



Ministério da Saúde

FIOCRUZ  
Fundação Oswaldo Cruz



ESCOLA POLITÉCNICA DE SAÚDE  
JOAQUIM VENÂNCIO

**Gabriel Pedro Barreto Pires Ferreira**

**A Arte da Retórica: uma compreensão da concepção de Aristóteles**

**Rio de Janeiro**

**2018**

**Gabriel Pedro Barreto Pires Ferreira**

**A Arte da Retórica: uma compreensão da concepção de Aristóteles**

**Monografia apresentada à Escola Politécnica de Saúde Joaquim Venâncio – Fundação Oswaldo Cruz (EPSJV-Fiocruz) como requisito para aprovação no Curso Técnico em Gerência em Saúde.**

**Orientador(a):** Marcelo Alexandre Silva Lopes de Melo

**Co-orientador:** Murilo Mariano Vilaça

**Rio de Janeiro**

**2018**

*Dedico esse trabalho a Murilo Mariano Vilaça,  
pelo apoio e dedicação na construção dessa monografia.*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à Escola Politécnica de Saúde Joaquim Venâncio – Fundação Oswaldo Cruz (EPSJV-Fiocruz) pelo apoio institucional e por todos os momentos de 2015 à 2018 que me fizeram ser quem eu sou.

Agradeço ao meu orientador e co-orientador, com quem compartilhei ideias e construções desde a escolha do tema até o texto final dessa monografia.

Agradeço a minha família e principalmente aos amigos e amigas que estiveram comigo durante o período de formação na EPSJV e acompanharam todo o processo de elaboração desse texto.

## **RESUMO**

Este trabalho teve por objetivo estudar a busca pela persuasão de uma pessoa. Há várias formas de atingir esse objetivo particular, uma delas é pela arte da retórica. Tal arte é constituída por elementos que facilitam ao orador expor suas ideias com eloquência e atingir a intenção central de persuadir. Os objetivos dessa pesquisa se concentram em apresentar a concepção de retórica aristotélica, compreender suas particularidades, conhecer seus objetivos e suas relações que conduzem e induzem o público à adesão de certa tese através da relação entre orador, discurso e ouvinte. Esse projeto está baseado na abordagem qualitativa, tendo como foco a análise da obra Retórica de Aristóteles. Para tanto, serão analisados os três componentes da retórica aristotélica (ethos, pathos e logos) e suas interrelações. Para alcançar os objetivos propostos, além da obra citada, será realizada revisão e análise da literatura (artigos e livros) sobre o tema.

**Palavras-chave:** Retórica; Discurso; Aristóteles; Persuasão.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>07</b>
<b>2 CAPÍTULO UM - SOBRE O QUE É RETÓRICA E SEU HISTÓRICO.....</b>	<b>09</b>
2.1 DEFININDO A RETÓRICA.....	10
2.2 DESPRESTÍGIO E REABILITAÇÃO DA RETÓRICA.....	13
<b>3 CAPÍTULO DOIS - ENTENDENDO OS TRÊS GÊNEROS DA RETÓRICA.....</b>	<b>17</b>
3.1 GÊNERO DELIBERATIVO.....	19
3.2 GÊNERO EPIDÍCTICO.....	24
3.3 GÊNERO JUDICIAL.....	26
<b>4 CAPÍTULO TRÊS – OS TRÊS TIPOS DE PROVAS: PHATOS, ETHOS E LOGOS.....</b>	<b>31</b>
4.1 PATHOS: O PAPEL DAS EMOÇÕES NA RETÓRICA.....	31
4.2 ETHOS: O PAPEL DO CARÁTER NA RETÓRICA.....	35
4.3 LOGOS: O PAPEL DA LÓGICA DISCURSIVA NA RETÓRICA.....	39
<b>5 CAPÍTULO QUATRO – OS ESTILOS DA EXPRESSÃO ENUNCIATIVA.....</b>	<b>43</b>
<b>6 CONCLUSÃO.....</b>	<b>49</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>52</b>



## 1 INTRODUÇÃO

O ser humano é capaz de, por meio da linguagem, se comunicar com seus semelhantes e de refletir acerca de sua própria existência. A comunicação pode ser classificada como interpessoal e intrapessoal, ou seja, o discurso (o ser com outro ser) e o pensamento (o ser consigo mesmo), respectivamente. Uma das possíveis finalidades da comunicação é persuadir. Nesta pesquisa, o foco é o tipo comunicação interpessoal com claro interesse em persuadir alguém acerca de alguma coisa. O convencimento, como um dos objetivos de se comunicar, proporcionou, dentre outras coisas, que o ser humano se reunisse em torno de certas normas, entrasse em acordo sobre algo, que se manifestasse contra algo, defendesse, portanto, dado ponto de vista, concepção de mundo, valores, entre outras coisas fundamentais para os arranjos morais, políticos e sociais.

O ato de se expressar, se comunicar e persuadir alguém é de certa forma, complexo, sobretudo no que diz respeito à capacidade de intervenção desses atos nas mais variadas dimensões da existência humana. Exige, pois, normas, técnicas que podem ser estudadas, aprendidas e praticadas para que se obtenham os melhores resultados persuasivos. Dos filósofos da antiga Grécia aos contemporâneos, bem como especialistas em comunicação e neurociência se empenharam em desenvolver e ensinar métodos de comunicação que melhor capacitassem os interessados a convencer outras pessoas sobre uma ideia. Portanto, diversos autores e pesquisadores têm se debruçado sobre esta temática, a partir de orientações teóricas variadas, a fim de aprofundar os conhecimentos sobre os métodos discursivos, com a intenção de articular seus elementos, analisar seus funcionamentos e compreender suas implicações para as relações sociais que ditam o modo de ser no mundo e, desta forma, obtendo múltiplas conclusões.

Tendo em vista a vasta quantidade de técnicas discursivas existentes, optamos por focar nossa investigação, neste projeto, na perspectiva de um dos mais importantes filósofos da humanidade, Aristóteles (384 a.C. – 322 a.C.). Estamos falando da sua concepção de retórica. A partir do entendimento dessa concepção, poderemos avançar com a nossa investigação para entender as relações entre os três elementos que compõe a retórica: *logos*, *pathos* e *ethos*. Em linhas bem gerais, segundo Lima (2011, p. 46):

Aristóteles, diferentemente de Platão, vê a retórica como algo que normalmente faz parte da vida social e política, como uma arte importante para o desenvolvimento dessas áreas. Tal pensador tem em vista que a distinção conceitual, envolvendo o estudo dos termos e como estes podem contribuir para a composição lógica e persuasiva dos argumentos, é fundamental para que o ser humano possa clarificar

suas ideias e comunicá-las socialmente. É nessa perspectiva que ele propõe a formação de um retor que saiba identificar as vantagens e (ou) desvantagens persuasivas na construção de cada discurso, visando estabelecer, conforme suas próprias palavras, “(...) quase por completo os fundamentos sobre os quais devemos basear os nossos argumentos, quando falamos a favor ou contra uma proposta”.

Para construir um discurso a partir da identificação das vantagens e desvantagens persuasivas, o retor (aquele que é conhecedor e praticante da arte da retórica) deve compreender os três elementos da retórica que destacamos anteriormente (*logos*, *pathos* e *ethos*), para saber iniciar, preparar, desenvolver e concluir uma apresentação de uma ideia de forma elucidativa e emocionante e, assim, potencializar as chances de persuasão.

Segundo Eggs (2005, p. 10), “o *logos* diz respeito à argumentação racional propriamente dita; o *pathos* concerne ao envolvimento e ao convencimento do interlocutor; o *ethos* refere-se ao aspecto ético ou moral que o enunciador deixa entrever em seu discurso”.

Há, portanto, na concepção aristotélica de retórica, uma noção de constituição do retor que ultrapassa a dimensão meramente de um uso prático do discurso retórico para persuadir. Há, por assim dizer, uma dimensão ética e política profunda que envolve a retórica. Assim, os objetivos dessa pesquisa correspondem a compreender os escritos de Aristóteles sobre a arte da retórica, de modo que, cabe esmiuçar as particularidades da retórica, conhecer seus objetivos e suas relações que conduzem e induzem o público à adesão de certa tese.

Os fatores pessoais que determinaram a escolha desse tema partiram do interesse particular pelas diversas formas de apresentações em público, muito por influência de alguns dos meus professores. A partir disto, com o desejo de conhecer as diversas estratégias de persuasão existentes e a maneira como alguns oradores conseguem colocá-las em prática, surge a ideia de elaborar uma pesquisa científica sobre os efeitos sugestivos produzidos por certos meios verbais de expressão e os procedimentos destinados a aumentar a intensidade da adesão de outrem por uma tese. Diante da impossibilidade de elaborar uma pesquisa minuciosa com um tema tão amplo, preferi o recorte pela análise da retórica aristotélica.

A justificativa da relevância social deste tema é o fato de que a retórica perdeu muito o seu prestígio social, por estar de certa forma, no imaginário popular, atrelada aos discursos enganosos. Com isso, o interesse em estudar e desenvolver a retórica foi ficando cada vez mais restrito aos meios acadêmicos e aos setores sociais destinados ao relacionamento interpessoal, sobretudo com interesses persuasivos, como exemplo os políticos, advogados, vendedores, coachs, entre outros. Percebemos que a retórica é um assunto que interessa a muitos grupos de pessoas, mas que ainda é pouco disseminada.

A relevância acadêmica do estudo deste tema é que a partir da quantidade de produções científicas sobre, proporcionalmente será a facilidade com que as pessoas conseguirão acesso aos conhecimentos inerentes à retórica, bem como a tentativa de estruturar uma compreensão desse tema sem a dificuldade concernente a maioria dos escritos filosóficos.

Assim pode-se determinar como perguntas de pesquisa as seguintes: o que é retórica na concepção aristotélica? Quais são as particularidades do discurso retórico? O que cada uma dessas particulares influenciam no aumento da capacidade persuasiva de um discurso?

A presente pesquisa tem como objetivo geral compreender a concepção de retórica dada por Aristóteles, entendendo suas particularidades, seus objetivos e as relações entre suas partes. Para isso será feita a exposição das teses de Aristóteles com uma tentativa de compreensão do que o filósofo escreveu.

Esse projeto está baseado na abordagem qualitativa, tendo como foco a análise da obra Retórica de Aristóteles, pautado no trato das particularidades da retórica. Para tanto, serão analisados os três componentes da retórica aristotélica (ethos, pathos e logos), os gêneros da retórica e, ainda, o que diz respeito a enunciação do discurso, bem como as interrelações desses elementos. Além disso, será realizada revisão de literatura sobre o tema a fim de explicar inicialmente de onde surgiu e como se constituiu a retórica.

## **2 CAPÍTULO UM - SOBRE O QUE É RETÓRICA E SEU HISTÓRICO**

### **2.1 DEFININDO A RETÓRICA**

A retórica, do grego *rhetoriké* (arte da retórica), teve origem na Grécia antiga. Seu aparecimento tem ligação direta com o surgimento da Polis e todas as novas formas de relações sociais inerentes a essa nova organização social e política. A essência da retórica está, portanto, contida na necessidade de persuadir através da argumentação, fator indispensável para os arranjos políticos e sociais daquela sociedade em que predominava a democracia e o livre debate. A deliberação era a base da organização política do mundo grego e, através da persuasão, toda a Polis poderia chegar num consenso, nasce então o sofismo, a dialética, a retórica e demais meios de se persuadir alguém sobre algo.

É relevante, de antemão, definirmos o que se considera e o que não se considera como retórica neste projeto, antes de avançarmos sobre a tentativa de compreensão dos elementos

da retórica. Evidentemente que seguiremos a definição dada por Aristóteles, porém vale destacar quais são as outras possíveis interpretações atribuídas à retórica ao longo dos séculos.

Historicamente, considera-se que a retórica surgiu por volta de 465 a.C. em Siracusa (atualmente Itália). O primeiro tratado sobre retórica é atribuído aos oradores Tísias e Córax.

Antes de chegar à definição aristotélica de retórica, é necessário tratar sobre os sofistas e sobre o pensamento de Platão a respeito dos discursos técnicos. Os sofistas eram mestres na arte de falar com eloquência e persuadir, dessa forma havia traços da retórica em suas técnicas argumentativas. A boa fama dos sofistas virou contra eles após as acusações de Platão contra esse tipo de técnica persuasiva. A retórica não escapou do tratamento pejorativo de Platão.

Platão concluiu que a retórica não passava de uma manipulação imoral de técnicas argumentativas com o objetivo de conduzir e induzir o outro a aceitação de uma percepção de verdade (ou opinião) que o orador deseja, não necessariamente a verdade em si. Para Platão, a retórica serve para “oferecer armas desleais e práticas à posição inferior no plano lógico” (BARILLI *apud* PACHECO, 1997, p.15). Se partirmos do entendimento de que a verdade sobre cada assunto é universal e se fosse a retórica uma modalidade persuasiva cujo objetivo é a crença e não o saber, há, por assim dizer, uma incompatibilidade entre verdade e retórica, já que o saber só pode ser verdadeiro e a crença não possui a exigência de uma verdade a priori.

Sendo a retórica um instrumento, como afirmou Platão, seu uso pode ser empregado para fins diversos, em empreitadas benéficas ou malélicas, sendo assim, uma vez que oradores com intenções antiéticas tenham conhecimento acerca da retórica, esta se torna uma arma capaz de causar danos. Por isso a doutrina platônica é dura ao condenar essa técnica persuasiva, considerando-a como mera prática mundana que objetiva agradar e entreter o público, distinguindo-a da dialética, entendida por ele como um diálogo entre duas pessoas que desejam chegar à verdade.

Aristóteles foi quem sistematizou e definiu a retórica (com um entendimento diferente de Platão), abordando todos os elementos que ele considerava parte desse método de discurso. Em sua obra *Retórica*, Aristóteles compila toda a base teórica da retórica. Aristóteles (*Retórica*, 2005, p.95) sugere que: “entendamos por retórica a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir”.

O conhecimento da retórica, segundo Aristóteles, é essencial para a estruturação e a exposição de argumentos, fatores fundamentais para a comunicação nos relacionamentos da vida pública. Para ele a retórica não tem como base a persuasão, mas sim a identificação e seleção dos meios mais adequados para persuadir um público determinado. Podemos classificar, genericamente, a retórica em três gêneros:

- gênero deliberativo ou político: que procura persuadir ou dissuadir, quando o auditório necessita decidir sobre uma ação futura, isto é, deliberar, por exemplo, a respeito da implementação de alguma política pública;

- gênero judiciário ou forense: que acusa ou defende, quando o auditório tiver que julgar uma ação passada, isto é, deliberar, por exemplo, a respeito da sentença de um réu acusado por um crime em um tribunal e;

- gênero epidíctico ou demonstrativo: que elogia ou censura, quando o auditório não tiver que julgar ações passadas nem futuras, por exemplo, atribuir valor a uma determinada ação para que o público, convencido de que agir da maneira dita é belo e moral, assim o faça.

