instância comunicativa sempre terá duas dimensões pressupostas: uma dimensão manipulatória e uma dimensão sancionante. A comunicação é concebida, assim, em seu eixo etimológico, ou seja, como “ação de comunicar”; tanto a manipulação quanto a sanção são ações; a ação é a mola motora da atividade humana, é quem deve reger os estudos semióticos (no final das contas), é, portanto, a instância à qual estão subordinadas a manipulação e a sanção.

Em vista disso, assim como “o exercício da análise textual não tem mostrado discursos não-figurativos e sim discursos de figuração esparsa” (BARROS, 2005, p. 68), análises semióticas minuciosas poderão revelar que não há discursos não-manipulatórios e/ou não-sancionantes, mas discursos com manipulações esparsas, assim como discursos com sanções esparsas. Manipulação e sanção devem ser entendidas como instâncias da narratividade que podem se evidenciar (ou não) nas manifestações discursivas. Em geral, discursos propagandísticos, por exemplo, são eminentemente manipulatórios, o que não implica ausência de sanções. Por outro lado, o discurso jurídico, *verbi gratia*, inerentemente sancionante, pode se valer de manipulações e, com sua(s) sanção(ões), provocar reações, ou seja, fazer com que o outro faça algo.

De forma ainda mais ampla, e levando ao extremo nosso raciocínio, poderíamos dizer que manipulação e sanção são dimensões da linguagem hierarquicamente superior às dimensões pragmática e cognitiva. Assim, a linguagem, mesmo em sua manifestação aparentemente mais neutra possível, comportará uma dimensão manipulatória e uma dimensão sancionante. Destarte, o fazer persuasivo (ligado mais à manipulação propriamente dita) e o fazer interpretativo (ligado mais à sanção) “não constituem parâmetros ‘extralingüísticos’, como poderia dar a entender certa concepção mecanicista da comunicação, mas entram de corpo inteiro no processo da comunicação” (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p. 379-380).

Um enunciado como *a terra é redonda* certamente pressupõe, como sabemos, *o eu digo que ... eu sei que ... eu estou certo que ... a terra é redonda*. Isso não impede que todo esse suporte enunciativo, que insere o enunciado no contexto de uma comunicação corriqueira, seja oculto para, a rigor, deixar transparecer apenas o impessoal “*é verdade que ...*”, o qual se espera que o modalize, conferindo-lhe toda objetividade. (GREIMAS, 2014 [1980], p. 123).

Não nos parece absurdo concluir que o enunciado *a terra é redonda* pode implicar não só um (*é verdade que*) *a terra é redonda* mas um (*eu creio que*) *a terra é redonda*, portanto, pressupor uma sanção (implícita). Por outro lado, se concebermos a enunciação de tal enunciado fora de qualquer contexto que revele uma relação intersubjetiva, evidentemente, não poderíamos invitar à manipulação. No entanto, ao inserir o enunciado no contexto de uma comunicação corriqueira,

e imaginarmos este mesmo enunciado sendo proferido na presença de uma terraplanista, por exemplo, provavelmente provocará reações de sua parte, o que caracterizaria um ato manipulatório. Deste modo, parece-nos evidente que um enunciado como o examinado pode convocar tanto a dimensão sancionante da linguagem quanto sua dimensão manipulatória.

Realizado o fazer interpretativo, instância *ad quem* do percurso da manipulação, caberá ao Dm_2 realizar (ou não) o programa narrativo proposto, ou o fazer pretendido (pelo Dm_1).

5. O fazer pretendido

O programa narrativo proposto pelo Dm_1 poderá ser realizado pelo Dm_2 (neste caso, fala-se de manipulação bem-sucedida) ou não (o que implica uma manipulação malsucedida).

