

## Retórica e nova retórica: a tradição grega e a teoria da argumentação de Chaim Perelman

Gustavo de Britto Freire Pacheco.\*

### 1. Introdução

#### 1.1. Conceito

A palavra Retórica (originária do grego *rhetoriké*, "arte da retórica", subentendendo-se o substantivo *téchne* ) tem sido entendida historicamente em acepções muito diversas. Em sentido lato, a retórica se mistura com a poética, consistindo na arte da eloquência em qualquer tipo de discurso. Não é esse, no entanto, o sentido que nos interessa no estudo que procederemos a seguir, mas a concepção mais restrita que identifica a retórica como "a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão" (1), segundo a definição aristotélica. Nesse sentido, a retórica é uma modalidade discursiva geral, aplicável às mais variadas disciplinas - uma atividade em que predomina a forma, como a gramática e a dialética, e não o conteúdo (2).

#### 1.2. Premissas (algumas características básicas da retórica)

Uma análise comparativa das diferentes definições de retórica, de Aristóteles até Perelman, permite-os delinear alguns traços comuns que servirão como premissas do nosso estudo:

Em primeiro lugar, a retórica exerce a persuasão por meio de um discurso. Não se recorre a um experimento empírico nem à violência, mas procura-se ganhar a adesão intelectual do auditório apenas com o uso da argumentação;

Em segundo lugar, a retórica se preocupa mais com a adesão do que com a verdade. O objetivo daquele que a exerce é obter o assentimento do auditório à tese que apresenta. A verdade ou falsidade da mesma é uma questão secundária;

Em terceiro lugar, a retórica se utiliza da linguagem comum do dia-a-dia, e não de uma linguagem técnica ou especializada. Isso ocorre porque a retórica é dirigida a todos os homens, e não a um setor específico da população;

Em quarto lugar, a retórica não se limita a transmitir noções neutras e assépticas, mas tem sempre em vista um determinado comportamento concreto resultante da persuasão por ela exercida, já que se propõe a modificar não só as convicções, mas também as atitudes(3).

Todos estes conceitos serão aprofundados no decorrer do trabalho. O que nos interessa de início é frisar que é impossível tentar entender o que é a Retórica sem levar em conta o processo histórico de sua formação e evolução no mundo grego. Tentaremos, portanto, de delinear brevemente tal processo e, concomitantemente, traçaremos algumas observações sobre sua natureza e propósito.

### 2. A retórica no mundo grego

## **2.1. Origens**

Assim como a filosofia, também a retórica teve origem na Grécia antiga; e, assim como a filosofia, também a retórica teve sua origem relacionada às novas relações sociais advindas do surgimento da Polis. Se, como já vimos acima, a essência da Retórica consiste na persuasão através da argumentação, não há como se pensar nela sem democracia e liberdade de debate, características da organização política do mundo grego.

O nascimento histórico da Retórica é costumeiramente localizado no século V antes de Cristo, em Siracusa, na Magna Grécia, onde hoje é a Itália. Após a queda do tirano Trasíbulo, sucederam-se inúmeras causas para a restituição, aos legítimos proprietários, das terras que o tirano lhes havia subtraído. Desde suas origens, está portanto a Retórica indissociavelmente ligada ao Direito, no aspecto que Aristóteles mais tarde chamará de "gênero judicial" do discurso retórico. O primeiro tratado de Retórica, naturalmente rudimentar, foi escrito em 465 a.c. por Tísias e Córax, dois oradores que se notabilizaram na defesa das vítimas dos arbítrios cometidos pelo tirano de Siracusa.

A Retórica só se desenvolveu plenamente, no entanto, após a consolidação da democracia ateniense. Todos os cidadãos atenienses participavam diretamente nas assembleias populares, que possuíam funções legislativas, executivas e judiciárias. Assim, todos os assuntos eram submetidos ao voto popular - a organização do estado, a fixação de impostos, a declaração de guerra e até mesmo a morte de um cidadão, tudo isso era submetido à apreciação dos tribunais de justiça. Nenhum cidadão podia escapar à sua cota de responsabilidade, que muitas vezes incluía a justificativa de sua opinião perante uma platéia (4). O exercício da função política dependia portanto da habilidade em raciocinar, falar e argumentar corretamente, e era natural que houvesse uma demanda de professores que proporcionassem a necessária "educação política". Esses professores eram os sofistas.

## **2.2. Os sofistas**

Sob a rubrica de sofistas, agrupam-se diversos pensadores que, mesmo não constituindo uma escola no sentido técnico do termo, mantiveram entre si certa afinidade de métodos e propósitos. Propunham-se os sofistas a ensinar a arte da política e as qualidades indispensáveis para a formação de bons cidadãos (5), o que incluía a retórica, ou "a arte da persuasão exercida nos tribunais e nas outras assembleias a propósito daquelas coisas que são justas e injustas" (6).

São os sofistas, portanto, os primeiros protagonistas importantes da história da Retórica. Mestres na arte de bem falar, adquiriram extraordinária reputação e seus ensinamentos eram disputados àvidamente pelos jovens bem-nascidos.

