

BARTLEBY, O ESCRIVÃO: LINGUAGEM E ETHOS NA CONSTRUÇÃO DE UM IMPASSE

Bartleby, the Scrivener: language and ethos in the construction of a standoff

Mônica Éboli De **NIGRIS** (Fatec Zona Leste, São Paulo, Brasil)

Rosana Aparecida Bueno **NOVAIS** (Fatec Zona Leste, São Paulo, Brasil)

RESUMO: *Este artigo tem por objetivo fazer uma reflexão sobre o conto Bartleby, o escrivão: uma história de Wall Street, de Herman Melville e observar dois aspectos de sua construção. O primeiro deles é a utilização da expressão de polidez “I would prefer not to” no contexto em que a personagem principal, Bartleby, utiliza-a. Esta será vista como uma fórmula usualmente empregada em ambientes corporativos que tem seu sentido original alterado em seu contexto de produção; em segundo, o artigo procura verificar como se apresenta o ethos da personagem denominada Advogado, um homem metódico que vê sua rotina alterada pela chegada de Bartleby. Para que estes dois ângulos da narrativa sejam contemplados, utilizaremos a Análise do Discurso e nos apoiaremos no embasamento teórico de Maingueneau para o desenvolvimento de nossas ponderações.*

PALAVRAS-CHAVE: Análise do Discurso; Bartleby; Herman Melville

ABSTRACT: *This article has the objective to make a reflection on the short story Bartleby, the Scrivener: a story of Wall-Street, by Herman Melville and observe two aspects of its construction. The first one is the use of the polite request “I would prefer not to” in the context in which the main character, Bartleby, uses it. The polite request will be seen as a formula usually used in business environments that have its original meanings altered in its context of production; secondly, the article searches to verify how the Lawyer’s ethos is presented; he is a methodical man that suddenly sees his routine changed by the arrival of Bartleby. In order to observe these two sides of the narrative, we will use Discourse Analysis and will support our text on the theoretical work of Maingueneau so that we can accomplish the development of our views on the short story.*

KEY WORDS: Discourse Analysis; Bartleby; Herman Melville

Introdução

Este artigo tem por objetivo observar a produção textual *Bartleby*, o escrivão: uma história de Wall Street (2009), de autoria do norte-americano Herman Melville. Este texto será dividido em dois aspectos: a primeira abordará a forma de polidez *I'd prefer not to*, que será verificada em seu contexto de produção; na segunda, averiguaremos a construção do ethos de *Advogado* (Lawyer) e sua relação com a personagem *Bartleby*. E para introduzirmos nossa jornada, iniciaremos nosso percurso a partir de um questionamento.

What if ...? E se num determinado dia, você chegasse ao seu chefe e simplesmente se recusasse a fazer o que ele pediu? Que tipo de linguagem você usaria? E se você fosse fazer isso em inglês, como o faria? A pergunta com “E se ..” apresenta o condicional que possibilita criarmos, em nossas mentes, situações inusitadas, inesperadas, para as quais nem sempre temos respostas. Seu uso é muito interessante em textos literários uma vez que permite à nossa imaginação, criar circunstâncias diferenciadas, por vezes distante de nossas rotinas. É nesse contexto de uma ocorrência não usual que Herman Melville cria seu conto, tendo como ambientação a nascente Wall Street, que, posteriormente, tornar-se-ia o centro financeiro dos Estados Unidos.

Escrita no século XIX, a história narra como um funcionário recluso, *Bartleby*, desestabiliza o funcionamento de um escritório de advocacia ao recusar-se a realizar as checagens de cópias realizadas por ele e por seus colegas. Era comum, na época, que documentos fossem copiados manualmente e que precisassem periodicamente de uma revisão para que não houvesse erros registrados nos textos. Em um determinado dia, para surpresa de seu patrão, o empregado declina da tarefa dizendo repetidamente *I'd prefer not to* (“Eu preferiria não fazê-lo”), uma forma de polidez adequada ao ambiente em que se encontrava, mas que cria, na negativa de *Bartleby*, um momento de surpresa e desconcerto ao chefe.

Quando se trata da língua inglesa, logo imaginamos uma série de formas de polidez que são consideradas de uso apropriado e que, em alguns casos, apresentam-se em gradação. Podemos citar como exemplo o uso de *can* e *could*. Se um falante do idioma apelar para uma determinada estrutura gramatical e usar os modais com a intenção de educadamente requerer um favor ou fazer um pedido, esta pode apresentar-se na forma de perguntas bastante semelhantes. Por exemplo, podemos pedir: *Can you close the window, please?* da mesma forma como podemos dizer: *Could you close the window, please?* Entretanto, a opção de um ou outro modal pode significar um grau maior de polidez e de distanciamento entre os interlocutores. Se um indivíduo utiliza: *Can you close the window for me, please?* seu uso pode indicar uma certa proximidade entre os interlocutores, mas que se relacionam de modo polido. Se, no entanto, usamos *Could you close the window for me, please?*, o pedido para que a janela seja fechada permanece o mesmo; no entanto, a presença do modal *could* indica maior distanciamento entre os interlocutores, aumentando o grau de formalidade da situação.