Auditório, nesse contexto, deve ser entendido como um ouvinte ou um conjunto de ouvintes e não um espaço físico.

Além da frase de Aristóteles sobre o que devemos entender por retórica, outros filósofos também possuem suas próprias definições sobre essa arte (algumas diferentes de Aristóteles):

George Campbell apud Vieira (2014, p. 2) diz que “a retórica (eloquência) é aquela arte ou talento para o qual o discurso é adaptado para o seu fim. Os possíveis fins, por sua vez, consistem em iluminar o entendimento e ajudar a imaginação, mover paixões e influenciar o desejo”.<sup>3</sup>

Donald Bryaint apud Vieira (2014, p. 3) afirma que “A função da retórica é ajustar as ideias às pessoas e as pessoas as ideias”.

Richard Weaver apud Vieira (2014, p. 3) determina que “A retórica é a verdade somada a sua apresentação astuta”.

E ainda a definição do dicionário Aurélio (2008, p. 428):

**Re.tó.ri.ca** *sf.* **1.** Eloquência; oratória. **2.** Conjunto de regras relativas à eloquência (2).

**Re.tó.ri.co** *adj.* **1.** Relativo à retórica. **2.** Pej. Afetado ou pomposo (estilo), superficial, sem conteúdo (discurso, etc). **3.** Feito ou apresentado para argumentar, impressionar, convencer.

A partir da definição dada pelo dicionário, bem como as definições de George Campbell, Donald Bryant e Richard Weaver, é possível perceber o distanciamento entre estas e o que foi definido por Aristóteles. São dadas visões instrumentalistas sobre retórica, na qual esta não é entendida como produtora de conhecimento, mas uma mera fórmula, um mero instrumento que se usa em qualquer discurso para persuadir qualquer público que se deseja.

Chaïm Perelman, estudioso da retórica, buscou em seus estudos encontrar uma lógica para os juízos de valor, porém concluiu que não há tal lógica, pois em todos os âmbitos em que há opiniões contrárias (Direito, Filosofia, etc.) recorre-se a técnicas argumentativas

baseadas na emoção do público e no caráter do orador. Portanto, a retórica é um instrumento de grande importância para se chegar a um acordo sobre determinado valor. Perelman busca resgatar a concepção aristotélica de retórica e aperfeiçoá-la ao nosso tempo, ele desenvolve uma adaptação na qual define para a retórica que “[...] Seu objeto seria *o estudo dos meios de argumentação, não pertencentes à lógica formal, que permitem obter ou aumentar a adesão de outrem às teses que se lhe propõe ao seu assentimento*” (PERELMAN, 2004, p. 57).

Com isso, Perelman se posiciona em relação a retórica concluindo que esta serve para que os tipos de discurso e diferentes técnicas argumentativas sejam estudadas, para que enfim seja possível obter a persuasão. Para Perelman, em acordo com Aristóteles, a retórica não é a busca pela persuasão apenas, mas a busca pela identificação e conhecimento das diferentes maneiras de persuadir em cada caso que, no fim, resultam na persuasão, ou na potencialização das chances de persuadir.

Finalmente, dadas as definições de diferentes autores, deste ponto em diante, ao ser mencionado “retórica” deve-se assimilar como a arte de elencar, identificar e avaliar os meios e estratégias variáveis que devem ser selecionadas de acordo com cada caso, escolher os argumentos em conformidade com os objetivos do orador, e estabelecer a melhor forma de apresentar as teses para determinado tipo de auditório, observando o contexto em que este se insere, com a finalidade de persuadir acerca da tese proposta. Com isso, fica explícita a concordância deste projeto com a definição de Aristóteles, visto que é nosso objetivo estudar esta retórica e não estudar e comparar as demais teses existentes.

Numa tentativa breve de compreensão, podemos estabelecer que a retórica visa persuadir o auditório através de argumentos, ou seja, por meio do discurso e não por outras formas como coerção ou ameaças. É fato que a verdade não é a única possibilidade de tese que pode ser defendida através da retórica, ser verdadeiro cabe ao orador e seu compromisso ético com o auditório. A retórica tem como finalidade obter a adesão do público sobre a tese proposta pelo retor, porém tal tese pode ter cunho diverso, bom ou mau, apesar do próprio Aristóteles entender que o objetivo do orador deve ser sempre o bom, o justo, o virtuoso. Conhecer o público alvo para o qual se apresentará as teses é primordial, visto que em retórica não há uma linguagem especializada, logo cabe ao retor adaptar cada discurso à linguagem que é comum para cada tipo de auditório. Além disso, a retórica não se restringe a emissão do discurso para a aceitação ou recusa do auditório, mas visa a influenciar comportamentos baseados e a partir da persuasão, ou seja, influencia, conduz, transforma não apenas as convicções do auditório, mas também suas ações.

Posta estas noções, estabelecemos um guia da condução da nossa compreensão da retórica. No entanto, antes de procedermos, é necessário discorrer sobre o histórico do processo de desprestígio e da reabilitação da retórica, não apenas enquanto prática, mas principalmente enquanto objeto de estudo.

## 2.2 DESPRESTÍGIO E REABILITAÇÃO DA RETÓRICA

O estreito vínculo entre a retórica e seus meios de uso na política e no direito fez com que seu estudo se afastasse do público comum, pois ficou atrelada a discursos enganosos e manipuladores, perdendo o prestígio e a real finalidade para qual Aristóteles desenvolveu a retórica.

O Romantismo e o Positivismo cientificista foram correntes do pensamento que negligenciaram e atacaram a relevância da retórica e de seu estudo, fazendo-a desaparecer dos currículos escolares. Na citação abaixo notamos o que levou os cientificistas a se afastarem do estudo da retórica:

Dominada pela concepção racional cartesiana, esteve o pensamento ocidental dos últimos três séculos totalmente afastada da tradição retórica grega. Com a ascensão do pensamento racional mecanicista e a posterior consolidação da perspectiva cientificista, "o estudo dos meios de prova utilizados para obter a adesão foi completamente negligenciado (...) pelos lógicos e teóricos do conhecimento" (19). Tal orientação se explica pelo fato de a retórica só existe quando há dúvida em relação a uma determinada tese, não se ocupando daquilo que é certo, evidente e incontroverso, mas somente de problemas cuja solução não pode ser fornecida nem pela experiência, nem pela dedução lógica; [...] (PACHECO, 1997, p. 6)

De fato há um embate teórico entre a compreensão de retórica que propagavam e os métodos epistemológicos do romantismo e positivismo. Se a premissa a respeito da retórica for de que esta é apenas um método de persuasão que não se importa com o certo ou errado, com o verdadeiro ou falso, fica fácil perceber o motivo para discordância do cientificismo com a retórica, já que para este a retórica prospera quando há dúvidas acerca de uma tese, a passo que, na visão cientificista a preocupação do cientista é a busca da verdade, não da convicção de verdade.

O cientificismo cartesiano interessava-se em chegar à verdade com demonstrações, evidências, provas inquestionáveis e experimentos. Dessa forma não é necessário que se acredite na verdade, pois ela seria evidente, irrefutável, logo seria dispensável que se persuadisse acerca da verdade, sendo igualmente dispensáveis os métodos de persuasão, tal

como a retórica que se interessa em fazer o público acreditar que algo seja “verdadeiro” sem que seja necessário passar pelos meios de prova característicos do pensamento cartesiano.

A retórica, entretanto, não ficou esquecida e condenada para a eternidade. Aos poucos voltou a se tornar conteúdo de grande interesse dos filósofos e linguistas, como Mazzali (2008, vol 4, p.10):

Durante um longo tempo a retórica ficou relegada ao plano de mera prática mundana composta de prosaicos artifícios estilísticos. Somente no século XX, paralelamente aos estudos da filosofia da linguagem e da filosofia dos valores, filósofos e estudiosos começaram a considerar a retórica como um objeto digno de estudo – seja sob seu aspecto formal, seja sob seu aspecto de instrumento de persuasão. [...]

Chaim Perelman é reconhecido por fazer esse resgate da tradição retórica. Chamando de “Nova Retórica”, Perelman e Olbrechts-Tyteca reconfiguram alguns conceitos elaborados por Aristóteles, adaptando as necessidades contemporâneas. Perelman elaborou um tratado, que seria passo a passo da persuasão através do discurso, rompendo com a tradição cartesiana e explorando o potencial da retórica de produzir conhecimento. Vieira (2014, p. 13) explica que:

A mudança de foco do “certo” para o “verossímil” e a crítica do papel da “evidência” empírica como característica da *razão* – que data de Bacon, mas que atinge o *status* de “prova” da “verdade” a partir da difusão da filosofia de Descartes e Kant - abrem caminho para a Teoria da Argumentação que, assim como a retórica antiga, teria preocupação com o auditório e com a estrutura da argumentação perante este.

Neste ponto, é possível perceber que o entendimento sobre a retórica, dado por Perelman, não nega seu potencial de uso malicioso e antiético. A arte da retórica passa a ser reconhecida como arte de busca da persuasão e não mais de busca pela verdade. A retórica é entendida como necessária para se persuadir a respeito do incerto, do variável, do que é mais ou menos oportuno em cada contexto. Chegar a um acordo sobre teses incertas ou com múltiplas opções de finalidade é muitas vezes necessário e nem sempre a verdade é a pauta, como diz Vieira (2014, p. 14) “A *Verdade*, na Nova retórica, não provém de um raciocínio *lógico* corroborado pelas ‘evidências’ empíricas, mas da deliberação e da adesão do público, a partir da deliberação.” Ora, na ausência de outros meios diferentes apenas do discurso, como o orador leva o público a aceitar sua tese? Uma das formas é através da deliberação, apresentando argumentos convincentes que tornem o público favorável a tese do orador. Sendo assim, percebemos que a retórica é o que permitirá ao orador convencer o auditório

sobre qual caminho pode ser melhor para se tomar e não sobre qual caminho é o melhor, pois às vezes não há como ter certezas. Obviamente há que se atentar aos valores daquele que fala, pois um orador sem ética com ferramentas com o potencial da retórica torna-se perigoso.

Para Mazzali (2008, p. 11):

A partir da definição aristotélica da retórica, como a arte de procurar, em qualquer situação, os meios de persuasão disponíveis (Retórica I, 1355, b 26-27), Perelman, prolongando e desenvolvendo esta definição diz “que seu objeto é o estudo das técnicas discursivas que visam a provocar ou a aumentar a adesão das mentes às teses apresentadas a seu assentimento”. Perelman completa esta definição incluindo quatro observações que, segundo ele, permitirão precisar-lhe o alcance. A primeira é que a retórica procura persuadir por meio do discurso. A segunda diz respeito à demonstração e à relação da lógica formal com a retórica, pois que uma palavra pode ser tomada em vários sentidos, e quando se trata de aclarar uma noção vaga ou confusa, daí surge o problema da escolha e da decisão que a lógica formal não consegue resolver uma vez que o estudo dos argumentos cabe à retórica. A terceira observação diz que a adesão de uma tese pode ter intensidade variável. Quando se trata de aderir a uma tese ou a um valor, a intensidade da adesão sempre pode ser aumentada, pois nunca se sabe com qual tese ou qual valor ela poderia entrar em competição, em caso de incompatibilidade e, portanto de escolha inevitável. A quarta observação, que distingue a retórica da lógica formal e das ciências positivas, é que ela diz respeito mais à adesão do que à verdade propriamente dita. As verdades são impessoais. A adesão é sempre uma adesão de um ou mais espíritos aos quais no dirigimos, ou seja, um auditório<sup>19</sup>.

Esta definição de Perelman e suas quatro observações destacadas por Mazzali são cruciais para desconstruirmos a visão distorcida que se tem sobre retórica. É preciso compreender que a retórica visa estudar as técnicas discursivas que, a partir dos argumentos, aumentam o potencial de persuasão de um orador e não que visa enganar as pessoas ou manipulá-las. A quarta observação de Perelman ressalta bem isso, pois a retórica levará à adesão e não necessariamente a verdade ou mentira. Assume-se nesse trecho que a verdade é impessoal, portanto não parte de um ponto de vista, não depende da crença das pessoas. No entanto a retórica tem seu interesse não em persuadir sobre se um fato é verdadeiro, mas sim fazer o auditório aceitar a tese do orador, pôr em prática determinado conceito, assumir como ideal determinada proposta, independentemente se esta é de fato a verdadeira ou a correta.

Foi dito que, partindo da concepção cartesiana, "retórica" e "verdade" podem afastar-se uma da outra, tornando-se, inclusive, incompatíveis. Não é intenção dessa monografia pôr à reflexão as diferentes vertentes ideológicas que teorizam sobre o que é a verdade. Não cabe também sentenciar aqui se a verdade é absoluta ou relativa. No entanto há que se considerar alguma concepção, pois é preciso explicar porque, pode-se assumir que, retórica e verdade não constituem um conflito ideológico. Considera-se, pois, nesta monografia, que verdade ou

discurso verdadeiro é aquele cuja enunciação corresponde com o fato que está sendo narrado, isto é, coincide com o que aconteceu.

Para Barbosa Filho (2003, p. 235), “Não é a verdade do enunciado que é causa da realidade; é, ao contrário, a realidade que é causa da verdade do enunciado”. Com isso, entendamos que verdadeiro é o discurso que diz que uma coisa é quando de fato essa coisa é, e falso aquele que diz que é aquilo que não é. Faz-se necessário simplificar esquematicamente para o melhor entendimento, se é dito que a Pessoa X assassinou a Pessoa Y, quando na verdade quem a assassinou Y foi a Pessoa Z, temos uma afirmação falsa, pois o que foi dito não coincide com o fato. Ora, é forçoso que o discurso verdadeiro é aquele que afirma que quem assassinou Y foi Z.

Chegar à verdade, tomando o que foi descrito sobre verdade como certo, é uma tarefa árdua e, em alguns casos, pode ser que seja impossível, mas ainda é tarefa de todo pesquisador e todo interessado pelo o que é certo buscar saber o que de fato é verdade. Nesse sentido, buscar a verdade de fatos ou ideias consiste em juntar pesquisas, provas, testemunhos, enfim, tudo o que pode corroborar para comprovar o fato que se deseja. No entanto, mesmo a par de tudo o que Aristóteles chama de provas não-técnicas, o orador ainda pode ter dificuldades para convencer o auditório sobre a verdade de um fato, então, mesmo quando o orador quer persuadir sobre o que é verdadeiro, ele pode necessitar das provas técnicas (ethos, pathos e logos) para conseguir a adesão de todo o público.