Se os sofistas gozavam de excelente reputação em sua própria época, o mesmo não se pode dizer de sua posteridade; graças a Platão, o termo "sofista" e seus derivados adquiriram uma irredutível conotação pejorativa. Muitas das acepções atuais da palavra Retórica - como a que a identifica com "adornos empolados ou pomposos de um discurso", segundo o dicionário Aurélio - correspondem a distorções de fundo platônico daquilo que originariamente se chamou Retórica na Grécia antiga.

## **2.3. Platão**

Infelizmente, é impossível separarmos a indagação sobre a retórica sofística do pensamento platônico, pois é através dele que conhecemos a maior parte do saber sofístico, que de outra maneira só chegou até nós através de fragmentos. Além disso,

como o pensamento sofístico se define a partir de sua relação com a perspectiva de Platão, que é fundamentalmente crítica, torna-se imprescindível o estudo das principais objeções por ele levantadas contra a retórica, de maneira a formar, por oposição, um quadro mais completo sobre o assunto.

São muitas as referências nos diálogos platônicos sobre a retórica, mas em dois deles elas se fazem especialmente presentes: são eles o *Górgias* e o *Protágoras*, ambos pertencentes à fase de mocidade de Platão, e trazem os nomes de dois do sofistas mais famosos - Górgias de Leontino e Protágoras de Abdera.

Nesses diálogos, torna-se patente a preocupação de Platão com o domínio político exercido pelos sofistas que, utilizando-se muitas vezes de suas habilidades para fins excusos, acabam por se tornar peça importante no processo de decadência da Polis ateniense. Essa situação leva Platão a identificar a retórica apenas com a manipulação desenfreada e imoral das técnicas argumentativas com o intuito de subverter a verdade, de "oferecer armas desleais e práticas à posição inferior no plano lógico" (7). No *Górgias* é introduzida a noção de uma oposição entre crença (*doxa*) e saber (*episteme*), sendo a retórica considerada uma produtora de persuasão que se preocupa unicamente com a crença - que pode ser verdadeira ou falsa - e nunca com o saber - que é sempre verdadeiro, já que não existe falso conhecimento (8). Assim, segundo Platão, existe uma verdade universal e absoluta a respeito de cada assunto, que é ignorada pela retórica.

Ora, como afirma acertadamente o estudioso italiano Renato Barilli, "as coisas são bem diversas se partirmos do pressuposto de que, pelo menos no universo das ocupações humanas, não existe 'verdade' segura e unívoca que possa triunfar; existem unicamente argumentos mais ou menos convincentes; e é então dever e direito de quem está convencido da sua qualidade torná-los 'melhores', mais competitivos, fazê-los aceitar pelos outros" (9). É essa a perspectiva dos sofistas, uma das formas através das quais se exprime o relativismo que lhes é peculiar. Para eles, "a verdade filosófica, sendo humana, nunca é certa senão para aquele que a enuncia e os que nela acreditam. Apresenta-se com natureza múltipla. Se é exato que quase todos os filósofos atribuem a si próprios o privilégio exclusivo de conhecer a verdade, não é menos evidente que cada um deles apenas penetra numa certa verdade, muitas vezes contraditada pelo filósofo vizinho vizinho" (10).

Não obstante os males que causou ao pensamento sofístico, a doutrina platônica tem o mérito inegável de ser uma justa reação contra os danos causados por muitos oradores que utilizavam seu talento, natural ou adquirido, para fins efetivamente imorais. É vital nesse ponto a contribuição de Platão para uma concepção ética da retórica que dê suma importância ao motivo da persuasão efetuada pelo orador. Afinal, a retórica é uma técnica instrumental, e, como todo instrumento, pode ser usada para atingir objetivos sublimes ou nefastos. "Quando Platão limitava o emprego da eloquência à verdade, tinha razão na medida em que essa verdade é a que primeiro convenceu o orador, homem de bem. Não há eloquência legítima num orador cujo espírito não é suficientemente forte para resistir às solicitações daqueles que pretendem colocar o seu talento a serviço de uma causa injusta (...) Se é possível que a verdade que venha a defender seja relativa, pelo menos deve estar convencido, enquanto a defende, de seu caráter absoluto" (11).

Outro ponto importante no pensamento platônico é a distinção entre a dialética e a retórica, consideradas formas opostas de persuasão: a primeira é concebida como um diálogo em que dois participantes buscam a verdade, e na qual as intervenções de cada um são breves e não há a intromissão de elementos estranhos nem longas

