

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS HUMANAS LETRAS E ARTES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM FILOSOFIA - MESTRADO
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: HISTÓRIA DA FILOSOFIA MODERNA E
CONTEMPORÂNEA

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

MOISÉS DO VALE DOS SANTOS

**A COORDENAÇÃO ENTRE AS PROVAS LÓGICAS E AS PROVAS
PSICOLÓGICAS NA *RETÓRICA* DE ARISTÓTELES**

CURITIBA

2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM FILOSOFIA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: FILOSOFIA

MOISÉS DO VALE DOS SANTOS

**A COORDENAÇÃO ENTRE AS PROVAS LÓGICAS E AS PROVAS
PSICOLÓGICAS NA *RETÓRICA* DE ARISTÓTELES**

Dissertação apresentada como requisito parcial
à obtenção do grau de Mestre do curso de
Mestrado em Filosofia do Setor de Ciências
Humanas, Letras e Artes, da Universidade
Federal do Paraná.

Orientadora: Profa. Dra. Vivianne de Castilho
Moreira.

CURITIBA

2014

AGRADECIMENTOS

Manifesto minha terna gratidão a todas as pessoas que de alguma maneira ou de outra contribuíram para a produção dessa dissertação. Primeiramente, agradeço a excelentíssima professora Dra. Vivianne de Castilho Moreira que no decurso dos meses que se seguiram desde a elaboração do projeto de mestrado até a conclusão dessa dissertação se mostrou comprometida e exultante com minha pesquisa. Agradeço à professora Dra. Maria Isabel Limongi e à professora Dra. Inara Zanuzzi pelas ricas contribuições ao meu trabalho de pesquisa. Sou grato também à minha querida mãe que de maneira incondicional me acolheu nas horas mais difíceis deste percurso; à minha filha, Gabriela Cordeiro do Vale; à Juliana Gering, minha companheira de todos os dias; à minha avó Joana do Vale Ribeiro; a Luiz Francisco Garcia Lavanholi, cujo companheirismo dispensa as palavras; e à Casa do Estudante Luterano Universitário (mantida pela igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil) que afetosamente me acolheu e me forneceu todo o suporte necessário para o cumprimento desta empreitada.

RESUMO

O escopo desta dissertação de mestrado é proporcionar uma solução para a aparente contradição existente entre as provas lógicas e as provas psicológicas, na transição do capítulo 1 para o capítulo 2 de *Retórica I*. O entimema e o exemplo designam as provas lógicas que o capítulo 1 de *Retórica I* apresenta como as únicas provas técnicas, enquanto que o apelo às emoções parece ser rejeitado expressamente nesse mesmo capítulo. No entanto, no capítulo 2 de *Retórica I*, Aristóteles parece reconhecer o caráter do orador e o apelo às emoções, elementos das provas psicológicas, como provas legitimamente técnicas. O decurso da pesquisa desenvolvida ao longo do mestrado indicou a possibilidade de conciliar os capítulos 1 e 2 e, por conseguinte, as provas lógicas com as provas psicológicas. Foi concluído que o apelo emocional criticado por Aristóteles no capítulo 1 se caracterizaria por ser puramente falacioso, enquanto que o apelo emocional defendido no capítulo 2 teria uma aceção científica, por depender da argumentação entimemática, que é um tipo de silogismo. Deste modo, não haveria propriamente uma contradição no sistema retórico de Aristóteles no que tange às provas lógicas e as provas psicológicas. Antes que isso, a aparente contradição que uma primeira leitura denunciaria resultaria de uma compreensão equivocada da posição hierárquica, da natureza e do uso dos elementos afetivos no conjunto das provas técnicas. Aristóteles, portanto, defenderia a persuasão através das provas psicológicas e, somada a esta atitude, introduziria a persuasão através da demonstração entimemática numa espécie de coordenação.

Palavras-chave: Retórica. Lógica. Apelo emocional. Dialética. Verossimilhança.

ABSTRACT

The scope of this dissertation is to provide a solution to the apparent contradiction between logical proofs and psychological proofs, in the transition from chapter 1 to chapter 2 of *Rhetoric* I. The enthymeme and example describe the logical proofs that chapter 1 of *Rhetoric* I presented as the only technical proofs, while the appeal to the feelings seem to be explicitly rejected in this chapter. However, in *Rhetoric* I 2, Aristotle seems to recognize the character of the speaker and the appeal to the feelings, elements of psychological proofs, as legitimate technical proofs. The course of research conducted over the master's program indicates the possibility of reconciling the chapters 1 and 2 and therefore the logical proofs with psychological proofs. To accomplish this reconciliation will be developed the hypothesis that the appeal to the feelings criticized by Aristotle in chapter 1 is characterized by purely fallacious, while appeal to the feelings argued in chapter 2 would have as scientific sense, it depends on the enthymematic argument, which is a kind of syllogism. Thus, there would be no contradiction in itself rhetorical system of Aristotle in regard to logical proofs and the psychological proofs, but a mistaken understanding about the hierarchical position, the nature and use of affective elements in the set of technical proofs . Aristotle, therefore, defends persuasion through psychological proofs, and added to this attitude, introduce the persuasion by enthymematic demonstration as kind of coordination.

Key-words: Rhetoric. Logic. Appeal to the feelings. Dialectic. Likelihood.

SUMÁRIO

Introdução	5
1 A argumentação pela verossimilhança e sua utilização na teoria retórica de Aristóteles	12
2 As provas lógicas na <i>Retórica</i> de Aristóteles: entimema e o exemplo	24
2.1 Retórica e dialética.....	24
2.2 As provas técnicas e extra-técnicas.....	28
2.3 O entimema: o silogismo retórico.....	30
2.4 O exemplo: a indução retórica.....	35
3 As provas psicológicas: o caráter do orador e o apelo às emoções	39
3.1 O caráter do orador.....	39
3.2 O apelo às emoções.....	42
3.3 As definições das emoções.....	45
4 A coordenação entre as provas lógicas e as provas psicológicas na <i>Retórica</i> de Aristóteles	54
4.1 A aparente inconsistência entre as provas lógicas e as provas psicológicas.....	54
4.2 Os dois tipos distintos de apelo às emoções: científico e não científico.....	58
4.3 O uso não científico do apelo emocional através do emprego das falácias.....	65
4.4 A hierarquia das provas técnicas.....	71
4.5 A expressão enunciativa e as partes do discurso.....	74
4.6 A coordenação entre a demonstração do verossímil através do entimema e o apelo emocional.....	82
Conclusão	89
Referências	97

INTRODUÇÃO

O objetivo geral desta dissertação de mestrado é oferecer uma solução satisfatória para um dos problemas enfrentados pelos estudiosos da *Retórica* de Aristóteles: a incongruência existente entre as provas lógicas e as provas psicológicas, notória na transição do capítulo 1 para o capítulo 2 de *Retórica I*. Todavia, antes de nos lançarmos na empreitada de construir um edifício argumentativo visando enfrentar o problema em consideração, convém prepararmos o terreno e estabelecermos as suas bases: compreender o conceito de verossimilhança, do qual partem as premissas utilizadas no silogismo retórico; compreender a natureza das provas lógicas (entimema e exemplo) e das provas psicológicas (caráter do orador e apelo emocional); examinar as razões pelas quais é possível sustentar a hipótese de uma inconsistência entre estas provas; examinar, em contrapartida, as razões que justificam a tese contrária; e finalmente, uma vez ponderadas as justificativas para uma e outra posição, argumentar em favor da tese de que as aparentes inconsistências entre as provas técnicas podem ser dirimidas com base em um exame mais atento da posição hierárquica, da natureza e do uso dos elementos afetivos no conjunto das provas dependentes do orador. Delineemos a seguir o itinerário pelo qual transitaremos no decorrer deste trabalho.

O capítulo 1 procura apresentar o conceito de verossimilhança, que se tornou fulcral para toda a tradição retórica, desde a sua origem com os sicilianos Córax e Tísias. Depois desses, a retórica foi pejorativamente designada por alguns como a arte da persuasão pela verossimilhança, como se a prática retórica rejeitasse deliberadamente a verdade em benefício do verossímil. Esta interpretação (espelhada na doxografia de Platão no *Fedro*, e na doxografia do poeta Epicarmo, a título de exemplos) será examinada com mais vagar ao inserirmos a argumentação pela verossimilhança no registro dos assuntos que não podem receber uma solução incontestável. Aristóteles adota este ponto de vista ao definir o verossímil como a proposição que é provável; que segue uma regra geral, mas não universal; que está em conexão com a opinião da maioria; e que admitiria sempre a possibilidade do contrário. Além disso, o conceito de verossimilhança será capital para a compreensão do

silogismo retórico desenvolvido por Aristóteles na *Retórica*, também chamado de entimema cujos pontos de partida são as verossimilhanças e os sinais: a verossimilhança é uma premissa provável na medida em que coincide com uma opinião geralmente aceita. O sinal, por sua vez, é um indício de que algo aconteceu ou existe e supõe a relação entre dois fatos. Se a relação entre os fatos for julgada necessária, o sinal recebe o nome de *tecmêrion*, do contrário a conclusão se restringe a uma mera possibilidade. Assim, com base nas considerações acerca do modo de raciocínio que é característico da arte retórica, veremos nesse primeiro capítulo que a retórica não é uma ciência no sentido aristotélico do termo, que partiria de axiomas e princípios cujas conclusões são sempre universais e necessárias. Pelo contrário, o seu processo de inferência deve contentar-se com o que é provável e possível.

O capítulo 2 procura sublinhar o aspecto lógico da retórica de Aristóteles através de sua vinculação com a dialética e, por conseguinte, com a doutrina lógica exposta nos *Analíticos Anteriores*. A ligação da retórica com a dialética, revelada desde a primeira frase do Livro I da *Retórica* – *rhêtorikê estin antistrophos têi dialektikêi* – habilita a primeira a propiciar uma exposição sistemática e científica de seus conteúdos, podendo, por conseguinte, ser classificada como um tipo particular de raciocínio. Com efeito, a retórica e a dialética são como espécies de um mesmo gênero, possuindo semelhanças gerais, e diferenças específicas: ambas são modos de provas, baseiam-se em raciocínios a partir de premissas prováveis, possuem a mesma estrutura lógica e a mesma maneira de argumentar, empregada em situações e assuntos diversos. São, por outro lado, distintas pela maneira de provar seus raciocínios, pois, enquanto a dialética conclui suas teses mediante o silogismo formal e a indução regular, a retórica, por sua vez, realiza suas inferências a partir do entimema (que é um argumento abreviado e formalmente incompleto) e do exemplo (que é o equivalente a um argumento por analogia).