Bartleby, The Scrivener (que em português pode ser traduzido como Bartleby, o escrivão), de Herman Melville, foi publicada primeiramente na Putnam's Monthly Magazine no ano de 1853. Nessa história, o autor, famoso pelo romance Moby Dick, conta a história de um funcionário que trabalhava em um escritório de advocacia. O local é dirigido pelo "Lawyer", uma personagem tão identificada por sua função, que sequer se apresenta por seu nome. Prudente e metódico, o chefe administra os trabalhos de seus empregados sem surpresas. Com ele, trabalham três outros colaboradores: Turkey, Nipper e Ginger Nuts, que apesar de apresentarem personalidades peculiares, adéquam-se ao funcionamento do local. Turkey, por exemplo, trabalha melhor e tem humor sereno pela manhã. Já Nipper, funciona de modo oposto, sendo intempestivo no período matutino e tranquilo durante a tarde. Ginger Nuts é o mais novo dos três funcionários e faz serviços gerais. Para completar seu quadro de funcionários, o "Lawyer", o Advogado, decide contratar mais um escrivão. Atendendo a um anúncio, Bartleby apresenta-se e é descrito pelo narrador como "motionless", sem movimento; no entanto, após checadas suas qualificações, o rapaz é contratado. A princípio, ele copia seus textos de modo eficiente, mas é discreto em suas ações. Tudo caminha rotineiramente, até o dia que Bartleby recusa uma tarefa requisitada por seu chefe. Tal atitude cria um impasse e o chefe fica tomado de surpresa por sua reação.

Em Bartleby, o escrivão, temos a inusitada circunstância de um escrivão que atua copiando textos, e que certo dia, nega-se a fazer a contraprova dos documentos já registrados. A despeito do que se possa imaginar, Bartleby não é um indivíduo revoltado com seu trabalho ou seu tempo, ele apenas declina, de forma incompreensível, a tarefa pedida, sem maiores explicações. Para tal efetivar sua negativa, usará uma forma de polidez que se tornará, na estrutura do texto, um signo de passiva resistência.

Construindo significados: a questão do *I'd prefer not to*

Para recusar-se a realizar a tarefa requisitada por seu chefe, Bartleby usa uma forma de polidez adequada ao contexto em que se encontrava. De acordo com o texto, o funcionário não reage agressivamente e não altera o seu tom de voz (a alteração no tom de voz poderia indicar insatisfação ou mesmo raiva, o que não ocorre). Ele se limita a proferir *I'd prefer not to* ("eu preferiria não fazê-lo") quando o advogado pede que faça a correção de um texto.

Vejam os se a forma usada por Bartleby foi apropriada ao nascente ambiente corporativo em que ele se encontrava. O verbete do Macmillan English Dictionary (2002, p.1662) assim explica a forma:¹ **"Would like/love/prefer etc to do sth** – usado para dizer polidamente o que alguém quer fazer ou deseja que eles façam."

¹ "used for politely saying what someone wants to do or wishes they could do". Verbetes retirados de dicionário monolíngue sem versão em português.

A partir do verbete, é possível observarmos que a recusa foi realizada a partir de um enunciado linguístico socialmente apropriado ao momento e às circunstâncias, ou seja, a escolha feita por Bartleby enquadra-se no uso de uma linguagem aceita socialmente para aquele momento e local.

Formas de polidez, como a utilizada por Bartleby, são usualmente ensinadas em livros didáticos de língua inglesa para estudantes estrangeiros, e tem por hábito contextualizar seu uso para que o falante não-nativo possa utilizá-las sem incorrer em deslizos sociais. Dentre as *polite requests* (perguntas polidas) que são usadas, estão aquelas com *can* e *could*. Desse modo, encontramos os modais *can*, *could*, *may* e *might* usados em contextos diversos para demonstrar como devem ser aplicados na linguagem cotidiana geral ou de negócios. Expressões como *I'd rather not to* ou *I'd prefer not to* também são comumente ensinadas.