Por isso a retórica indispensável para convencer sobre a verdade, pois nem toda verdade é clara, não é sobre toda verdade que paira uma certeza inquestionável. Uma tese também pode ser defendida por ser mais apropriada ou mais conveniente, sendo necessário convencer a maioria ou todas as pessoas sobre este ponto de vista do orador. Não há nesse caso uma verdade a priori, mas um ideal, uma crença no que, por exemplo, pode ser melhor para todos ou para a maioria, partindo do pressuposto de uma sociedade democrática, na qual, como vimos, é onde a retórica mais prospera. Nesse contexto, em que é possível deliberar sobre qual política pública um país deve implementar, a nível de experimentação ou de imitação de um modelo praticado por outro país, é preciso convencer a população ou um congresso de legisladores e, para tanto, é essencial que se saiba como melhor expor as ideias e teses para que se consiga atingir o objetivo de persuadir.

Das conclusões de variados autores sobre o papel da retórica já temos o suficiente, cabe agora avaliarmos a obra Retórica de Aristóteles na tentativa de compreender o que é a retórica e todos os detalhes que são próprios dela.

### 3 CAPÍTULO DOIS - ENTENDENDO OS TRÊS GÊNEROS DA RETÓRICA

Neste capítulo buscaremos compreender o que Aristóteles chama de os três gêneros da retórica. Primeiramente serão apresentadas as definições do autor e em seguida serão feitos comentários, críticas e exemplificações sobre os gêneros. Devemos, antes de explorar cada um dos gêneros separadamente, observar um panorama geral qual explica que

As espécies de retórica são três em número; pois outras tantas são as classes de ouvintes dos discursos. Com efeito, o discurso comporta três elementos: o orador, o assunto de que fala, e o ouvinte; e o fim do discurso refere-se a este último, isto é, ao ouvinte. Ora, é necessário que o ouvinte ou seja espectador ou juiz, e que um juiz se pronuncie ou sobre o passado ou sobre o futuro. O que se pronuncia sobre o futuro é, por exemplo, um membro de uma assembleia; o que se pronuncia sobre o passado é o juiz; o espectador, por seu turno, pronuncia-se sobre o talento do orador. De sorte que é necessário que existam três gêneros de discursos retóricos: o deliberativo, o judicial e o epidíctico (ARISTÓTELES, 2005, p. 104).

Segue-se disto que não há possibilidade de um discurso retórico sem que haja um orador, um assunto e um ouvinte. Isto porque a retórica é uma técnica, utilizada para ampliar as chances de aceitação de alguém pela tese proposta pelo orador, esta tese é o assunto. Esses elementos devem ser bem compreendidos pelo retor, pois cada um deles tem um papel fundamental para que o discurso retórico funcione.

Desta forma, é importante salientar sobre o fato do ouvinte, nesse processo, ser necessariamente espectador ou juiz do assunto abordado pelo orador. Juiz porque sempre que se aprecia uma informação, um conselho, um pedido, enfim, um discurso, forma imediatamente um juízo sobre o mesmo, isto é, se é bom ou ruim, se é conveniente ou não, se é justo ou não, e a partir desse juízo toma a decisão de aderir ou não a tese apresentada pelo retor.

Os gêneros deliberativo, judicial e epidíctico podem ser entendidos também como gêneros político, forense e demonstrativo, respectivamente. De sorte que “Numa deliberação temos tanto o conselho como a dissuasão; [...]. Num processo judicial temos tanto a acusação quanto a defesa, [...]. No gênero epidíctico temos tanto o elogio quanto a censura” (ARISTÓTELES, 2005, p.104). Além disso devemos tomar nota de que:

Os tempos de cada um destes são: para o que delibera, o futuro, pois aconselha sobre eventos futuros, quer persuadindo, quer dissuadindo; para o que julga, o passado, pois é sempre sobre actos acontecidos que um acusa e outro defende; para o gênero epidíctico o tempo principal é o presente, visto que todos louvam ou censuram eventos actuais, embora também muitas vezes argumentem evocando o passado e conjecturando sobre o futuro. (ARISTÓTELES, 2005, p. 104)

As sentenças de Aristóteles são bem esclarecedoras, o que delibera é membro de uma assembleia e só pode deliberar sobre os eventos futuros; o que julga é juiz e só pode julgar pelos atos do passado; e os que louvam ou censuram, apesar de poderem fazer isso pelos atos passados, têm maior tendência em fazer no momento em que está acontecendo, ou seja, no presente.

Por fim, introdutoriamente, saibamos que:

Cada um destes gêneros tem um fim diferente e, como são três os gêneros, três são também os fins. Para o que delibera, o fim é o conveniente ou o prejudicial; pois o que aconselha recomenda-o como o melhor, e o que desaconselha dissuade-o como o pior, e todo o resto — como o justo ou o injusto, o belo ou o feio — o acrescenta como complemento. Para os que falam em tribunal, o fim é o justo e o injusto, e o resto também estes o acrescentam como acessório. Para os que elogiam e censuram, o fim é o belo e o feio, acrescentando, eles também, outros raciocínios acessórios. (ARISTÓTELES, 2005, p. 105)

Temos, pois, estabelecido os tempos e as finalidades de cada um dos gêneros retóricos. Veremos a seguir de que modo há a relação entre: deliberativo, futuro e conveniente e prejudicial; judicial, passado e justo e injusto; e epidíctico, presente e elogio e censura, belo e feio, entre outros.

### 3.1 GÊNERO DELIBERATIVO

Deliberar consiste em refletir e tomar decisões acerca de um assunto a partir de discussões, é, pois, essencialmente um gênero político, qual objetiva tomar decisões para o futuro de um Estado ou de um auditório que, nesse caso ou são os membros de uma assembleia ou são as pessoas que vão realizar as ações para moldar o futuro de acordo com as decisões tomadas pela deliberação. Nesse sentido, os oradores que mais se beneficiam desse gênero da retórica são justamente os políticos, sobretudo os que ocupam cargos no Poder Legislativo, visto que são os parlamentares quem apreciam, discutem e decidem sobre quais leis devem sair ou entrar em vigor num país, por exemplo.

Aristóteles busca estabelecer os temas mais comuns de serem deliberados por estes oradores que definimos como os principais utilizadores da retórica deliberativa. Além disso, define o objetivo e o fim da deliberação. Levando isso em consideração, Aristóteles (2005, p.106) determina que:

Importa primeiramente compreender que coisas, boas ou más, aconselha o orador deliberativo, pois não se ocupa de todas as coisas, mas apenas das que podem vir a acontecer ou não. Sobre tudo o que necessariamente existe ou existirá, ou sobre tudo o que é impossível que exista ou venha a existir, sobre isso não há deliberação.

Com isto, Aristóteles quer dizer que toda deliberação consiste em discutir sobre o que pode vir ou não a acontecer e sobre o que necessariamente existe ou existirá, isto é, delibera-se para decidir o que fazer, e nisto cabe apreciar o que é bom ou ruim, pois se o orador deseja a adesão do público, precisará, também, convencê-lo de que é boa a sua proposta sobre o que fazer. Compete, então, ao orador deliberativo aconselhar sobre o que ele julga ser o melhor e, assim, conquistar a adesão do público.

Para avançarmos na compreensão desse gênero, precisamos ter em mente que “Os temas mais importantes sobre os quais todos deliberam e sobre os quais os oradores deliberativos dão conselho em público são basicamente cinco, a saber: finanças, guerra e paz, defesa nacional, importações e exportações, e legislação” (ARISTÓTELES, 2005, p. 107).

É claro que, esses temas foram observados como os mais importantes na Grécia Antiga, talvez atualmente sejam outros os temas mais discutidos nas assembleias, mas são todos temas bem atuais. Se entendemos que a retórica deliberativa é um gênero comum ao meio político, podemos observar que alguns desses assuntos são os mais comentados por chefes do executivo, por ministros e por deputados

Considerando os assuntos expostos, na citação anterior, fica evidente que, acerca deles, o resultado da deliberação, ou seja, a aceitação ou não da tese proposta, terá efeito futuro, pois não há qualquer necessidade ou lógica em discutir e decidir sobre o que fazer no tempo passado. As decisões para importações e exportações, para a legislação, etc, tem impacto apenas futuro, apesar de, evidentemente, poderem ser tomadas com base em eventos passados. Além disso, fica perceptível como esse gênero foi desenvolvido para sua utilização no âmbito político. Desses assuntos, fica claro também que estão diretamente relacionados com a vida das pessoas (dos cidadãos de um país onde são tomadas decisões sobre esses temas), e são essas mesmas pessoas que terão de por as decisões em prática quando necessário.

Agora, há que se perceber imediatamente que, falar sobre qualquer um desses tópicos exige, do orador, um preparo intelectual. Apesar das democracias contemporâneas terem seus espaços políticos ocupados por muitas pessoas não capacitadas, é importante destacar que, no que concerne a retórica, seria absurdo que um orador ousasse discutir sobre um assunto que não domina. Logo, é pré-requisito para o retor conhecer bem sobre o que vai apresentar, não

deve ser ele um leigo das pautas a serem deliberadas, embora o efeito persuasivo seja semelhante se o orador apenas parecer dispor de conhecimentos pertencentes ao objeto de discussão.

Para dar prosseguimento a compreensão do gênero deliberativo é preciso explorar o que é dito como sendo sua finalidade, a respeito disso

Pode dizer-se que cada homem em particular e todos em conjunto têm um fim em vista, tanto no que escolhem fazer como no que evitam. Este fim é, em suma, a felicidade e as suas partes. Indiquemos, portanto, a título de exemplo, o que em geral se entende por felicidade e quais os elementos das suas partes constituintes; pois é dela mesma, das acções que para ela tendem e daquelas que lhe são contrárias que versam todos os conselhos e dissuasões. De facto, deve fazer-se o que proporciona a felicidade ou alguma das suas partes, o que a aumenta e não diminui; mas não se deve fazer o que a destrói ou impede, ou produz os seus contrários (ARISTÓTELES, 2005, p.109).

Faz-se necessário, então, saber qual a definição de felicidade estabelecida pelo autor:

Seja, pois, a felicidade o viver bem combinado com a virtude, ou a auto-suficiência na vida, ou a vida mais agradável com segurança, ou a pujança de bens materiais e dos corpos juntamente com a faculdade de os conservar e usar; pois praticamente todos concordam que a felicidade é uma ou várias destas coisas (ARISTÓTELES, 2005, p.109).

Dados estes pressupostos, fica nítido que o que se quer dizer é: sempre que se delibera busca-se chegar numa decisão que seja o melhor meio para alcançar a felicidade. Sobre o que traz felicidade e sobre o que é de fato felicidade pode ser que não haja verdades absolutas, mas se é preciso que o auditório chegue numa conclusão, como o orador seria capaz de convencê-lo de que um caminho é melhor que outro? A solução seria, a partir do entendimento sobre o que é felicidade, que o retor, no seu discurso, demonstrasse que aquilo que ele propõe resultará, de algum modo, na felicidade do auditório. Ora, acredita-se que ninguém discordaria de acatar um conselho que o leve à felicidade, que aumente o prazer e diminua a dor. Para Aristóteles, nobreza, riqueza, saúde, honra, virtude, sorte e bons amigos, são exemplos de bens desejáveis, se não por todos, pela maioria dos humanos. À vista disso, quanto mais capaz for o orador de demonstrar que sua tese irá gerar ou aumentar qualquer desses bens, tanto mais persuasivo será o seu discurso.

Por exemplo: caso o objetivo seja convencer o auditório de que este precisa fazer exercícios físicos, deve-se, em primeiro lugar, demonstrar que isto proporcionará uma saúde melhor, ou seja, levará a um bem desejável.

Ademais, abordemos sobre o bom e o conveniente. Para Aristóteles (2005, p. 113)

[...] o objectivo do que delibera é o conveniente, e as pessoas deliberam, não sobre o fim, mas sobre os meios que a ele conduzem, e como tais meios são o que é conveniente sobre as acções e o conveniente é bom, importa dar uma definição geral dos elementos acerca do bom e do conveniente.

Entendamos por bom o que é digno de ser escolhido em si e por si, e aquilo em função de que escolhemos outra coisa; também aquilo a que todos aspiram, tanto os que são dotados de percepção e razão, como os que puderem alcançar a razão; tudo o que a razão pode conceder a cada indivíduo, e tudo o que a razão concede a cada indivíduo em relação a cada coisa, isso é bom para cada um; e tudo o que, pela sua presença, outorga bem-estar e auto-suficiência; e a própria auto-suficiência; e o que produz ou conserva esses bens; e aquilo de que tais bens resultam; e o que impede os seus contrários e os destrói.

Extrai-se desta citação que não se delibera sobre a finalidade da deliberação, pois esta é evidente, a finalidade é a felicidade. O que se delibera de fato é sobre os meios que mais eficazmente levarão o auditório à felicidade, então o objetivo da deliberação é definir os meios mais convenientes. Os meios podem ser diversos, mas a finalidade é apenas uma. Nesse caso, os meios que conduzem à felicidade precisam ser convenientes para o auditório, para o contexto e para as condições do mesmo. E conveniente é necessariamente aquilo que é bom na definição dada por Aristóteles. A felicidade, a justiça, a saúde, a riqueza, a amizade, a honra e a glória, são algumas das coisas que Aristóteles estabelece como necessariamente boas.

Logo, toda deliberação deve objetivar definir as maneiras pelas quais o auditório conseguirá alcançar estes bens. Não é função do retor aconselhar o auditório que a amizade é uma coisa boa e deve ser seguida, pois isto, segundo Aristóteles já é bem evidente, resta ao retor aconselhar apenas sobre os meios que levarão o auditório a conseguir mais amizades, por exemplo. Por isso que se diz que o orador deve possuir o máximo de conhecimento acerca dos assuntos que aconselha. De todo o modo, não deve o orador estar preso a esses temas. Em retórica, já se disse, é fundamental conhecer o auditório, então, cabe ao orador saber o que o auditório deseja e trabalhar o seu discurso em cima desse desejo, dar conselhos sobre o que fará o auditório a conseguir o que quer.

O conceito de autossuficiência é de sumo interesse do retor, isto porque, se considerarmos que “[...] uma pessoa seria inteiramente auto-suficiente se possuísse os bens internos e externos, pois fora destes não há outros. Os bens internos são os da alma e os do corpo; os externos são a nobreza, os amigos, o dinheiro e a honra” (ARISTÓTELES, 2005, p.109), o orador deve introduzir isto no discurso, afinal, se ele for capaz de demonstrar que as acções que ele aconselha o auditório a adotar tornará esse auditório autossuficiente (nos termos definidos por Aristóteles), a capacidade persuasiva do discurso também aumentará, pois como foi dito, dificilmente alguém se colocaria contra um conselho que beneficia a ele próprio,

visto que “Acima de tudo, cada um considera bom aquilo que é objecto do seu gosto particular; [...]” (ARISTÓTELES, 2005, p.116). Este benefício pode ser em vários sentidos, não apenas bens externos, mais internos, como, por exemplo, a satisfação em ser benevolente.