Com efeito, o entimema e o exemplo, os quais constituem o bloco das provas lógicas no método retórico desenvolvido por Aristóteles, são meras variedades do único par instrumental de todo o raciocínio, a saber, o silogismo e a indução. No que concerne ao entimema, este possui a mesma estrutura lógica exposta por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores* ao desenvolver sua

teoria da silogística geral. Convém destacar que essa forma lógica compreende tanto o raciocínio dialético, exposto nos *Tópicos*, quanto o raciocínio científico, desenvolvido nos *Analíticos Posteriores*. Todavia, diferentemente do silogismo científico, o entimema não possui por fundamento premissas evidentes, mas verossímeis, e algumas delas estão implícitas no discurso retórico. Ademais, o entimema possui estas características porque a sua utilidade está fundamentalmente ligada a certo tipo de ensino popular, isto é, o silogismo retórico deve ser desenvolvido unicamente no nível da mentalidade do público ao qual é dirigido, sendo necessário que o orador se coloque no nível do auditório, partindo do provável e tendo como ponto de partida as crenças do senso comum.

O exemplo, que designa o segundo elemento do bloco das provas lógicas, é um tipo de indução, mas, diferentemente do argumento indutivo *stricto sensu*, não procede de todos, nem de muitos casos particulares para o universal, mas parte do particular e termina no particular, omitindo a premissa universal. Assim sendo, o exemplo implica somente uma espécie de correlato indutivo do entimema enquanto propõe generalizações que objetivam obter a persuasão. Pode-se dizer, também, que o exemplo equivale a um raciocínio por analogia, porquanto, conclui do particular para o particular. Aristóteles menciona dois tipos de exemplos: o primeiro consiste em referir fatos históricos, e o segundo consiste em invenções feitas pelo orador. Estas invenções podem ser uma parábola ou uma fábula: a parábola é um exemplo inventado e implica uma comparação com alguma coisa com que guarda alguma semelhança; a fábula consiste de narrativa curta e imaginária, com um objetivo pedagógico e moral, geralmente protagonizada por animais.

O capítulo 3 ressalta o bloco das chamadas provas psicológicas, as quais não dizem respeito à razão, mas às emoções. São elas, o caráter do orador (*ethos*) e o apelo às emoções (*pathos*). No tocante ao caráter moral do orador, a persuasão se efetiva quando o discurso é realizado de forma a tornar o orador digno de crédito, porque se orador parecer credível, o público irá formar o juízo de que as proposições apresentadas também são confiáveis. Aristóteles assegura haver três razões que tornam os oradores persuasivos sem a necessidade de demonstrações racionais: para que o orador obtenha a

credibilidade diante do seu público, deve possuir a prudência (*phronesis*), a virtude (*aretê*), e a benevolência (*eunoia*). A prudência é a qualidade daquele que delibera com acerto, bom senso, e objetividade. A virtude (*aretê*) se manifesta basicamente pela sinceridade refletida pelo orador. E a benevolência (*eunoia*) exige que orador seja simpático, agradável.

No tocante ao apelo às emoções, o segundo elemento das provas psicológicas, a maneira pela qual o orador será capaz de suscitar certas emoções nos seus ouvintes consistirá essencialmente no conhecimento da definição de cada emoção particular, porquanto é a partir dos *lugares-comuns* em relação às emoções que o orador obtém argumentos para persuadir seu auditório. Assim sendo, para alcançar este efeito importante no pensamento e na postura assumida pela audiência, o Estagirita examina treze emoções: ira, calma, amizade, inimizade, temor, confiança, vergonha, desvergonha, amabilidade, piedade, indignação, inveja e emulação. Além disso, Aristóteles adota o apelo às emoções como uma prova técnica porque as emoções podem mover as pessoas em direção a um determinado julgamento, alterar sua severidade ou mesmo mudá-lo inteiramente. Segundo Aristóteles, é por isto que os juízos, quando são dirigidos para as pessoas que gozam da nossa afeição, são positivamente lenientes e generosos, enquanto que os juízos dirigidos contra as pessoas que nos causaram algum dano se caracterizam pela austeridade. Convém destacar que o campo no qual as emoções operam não está limitado aos fenômenos humanos do cotidiano, e o efeito da alteração de um julgamento em conexão com determinada emoção evidencia-se, igualmente, nos tribunais e nas assembleias. Por esta razão, o estudo acerca do modo de exercer influência sobre as emoções dos ouvintes adquire importância no método retórico de Aristóteles. Além do mais, se o orador deixasse de apelar para as emoções, a injustiça poderia prevalecer sobre a justiça em virtude da impossibilidade de mover o auditório, o que seria digno de censura.

Entretanto, no interior da obra de Aristóteles, desde seus primeiros capítulos, a coexistência das provas lógicas com as provas psicológicas se revela problemática: o entimema e o exemplo designam a única prova técnica que o capítulo 1 do Livro I da *Retórica* apresenta como um modo legítimo de

persuasão, enquanto que o modo de dispor emocionalmente os ouvintes parece ser rejeitado expressamente nesse mesmo capítulo. Aristóteles, então, parece propor no capítulo 1 uma forte perspectiva intelectual da arte retórica ao identificar as provas técnicas (*písteis éntechnoi*) somente com o entimema e o exemplo, rejeitando o caráter do orador e o apelo emocional do campo próprio das provas. No entanto, no capítulo 2 do Livro I, sobretudo no Livro II, Aristóteles não somente defende a utilização da argumentação mediante o entimema e o exemplo, mas também faz uso das chamadas provas psicológicas. Destarte, Aristóteles apresenta aos que pretendem ser oradores a maneira que considera eficiente para estimular nos ouvintes as emoções pretendidas e para conquistar credibilidade. A fim de enfrentar estas aparentes inconsistências, buscar-se-á averiguar se é possível conferir sentido e coerência aos enunciados de Aristóteles de sorte a conciliar os capítulos 1 e 2 e, por conseguinte, as provas lógicas com as provas psicológicas.

Finalmente, o capítulo 4 expõe a solução para os embaraços existentes entre as provas lógicas e as provas psicológicas, com base na hipótese interpretativa sugerida por E. M. Cope. Assim sendo, o apelo emocional criticado por Aristóteles no capítulo 1, segundo Cope, se caracterizaria por ser puramente falacioso, enquanto que o apelo emocional defendido no capítulo 2 teria um teor científico, por depender da argumentação entimemática. Desta forma, a rejeição manifestada por Aristóteles contra a retórica afetiva no capítulo 1 do Livro I da *Retórica*, não possuiria um sentido absoluto, mas aplicar-se-ia somente em certo sentido.

Com o intuito de explicar em que consiste o uso não científico do apelo emocional criticado por Aristóteles no primeiro capítulo da *Retórica* atentar-se-á para as falácias informais de relevância ligadas ao apelo emocional. São elas: as falácias *ad misericordiam*, *ad hominem*, e *ad mutua conversionem*. A falácia *ad misericordiam* ocorre quando se apela à piedade dos ouvintes, em detrimento dos fatos, com o intuito de estabelecer a verdade de uma conclusão. O enfoque, então, deste tipo não científico de emprego da retórica afetiva não é a demonstração de que determinado ato foi justo ou não, ou se aconteceu ou não, mas unicamente o empenho em influir no ânimo da assistência visando conduzi-la a emitir juízos de acordo com o desejo do

orador. A falácia *ad hominem* também consiste em substituir a argumentação entimemática por um apelo simplesmente emotivo, pois, em vez de revelar que algo aconteceu ou não, ou que os enunciados sustentados por seu adversário não são válidos logicamente, o orador procura atacar a personalidade do adversário. A falácia *ad mutua conversionem* consiste em partir da premissa falsa de que o antecedente e o conseqüente são reciprocamente convertíveis: se muitas vezes na vida comum a manifestação de determinadas emoções é a consequência imediata de juízos verdadeiros emitidos contra certas pessoas que nos causaram algum prejuízo, não se segue necessariamente que a mera manifestação emocional de indignação teatralizada pelo orador diante de seu público implique na veracidade dos juízos emitidos contra seus adversários.

Aristóteles, ao garantir no capítulo 2 do Livro I que se obtém a persuasão retórica através de três meios, estabelece a disposição das provas técnicas em ordem hierárquica, a começar pela demonstração racional ligada ao entimema e ao exemplo. Logo abaixo destas provas reside a prova ligada ao caráter moral do orador. Enfim, sob esta repousa o apelo às emoções. Como se pretenderá mostrar, essa hierarquia entre as provas técnicas oferece uma saída que permite dirimir as inconsistências entre os capítulos 1 e 2 do Livro I e, por conseguinte, o desarranjo entre as provas lógicas e as provas psicológicas: seria a inversão da ordem de importância das provas técnicas que Aristóteles criticaria no capítulo 1 do Livro I. E, ao estabelecer sua ordem correta no capítulo 2, favoreceria o emprego das provas psicológicas numa coordenação com as provas lógicas.

Adjacente ao uso legítimo das provas psicológicas, isto é, como acessório do entimema, que é o cerne das provas técnicas, existe outra razão que conduz Aristóteles a não rejeitar em absoluto o apelo às emoções na prática retórica: o uso do apelo às emoções se justificaria pela atenção que deve ser necessariamente prestada à expressão enunciativa. Para Aristóteles a expressão enunciativa, quando empregada corretamente, estará no plano da representação teatral. A dramatização do orador é um elemento importante na prática retórica, pois, segundo Aristóteles, a boa elocução pode suscitar nos ouvintes de um discurso o mesmo efeito emocional que a atuação teatral causaria numa platéia. E, assim como alguns atores conquistaram a fama

através de sua dramaticidade, os bons oradores também deveriam buscar a adesão de seus ouvintes pela boa pronúncia. Além do mais, a expressão enunciativa precisa ser empregada como uma espécie de mal necessário, por assim dizer, porque, se o orador se recusar a empregá-la, a injustiça poderá prevalecer sobre a justiça, em virtude de sua ineficácia para mover emocionalmente as multidões.

A arte retórica de Aristóteles, portanto, ultrapassa a mera inferência lógica, pois, a fim de cumprir sua finalidade básica, que é a persuasão, deve também atuar sobre as emoções dos ouvintes. Para efetivamente existir a persuasão é necessário também dispor as emoções da assistência para aceitar o que intenta transmitir o orador através dos seus argumentos racionais. Ademais, em virtude da própria condição intelectual dos ouvintes, a exposição entimemática, de maneira isolada, seria insuficiente para que a persuasão ocorresse. Por isto é necessário que o orador coordene no seu discurso as provas lógicas com as provas psicológicas. Apesar disto, esta coordenação não significa uma igualdade entre os dois modos de persuasão, pelo contrário, existe uma categórica preeminência das provas lógicas sobre as psicológicas.