Observemos como a expressão *I'd prefer not to* é contextualizada no livro didático de inglês para negócios *Business Results Intermediate* (HUGHES; NAUNTON, 2016, p.33). Na seção Business Communication Skills, no item *Making and changing arrangements*, *I'd prefer not to* aparece como uma expressão básica a ser usada quando alguém for estabelecer a sua preferência, junto com outras expressões como *would be better*, ... *is good for me*, ... *suits me*. Dentre os exemplos mencionados no referido livro, temos: *I'd prefer the Tuesday*; *Tuesday would be better*; *The 31st is good for me*; *Thursday suits me*.

Apesar do material didático explorar o inglês para negócios no mundo contemporâneo, o universo de Bartleby não deixa de explorar o contexto dos nascentes negócios do século XIX. Em ambos os casos, o do ensino de inglês como segundo idioma na esfera de negócios e o escritório de Bartleby, a expressão aparece como apropriada para o uso nessa circunstância (ambiente corporativo e escritório de advocacia). Mas, no que implica utilizar uma forma de polidez em ambiente corporativo ou em um escritório de advocacia?

Iúri Lótman (LÓTMAN; USPENSKII; IVANOV, 1981, p.237), semiótico russo, afirma em seu artigo “Semiótica dos conceitos de “vergonha” e “medo””: “Do ponto de vista psicológico, a esfera das limitações impostas ao comportamento do tipo da cultura pode dividir-se em dois sectores: um regulado pela *vergonha* e um outro pelo *medo*.”

O ambiente de trabalho de Bartleby conta com outros escrivães que mantêm uma atitude hostil, uma certa agressividade para com o seu empregador. Os funcionários do escritório realizavam suas tarefas, mas mantinham um comportamento intempestivo em alguns momentos do dia. O patrão, entretanto, aceita e se adequa às atitudes deles uma vez que não interferem no cumprimento das atividades propostas.

Bartleby, desde que assume sua posição como escrivão, assume uma postura reclusa e não demonstra alterações de humor como seus companheiros. No entanto, em determinado momento, recusa-se a realizar as tarefas propostas para a surpresa de seu

empregador. Sua postura surpreendente é expressa por uma forma de polidez adequada ao ambiente do escritório de contabilidade: “*I would prefer not to*”, porém sem qualquer explicação que justifique sua negativa. E sua atitude, apesar das considerações sobre o medo e vergonha de Lótman, não expressa nem medo, nem vergonha como talvez ocorresse com os outros componentes do grupo. Apenas, uma suave recusa, ao mesmo tempo que cria um impasse. Ou seja, sua atitude foge aos parâmetros usuais criando um paradoxo entre o que é esperado dele e a reação que manterá até o final da história.

O fato é que, distante da linguagem congelada que os alunos recebem das páginas de um material didático, a dinâmica da língua e o contexto em que ela é produzida fazem com que seu significado original seja alterado.

De acordo com Guy Cook² :

Ainda, qualquer que seja o grau em que a língua a qual nós falamos possa determinar nossos modos de pensar, é certamente verdadeiro que as escolhas linguísticas que fazemos nessa língua ambos refletem nossa ideologia e influenciam as opiniões de nossa audiência. (COOK, 2003, p.59)

Guy Cook , ao discutir o uso da língua, propõe que nossas escolhas linguísticas refletem tanto nossa ideologia, quanto influenciam aqueles para quem dirigimos nossas palavras. Tal posicionamento é tratado pelo estudioso russo Bakhtin (BAKHTIN/VOLOSHINOV, 2002), que aponta a produção da linguagem como uma prática, uma atividade social sempre produzida em uma determinada esfera de atividade e que traz imbuída em si o reflexo do momento social pelo qual aquele grupo produtor de linguagem passa. Desse modo, as construções linguísticas que são fruto desse contexto social e histórico trazem imbuídas em si a ideologia que perpassa o pensamento dos enunciadores. Para o autor russo, toda palavra produzida está imbuída de ideologia e está permeada pelo contexto social e histórico em que é construída.

Ao fazer sua escolha linguística, Bartleby acertadamente usa uma expressão que atesta a sua preferência (não fazer o que lhe foi pedido), mas com uma atitude de recusa que choca seu interlocutor. Tal ato cria um impasse para o qual não haverá solução, pois não é adequado, do ponto de vista corporativo, que um funcionário simplesmente se recuse a realizar uma tarefa para qual é remunerado, sem sequer dar explicações sobre o porquê de sua postura. Portanto, a escolha linguisticamente apropriada nem sempre se refere àquilo que é socialmente aceito e acordado entre os falantes de um mesmo idioma. Quando Bartleby usa a linguagem dessa forma, está quebrando os códigos de conduta socialmente aceitos a partir de um uso linguístico aparentemente acertado para o local de

² “Yet, whatever the degree to which the language which we speak can determine our ways of thinking, it is certainly true that the linguistic choices we make within the language both reflect our ideology and influence the opinions of our audience.” Texto original em lingua inglesa.

sua produção. Ou seja, a linguagem se ressignifica a partir do novo contexto criado por sua recusa em realizar a tarefa.

