

## O PAPEL DA NORMA-PADRÃO EM CONTEXTOS PERSUASIVOS COM O USO DA VARIEDADE DE PRESTÍGIO: AFINAL, QUEM “FALA BEM”?

OLIVEIRA, Adriano Barboza de<sup>1</sup>

**Resumo** - O presente trabalho propõe reflexão acerca do que se tem como senso comum quanto ao uso da expressão “falar bem” e as situações em que é mencionada. Buscou-se estudar – sob a luz das obras de pesquisadores da Sociolinguística – o que caracteriza a língua de prestígio<sup>2</sup>, em que medida é consonante com a norma-padrão e em quais contextos é empregada caso o uso desta variedade vise a persuasão de um interlocutor. Também se teve o propósito de analisar se é influenciada por fatores extralinguísticos inerentes à oratória e quem são os locutores que dela fazem uso.

Palavras-chave: Norma-padrão. Variedade de prestígio. Oratória. Persuasão.

### Contextualização

*A persuasão torna-se então uma prática de comunicação “calculada” em função de um resultado. Ela se enquadra no pensamento estratégico, leva em conta as vulnerabilidades do outro, ao mesmo tempo em que pensa e administra seu próprio arsenal de meios. Abastece-se no armazém da retórica, muito bem fornido por diferentes correntes, desde os sofistas, Aristóteles e os mestres da arte retórica. (BELLENGER, 1987, p.8).*

Em todo evento discursivo no qual um locutor busca linguisticamente influenciar os seus ouvintes, a escolha da variedade linguística pode se mostrar como importante fator para obtenção de um resultado. Neste caso, o ato de influenciar uma pessoa, transferindo um ponto de vista, uma ideologia ou uma opinião, se estabelece por meio da combinação entre o racional palpável e o imaginário, que se liga à emoção.

Aquele que sabe manipular a linguagem consegue transformar a palavra em ação e, para tal, faz uso da força ilocucionária<sup>3</sup> de seu discurso. O presente trabalho busca refletir em que medida a utilização da língua de prestígio pode facilitar a obtenção de um resultado de persuasão e, mais ainda, se a utilização ou desprezo da norma-padrão<sup>4</sup> podem interferir neste processo. Outros fatores linguísticos e extralinguísticos inerentes à oratória, como eloquência, linguagem corporal, boa dicção, contato visual, poderiam se mostrar mais eficazes e propiciar maior poder persuasivo, influenciando com maior intensidade a força ilocucionária de um

<sup>1</sup> Especialista em Didática do Ensino Superior e atualmente cursando o Mestrado Profissional em Letras na Unemat, Campus Sinop. E-mail: oliveiratex@yahoo.com.br

<sup>2</sup> Ao longo do texto, poderá também ser citada como ‘língua culta’ ou ‘variedade de prestígio’.

<sup>3</sup> Os conceitos relativos à força ilocucionária, assim como os atos de fala, são bem explicados na obra “Portos de Passagem”, de João Wanderley Geraldi (2003).

<sup>4</sup> Os conceitos de língua de prestígio e norma-padrão, assim como a diferença entre ambas, podem ser melhor aprofundados na obra “Educação em língua materna: a sociolinguística na sala de aula”, de Stella Maris Bortoni-Ricardo (2004).

discurso do que o domínio da norma-padrão em si. Por meio de um protótipo didático aplicado em uma turma de 8º/9º ano do Ensino Fundamental, buscou-se analisar o modo como os alunos classificam o “falar bem”, comparando-se trechos de entrevistas com personalidades conhecidas na mídia e que, supostamente, seriam os “modelos” de boa comunicação.

Explicado este momento no qual as ideias de um ser necessitam da língua falada para se fazerem entendidas (momento em que o locutor busca persuadir o interlocutor denotando seu grau de destreza com as palavras), é que se estabelecem as perguntas de pesquisa: O que influencia a assimilação de um ouvinte para que seja mais ou menos impressionado por seu locutor? A forma como algo é dito traz maior poder de influência do que aquilo que está sendo dito? E considerando aquilo que se diz (mais do que como se diz), o domínio da norma-padrão é fator único e decisivo para que um discurso seja tomado como bem explicado, ou recai para segundo plano se comparado a outros componentes da oratória como a eloquência, o tom de voz, a linguagem corporal?