1 A argumentação pela verossimilhança e sua utilização na teoria retórica de Aristóteles

De acordo com James J. Murphy, uma antiga tradição (que remontaria a Aristóteles, Cícero e Quintiliano) asseguraria que a arte retórica fora inventada por Córax, habitante da cidade de Siracusa, na Sicília, por volta de 476 a. C.¹. Neste período a cidade teria sido governada por dois tiranos, Gélon e Hierão, os quais teriam confiscado as terras de seus legítimos proprietários e as distribuído a seus soldados. Quando a tirania foi derrubada, os legítimos proprietários das terras teriam reclamado a legalidade de suas posses, o que teria motivado uma guerra civil que teve como um desdobramento uma série de conflitos judiciais². Destarte, os litigantes recorriam aos logógrafos, isto é, indivíduos que redigiam as queixas que teriam de recitar diante do tribunal³. Em face desta necessidade prática, os primeiros retóricos teriam oferecido aos litigantes e logógrafos, após a queda da tirania, uma ferramenta de persuasão que defendiam ser invencível e apta para persuadir qualquer um a respeito de qualquer coisa.

Córax (e seu discípulo Tísias) foram os primeiros de que se tem registro a teorizar, com um método e preceitos, uma arte retórica. Não obstante o desconhecimento documental das regras propriamente ditas e dos processos de composição que Córax havia elaborado é possível assegurar que seu sistema retórico, exarado na sua obra *Praecepta* – coletânea de preceitos práticos que continha exemplos para as pessoas que porventura recorressem à justiça – era muito sofisticado⁴. A este respeito escreve Cícero no *Brutus*⁵:

¹ MURPHY, James J. **Sinopsis histórica de la retórica clásica**, p. 14.

² MEYER, Michel. **A retórica**, p. 19.

³ REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**, p. 1.

⁴ Segundo Barbara Cassin (em *Aristóteles e o lógos*, p. 71) um dos preceitos de Córax consistia em propor a argumentação de que algo poderia ser considerado inverossímil por ser verossímil demais. Este argumento carrega seu nome, o *córax*. Por exemplo, caso o réu suspeito de agressão seja forte, se todas as evidências lhe forem contrárias, proporá o argumento de que seria tão verossímil que tivesse realmente praticado o ato de que é acusado que não pode ser verossímil que ele o tenha feito. Convém também destacar que na *Retórica* (Livro II, capítulo 24, 1402a 17) Aristóteles classifica o argumento *córax* como um entimema aparente, isto é, aquele que não apresenta probabilidade alguma absoluta, mas somente probabilidade relativa.

Ait Aristoteles, cum sublatis in Sicilia tyrannis res privatae longo intervallo iudiciis repeterentur, tum primum, quod esset acuta illa gens et controversiae nata, artem et praecepta Siculos Coracem et Tisiam conscripsisse: nam antea neminem solitum via nec arte, sed accurate tamen et descripte plerosque dicere.

Além de Cícero, duas importantes fontes antigas corroboram para a compreensão da retórica praticada por Córax e Tísias. A primeira delas é fornecida pelo comediógrafo e poeta grego Epicarmo (540-450 a.C), o qual afirma num de seus fragmentos (fr. 252 Kaib., *apud* Plebe)⁶, em tom de censura, que Córax falava conforme a verossimilhança (*eikótos*) e não conforme a verdade (*alethéos*). A segunda é a doxografia de Platão exarada no diálogo *Fedro*⁷ para quem a base “filosófica” da retórica de Tísias (e, certamente, também a de Córax) consistia na tese de que o verossímil é mais estimável que o verdadeiro.

Em face dessas breves considerações, seria pertinente perguntar: o que realmente significava para Córax e Tísias a tese de que o verossímil é mais estimável que o verdadeiro? Porventura, significava que o orador, quando estivesse diante de uma proposição verossímil e de uma verdadeira, deveria escolher deliberadamente a verossímil e desprezar a verdadeira no intuito de persuadir seu auditório? Seguramente não. Significava, entretanto, que nos casos em que a verdade, em seu sentido estrito, não podia ser estabelecida com evidência, o único caminho possível para solver uma demanda prática qualquer era o apelo ao que é mais provável. De acordo com Armando Plebe⁸ a proposição segundo a qual o verossímil merece maior apreço que o verdadeiro não se aplicaria a assuntos nos quais existiria alternativa entre o verdadeiro e o falso: a afirmação, por exemplo, de que é verdadeiro que a água gela a zero grau é por certo mais precisa do que a afirmação de que é

⁵ CICERO, Marco Tulio. **Brutus**, 12, 46. Segue a tradução sugerida para a passagem supracitada: “Quando, diz Aristóteles, a tirania foi destruída na Sicília e as disputas entre particulares, depois de um longo intervalo, foram novamente submetidas aos tribunais, pela primeira vez, nesse povo de espírito penetrante e naturalmente voltado à discussão, viram-se os sicilianos Córax e Tísias oferecer um método e regras. Antes, ninguém seguia um caminho traçado, nem observava uma teoria, e apesar disto, a maioria se expressava com cuidado e ordem.”

⁶ PLEBE, Armando. **Breve história da retórica antiga**, p. 2.

⁷ PLATÃO. **Fedro**. 267a.

⁸ PLEBE, Armando. **Manual de Retórica**, p. 24.

verossímil que a água gele a zero grau. Todavia, as coisas mudam quando não está em questão uma simples alternativa entre verdadeiro e falso, mas uma série de possibilidades. Além do mais, segundo Plebe⁹, a retórica de Córax e Tísias assumia o aspecto técnico de uma arte, e devia objetivar o estudo de técnicas de demonstração da verossimilhança de uma tese dada. Pode-se dizer, portanto, que o fundamento da retórica de Córax e Tísias era a procura do verossímil e não do verdadeiro, por isto, sua retórica devia ser caracteristicamente probatória, de procura das provas (*písteis*), o que será teorizado posteriormente por Aristóteles na *Retórica*.

De acordo com E. M. Cope a palavra grega “*eikós*” (a qual, traduzimos por verossímil), no contexto da arte retórica elaborada por Aristóteles, significa uma proposição que é provável; que pode ser de uma maneira ou de outra; e que segue uma regra geral, mas não universal¹⁰:

[*Eikós*] is a probable proposition or premise; what is known to be or not to be, or to turn out or not to turn out [...] usually in such and such a way, anything that follow a general, not universal, rule, is said to be ‘probable’; as hatred follows envy, or love attends the objects of affection, for the most part, not invariably.

Similarmente, Roland Barthes divide o conceito aristotélico de verossímil (*eikós*) em dois núcleos¹¹: o primeiro consiste na oposição entre a ideia de geral à ideia de universal. O universal seria necessário e constituiria um atributo da ciência. O geral não seria necessário, mas apenas no mais das vezes, sendo determinado pela opinião do maior número; o segundo núcleo consiste na possibilidade de contrariedade. Com efeito, o entimema é recebido pelo público como um silogismo certo, visto partir de uma opinião em que se pode acreditar como “absolutamente certa”, todavia, diferentemente da ciência, o entimema (cujas premissas são verossímeis) admite a possibilidade de que sua conclusão não se verifique, porquanto nos limites da experiência humana e da vida moral, o oposto nunca é impossível. Eis a principal passagem da *Retórica*¹² de Aristóteles que faz referência à noção de verossimilhança¹³:

⁹ Idem. **Breve história da retórica antiga**, p. 2.

¹⁰ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle’s Rhetoric**, p. 160.

¹¹ COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 192.

¹² ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357a 40–44.

Com efeito, a probabilidade é o que geralmente acontece, mas não absolutamente, como alguns definem; antes versa sobre coisas que podem ser de outra maneira, e se relaciona com o que concerne ao provável como o universal se relaciona com o particular.

Convém ainda destacar, nesta mesma direção, com o intuito de reforçar nossa compreensão acerca do verossímil, a asserção de François Stirn¹⁴:

Tendo em conta não se poder chegar à verdade, fica-se satisfeito com o verossímil (*eikos*), isto é, com aquilo que parece provável, por ser compartilhado pela maioria. Quando não se tem a verdade científica, fica-se satisfeito os pareceres simplesmente subjetivos que são as opiniões, que Platão recomendava descartar em benefício da ciência (*episteme*). Procura-se permanecer na zona intermediária entre a *doxa* e a *episteme* que é constituída pela *endoxa* (opinião compartilhada pela maioria). Quando não se pode fazer uma demonstração pelos silogismos científicos que vão de premissas admitidas ou demonstradas a conclusões, pode-se ficar satisfeito com silogismos dialéticos que vão de premissas prováveis a conclusões prováveis.

Assim sendo, o Estagirita optou por contentar-se com o verossímil nos assuntos onde não haveria qualquer possibilidade de demonstração científica¹⁵. Esta atitude, porém, não deve ser interpretada como uma espécie de conformismo por parte do filósofo de Estagira. Significa apenas que em determinados assuntos, por excelência nos assuntos da vida prática, nos quais não é possível alcançar uma verdade cabal, apela-se então àquilo que é mais provável, em conexão com a opinião da maioria¹⁶.

¹³ É importante salientar que na tradução da *Retórica* utilizada neste trabalho, qual seja, a de Manuel Alexandre Júnior, a palavra grega *eikós* (a qual será traduzida no decorrer do texto por “verossímil”), é traduzida simplesmente por “provável”; o mesmo ocorre com a tradução inglesa de John Renry Freese que traduz *eikós* por “probable”. A tradução de Antônio Pinto de Carvalho, por sua vez, opta pela expressão “verossímil”.

¹⁴ STIRN, François. **Compreender Aristóteles**, p. 63.

¹⁵ Aristóteles define a demonstração científica na obra *Analíticos Posteriores* (Livro I, capítulo 2, 71b) nos seguintes termos: “*Arbitramos possuir a ciência absoluta de algo e não, ao modo dos sofistas, de um modo acidental, quando julgamos que conhecemos a causa pela qual esse algo é, e quando além disso, não é possível que este algo seja outro que não este*”. Assim sendo, conhecer cientificamente para Aristóteles significa conhecer a causa de um objeto, e após conhecê-la, o objeto não pode ser diferente do que é. Pode-se dizer, portanto, que o objeto da ciência é o *necessário*, enquanto que o objeto da retórica é o *possível*, pois esta admite a possibilidade de uma conclusão contrária a que apresenta.

¹⁶ Esta noção tão estimada por Aristóteles está também presente no *Discurso do Método* (Terceira parte, p. 42) de René Descartes. Este, ao falar acerca das ações da vida não hesita em admitir as opiniões verossímeis na impossibilidade de discernir as verdadeiras: “*E, assim como as ações da vida não suportam as vezes qualquer delonga, é uma verdade muito certa que, quando não está em nosso poder o discernir as opiniões mas verdadeiras, devemos*

Diga-se de passagem, é importante esclarecer que a noção de probabilidade, no contexto da retórica de Aristóteles, se aproxima do que Jolivet denomina “probabilidade de tipo moral” e não de “tipo matemático”¹⁷: a probabilidade moral é aquela que se aplica aos acontecimentos onde intervém a liberdade humana, diferentemente da probabilidade matemática (vigente em todos os casos possíveis, sendo da mesma natureza, e conhecidos de antemão), apresenta um grau de probabilidade que pode ser avaliado de forma fracionária. A título de exemplo, no lançamento de um dado não viciado a probabilidade de cair com a face 4 é de 1/6. Todavia, este cálculo não deve ser aplicado à probabilidade moral porque esta não visa a quantidade, mas a qualidade, tampouco o número, mas o valor das coisas.