digressões, enquanto que a segunda é entendida como mera prática mundana, cujo intuito é divertir e agradar ao povo, utilizando o discurso contínuo onde é fácil a dispersão. Isso fica evidente em diálogos como o "Protágoras", em que Sócrates rejeita as longas peças oratórias utilizadas por seu oponente, condicionando sua permanência no debate à concisão das respostas (12). Nesse sentido, a dialética platônica assume uma posição quase que intermediária entre o discurso retórico (argumentação) e o discurso analítico (demonstração), já que reúne elementos de ambos: superficialmente, ela se assemelha bastante à lógica formal em sua preocupação com a "verdade" em detrimento da adesão, sua preferência por áreas especializadas e bem definidas do conhecimento humano em vez de um enfoque global e interdisciplinar. Acontece que a forma do diálogo como uma troca sucessiva de perguntas e respostas é de suma importância: "seria impensável que se substituíssem os indivíduos e as suas expressões por símbolos literais, como pelo contrário se verificará na analítica aristotélica. Em termos mais gerais, a dialética de Sócrates é uma analítica que todavia nunca poderá chegar a um 'cálculo' logístico rigorosamente formalizado" (13). Não se trata, portanto, de estabelecer um antagonismo simétrico entre retórica e dialética, mas considerar esta última uma forma de persuasão distinta da primeira (e, segundo Platão, mais nobre), mas que não obstante traz consigo alguns elementos comuns àquela.

Apesar da condenação implacável de Platão, encontramos no diálogo *Fedro* uma concepção de retórica um pouco menos radical, ainda que não essencialmente diferente daquela exposta nos diálogos acima mencionados. No *Fedro*, Platão imagina uma retórica subordinada às ciências da alma (política, psicologia) que fosse utilizada como um instrumento para a realização de seus valores superiores, admitindo portanto seu caráter "pedagógico" mencionado no *Górgias* (um médico não necessariamente convencerá um doente a realizar uma cirurgia dolorosa porém necessária, mas um sofista certamente o fará). Nesse sentido, Platão sonha com uma retórica capaz de convencer os próprios deuses, ou seja, uma retórica que, abandonando a demagogia e os artifícios enganadores, seja capaz de forçar a adesão do auditório mais exigente possível apenas pelo valor de sua argumentação. Como bem aponta Chaim Perelman, "o valor e a qualidade de uma argumentação não pode medir-se unicamente pelo efeito obtido: ela depende ainda e essencialmente da qualidade do auditório que se consegue ganhar através do seu discurso" (14). Assim, dificilmente a retórica enganadora retratada por Platão em seus diálogos conseguiria convencer um auditório de elite, que representasse a própria razão; da mesma forma, "o uso da argumentação não pode ser em princípio condenável, porque, neste caso, deveríamos também condenar os filósofos que procuram, graças à argumentação, convencer-nos do bem fundado dos seus ataques contra a retórica" (15).

#### **2.4. Aristóteles**

A elaboração de pequenos tratados sobre a "arte retórica" era uma prática comum na Grécia antiga. Todos os sofistas e oradores proeminentes elaboraram em alguma parte de suas vidas pequenos textos que pudessem servir de orientação para seus alunos. Mas a retórica só receberia uma sólida base teórica através da obra daquele que foi o mais influente e mais versátil dos filósofos gregos: Aristóteles.

Aristóteles nasceu em Estagira, no norte da Grécia, em 384 a.c., e morreu na ilha de Euboea em 322 a.c. Aluno de Platão na Academia, fundador de sua própria escola - o Liceu - e tutor de Alexandre, o Grande, Aristóteles foi a primeira pessoa a dar importância ao estudo sistemático das diversas disciplinas das artes e ciências que surgiam como entidades separadas pela primeira vez no século IV a.c., inclusive no

que diz respeito à definição dos conceitos básicos e das relações entre cada uma (16). Possuidor de um verdadeiro espírito enciclopédico, escreveu centenas de obras sobre os mais variados campos do saber, da poesia à biologia, textos que serviram aos seus alunos no Liceu e continuariam servindo como fontes fundamentais de conhecimento durante muitos séculos após a sua morte. Entre estes textos, encontra-se a *Arte Retórica*.

Nessa obra clássica, Aristóteles elabora uma conceitualização da retórica dividindo-a em categorias e dando nomes às diversas técnicas utilizadas, a exemplo do que fez em diversos outros campos do conhecimento. O livro é portanto de grande relevância pois muitas das classificações efetuadas por Aristóteles são aceitas até hoje, e outras serviram de base para outras classificações hoje adotadas. Procederemos portanto a uma breve análise dos conceitos contidos na *Arte Retórica*.

Não é clara a classificação da retórica entre as práticas intelectuais na obra aristotélica. Em alguns momentos a retórica é concebida como uma ferramenta, uma disciplina puramente formal utilizável em diversos campos do conhecimento. É essa a concepção vigente entre os estudiosos antigos e medievais. Os estudiosos modernos, contudo, tem preferido ver na retórica uma arte produtora, a exemplo da poética e das belas artes (17).

A retórica é classificada em gêneros, de acordo com o objetivo a que se propõe: pode ser deliberativa, se o auditório tiver que julgar uma ação futura; judicial, se o auditório tiver que julgar uma ação passada; e epidéitica, se o auditório não tiver que julgar ações passadas nem futuras.

Para Aristóteles, o discurso é composto necessariamente de no mínimo quatro elementos: exórdio, enunciação da tese, prova e epílogo.

A função do exórdio é tornar o auditório receptivo à atuação do orador e fornecer uma introdução geral ao discurso, tornando claro seu propósito.

