



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

## Estratégias argumentativas em A Fazenda da Rede Record

Por: Alex Caldas Simões<sup>1</sup>

axbr1@yahoo.com.br

### Resumo

Como se deu a argumentação dos peões no reality show A fazenda 4? Que tipo de argumentos foram selecionados? Como estes foram organizados? Analisaremos em nossa exposição um vídeo gravado pelo participante Marlon com o objetivo de depreender as imagens de si produzidas pelo próprio participante que favorecem a sua argumentação. Como referencial teórico-metodológico utilizaremos as teorias de argumentação de Perelman, Charaudeau e Amossy. Concluimos que o vídeo defendeu a tese “torçam por mim” e se dirigiu prioritariamente aos fãs da dupla. Nesse sentido, Marlon constrói imagens discursivas que se constroem a partir de uma doxa de bom moço/romântico. De seus argumentos construímos o ethos de decisão, honestidade, justiça/heroísmo, romance, beleza e sensibilidade. Podemos dizer ainda que sua argumentação se assemelha às argumentações típicas das do domínio político.

**Palavras-chave:** Argumentação; Mídia; Análise do Discurso; Ethos.

### Resumo

### Abstract

*How did the arguments of pedestrians on reality show The Farm 4,? What kind of arguments were selected? How were they organized? We will review our*

---

1 É doutorando em Língua Portuguesa pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ, Mestre em Letras pela Universidade Federal de Viçosa – UFV E Graduado e Licenciado em Letras pela Universidade Federal de Ouro Preto – UFOP. É servidor público federal, docente EBTT de Letras do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Espírito Santo – IFES.



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

*exposure in a video recorded by the participant Marlon aiming to infer the images produced by the participant themselves that favor your argument. How we use theoretical and methodological theories of argument Perelman, Charaudeau and Amossy. We conclude that the video defended the thesis "cheer for me" and addressed primarily to fans of the duo. Accordingly, Marlon discursive constructs images that are constructed from a doxa of good guy / romantic. In his arguments built the ethos of decision, honesty, justice / heroism, romance, beauty and sensitivity. We can also say that his argument resembles the typical arguments of the political domain.*

**Keywords:** Argumentation; Media; Discourse Analysis; Ethos.

## Introdução

A argumentação, como é sabido (MENEZES, 2006; CHARAUDEAU, 2008), está em todos os lugares e se apresenta das mais diversas formas, seja ela em práticas sociais formais ou informais. A “partir do momento em que argumentamos acerca de um objeto do mundo, estamos agindo sobre alguém, buscando inseri-lo em um quadro específico de crenças e convicções possíveis no interior de uma determinada comunidade de fala. (MENEZES, 2006, p. 87).

O processo argumentativo foi refletido por Aristóteles, ainda na Grécia antiga, como retórica, ou seja, como a “[...] faculdade de descobrir, especulativamente em qualquer dado, o persuasivo [...]” (ARISTÓTELES, *apud* OSAKABE, 1979, p. 140). A retórica, dessa forma, seria uma ciência específica que trata da própria persuasão. A partir de sua instituição, segundo os estudos de Cavalcante (2008) sobre Zoppi-Fontana, o mundo antigo deixou de tratar os fatos e as realizações do dia-a-dia como sendo mágicos ou ligados a



IΦ-*Sophia*

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

divindades e passou a considerá-los como resultado da ação da linguagem. Surge, então, naquele período, a necessidade da criação das escolas de persuadir, com destaque especial para a figura dos professores de retórica, os sofistas.

Aristóteles, segundo William Menezes (2006), entendia que o processo persuasivo era centrado em três figuras: a do orador, a do auditório e a do discurso. Sendo assim, a atenção do processo persuasivo deveria recair sobre o

caráter do orador ou imagens de si que este apresenta no seu discurso para obter a adesão do outro; nas perspectivas que este mostra para obter a adesão do outro, as paixões e os sentimentos que propiciam a felicidade do ato discursivo; na constituição discursiva (formas e estilos); e na racionalidade persuasiva (entimemas e exemplos) que este apresenta para alcançar a aquiescência do outro em fatos que já estamos habituados a pôr em deliberação. (MENEZES, 2006, p. 90-91).

Muitos outros pesquisadores, além de Aristóteles, estudaram a retórica com posicionamentos teóricos distintos e específicos, ora retomando-o, ora, em partes, refutando-o. Segundo Osakabe, retórica pode ser entendida para Ducrot como “o conjunto de fatores que individualiza o sentido” (1979, p. 132). Para Pêcheux retórica pode ser entendida como “algumas operações que se estabelecem entre os enunciados para a formação de um discurso” (1979, p. 33). Já para Grimes retórica pode ser entendida como “tipo de proposições e um tipo de relações semânticas, pertencentes à organização do conteúdo” (1979, p.



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

133). Diante dessas asserções, Osakabe (1979) conclui que os três autores chamam de retórica todo elemento que ultrapassa, em certa medida, o nível de informação imediata dada. “Do conjunto de suas idéias poder-se-ia deduzir que o ‘retórico’ cobre o lugar onde o sentido dos enunciados se combina com o sentido de outros enunciados, num quadro onde entra em jogo a individualidade do sujeito falante e seu contexto” (OSAKABE, 1979, p. 135).

Coelho (1996), em prefácio à edição brasileira da obra *Tratado da argumentação* de Perelman e Tyteca, evidencia que Aristóteles postulava duas formas de raciocinar: por demonstração analítica<sup>2</sup> ou por argumentação dialética<sup>3</sup>.

Dessa forma, não haveria uma hierarquização entre essas duas formas de raciocinar. Entretanto, como indica Perelman, a ciência positivista só considerava racional um fato quando este era pautado em evidências e não em verossimilhanças. Descartes, pai da ciência positivista, então, segundo Perelman e Tyteca (1996, p. 2), “[...] [estava] está convencido de que as únicas provas válidas são as provas reconhecidas pelas ciências naturais” – ou seja, aquelas que são passíveis de serem verificadas, que passam pela forma aristotélica analítica de

---

2 A demonstração analítica, “[...] se traduz numa demonstração fundada em proposições evidentes, que conduz o pensamento à conclusão verdadeira, sobre cujo pensamento se alicerça toda a lógica formal [...]” (COELHO, 1996, p. 6).