E no que tange à opinião da maioria é importante esclarecer a razão pela qual esta constitui a fonte por excelência da argumentação retórica: segundo Jonathan Barnes¹⁸, a atitude de Aristóteles ao se apoiar na tradição, ou no consenso geral, decorria do valor atribuído às “opiniões dignas de confiança”. Com efeito, aquilo que constitui objeto de crença de todos os homens ou da maioria deles, ou pelo menos de todos os homens inteligentes, ou a maioria deles, é digno de confiança e merece que se mencione algo a seu favor. De acordo com Jonathan Lear¹⁹ toda crença é uma estocada na verdade. E como as crenças são formadas à base de interação com o mundo, Aristóteles acha muito improvável que uma crença seja completamente equivocada e não encerre qualquer elemento de verdade. Assim sendo, numa realidade que não se deixa conhecer exhaustivamente, em que a verdade nem sempre pode ser conhecida ou demonstrada, e uma precisa e segura previsão raramente é possível, é que se faz presente o expediente de apelar para as crenças do maior número. E parece que este é o caso em quase todos os domínios da vida humana.

Além disso, nos contextos em que a deliberação é imperativa torna-se imprescindível o emprego da argumentação pela verossimilhança com o intuito

seguir as mais prováveis; e mesmo, ainda que não notemos em umas mais probabilidades do que em outras, devemos, não obstante, decidir-nos por algumas e considera-las depois não mais como duvidosas, na medida em que se relacionam com a prática...”.

¹⁷ JOLIVET, Regis. **Tratado de filosofia**, tomo I, lógica e cosmologia, p. 133.

¹⁸ BARNES, Jonathan. **Aristóteles**. Coleção mestres do pensar, p. 32.

¹⁹ LEAR, Jonathan. **Aristóteles: o desejo de conhecer**, p. 21.

de encontrar a solução mais plausível diante de um impasse qualquer. Pois, numa conjuntura destituída de evidência, onde não é possível demonstração científica, nem qualquer previsão exata, a arte retórica possui o papel fundamental de fazer apologia de uma determinada causa e esclarecer aquele(s) que deve(m) dar a palavra definitiva: o juiz (no gênero judiciário) ou a assembleia (no gênero deliberativo)²⁰.

Para a compreensão do silogismo retórico desenvolvido por Aristóteles na *Retórica*, também chamado de entimema, o ponto de partida são as premissas, as quais são derivadas das proposições que veiculam verossimilhanças e sinais. A verossimilhança é uma premissa provável na medida em que coincide com uma opinião geralmente aceita. O sinal, por sua vez, é um indício de que algo aconteceu ou existe e supõe a relação entre dois fatos. Se a relação entre os fatos for estimada necessária, o sinal recebe o nome de *tecmêrion*, do contrário a conclusão se reduz a uma mera possibilidade.

Dentre os sinais, Aristóteles distingue a premissa que é verdadeira e necessária – o *tecmêrion* – da premissa que apesar de ser verdadeira não é necessária²¹. No tocante a esta última Aristóteles assevera não haver nome peculiar que traduza sua diferença em relação ao *tecmêrion*, mas pode-se afirmar que ela expressa um indício mais ambíguo, mais incerto que o *tecmêrion*: a marca de sangue, por exemplo, supõe um homicídio, mas não com absoluta certeza, pois o sangue pode proceder de um sangramento no nariz ou de um sacrifício²².

Aristóteles se utiliza de dois exemplos para explicar a distinção entre o *tecmêrion* como sinal verdadeiro e necessário, e o sinal verossímil e não necessário, com o intuito de esclarecer os conceitos de verdadeiro e de verossímil. O *tecmêrion* é um indício que se caracteriza por uma necessidade, em oposição à verossimilhança, que é um modo de prova sujeito a erro. O *tecmêrion* se evidencia quando se julga impossível refutar o que foi enunciado. Conforme o exemplo do próprio Aristóteles é *tecmêrion* inferir que uma mulher

²⁰ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 4, 1359a 30.

²¹ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1357a 37.

²² COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 193.

acabou de dar à luz pelo fato de seus seios produzirem leite. Não obstante sabermos da possibilidade de alguém ser lactante por um fator psicológico, este indício para Aristóteles possui efetivamente o caráter de necessidade, portanto, diferentemente da verossimilhança, é irrefutável²³.

Para ilustrar uma proposição verossímil em oposição a uma proposição necessária e verdadeira (*tecmêrion*), Aristóteles se utiliza de outro exemplo: “é sinal de febre ter a respiração rápida”. Para o Estagirita mesmo que a proposição seja verdadeira, está passível de refutação, pois independente da febre pode a respiração ser ofegante. Pois o verossímil é o que acontece na maioria das vezes, mas não em absoluto²⁴, por isso, uma proposição verossímil é apenas possível, e não necessária²⁵.

Com efeito, as características e os motivos das ações humanas, tanto quanto os eventos futuros, e os fatos e circunstâncias da vida diária são meramente possíveis. Por esta razão, nada destas coisas pode ser previsto com certeza científica. A este respeito escreve Aristóteles ²⁶:

[...] são poucas as premissas necessárias a partir das quais se efetuam os silogismos retóricos – a maior parte dos assuntos sobre que incidem juízos e deliberações pode receber solução diferente, pois deliberamos e refletimos sobre as ações, todas elas apresentam em comum esta particularidade, e nenhuma delas é, por assim dizer necessária...

Dessa maneira, as proposições retóricas não podem ser reduzidas a leis necessárias, tampouco possuem conclusões necessárias. São em essência

²³ Convém destacar que para Quintiliano (*Instituições Oratórias*, Livro II, Cap. VII, § II) o *tecmêrion* se distingue em três tempos: “[Estes] Sinais se podem considerar relativamente a todos os tempos. ‘Pois uma mulher, que pariu, necessariamente teve trato com homem.’ [Este] Sinal é do tempo passado. ‘É necessário haver ondas, quando ventos fortes caem sobre o mar’, o que é um Sinal concomitante. Enfim ‘há de morrer infalivelmente [aquele], cujo coração está ferido.’ Este sinal é do futuro”. As palavras dentro dos colchetes foram alteradas com o intuito de harmonizá-las com vernáculo corrente. Este procedimento será reiterado, quando necessário, em todas as citações subsequentes.

²⁴ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357b 1.

²⁵ Escreve Quintiliano (*Instituições Oratórias*, Livro II, Cap. VII, § III) a respeito dos sinais não necessários: “Os Sinais não necessários são aqueles que, não sendo por si só bastantes a tirar [toda] a dúvida, contudo juntos com outras provas têm muita força. Assim o sangue é um sinal do homicídio. Mas porque o tal sangue pôde ter caído nos vestidos, ou da vítima, ou do nariz, não se segue [necessariamente] que, quem tem o vestido ensanguentado cometesse uma morte.”

²⁶ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357a 27–32.

prováveis e nada podem pronunciar com pretensão à universalidade que caracteriza a ciência²⁷. A arte retórica, portanto, exclui de suas premissas a universalidade e a necessidade e apoia-se no provável e no possível, salvo exceções, conforme exara Aristóteles no seu tratado²⁸:

[...] é evidente que, das premissas de que se formam os entimemas, umas serão necessárias, mas a maior parte é apenas frequente. E, posto que os entimemas derivam de probabilidades e sinais, é necessário que cada um destes se identifique com a classe de entimema correspondente.

Com base nas considerações feitas acerca do modo de raciocínio que é peculiar ao gênero retórico até este ponto, pode-se concluir que a retórica está longe de ser uma ciência exata, que parte de axiomas e princípios e cujas conclusões são universais e necessárias, pois seu processo de inferência deve limitar-se ao seu próprio material: o possível. Portanto, se as premissas retóricas são frequentemente possíveis, suas conclusões também o serão. Escreve E. M. Cope a respeito²⁹:

It follows of course from all this that rhetoric is not an exact Science, which starts from peculiar axioms and principles of its own, and the conclusions of which are all universal and necessary: its processes must therefore be limited by the nature of its materials, the probable and contingent, and within that sphere it must rest.

Aristóteles na *Ética a Nicômaco*³⁰ assegura que a investigação sobre os assuntos humanos será adequada somente se contiver tanta exatidão quanto comportar o assunto, porquanto, não se deve exigir precisão científica em todos os raciocínios. De modo que, ao tratar de tais assuntos e partindo de premissas prováveis, devemos contentar-nos com a indicação da verdade aproximadamente em linhas gerais e, ao falar de coisas que são verdadeiras na maioria das vezes e não absolutamente, só é possível tirar conclusões da mesma natureza. Escreve Aristóteles³¹:

²⁷ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 10.

²⁸ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357a 29–33.

²⁹ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 11.

³⁰ ARISTÓTELES. **Ética a Nicômaco**. Livro I, capítulo 3, 1094b 10–15.

³¹ *Ibid.* Livro I, capítulo 3, 1094b 23–25.

E é dentro do mesmo espírito que cada proposição deverá ser recebida, pois é próprio do homem culto buscar a precisão em cada gênero de coisas, apenas na medida em que a admite a natureza do assunto. Evidentemente não seria menos insensato aceitar um raciocínio provável da parte de um matemático do que exigir provas científicas de um retórico.

Deste modo, o orador que ultrapassa a circunscrição que é própria da arte retórica e, invade o campo da ciência ao demonstrar suas teses como silogismos regulares e conclusões universais e necessárias, perde a característica de orador e transforma-se num homem de ciência, ou num filósofo, segundo a concepção de Aristóteles na *Metafísica*³²:

Ademais, é com acerto que a filosofia é chamada de conhecimento da verdade. O objetivo da ciência especulativa é a verdade, ao passo que o da ciência prática é ação, pois até mesmo quando estão investigando como uma coisa é o que é, os cientistas práticos investigam não um princípio eterno, mas a aplicação relativa e imediata.

Conforme a declaração de Aristóteles na passagem supracitada o objetivo da filosofia é descobrir a verdade, pois a filosofia é *epistêmê tês alêtheias*, isto é, o conhecimento da verdade. Enquanto que o objetivo da retórica é procurar especulativamente o que em cada caso particular pode ser próprio para persuadir³³. Além disso, Aristóteles enfatiza que as definições propostas para serem utilizadas nos argumentos retóricos são suficientes para a finalidade de persuadir se não forem obscuras nem tecnicamente rigorosas³⁴.

Com efeito, a distinção entre os níveis de precisão na abordagem da retórica e da ética, a título de exemplo, pode ser encontrada no contraste entre o modo como Aristóteles procede nas definições das virtudes na *Ética a Nicômaco* e na *Retórica*. Conforme sublinha E. M. Cope³⁵, na *Ética* (Livro II,

³² Idem. **Metafísica**. Livro II, 993b 20.