A manipulação só será bem-sucedida quando o sistema de valores em que ela está assentada for compartilhado pelo manipulador e pelo manipulado, quando houver uma certa cumplicidade entre eles. [...] Não se deixar manipular é recusar-se a participar do jogo do destinador, pela proposição de um outro sistema de valores. Só com valores diferentes o sujeito se safa da manipulação. (BARROS, 2005, p. 35)

Deste modo, a manipulação realizada pelo Dm_1 exigirá a sanção do Dm_2 , situando-se ambas as operações na dimensão cognitiva (por oposição à performance do destinatário-sujeito realizada no plano pragmático). (GREIMAS; COURTÉS, 2008, p.302). Assim, a manipulação do enunciador efetiva-se como um fazer persuasivo, ao passo que ao enunciatário compete o fazer interpretativo e a ação subsequente. (BARROS, 2005, p. 60). O Dm_2 do primeiro programa narrativo (a persuasão), ao realizar esta “ação subsequente”, assume o papel de sujeito da ação (um segundo programa narrativo); esta ação, se provocar uma reação (o que é bastante provável), instaura também um Dm_1 e, reinicia assim, o ciclo comunicativo/manipulatório.

6. Considerações Finais

O Dm_1 propõe (simula) um programa narrativo que pretende que o Dm_2 realize. Esta relação intersubjetiva é mediada, inicialmente, pelo *querer*. O Dm_1 quer (*querer*) que o Dm_2 faça (*fazer*) algo (o programa narrativo proposto pelo Dm_1).

A proposição de realização de um programa narrativo pelo Dm_1 ao Dm_2 é a instância *a quo* do percurso da manipulação; o simulacro da competência modal do Dm_2 sobre este fazer pretendido, o estabelecimento do contrato fiduciário e dos valores nele inscritos, e a execução da persuasão (*fazer-saber*) constituem etapas do fazer persuasivo (*fazer-criar*); finalmente, o Dm_2 interpreta (*criar*) o fazer persuasivo do Dm_1 por meio de seu fazer interpretativo, instância *ad quem* do percurso da manipulação. Este sucinto itinerário nos possibilita esboçar o seguinte esquema:

Quadro 4: Esboço de um esquema do percurso da manipulação

<i>Querer do destinador:</i> Preliminar à manipulação	<i>Percurso da Manipulação</i>			<i>Ação</i> (subsequente)	
O Dm ₁ quer (<i>querer</i>) que o Dm ₂ faça (<i>fazer</i>) algo (o programa narrativo proposto pelo Dm ₁).	<i>Fazer persuasivo</i> (S ₁) Manipulação propriamente dita		<i>Fazer interpretativo</i> (S ₂): <i>Crer</i> ser verdadeiro (Sanção).	Realização efetiva, pelo Dm ₂ , de uma ação, que poderá ser a pretendida pelo Dm ₁ ou não.	
	<i>Fazer persuasivo propriamente dito</i> (Fazer cognitivo)				<i>Persuasão</i> (Fazer pragmático/ performance do manipulador /ato de linguagem): <i>afirmar; prometer; suplicar; pedir; ordenar; perguntar; etc.</i>
	Proposição do fazer pretendido: proposição, por parte do Dm ₁ , de um programa narrativo a ser realizado (ou não) pelo Dm ₂ .	Interpretação, por parte do Dm ₁ , da competência modal do Dm ₂ sobre o fazer pretendido: <i>saber-ser</i> ou <i>crer-ser</i> .			

Fonte: elaboração própria.

Por se tratar de um esboço, reconhecemos que poderá ser bem melhor organizado. Ademais, cada uma das etapas propostas não só poderá ser melhor alocada dentro do esquema, como também mais acertadamente descrita, caracterizada, retratada, minuciada. De todas formas, esperamos, pelo menos, ter inaugurado o itinerário.

7. Referências bibliográficas

BARROS, Diana Luz Pessoa de. **Teoria do discurso: Fundamentos semióticos**. São Paulo: Humanitas/FLLCH/USP, 3. Ed, 2002.

BARROS, Diana Luz Pessoa de. Estudos do discurso. In: FIORIN, José Luiz (org.). **Introdução à linguística II: princípios de análise**. São Paulo: Contexto, 2003.

BARROS, Diana Luz Pessoa de. **Teoria Semiótica do Texto**. 4ª ed. São Paulo: Ática, 2005.

SEARLE, John R. **Expression and meaning**. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

GREIMAS, Algirdas Julien. **Sobre o sentido II: ensaios semióticos**. [1980]. Tradução Dilson Ferreira da Cruz. - 1. ed. - São Paulo, Nankin, Edusp, 2014.

GREIMAS, Algirdas Julien; COURTÉS, Joseph. **Dicionário de semiótica**. São Paulo: Contexto, 2008. ISBN 978-85-7244-316-6