A escolha linguística feita por Bartleby é a de uma suave, mas contundente recusa a realizar aquilo que lhe é proposto. Ao discutir o uso de tu e vous no francês, Mainguenuau afirma:

Quando se considera essa questão do ponto de vista da atividade enunciativa do locutor, percebe-se que dizer tu ou vous a alguém não é tanto obedecer a um código pré-estabelecido, mas impor ao diálogo com outros um certo enquadramento. Esse enquadramento pode ser aceito ou recusado pelo alocutário, mas sua recusa manifesta uma certa agressividade. (MAINGUENEAU, 2001, p.20)

O mesmo ocorre com o uso da expressão *I would prefer not to* por Bartleby. Sua opção foi adequada, porém a recusa em realizar a atividade requerida transmite uma perturbadora teimosia para a qual não existe explicação lógica. Isso implica em dizer que sua utilização sugere um estranhamento ao interlocutor de Bartleby, seu patrão, e ao leitor, que vê o significado da expressão ser alterado pelo uso que a personagem faz dela.

Podemos, portanto, afirmar que apesar de Bartleby estabelecer sua preferência recusando-se a realizar sua tarefa, sua postura causa desconforto e espanto ao patrão, que está acostumado à sua rotina, e aos funcionários com personalidades previsíveis que o cercam. Algo mudou em sua zona de conforto: o contexto de produção de linguagem é alterado pela chegada de um funcionário cujo perfil o patrão tem dificuldade em delinear e compreender. Para que compreendamos melhor o que se deseja afirmar com a palavra contexto, vejamos como Guy Cook define o termo³ :

Contexto: Fatores fora da extensão de linguagem sob consideração, mas relevante para sua interpretação, por exemplo a situação, a comunicação paralinguística, o conhecimento cultural, outros textos e outras partes do mesmo texto. (COOK, 2003, p.126)

Dessa forma, verifica-se que o contexto expande sua atuação, acrescentando outros elementos que não se referem à palavra *strictu sensu*. Além disso, os participantes de uma prática linguageira acordam, consciente ou inconscientemente, no uso de palavras e expressões de um determinado idioma. Em seu verbete *contrato*, Maingueneau afirma que os participantes de uma enunciação mantêm um contrato que permite a eles que se comuniquem eficazmente e que implica em conhecer as regras implícitas que norteiam essa produção de linguagem:

³ Context: Factors outside a stretch of language under consideration but relevant to its interpretation, e.g. the situation, paralinguistic communication, cultural knowledge, other texts, or other parts of the same text. Texto original em inglês.

Utiliza-se a noção de *contrato* para destacar que os participantes de uma enunciação devem aceitar tacitamente um certo número de princípios que tornam possível a troca, e um certo número de regras que a controlam, o que implica no conhecimento que cada um tem de seus direitos e deveres, assim como dos direitos e deveres do outro. (MAINGUENEAU, 2000, p.36)

O que se observa, então, na *prática linguageira* de Bartleby é essa quebra de *contrato* entre os participantes na qual o patrão tem uma expectativa, criada por suas noções sociais, não atendida pelo empregado.

O conto de Melville pode ser observado por diversas perspectivas. Nesta primeira parte deste texto, optamos por uma análise da expressão *I'd prefer not to* em seu contexto de produção. Podemos observar que, apesar de Bartleby usar uma forma de polidez aceita socialmente, ele a utiliza de forma independente em um ato de passiva rebeldia não prevista pela tônica das formas polidas, que são expressões criadas dentro de esferas de atividade e que preveem um tácito acordo entre os participantes que delas se utilizam e que desejam demonstrar respeito e formalidade.

Portanto, a estrutura usada repetidamente por Bartleby é usualmente encontrada nas manifestações linguísticas de língua inglesa. Entretanto, no contexto em que é aplicada causa surpresa pela quebra de hierarquia provocada pelo seu uso. Ao invés de socialmente aceita, torna-se representante de um incômodo, um impasse, pois aqueles que o cercam e, principalmente seu patrão, não sabem como reagir a uma atitude que foge à hierarquia e à padronização, típicas da esfera de trabalho e do nascente corporativismo representado por Wall Street que aparecem retratados no texto.

A Construção do Ethos na Análise de Discurso

Em seus trabalhos sobre ethos, Amossy afirma que a construção de uma imagem de si no discurso não implica que o locutor tenha que fazer seu autorretrato, detalhando suas qualidades. Contudo, seu estilo, suas competências linguísticas, suas crenças irão construir uma representação de sua pessoa, logo o locutor efetua em seu discurso uma apresentação de si. Desse modo, a eficácia da palavra desenhará a imagem correta para que possa causar impacto e por sua vez, adesão.