Quanto aos meios de prova utilizados, podem ser não-artísticos ou artísticos. Meios de prova não-artísticos são as provas em sentido estrito, as evidências concretas tais como testemunhas ou documentos. Meios de prova artísticos são os argumentos inventados pelo orador, e podem ser de três tipos: aqueles derivados do caráter do próprio orador, que empresta sua credibilidade à causa (*ethos*); aqueles em que o orador procura lidar com as emoções do auditório (*pathos*); e aqueles derivados da razão (*logos*). Os argumentos lógicos se apresentam sob duas formas: induções, ou o uso de exemplos, e deduções, chamadas em retórica de "entimemas". O entimema, ou silogismo retórico, é aquele tipo de silogismo em que as premissas não se referem àquilo que é certo, mas àquilo que é provável, e tem importância fundamental para a retórica já que na maioria dos casos em que estão em jogo assuntos humanos nem sempre se pode basear a argumentação apenas naquilo que é verdadeiro, mas apenas no que é verossímil.

O epílogo tem por objetivo deixar no auditório uma boa impressão do orador (e uma má impressão de seu oponente) e recapitular brevemente os pontos principais do discurso.

Além destes pontos, é preciso salientar mais dois aspectos da obra aristotélica: em primeiro lugar, a importância atribuída por Aristóteles ao conhecimento do auditório. De fato, grande parte de sua obra é dedicada a análises de psicologia diferencial, examinando as diferentes emoções e convicções peculiares a diversos tipos de auditórios. Em segundo lugar, é preciso reconhecer seu pioneirismo como a primeira pessoa a reconhecer claramente que a retórica em si mesma é moralmente neutra, podendo ser usada para o bem ou para o mal (18).

### **3. A nova retórica**

#### **3.1. A perda de prestígio da retórica**

Também durante o império romano desfrutou a retórica de grande prestígio. Em um império que dependia do direito para sua unificação e onde a prática judicial era de importância capital, e levando-se em conta a influência grega na cultura romana, era natural que a retórica e seus praticantes fossem alçados a um patamar muito importante. Muitos dos mais famosos oradores romanos - dentre os quais destacamos Cícero e Quintiliano - escreveram obras de fôlego sobre a retórica. Após a queda do império romano, a retórica foi progressivamente decaindo de importância e, mesmo sobrevivendo como prática, não era considerada enquanto objeto de estudo. Tal tendência foi agravada pelo predomínio do pensamento cartesiano - positivista na filosofia e na ciência ocidentais.

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; seu domínio é "o do verossímil, do plausível, do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo"(20). Assim, não há sentido em argumentar sobre o óbvio, pois, como já afirmava Aristóteles, "quem pergunta se a neve é branca ou não, só tem que abrir os olhos"(21).

Ora, essa atitude intelectual característica da retórica afrontava diretamente a orientação cartesiana de só "considerar racionais as demonstrações que, a partir de idéias claras e distintas, propagassem, com a ajuda de provas apodíticas, a evidência dos axiomas a todos os teoremas" (22). O desejo de construção de um sistema de pensamento que pudesse atender à dignidade de uma ciência racional não poderia se contentar com opiniões mais ou menos aceitáveis, nem com demonstrações obtidas a partir de premissas apenas plausíveis, mas somente com provas analíticas, ou seja, aquelas obtidas necessariamente através de premissas absolutamente verdadeiras e universalmente válidas, em conformidade com o método científico característico das ciências naturais (23).

#### **3.2. A reabilitação da retórica**

Assim, durante longo tempo foi a retórica destituída de seu status racional, sendo relegada ao plano de mera prática mundana composta de prosaicos artifícios estilísticos. Desde a idade média até o século XX ocorreram ressurgimentos cíclicos da retórica ( como aqueles ocorridos durante o renascimento e o iluminismo) que no entanto não implicaram na recuperação de sua dignidade intelectual. Somente no século XX é que começou a se esboçar uma corrente filosófica e acadêmica de vulto que tinha por objetivo recuperar a dignidade dessa forma de conhecimento tão antiga e tão intimamente ligada à história da humanidade. A partir da importância dada à filosofia da linguagem e à filosofia dos valores, diversos filósofos e estudiosos começaram a considerar a retórica como um objeto digno de estudo, seja sob a sua vertente formal, seja sob a ótica que privilegia seu aspecto de instrumento de

persuasão. Como o objeto do nosso estudo diz respeito a esse segundo aspecto, concentraremos nossa atenção exclusivamente sobre a obra do pensador que de maneira mais completa e brilhante ajudou a romper com a tradição cartesiano-positivista de desconsideração da retórica: Chaim Perelman, filósofo de origem polonesa radicado na Bélgica.