É possível que um indivíduo seja considerado como “bom falante” mesmo cometendo desvios, pois percebe-se que vários outros fatores estão inseridos no processo persuasivo além do domínio da norma-padrão.

### **A persuasão e os atos de fala**

A linguagem é instrumento de interação social, por meio da qual são expressas ideias, pensamentos, desejos, conhecimento e funciona como um mecanismo de ação carregado de intencionalidade. Todo locutor pretende, de certa forma, se fazer ouvir pelo seu destinatário e, para isso, não basta que estejam funcionando todos os elementos da comunicação; é necessário que o ouvinte aceite aquilo que lhe é transmitido e, mais ainda, que proceda à ação esperada pelo locutor, compartilhando sua realidade e conhecimento. Para tal finalidade, o locutor poderá lançar mão de argumentos e recursos linguísticos que satisfaçam suas pretensões nas relações com outros indivíduos.

A linguagem é uma armadilha, é nela que o discurso visa influenciar, é nela que o “persuasor” conhece o seu “persuadido”, e ambos trocam suas experiências, suas paixões, suas crenças, sua lógica, sua história pessoal. O “persuasor” conhece o universo daquele que será “persuadido”, dessa forma, procura o melhor meio para conseguir o seu objetivo. (NOGUEIRA, 2007<sup>5</sup>)

<sup>5</sup> Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI36132,31047-Algumas+consideracoes+sobre+a+linguagem+persuasiva>>. Acesso em 07 jul. 2018.

Será um bom persuasor o locutor que, após proferido o seu discurso, obtiver o consentimento (ainda que inconsciente) de seu ouvinte, mas de modo que este considere-se o único responsável por sua decisão. Em outras palavras, o ouvinte é seduzido por seu locutor, mas somente de modo racional poderá explicar as características que criaram ambiente propício para a aceitação das ideias de seu locutor, podendo ter sido influenciado tanto pelas provas quanto pela emoção causada por aquilo que lhe foi dito. E nem sempre tomamos decisões sozinhos, muitas vezes fatores externos são decisivos na tomada de uma palavra final sobre algum assunto.

Na época clássica, da Grécia do século IV a.C., segundo Buzzi (1994, *apud* NOGUEIRA, 2007), os sofistas ensinavam a arte de persuadir por meio da palavra. Eram eles os antigos educadores, que, preocupados com a linguagem, seu instrumento de trabalho, desenvolveram a arte da correção (a gramática), a arte de persuadir (a retórica) e a arte de argumentar (a dialética). Este grupo, que servia à classe dominante, considerava a filosofia como um saber útil para a política e para o comércio; auxiliavam os cidadãos nos negócios e nas questões políticas.

Diferente dos sofistas, Aristóteles ensinava a persuadir tanto pelo sentimento quanto pela prova; a intenção é que comandava o uso da palavra. Voltando nosso olhar para a lógica aristotélica, vemos que, pelo uso da palavra,

colocava a retórica a serviço do verdadeiro e do justo e a definia como “instrumento da opinião”, em que o orador recorria a ela para persuadir um auditório; havia um empenho em interessar, impressionar, convencer e, em seguida, levar à ação. Aristóteles percebeu que a honestidade e a justiça eram argumentos bons para conquistar a adesão do auditório. (BELLENGER, 1987, p.19, *apud* NOGUEIRA, 2007<sup>6</sup>)

Como lido na epígrafe deste trabalho, os sofistas e outros já se utilizavam da língua de prestígio para a persuasão ou obtenção de recompensa, com discursos que buscavam a lógica, mas também se atrelavam à comoção da plateia de ouvintes.

Comparando os discursos proferidos no período mencionado com os contemporâneos, é possível contextualizar de forma clara o objeto investigativo levantado para este trabalho de pesquisa: os discursos presentes atualmente na mídia, no meio político, no cenário econômico e de lideranças, podem ser analisados pela dialética (ato de argumentar) e pela retórica (ato de persuadir), sobrando para a gramática (arte da correção) o questionamento sobre sua real

<sup>6</sup> Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI36132,31047-Algumas+consideracoes+sobre+a+linguagem+persuasiva>>. Acesso em 07 jul. 2018.

importância no jogo de convencimento. Além da combinação destes três fatores, percebe-se que um bom locutor necessita agregar outras habilidades comunicativas para o alcance de seu propósito sendo que é possível, talvez, que o terceiro item citado (e posto em questão) tenha menor relevância se estiverem presentes todos os outros.