De acordo com Amossy (AMOSSY, 2005) entende-se que privilegiando o emprego do enunciado em situação e a força da palavra, as diferentes correntes da Análise do Discurso e da Pragmática hoje reencontram a Retórica definida como a arte de persuadir

Aristóteles (ARISTÓTELES, 2004) defendia a construção do discurso ou da argumentação fundamentada em três pilares: o logos, o pathos e o ethos. O logos diz respeito à argumentação racional propriamente dita; o pathos ao envolvimento e ao convencimento do interlocutor; e o ethos indica o aspecto ético ou moral que o enunciador

deixa perceber em seu discurso. O ethos é à imagem do orador. Aristóteles afirma que são três as virtudes que quem fala deve demonstrar para que alcance seus objetivos; ou seja, convencer a audiência de sua honestidade. Segundo Aristóteles: “Os oradores inspiram confiança, (a) se seus argumentos e conselhos são sábios, razoáveis e conscientes, (b) se são sinceros, honestos e equânimes e (c) se mostram solidariedade, obsequidade e amabilidade para com seus ouvintes.”

Então, persuade-se pelo ethos quando se demonstra: serenidade e racionalidade, sinceridade e honestidade, e amabilidade. Aristóteles os nomeou de “phrónesis”, “arete” e “eunóia”, e são apresentadas por meio das escolhas efetuadas pelo orador : “ ter ar ponderado” (phrónesis), “se apresentar como um homem simples e sincero”(arete) e “ dar uma imagem agradável de si (eunóia). Para cada auditório é usado um tipo de ethos.

Phrónesis, (cf. EGGS, 2005) a competência, o ar de quem tem “conhecimento aprofundado”, confere ao orador o tom sereno que transmite confiança ao auditório. Portanto, está relacionado ao logos, pois é mais racional acreditar em quem demonstra capacidade e sabedoria. Assim sendo, um orador que demonstre phrónesis persuadirá mais rápido, pois demonstrará além de conhecimento, honestidade e sinceridade.

Já, Areté, é a honestidade, a franqueza “como uma disposição que se mostra pelas escolhas deliberadas” (EGGS, 2005). Honestidade e franqueza se mostram, muitas vezes, pelo “ar viril (...) decidido, corajoso, desbocado” (FIORIN, 2001). Um orador com tais características diz o que pensa, é seguro de si, portanto, mais digno de confiança. Ele está ligado à ética, ao comportamento moral do orador.

Finalizando, a “eunóia”. É o caráter solidário (EGGS, 2005), simpático, que não agride (FIORIN, 2001). É a amabilidade e a boa disposição para entender e ajudar o outro. Este último item dispensa maiores explicações, já que se parte daquilo desejado pelo auditório, se lhe é simpático, não há, por assim dizer, convencimento por parte do orador.

Para Aristóteles, dentre os três pilares: logos, pathos e ethos -, o ethos é praticamente o mais importante. Além, desse sentido moral, o ethos adquire, também, na reflexão aristotélica, o sentido de adequação à idade e à classe social do locutor, na medida em que os temas e o estilo escolhidos devem ser de acordo com o tipo social do orador. Desafiando a retórica clássica, Maingueneau (2005, p. 69-92) adverte sobre o fato de que ethos está ligado à enunciação e não a um saber extradiscursivo em relação ao enunciador e, ainda, sobre esse fato remete a Barthes (1966, p. 212):

São os traços de caráter que o orador deve mostrar ao auditório (pouco importando sua sinceridade) para causar boa impressão. [...] O orador enuncia uma informação e, ao mesmo tempo, ele diz: eu sou isto, eu sou aquilo. Dando sequência Maingueneau em seu desdobramento teórico a respeito de ethos: O texto não é para ser contemplado, ele é enunciação voltada para um coenunciador que é necessário mobilizar para fazê-lo aderir “fisicamente” a um certo universo de sentido. O

poder da persuasão de um discurso decorre em boa medida do fato de um corpo investido de valores historicamente especificados. (MAINGUENEAU, 2005, p. 73).

Nesse sentido e na linha do pensamento de Maingueneau, o *ethos* configura-se como a voz do fiador ou o tom que o enunciador insere em seu texto com a finalidade, não apenas de persuadir, mas de aderir ao co-enunciador, propiciando, contrariamente, sua adesão ao logos apresentado.