### **3.3. A teoria da argumentação de Chaim Perelman**

#### **3.3.1. Introdução**

Durante muitos anos estudioso de lógica, interessou-se Perelman pela criação de uma lógica dos juízos de valor, ou seja, uma lógica que pudesse fornecer critérios objetivos e universais para a aferição de valores, em vez de relegá-la ao arbítrio de cada um. Seguiu este caminho por discordar da posição positivista que, ao limitar o papel da lógica, do método científico e da razão à solução de problemas de fundo meramente teórico, abandona a solução dos problemas humanos à emoção, aos interesses e à violência (24). Segundo a ótica positivista, sempre se pode demonstrar a veracidade de alguns fatos e de proposições lógicas e matemáticas, mas nunca de um juízo de valor, que será sempre controvertido (25). Pode-se provar racionalmente que  $2+2=4$ , mas não que uma determinada atitude é mais justa do que outra. Ora, a consequência inevitável desse tipo de raciocínio é abandonar a tradição aristotélica de admitir uma razão prática, aplicável a todos os campos da ação humana - a mesma tradição que identificava a filosofia com a busca da "prudência" (26). Com isso, nega-se a possibilidade de uma solução racional para todos os problemas que envolvam um juízo de valor, o que não era uma perspectiva muito agradável para Perelman. Lançou-se, então, à procura de uma racionalidade ética, de uma lógica específica para os valores.

Tal procura levou-o à conclusão inesperada de que não há uma lógica dos juízos de valor, mas que, em todos os campos do conhecimento onde ocorre controvérsia de opiniões - a filosofia, a moral, o direito, etc. - recorre-se a técnicas argumentativas: a dialética e a retórica são utilizadas como instrumentos para se chegar a um acordo sobre os valores e sua aplicação (27). Sua pesquisa foi então direcionada no sentido de "retomar e ao mesmo tempo renovar a retórica dos gregos e dos romanos, concebida como a arte de bem falar, ou seja, a arte de falar de modo a persuadir e a convencer, e retomar a dialética e a tópica, artes do diálogo e da controvérsia" (28).

A imensa maioria da produção intelectual de Perelman a partir desse momento gira portanto em torno da retórica, concebida como uma maneira de discutir e chegar a um acordo sobre valores sem abandonar o campo da razão, mas ao mesmo tempo transcendendo as categorias da lógica formal (29). Com efeito, ao efetuar a reabilitação do método que regula os raciocínios persuasivos, Perelman chega a estabelecer a argumentação como princípio da pesquisa filosófica a respeito da noção de justiça (30).

Trataremos agora de abordar alguns dos pontos principais de sua teoria da argumentação, formulada ao longo dos anos em diversos livros, em especial *Traité de l'argumentation*, publicado em 1958, *Le champ de l'argumentation*, publicado em 1970, e *Logique juridique. Nouvelle rhétorique*, publicado em 1976.

#### **3.3.2. Acordo**

Em *Traité de l'argumentation*, escrito em parceria com L. Olbrechts-Tyteca, talvez sua obra mais conhecida e que disfruta hoje de status de clássico no campo da lógica e da filosofia contemporânea, Perelman propõe-se a estudar "as técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que são apresentadas

ao seu assentimento" (31). Dentro dessa perspectiva, o raciocínio retórico-dialético retoma a noção de "acordo", tão desprezada pelo pensamento positivista. Segundo essa a ótica cartesiana, o acordo é uma consequência natural de uma proposição verdadeira - o que importa é a verdade, e se a proposição é verdadeira o acordo virá como uma consequência lógica (32). Para Descartes, a evidência (prova) não é aquilo que gera a adesão do interlocutor, mas aquilo cuja força lógica deveria gerar sua adesão (33). A noção de acordo torna-se necessária, contudo, nos casos em que "faltam ou são insuficientes os meios de prova e, sobretudo, quando o objeto do debate não é a verdade de uma proposição, mas sim o valor de uma decisão, de uma opção ou de uma ação, consideradas como justas, equitativas, razoáveis, honrosas ou conforme o direito" (34). A verdade ou falsidade de uma proposição é apenas um dos motivos de aceitação ou rejeição entre tantos outros: "uma tese pode ser admitida ou afastada porque é ou não oportuna, socialmente útil, justa ou equilibrada" (35). Torna-se mais fácil compreender esse ponto se observamos como funciona a lógica judicial, que se centra inteiramente sobre a idéia de adesão e não de verdade: "o que o advogado tenta obter com o seu relato é a adesão do juiz, e só pode obtê-la mostrando-lhe que tal adesão está justificada, por que será aprovada pelas instâncias superiores e pela opinião pública. Para conseguir seus fins, o advogado não partirá de algumas verdades (os axiomas) até outras verdades a demonstrar (os teoremas), mas sim de alguns acordos prévios até a adesão a obter" (36). De forma semelhante, a própria lei determina a rejeição da verdade em alguns casos em que considera outros valores mais importantes. Por exemplo: no crime de calúnia, segundo o código penal brasileiro, não é admitida a exceção da verdade se o caluniado for o presidente da república ou chefe de governo estrangeiro (artigo 138, parágrafo 3º, inciso II). Assim procedeu o legislador por entender que a verdade está nesse caso em posição hierarquicamente inferior a outros valores como a segurança nacional e a estabilidade da instituição da presidência da república.