Na era clássica, tanto sofistas quanto Aristóteles reuniam em si os três atributos para alcançarem o entendimento de seus ouvintes, mas, e se considerarmos em destaque a retórica e a dialética para um filósofo do período, seria ele da mesma forma respeitado, se não lidasse tão bem com as normas de correção gramatical observadas por seus pares? E se lhe faltasse o domínio da retórica ou da dialética, conseguiria tal sucesso mesmo dominando a norma gramatical?

Paira a dúvida se outros estudiosos antigos porventura possuíam conhecimento até maior para ser divulgado, mas não o conseguiram e não se fizeram renomados justamente por esta falta das habilidades comunicativas citadas acima: dialética e retórica aliadas à boa oratória e eloquência.

### **A avaliação visual e a linguagem corporal**

Em uma situação de interação social onde a persuasão se torne uma necessidade evidente, é comum que o locutor tenda, primeiramente, a privilegiar o aspecto visual no processo de convencimento do seu interlocutor, antes mesmo que inicie o seu discurso. Isto se dá pelo fato de que o ser humano, de forma ainda maior nesta nova era tecnológica, é primeiramente atraído pelo visual. O comum é que primeiro o locutor seja visto, para depois ser ouvido, e neste primeiro contato as primeiras impressões já se formam, aumentando ou diminuindo as chances de sucesso.

Já é conhecido o poder da imagem e da apresentação pessoal, e tais fatores já são ponto de partida para o convencimento do ouvinte no processo de persuasão, antes mesmo que qualquer palavra seja proferida. Passado o primeiro momento de impressões imediatas, tomam lugar outros critérios que se operam pelo raciocínio, levando adiante o procedimento intelectual humano que o difere dos demais seres pela capacidade de entendimento além do concreto e visível: o uso do raciocínio vai além da mera exploração dos sentidos.

### **O poder de construção/desconstrução presente na fala**

Todo o pré-julgamento realizado, considerando somente esta primeira esfera visual, poderá ser ratificado, reelaborado ou desconstruído a partir do momento em que o locutor inicie

o seu discurso. Por meio da fala, o locutor revela aspectos inerentes tanto de sua comunidade linguística quanto de sua própria personalidade: sua região de origem, seu estrato social, seu grau de escolaridade, sua idade, seus grupos sociais de interesse, seu nível de confiança e autoestima, seu equilíbrio emocional, dentre outros.

### **Falar bem: norma-padrão *versus* prosódia**

Mais adiante, ultrapassado o primeiro momento de avaliação da apresentação visual, e seguido da avaliação da expressão oral, dá-se início ao processo de julgamento daquilo que está sendo dito. Neste ponto, cabe retornar ao questionamento proposto neste trabalho, o que primeiramente é avaliado e assimilado pelo ouvinte: o que está sendo dito ou a forma como está sendo dito, a gramática bem articulada ou a prosódia<sup>7</sup> simples e pura.

Podemos encontrar indivíduos que, apesar de dominarem a norma-padrão com maestria, não serão considerados como “bons falantes” pelo fato de um contexto de interação oral estar fortemente marcado por outros aspectos, tais como: estado emocional do locutor, dicção, entonação de voz, timidez, dentre outros, podendo inclusive serem levados ao preconceito linguístico. Sendo assim, estes falantes poderão ter um desempenho pior em uma apresentação oral do que outros que não possuem domínio da norma-padrão, mas convencem melhor a audiência por dominarem artifícios típicos da oratória. O estado emocional alterado pode fazer com que o falante cometa inadequações gramaticais que não se repetiriam na sua escrita, uma vez que escrever é um ato solitário, no qual o escritor é senhor de seu próprio tempo e ritmo.

### **Língua de Prestígio e Prosódia**

Dentre os discursos aos quais somos expostos diariamente, aqueles ligados à mídia no suporte televisivo são de maior relevância no convencimento do público. Disso vive a publicidade, do convencimento do consumidor de que determinado produto é indispensável ou que assistir a determinado programa é algo indispensável para sua experiência cotidiana. Ao sentarmos na frente da televisão, já estamos, mesmo que inconscientemente, expostos às sofisticadas técnicas de persuasão presentes não só na publicidade, mas também nos programas exibidos, nos sermões religiosos da igreja e nos discursos políticos.

