**Resumo: Linguagem E Persuasão**  
(Adilson Citelli)

Segundo Citelli (2000, p.6), ?o elemento persuasivo está colado ao discurso como à pele ao corpo?, isto é, o autor afirma que raras são as expressões de linguagem que são desprendidas de interesse persuasivo. Assim, segundo ele, a comunicação quase sempre será permeada, estando os interlocutores conscientes ou não, da persuasão.   
   Ao tratar sobre a retórica, assunto do capítulo dois, Citelli busca em Aristóteles o embasamento de sua teoria, já que foi na Grécia Clássica que o uso do discurso retórico ganhou ares de ciência. Para esse grande filósofo grego, a retórica não deveria Se preocupar com a ética, mas sim com a descoberta daqueles elementos que permitiriam a um orador, revestir seu discurso de persuasão. Foi Aristóteles quem, segundo Citelli, apresentou o esquema segundo o qual o texto deve ser dividido em quatro partes seqüenciais e integradas: exórdio, narração, provas e peroração. A primeira parte é, na verdade, uma introdução ao que se vai dizer no discurso, de maneira a conquistar a fidelidade do ouvinte. Segue-se à narração, isto é, a argumentação propriamente dita, na qual deve-se apresentar a idéia que se pretende difundir, ou um fato segundo os interesses do orador, a fim de lhe atribuir importância. A terceira parte, as provas, é composta dos elementos que darão sustentação à argumentação sendo, como ensina o autor, a fase do discurso jurídico mais importante. Por último, a peroração, que concluiria o que raciocínio do discurso, de maneira a reforçar as idéias nele defendidas.   
No terceiro capítulo da obra, o autor faz uma discussão sobre signo e persuasão. Após tratar dos conceitos de significante e significado, sendo aquele o material e este o aspecto conceitual do signo, é feita uma análise sobre a questão ideológica dos signos. Para ilustrar suas idéias sobre esse tema, o autor traz o exemplo da bandeira da ex-URSS, com o martelo e a foice representando a união de forças entre os trabalhadores das zonas rural e urbana. Assim, vemos que, embora as palavras isoladas não tenham um significado profundo, quando utilizadas contextualmente elas adquirem uma valoração própria a cada situação.   
A seguir, Citelli apresenta algumas modalidades de discurso, corroborando com a proposta de Eni Orlandi em seu livro ?A linguagem e seu funcionamento?. Assim, o discurso poderia ser lúdico, polêmico ou autoritário. Ao definir, porém, cada um dessestipos discursivos, o autor esclarece não tratar-se de classificações autônomas mas sim de dominância, isto é, um discurso normalmente apresenta características de diferentes modalidades, sendo umas mais evidente que outras. Ainda neste capítulo, aprendemos que a ?análise dos discursos deve ser considerada em função de quatro elementos: distância, modalização, tensão e transparência?. (CITELLI, 2000, p. 40). Após conceituar cada um desses elementos, o livro passa ao último capítulo descritivo, já que os capítulos seis e sete compõem-se num vocabulário crítico e numa bibliografia comentada.    
Nesse capítulo cinco, denominado ?Textos Persuasivos?, a obra traz uma série de exemplos discutidos de textos a fim de evidenciar a relação entre retórica, ideologia e persuasão. Dessa maneira, são apresentados e analisados fragmentos de discursos encontrados na publicidade, na religião, no ensino e na literatura, por exemplo. Encerrado seu livro, Citelli reafirma sua idéia de que embora existam algumas expressões de linguagem e de cultura como exceção, a quase totalidade da comunicação humana está recheada de estratégias persuasivas.   
Ao fim desse resumo, acredito que por tratar-se, a manipulação das palavras, de uma das maiores ferramentas de trabalho dos profissionais do Direito, o estudo do proposto em ?Linguagem e Persuasão? é de extrema importância àqueles que, como nós, vislumbram os horizontes da atuação jurídica.