O conceito de acordo desdobra-se no conceito de acordo prévio. Acordos prévios são determinadas proposições incontroversas que já se encontram aceitas pelo auditório antes do início do discurso. É sobre estas proposições que o orador baseará seu discurso, procurando transferir a adesão do auditório em relação aos acordos prévios até a tese que apresenta. Tal procedimento será efetuado mediante as técnicas argumentativas, que examinaremos mais adiante. Os acordos prévios podem ter natureza muito diferentes: podem ser fatos de conhecimento público ou notório, podem dizer respeito à hierarquia de valores de uma dada sociedade, podem se referir a auditórios específicos (congregações religiosas, grupos profissionais), etc.

### **3.3.3 Auditório**

Outro conceito muito importante para a teoria da argumentação é o de auditório. Para o discurso demonstrativo-analítico, que se utiliza da lógica formal, as provas utilizadas são impessoais, devendo ser aceitas universalmente. Para o discurso retórico, no entanto, é vital a relação entre o orador e o auditório a que se dirige. A verdade obtida pela lógica formal é sempre universal e incontestável, enquanto que a adesão obtida pela argumentação é sempre a adesão de um auditório determinado, já que pode ser de intensidade variável (37). Auditório, segundo Perelman, é "o conjunto de todos aqueles que o orador quer influenciar mediante o seu discurso" (38). O conhecimento do auditório é vital para o sucesso da argumentação, já que, como já vimos no item anterior, o orador sempre fundamentará seu discurso sobre determinados acordos prévios do auditório. Quanto melhor se conhece o auditório, maior é o número de acordos prévios que se tem à disposição, e portanto melhor



fundamentada será a argumentação, e o inverso também é verdadeiro; eis porque um dos erros mais comuns em uma argumentação ineficaz é o que se chama de uma "petição de princípio".

A petição de princípio consiste em "supor admitida uma tese que se desejaria fazer admitir pelo auditório " (39). Assim, se um missionário protestante, ao tentar converter uma tribo africana à sua fé, começa sua argumentação a partir do princípio de que qualquer uma das tradições religiosas da tribo é intrinsecamente ruim, é pouco provável que seja bem-sucedido em sua tarefa, já que o que é óbvio e incontroverso para ele poderá não o ser necessariamente para o seu auditório. Para evitar o risco de uma petição de princípio, é necessário que o orador conheça as teses admitidas pelo seu auditório. Se o auditório é pequeno, o orador pode proceder mediante algumas perguntas simples; este é o procedimento adotado por Sócrates nos diálogos platônicos. Se o auditório for grande, contudo, o orador deverá se contentar com suposições (40).

No contato do orador com o auditório, o meio de comunicação utilizado será uma língua natural, tal como o português, o inglês ou o italiano. Não existe necessidade, no discurso retórico, de que a linguagem utilizada seja absolutamente precisa e livre de ambiguidades, como no discurso analítico, que se utiliza de uma linguagem artificial, inequívoca, "uma vez que a verdade ou falsidade de uma proposição devem resultar unicamente da sua forma, a qual não pode admitir, por isso, interpretações diferentes" (41). Eis porque o discurso analítico se mostra em muitos casos tão técnico e especializado que se torna impenetrável àqueles que não tenham tido contato anterior com a disciplina com que se está lidando. Em contrapartida, o discurso retórico se utiliza sempre da linguagem comum, ou da linguagem comum adaptada conforme as circunstâncias, e é um discurso não-especializado por excelência.

#### **3.3.4. Dado e interpretação**

Justamente porque a retórica se utiliza da linguagem comum, sujeita à ambiguidade e imprecisão, a teoria da argumentação destaca a importância da interpretação daquilo que é dado, ou seja, daquilo que é unívoco e indiscutido: "uma mesma ação pode ser descrita como o fato de apertar um parafuso, montar um veículo, ganhar a vida, favorecer o fluxo das exportações" (42). O simples fato de apresentar apenas uma das interpretações possíveis relega as outras ao desconhecimento do auditório, e não há interesse da parte do orador em separar aquilo que é dado daquilo que é interpretação. Desde que não se dê conta da multiplicidade de interpretações, para o auditório ambos serão uma coisa só, o que pode ser utilizado eficazmente pelo orador (43).

#### **3.3.5. Técnicas argumentativas**

Já que a argumentação visa a adesão do auditório a certas teses, as técnicas argumentativas se apresentarão sob dois aspectos diferentes: "o aspecto positivo consistirá no estabelecimento de uma solidariedade entre teses que se procuram promover e as teses já admitidas pelo auditório: trata-se de argumentos de ligação. O aspecto negativo visará abalar ou romper a solidariedade constatada ou presumida entre as teses admitidas e as que se opõem às teses do orador: tratar-se-á da ruptura das ligações e dos argumentos de dissociação" (44). Os argumentos de ligação, que examinaremos a seguir, podem ser agrupados em três classes: os argumentos quase lógicos, os argumentos fundados na estrutura do real, e aqueles que fundam a estrutura do real.