³³ Idem. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1355b 26–34: “Entendamos por retórica a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir. Esta não é seguramente a função de nenhuma arte; pois cada uma das outras apenas é instrutiva e persuasiva nas áreas de sua competência; como, por exemplo, a medicina sobre a saúde e a doença, a geometria sobre as variações que [afetam] as grandezas, e a aritmética sobre os números; o mesmo se passa com todas as artes e ciências. Mas a retórica parece ter, por assim dizer, a faculdade de descobrir os meios de persuasão sobre qualquer questão dada.”

³⁴ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 10, 1369b 33.

³⁵ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 13.

cap. 6) há uma completa descrição de todos os pontos e características essenciais pelas quais a virtude é distinta de outros estados intelectuais e morais, ao passo que na *Retórica* (Livro I, cap. 9) as definições são superficiais e incompletas. Cope também destaca que a mesma definição de prazer defendida na *Retórica* com o intuito de persuadir o auditório (Livro I, cap. 11) é rejeitada na *Ética* (Livro X, cap.3). O mesmo ocorre na análise feita acerca dos tipos de governos na *Política* (livro III) e na *Retórica* (Livro I, cap. 8). Similarmente, a definição de *pathe* que é encontrada no *De Anima* (Livro I, cap. 1, 15) é suficiente para mostrar quão diferente é do tratamento dado por Aristóteles na *Retórica* (Livro II, cap. 1). E. M. Cope explica que as definições retóricas devem descrever as coisas como elas são na comunicação e no intercâmbio entre os homens, por isto devem adequar-se ao propósito da persuasão, enquanto que as definições científicas devem penetrar na verdadeira natureza das coisas e estabelecer a sua essência³⁶.

Aristóteles, tanto nos *Analíticos Anteriores*³⁷ como nos *Tópicos*³⁸, define o silogismo como o discurso em que, estabelecidas certas coisas (premissas), outras coisas diferentes se seguem necessariamente das primeiras (conclusão). De acordo com ele, o silogismo é uma demonstração (*apódeixis*) quando suas premissas são verdadeiras e primeiras. E no tocante ao silogismo dialético, que é análogo ao retórico, as suas premissas devem partir não de verdades irrefutáveis, mas de opiniões geralmente aceitas³⁹:

São "verdadeiras" e "primeiras" aquelas coisas nas quais acreditamos em virtude de nenhuma outra coisa que não seja elas próprias; pois, no tocante aos primeiros princípios da ciência, é descabido buscar mais além o porquê e as razões dos mesmos; cada um dos primeiros princípios deve impor a convicção da sua verdade em si mesmo e por si mesmo. São, por outro lado, opiniões "geralmente aceitas" aquelas que todo mundo admite, ou a maioria das pessoas, ou os filósofos — em outras palavras: todos, ou a maioria, ou os mais notáveis e eminentes.

³⁶ Ibid., p. 13.

³⁷ ARISTÓTELES. **Analíticos Anteriores**. Livro I, capítulo 1, 24b 12.

³⁸ Idem. **Tópicos**. Livro I, capítulo 1, 8.

³⁹ Ibid. Livro I, capítulo 1, 9.

Em consonância com as distinções estabelecidas na passagem supracitada, Aristóteles escreve noutra passagem dos *Tópicos*⁴⁰:

Para os fins da filosofia devemos tratar dessas coisas de acordo com a sua verdade, mas para a dialética, basta que tenhamos em vista a opinião geral. Todas as proposições devem ser tomadas em sua forma mais universal, convertendo-se, depois, uma em muitas.

No que tange à lógica modal aristotélica desenvolvida nos *Analíticos Anteriores* convém salientar que os silogismos retóricos, assim como os dialéticos, pertencem ao domínio da *possibilidade* e não da *necessidade*. Deste modo, para uma melhor compreensão da natureza das premissas retóricas convém examinar nos *Analíticos Anteriores* o conceito de “possível”⁴¹: na primeira acepção dada por Aristóteles o “possível” é aquilo que acontece no mais das vezes, mas não de forma necessária; a segunda acepção diz respeito aos “indefinidos”, isto é, aquilo que pode ser de uma maneira ou de outra, o que acontece fortuitamente. Entretanto, as distinções feitas posteriormente por Quintiliano nas *Instituições Oratórias* parecem ser mais rematadas⁴². Este assegura existir três acepções para o “possível” (em sua relação com os argumentos utilizados no discurso retórico), as quais também estão separadas em graus de probabilidade. O probabilíssimo: aquele que sucede quase sempre, como por exemplo, serem os filhos amados por seus pais, que é o equivalente à expressão “no mais das vezes” assinalada por Aristóteles. O mais provável: por exemplo, é mais provável que quem hoje está saudável chegue ao dia de amanhã. E finalmente o meramente possível: como por exemplo, que um furto feito numa casa pudesse ser feito por alguém dela, o que corresponderia aos “indefinidos” de Aristóteles. No que tange às proposições necessárias, apesar de examiná-las e atribuir-lhes a denominação *tecmêrion*, dada por Aristóteles, Quintiliano afirma não pertencer *stricto sensu* à arte retórica pelo fato de ser rara sua utilização⁴³.

Enfim, até aqui destacamos os seguintes assuntos: a origem e o significado do conceito de verossímil, assim como a importância de sua

⁴⁰ Ibid. Livro I, capítulo 14.

⁴¹ Idem. **Analíticos Anteriores**. Livro I, capítulo 13, 32b 2.

⁴² QUINTILIANO, M. Fábio. **Instituições Oratórias**. Livro II, capítulo VIII, § III.

⁴³ Ibid. Livro II, Cap. VII, § II.

utilização na retórica de Aristóteles; a breve distinção entre o silogismo científico e o silogismo retórico; e os graus de credibilidade das premissas do entimema com base nas verossimilhanças e sinais. A seguir, ver-se-á em pormenor o aspecto lógico da retórica de Aristóteles, sua similitude com a dialética através do entimema e do exemplo, e a maneira como a forma silogística em geral⁴⁴, exposta nos *Analíticos Anteriores*, e empregada como instrumento da ciência nos *Analíticos Posteriores*, também se aplica ao silogismo retórico.

⁴⁴ A silogística geral é também conhecida como *Lógica Formal* e refere-se simplesmente à forma do raciocínio. Esta considera se existe ou não o nexos entre o antecedente e o conseqüente, se é correto o raciocínio em suas duas formas: indução e silogismo. A chamada *Lógica Material* se refere à matéria do raciocínio, isto é, o seu conteúdo, o qual pode ser verdadeiro (na ciência) ou provável (na dialética e na retórica).

2 As provas lógicas na *Retórica* de Aristóteles: o entimema e o exemplo

2.1 Retórica e dialética

De acordo com o helenista Werner Jaeger o diálogo *Fedro* constituiu o impulso imediato que induziu Aristóteles, na época encarregado de ensinar na *Academia*, a introduzir a retórica como uma nova disciplina no programa da escola de Platão. Com isso o Estagirita procurava apresentar o modelo de uma nova retórica assentada sobre a base científica delineada por Platão no *Fedro*⁴⁵. Diga-se de passagem, a obra em que se expressou o pensamento da juventude de Aristóteles sobre o tema da retórica foi o diálogo *Gryllos*, redigido quando tinha provavelmente 25 anos (360 a. C)⁴⁶. E ao discutir neste diálogo se a retórica é ou não uma arte, concluiu que a retórica de Isócrates, a respeito da qual polemizava, não podia ser classificada como uma arte.

Convém salientar que a dialética de Platão consistia na técnica de investigação conjunta, realizada através de dois ou mais interlocutores, segundo o procedimento de perguntar e responder. Este procedimento para Platão estava a serviço do verdadeiro e se configurava no próprio método de sua filosofia. Este, por sua vez, se compunha basicamente de dois momentos: remeter as coisas dispersas para uma ideia única, definindo-a de modo a ser comunicada a todos; e dividir a ideia em espécies, seguindo suas interações naturais e evitando fragmentar suas partes:

Fedro: — E quais são [esses] processos?

Sócrates: — O primeiro é [este]: é abarcar num só golpe de vista [todas] as [ideias] esparsas de um lado e de outro e reuni-las em uma só ideia geral a fim de poder compreender graças a uma definição exata, o assunto que se deseja tratar. Assim foi que ainda a pouco demos do amor uma definição que podia ser boa ou má, mas que ao menos serviu para trazer clareza e ordem ao nosso discurso.

Fedro: — Mas qual é o outro processo?

⁴⁵ JAEGER, Werner. **Paideia: a formação do homem grego**, p. 1258.

⁴⁶ REALE, Giovanni. **Introdução a Aristóteles**, p. 14.

Sócrates: – É saber dividir a [ideia] geral nos seus elementos, nas suas articulações naturais, evitando, porém, mutilar qualquer dos elementos primitivos como faz um mau trinchador⁴⁷.

Entretanto, a dialética de Platão sobre a qual Aristóteles tencionou desenvolver uma arte retórica no diálogo *Gryllos* é distinta da concepção de dialética desenvolvida por este nos *Tópicos*. Aristóteles concebe a dialética como o procedimento racional não demonstrativo que, em vez de partir de premissas verdadeiras, parte de premissas prováveis para obter conclusões também prováveis. Ademais, as premissas dialéticas são aquelas geralmente aceitas pela maioria ou pelos sábios e, dentre estes, por todos, pela maioria ou pelos mais ilustres⁴⁸. Nos *Analíticos Anteriores*⁴⁹ Aristóteles explica o motivo do uso do termo dialética neste sentido, dizendo que a premissa demonstrativa é a assunção de uma das partes da contradição, porque demonstrar não é perguntar, mas propor; a premissa dialética, por seu turno, resulta da escolha de uma dentre duas alternativas em uma disjunção de proposições contraditórias entre si, no contexto de um diálogo. A dialética, portanto, insere-se em um contexto de disputas verbais, em que é facultado atacar e defender posições que podem ou não obter o êxito na disputa. Por isto, também, a dialética se distingue das demonstrações científicas nas quais não entram em jogo o ataque e a defesa, nem a troca entre os participantes que atuam como oponentes⁵⁰. Deste modo, de acordo com Luiz Rohden, a dialética de Aristóteles se identificaria com a lógica do provável, e a demonstração científica, desenvolvida nos *Analíticos Posteriores*, com a lógica do provado⁵¹.

⁴⁷ PLATÃO. **Fedro**, 265c.

⁴⁸ Idem. **Tópicos**. Livro I, capítulo 1, 13.

⁴⁹ Idem. **Analíticos Anteriores**. Livro I, capítulo 1, 24 a 20.

⁵⁰ BARNES, Jonathan (org.). **Aristóteles**, p. 94.