É certo que, se existe o que é bom e conveniente, existe aquilo que é melhor ou pior e o que é mais ou menos conveniente, logo cabe ao retor compreender esses níveis, e saber o que para o auditório terá mais valor persuasivo, isto é, certamente, o que for melhor e mais conveniente para todos. Se um auditório dispõe de duas opções de escolha, por exemplo, e dessas uma é boa para a maioria e outra é ruim para a maioria, fica nítido qual opção o retor deve aconselhar, por qual caminho seu discurso deve seguir, no entanto, por vezes, ambas as opções são boas e convenientes. Para resolver esse dilema, Aristóteles (2005, p. 116) propõe:

Mas, porque muitas vezes se concorda que duas coisas são convenientes, e se discorda sobre qual delas o é mais, convirá em seguida tratar do maior bem e do mais conveniente. Entendamos, pois, que o excedente é o excedido e algo mais, e que o excedido está contido no excedente. Maior e mais são sempre relativos a menos, mas grande e pequeno, muito e pouco são relativos a uma grandeza média: é grande aquilo que a excede, e pequeno o que a não atinge; e o mesmo se dirá do muito e do pouco. Portanto, visto chamarmos bom ao que é preferível em si e por si, e não por outra coisa, ao que todos os seres desejam e ao que todo o ser que adquirisse razão e prudência preferiria; ao que é próprio para produzir e conservar este bem, ou aquilo a que o bem segue; visto também que aquilo por que se faz algo um fim, e o fim é a causa de todo o resto, e que é bom para cada indivíduo o que relativamente a ele apresenta estas condições, então o maior número de boas coisas é necessariamente um bem maior do que uma só coisa ou um número mais pequeno delas, desde que essa uma ou essas poucas coisas se contem entre as muitas; pois o maior número excede-as e o que é contido é excedido. E se o máximo de um género excede o máximo de outro género, o primeiro excede o segundo; e quando o primeiro género é superior ao segundo, o maior do primeiro género é superior ao maior do segundo.

Convém destacar ainda que, para Aristóteles (2005, p. 120) “[...] o que todos preferem é melhor do que o que nem todos preferem; e o que a maioria prefere é melhor do que o que prefere a minoria; pois, como dissemos, o bem é o que todos desejam, de sorte que será maior bem o que mais se deseja.” Isso é bem lógico, ainda mais se o veredicto da deliberação depender da aprovação da maioria das pessoas, quanto mais agradável for a tese para a maioria, mais facilidade o orador terá de conseguir o que deseja. Se o que foi estipulado como definição de bom estiver certo, ou seja, aquilo que é desejável em si e por si, e se é certo que todos desejam para si aquilo que é percebido como bom, logo teremos que, se um grande número de pessoas toma algo como bom, as possibilidades deste algo ser realmente bom são maiores e, utilizando disso, o retor consegue adesão da maior parte do público. É claro que nesse contexto descarta-se o “convencimento” por coação ou enganação, apesar de que se aquele que engana se fizer parecer que sua tese é boa para a maioria, será bem sucedido.

### 3.2 GÊNERO EPIDÍCTICO

A retórica epidíctica tem a ver com elogiar e censurar (desprezar). A respeito disso “falemos da virtude e do vício, do belo e do vergonhoso; pois estes são os objectivos de quem elogia ou censura” (ARISTÓTELES, 2005, p. 124). Com efeito, é preciso determinar o que é virtuoso ou vicioso e belo ou vergonhoso para Aristóteles (2005, p. 125):

Pois bem, o belo é o que, sendo preferível por si mesmo, é digno de louvor; ou o que, sendo bom, é agradável porque é bom. E se isto é belo, então a virtude é necessariamente bela; pois, sendo boa, é digna de louvor. A virtude é, como parece, o poder de produzir e conservar os bens, a faculdade de prestar muitos e relevantes serviços de toda a sorte e em todos os casos. Os elementos da virtude são a justiça, a coragem, a temperança, a magnificência, a magnanimidade, a liberalidade, a mansidão, a prudência e a sabedoria.

Vemos, pois, que belo não se refere a características físicas ou a arte, apesar disso poder ser relevante de algum modo, mas entendamos por belo, neste projeto, o sentido geral dado por Aristóteles, ou seja, belo é tudo aquilo que é digno de louvor. Ora, virtude e vício são antagônicos na concepção desse filósofo, e o vício consiste no excesso ou na falta daquilo que seria virtuoso, de modo que a virtude é um meio termo entre dois extremos viciosos. Se para Aristóteles a coragem é uma virtude, a falta de coragem é um vício e o excesso de coragem também é um vício, porque leva à imprudência, de modo que tanto a falta quanto o excesso de coragem são vergonhosos e, portanto, apenas a coragem é bela. Se a coragem é bela, forçoso é admitir, levando em conta a definição do filósofo, que a coragem é boa e, sendo boa, é preferível e digna de louvor, logo é elogiável, enquanto a sua falta ou excesso são censuráveis.

Trata-se disso a retórica epidíctica: exaltar os defeitos ou as qualidades de uma coisa ou alguém, isto é, evidenciar o que é belo e o que é virtuoso e persuadir o auditório de que é desejável e louvável ser virtuoso, de modo que, não apenas é importante persuadir acerca da ideia do belo ou da virtude, mas levar o auditório a agir virtuosamente. Exaltar ainda o caráter, tanto o das pessoas ou o do próprio orador, consiste em construir uma imagem de quem fala ou da pessoa que se está falando. Resulta disso que esse gênero se interliga com os outros dois (o deliberativo e o judiciário).

Nesse sentido, o retor deve saber como provar ao auditório que uma ação foi virtuosa ou que foi mais virtuosa que se tivesse sido feito de outro modos: “Ora, como o elogio se faz de acções e é próprio do homem honesto agir por escolha, é preciso empenharmo-nos em

demonstrar que ele agiu por escolha. É igualmente útil mostrar que agiu assim muitas vezes” (ARISTÓTELES, 2005, p. 128). Para que fique nítido para o auditório o que é elogiável ou censurável, o orador terá de demonstrar por meio de exemplos o que torna os atos belos ou vergonhosos e explicar porque os classifica assim.

Veremos na parte sobre gênero judicial acerca das ações voluntárias e involuntárias, mas de momento, nos é suficiente entender que se o retor mostrar ao auditório que ele ou alguém fez uma boa ação (isto é, uma ação honesta, virtuosa, bela e elogiável), fez com intenção de fazer e não por acaso, fez porque é honesto e é característica da pessoa honesta agir de tal forma. É ainda melhor para a persuasão se ficar evidente para o auditório de que a pessoa que foi apresentada como honesta não agiu com honestidade apenas uma vez, mas age sempre dessa forma. Isto serve para qualquer ação que seja bela, para qualquer caráter que seja e belo, de sorte que para uma persuasão eficaz, o retor deve ter em mente que “o elogio é um discurso que manifesta a grandeza de uma virtude. É, por conseguinte, necessário mostrar que as ações são virtuosas” (ARISTÓTELES, 2005, p. 128).

Foi dito que a relação entre virtude e ação é grande, pois se qualifica como virtuoso não apenas quem pensa virtuosamente, mas quem age de tal forma. É por isso que Aristóteles (2005, p.129) afirma que

O elogio e os conselhos pertencem a uma espécie comum; pois o que se pode sugerir no conselho torna-se encómio quando se muda a forma de expressão. Quando, portanto, sabemos o que devemos fazer e como devemos ser, basta que, para estabelecer isso como conselho, se mude a forma de expressão e se dê a volta à frase; dizendo, por exemplo, que importa não nos orgulharmos do que devemos à fortuna, mas só do que devemos a nós mesmos. Dito assim, tem a força de um conselho; mas, expresso como elogio, será: ele não se sente orgulhoso do que deve à fortuna, mas apenas do que deve a si próprio. De sorte que, quando quiseres elogiar, olha para o conselho que se poderá dar; e quando quiseres dar um conselho, olha para o que se pode elogiar.

Esse trecho explicita a interrelação entre o gênero deliberativo (conselho) e o epidíctico (elogio). Um pode ser usado para alcançar o outro. Se estiver certo que o elogio, isto é, o gênero epidíctico serve para ser utilizado de modo a persuadir sobre o que se deve fazer e sobre como se deve ser, ou seja, ser virtuoso, bom, com caracteres e ações belas; e se é certo que o gênero deliberativo tem a função de aconselhar sobre o que é bom; fica evidente que ao utilizar qualquer um dos dois gêneros como método de discurso, o outro estará inserido, visto que ambos visam ação e visam o que é bom. Vejamos como exemplo: se o orador convence o ouvinte que ser justo é bom e, por isso, louvável e desejável, há maior tendência do ouvinte, uma vez convencido, passar a agir de forma justa para ser reconhecido

como tal. Da mesma forma, quando se aconselhar o ouvinte a agir com justiça, está dando a ele um conselho conveniente e bom, e se é bom, é também belo e digno de louvor, ou seja, é elogiável. Seguindo essa linha de raciocínio, a relação com o próximo gênero a ser abordado (o judicial) também é evidente, pois num tribunal o acusador buscará convencer de que o réu agiu por injustiça, mas para isso ele vai ter que, através da censura (gênero epidíctico) convencer o auditório do porque aquela ação é injusta e que essa injustiça é muito condenável, enquanto o defensor do réu terá que convencer do contrário, de que a ação não foi injusta e que se foi, não foi muito injusta e é digna de perdão.

Mas a respeito do gênero judicial falaremos no próximo tópico.

### 3.3 GÊNERO JUDICIAL

A retórica judicial é aquela comum ao tribunal, ao meio forense. Nesse sentido ela tem a ver com acusação e defesa com base no que é justo e injusto. O que ocorre é que se julga no tribunal os atos supostamente injustos, isto é, quando alguém infringe a lei e se uma injustiça é cometida se faz necessária uma acusação e acusação deve convencer porque foi uma injustiça, enquanto a defesa deve tentar refutar essas teses. É forçoso que haja um lesionador, um ato ilícito e uma vítima, e a relação entre esses três, isto é, se o ato de alguém foi o que gerou o dano para outro.

Para Aristóteles (2005) é indispensável que saibamos três coisas: a natureza e o número das razões pelas quais se comete injustiça; a disposição dos que cometem injustiça; e o caráter e a disposição dos que sofrem injustiça. Falaremos sobre cada um desses neste capítulo, iniciando pela natureza e números das razões pelas quais se comete injustiça.

Antes de prosseguir na investigação desse gênero é fundamental que

Entendamos por cometer injustiça causar dano voluntariamente em violação da lei. Ora a lei ou é particular ou comum. Chamo particular à lei escrita pela qual se rege cada cidade; e comuns, às leis não escritas, sobre as quais parece haver um acordo unânime entre todos (ARISTÓTELES, 2005, p. 130)

A ideia de voluntariedade é imprescindível, pois as ações só podem ser de dois modos: voluntárias ou involuntárias. Age-se voluntariamente quando se tem plena noção sobre o que se faz. Além disso, para Aristóteles (2005, p. 131)

todos fazem tudo, umas vezes não por iniciativa própria, outras vezes por iniciativa própria. Das coisas não feitas por iniciativa própria, umas fazem-se ao acaso, outras

por necessidade; e das que se fazem por necessidade, umas são por coacção, outras por natureza. De sorte que todas as coisas que se não fazem por iniciativa própria são resultado do acaso, da natureza ou da coacção. Mas as que se fazem por iniciativa própria e de que os próprios são autores, umas fazem-se por hábito, outras por desejo, umas vezes pelo desejo racional, outras vezes pelo irracional. A vontade é um desejo racional do bem, pois ninguém quer algo senão quando crê que é bom; mas a ira e a concupiscência são desejos irracionais. De maneira que tudo quanto se faz, necessariamente se faz por sete causas: acaso, natureza, coacção, hábito, razão, ira e concupiscência.

Dadas as distinções: atos por iniciativa, feitos por hábito, desejo racional (vontade) ou irracional (ira e concupiscência); e atos não por iniciativa própria, feitos ao acaso ou por necessidade (coacção ou natureza). Temos, a partir disso, a dúvida se os atos feitos não por iniciativa não podem ser classificados como injustos ou se são menos injustos que os atos por iniciativa.

A resposta não é evidente, mas é interessante observar em nosso cotidiano que temos maior tendência em perdoar ou relevar as ações cometidas involuntariamente do que as que se fazem de forma premeditada. Cabe a acusação e a defesa terem noção da natureza dos atos e explorar isso em seus discursos, visto que se a defesa for capaz de demonstrar que o réu cometeu um homicídio por acaso ou por coacção, isto é, sem a intenção de fazer (chamado no Brasil de homicídio culposo, quando não há intenção de matar), pode assim conseguir reduzir a pena para o réu ou conquistar a absolvição; enquanto caberia a acusação demonstrar que o réu agiu por ira ou concupiscência, sendo assim, agiu intencionalmente para matar (homicídio doloso). Esse é apenas um exemplo de como poderia se proceder a utilização da retórica judicial, mas aqui não há um caso exemplificado utilizando todas as técnicas de retórica que Aristóteles escreveu. Além disso, é claro, num caso como esse apenas os argumentos dificilmente serão suficientes para a persuasão, necessitará do que definimos no capítulo um deste projeto como provas não-técnicas, isto é, das testemunhas, das provas de vício, da perícia, etc.

Para Aristóteles (2005, p. 139)

As pessoas cometem injustiça quando pensam que a acção se pode cometer e ser cometida por elas: ou porque entendem que o seu acto não será descoberto ou, se o for, que ficará impune; ou então porque, se este for punido, a punição será menor do que o lucro que esperam para si mesmos ou para aqueles de quem cuidam.

Por exemplo, se se comete um crime por vingança ou por dinheiro, dependendo das punições que vierem, elas não serão capazes de anular toda a recompensa fruto do crime e, nesse caso, foi vantajoso realizar o crime.

Aristóteles descreve, também, sobre as características das pessoas contra as quais se comete injustiça e as circunstâncias em que se comete. Por exemplo, para o autor, dentre muitas outras descritas por ele, se comete injustiça

Contra os que não tomam precauções nem se guardam, antes são confiantes; pois é fácil apanhá-los todos desprevenidos. Contra os indolentes; pois característico dos diligentes sair em defesa própria. Contra os tímidos; pois não são inclinados a lutar por questões de ganho. [...] Contra os que nunca sofreram injustiça e os que a sofreram muitas vezes; pois ambos estão desprevenidos: uns porque nunca injustiçados; os outros porque não esperam ser outra vez. [...] Contra os que não são hábeis no falar, nem no agir; pois, ou não tentam defender-se, ou preferem conciliar-se, ou não levam a defesa a bom termo [...] (ARISTÓTELES, 2005, p. 141).