Assim sendo, há marcas textuais desse processo de edificação da imagem do enunciador via discurso, todas elas, necessariamente, partindo do pressuposto da existência de um outro a ser convencido, assumindo uma identificação com esse enunciatário, atribuindo-lhe caracteres e mobilizando-lhe as emoções. Sempre visando à convicção. Assim, o *ethos* é apresentado na junção do texto e do discurso, pois ele tem que ser demonstrado e não dito. Logo, é muito mais digno de confiança alguém que pareça ser honesto e sincero, por seus atos e comportamento, do que por simples declarações verbais.

Análise da Construção Do Ethos no Discurso do Narrador no Texto Bartleby, o escrivão. Uma História de Wall Street.

Nesta análise, observamos a construção do *ethos* do narrador. No conto, ele se apresenta como um homem de certa idade, que possui há trinta anos um contato mais próximo com um grupo de homens designados “escriturários ou copistas”. Ainda em sua apresentação, ele nos informa que durante esses anos colecionara inúmeras histórias das mais sentimentais até as mais hilárias, porém nada poderia se comparar a de Bartleby. Logo, o narrador descreve também o seu ofício, um advogado que nunca exerceu a profissão propriamente dita em tribunais ou juris, limita-se a trabalhar com títulos, hipotecas e escrituras.

Segundo Maingueneau entende-se por *ethos* o conjunto de características relacionadas ao sujeito-enunciador do discurso revelado pelo próprio modo como esse sujeito enuncia. Trata-se, portanto, não do que esse sujeito diz a respeito de si, mas da personalidade que revela pelo modo se exprimir (cf. MAINGUENEAU, 1995, Cap. 07).

De acordo com Aristóteles são três as virtudes que quem fala deve demonstrar para que alcance seu objetivo, ou seja, convencer a audiência de sua honestidade. Persuade-se pelo *ethos* quando se demonstra: serenidade e racionalidade, sinceridade e honestidade, e amabilidade.

Segundo Aristóteles é muito mais digno de confiança alguém que pareça ser honesto e sincero, porém essas qualidades devem ser mostradas por atos, por comportamentos, e não por simples declarações verbais. Portanto, o *ethos* é a imagem do orador. Aristóteles

as nomeou de “phrónesis”, “areté” e “eunoia”, e são apresentadas por meio das escolhas efetuadas pelo orador: “ter ar ponderado” (phrónesis), “apresentar-se como um homem simples e sincero” (areté) e “dar uma imagem agradável de si” (eunoia), ou seja, para cada auditório é usado um tipo de *ethos*. Phrònesis: Conhecimento, honestidade e sinceridade.

Evidenciamos essas características nos trechos a seguir:

... Já sou um homem de uma certa idade. A natureza da minha ocupação nos últimos trinta anos permitiu que eu tivesse um contato mais próximo com um grupo de homens {...} de onde é de meti conhecimento. Eu conheci muito deles, em caráter profissional e privado, e, assim desejasse, poderia relatar histórias diversas {...}

... {...} antes de tudo, sou um homem que desde a juventude tem alimentado uma convicção profunda de que a vida mais fácil é também a melhor {...}. Sou um daqueles advogados de pouca ambição que nunca se dirige a um júri ou obtém qualquer tipo de reconhecimento público {...} realiza um trabalho sossegado {...}.

Todos que me conhecem consideram-me um homem eminentemente cuidadoso.

{...}O falecido John Jacob Astor {...} não hesitava em citar como minha principal característica a prudência; em seguida; a organização {...}.

Após a leitura dos fragmentos, percebemos que o narrador utiliza as palavras “sou um homem...” várias vezes, enfatizando suas características de conhecimento e sinceridade. Conquistando, assim, mais um elemento para a construção de seus *ethé* ao provocar um *pathos* de confiança e esperança.

Já, *Areté*, é a honestidade, a franqueza “como uma disposição que se mostra pelas escolhas deliberadas” (EGGS, 2005). Honestidade e franqueza se mostram, muitas vezes, pelo “ar viril (...) decidido, corajoso, desbocado” (FIORIN, 2001). Um orador com tais características diz o que pensa, é seguro de si, portanto, mais digno de confiança. Ele está ligado à ética, ao comportamento moral do orador.

Ainda, segundo Ekkhard Eggs, a noção de *ethos* destaca duas dimensões, moral e estratégica. A primeira apresenta a noção da honestidade, e a segunda fala de hábitos e costumes. Segundo Aristóteles é a junção desses dois aspectos que permite *convencer* pelo discurso. Areté: a honestidade, a franqueza se mostram muitas vezes, pelo “ar viril (...) decidido, corajoso, desbocado. (FIORIN,2001).

Evidenciamos essas características nos trechos a seguir:

{...} sentei-me nos mais absoluto silêncio durante alguns instantes, tentando recompor meu abalado raciocínio.