⁵¹ ROHDEN, Luiz. **O poder da linguagem: a arte retórica de Aristóteles**, p. 139: “Além do caráter de probabilidade seus princípios são gerais e comuns, enquanto que os das ciências são particulares. A dialética trata dos problemas morais mais do que dos físicos ou lógicos; ocupa-se de tudo, considera as coisas comuns. O termo provável (*éndoxon*) pode ser entendido em dois sentidos: o que ainda não foi provado apoditicamente ou o que não pode ser. Provável no sentido de *éndoxon*, deve ser tomado no sentido de probabilidade intrínseca, objetiva: é provável neste sentido, o que tem por si razões sérias, mas não necessárias. Poder-se-ia designar a dialética como “lógica do provável” e a teoria da demonstração rigorosa como “lógica do provado”. O segundo sentido repousa sobre a autoridade que corresponde a [ideia] do plausível, além do puramente provável, plausível é o que tem chance de provocar a persuasão.”

Segundo E. M. Cope, a característica mais distintiva e peculiar da retórica de Aristóteles é a sua conexão com a dialética, que é um popular ramo da lógica. E seria esta ligação da retórica com a dialética que habilitaria a primeira propiciar uma exposição sistemática e científica de seus conteúdos, podendo, por conseguinte, ser classificada como um tipo especial de raciocínio e modo de prova⁵²:

From this explanatory digression we now return to consideration of Aristotle's own Rhetoric and the points of difference between his mode of treatment of the subject and that of his predecessors. That which gives its peculiar and distinctive character to his treatment of Rhetoric is, as he himself tell us, that he has established in connection with Dialectics, the popular branch of Logic , which it is a 'branch' or 'offshoot' or 'counterpart' or 'copy' which enables him to give a systematic and scientific exposition of it a special kind of reasoning and mode of proof.

Cope consideraria então a retórica e a dialética como espécies de um mesmo gênero, como artes irmãs, que possuiriam diferenças específicas e semelhanças gerais⁵³. As diferenças específicas consistiriam em duas maneiras diferentes de provar seus raciocínios, pois, enquanto a dialética conclui suas premissas mediante o silogismo formal e pela indução regular, a retórica, por seu turno, realiza suas inferências a partir dos entimemas, os quais são argumentos abreviados, imperfeitos e nunca formalmente completos; e através do exemplo, que é o equivalente a um argumento por analogia. No que tange a efetiva compreensão das semelhanças gerais entre a retórica e a dialética basta destacar o que o próprio Aristóteles sopesou acerca das duas disciplinas no capítulo 1 do Livro I da *Retórica*.

Tanto a retórica quanto a dialética são aptas a provar uma tese e o seu contrário. Todavia, isto não deve implicar na equivalência entre as teses, o que redundaria na concepção conhecida por *dissoi logoi*⁵⁴ dos sofistas, concepção segundo a qual é possível tomar qualquer lado de uma questão e debatê-la com igual sucesso. Antes, o que Aristóteles parece pretender assinalar é que

⁵² COPE, E. M. *An introduction to Aristotle's Rhetoric*, p. 6.

⁵³ Idem. *The rhetoric of Aristotle*, vol. I, p. 2.

⁵⁴ Para uma melhor compreensão da expressão *dissoi logoi* no contexto da sofística ler a obra de G. B. Kerferd, *O movimento sofista*, págs. 143–146.

através da retórica é possível argumentar em favor de uma tese fraca. A este respeito escreve Aristóteles⁵⁵:

Além disso, é preciso ser capaz de argumentar persuasivamente sobre coisas contrárias, como também acontece nos silogismos; não para fazer uma e outra coisa – pois não se deve persuadir o que é imoral – mas para que não nos escape o real estado da questão e para que, sempre que alguém argumentar contra a justiça, nós próprios estejamos habilitados a refutar os seus argumentos. Ora, nenhuma das outras artes obtém conclusões sobre contrários por meio de silogismos a não ser a dialética e a retórica, pois ambas se ocupam igualmente dos contrários.

Tanto a retórica quanto a dialética são disciplinas universais pela característica de não implicarem nenhuma especialização e possibilitarem a discussão de tudo quanto é controverso. Escreve Aristóteles⁵⁶:

É, pois, evidente que a retórica não pertence a nenhum gênero particular definido, antes, se assemelha à dialética.

Tanto a retórica quanto a dialética são praticadas por hábito ou por acaso, mas, podem também ser ensinadas segundo um método. Por esta razão, ambas também são técnicas⁵⁷:

Simplesmente, na sua maioria, umas pessoas fazem-no ao acaso, e, outras, mediante a prática que resulta do hábito. E, porque os dois modos são possíveis, é obvio que também seria possível fazer a mesma coisa seguindo um método. Pois é possível estudar a razão pela qual tanto são bem sucedidos os que agem por hábito como os que agem espontaneamente, e todos concordarão que tal estudo é tarefa de uma arte.

Finalmente, tanto a retórica quanto a dialética se utilizam de dois tipos de argumentação: indução e silogismo. Escreve Aristóteles⁵⁸:

Mas no que toca à persuasão pela demonstração real ou aparente, assim como na dialética se dão a indução, o silogismo e o silogismo aparente, também na retórica acontece o mesmo. Pois o exemplo é uma indução, o entimema é um silogismo, e um entimema aparente é um silogismo aparente.

⁵⁵ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo I, 1355a 31–39.

⁵⁶ Ibid. Livro I, capítulo I, 1355b 9.

⁵⁷ Ibid. Livro I, capítulo I, 1354a 7–13.

⁵⁸ Ibid. Livro I, capítulo I, 1356b 1–5.

Barbara Cassin⁵⁹ se utiliza de uma metáfora digna de consideração ao abordar o tema da similitude entre retórica e dialética, a saber, a metáfora da dialética e da retórica como “ramificações do tronco” da lógica formal exposta por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores*. Assim sendo, a dialética, ou seja, o estudo dos raciocínios com premissas *endoxais* desenvolvido nos *Tópicos*, assim como o estudo do raciocínio científico realizado nos *Analíticos Posteriores*, “cresceriam do tronco” do silogismo em geral elaborado nos *Analíticos Anteriores*. E a arte retórica, por sua vez, se “enrolaria” em torno da dialética, considerando o raciocínio dialético, silogístico e indutivo, somente sob o aspecto do persuasivo e não sob o aspecto demonstrativo, o que a autoriza a reduzi-lo a entimema e exemplo. A arte retórica precisa utilizar bem os meios de persuasão (*pístis*); a dialética precisa saber utilizar bem os silogismos (*syllogismói*). Os meios de persuasão são uma espécie de demonstração, da qual a forma principal é o entimema, que também é uma espécie de silogismo. Com efeito, é sob esta acepção que se deve compreender que a arte retórica é uma “parte” da dialética, mesmo que a arte de raciocinar condicione somente uma parte das provas técnicas. Destarte, a relação do todo para a parte é corrigida de imediato por uma relação de similitude, pois a arte retórica e a dialética são semelhantes.

2.2 As provas técnicas e extra-técnicas

Segundo Aristóteles o estudo do discurso retórico deve levar em conta três elementos: o orador, o assunto que é tratado no discurso e o ouvinte, para quem o discurso é endereçado⁶⁰. Três, também, são os tipos de provas técnicas que objetivam a persuasão, as chamadas *písteis éntechnoi*, as quais serão examinadas em pormenor ulteriormente. De acordo com W. M. A. Grimaldi⁶¹ o termo grego *pístis* foi empregado por Aristóteles na *Retórica* sob

⁵⁹ CASSIN, Barbara. **Aristóteles e o lógos**, p. 67.

⁶⁰ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 3, 1358a 42.

⁶¹ GRIMALDI, W. M. A. **Aristotle's Rhetoric**, p. 19.

três acepções que precisam ser esclarecidas: a primeira designa um estado de convicção ou confiança subjetiva que resulta de um raciocínio. A segunda refere-se ao método próprio da arte retórica que produz este estado de confiança mediante a redução do argumento retórico à sua forma lógica (entimema e exemplo). Por último, o termo pode também designar as fontes de que procedem as premissas dos argumentos, assumidas como tipos de provas. Enfim, conforme salienta Grimaldi⁶², *pístis* pode significar lealdade, fé, confiança, evidência ou prova digna de fé, bem como as variações específicas de natureza lógica ou psicológica que essas provas podem assumir.

Deste modo, as possibilidades técnicas da persuasão retórica residem de um lado nas provas lógicas, isto é, no entimema e no exemplo (*lógos*), e de outro nas provas psicológicas, compostas pelo caráter do orador (*ethos*) e o apelo emocional (*pathos*)⁶³. No que tange a estes três meios técnicos de persuasão, duas características podem ser destacadas. Primeiramente, se a retórica é a arte de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir então esta deve possuir por base um método. Isto requer o conhecimento das razões que explicam que algumas coisas sejam persuasivas e outras não. Portanto, a existência de um método corresponde justamente à descoberta das causas pelas quais os procedimentos empíricos são bem sucedidos ou fracassam⁶⁴. Uma vez identificadas e conhecidas estas causas, o orador técnico pode produzir de maneira racional e metódica os efeitos que o homem de experiência produz sem método e sem racionalidade, ao mesmo tempo em que pode ensinar e produzi-los deste mesmo modo⁶⁵. Além disso, a persuasão metódica deve repousar sobre uma análise completa do que significa ser persuasivo.

⁶² Ibid., p.19.

⁶³ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1354a 5.

⁶⁴ Diferentemente de Aristóteles, Sexto Empírico procurou demonstrar a insustentabilidade de ser a retórica uma arte e, por conseguinte, possuir um método: 1) os grandes oradores não receberam qualquer treinamento nas técnicas da retórica; 2) muitos professores de retórica ensinam técnicas de persuasão sendo eles próprios incapazes de produzir um discurso eloquente e são “mais mudos do que peixes”; 3) Além disso, a retórica não seria a arte de persuadir, porque não poderia teorizar, nem sobre o falso, nem sobre o verdadeiro e, nem sobre o que a ambos inclui. Para conhecer melhor os argumentos de Sexto Empírico contra as teses defendidas por Aristóteles na *Retórica* ler *Contra os Retóricos* (12 a 18; e 71).

⁶⁵ BRUNSCHWIG, Jacques. **Estudos e exercícios de filosofia grega**, p. 137.

Em segundo lugar, os meios técnicos da persuasão retórica devem ser fornecidos pelo próprio orador, enquanto que os elementos que estão disponíveis prévia e independentemente do orador, a saber, juramentos, leis, testemunhas, documentos e confissões por tortura, são extra-técnicos (*átechnoi*), uma vez que não podem ser elaborados pelo orador⁶⁶. Escreve Aristóteles a respeito⁶⁷:

Das provas de persuasão, umas são próprias da arte retórica e outras não. Chamo provas inartísticas a todas as que não são produzidas por nós, antes, já existem: provas como testemunhos, confissões sob tortura, documentos escritos e outras semelhantes; e provas artísticas, todas as que se podem preparar pelo método e por nós próprios. De sorte que é preciso utilizar as primeiras, mas inventar as segundas.

2.3 Entimema: o silogismo retórico

O entimema, conforme já ressaltado, é uma espécie de silogismo. Este, com efeito, possui duas características principais.