Essas são, pois, algumas das características de pessoas que estão mais vulneráveis a sofrerem injustiça. Não quer dizer que apenas essas pessoas sofrem injustiça, mas sim que estas possuem maior tendência em sofrer, porque de algum modo estão mais expostas aqueles que desejam cometer as injustiças. Já no que se refere as circunstâncias, Aristóteles (2005, p.143) diz

Também facilmente se cometem as injustiças que todos os homens ou a maior parte deles costumam cometer; pois pensam vir a ser perdoados das suas ofensas. Os roubos fáceis de ocultar: tais como os que rapidamente se consomem, como, por exemplo, os alimentos; ou os objectos que podem mudar de forma, cor, ou composição; ou os que se escondem com facilidade em muitos sítios, tais como os que se transportam facilmente ou os que é possível ocultar em pequenos esconderijos; e também os que em nada se distinguem, e são em tudo semelhantes a muitos outros que o que comete a injustiça já tem. As injustiças que as vítimas têm vergonha de declarar, como os ultrajes sofridos pelas mulheres da sua família, por elas próprias, ou pelos seus filhos. Os delitos em que o recurso a tribunal pareceria acto de pessoa conflituosa, como os danos de pouca monta e facilmente perdoáveis.

Dessa forma, se comete injustiça principalmente quando as circunstâncias favorecem, tanto para o que comete injustiça voluntariamente quanto para o que comete involuntariamente.

É de interesse para o aprendizado do gênero judicial saber os critérios de justiça e injustiça:

Em relação às pessoas, a justiça é definida de duas maneiras; pois o que se deve fazer e não deve fazer é definido, quer em relação à comunidade quer em relação a um dos seus membros. Por conseguinte, é possível cometer a injustiça e praticar a justiça de duas maneiras, pois ela pratica-se em relação a um determinado indivíduo ou em relação à comunidade; [...] (ARISTÓTELES, 2005, p. 145).

Isto é de todo óbvio, pois se pratica-se um crime ou é contra uma pessoa, ou contra várias pessoas ou contra toda uma sociedade, país. Um homicídio, por exemplo, afeta, sobretudo, a vítima, mas um desvio de verbas públicas por um Presidente da República prejudicaria se não a todos, a maioria das pessoas de um país.

De acordo com Aristóteles (2005, p. 145)

Sofrer injustiça é ser vítima de um tratamento injusto por parte de um agente voluntário; pois cometer injustiça definiu-se antes como um acto voluntário. E porque quem sofre injustiça sofre necessariamente um dano, e um dano contra a sua vontade, claramente se vê, pelo que atrás fica dito, em que consistem os danos; pois as acções boas e más foram atrás definidas em si mesmas, e disse-se que são voluntárias as que se fazem com conhecimento de causa. De sorte que, necessariamente, todas as acusações se referem ou à comunidade ou ao indivíduo, tendo o acusado agido ou por ignorância e contra a sua vontade, ou voluntariamente e com conhecimento; e, neste último caso, com intenção ou por força da emoção. Falaremos da cólera na parte em que nos ocuparmos das paixões; já falámos, porém, das coisas que se fazem por escolha e da disposição com que se fazem.

Este trecho da obra Retórica mostra como é que tudo o que foi dito até aqui, sobre o gênero judicial se relaciona. O retor deve utilizar desses conhecimentos para montar seu discurso, tanto o que acusa quanto o que defende, pois cada elemento desse importa para aumentar as chances de persuasão. Caberia, como exemplo, ao acusador persuadir que um crime foi cometido por um agente, com certas características – e essas características precisam ser ruins, – contra um paciente com outras características (que devem ser boas), deve dizer as circunstâncias e mostrar que a vítima estava mais vulnerável nesse contexto e deve explicitar o quão grave é essa injustiça dentre as injustiças possíveis.

São muitos os detalhes que devem compor o discurso e que o retor deve estar atento. Um exemplo do que defende é que este deve mostrar que o perdão é um ato honrado, influenciando o auditório a querer ser honrado e perdoar (nisso entra a retórica epidíctica, bem como as paixões quais falaremos adiante), deve, ainda, mostrar que alguns atos são mais perdoáveis que outros e dizer o porque, na visão de Aristóteles (2005, p. 147) consta que “as desgraças são acções inesperadas e feitas sem perversidade, os erros são acções não inesperadas e feitas sem maldade, mas os delitos não são inesperados e fazem-se com maldade; pois o que é provocado pelo desejo faz-se por mal-dade.” Logo, se o auditório for convencido de que a injustiça foi fruto de uma desgraça ou de um erro e não de uma maldade, pode ser que fique mais propício ao perdão.

Assim sendo, cabe explicitar os critérios acerca da gravidade dos delitos. Aristóteles (2005, p. 148) diz que “Um delito é maior na medida em que procede de uma injustiça maior.

E por isso os mais pequenos podem ser muito graves [...]. Mas no caso da justiça é o contrário.” A gravidade do delito pode ser medida assim ou pela extensão do dano, isto é

Um delito é maior quando para ele não há castigo equivalente, antes todo o castigo lhe é inferior; quando para ele não há remédio, por ser difícil senão impossível de reparar; e quando a vítima não pode reclamar justiça, por o delito ser irremediável; pois a justiça é castigo e remédio [...]. [...] O delito mais brutal é também o mais grave. Igualmente o mais premeditado. E o que inspira nos ouvintes mais temor que compaixão. Os recursos retóricos são neste caso os seguintes: que o acusado ignorou ou transgrediu muitas normas de justiça, como por exemplo, juramentos, promessas, provas de fidelidade, votos matrimoniais; pois é um acúmulo de muitas injustiças. (Aristóteles, 2005, p. 148).

Como foi dito, é de competência do retor identificar todos os detalhes do caso que ele vai acusar ou defender, nesse caso ele deve saber que uns delitos são mais graves que outros e, com base nisso, deve mostrar ao auditório como e porque existe essa hierarquia da gravidade de injustiças. Alguns delitos são ainda mais graves, quando se age premeditadamente por pura maldade, é um exemplo.

Acerca dos três gêneros da retórica já foi dito o suficiente, tratemos agora dos três tipos de prova.

#### **4 CAPÍTULO TRÊS – OS TRÊS TIPOS DE PROVAS: PHATOS, ETHOS E LOGOS**

Neste capítulo, busca-se compreender o que Aristóteles chama de “provas técnicas”, como expõe Gisele Cristina Mazzali (2008, p. 8)

Coube a Aristóteles sistematizar o estudo da retórica. Para este filósofo grego, a retórica não era simples persuasão, mas distinção e escolha dos meios adequados para persuadir e, para tanto recorria a três tipos de provas técnicas: o ethos (quando orador produz confiança, fé) e o pathos (quando o orador leva o auditório à emoção, á paixão) e o logos (quando o orador mostra o que parece ser verdade; o raciocínio), consistente da prova dialética da retórica.

Nesse sentido, *pathos*, *ethos* e *logos* (emoção, caráter e lógica discursiva, respectivamente) constituem as maneiras pelas quais o retor identifica as melhores formas de se apresentar, se expressar e expor os argumentos de tal modo que potencialize as chances de persuasão. Posto isso, resta nos apresentarmos as três provas separadamente e compreender suas funções.

#### 4.1 PATHOS: O PAPEL DAS EMOÇÕES NA RETÓRICA

Entendamos por *pathos* a emoção/paixão que o orador gera nos ouvintes através da sua apresentação. Vejamos o que diz Aristóteles (2005, p. 159)

Uma vez que a retórica tem por objectivo formar um juízo (porque também se julgam as deliberações e a ação judicial é um juízo), é necessário, não só procurar que o discurso seja demonstrativo e digno de crédito, mas também que o orador mostre possuir certas disposições e prepare favoravelmente o juiz.

Juiz, nesse contexto, são os ouvintes, os quais o orador busca persuadir, porque, para Aristóteles, sempre que somos submetidos à apreciação de argumentos, nos tornamos juízes, pois imediatamente passamos a decidir aceitá-los ou não, segui-los ou não.

Levando isto em consideração, poderemos observar melhor a função da emoção na retórica. Aristóteles destaca em sua obra *Retórica* alguns tipos de emoções, são elas: a ira, a calma, a amizade e a inimizade, o temor e a confiança, a vergonha e a desvergonha, a amabilidade, a piedade, a indignação, a inveja e, por fim, a emulação. Destacaremos algumas destas, a fim de exemplificar como o saber e o uso de diferentes emoções pode influenciar o auditório.

Começemos pela amizade e inimizade. Para Aristóteles, amizade implica em desejar para o amigo aquilo que é desejável para si, “de modo que são amigos aqueles que, ao quererem para si o que querem para a pessoa amada, mostram com toda a evidência que são amigos dela” (ARISTÓTELES, 2005, p. 170). Segundo o filósofo, “Admitamos que amar é querer para alguém aquilo que pensamos ser uma coisa boa, por causa desse alguém e não por causa de nós” (ARISTÓTELES, 2005, p.170), desse modo, a inimizade consistiria no contrário da amizade, ou seja, desejar para o outro o que em nenhuma hipótese desejaria para si mesmo.

Fica evidente, observando as definições expostas, que ao discursar, o retor pode utilizar dessa informação sobre amizade para usar ao seu favor, visto que, se amizade é o que Aristóteles admite, o auditório que enxergar na pessoa do orador alguém amigável terá maior disposição em aceitar as teses propostas por ele. Podemos utilizar de um silogismo para entender a questão: afinal, se o orador é ou parece ser amigo do auditório e se amigo (segundo Aristóteles) é aquele que só pode desejar o bem, logo o orador sempre deseja o bem de todo o auditório, isto é, através do seu discurso e suas propostas o orador busca convencer o

auditório sobre algo que forçosamente é ou parece ser bom (em si mesmo e para quem fala), bem que seria compartilhado com o auditório.

Sobre o temor e a confiança temos que é temível aquilo ou aquele que tem ou parecer ter certo poder de causar algum problema ou tristeza para nós, o que pode nos machucar física ou psicologicamente, o que pode nos matar, seja uma doença, um acidente, uma pessoa, etc. Sobre isso, Aristóteles (2005, p. 174) diz: “Vamos admitir que o medo consiste numa situação aflitiva ou uma perturbação causada pela representação de um mal iminente, ruinoso ou penoso”. Iminente, porque se sente mais medo daquilo que está mais próximo de acontecer, seja em tempo ou lugar; ruinoso ou penoso, porque sentimos medo daqueles males que podem causar dor em demasia ou que são irreversíveis, e não é todo tipo de mal que gera esse temor.

Em relação à confiança, devemos entender como

o contrário do medo, e o que inspira confiança é o contrário do que inspira medo, de modo que a esperança é acompanhada pela representação de que as coisas que estão próximas podem salvar-nos, ao passo que as que causam temor não existem ou estão longe (ARISTÓTELES, 2005, p. 176).

Ora, medo é o sentimento de que algo ruim está para acontecer e confiança é o sentimento de que nada de ruim vai acontecer ou é possível evitar que aconteça, ou, se acontecer, não vai ser tão cedo, como, por exemplo, no caso da morte. A morte pode causar medo para muitos, mas a tendência é que cause maior medo naqueles que estão enfermos ou estão velhos e cause menos ou nenhum medo naqueles que estão jovens e saudáveis, pois para estes últimos a morte parece algo muito distante e, portanto, não poderia lhes causar medo.

Desse modo, cabe ao orador saber como inspirar medo ou confiança em seu auditório, de forma que seja conveniente para a aceitação de sua tese. Vejamos, se se deseja que o auditório realize uma determinada ação, poderíamos recorrer a fatos passados sobre pessoas que fizeram aquele ato e foram bem sucedidas, neste caso, por mais perigoso que possa parecer, ao dizer que todos que fizeram ‘se deram bem’, geramos confiança, ao passo que se demonstrarmos o contrário, isto é, que todos que fizeram saíram feridos ou mortos, deixaremos o auditório com medo e, portanto, eles não farão o que se deseja.

Acerca da piedade, Aristóteles (2005, p. 184) diz:

Vamos admitir que <<a piedade>> consiste numa certa pena causada pela aparição de um mal destruidor e aflitivo, afectando quem não merece ser afectado, podendo também fazer-nos sofrer a nós próprios, ou a algum dos nossos, principalmente quando este mal nos ameaça de perto.

Sentimos piedade, sobretudo, daquelas pessoas por quem temos alguma consideração, mas também por aqueles que julgamos não serem merecedores de sofrer aquele mal e também quando esse mal já nos aconteceu ou quando temos medo que nos aconteça. É um sentimento de empatia, de se por no lugar do outro, nesse sentido, Aristóteles (2005, p. 185) completa: “Tudo aquilo que é penoso e doloroso, e que pode causar destruição, também causa compaixão [...]”. Ou seja, ficamos sensibilizados com as dores dos outros e, em alguns casos, sentimos vontade ou até obrigação de ajudar aquele de quem sentimos pena. Mas, segundo Aristóteles, é ainda de maior tendência sentir piedade de pessoas honradas do que daquelas que não possuem qualquer compromisso com a honra. Para exemplificar isso, basta notar que sentimos mais compaixão por um trabalhador honesto que sofre do que por um bandido que sofre do mesmo modo.

No âmbito da retórica, o sentimento de piedade pode levar o público a agir em favor ou desfavor de alguém ou alguma coisa que o orador deseja, ou seja, o auditório, por compaixão, tende a aceitar melhor as proposições do retor.

Aristóteles fala sobre a indignação como um contraponto à piedade. Acerca disso, ele diz:

À pena que se sente por males imerecidos contrapõe-se de algum modo, embora provenhas do mesmo carácter, a pena experimentada por êxitos imerecidos. Ambas paixões são próprias de um carácter nobre, porque devemos não só sentir tristeza e compaixão com os que sofrem um mal imerecido, como sentir indignação contra os que gozam imerecidamente de felicidade (ARISTÓTELES, 2005, p. 187).

A contrariedade entre a piedade e a indignação fica evidente com essa explicação, pois que, de fato, é passível de indignação o público que, através da apresentação do retor, observa que alguém que goza de certa felicidade não merece esse benefício ou convencer que alguém é justo e merecedor de um bem, nesse caso o público indignar-se-á se este não receber o que merece. As intenções do orador podem ser inúmeras, gerar indignação sobre algo que aconteceu contra ele ou deixar o público indignado sobre algo contra o próprio público, levando-os à ação. Além disso, alguém que sofra sem merecer sofrer, do nosso ponto de vista, pode ser digna tanto de piedade quanto de indignação por ela própria e por quem observa.