<sup>7</sup> Entende-se aqui como prosódia o conjunto de características da emissão dos sons da fala, como o acento e a entonação.

Para venderem suas ideologias, as emissoras e instituições precisam vender bem a imagem dos seus funcionários e para isso é essencial que regularizem a sua expressão oral conforme a língua de prestígio. Mais do que o domínio da norma-padrão, uma pessoa pública precisa convencer a audiência por meio da fala e, para tal finalidade, é comum que personalidades almejando serem conhecidas por “falar bem” procurem primeiramente um fonoaudiólogo, mais do que um professor de Língua Portuguesa. É de se considerar que não importa tanto o que se fala, mas a maneira como se fala. Esta última por vezes é mais convincente do que o próprio conteúdo.

Como analisado nas falas dos vídeos do protótipo didático aplicado aos alunos, uma pessoa que demonstra confiança ao falar, que possui boa dicção, que não gagueja, que mantém contato visual, tende a ser considerada alguém que “fala bem”, independente de quantos desvios cometa. Um locutor, por exemplo, que deseje proximidade com seu público pode inclusive buscar uma forma menos formal e não tão assertiva gramaticalmente, segundo a norma-padrão, por considerar que a maioria das pessoas não se expressa dessa forma no dia a dia.

### **A consonância entre língua de prestígio e a norma-padrão**

Ainda conforme analisado nos vídeos, as personalidades cometem desvios gramaticais, porém sua fala é considerada como variedade de prestígio porque utilizam bem recursos da dialética e retórica. Contudo, não há dúvida que, em um contexto formal, o bom domínio da gramática tradicional se torna fator diferencial e agregador de consistência, além dos outros fatores já citados anteriormente. O que não se pode é reduzir a argumentação a estruturas léxico-sintáticas ou somente à organização semântica do discurso, que marcam a intenção do locutor. Estes recursos, porém, são de grande valia na construção da argumentação.

Temos na gramática uma série de morfemas que funcionam como operadores argumentativos, os quais acompanham um enunciado, que funciona como argumento, com a pretensão de orientar o interlocutor para algumas conclusões. Na gramática tradicional, esses operadores são chamados de conectivos, de partículas denotadoras de inclusão, exclusão, retificação, situação. [...] São eles alguns dos elementos que podem determinar o valor argumentativo de um enunciado. (NOGUEIRA, 2007<sup>8</sup>).

Poder-se-ia também pensar na possibilidade de casos inversos ao proposto neste trabalho, aonde um falante se expresse com aparente apuro gramatical, porém cometendo desvios e apresentando dificuldade no momento de expressar suas ideias de forma escrita.

<sup>8</sup> Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI36132,31047-Algumas+consideracoes+sobre+a+linguagem+persuasiva>>. Acesso em 07 jul. 2018.

## Considerações finais

Pretendeu-se mostrar aos alunos que não cabem os conceitos de “certo” ou “errado” na forma como se expressam, é mais importante frisar que toda fala tem uma intencionalidade e que existem vários outros recursos, além do domínio da gramática, que podem auxiliá-los. Não se deve julgar o falante pelo modo como se expressa oralmente, considerando apenas os desvios que possa cometer, pois isto não necessariamente denota desconhecimento da norma-padrão.

Na oralidade, o uso da norma-padrão não é determinante para que o discurso seja considerado como variedade de prestígio, outros fatores devem ser associados, como a eloquência, a oratória, a dicção, a construção semântica. Uma pessoa que se expressa oralmente em um ambiente formal cometendo vários desvios, poderia ser taxada de semianalfabeta, iletrada, burra, mas somente se não transparecer confiança e segurança naquilo que pretende comunicar. Vale também observar que uma pessoa que se expressa com demasiado monitoramento quando em um ambiente informal – com os amigos, em família –, irá se mostrar inadequada para tal situação.

## Metodologia

Para a verificação do modo como os alunos distinguem, aceitam e classificam as diferentes formas de expressão dos locutores – “saber falar bem” / “falar mal” / “não saber falar” –, foi proposto um protótipo didático no qual foram analisados os discursos de pessoas conhecidas e de certa forma admiradas, buscando-se verificar a quantidade de desvios gramaticais presentes ao longo de seus textos e se esta busca de adequação ou não adequação à norma-padrão foi fator determinante na classificação do ‘grau de qualidade’ para cada um.