{...} Prefere não fazer? – repeti, levantando-me alterado e cruzando a sala a passos largos.

O que você quer dizer com isso? Você está maluco? Quero que você me ajude a comparar esta folha aqui, tome empurrei o papel em sua direção.

Como assim? Você certamente não pretende insistir nessa teimosia caprichosa
Nenhuma resposta {...}

- Bartleby! Depressa, estou esperando.

- Você está decidido, então, a não cumprir com a minha solicitação usual e de bom senso?

-Bartleby! Sem resposta. – Bartleby! – chamei num tom mais alto.

-Bartleby! Urrei.

-{...} – Por quê? Mas o que é isso agora? O que vem a seguir? Exclamei – Não vai mais escrever?

{...} Que direito você tem de ficar aqui? Você paga algum aluguel? Você paga meus impostos? Ou essa é sua propriedade?

Nos trechos, evidenciamos que a imagem do narrador consolida-se através da construção de um ethos de caráter honesto, corajoso, decidido e acima de tudo confiável.

Finalizando, a “*eunóia*”. É o caráter solidário (EGGS, 2005), simpático, que não agride (FIORIN, 2001). É a amabilidade e a boa disposição para entender e ajudar o outro. Além disso é tridimensional “uma vez que deve ser a expressão adequada do tema tratado, do *ethos* do orador e do *ethos* do auditório”. (EGGS,2005).

Esse último item dispensa maiores explicações, já que se parte daquilo desejado pelo auditório, se lhe é simpático, não há, por assim dizer, *convencimento* por parte do orador. Eunóia: É o caráter solidário (EGGS,2005), simpático, que não agride (FIORIN,2001).É a amabilidade e a boa disposição para entender e ajudar o outro.

Evidenciamos essas características nos trechos a seguir:

{...} – Bartleby – falei, chamando-o gentilmente por trás de seu biombo.
Sem resposta.

- Bartleby – falei de modo ainda mais gentil -, venha aqui. Não vou pedir-lhe que faça qualquer coisa que você prefira não fazer.

Apenas desejo fala {...}Bartleby, eu me considero seu amigo.

- Bartleby, não se preocupe, então, em contar-me sua história, mas deixe-me pedir-lhe, como um amigo, a seguir tanto quanto seja possível a rotina deste escritório. {...} , você começará ser um pouco razoável..., diga, Bartleby.

{...} do modo mais delicado que consegui {...}

{...} e quando você finalmente estiver fora daqui, Bartleby acrescentei-, cuidarei para que não fique totalmente desamparado.

{..} disse eu -, devo-lhe doze dólares por conta dos seus serviços. Aqui estão trinta e dois; os vinte excedentes são seus {...}.

{...} Se no futuro, em sua nova morada, eu puder lhe ser útil de alguma maneira, não deixe de me avisar por carta.

{...} Adeus Bartleby, estou indo...adeus, e que Deus o abençoe de alguma maneira.

{...} quero que você dê uma atenção especial ao meu amigo. Dê-lhe a melhor comida que conseguir. E seja muito educado com ele.

Após a leitura dos trechos, observamos que o ethos construído alcançou o objetivo, a imagem consolidou-se em amabilidade e solidariedade.

Verificamos ainda que, em função do contexto em que se desenvolve a ação discursiva e por meio da seleção de argumentos que apelam, sobretudo, para a emoção, o narrador construiu e demonstrou uma imagem de si que, pautada no ethos, atribui-lhe características de credibilidade, seriedade, humildade, sabedoria e humanidade.

Considerações Finais

Este artigo procurou trabalhar com dois aspectos da construção do conto *Bartleby, the Scrivener: a Story of Wall-Street* (Bartleby, o escrivão: uma história de Wall Street). A primeira foi a utilização da expressão de polidez “I would prefer not to” (“Prefiro não fazer”) da personagem Bartleby, o que nos fez refletir sobre o uso da língua em seus diferentes contextos e segundo, o ethos da personagem Advogado.

Com relação à expressão de polidez, sabemos que ela é socialmente aceita em ambientes corporativos e que é adequadamente utilizada pela personagem no contexto do escritório de advocacia. Entretanto, Bartleby recusa-se a realizar uma tarefa que se encontra no rol de atividades esperadas em seu trabalho. Sua atitude frustra as expectativas de seu empregador, o Advogado, que tem crenças e valores constantemente expressos ao longo do texto. A exploração de seu *ethos* demonstra a solidez de seus pensamentos e a resistência ao inesperado, ao audaz, à atuação por impulso.