Primeiramente, o entimema é um raciocínio que se fundamenta sobre verossimilhanças e sinais e não propriamente sobre o verdadeiro e imediato. De acordo com Aristóteles⁶⁸, premissas verossímeis são aquelas que sucedem na maioria das vezes, enquanto coincidem com uma opinião geralmente admitida ou plausível. Porquanto, a verossimilhança é um fator de persuasão que faz o orador levar as pessoas a admitir seu ponto de vista partindo de opiniões que são geralmente aceitas. Aliás, a racionalidade retórica constitui-se de premissas verossímeis em virtude da própria natureza da vida humana em sua praticidade, pois as ações humanas se apoiam em juízos que poderiam ser de uma maneira ou de outra. O sinal, por sua vez, é um indicativo de que algo aconteceu ou existe e supõe a relação entre dois fatos. Se a relação entre os fatos for julgada necessária, o sinal recebe o nome de *tecmêrion*, do contrário a

⁶⁶ Segundo escreve Quintiliano nas *Instituições Oratórias* (Livro II, capítulo V), existem seis espécies de provas inartísticas ou extra-técnicas: casos julgados; fama; confissão por tortura; títulos; juramentos; e testemunhas.

⁶⁷ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 1, 1355b 36–42.

⁶⁸ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357a 41.

conclusão se reduz a uma possibilidade. No entanto, em virtude de toda a ênfase concedida às verossimilhanças e aos sinais no capítulo 1, basta o que já foi exposto a este respeito.

Com efeito, o entimema consiste em ser um tipo de raciocínio desenvolvido unicamente para o nível da mentalidade do público, tendo como ponto de partida as crenças deste. O entimema é uma dedução de valor concreto, feita para uma apresentação popular, em oposição a uma dedução abstrata e analítica, própria do ensino científico. Ademais, o entimema é um raciocínio de fácil manejo entre homens incultos, porquanto, visa produzir a persuasão e não uma demonstração de natureza científica. Em vista disso, nos deparamos com a segunda característica do entimema: a premissa maior, a premissa menor, ou até ambas, podem estar pressupostas na argumentação retórica. Escreve Aristóteles a respeito desta característica do entimema⁶⁹:

É possível formar silogismos e tirar conclusões, tanto de coisas antes estabelecidas pelo silogismo, como de premissas de que se não formou silogismo, mas que o requerem por não serem correntemente aceites. Destas duas linhas de raciocínio, a primeira cadeia de silogismos é necessariamente difícil de seguir devido sua extensão (pois se supõe que o juiz é simples), e a segunda não é persuasiva porque as premissas nem são admitidas por todos nem são plausíveis. De sorte que é necessário que o entimema e o exemplo se ocupem de coisas que podem ser para a maior parte também de outro modo: o exemplo como indução e o entimema como silogismo e em geral menos do que as do silogismo primário. Porque, se alguma dessas premissas for bem conhecida, nem sequer é necessário enuncia-la; pois o próprio ouvinte a supre. Como, por exemplo, para concluir que Dorieu recebeu uma coroa como prêmio da sua vitória, basta dizer: pois foi vencedor em Olímpia, sem que haja necessidade de acrescentar à Olímpia a menção da coroa, porque toda a gente o sabe.

De acordo com Edivaldo Soares⁷⁰, a admissão prévia de alguma premissa pode ser classificada em três ordens distintas, segundo a premissa pressuposta: o entimema de primeira, de segunda, e de terceira ordens. Assim sendo, o entimema de primeira ordem ocorre quando a premissa maior do silogismo é pressuposta. O entimema de segunda ordem ocorre quando a

⁶⁹ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1357a 9–26.

⁷⁰ SOARES, Edivaldo. **Fundamentos da lógica: elementos de lógica formal e teoria da argumentação**, p. 103.

premissa menor é pressuposta. E no entimema de terceira ordem, tanto a premissa maior quanto a premissa menor são pressupostas⁷¹.

O entimema de primeira ordem pode ser elucidado utilizando o seguinte argumento retórico: “a justiça é uma virtude, logo é boa”. A premissa maior “toda a virtude é boa” foi subentendida neste argumento cuja disposição formal, conforme o esquema da primeira figura do silogismo sob o modo BARBARA⁷² seria a seguinte:

Toda a virtude é boa.

Toda a justiça é virtude.

Logo, toda justiça é boa.

Com o intuito de esclarecer em que consiste a admissão prévia de alguma premissa no entimema, outro argumento pode ser destacado: “todo aristotélico é analítico, logo, nenhum poeta é aristotélico”. Neste segundo caso, não é a premissa maior que está implícita ou subentendida no argumento, mas a premissa menor. Com efeito, o raciocínio completo, segundo o esquema da segunda figura do silogismo sob o modo CAMESTRES⁷³, teria de possuir a seguinte disposição:

Todo aristotélico é analítico.

Nenhum poeta é analítico.

Logo, nenhum poeta é aristotélico.

⁷¹ Obviamente que a classificação das premissas do entimema nos termos em que Edivaldo Soares expõe não foi empregada por Aristóteles, porém, não deixa de estar coerente com as noções explicitadas na passagem (1357a 9–26) da *Retórica* supracitada.

⁷² A figura de um silogismo é definida em função da posição do termo médio nas duas premissas (maior e menor). E como o termo médio não pode entrar na conclusão, sua posição se restringe somente às premissas, nas quais pode ocupar o lugar de sujeito ou predicado. Desta forma, existem três figuras válidas do silogismo segundo a exposição de Aristóteles nos capítulos 4 a 6 do primeiro livro dos *Analíticos Anteriores*. Todavia, considera-se a existência de uma quarta forma, chamada figura de Galeno, posterior a Aristóteles, que consiste no modo indireto da primeira figura. No tocante a primeira figura do silogismo o termo médio ocupa a posição de sujeito na premissa maior e predicado na premissa menor, cujos modos válidos, dependendo da quantidade e da qualidade das proposições, podem ser de quatro maneiras: BARBARA, CELARENT, DARII e FERIO.

⁷³ A segunda figura do silogismo consiste em possuir o termo médio como predicado em ambas as premissas cujos modos são CESARE, CAMESTRES, FESTINO e BAROCO.

No que tange ao entimema de terceira ordem a dificuldade de encontrar o termo médio, determinar os termos (maior e menor), os quantificadores e a figura se acentua em argumentos mais complexos⁷⁴. Por exemplo, se a conclusão cujas premissas maior e menor foram pressupostas for “alguns moradores de Brasília trabalham para o coletivo” poder-se-ia assegurar que o termo médio é “deputado”, o que daria o seguinte resultado, segundo a forma da terceira figura do silogismo sob o modo DARAPTI⁷⁵:

Todo deputado trabalha para o coletivo.

Todo deputado é morador de Brasília.

Logo, alguns moradores de Brasília trabalham para o coletivo.

Com efeito, num discurso retórico os raciocínios completos e formalmente elaborados, tal como nos exemplos anteriores, além de serem enfadonhos, correriam o risco de cair no ridículo. Para evitar este risco é necessária a economia que a premissa subentendida no entimema propicia. Além disso, utilizam-se também as premissas ausentes que são óbvias no cotidiano pela linguagem natural e não somente no discurso retórico e, reiterá-las poderiam cansar inutilmente os interlocutores.

Verifiquemos agora a maneira pela qual algumas premissas no entimema são pressupostas no contexto de um discurso retórico. Forbes I. Hill analisa uma série de entimemas tal como poderiam surgir num discurso retórico em comparação com silogismos cujas premissas são explícitas, para mostrar que a forma lógica do entimema corresponde à forma da silogística em geral exposta por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores*⁷⁶. Segue o exemplo de entimemas:

Por que deveríamos marchar até Queroneso e combater contra Filipe? A própria conservação; esta é a razão. Porque se não fizermos ele vencerá nossos aliados um atrás do outro até que restemos somente nós para lutar.

⁷⁴ SOARES, Edivaldo. **Fundamentos da lógica: elementos de lógica formal e teoria da argumentação** p. 104.

⁷⁵ A terceira figura do silogismo consiste em possuir o termo médio como sujeito em ambas as premissas cujos modos são, DARAPTI, DISAMIS, DATISI, FELAPTON, FESAPO e FERISON.

⁷⁶ MURPHY, James J. (Org.). **Sinopsis histórica de la retórica clásica**, págs. 45–47.

De acordo com Hill ao colocarmos todas as premissas que estão pressupostas no trecho supracitado sob a forma dos silogismos válidos, expressa por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores*, então, a série de entimemas se desdobraria da seguinte maneira:

1. Todos os meios de autoconservação constituem o maior dos bens para estado.

Possuir aliados é um dos meios de autoconservação.

Logo, possuir aliados é um dos maiores bens para o estado.

2. Possuir aliados constitui um dos maiores bens para o estado.

Filipe é um homem que destruirá nossos aliados.

Logo, Filipe é um homem que destruirá um dos maiores bens para o estado.

3. Todos os homens que querem destruir um dos maiores bens para o estado são homens que devemos combater.

Filipe é um homem que quer destruir um dos maiores bens para o estado.

Logo, Filipe é um homem que devemos combater.

Com efeito, dispor os argumentos na forma geral do silogismo permite examinar a validade estrutural que se encontra atrás da exortação ao combate exposto no primeiro caso, todavia, sua exposição seria inadequada num discurso real em virtude da obviedade de alguns enunciados. Assim sendo, com base nas regras formais estabelecidas por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores*, as quais foram verificadas no segundo caso, é possível assegurar que os argumentos do primeiro caso são logicamente válidos. Além disso, os três termos utilizados na primeira argumentação, a saber, o termo médio (M) = meios de autoconservação; o termo maior (P) = um dos maiores bens para o estado; e o termo menor (S) = possuir aliados, podem ser representados esquematicamente de seguinte maneira:

Todo M é P

Todo S é M

Logo, todo S é P

Este tipo de silogismo é o que Aristóteles considera o protótipo dos silogismos válidos, também chamado de silogismo perfeito⁷⁷. Todavia, diferente da espécie de silogismo ligada à demonstração desenvolvida por Aristóteles e utilizada como instrumento da ciência nos *Analíticos Posteriores*, o entimema é um silogismo incompleto, truncado, pois não possui tantas partes, nem estas são tão distintas como no silogismo científico.

2.4 O exemplo: a indução retórica

Assim como o entimema é um tipo particular de silogismo, o exemplo (*paradeigma*), no domínio da racionalidade retórica, é um tipo particular de indução⁷⁸. Todavia, diferentemente do argumento indutivo, o exemplo retórico não procede de todos, nem de muitos casos particulares para o conceito universal, mas parte do particular e conclui no particular. O exemplo é uma espécie de correspondente indutivo do entimema enquanto propõe generalizações que são persuasivas por si mesmas ou são premissas plausíveis de um silogismo. Escreve Aristóteles a este respeito⁷⁹:

Já referimos que o exemplo é uma indução e de que coisas esta indução se ocupa. O exemplo não oferece relação da parte para o todo, nem do todo para a parte, nem do todo para o todo, mas apenas da parte para a parte, do semelhante para o semelhante. Quando os dois termos são do mesmo [gênero], mas um é mais conhecido do que outro, então há um exemplo; quando como se afirma que Dionísio tenta uma tirania porque pede uma guarda; pois também antes Pisítrato, ao intentá-la, pediu uma guarda e se converteu em tirano mal a conseguiu, e Teágenes fez o mesmo em Mégara; estes e outros que se conhecem, todos estes servem de

⁷⁷ ARISTÓTELES. **Analíticos Anteriores**. Livro I, capítulo 4, 26b 37.