3 A argumentação dialética “[...] se expressa através de um argumento sobre enunciados prováveis, dos quais se poderiam extrair conclusões apenas verossímeis, representando uma forma diversa de raciocinar” (COELHO, 1996, p. 7).



IΦ-*Sophia*

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

pensar.

Perelman, contudo, desconsidera as proposições de Descartes e propõe uma nova concepção de pensamento científico pautada, por sua vez, em uma maneira dialética de raciocinar. Ele, então, elabora o seu tratado de argumentação. Segundo Osakabe, Perelman “redefiniu a retórica sob dois pontos fundamentais: dilatou a extensão de seu campo, que passa a compreender toda manifestação discursiva que visa à adesão do ouvinte, e reduz a tipos básicos os ‘lugares’. Além disso, salientou a natureza temporal da argumentação e, conseqüentemente, seu caráter não restritivo” (1979, p. 164).

A importância dos estudos de Perelman, portanto, segundo Coelho (1996, p. 14), se dá na medida em que Perelman redefiniu o conceito de dialética da antiguidade e postulou novos conceitos complementares a este, tais como auditório interno, auditório universal, entre outros.

A nova retórica – como ficaram conhecidas as principais postulações de Perelman – passou, segundo Mayer (1996, p. 20), a se constituir em um “discurso do método de uma racionalidade.” Para agir Perelman pensou na argumentação “que raciocina sem coagir (PERELMAN; TYTECA, 1996, p.21).”

Diante desse panorama teórico-científico sobre a argumentação, pretendemos em nosso artigo observar na prática como é estruturada e articulada uma argumentação específica a partir das proposições teóricas de Perelman (1984), Perelman e



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Tyteca (1996), Amossy (2005a, 2005b) e Charaudeau (2008). Salientaremos nesse processo a importância de uma das figuras centrais da argumentação: o orador e seu caráter na sustentação da tese *torçam por mim* construída pelo participante Marlon (da dupla sertaneja Marlon & Maicon) no reality show A Fazenda 4 (2011/2). Afinal, que tipo de argumentos foram selecionados? Como estes foram organizados? Com base nessas questões de pesquisa, analisaremos um vídeo gravado pelo participante Marlon com o objetivo de apreender as imagens de si produzidas pelo próprio participante que favorecem a sua argumentação.

A fim de facilitar a nossa exposição, dividiremos nossa pesquisa em duas seções principais: a que discute as proposições teórico-argumentativas de Perelman, Perelman e Tyteca, Amossy, e Charaudeau; e a que analisa as imagens discursivas formuladas pelo fazendeiro Marlon em articulação com as teorias supra-citadas.

### Referencial teórico-metodológico

Argumentação pode ser entendida aqui, segundo Perelman (1984, p. 234), como o processo de “fornecer argumentos, ou seja, razões a favor ou contra uma determinada tese.” Este processo enfatiza um raciocínio científico pautado em um silogismo dialético – ou seja, na argumentação que é própria das ciências humanas e mutável com o tempo – em detrimento de um raciocínio científico baseado em um silogismo



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

analítico – ou seja, na demonstração, que é própria das ciências matemáticas e imutável com o tempo.

Dentre as suas postulações podemos destacar os conceitos de auditório, de orador e de discurso. O primeiro, portanto, se refere ao “[...] conjunto de todos aqueles que o orador quer influenciar mediante o seu discurso [...]” (PERELMAN, 1984, p. 237) que se classifica em: universal<sup>4</sup>, interlocutor<sup>5</sup> e o próprio sujeito<sup>6</sup>.

Sobre a formulação de auditório Osakabe (1979, p. 162) afirma que “é preciso considerar que este conjunto [que é o auditório, como apresentado acima] é uma imagem que o orador cria, segundo seus objetivos.”

Por sua vez o *orador* e o *discurso* de Perelman se constituem em figuras teóricas que podem ser assim resumidas: “[o] discurso, ele faz equivaler à própria argumentação; o orador é aquele que apresenta a argumentação [...]” (MENEZES, 2006, p. 91).

Dessa forma, podemos entender que é o próprio orador que cria uma imagem do auditório a partir de seus propósitos argumentativos, e de certos estereótipos sociais construídos sócio-historicamente<sup>7</sup>. No “momento em que toma palavra, o orador

---

4 Teoricamente comportaria toda humanidade. Isso, entretanto, é impossível de alcançar, conforme indica Cavalcanti (2008).

5 Formado somente por uma pessoa a qual o orador se dirige.

6 Ou seja, quando o próprio orador delibera consigo mesmo.

7 Estereotipagem corresponde a um processo fundamental na estruturação do ethos: segundo Amossy (2005b p. 125), “é a operação que consiste em pensar o real por meio de uma representação cultural preexistente, um esquema



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

faz uma idéia de seu auditório e da maneira pelo qual será percebido; avalia sua imagem, para reelaborá-la ou transformá-la e produzir uma impressão conforme às exigências de seu projeto argumentativo. (AMOSSY, 2005b, p. 125). Cabe destacar aqui, ainda segundo Amossy (2005b) que o orador acredita na doxa<sup>8</sup> e a utiliza para que o auditório a sua frente realize a adesão a sua tese. Com isso podemos notar que a argumentação se realiza por meio da construção de imagens discursivas entre o orador e o auditório e não por meio das pessoas reais da situação de comunicação: “[é] a representação que o enunciador faz do auditório, as idéias e as realizações que ele apresenta, e não sua pessoa concreta, que moldam a empresa da persuasão” (AMOSSY, 2005b).

Para bem argumentar, Perelman (1984) indica que o orador deve evitar as petições de princípios<sup>9</sup>. Para isso é necessário, então, que este: (i) conheça previamente as teses adotadas pelo auditório através de um *diálogo platônico* ou de uma “suposição” de teses; (ii) argumente com uma comunidade que esteja aberta à discussão e ao aceite de novas teses (Cf. CAVALCANTI, 2008); e (iii) estabeleça um contato positivo com o auditório (Cf. CAVALCANTI, 2008).

#### O sucesso na argumentação, como indica Amossy

coletivo cristalizado.”

8 Doxa, segundo Amossy (2005b, p. 125) corresponde ao “saber prévio que o auditório possui sobre o orador”.

9 Petições de princípios correspondem a uma “[...] falta de lógica relativa à demonstração [...]” (PERELMAN, 1984, p. 240), ou seja, uma verdade que não é incontestável.