Observando esses exemplos de emoções, fica claro o quanto o retor deve estar atento ao contexto qual ele está inserido e deve conhecer bem o seu público, pois determinadas emoções podem funcionar melhor em auditórios diferentes e em contextos diferentes.

Nicolau Maquiavel, ao escrever O Príncipe, utilizou bem o princípio da emoção, para explicar a Lourenço de Médici como manter o povo do jeito que fosse conveniente para o seu governo, sobre isso ele escreve:

Daí surge uma questão: se é melhor ser amado que temido, ou temido do que amado. A resposta poderia ser que se deve querer as duas coisas, mas, como é difícil uni-las em uma pessoa, é muito mais seguro ser temido do que amado, quando uma das duas coisas tem de ser dispensada (MAQUIAVEL, 2011, p. 132).

Maquiavel percebera bem que algumas emoções são mais influenciáveis que outras, gera mais comoção que outra, obviamente observando o contexto no qual o público está inserido e depende, ainda, de quais são os objetivos do retor com as consequências promovidas pelo despertar de uma emoção.

Cabe ressaltar ainda que, para produzir o efeito desejado, o retor não precisa ser digno de determinada emoção, basta que ele pareça ser, isto é, o orador não precisa de fato ser um tirano digno de temor, bastaria que ele assim parecesse para que a emoção fosse despertada no público, levando o mesmo à aceitação da proposta do retor. No entanto, avaliaremos se, na perspectiva aristotélica, o retor deve ser de fato o que ele diz ser ou se, para Aristóteles é aceitável que ele apenas pareça ser. Para desvendarmos esta questão, iremos nos ater, no próximo tópico, sobre o conceito de *ethos* definido por Aristóteles.

Sobre a emoção, concluímos que o retor deve utilizá-la de modo a fazer com que o público se identifique com ele e perceba que ele tem os mesmos interesses que o público (ou compatíveis com os dele). Assim, o auditório tende a ficar mais aberto aos conselhos, opiniões, pedidos e até ordens do orador. O retor, então, deve compreender as emoções para ser capaz de provocá-las no público, estimulando que esse sinta a emoção desejada, a fim de gerar união de todos os ouvintes em torno de um sentimento em comum que os leve a agir como o retor deseja (ou a concordar com o modo como ele pensa).

#### 4.2 ETHOS: O PAPEL DO CARÁTER NA RETÓRICA

O pensamento e o comportamento correspondem, no meu entendimento, às principais fontes para a formação do caráter humano e ao mesmo tempo são o que o constituem. Aristóteles (2005, p. 193) trata, em retórica, sobre os caracteres segundo as paixões, os hábitos, as idades e a fortuna. Estas são, pois, ideias e ou ações que sucedem ou precedem a fundamentação de um caráter, isto é, ou se pensa e age de uma maneira e isto forma o caráter

ou é porque se tem certo caráter que se pensa e age de determinado modo, ou ambas as coisas são simultâneas. Sobre as paixões (emoções) discorreu-se no tópico anterior; os hábitos são tratados na Retórica, nos capítulos nove e dez da primeira parte do livro Retórica (2005), dissemos sobre alguns hábitos ao falar do vício e da virtude, dos atos belos ou vergonhosos, dos atos justos ou injustos, quando foi abordado sobre os gêneros epidíctico e judicial no capítulo dois desse projeto. Com efeito, resta discorrer quanto as idades e a fortuna: “As idades são: juventude, maturidade e velhice. Por fortuna entendo origem nobre, riqueza, poder, e seus contrários e, em geral, boa e má sorte” (ARISTÓTELES, 2005, p. 193).

Acerca dos jovens, Aristóteles (2005) diz que são propensos a desejos movidos pela paixão, são inclinados a fazer o que desejam, mas que também são volúveis e rapidamente se fartam dos seus desejos; são impulsivos; são de bom caráter, pois não viram muitas maldades; são confiantes, porque não foram muito enganados; são otimistas; e a maior parte deles vive da esperança, pois o passado deles é curto, mas o futuro tende a ser longo e, por isso, há mais a esperar do que recordar; preferem o belo ao conveniente e por isso vivem mais pelo caráter que pelo cálculo, pois o cálculo está para o conveniente como a virtude está para o belo.

Seguindo essas diretrizes, é categórico que os jovens são os mais fáceis de enganar, visto que tendem a mudar de opinião com mais facilidade e por não possuírem vivências suficientes, de modo que irrefletidamente podem seguir os conselhos dados a eles.

O caráter dos idosos para Aristóteles (2005) é, em sua maior parte, oposto ao dos jovens, pois já viveram mais tempo e, estima-se, que passaram mais decepções, mais traições, cometeram mais erros e, portanto, possuem mais experiência. Para estes pouco há a esperar da vida, mas há muito para recordar. Possuem suas opiniões próprias, são mais desconfiados, são de espírito mesquinho por terem sido maltratados pela vida, amam mais a vida, pois pressentem o fim dela; são também sem pudor, pois não têm mais consideração pelo belo e conveniente, logo não se importam com a opinião pública; e são pessimistas.

Tal é parte da concepção de Aristóteles sobre os idosos, assim sendo, o retor deve explorar essas disposições a fim de melhor conquistar a graça dos idosos e poder-lhes persuadir com mais sucesso. É simples, não se poderia dizer para idosos que a vida boa é correr velozmente dez quilômetros todos os dias, pois estes não possuem mais vigor para isso e tenderiam a criar antipatia pelo orador e, por conseguinte se fechariam para os seus conselhos. Seria, então, necessário dizer aos idosos que a vida boa é repousar, pois nesse caso é mais difícil que discordem do orador. Afinal é conquistando a concordância e confiança do público que o orador aumenta sua capacidade de persuasão.

A fase adulta, intermediária, é para Aristóteles (2005) o auge da vida e, sendo assim, o caráter desses é também intermediário e não tende aos excessos dos jovens e nem dos idosos. Na concepção do filósofo vivem tanto para o belo quanto para o útil; não são nem muito confiantes e nem muito amedrontados. Para ele, nos adultos a coragem e a capacidade de equilibrar os desejos estão acompanhadas, enquanto que os jovens são valentes e indisciplinados e os idosos são moderados e covardes.

O conceito de justa medida é que está contido no caráter dos adultos. Ora, se considerarmos como sensato tudo o que dispõe Aristóteles, não se pode conjecturar um futuro opulento para os idosos, pois estes não esperam muito do futuro, mas para os jovens é isso que deve ser feito, enquanto que para os adultos isso pode ser feito, desde que moderadamente, pois estes tendem a ser mais realistas que otimistas ou pessimistas como são os jovens e os idosos, respectivamente.

Acerca da fortuna: é considerado que o “Caráter próprio da nobreza é tornar mais ambicioso aquele que a possui” (ARISTÓTELES, 2005, p. 198). Além disso, Aristóteles (2005, p. 198) diz: “Por *nobre* entendo aquele cujas virtudes são inerentes a uma estirpe; por *de nobre* caráter entendo aquele que não perde as suas qualidades naturais”. Ser nobre e possuir caráter nobre são, portanto, coisas distintas. Para Aristóteles, inclusive, é comum das famílias nobres perderem ao longo das gerações as tradições e qualidades construídas pela primeira geração que engendrou tais coisas na família. Mas decerto, é comum dos nobres, para o filósofo, quererem sempre aumentar as suas quantidades de bens, seja riqueza ou honra.

Assim sendo, para persuadir os nobres será necessário fazê-los crerem que terão alguma vantagem, algum lucro material ou imaterial ao aceitarem a tese proposta pelo retor.

Já os ricos

“[...] são soberbos e orgulhosos, porque de certa maneira estão afectados pela posse das riquezas (estão na mesma disposição daqueles que possuem todos os bens; a riqueza, com efeito, funciona como uma medida de valor das a outras coisas, porque tudo parece poder comprar-se com dinheiro)” (ARISTÓTELES, 2005, p. 199).

Os ricos, desse modo, possuem um caráter que os fazem crer serem donos da razão e que suas vontades devem ser feitas porque eles podem pagar para que sejam feitas. Sucederá que para persuadir os ricos talvez seja necessário que o retor pareça estar agindo de acordo com as vontades deles, terá de elogiar a riqueza e mostrar que essa seria uma bela virtude.

Por conseguinte, tratemos dos caracteres dos poderosos que, para Aristóteles, se assemelham aos dos ricos. O filósofo diz:

Os poderosos são, por temperamento, mais ambiciosos e mais viris que os ricos, porque ambicionam realizar actos que podem cumprir, graças ao poder de que dispõem. Também são mais diligentes, porque têm mais responsabilidades, sendo obrigados a velar por tudo o que diz respeito ao seu poder. São bastante mais dignos do que graves, porque a sua dignidade lhes confere mais respeito; assim, os seus actos são moderados, uma vez que a dignidade é uma gravidade polida e distinta. Se cometem injustiças, não são pessoas para pequenas injustiças, mas para grandes. (ARISTÓTELES, 2005, p. 200).

Nesse sentido, o retor deve utilizar a ideia de que, por terem poder, os poderosos conseguem realizar as ações que o retor diz que eles realizaram ou podem realizar. Na deliberação devem aconselhar algo grande, dizendo que isso é de grande valor e belo; no âmbito judicial, se estiver defendendo um poderoso deverá dizer que o suposto crime é pequeno demais para ter sido cometido por alguém de tamanha grandeza quanto um poderoso, mas se estiver acusando deverá dizer que somente alguém com tamanho poder poderia ter realizado um crime daquele tipo.

No que concerne a boa e má sorte, Aristóteles (2005) diz que se relaciona com os caracteres dos poderosos e dos ricos, isto porque se se possui riqueza ou poder, atrelado à boa sorte, as vantagens seriam bem maiores, os sucessos seriam melhores, pois “se por um lado as pessoas são mais arrogantes e irreflectidas por causa da boa sorte, por outro um carácter excelente vai de par com a boa sorte [...]” (ARISTÓTELES, 2005, p. 200). Ou seja, a boa sorte se soma com os bons caracteres, tornando-os ainda maiores, enquanto que a má sorte faz o contrário. Com efeito, os caracteres dos pobres (ou plebeus), dos desafortunados e dos sem poder são evidentes quando, segundo Aristóteles, fica estabelecido que são opostos aos caracteres dos nobres, dos ricos e dos poderosos, de modo que basta estudar esses últimos que os primeiros ficam claros.

Fica evidente, ao tratar dos caracteres, explicitados nesse subcapítulo, que entendê-los é indispensável para a melhor compreensão dos tipos de auditório que se pode enfrentar. Certamente nem sempre todos os integrantes de uma plateia podem ser escolhidos pelo orador, de forma que não é exato que todo o público será homogêneo, podendo dificultar a forma como o orador terá de lidar com seus ouvintes. Em virtude disso, é essencial saber conciliar todas as maneiras de lidar com diferentes públicos. Agora, ao se deparar com um auditório que seja inteiramente ou ao menos bastante homogêneo, isto é, com pessoas de idades próximas ou de classe social semelhante, o retor terá que incorporar diferentes papéis

para lidar com esse público. De sorte que o retor tem quase que uma função de ator teatral que precisar entrar e sair de um personagem dependendo de que tipo de público ele busca persuadir.

#### 4.3 LOGOS: O PAPEL DA LÓGICA DISCURSIVA NA RETÓRICA

Convém explicitar, de antemão, que a Aristóteles elenca uma série de tópicos que classifica como parte da estrutura lógica do raciocínio retórico e discorre sobre a função dos tópicos que são comuns a todas as espécies de retórica, apesar de alguns serem mais apropriados a algum dos gêneros. Sobre isso Aristóteles (2005, p. 130) diz que:

Entre as espécies comuns a todos os discursos, a amplificação é, em geral, a mais apropriada aos epidícticos; pois estes tomam em consideração as ações por todos aceitas, de sorte que apenas resta revesti-las de grandeza e de beleza. Os exemplos, por seu turno, são mais apropriados aos discursos deliberativos; pois é com base no passado que adivinhamos e julgamos o futuro. E os entimemas convêm mais aos discursos judiciais; pois o que se passou, por ser obscuro, requer sobretudo causa e demonstração

Isto prova que cada discurso tem seus mais apropriados modos de serem enunciados, no entanto para Aristóteles (2005, p. 202)

Todos os oradores devem, necessariamente, servir-se, nos seus discursos, do possível e do impossível e tentar demonstrar, para uns, como serão as coisas, para outros, como foram. Além disso, há um tópico comum a todos os discursos: o que diz respeito à grandeza, dado que todos os oradores fazem uso da diminuição e da amplificação, quando deliberam, elogiam ou censuram e quando acusam ou defendem.

Ou seja, há uma inevitável relação de alguns tópicos com os três tipos de discurso retórico. O conceito de amplificação, apesar de ser mais adequado ao gênero epidíctico, deve ser usado no deliberativo e no judicial, pois o próprio gênero epidíctico tem uma função complementar aos outros dois. Então, esse conceito da amplificação é imprescindível, trata-se de generalizar o que é restrito ou de restringir o que é geral. Logo “Se as partes de uma coisa são possíveis, o todo também o é, e se o todo é possível, por via de regra, as partes também o são” (ARISTÓTELES, 2005, p. 203). Este é apenas um dos exemplos de como poderia se tentar persuadir acerca do possível ou do impossível. Se, por exemplo, o retor buscar convencer um público composto pessoas pobres de que eles podem se tornar ricos um dia apenas pelo esforço, teria de dar um exemplo de que uma pessoa que outrora fora pobre

enriqueceu desse modo. Temos nesse argumento o uso da amplificação juntamente com um exemplo buscando persuadir acerca do possível.

Por conseguinte, falemos do “exemplo” que para Aristóteles (2005, p. 206) existe em duas espécies: “uma consiste em falar de factos anteriores, a outra em inventá-los o próprio orador”. O primeiro trata-se de, por exemplo, dar um conselho para que não se faça determinada coisa porque certa vez alguém o fez e não terminou bem; o segundo seria como dizer “não faça tal coisa, pois não se sabe as consequências disso, e as chances de darem errado por um motivo que lhe foge o controle é grande”. Esses exemplos dados deixam claro que a função dos exemplos em retórica é de induzir ações ou pensamentos do auditório, visto que se busca, com eles, dar um modelo sobre o que fazer ou deixar de fazer.

A máxima é também um importante meio de expor ideias, para Aristóteles (2005, p. 208):

A máxima é uma afirmação geral que não se aplica, certamente, a aspectos particulares, [...] mas ao universal; não a todas as coisas, como, por exemplo, quando se diz que a linha recta é o contrário da curva, mas só às que envolvem acções e que podem ser escolhidas ou rejeitadas em ordem a uma determinada acção.