Ao longo da história, é possível elencar as atribuições pessoais que o narrador faz a respeito de si e que auxiliam na construção de seu ethos. Segundo Maingueneau entende-se por ethos o conjunto de características relacionadas ao sujeito-enunciador do discurso revelado pelo próprio modo como esse sujeito enuncia. Trata-se, portanto, não do que esse sujeito diz a respeito de si, mas da personalidade que revela pelo modo de expressar (cf. MAINGUENEAU, 1995, Cap. 07). Utilizando-se além disso, dos três pilares de Aristóteles na construção de seu *ethè* : *Phrónesis*, *Areté* e *Eunóia*, o narrador buscou a aprovação e adesão do auditório, consolidando-se com a imagem de um homem honesto, sábio, humilde e solidário.

Portanto, a negativa de Bartleby em realizar aquilo que lhe foi atribuído e que é julgado como justo e esperado pelo Advogado causa um impasse. O ato do funcionário simplesmente não faz parte das expectativas do chefe cujos valores o impedem de supor que outras pessoas pudessem fugir àquilo que era esperado pelo padrão que assume para si. Mesmo o *ethos* da amabilidade é desafiado com a recusa de Bartleby não só de fazer a checagem das cópias, mas também de se retirar do escritório. Em última instância Bartleby se recusou a sair do edifício onde trabalhou e foi levado pela polícia. Sua recusa suave o levou ao encarceramento e à morte, como bem cabe a um herói trágico. Ao Advogado, por sua vez, resta a incompreensão atestada por sua última expressão: “Ah, a humanidade!”

Referências Bibliográficas

AMOSSY, R. *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. Trad. Dilson F. da Cruz, et al. São Paulo: Contexto, 2005.

_____. Da noção retórica de ethos à análise do discurso. In: AMOSSY, R. (Org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. Trad. Dilson Ferreira, Fabiana Komesu e Sírio Possenti. São Paulo: Contexto, 2008. p.9-28.

_____. O ethos na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos. In: AMOSSY, R. (Org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. Trad. Dilson Ferreira, Fabiana Komesu e Sírio Possenti. São Paulo: Contexto, 2008. p.118-144.

ARAÚJO, I. L. *Foucault e a crítica do sujeito*. Curitiba: Editora da UFPR, 2000.

ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*. 17. ed. Rio de Janeiro: Ediouro, 2004.

AUSTIN, J. L. *Quando dizer é falar*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1990.

BAKHTIN, M. /VOLOSHINOV, V.N. *Marxismo e Filosofia da Linguagem*. 9^a.ed., São Paulo: HUCITEC/ ANNABLUME, 2002.

BARTHES, R. Introdução à análise estrutural da narrativa. In: _____. *Análise estrutural da narrativa: seleção de ensaios da revista “Communications”*. Tradução de Maria Zélia Barbosa Pinto. Petrópolis: Vozes, 1971.

COOK, Guy. *Applied Linguistics*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

EGGS, Ekkhard. Ethos Aristotélico, convicção e pragmática moderna. In: AMOSSY, Ruth (Org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2005. p. 29-56.

FIORIN, J. L. Tendências da análise do discurso. In: ORLANDI, E. P.; GERALDI, J. W. (Org.). *Cadernos de estudos lingüísticos: o discurso e suas análises*. Campinas: UNICAMP/IEL, 1990. (n. 19).

HUGHES, John; NAUNTON, Jon. *Business Result Intermediate*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

LÓTMAN, Iuri; USPENSKII, Boris; IVANÓV, V. *Ensaio de Semiótica Soviética*. Lisboa: Horizonte Universitário, 1981.

Macmillan English Dictionary For Advanced Learners. Oxford: Macmillan Publishers Limited, 2002.

MAINGUENEAU, Dominique. *Elementos de linguística para o texto literário*. [tradução: Maria Augusta Bastos de Mattos] São Paulo: Martins Fontes, 2001.

_____. *Termos-chave da Análise do Discurso*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2000.

MAINGUENEAU, D. *Novas tendências da análise do discurso*. 3. ed. Campinas: Pontes/ UNICAMP, 1997.

_____. *Novas tendências em Análise do Discurso*. Campinas: Fontes & Editora da UNICAMP, 1995.

MELVILLE, Herman. *Bartleby, o escrivão. Uma história de Wall Street*/ HermanMelville; tradução de Cássia Zanon – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2009.

MELVILLE, Herman. *Bartleby, The Scrivener: A Story of Wall-Street*. The Project Gutenberg EBook. In: www.gutenberg.org/cache/epub/11231/pg11231-images.html. Acesso em: 17/04/2016.

Merriam Webster's Encyclopedia of Literature. Massachussets: Merriam-Webster Incorporated Publishers, 1995.