IΦ-*Sophia*

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

(2005b), se dará quando na troca comunicativa à imagem do auditório corresponda a imagem do orador. Charaudeau (2008, p. 56) conceitua esse processo como condições de sucesso, ou seja, quando há “coincidência entre o sujeito interpretante (TUi) e o destinatário (TUd)”<sup>10</sup>.

A argumentação em geral, segundo Perelman (1984) se estrutura a partir de alguns elementos, tais como: (a) juízos de valor; (b) valores concretos ou abstratos, homogêneas ou heterogêneas; (c) dos Lugares do preferível, aqueles lugares comuns e válidos em todos os lugares<sup>11</sup>.

Para Osakabe (1979), em seus estudos sobre Perelman, são os lugares da quantidade e da qualidade que organizam todos os outros.

Perelman (1984) indica que dentre as diversas teses possíveis o orador escolhe algumas de acordo com os valores e lugares do preferível que queira destacar em sua argumentação.

10 Todo ato de linguagem, segundo Charaudeau (2008), é estruturado por 4 sujeitos de linguagem, dois de produção (sujeito comunicante e sujeito destinatário) e dois de interpretação (sujeito enunciador e sujeito interpretante): “[o] EUe (sujeito enunciador) é um sujeito da fala (como o TUd) realizado e instituído na fala [...], [o] EUC (sujeito comunicante) é um sujeito agente (como o TUi), localizado na esfera externa do ato de linguagem [...]” (CHARAUDEAU, 2008, p. 52); [o] TUi [sujeito interpretante] é o sujeito responsável pelo processo de interpretação [...] (CHARAUDEAU, 2008, p. 46); [o] TUd é o interlocutor fabricado pelo EU[c] [sujeito comunicante] como destinatário ideal, adequado ao seu ato de enunciação (CHARAUDEAU, 2008, p. 45).

11 Alguns lugares do preferível: os específicos (próprios a certas disciplinas); os de quantidade (superioridade/inferioridade, etc.); os de qualidade (caráter de raridade), os da ordem (anterior/posterior, etc.); os do existente (justificando, etc.); os da essência (o que é superior, ou o que representa a essência); e os da pessoa (o que se liga as pessoas).



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Estas escolhas, portanto, são tendenciosas, pois elas revelam a presença do orador na argumentação, presença esta que pode ser entendida como presença à consciência e não como presença efetiva (física). Com isso queremos dizer que a presença a que nos referimos deve ser interpretada como a imagem/argumentos produzidos pelo orador que ficaram gravados no auditório.

Para formar sua presença o orador utiliza algumas “figuras de presença”, tais como repetição, anáfora, metáfora, etc. – as conhecidas figuras de estilo. Cabe salientar que as figuras de estilo não são argumentativas (persuasivas), a menos é claro que elas não sejam percebidas como ornamento – ou seja, que seu uso seja natural.

O orador na argumentação, segundo Perelman (1984), tende a indicar ao auditório como este deve interpretar suas teses para que o mesmo compreenda sua mensagem de maneira clara, sem ambigüidades. É preciso, portanto, “[...] compreender a mensagem de uma maneira adequada à vontade daquele que a emite” (PERELMAN, 1984, p. 245).

A argumentação visa “[...] intensificar a adesão do auditório a certas teses apresentadas pelo orador [...]” (PERELMAN, 1984, p. 246). Para isso o orador utiliza algumas técnicas argumentativas. Dentre elas estão as técnicas de *aspectos positivos*<sup>12</sup>, que são os argumentos de ligação que se

12 Os argumentos da ordem do positivo podem se manifestar: (a) por meio de “argumentos quase lógicos”, aqueles que lembram raciocínios formais (ex: repetição de palavras, comparações, etc.); (b) por meio de “argumentos formados sobre a estrutura do real”, ou seja, aqueles que se estruturam



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

vinculam as teses admitidas pelo auditório. Neste aspecto Perelman discorre sobre o *ethos* do orador, ou seja, sobre a “impressão que o orador dá de si mesmo” (PERELMAN, 1984, p. 257).

Os antigos designavam pelo termo *ethos* a construção de uma imagem de si destinada a garantir o sucesso do empreendimento oratório. Lembrando os componentes da antiga retórica, Roland Barthes define o *ethos* como “os traços de caráter que o orador deve mostrar ao auditório (pouco importando sua sinceridade) para causar boa impressão: é o seu jeito [...]. O orador enuncia uma informação e ao mesmo tempo diz: sou isto, não sou aquilo. O autor retoma assim as idéias de Aristóteles, que afirmava em sua *Retórica*: “é [...] ao caráter moral que o discurso deve, eu diria, quase todo seu poder de persuasão.” (AMOSSY, 2005a, p. 10).

Perelman (1984, p. 257) também discorre sobre os “argumentos que fundam a estrutura do real”, ou seja, aqueles estruturados por meio de exemplos e analogias, ora utilizados para indicar uma regra (lei), ora utilizados para indicar uma particularidade (quebra da regra).

O orador, segundo Perelman (1984), também pode utilizar algumas técnicas argumentativas de *aspectos negativos*, ou seja, ele pode utilizar alguns argumentos de dissociação que pretendem romper com as teses admitidas pelo auditório – aquelas que se dirigem para uma incompatibilidade com os aspectos do real indicados pelo orador.

---

por sucessão de fatos (causas e efeitos); ou (c) por meio da coexistência, ou seja, da relação dos indivíduos com seus atos.

IΦ-*Sophia*

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Quanto a sua organização, Perelman (1984) indica que os argumentos devem ser organizados em função da “pertinência”<sup>13</sup> e da “força argumentativa”<sup>14</sup>. Quanto à ordem, destes argumentos Perelman (1984) indica que o orador deve ter em mente que: (1) seus argumentos vão mudando de acordo com o efeito destes em seu auditório; (2) a ordem dos argumentos é um elemento imposto – o auditório os regula –; (3) o orador para argumentar precisa primeiramente ser ouvido; e (4) o auditório precisa estar mais ou menos apto a acolher novas teses para que o orador consiga bem argumentar.

Antes de iniciarmos a nossa análise cabe aqui realizarmos alguns esclarecimentos quanto à associação dos autores Perelman e Tyteca (1996), Amossy (2005) e Charaudeau (2008). Primeiramente Amossy (2005b) em suas pesquisas afirma que utiliza a expressão *orador* de Perelman como sinônimo de locutor<sup>15</sup>; e utiliza a expressão *auditório* de Perelman como sinônimo de alocutário<sup>16</sup>.