Segundo Rojo (2012, p. 8), os protótipos são “estruturas flexíveis e vazadas que permitem modificações por parte daqueles que queiram utilizá-las em outros contextos que não o das propostas iniciais”. As atividades aqui explicadas envolveram o uso de tecnologias de informação e comunicação, mas caracterizam-se como

um trabalho que parte das culturas de referência do alunado (popular, local, de massa) e de gêneros, mídias e linguagens por eles conhecidos, para buscar um enfoque crítico, pluralista, ético e democrático – que envolva agência – de textos/discursos que ampliem o repertório cultural, na direção de outros letramentos [...]. (ROJO, 2012, p.8).

Além deste protótipo didático para uma turma de 8º/9º ano, na escola CEJA Almira Amorim e Silva, localizada na cidade de Cuiabá/MT, foi realizada pesquisa bibliográfica com o objetivo de embasar os estudos sobre língua de prestígio e norma-padrão.

Foram tomados trechos de entrevistas com pessoas de considerável fama: Sílvio Santos, Juiz Sérgio Moro, Pastor Cláudio Duarte. Acredita-se que tais nomes, por estarem mais presentes na mídia, são vistos com certa admiração e supõe-se que realizam (ou deveriam realizar) uso da língua de prestígio exatamente pela familiaridade com todo processo de julgamento e aceitação por parte do grande público que lhes concede aprovação e audiência.

#### ➤ Atividade I

Apresentação de três vídeos em que os locutores se expressam com variados graus de monitoramento da fala e utilizando-se de recursos da oratória, sempre preocupados com o conteúdo a transmitir na busca de um resultado. Perguntar aos alunos quem são aqueles, o que fazem, se são convincentes em suas falas e se podem ser considerados como pessoas que “falam bem”. Para fomentar a discussão, perguntar sobre as características que geralmente observam na fala de alguém que consegue convencê-los a tomarem uma decisão. Exemplos: comprar algo com um vendedor, votar em um determinado político, gostar de ouvir um determinado religioso ou *youtuber*.

#### **Vídeo 1:** As incríveis promessas de Sílvio Santos Presidente<sup>9</sup>

Canal Bizuti. Publicado em 10 de julho de 2017.

Disponível em: < <https://www.youtube.com/watch?v=V5AzAbyrnPY> >. Acesso em 15 maio 2018.

#### **Vídeo 2:** Erros<sup>10</sup> de Português de Sérgio Moro no Roda Viva - 26/03/18

Canal Dilma Resistente. Publicado em 31 de março de 2018.

Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=Nwr45E33t2s>>. Acesso em 15 maio 2018.

#### **Vídeo 3:** Pr. Cláudio Duarte Conta a história do Gato (Até 2:12)

Canal Renan Salvador. Publicado em 03 de junho de 2015.

<sup>9</sup> O vídeo com o apresentador Sílvio Santos foi trabalhado em primeira ordem pelo fato de que esta personalidade apresenta uma ótima dicção e demonstra alto grau de monitoramento na utilização da norma-padrão, realizando apenas um desvio de concordância verbal durante o vídeo. Sendo assim, o primeiro exercício de comparação entre a fala e o texto escrito foi facilitado, preparando os alunos para os seguintes.

<sup>10</sup> Sobre o título do vídeo, foram explicadas para os alunos as noções de “certo/errado”, substituídas por “adequado/inadequado” quando nos referimos aos desvios da norma-padrão. Nas atividades seguintes, foram apresentadas as formas mais “adequadas” para cada desvio praticado pelo juiz, dentro do contexto de uma entrevista a ser divulgada nacionalmente.



Disponível em: <[https://www.youtube.com/watch?v=iLJum9\\_RvJ4](https://www.youtube.com/watch?v=iLJum9_RvJ4)>. Acesso em 15 maio 2018.

Após a primeira reprodução, uma cópia impressa, contendo o mesmo texto retextualizado na norma-padrão, foi entregue aos alunos. Durante a segunda reprodução, os alunos foram solicitados a destacar na folha impressa todas as palavras/expressões com divergências entre a escrita e a oralidade, considerando os níveis fonológico, morfológico, sintático e discursivo.