Argumentos quase-lógicos são aqueles cuja estrutura lógica lembra os

argumentos da lógica formal, mas que não possuem o mesmo rigor, ou seja, não têm valor conclusivo, já que é impossível extirpar da linguagem comum toda a ambiguidade nem remover do argumento a possibilidade de múltiplas interpretações (45). Assim, a cada argumento lógico, de validade reconhecida e incontestável, corresponderá um argumento quase-lógico de estrutura semelhante, cuja força persuasiva consistirá justamente na sua proximidade com aquele (46). Por exemplo: Na lógica formal, sempre que alguém for posto em contradição, seu discurso resultará absurdo em virtude do princípio da identidade. Já no campo da argumentação, como não há univocidade na linguagem, não se pode falar em contradição, mas incompatibilidade; já não se poderá acusar o discurso de absurdo, mas no máximo de ridículo, e mesmo assim somente se o orador não conseguir escapar através da reinterpretação de termos (47).

Argumentos baseados na realidade são aqueles cujo fundamento encontra-se na ligação existente entre os diversos elementos da realidade. Uma vez que se admite que os elementos do real estão associados entre si, em uma dada ligação, é possível fundar sobre tal relação uma argumentação que permita passar de um destes elementos ao outro (48) Podem ser de sucessão ou coexistência. Os argumentos fundados na estrutura do real por sucessão são aqueles que dizem respeito à relação de causa e efeito; por exemplo, o argumento pragmático, que atribui o valor de uma tese aos resultados causados por sua adoção. Os argumentos fundados na estrutura do real por sucessão são aqueles que dizem respeito às relações envolvendo realidades de ordens diferentes, em que uma seja a essência e a outra a manifestação exterior dessa essência. É o argumento que procura associar o caráter de uma pessoa a seus atos, por exemplo (49).

Argumentos que fundam a estrutura do real são aqueles que "generalizam aquilo que é aceite a propósito de um caso particular (ser, acontecimento, relação) ou transpõem para um outro domínio o que é admitido num domínio determinado" (50). Trata-se dos argumentos que se utilizam do exemplo, do modelo, da analogia e da metáfora.

Os argumentos por dissociação são aqueles que, ao invés de proceder através da ligação e ruptura de associações anteriormente estabelecidas, procuram solucionar uma incompatibilidade do discurso, reestabelecendo uma visão coerente da realidade. Quando posto em contradição, o orador procura construir um conceito de realidade capaz de se usado para julgar as aparências: aquelas que se conformarem, são consideradas válidas; as que não se conformarem, são desconsideradas. A dissociação resulta da depreciação do que era até então um valor aceite e a sua substituição por outro conceito que esteja de acordo com o valor original. É uma técnica fundamental para a filosofia, mas pouco mencionada na retórica tradicional. Está na raiz de todos os pares filosóficos, ou seja, todos os conceitos que giram em torno do par "aparência/realidade" e seus correlatos, cujo exemplo mais vívido encontramos na teoria das idéias de Platão (51).

#### **4. Conclusão**

Chegamos ao fim de nosso estudo em que procuramos mostrar de forma resumida algumas características básicas da retórica como arte da persuasão em sua vertente tradicional grega e na sua mais bem acabada reformulação moderna, que é a teoria da argumentação de Chaim Perelman. Ao longo desse breve trabalho foi nosso intuito mostrar de que maneira a retórica surgiu e evoluiu na Grécia antiga, e chamar a atenção para algumas das principais questões filosóficas a ela relacionadas; além

disso, procuramos fazer um rápido comentário sobre a posterior evolução histórica e perda de prestígio da retórica, culminando em sua reabilitação no século XX, consubstanciada na teoria da argumentação.

Concluimos nosso trabalho com uma observação: o estudo da retórica enquanto arte de persuadir não se restringe ao mero interesse acadêmico. Se os sofistas em suas arengas chegavam a persuadir centenas de pessoas, os modernos meios de comunicação hoje tornam possível a persuasão de milhões de pessoas de uma só vez. Se muitos de nós não desejam entrar para carreiras públicas e podem passar a vida toda sem fazer um discurso para uma platéia maior do que algumas pessoas, é verdade também que todos os seres humanos em alguma etapa de suas vidas sentem a necessidade de persuadir alguém - mesmo que seja uma só pessoa - de alguma coisa; e mais ainda, hoje mais do que nunca é impossível viver em comunidade sem que a todo tempo alguém lhe tente convencer de alguma coisa - seja através de anúncios na TV, seja em campanhas políticas, seja em um sermão na igreja ou em uma aula na universidade (52). Como já foi apontado anteriormente, a retórica em si mesma é neutra, podendo ser bem ou mal usada. A única forma de alertar para o potencial lesivo da retórica e evitar que ela cause danos às pessoas é levar ao conhecimento do maior número possível de pessoas as técnicas argumentativas, e esperar que com isso sejam evitados os efeitos nefastos que a retórica pode causar e de cujos exemplos a História está cheia.