Ainda podemos dizer que a autora (2005b) cita Ducrot

13 A pertinência se define em relação ao auditório e em relação à tese defendida.

14 A força argumentativa não pode ser medida, mesmo assim pode ser calculada por meio da comparação com situações semelhantes. Os argumentos serão bons argumentos/argumentos fortes quanto menor for a sua possibilidade de refutação nos ambientes selecionados.

15 Locutor (EU) segundo Benveniste (1989) é aquele que instaura a enunciação, ou seja, locutor é aquele que toma a língua em funcionamento, com todos os seus índices específicos e procedimentos acessórios, com o intuito de produzir enunciados – “a enunciação supõe a conversão individual da língua em discurso” (BENVENISTE, 1989, p. 83).

16 Alocutário (TU), segundo Benveniste (1989) é aquele que é instaurado na enunciação e está diante do locutor.



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

em suas pesquisas sobre ethos para estabelecer a diferença entre o enunciador (ser do discurso locutor (L)) e o autor empírico (ser do mundo ( $\lambda$ )). Com isso ela indica que o ethos se liga ao locutor L (ser discursivo) e não ao autor empírico da enunciação.

Charaudeau (2008), por sua vez, divide a figura do orador – embora ele não o conceitue como tal – em dois sujeitos: o sujeito comunicante (EUc – ser real) e o sujeito enunciador (EUe – ser do discurso). De forma análoga ao estudo de Ducrot, podemos dizer, portanto, que o ethos se liga nas pesquisas de Charaudeau (2008) a figura do EUe. Ainda podemos considerar, segundo Menezes (2006, p.96), que toda argumentação é caracterizada “por uma relação triangular em que um *sujeito argumentante* se dirige a um *sujeito alvo*, com ênfase numa *tese* sobre o mundo”. Segundo Charaudeau (2008) para que haja argumentação são necessários, então, três elementos: o sujeito argumentante, uma proposta sobre o mundo, e um sujeito alvo.

Para Menezes (2006) o *sujeito argumentante* – assim como o orador de Perelman – tenta explicar por meio de uma racionalidade um fenômeno, surge, então, a persuasão. Busca-se nesse processo que o outro a sua frente (o sujeito alvo para Charaudeau (2008) ou auditório para Perelman (1984)) compartilhe com ele um certo universo discursivo. Tendo esse objetivo em mente, o *sujeito argumentante* “coloca em cena um conjunto de procedimentos” (MENEZES, 2006, p. 96) que se centram, em sua



IΦ-*Sophia*

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

maioria, no modo argumentativo do discurso, não excluindo, portanto, os outros modos de argumentação, narrativo, descritivo e elocutivo. O modo argumentativo é descrito por Charaudeau (2006, p. 202) como a “arte de persuadir”.

Menezes (2006) salienta que esta forma de pensar a argumentação não corresponde aos postulados da pragmática de Ducrot – que vê a argumentação como um fenômeno já inscrito na língua. Entretanto, para Menezes (2006), concordando com Plantin, “[todo] uso da linguagem em situação comporta uma dimensão argumentativa ou modo de organização, mesmo quando não se tem um projeto de persuasão no sentido dado pela retórica clássica ou pelo *Tratado da argumentação*” (MENEZES, 2006, p. 97). É por esse motivo que acreditamos que a nossa análise argumentativa é possível. Afinal, também há argumentação em gêneros do discurso do domínio midiático (jornalístico), como o gênero entrevista (HOFFNAGEL, 2007), uma vez que eles não são imparciais e cada pergunta realizada revela, em alguma medida, aspectos da subjetividade do repórter/entrevistador (FERREIRA, 2010).

Com base nessas inter-relações teóricas entre Perelman (1984), Perelman e Tyteca (1996), Amossy (2005a, 2005b) e Charaudeau (2008) podemos analisar qualquer *corpus* argumentativo por meio das imagens formadas entre os sujeitos da argumentação e pelos demais elementos discursivos específicos desta ação. Sendo assim, por meio desse arcabouço teórico, na



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

seção seguinte, observaremos nosso *corpus* de estudo, o vídeo *EXCLUSIVO: 5 minutos antes de Marlon entrar em "A Fazenda"* do cantor Marlon, da dupla Marlon e Maicon.

### **Analisando a argumentação de Marlon em A fazenda 4 da Rede Record** <sup>17</sup>

A Fazenda é mais um dos reality shows da TV aberta. Depois de Casas dos Artistas (SBT) e Big Brother Brasil (GLOBO), o reality da Record foi o mais assistido da atualidade e contou em sua quarta edição com a apresentação de Britto Júnior e direção de Rodrigo Carelli. Em sua quarta edição, contou com a participação de (Ver figura 1): Ana Markun (atriz), Compadre Washington (ex-vocalista do grupo É o Than), Dinei (ex-jogador do Corinthians), Duda Yankovich (boxeadora), François Teles de Medeiros (modelo), Joana Machado (ex-namorada do jogador Adriano), João Kleber (apresentador), Marlon (cantor da dupla sertaneja Marlon & Maicon), Bruna Surfistinha (ex garota de programa e escritora), Renata Banhara (modelo), Taciane Ribeiro (modelo), Thiago Gagliasso (ator e irmão de Bruno Gagliasso), Valeska Popozuda (funkeira), Gui Pádua (Paraquedista radical) e, por fim, Monique Evans (apresentadora e modelo), sendo seguida por Dani Bolina (Modelo e ex-paniquete). O vencedor dessa edição foi a modelo Joana Machado.

<sup>17</sup> Cabe ressaltar aqui que as transcrições aqui realizadas, por não se constituírem em objeto da análise da conversação, formam transcritas na forma escrita corrente – pausas, hesitações e demais características da oralidade foram suprimidas.



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Marlon, participante que será focado em nossa pesquisa, era tido como favorito no jogo e foi o último homem a ser eliminado, restando Joana Machado, Raquel Pacheco e Monique Evans. Ele foi o décimo primeiro peão a ir para roça e ser eliminado.