➤ Atividade II

Explicação para os alunos que a escrita nem sempre é a reprodução fiel da oralidade e, por meio de uma aula expositiva dialogada, foram abordados os conceitos referentes à adequação da fala e aos desvios da norma-padrão, apresentando-se no projetor todas as divergências do exercício anterior.

➤ Atividade III

Produção textual com um breve relato pessoal, no qual deveriam contar como foram as primeiras experiências com a leitura de livros infanto-juvenis / histórias em quadrinhos: se eram incentivados ou proibidos por algum adulto, que idade possuíam, quais eram as histórias prediletas, quais personagens os marcaram, se continuam lendo.

➤ Atividade IV

Durante a análise do professor, os fenômenos morfológicos, sintáticos e fonológicos foram apontados com o auxílio de pincel marca-texto, na companhia de cada aluno autor do texto.

➤ Atividade V

Finalizando o protótipo didático, com o auxílio do dicionário após a devolução dos textos, as palavras destacadas por conterem algum desvio<sup>11</sup> foram pesquisadas e adequadas à norma-padrão. Este formato de exercício possibilita aos alunos compararem a norma-padrão presente no dicionário com os desvios presentes em sua produção textual escrita.

### **THE ROLE OF STANDARD NORM IN PERSUASIVE CONTEXTS USING THE VARIANT OF PRESTIGE: AFTER ALL, WHO “SPEAKS WELL”?**

**Abstract** - This paper proposes reflection about what may be considered as common view regarding to the use of the expression “speak well” and the contexts where it is mentioned. It aims to search – in the light of Socio-linguistics researchers – the main characteristic of the

<sup>11</sup> Para esta atividade, foram considerados somente os desvios dos níveis morfológico e fonológico.

variant of prestige, to what extent it is consonant to the standard norm and in which frequent contexts it is applied, if the use of this variant mentioned before aims to persuade an interlocutor. As well, it is suggested to analyze if it could be influenced by extra-linguistics factors, intrinsic to oratory, and to identify the speakers making use of it.

**Keywords:** Standard norm. Variant of prestige. Cultured language. Oratory. Persuasion.

## Referências

BELLENGER, Lionel. **A persuasão e suas técnicas**. Tradução: Waltensir Dutra, Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1987.

BORTONI-RICARDO, Stella Maris; MACHADO, Veruska Ribeiro (Orgs.). **Os doze trabalhos de Hércules: do oral para o escrito**. São Paulo: Parábola Editorial, 2013.

BORTONI-RICARDO, Stella Maris. **Educação em língua materna: a sociolinguística na sala de aula**. São Paulo: Parábola Editorial, 2004.

BUZZI, Arcângelo R. **Introdução ao pensar: O Ser, o Conhecimento, a Linguagem**. 22a. ed. Petrópolis-RJ: Editora Vozes, 1994.

BRASIL. MEC. Secretaria de Educação Fundamental. **Parâmetros Curriculares Nacionais: Língua portuguesa, terceiro e quarto ciclos do ensino fundamental**. Brasília: MEC, 1998.

FERREIRA, Aurélio B. de Hollanda. **Novo Dicionário da Língua Portuguesa**. 2. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.

GERALDI, João Wanderley. **Portos de Passagem**. 4ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

MOLA, Iara. **A sua escrita expressa aquilo que você realmente gostaria de ter dito**. 2015. Disponível em: <<http://www.linkbrand.com.br/a-sua-escrita-expressa-aquilo-que-voce-realmente-gostaria-de-ter-dito/>>. Acesso em 05 jul. 2018.

NOGUEIRA, Andréa Scavassa Vecchia. Algumas considerações sobre a linguagem persuasiva. **Revista Âmbito Jurídico**. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI36132,31047-Algumas+consideracoes+sobre+a+linguagem+persuasiva>>. Acesso em 07 jul. 2018.

ROJO, Roxane; MOURA, Eduardo. **Multiletramentos na escola**. São Paulo: Parábola, 2012.

RONCARATI, Cláudia. Prestígio e preconceito linguístico. **Cadernos de Letras da UFF – Dossiê: Preconceito linguístico e cânone literário**, n.º. 36, p. 45-56, 1. sem. 2008.

Recebido em: 4 de maio de 2019

Aprovado em: 20 de junho de 2019