## NOTAS

- (1) Aristotle, *On Rhetoric*. Oxford University Press, New York, 1991, pag. 36
- (2) Renato Barilli, *Retórica*. Editorial Presença, Lisboa, 1987, pag. 11
- (3) Renato Barilli, *op. cit.*, pag.11
- (4) M. Rostovtzeff, *História da Grécia*. Zahar editores, Rio de Janeiro, 2ª edição, 1977, Pag.190
- (5) Plato, *Protagoras*. In *The portable Plato*. Penguin Books, New York, 1977, pag. 59
- (6) Platão, *Górgias*. Editora Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 3ª edição, 1989, pag. 62
- (7) Renato Barilli, *op. cit.*, pag. 15
- (8) Platão, *Górgias*, pags. 62-63
- (9) Renato Barilli, *op. cit.*, pag.15
- (10) Maurice Garçon, *Eloquência judiciária*. Livraria-editôra da casa do estudante do Brasil, Rio de Janeiro, s.d., pag. 7
- (11) Maurice Garçon, *op. cit.*, pag. 12
- (12) Plato, *Protagoras*, pag. 84
- (13) Renato Barilli, *op. cit.*, pag. 18
- (14) Chaim Perelman, *Argumentação*. In *Enciclopédia Einaudi - vol.11*, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa, 1987, pag. 239
- (15) Aristotle, *op. cit.*, pag.12
- (16) Aristotle, *op. cit.*, pag.12
- (17) Aristotle, *op. cit.*, pag. ix
- (18) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 239
- (19) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*. Editions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 5e edition, 1988, pag. 1
- (20) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pag. 1
- (21) Aristóteles, *Tópicos (Organon - Vol.V)*. Guimarães Editores, Lisboa, 1987, pag. 50
- (22) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pag. 2
- (23) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pags. 2-3
- (24) Chaim Perelman, *La logica jurídica y la nueva retórica*. Editorial Civitas, Madrid, 1988, pags. 134-135
- (25) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag. 134
- (26) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag. 134
- (27) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pags. 136-137
- (28) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 234
- (29) Alonso Tordesillas, Perelman, Platão e os sofistas: justiça e "retórica nova". In *Reflexões nº 49*, PUCCAMP, Campinas, 1991, pag.127
- (30) Alonso Tordesillas, *op. cit.*, pag.126

- (31) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pag. 5
- (32) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag.137
- (33) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pag. 4
- (34) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag.137
- (35) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 236
- (36) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag. 229
- (37) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pags. 140-141
- (38) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 237
- (39) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 240
- (40) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 240
- (41) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 236
- (42) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 245
- (43) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 245
- (44) Chaim Perelman, *Argumentação*, 246
- (45) Chaim Perelman, *La lógica jurídica y la nueva retórica*, pag. 166
- (46) Chaim Perelman & L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pag. 260
- (47) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 247
- (48) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 251
- (49) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 254
- (50) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 258
- (51) Chaim Perelman, *Argumentação*, pag. 260
- (52) Aristotle, *op. cit.*, pags.vii-viii

## BIBLIOGRAFIA

- ARISTÓTELES. *Tópicos (Organon - Vol. V)*. Guimarães Editores, Lisboa, 1987.
- ARISTOTLE. *On Rhetoric*. Oxford University Press, New York, 1991.
- BARILLI, Renato. *Retórica*. Editorial Presença, Lisboa, 1987.
- GARÇON, Maurice. *Eloquência Judiciária*. Livraria-editôra da Casa do Estudante do Brasil, Rio de Janeiro, s.d.
- JAPIASSÚ, Hilton & MARCONDES, Danilo. *Dicionário básico de filosofia*. Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro, 2ª edição, 1991.
- PERELMAN, Chaim. *Argumentação*. In *Enciclopédia Einaudi - Vol.11*. Imprensa nacional-casa da moeda, Lisboa, 1987.
- \_\_\_\_\_. *La lógica jurídica y la nueva retórica*. Editorial Civitas, Madrid, 1988.
- \_\_\_\_\_. & OLBRECHTS-TYTECA, L. *Traité de l'argumentation*. Editions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 5e edition, 1988.
- PLATÃO. *Górgias*. Editora Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 3ª edição, 1989.
- PLATO. *Protágoras*. In *The portable Plato*. Penguin Books, New York, 1977.
- PLEBE, Armando & EMANUELE, Pietro. *Manual de retórica*. Martins Fontes, São Paulo, 1992.
- REZENDE, Antônio (Org.). *Curso de filosofia*. Jorge Zahar Editor/SEAF, Rio de Janeiro, 8ª edição, 1991
- ROSTOVTZEFF, M. *História da Grécia*. Zahar editores, Rio de Janeiro, 2ª edição, 1977.
- TORDESILLAS, Alonso. Perelman, Platão e os sofistas: justiça e "retórica nova". In *Reflexões nº 49*, PUCCAMP, Campinas, 1991.
- TOULMIN, Stephen. *The uses of argument*.Cambridge University Press, London, 1969

Disponível em: [http://www.puc-rio.br/sobrepuc/depto/direito/pet\\_jur/c1gpache.html](http://www.puc-rio.br/sobrepuc/depto/direito/pet_jur/c1gpache.html) Acesso em:  
16 nov. 2006.