### **O peão Marlon de A fazenda: argumentações e representações discursivas**

O vídeo que serviu de base para nossa análise constitui-se em uma entrevista dada por Marlon 5 minutos antes de entrar em A Fazenda 4. Em nosso *corpus* de pesquisa, Marlon se apresenta com roupas casuais (camisa xadrez com camisa em V branca, calça escura jeans, anel e anel de casamento). Todo o vídeo é gravado em *close* (extremo), onde se enfoca os olhos, nariz e a boca. Ao que nos parece Marlon está sentado e responde as perguntas em um ambiente tranquilo, colorido e casual. Há na entrevista, um certo ar de intimidade e segredo, como sugere o repórter da entrevista ao sinalizar o título do vídeo com a palavra *exclusivo*, sem contar o *close* excessivo da filmagem.

Durante a entrevista, Marlon sinaliza, como nós também identificamos, que há um *Marlon cantor* e o *Marlon de verdade* (cf. Excerto 3, linha 15 e 16). Em se tratando de análise linguística, podemos identificar um EU discursivo (EUe, cf. CHARAUDEAU, 2008)) e um EU real (EUc, cf. CHARAUDEAU, 2008). Quando Marlon (o orador, locutor ou sujeito





IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

argumentante) indica o *Marlon cantor* ele sinaliza a existência de um EU do discurso presente no imaginário de seus fãs. Identificamos esse imaginário, a doxa (AMOSSY 2005a; 2005b), como sendo a de um EU discursivo (EUE) de um *bom moço/romântico*, aquele que ama, é correto, fiel, sincero e carinhoso, ou seja, um homem perfeito para casar com qualquer mulher. Essa imagem discursiva corresponde exatamente ao EU lírico (ou discurso) de suas canções, como em *Por te amar assim*, onde um eu apaixonado sofre em silêncio porque uma mulher não o quer mais.

A tese do orador em sua argumentação é *vocês torcem por mim aqui no jogo* (cf. excerto 8, linha 8), escrito de maneira mais formal temos: *Torçam por mim*. Essa tese é dirigida prioritariamente a um auditório interlocutor, composto por fãs (mulheres) da dupla Marlon & Maicon. A tese levantada pelo orador se sustenta por muitos argumentos, que independentemente da ordem, nos levam exatamente a aumentar e/ou realizar a adesão do auditório à tese do cantor. De nossa análise, podemos dizer que a maior parte dos argumentos utilizados pelo orador são de *aspecto positivo* (PERELMAN; TYTECA, 1996; PERELMAN, 1984), ou seja, são argumentos que se articulam com teses já admitidas pelo auditório. Nesse sentido, toda a argumentação do orador (EUC = Marlon) se pauta na doxa de cantor romântico e de participante de reality show.

A própria entrevista, que não é imparcial, mas subjetiva (FERREIRA, 2010), salienta imagens da doxa e espera



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

que o orador aceite ou discorde dessas imagens. A doxa invocada recai sobre os imaginários de reality shows e sobre o cantor Marlon. O orador, então, buscando evitar as petições de princípio (PERELMAN, 1984; PERELMAN; TYTECA, 1996), admite as teses já compartilhadas pelo auditório, como as advindas do imaginário de reality show (a) *todos tem uma estratégia no jogo* (cf. Pergunta pressuposta<sup>18</sup> do Excerto 2), (b) *todos sentem saudade de alguém Lá dentro* (cf. Pergunta pressuposta do Excerto 3), (c) *todos são escolhidos por algum motivo* (cf. Pergunta pressuposta do Excerto 5); e as advindas do imaginário sobre o cantor Marlon (a) *ele é calmo, não se irrita* (cf. Pergunta pressuposta do Excerto 7), (b) *ele gosta de cozinhar* (cf. Pergunta pressuposta do Excerto 6), (c) *ele é bonito* (Cf. Afirmação pressuposta do Excerto 5, linha 1 e 2, onde Marlon

18 Entendemos pressuposto como o faz Ducrot, como uma das formas de se perceber o implícito (Cf. CABRAL, 2011). O pressuposto é um procedimento não-discursivo que está na significação do enunciado. Ele, portanto, não é um subentendido, que depende do raciocínio do interlocutor (Cf. CABRAL, 2011). Assim, para sua existência é preciso alguns apoios linguísticos. Na pergunta *you already have a strategy?* (Cf. Excerto 2) a escolha do advérbio *already* nos indica que estamos diante de um pressuposto, pois o *already* pode ser analisado como um marcador aspectual ou iterativo, onde há uma expressão temporal que marca mudança ou ação realizada (Cf. CABRAL, 2011). O mesmo podemos dizer do enunciado *for what reason do you think you were chosen* (Cf. Excerto 5) e do enunciado *how do you feel when you miss someone* (Cf. Excerto 3). Ambos apresentam apoios linguísticos identificados como interrogativas parciais, onde apenas um dos componentes do estado de força é desconhecido (Cf. CABRAL, 2011). Não nos cabe aqui realizar uma análise exaustiva dos enunciados de nosso *corpus* de estudo, é por isso que resolvemos apenas indicar, no corpo textual de nossa pesquisa, somente algumas conclusões pressupostas, que em nossa análise, correspondem à construção de teses admitidas pelo auditório e que pertencem a doxa (Cf. AMOSSY, 2005a, 2005b).



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

antecipa a resposta do auditório).

As teses admitidas pelo orador se ligam ao imaginário de *bom moço/romântico*. O orador, nesse sentido, parece ancorar toda a sua argumentação nessa construção. É dessa doxa, portanto, que surge o nosso ethos-prévio (AMOSSY, 2005a; 2005b) sobre o Marlon.