Uma vez definida o que é uma máxima para Aristóteles, cabe destacar porque convém utilizá-las nos discursos: “por causa da mente tosca dos ouvintes, que ficam contentes quando alguém, falando em geral, vai de encontro às opiniões que eles têm sobre casos particulares” (ARISTÓTELES, 2005, p. 211). Um exemplo de máxima que tem se popularizado no Brasil é “bandido bom é bandido morto”, esta máxima preenche os requisitos de ser generalizante, bem como envolver uma ação. Esses tipos de frases, usadas como jargões de alguns políticos funciona para um auditório que deseja ouvir essas coisas, primeiro porque, seguindo a linha de raciocínio de Aristóteles, são desprovidos de um intelecto que reflita sobre o real potencial dessa máxima, segundo porque eles concordam que de fato os bandidos devem morrer. São frases desse estilo que geram comoção no auditório, que inflamam o público e que geram mais e mais concordância dos ouvintes com toda a tese proposta pelo orador.

Os oradores, diante do auditório, não devem falar de todas as opiniões condizentes ao assunto qual ele está abordando, mas somente de opiniões específicas e que sejam convenientes para ajudar na persuasão do auditório. Por isso o discurso de autoridade tem boa funcionalidade, porque o orador toma emprestado a fala de alguém dotado de boa reputação entre os membros do auditório para dar ênfase de que a sua própria tese está correta. É por esse fato que todos os oradores devem ser exímios conhecedores dos assuntos que abordam,

pois quanto mais elementos souberem a respeito do assunto e quanto mais forem ligados ao assunto, mais fácil será a demonstração do que está falando. Auxilia no improvisado, quando necessário e evita os esquecimentos de falas.

Convém que, dessa informação, o retor sabe de como escolher entimemas para a sua sustentação oral. Entende-se por entimema um tipo de silogismo. Silogismo é uma espécie de raciocínio pautado na dedução que se toma a partir de uma conclusão que se chega com base em duas premissas; nesse caso o entimema se comporta como um silogismo no qual uma das premissas não é expressa, mas que é impossível induzir qual seria essa premissa a partir da conclusão e da premissa explícita, por exemplo: “ela respira porque todas as pessoas respiram”, a premissa omitida é evidente: ela, o sujeito, é uma pessoa.

Os entimemas se dividem em demonstrativos e refutativos segundo Aristóteles (2005, p. 116) e “O entimema demonstrativo é aquele em que a conclusão se obtém a partir de premissas com as quais se está de acordo; o refutativo conduz a conclusões que o adversário não aceita”.

No que tange aos entimemas demonstrativos, foram identificados muitos tópicos, mas para o propósito deste projeto basta selecionar somente alguns a título de exemplo. Um tópico interessante “é o do mais e o do menos; por exemplo: «se nem os deuses sabem tudo, menos ainda os homens». O que equivale a dizer: «se de facto uma afirmação não se aplica ao que seria mais aplicável, é óbvio que também não se aplica ao que seria menos»” (ARISTÓTELES, 2005, p. 218). Neste caso, observa-se que a conclusão de que “menos ainda os homens” só é possível porque se concorda com a premissa de que “nem os deuses sabem tudo”, porque se nem os deuses são capazes de determinado feito, os humanos seriam ainda menos capazes, e sobre isso dificilmente alguém discordaria. Obviamente partindo de um pressuposto que os deuses existam e, caso existam, que sejam como se imagina, isto é, com habilidades e poderes que estejam além das capacidades de qualquer humano.

Seguindo no entimema demonstrativo:

Outro tópico, que é comum aos que litigam e aos que deliberam, consiste em examinar as razões que aconselham a fazer uma coisa e desaconselham a fazer a mesma e que razões levam as pessoas a praticar e evitar tais actos. Por isso, se estas razões existem, convém agir, se não existem, não agir. Por exemplo, se uma coisa é possível, fácil e útil para nós e para os nossos amigos ou prejudicial para os inimigos; e, se, no caso de ser prejudicial, o prejuízo causado vier a ser inferior ao lucro. É destas razões que se parte para persuadir e dos seus contrários para dissuadir; destas mesmas se parte para acusar e defender: as que dissuadem utilizam-se na defesa; as que aconselham, na acusação. (ARISTÓTELES, 2005, p. 225)

Nesse caso, trata-se de identificar os possíveis prós e contras de se fazer tal ato, ou de comparar os motivos de se fazer algo (se são justos ou injustos, por exemplo). Aquele que busca persuadir ou aconselhar de que uma coisa deve ser feita, terá de demonstrar que os benefícios para o auditório superarão os danos ou se não haverá danos, mas se se busca dissuadir, ou seja, aconselhar para que não se faça aquilo de que se está pronto para fazer, deverá ser demonstrado que o prejuízo será grande demais. E nesses casos vale ainda dar exemplos do passado ou conjecturar exemplos do futuro.

No que é relativo aos entimemas refutativos, Aristóteles (2005, p. 234) diz que

Podemos refutar de duas maneiras: ou fazendo um contra-silogismo, ou aduzindo uma objecção. O contra-silogismo, como é óbvio, pode ser feito a partir dos mesmos tópicos, uma vez que os silogismos derivam de opiniões comuns; muitas destas opiniões, porém, são contrárias umas às outras. As objecções tiram-se, [...], de quatro lugares: do próprio entimema, ou do seu semelhante, ou do seu contrário, ou de coisas já julgadas.

Sobre os contra-silogismos ficou evidente, são retirados dos mesmos tópicos que se fazem os entimemas demonstrativos, só que, por exemplo, ao invés de constatar que algo é bom, se utilizará dos argumentos inversos para provar que algo é ruim.

Quanto à objecção retirada do próprio entimema é “por exemplo, o facto de alguém apresentar um entimema sobre o amor e o classificar como virtuoso” (ARISTÓTELES, 2005, p. 234). Ora, como vimos no capítulo dois, toda virtude é o meio termo entre dois extremos viciosos, de sorte que se do amor surge algo de virtuoso, dele surge também dois extremos viciosos (a falta e o excesso de amor). Extrai-se a objecção também dos entimemas semelhantes, isto é, se é afirmado que as pessoas que foram traídas desconfiam sempre, pode-se inferir que as que nunca foram traídas confiam sempre. As objecções provenientes do que é contrário ao entimema podem ser, por exemplo, se se sustenta que a pessoa sábia é virtuosa, a contraposição seria afirmar que o insipiente é vicioso. Das coisas já julgadas tem a ver com precedência, por exemplo, se a defesa pede uma pena mais branda para um réu porque este é um bom pai, a acusação deverá dizer que noutros casos os réus foram severamente punidos, mesmo sendo bons pais.

Por fim, a respeito dos entimemas, há ainda aqueles que parecem ser entimemas, mas não o são, afinal, se há silogismos que pareçam ser verdadeiros mesmo sem serem, também existem entimemas desse tipo.

Foram escolhidos alguns dos tópicos dentre os quais Aristóteles destacou como próprios desse tipo de entimema, um “consiste em apresentar o que não é causa, como causa.

Por exemplo: quando acontecem várias coisas ao mesmo tempo ou umas a seguir às outras. O que acontece «depois disso» toma-se como se fosse «a causa disso». Este processo emprega-se sobretudo em política” (ARISTÓTELES, 2005, p. 232). Seria como dizer que todos os problemas políticos, econômicos e sociais do Brasil tivessem sido herdados do tempo do Império do Brasil.

Um “Outro tópico consiste em argumentar combinando o que estava dividido ou dividindo o que estava combinado. Porque, como uma mesma coisa parece o que muitas vezes não é, convém fazer o que das duas coisas for mais útil em cada caso.” (ARISTÓTELES, 2005, p. 230). Um exemplo seria, se alguém sustentasse que trair um amigo duas vezes é antiético, trair uma só vez não pode de forma alguma ser ético. Porque se fosse ético trair uma vez, também seria trair duas ou mais vezes, pois “Seria absurdo que duas coisas boas somassem em uma má” (ARISTÓTELES, 2005, p. 231).

O que foi dito sobre o *ethos*, *pathos* e *logos* estão de bom tamanho para o propósito desta monografia, de modo que só resta dissertar a respeito das maneiras de expressar os discursos.

## 5 CAPÍTULO QUATRO – OS ESTILOS DA EXPRESSÃO ENUNCIATIVA

Uma vez compreendidos os três gêneros da retórica e os três tipos de provas, “será necessário, agora, discorrer sobre a expressão. É que, na verdade, não basta possuir o que é preciso dizer, mas torna-se também forçoso expor o assunto de forma conveniente; e isto contribui em muito para mostrar de que tipo é o discurso” (ARISTÓTELES, 2005, p. 241). Com isso, o que o autor quer dizer é que, conhecer o auditório, ter bons argumentos, ter um bom encadeamento de ideias na hora da exposição e utilizar as emoções corretas não é suficiente para persuadir, falta um terceiro elemento que completa a retórica: a pronúncia do discurso. Segundo Aristóteles este é o ponto mais importante da retórica.

O motivo pelo qual a compreensão desse elemento se faz necessário, é a opinião pública, isto é, aqueles que escutam o discurso do orador, por isso

[...] devemos prestar atenção à pronúncia, não porque ela em si é justa, mas porque é necessária. Pois o que é justo é que deve ser almejado num discurso, mais do que não desagradar ou agradar. Justo é competir com os factos por si só, de forma que todos os elementos exteriores à demonstração são supérfluos. Em todo o caso, ela é extremamente importante, como foi dito, por causa do baixo nível do auditório. Daí que, em qualquer método de ensino, seja necessário que haja algo referente à expressão; pois, no que respeita a demonstrar algo com clareza, há uma certa

diferença entre exprimirmo-nos deste ou daquele modo. (ARISTÓTELES, 2005, 242)

A questão sobre justiça evidenciada nessa citação tem a ver com o fato de o autor considerar um debate justo aquele que emite um juízo em cima apenas dos fatos, das provas, e não que leve em consideração as emoções e outros componentes exteriores aos fatos, mas exigir isso de todo auditório e garantir que assim seja é muito difícil. A retórica cumpre um papel de técnica ou arte justamente por esse motivo, porque quando se trata de todo o tipo de auditório, dos mais intelectualizados e especializados aos de mais “baixo nível” (nas palavras de Aristóteles), elementos como os do pathos (apresentados no capítulo três dessa monografia) podem conseguir a adesão do público com mais facilidade do que a apresentação de fatos concretos.

Tendo isso em vista, pode-se afirmar que a maneira como o retor se expressa vai contribuir de algum modo para potencializar as chances de persuasão do seu discurso.

Aristóteles (2005, p. 244) define “que a virtude suprema da expressão enunciativa é a clareza. Sinal disso é que se o discurso não comunicar algo com clareza, não perfará a sua função própria”. Isto é óbvio, se o ouvinte sequer compreende as palavras que estão sendo ditas, não conseguirá emitir juízo a respeito de nada que lhe é apresentado. Por esse motivo que não se deve falar em outro idioma que não aquele do auditório, por exemplo, e nem usar palavras muito sofisticadas, antiquadas ou que sejam técnicas (específicas de uma determinada área).

Por conseguinte, dois fatos são destacados por Aristóteles: a solenidade e a naturalidade. O discurso solene é aquele baseado na formalidade, que não o utiliza o que o filósofo chama de “estilo corrente” (ou linguagem do dia-a-dia), pois para Aristóteles, as pessoas se interessam pelo o que não lhes é familiar, e se o auditório for de baixo nível como o autor pressupõe que o seja, o discurso solene seria o discurso não familiar que agradaria o público. Convém dizer que, se a retórica for utilizada para qualquer tipo de auditório, num público mais intelectualizado, como exemplo, falar com solenidade acaba sendo um requisito próprio desse tipo de público, de modo que, possivelmente, nesse contexto, a noção de não familiaridade com o discurso será maior quanto mais rebuscadas forem as palavras utilizadas. Já no que diz respeito à naturalidade do discurso é que o orador deve se expressar de forma que soe natural e não artificial, como se ele assim falasse em seu cotidiano.

Outro aspecto fundamental é o que Aristóteles define como correção gramatical, consiste, pois, em falar por termos específicos e não gerais, mantendo o foco do ouvinte; não utilizar vocábulos ambíguos, para não confundir, a não ser que seja necessário dar a sensação

de que tem algo sendo dito, quando na verdade não há; distinguir o gênero das palavras (masculino, feminino e neutro), deixando sempre claro sobre quem ou o que o orador está se referindo; empregar corretamente o plural e o singular nas frases. São aspectos que correspondem a noção de falar bem.

Convém, também, a adequação do estilo ao assunto, isto é, “a expressão possuirá a forma conveniente se exprimir emoções e caracteres, e se conservar a «analogia» com os assuntos estabelecidos” (ARISTÓTELES, 2005, p. 257). Conservar a analogia consiste em manter coincidente a emoção empregada ao pronunciar uma ideia com a emoção que se quer passar com aquela ideia, exemplo: falar com alegria de assuntos alegres e falar com seriedade e solenidade sobre assuntos mais sérios. É fato, se a intenção do orador é persuadir o público sobre realizar determinadas ações no dia a dia que deixem todos mais alegres, o orador não pode se apresentar com o semblante deprimido, com voz embargada, com a cabeça baixa, pelo contrário, é preciso que ele apresente sua tese com entusiasmo, com energia, sorrindo, que ao falar ele exprima a sensação que ele próprio está descrevendo, desse modo será mais convincente.

O ritmo é um ponto da mesma maneira indispensável quando se trata da enunciação, pois “a forma da expressão não deve ser nem métrica nem desprovida de ritmo” (ARISTÓTELES, 2005, p. 259). Isto porque se for métrica demais soará artificial, como algo decorado e, segundo Aristóteles, fará o público prestar atenção mais na forma que no conteúdo, prejudicando a compreensão do público. Por outro lado, se for desprovida de ritmo também fica confuso, pois dá a sensação de algo ilimitado, que não leva a uma conclusão, por isso os elementos de introdução, desenvolvimento e conclusão devem ficar evidentes em cada frase. Bem como o orador não deve falar lento demais, levando o auditório ao sono e nem muito rapidamente, impedindo o auditório de digerir as ideias que ele apresente. Obviamente, quando for conveniente que o auditório não se interesse pelo discurso ou não o entenda, deve ser feito o contrário do que foi dito, isto é, com bastante ou nenhuma métrica, tirando o foco do ouvinte.