Das teses admitidas pelo orador que também são admitidas pelo auditório, surgem os argumentos do orador que sustentam a tese *torçam por mim*, são eles:

Nº	Argumentos selecionados pelo orador (ordem de aparecimento dos argumentos indicados pela numeração)	Tese
1	<i>Eu não sou hipócrita</i> (Cf. Excerto 2, linha 1 e 2)	... logo torçam por mim.
2	<i>Eu vou entrar para ganhar os dois milhões</i> (Cf. Excerto 2, linha 1; Excerto 4, linha 2)	
3	<i>Eu sou muito emotivo, choro muito</i> (Cf. Excerto 3, linha 3)	
4	<i>Eu vou tentar ser um bom jogador</i> (Cf. Excerto 3, linha 9)	
5	<i>Eu vou tentar ser quem eu sou</i> (Cf. Excerto 3, linha 9 e 10)	
6	<i>Eu vou lá para ser um fazendeiro, pra fazer polêmica, pra ser polêmico, mas eu vou com a minha cara com a minha personalidade</i> (Cf. Excerto 3, linha 14 e 15)	
7	<i>Eu cuido de minha aparência</i> (Cf. Excerto 5, linha 2)	
8	<i>Eu acho que eu vou causar polêmica e eu vou procurar ser diferente</i> (Cf. Excerto 5, linha 8 e 9)	
9	<i>Eu adoro cozinhar, eu sou um cozinheiro de mão cheia</i> (Cf. Excerto 6, linha 1 e 2)	
10	<i>Vô defender os mais fracos</i> (Cf. Excerto 7, linha 4)	
11	<i>Não gosto de injustiça. Não gosto de covardia</i> (Cf. Excerto 7, linha 6 e 7)	



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

(Tabela 1 – Tese e argumentos utilizados pelo orador em sua argumentação)

A fim de ganhar a confiança do auditório o orador seleciona argumentos que se ligam às teses admitidas pelo auditório, ou seja, como o auditório acredita que Marlon é um *bom moço/romântico* ele seleciona argumentos que colaboram na construção dos *ethos* de: *decisão* (cf. Argumento nº 2 e 4, cf. Excerto 2, linha 1; Excerto 4, linha 1; Excerto 3, linha 9), *honestidade* (cf. Argumento nº 1 e 5, cf. Excerto 3, linha 1 e 2; Excerto 3, linha 9 e 10), *justiça/heroísmo* (cf. Argumento 10 e 11, cf. Excerto 7, linha 4; Excerto 7, linha 6 e 7), *romance* (cf. Argumento 9, cf. Excerto 6, linha 1 e 2), *beleza* (cf. Argumento 7, cf. Excerto 5, linha 2) e *sensibilidade* (cf. Argumento 3, cf. Excerto 3, linha 3).

O argumento nº 6 e nº 8 parece destoar da construção argumentativa, por se referir a “causar polêmica”. Esses argumentos se ancoram em representações do imaginário dos representantes de reality shows. Acreditando que esses argumentos são importantes, o orador os mantém em seu discurso, mas os atenua com advérbios, como o *mas*, e verbos, como o *achar*. Ou seja, ele enfraquece esses argumentos enfatizando que *ele vai ser ele no jogo* e que *acha* (não tem certeza) que irá ser polêmico. Há justificativa dos argumentos, pois eles são de aspecto negativo (PERELMAN; TYTECA, 1996; PERELMAN, 1984), ou seja, são argumentos que visam romper com aquilo que o auditório acredita. Apesar da repetição dos argumentos, eles parecem ser



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

de menor força na argumentação do orador.

Feitas as nossas análises sobre a argumentação em A Fazenda 4, passaremos na seção seguinte as nossas considerações finais sobre o assunto.

### Conclusões e Implicações

Em nossa exposição nos propomos a investigar a argumentação em A Fazenda 4 (2011/2) da rede Record. Como *corpus* de pesquisa analisamos um vídeo do peão Marlon (da dupla Marlon & Maicon), que foi gravado 5 minutos antes dele entrar na Fazenda. A partir dessa entrevista (HOFFNAGEL, 2007) iniciamos a nossa incursão na argumentação de Marlon. A primeira observação que fizemos se refere à construção subjetiva da entrevista (FERREIRA, 2010), ou seja, o repórter/entrevistador ao enunciar suas questões parte de uma doxa (AMOSSY, 2005a, 2005b), em nossa pesquisa de um *bom moço/romântico*, e a apresenta ao entrevistado, cabendo a ele aceitar ou não o que lhe foi apresentado, no nosso caso o entrevistado assume essa doxa de *bom moço/romântico*, ou seja, o orador constrói em seu discurso um E<sub>U</sub>e (CHARAUDEAU, 2008) de *bom moço/romântico*. Essa doxa ativada pelo repórter/entrevistador, corresponde ao *ethos-prévio*, como diria Amossy (2005a, 2005b).

A partir dessas imagens ativadas, o orador (E<sub>U</sub>c) inicia sua argumentação ao selecionar e organizar seus argumentos. Ele se dirige a um *auditório interlocutor* (PERELMAN,



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

1984) identificado por nós como fãs (mulheres) da dupla Marlon & Maicon, sendo considerado também o TUi (CHARAUDEAU, 2008). É em função desse auditório que toda sua argumentação é construída, a começa pela escolha da tese *torçam por mim*. O orador, dessa forma, seleciona, de forma predominante, argumentos de *aspecto positivo* (Cf. PERELMAN; TYTECA 1996; PERELMAN, 1984), em detrimento de argumentos de *aspecto negativo* (PERELMAN; TYTECA, 1996; PERELMAN, 1984). Dos 11 argumentos que analisamos, apenas 2 são de aspecto negativo. Ao que parece o orador não visa romper com as teses admitidas pelo auditório, ou seja, Marlon ao evitar as *petições de princípio* (PERELMAN, 1984), acaba admitindo teses que também são admitidas pelo auditório, como as teses vinculadas aos imaginários sobre os participantes de reality shows (*todos tem uma estratégia no jogo; todos sentem saudade de alguém lá dentro; todos são escolhidos por algum motivo*) e as teses vinculadas aos imaginários sobre o próprio cantor Marlon (*ele é calmo, não se irrita; ele gosta de cozinhar; ele é bonito*).

A fim de provocar ou aumentar a adesão dos espíritos a sua tese, o orador seleciona os seguintes argumentos e com eles constrói as seguintes imagens de si (ethos):



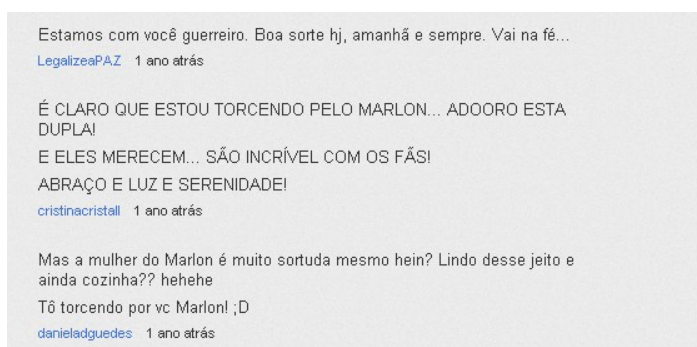
IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Argumentos selecionados	Ethos construído
<i>Eu vou entrar para ganhar os dois milhões Eu vou tentar ser um bom jogador</i>	Decisão
<i>Eu não sou hipócrita Eu vou tentar ser quem eu sou</i>	Honestidade
<i>Vô defender os mais fracos Não gosto de injustiça. Não gosto de covardia</i>	Justiça/heróis mo
<i>Eu adoro cozinhar, eu sou um cozinheiro</i>	Romance

(Tabela 2 – Argumentos e ethos construídos)

A partir da tabela 2, podemos concluir que a argumentação de Marlon alcançou o sucesso (CHARAUDAU, 2008), uma vez que houve identificação entre o TUi (fãs da Dupla, mulheres) e o TUD (de *bom moço/romântico*). Podemos indicar ainda que a argumentação do sertanejo, obteve sucesso, pois ela alcançou a adesão do auditório (PERELMAN, 1984; PERELMAN; TYTECA, 1996), como podemos ver nos comentários do YOUTUBE, onde o vídeo analisado foi retirado (Figura 2).



(Figura 1 – Comentários do YOUTUBE)



IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

Podemos dizer ainda que a argumentação de A Fazenda 4 é similar as argumentações típicas do domínio político, onde há a visada de demonstração, no qual o EU está na posição de estabelecer verdades e provas e o TU está na posição de validar essas verdades (CHARAUDEAU, 2008). Ainda que necessite de maiores análises essa observação parece divergir das argumentações do Big Brother Brasil, onde parece imperar argumentações típicas do domínio publicitário, com predomínio das visadas de fazer-fazer e fazer-criar (CHARAUDEAU, 2008).

### Referências

- AMOSSY, R. “O ethos na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos” *In* AMOSSY, R. (Org.) . **Imagens de si no discurso - a constituição do ethos** . São Paulo: Contexto, 2005b. p. 119-144.
- BENVENISTE, E. **Problemas de lingüística geral II** . Campinas: Pontes, 1989. p. 81-90.
- CABRAL, A. L. T. **A força das palavras: dizer e argumentar** . São Paulo: Contexto, 2011.
- CHARAUDEAU, P. **Linguagem e discurso: modos de organização** . São Paulo: Contexto, 2008.
- CAVALCANTI, M. C. C. **Multimodalidade e argumentação na charge**. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CAC. Letras, 2008. 102 f.: il., fig., quadros. p. 72-80.
- COELHO, F. U. “Prefácio a edição brasileira” *In* PERELMAN, Chaïm; DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. R.; BEZERRA, M. A. **Gêneros textuais e ensino**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2007. p. 180-196).
- FERREIRA, L. A. **Leitura e Persuasão: princípios de análise retórica** . São Paulo: Contexto, 2010.
- HOFFNAGEL, J. C. “Entrevista: uma conversa controlada” *In* MENEZES, W. A. “Estratégias discursivas e argumentação” *In* LARA, G. M. P. (org.). **Lingua(gem), texto, discurso v1: entre a reflexão e a prática** . Rio de Janeiro: Lucerna; Belo Horizonte,





IΦ-Sophia

Revista eletrônica de investigação filosófica, científica e tecnológica

MG: FALE/UFMG, 2006. p. 87-105.

MEYER, M. Prefácio. In: PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação – a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1996. p. 19-21.

OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação – a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1996. p. VI a XVIII.

OSAKABE, H. **Argumentação e discurso político**. São Paulo: Kairós, 1979. p. 130-166.

PERELMAN, C. “Argumentação” In **Enciclopédia Einaudi: Oral/Escrito**. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, vol.11, 1984, p. 234-265.

YOUTUBE. **EXCLUSIVO: 5 minutos antes de Marlon entrar em "A Fazenda"**. Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=MIG9w1rKBjY>. Acesso em: 28 Jul. 2011.

#### Anexo

ANEXOS	
Excerpto e linha	Exclusivo: Último depoimento de Marlon 5 minutos antes do confinamento no reality show “A Fazenda 4” da Rede Record
<b>Pergunta 1: Você conhece alguém que já participou do programa “A Fazenda”?</b>	
1	1 Não. As pessoas que participaram da Fazenda eu conhecia 2 de programa de televisão, conhecia do meio artístico. 3 Sou amigo do Pedro, da primeira edição, e amigo do 3 Carlinhos. Mas engraçado que a gente nunca falou sobre o 5 programa. [ ] Eu não sei como é que é. Não peguei dica, nem como que tinha que se portar ou não se portar. Ou seja, vou tentar ser eu, sem querer ser o que o outro foi. Eu acho que agente tem que ser agente. Se eu tentar ser alguma coisa que eu não sou a máscara cai rapidinho.
<b>Pergunta 2: Você já tem alguma estratégia?</b>	
2	1 É... eu acho que eu vou entrar como jogador. Eu vou 2 entrar para ganhar os dois milhões. Eu não sou hipócrita 3 em largar a minha família, a minha carreira, meus 4 filhos, meus fãs pra... colher esterco. Ou pra pagar

	5	alface... Não dá. Eu vou lá pra ganhar a grana. Pra poder ajudar a minha família, a realizar as coisas que eu quero comprar que é bom dinheiro, e se eu puder ajudar a minha dupla melhor ainda. Pra isso eu conto com vocês.
<b>Pergunta 3: O que você vai fazer quando bater a saudade?</b>		
3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 0 1 1 1 2 1 3 1 4	O que realmente pesou para entrar na fazenda ia ser a ausência das pessoas que eu amo. Minha esposa, meus filhos, minha família. Como eu vou suprir essa necessidade vai ser um grande problema. Nessas horas eu vou ter que me controlar. Eu sou muito emotivo, choro muito. Eu sei que a saudade vai apertar, só as fotos não vão me contentar e eu sei que eles vão estar me vendo todos os dias, mas eu sem conversar com eles, sem olhar nos olhos deles, sem poder abraçar, beijar... Eu acho que esse que vai ser a grande dificuldade: ficar longe das pessoas que eu amo. Eu acho que ele vai pesar mais do que qualquer coisa, mas nesse momento eu vou me apegar a Deus, vou me apegar a neles que estão aqui fora que vão estar torcendo por mim. Vou tentar ser um bom jogador. Vou tentar ser quem sou. Ser brincalhão, fazer amizade. Me apegar nas pessoas. Eu sei que é inevitável as pessoas não se apagaram lá dentro. Às vezes agente fala “ah, mas é difícil fazer a amizade”, mas, eu vou fazer a amizade, mas não amizade de infância, são pessoas que eu vou conhecer lá dentro. Eu vou realmente com o intuito de jogar, de chegar à final pra ganhar os dois milhões, pra ser o ganhador da Fazenda. Eu vou lá pra ser um fazendeiro, pra fazer polêmica, pra ser polêmico, mas vou ser eu, com a minha cara, com a minha personalidade, pra você conhecer realmente o Marlon de verdade, não só o Marlon cantor.
<b>Pergunta 4: O que você faria se recebesse o prêmio de 2 milhões?</b>		
4	1 2 3 4 5 6	Olha dois milhões é realmente muita grana, uma grana muito boa. Quem não queria ganhar dois milhões? Eu vou entrar para ganhar os dois milhões. Dois milhões agente faz muita coisa: eu vou trocar de carro, eu vou comprar um apartamento pra mim, eu vou ajudar as pessoas que estão ao meu redor, ajudar a minha família, eu tenho