Na construção da frase, o que Aristóteles chama de estilo periódico é, para ele, de suma importância, pois para o filósofo existem duas maneiras de enunciar um texto: continuamente ou periodicamente. O contínuo não é bom porque ao decorrer da fala não fica claro aonde o orador quer chegar, pois não para de acrescentar argumentos e parece ir em direção contrária à conclusão de sua ideia. Porém, o periódico, como o próprio nome já diz, está organizado em períodos:

Chamo «período» ao enunciado que possui princípio e fim em si próprio e uma dimensão fácil de abarcar comum só olhar. Tal é agradável e fácil de compreender. Agradável, por ser contrário ao enunciado ilimitado e porque o ouvinte julga sempre que retém algo e que este é delimitado por si mesmo; além disso, é desagradável não haver nada a prever nem a completar. (ARISTÓTELES, 2005, p. 261)

Ou seja, é agradável para o público compreender as ideias que o orador apresenta, por isso, ao se ter ideias conclusivas dispostas com mais frequência, melhor será para prender a atenção do público e guiá-los para onde se deseja.

As símiles e as metáforas servem, segundo Aristóteles, para fomentar a imaginação de uma cena, de uma ação, de um comportamento, enfim, é como retratar através da fala algo que não dá para mostrar por foto, por exemplo. É importante para descrever algo, facilitando a “visualização” do ouvinte, como exemplo se fosse dito “ele é feroz como um leão”, pois no imaginário popular o leão é um animal muito feroz, essa frase produziria um efeito diferente se fosse dito que “ele é feroz como um pombo”, nesse caso o resultado seria jocoso e não convenceria de que a pessoa de quem se fala é feroz, mas levaria o público a imaginar o contrário, pois não há nada de feroz num pombo.

Outo elemento digno de observação é a elegância na retórica, que consiste em dar bons exemplos sobre aquilo que se fala, através inclusive das metáforas, é ainda utilizar analogias apropriadas e até “pomposas”, que não diminuam e nem aumentem demais o efeito da ideia que se quer expressar.

Além de tudo isso é preciso saber que cada um dos três gêneros possui uma forma de expressão que lhe é adequada. O exemplo que Aristóteles dá é que no gênero deliberativo a maneira de se expressar deve ser mais teatralizada, com apelo emocional e as estruturas assindéticas são também apropriadas, pois “Os assíndetos ainda possuem um outro aspecto particular: muitas coisas parecem ser ditas num mesmo espaço de tempo. É que a conjunção faz de muitas coisas uma só, de tal forma que, se for eliminada, manifesto que o oposto acontecerá: uma coisa resultará muitas coisas” (ARISTÓTELES, 2005, p. 276). Um exemplo seria enunciar “ele foi, ele partiu, ele viajou”, o orador quer dizer apenas uma coisa, isto é, que alguém foi embora, mas para isso usa muitas palavras similares, dando a entender que tem muita coisa acontecendo.

Já o gênero deliberativo tem, segundo Aristóteles, pormenores muito rigorosos, quais ele não discorre sobre. Por sua vez, o epídítico, ele diz que “é o mais apropriado ao texto escrito, pois a sua função é ser lido. Em segundo lugar, vem o judiciário” (ARISTÓTELES, 2005, p. 277). Isto porque, o deliberativo tem mais a ver com a representação oral (teatral) enquanto o judicial e epídítico são mais próprios os textos.

As partes do discurso, de acordo com Aristóteles (2005) são duas: enunciar o assunto e proceder à sua demonstração. É forçoso que ao demonstrar algo, se tenha um assunto estabelecido ou, do mesmo modo, ao tratar de um assunto ele deve ser demonstrado. Nesse sentido “Destas duas partes do discurso, uma é a exposição, outra são as provas, tal como se se fizesse a distinção de que uma coisa é o problema, outra a sua demonstração” (ARISTÓTELES, 2005, p. 178).

Seguindo isso, resta-nos tratar dos elementos que pertencem as partes do discurso, a saber: o proêmio, os tópicos da refutação, a narração, a prova e a demonstração, a interrogação e o epílogo.

O proêmio corresponde à introdução, é explanar o que vai ser dito no início da fala. Segundo Aristóteles (2005, p. 281) “A função mais necessária e específica do proêmio é, por conseguinte, pôr em evidência qual a finalidade daquilo sobre que se desenvolve o discurso; é por isso que, se o assunto for óbvio e insignificante, não haverá utilidade no proêmio”. O retor apresenta de início onde ele quer chegar, diz ao ouvinte o porque ele deve prestar atenção em seu discurso, desse modo mantém o público mais concentrado. Seria, por exemplo, dizer “nessa apresentação, vou dizer os três passos para o sucesso no trabalho”, esse tipo de fala conquista a atenção do ouvinte imediatamente, é claro que, se esse assunto for de interesse do auditório, é por isso que o orador deve conhecer bem seu auditório para ter em mente o que falar para garantir que o público se mantenha focado em sua apresentação.

Outra parte do discurso diz respeito aos tópicos da refutação, como há uma quantidade grande de tópicos, optou-se por selecionar alguns. Um dos tópicos é “considerar que ou o facto não existe, ou que não é prejudicial; ou então que não o é para este indivíduo, ou não é tão importante; ou não é injusto, ou não é muito; ou não é vergonhoso, ou não possui tal ordem de grandeza” (ARISTÓTELES, 2005, p. 284). Seria afirmar o contrário do que foi dito, se alguém é acusado de cometer uma injustiça, deve ser dito que não houve injustiça, e porque não houve, ou, se houve não foi muito injusto, isso vai de acordo com um o outro elemento “que consiste em afirmar que um acto injusto o foi em retribuição; e, se causou prejuízo, foi, no entanto, belo; se causou dor, foi, porém, útil; ou outra coisa do mesmo género” (ARISTÓTELES, 2005, p. 284). Desse modo, é feita uma amenização do fato, de forma a parecer que não foi tão ruim o que aconteceu, e levar o público a concordar com o retor.

Aristóteles (2005, p. 286) diz que “Algo comum ao acusador e ao defensor é o acusador enfatizar o lado pior, o defensor o melhor, visto que o mesmo acto pode ter sido feito por motivos diversos”. Ou seja, caberia ao retor focar em aspectos que não fosse o fato principal, de modo que evidenciasse coisas boas ou ruins que corroborassem para a defesa ou

acusação de um réu, por exemplo. A refutação tem por função contradizer as teses apresentadas por um outro retor, por exemplo, e para isso existem inúmeras possibilidades de se expressar.

A narração é, segundo Aristóteles, mais própria aos gêneros epidíctico e judiciário, pois no deliberativo se aconselha ou conjectura sobre o futuro e, sobre o futuro, não o há o que ser narrado, a não ser que para a argumentação sobre algo para o futuro seja necessário recordar o passado. A narração consiste na exposição dos fatos, para Aristóteles o retor deve dar valor ao componente ético e narrar tudo quanto o de fato aconteceu, no entanto há maneiras de narrar que sejam mais convenientes para o objetivo do retor. Supondo que nenhuma parte da narração está sendo omitida (pois nesse caso seria ainda menos ético), o retor pode se expressar com mais clareza sobre o fato que ele quer evidenciar do que sobre aquele que deseja omitir, fazendo o público focar apenas no que ele quer.

Sobre a prova e a demonstração, consiste que todo argumento enunciado deve ser capaz de ser demonstrado também através da enunciação, seja com a narração, seja com símiles ou metáforas. É importante não só falar dos fatos, das provas, mas expor eles da maneira que seja mais conveniente para a visualização do público.

A interrogação é importante utilizar nos momentos certo, quando se faz ao oponente uma pergunta que ninguém discordaria, por exemplo, levando o auditório a perceber que de alguma forma a parte contrária concorda com o retor. Consiste em usar perguntas para questionar os fatos apresentados, o caráter do oponente ou daquele que o oponente representa. É fazer perguntas cujo aquele que deve responder não conseguirá refutar, ou quando se deseja mostrar a contradição nos argumentos do adversário.

Finalmente, tratemos sobre o epílogo, que nada mais é do que “tornar o ouvinte favorável para a causa do orador e desfavorável para a do adversário; amplificar ou minimizar; dispor o ouvinte para um comportamento emocional; recapitular” (ARISTÓTELES, 2005, p. 296). Eis, pois, a conclusão do discurso retórico, tal como o proêmio é a introdução. Este elemento consiste em voltar a dizer o que foi dito, resumidamente, relembrar, bem como definir de vez o conselho, o que o ouvinte deve ou não fazer, é encerrar o assunto, mostrando que o discurso teve um ponto de partida e agora se encerrou e mostrar quais os benefícios do discurso para o público.

Para Aristóteles (2005, p. 297) “Como conclusão, é ajustada a expressão assindética, para que seja realmente epílogo e não discurso”. Ou seja, dessa forma se expõe resumidamente tudo o que foi dito e dá-se ênfase ao que o retor deseja que fique fixado na mente do auditório.

Assim sendo, damos por terminado esse capítulo e passemos as considerações finais.

## **6 CONCLUSÃO**

Em suma, a retórica é considerada uma arte (ou técnica) porque possui elementos tais que a possam definir assim, ou seja, um conjunto de componentes que dependem de serem aprendidos, praticados e aprimorados para que funcionem perfeitamente bem aos objetivos que se deseja, isto é, persuadir.

Com tudo o que foi apresentado e refletido nesse trabalho, fica perceptível a existência de três elementos que são fundamentais para a retórica: orador, assunto e ouvinte. E que o fim do discurso refere-se sempre o ouvinte. Segue-se que, os lugares comuns onde o discurso retórico é apropriado são três, chamados de gêneros: deliberativo, judiciário e epidíctico. Três também são os meios de prova pelo o qual se persuade: pathos (emoção), ethos (caráter) e logos (lógica do discurso).

Para Aristóteles o ouvinte é ou espectador ou juiz, e que o espectador está ligado ao discurso epidíctico, pois esse é um discurso demonstrativo, e não tem a ver com tomada de decisões. Já os discursos judicial e deliberativo referem-se a um ouvinte que é juiz, pois este necessariamente precisa tomar uma decisão ou sobre um evento passado (próprio da retórica judicial) pois se julga se um ato foi injusto ou justo apenas se esse ato tiver ocorrido; e toma decisão também acerca do futuro (próprio do gênero deliberativo), pois se aconselha sempre sobre o que pensar ou o que fazer daqui para frente.

Um dos principais aprendizados que o retor jamais pode esquecer é que ele deve conhecer, antes de discursar sobre qualquer coisa, dois elementos fundamentais: o assunto e o auditório. O orador não deve discursar para um tipo de público que ele não conhece, pois não saberá que tipo de emoção (phatos) é mais apropriada causar nesse auditório, também não saberá como se comportar, que caráter (ethos) ele deverá parecer possuir ou utilizar no seu discurso para gerar mais intimidade com o auditório, bem como deve saber qual estratégia discursiva (logos) será mais conveniente para cada tipo de público e em cada um dos gêneros da retórica. Além disso, é imprescindível que o retor conheça todos os pormenores do assunto qual ele aborda, para que possa extrair dele o máximo de elementos que ajudem na construção de um discurso persuasivo e que seja bem elucidativo em toda a sua fala.

Além disso, o retor deve estar atento ao ritmo, tom e volume de sua fala, a eloquência, boa dicção, saber utilizar bem as metáforas, saber fazer as perguntas certas nos momentos

exatos, saber como narrar um discurso e como estruturar bem um discurso com uma introdução (proêmio) de impacto e uma conclusão (epílogo) marcante.

Por fim, nos propomos a seguinte reflexão: Aristóteles definiu que os lugares onde a retórica deve ser utilizada são a assembleia e o tribunal. No entanto, observando todos os elementos da retórica tratados nesse texto, não fica de modo algum concretado que apenas nesses lugares daria certo utilizar a retórica para o objetivo de persuadir, visto que, em vários momentos do dia a dia estamos sempre deliberando, aconselhando, emitindo um juízo de valor, discutindo sobre algo. Se, por acaso, se tenta usar a retórica para vender um produto, ou uma ideia, que diferença prática faria se fosse dentro ou fora do tribunal ou da assembleia? Pois, é possível a utilização do ethos, pathos e logos, bem como usar as técnicas enunciativas para melhor convencer o ouvinte (no caso o consumidor) a querer comprar o que está sendo vendido. Nesse caso o discurso epidíctico ajudaria a elevar o pensamento de que o produto é, por exemplo, belo, virtuoso, útil, o deliberativo levaria a crer que é conveniente ter aquilo que o orador (vendedor) está oferecendo. Enfim, esse é apenas um exemplo de que a arte da retórica não parece ser tão restrita como Aristóteles identificou no tempo que a estruturou.

Conclui-se que, de fato, a arte da retórica pode ser utilizada com finalidades que não sejam o bem comum, mas apenas o bem de quem a utiliza. Torna-se, então, de grande valor conhecer o máximo sobre essa arte, para que se possa se defender contra aqueles oradores que apenas querem o benefício próprio e que, para isso, não hesitam em prejudicar os outros. A arte da retórica leva também ao conhecimento, pois a sua melhor utilização pressupõe que o retor conheça o máximo possível a respeito do assunto qual ele vai apresentar. Além disso, visto que as emoções podem ter mais valor que as provas, todo aquele que deseja a justiça, o belo e o conveniente necessita dominar a retórica para melhor defender suas teses e não perder para o adversário que julga como correto o oposto do que se deseja.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARISTÓTELES. **Retórica**. Prefácio e introdução de Manuel Alexandre Júnior tradução e notas De Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel Do Nascimento Pena. 2. ed. Imprensa Nacional-Casa da Moeda. 2005. 320 p.

EGGS, Ekkehard. 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.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Aurélio: o dicionário da língua portuguesa**. Coordenação Marina Baird Ferreira, Margarida dos Anjos. Curitiba: Positivo, 2008. 544 p.

BARBOSA FILHO, Balthazar. Nota sobre o Conceito Aristotélico de Verdade. **Cad. Hist. Fil. Ci.**, Série 3, v. 13, n. 2, p. 233-244, 2003.

LIMA, Marcos Aurélio de. **A retórica em Aristóteles: da orientação das paixões ao aprimoramento da eupraxia**. Natal: IFRN, 2011. 138 p.

MAQUAVEL, Nicolau. **O Príncipe**. Tradução de Dominique Makins. 1. ed. São Paulo: Hunter Books, 2011. 208p.

MAZZALI, Gisele Cristina. Retórica: de Aristóteles a Perelman. **Revista Direitos Fundamentais & Democracia**, v. 4, p. 1-16, 2008.

PACHECO, Gustavo de Britto F. **Retórica e nova retórica: a tradição grega e a teoria da argumentação de Chaïm Perelman**, 1997. Disponível em: <<http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/25334-25336-1-PB.pdf>>. Acesso em: 31 jul. 2018.

PERELMAN, Chaïm. **Retóricas**. Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004. 417 p.

VIEIRA, José Guilherme Silva. **A retórica como a arte da persuasão pelo discurso**. **Revista Orbis Latina**, v. 4, n.1, p. 7-26, 2014.