	7 8	duas entidades que eu quero ajudar (uma aqui em São Paulo e a outra em Santa Catarina). É... eu acho que com dois milhões agente pode dar uma risadinha... Espero que eu ganhe e que saiba usar o dinheiro e que eu não jogue fora, que eu aplique em coisas legais, para o meu benefício, das pessoas que eu amo e das pessoas que precisam.
<b>Pergunta 5: Por qual motivo você acha que foi escolhido?</b>		
5	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Olha eu não sei qual foi o fator que eles pensaram na hora de me chamar para Fazenda. Meu físico, não sei. Eu não me acho um cara... um cara... de físico... Não sei. Eu cuido de minha aparência. Eu gosto de ir pra academia, eu gosto de me alimentar bem. [ ] Sou um cara vaidoso, isso eu assumo. Minha barba que é meu choro de muito anos que eu tô sempre mantendo, eu não sei como é que vai ser manter a barba dentro da fazenda sem minha maquininha pra aparar toda semana, enfim, eu vou ter que me virar e vou ter que me virar com as coisas que não são do meu dia a dia. Agora, o que eles viram talvez possa ser o meu jeito, o jeito que eu canto, que eu sou no dia a dia. A minha história, a minha carreira. Eu acho que eu tenho perfil, para dentro de jogo, pra reality. Eu acho que eu vou causar polêmica e eu vou procurar ser diferente, mas a minha história de vida foi realmente o diferencial para eu ser convidado para este reality show.
<b>Pergunta 6: É verdade que você gosta de cozinhar?</b>		
6	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Olha eu, na realidade, se eu não fosse cantar eu seria cozinheiro. Eu adoro cozinhar, eu sou cozinheiro de mão cheia. Eu gosto de fazer comidas diferentes, pratos diferentes, exóticos. Eu venho de uma descendência italiana, minha mãe tinha restaurante, minha mãe cozinha de mais, meu pai cozinava. Então eu adoro fazer rizotos, massas, carnes. É... eu criei avestruz então eu tinha uma grife de carnes, eu fiz muita coisa com carne de avestruz. Pena que não vai ter avestruz na Fazenda, senão eu ia adorar fazer ou até então pegar um para fazer um carninha lá dentro, já pensou? Mas eu adoro

	1 1 1 2	cozinhar. Eu acho que eu vou me dar bem. Eu adoro fazer engembração, que a gente chama aquele comida que sobrou do meio dia e misturar com “restondeontem”, misturar com ovo mexido, com um arroizinho e um feijão. Eu adoro fazer esse mexido na hora da fome. Eu vou me virar bem. Se depender da cozinha da fazenda, se não tiver cozinheiro na Fazenda, deixa comigo que eu vou mandar super bem lá na Fazenda.
<b>Pergunta 7: Existe alguma atitude que te deixa irritado?</b>		
7	1 2 3 4 5 6 7 8	Olha uma das coisas que vi me tirar do sério na Fazenda, sem dúvida, vai ser a injustiça. Eu não gosto de desigualdade, eu não gosto de preconceito, nem racial, nem intelectual, nem sexual, nada. Se eu ver alguém fazendo injustiça contra outra pessoa eu vou tomar a frente. Isso eu tenho que me controlar, porque eu vô falar às vezes alguma coisa que o cara não queira ouvir. Vô defender os mais fracos. Eu não gosto que ninguém passe por cima do outro. Eu não gosto que ninguém levante a voz que insulta a outra pessoa, se achado o dono da razão. Eu não gosto disso. Não gosto de injustiça. Não gosto de covardia. E essas coisas vão me tirar do sério. Se eu ver isso dentro da Fazenda eu, realmente, vô tomar partido, vô defender sempre aquele que eu achar que tá sendo injustiçado.
<b>Pergunta 8: Que mensagem você deixa para suas fãs e seus contratantes?</b>		
8	1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 0	Olha, agente acabou de gravar o nosso DVD 10 anos de sucesso e eu teria sem dúvida uma longa agenda pra cumprir de shows de lançamentos, mas eu aceitei e topei esse desafio de entrar na fazenda. Consentimento do meu irmão, dos nossos empresários que falaram “Marlon, vai. Vamo ver o que vai dar.” O meu irmão tá aí. Ele tá representando a dupla, o nosso show tá montado. Eu sei que ele vai, eu confio nele plenamente, eu sei que ele vai seguir nos shows tranquilamente sem mim. Vocês meus fãs, vão ser a segunda voz desse show. O Marlon vai ser vocês, dando força para o meu irmão, energia, cantando junto com ele, mandando vibrações para mim aqui na fazenda eu vou estar torcendo aí pra vocês aí nesse show. Vocês torcem por mim aqui no jogo. A hora que eu sair agente tá junto com certeza. E ó... conto com vocês

	no palco, conto com vocês com o meu irmão, a galera do youtube, do twitter, facebook junto com o meu irmão.
	<b>Comentário final:</b> Acompanhe a trajetória do cantor Marlon no reality show “A fazenda 4” em seu facebook oficial, acesse facebook.com/marlonemaicon

(Transcrição do vídeo de Marlon minutos antes de entrar em  
*A fazenda 4 - 7min.*)

(Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=MIG9w1rKBjY>)