⁷⁸ Aristóteles define nos *Tópicos* (Livro I, capítulo 12) a indução nos seguintes termos: “Temos por um lado a indução e por outro o raciocínio. Já dissemos antes o que é o raciocínio; quanto à indução, e a passagem dos individuais aos universais, por exemplo, o argumento seguinte: supondo-se que o piloto adestrado seja o mais eficiente, e da mesma forma o auriga adestrado, segue-se que, de um modo geral, o homem adestrado é o melhor na sua profissão.”

⁷⁹ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1357b 29–41.

exemplo para Dionísio, de quem ainda se não sabe se é essa a razão por que a pede. Todos estes casos particulares se enquadram na mesma noção geral de que quem aspira à tirania pede uma guarda pessoal.

Pode-se dizer, portanto, que o exemplo, em virtude de ser uma similitude persuasiva, equivale a um raciocínio por analogia⁸⁰, porquanto, conclui do particular para o particular. A analogia é a extensão provável do conhecimento mediante a passagem de uma proposição que expressa certa situação para outra proposição que expressa uma situação genericamente semelhante, por exemplo: “Pedro é um religioso e possui um caráter benevolente; Fernando é um religioso e também possui um caráter benevolente; João é religioso, por isto, deve possuir o mesmo caráter”. Entretanto, esta conclusão não é necessária, mas simplesmente provável. Por esta razão, o raciocínio por analogia é de pouco valor científico quando comparado à indução, pois o seu valor de verdade repousa sobre uma probabilidade fraca. A analogia é um argumento de probabilidade, aliás, de baixa probabilidade pelo fato de dispor de semelhanças, o que faz com que suas generalizações sejam feitas com certa reserva⁸¹.

Segundo Aristóteles, existem dois tipos de exemplos⁸². O primeiro consiste em aludir fatos históricos anteriores e o segundo consiste em invenções feitas pelo orador. Estas invenções podem ser uma parábola ou uma fábula. Aristóteles mostra um exemplo de como é possível referir-se a fatos históricos⁸³:

Falar de fatos passados consistiria, por exemplo, em alguém dizer que era preciso fazer preparativos contra o rei da Pérsia não permitindo que dominasse o Egito, porque já anteriormente Dario

⁸⁰ O termo analogia tem dois significados na filosofia de Aristóteles. Primeiramente o sentido próprio e restrito, extraído do uso de igualdade de relações. Assim, Aristóteles diz que as coisas em ato não todas iguais entre si, mas são iguais por analogia, no sentido que todas têm a mesma relação com os termos que servem, respectivamente, de potências. Para o Estagirita (em *Metafísica*, Livro 9, 6, 1047b 35) não é necessário pedir a definição de tudo, mas observar também a analogia, isto é, ver que o construir está para a habilidade de construir na mesma relação em que os estado de vigília está para o dormir, o ver para o ficar de olhos fechados, a elaboração do material para o próprio material e a coisa formada para a informe. O segundo sentido de analogia diz respeito à extensão provável do conhecimento através do uso de semelhanças genéricas que se podem aduzir entre situações diversas. Com efeito, é este último sentido que nos interessa para a compreensão da indução retórica.

⁸¹ NÉRICI, Giuseppe Imídeo. **Introdução à lógica**, p. 74.

⁸² ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro II, capítulo 20, 1393a 25.

⁸³ *Ibid.* Livro II, capítulo 20, 1393a 30–1393b 5.

evitara atravessar a Grécia sem antes ter tomado o Egito, e que, só depois de o ter tomado, é que passou à Grécia; e que, por seu turno, Xerxes não atacou a Grécia sem antes ter tomado o Egito, e que, só depois de o ter submetido, é que dirigiu à Grécia. Assim, se o rei tomar o Egito, passará à Grécia; por isto, não deve consentir que o submeta.

A parábola é um exemplo inventado e implica uma comparação com alguma coisa que tem semelhança e a respeito do qual exprime uma ilustração. É um argumento que consiste em aduzir uma comparação ou um paralelo, como quando Sócrates assevera que os governantes não devem ser escolhidos por sorteio, assim como não são escolhidos por sorteio os atletas para uma competição⁸⁴. A fábula consiste de narrativa curta e imaginária, com um objetivo pedagógico e moral, geralmente protagonizada por animais. Por exemplo, a fábula de Estesícoro exposta por Aristóteles⁸⁵:

Um exemplo de fábula é a que se refere Estesícoro a respeito de Fálaris e a de Esopo a favor de um demagogo. Tendo os cidadãos de Hímera escolhido Fálaris como estrategista, com plenos poderes, a ponto de lhe atribuir um escolta pessoal, Estesícoro, entre outras considerações, contou-lhes a fábula seguinte: um cavalo tinha um prado só para si, mas chegou um veado e estragou-lhe o pasto; o cavalo, então, querendo vingar-se do veado, perguntou a um homem se o podia ajudar a punir o veado. O homem consentiu, com a condição de lhe pôr um freio e o montar armado com dardos. Feito o acordo, o homem montou o cavalo, e este, em vez de se vingar, tornou-se escravo do homem. “Assim também vós” disse ele “acautelai-vos, não vá acontecer que, querendo vingar os vossos inimigos, venhais a sofrer a sorte do cavalo; já tendes o freio ao eleger um estrategista pleno de poderes; se lhe dais uma guarda pessoal e permitirdes que vos monte, então, sereis escravos de Fálaris”.

Além disso, Aristóteles estabelece algumas regras para o uso adequado do exemplo⁸⁶: na ausência dos entimemas é necessário empregar os exemplos como se fossem demonstrações, mas quando se apresentam os entimemas, devem-se empregar os exemplos como testemunhos, pois nesse caso tornam-se o arremate da demonstração entimemática. Ademais, quando os exemplos são empregados no começo do discurso, isto é, no exórdio, tornam-se semelhantes à indução; e quando são empregados no final do discurso, no

⁸⁴ Ibid. Livro II, capítulo 20, 1393b 6.

⁸⁵ Ibid. Livro II, capítulo 20 1393b 8–21.

⁸⁶ Ibid. Livro II, capítulo 20 1394a 2–13.

epílogo, são semelhantes aos testemunhos. Desta forma, se o orador utilizar o exemplo antes do entimema deve lançar mão de muitos, enquanto que aquele que utiliza o exemplo no final do discurso basta apresentar somente um, pois, se o testemunho for efetivamente honesto já será útil para cumprir a sua finalidade.

Até o presente, dentre os meios de persuasão dependentes do orador, consideramos de maneira sistemática o bloco das provas lógicas, composto de entimema e exemplo; convém a seguir analisarmos o seu aspecto afetivo ou psicológico com o intuito de demonstrarmos subsequentemente a maneira pela qual estes dois aspectos das provas técnicas se articulam de forma coerente no método retórico desenvolvido por Aristóteles.

3 As provas psicológicas: o caráter do orador e o apelo às emoções

3.1 O caráter do orador

Depois de percorrido o bloco das provas lógicas, as quais estão destinadas a persuadir através de argumentos verossímeis, devemos considerar, a seguir, o bloco das provas psicológicas cuja persuasão não depende diretamente da razão, mas da moção dos afetos. Com efeito, o caráter do orador (*ethos*) e o apelo às emoções (*pathos*) formam o bloco de provas que não são demonstrativas, mas afetivas, pois os meios de persuasão a que se ligam estão fora do assunto a ser tratado no discurso, isto é, não se relacionam com os conteúdos da argumentação propriamente dita. No entanto, as provas psicológicas se harmonizam com as provas lógicas e oferecem a estas últimas um acabamento que é imprescindível para a persuasão.

No que tange ao caráter moral do orador a persuasão se efetiva quando o discurso é realizado de tal forma a tornar o orador digno de crédito⁸⁷, pois se orador parecer confiável, o público irá formar o juízo de que as proposições apresentadas são igualmente confiáveis. Noutras palavras, o público se sentirá inclinado a transferir para o conteúdo do discurso a credibilidade que anteriormente parecia residir no caráter do orador, e isto ocorre muito frequentemente nos casos em que não há um conhecimento certo e cabal sobre determinado assunto, mas margem para dúvidas. Entretanto, isto não significa que o *ethos* do orador por si só seja suficiente para levar a cabo a persuasão, pois é necessário que a confiança no discurso seja fundamentalmente o resultado da argumentação entimemática, e não de uma opinião *a priori* acerca do caráter do orador. Escreve Aristóteles sobre esse assunto⁸⁸:

Persuade-se pelo [caráter] quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé. Pois acreditamos mais e bem mais depressa em pessoas honestas, em todas as coisas em geral, mas, sobretudo nas que não há

⁸⁷ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 2, 1356a 5.

⁸⁸ *Ibid.* Livro I, capítulo 2, 1356 5–14.

conhecimento exato e que deixam margem para a dúvida. É, porém, necessário que esta confiança seja resultado do discurso, e não de uma opinião prévia sobre o caráter do orador; pois não se deve considerar sem importância para a persuasão a probidade do que fala, como, aliás, alguns autores desta arte propõem, mas quase se poderia dizer que o [caráter] é o principal meio de persuasão.

Com efeito, Aristóteles assegura existir três causas que tornam os oradores persuasivos sem a necessidade de demonstrações entimemáticas. Deste modo, para que o orador obtenha a credibilidade diante do seu público deve (ao menos na aparência) possuir a prudência (*phronesis*), a virtude (*aretê*), e a benevolência (*eunoia*)⁸⁹:

Três são as causas que tornam persuasivos os oradores e sua importância é tal que por elas nos persuadimos, sem necessidades de demonstrações. São elas a prudência, a virtude e a benevolência. Quando os oradores recorrem à mentira nas coisas que dizem ou sobre aquelas que dão conselhos, fazem-no por todas estas causas ou por algumas delas. Ou é por falta de prudência que emitem opiniões erradas ou então, embora dando uma opinião [correta], não dizem o que pensam por maldade; ou sendo prudentes ou honestos não são benevolentes; por isso, é admissível que embora sabendo eles o que é melhor não o aconselham. Para além destas, não há nenhuma outra causa. Forçoso é, pois, que aquele que aparente possuir todas estas qualidades inspirem confiança nos que o ouvem.

Para uma melhor compreensão dos três itens que compõem o caráter do orador, seria apropriado considerar a opinião de Roland Barthes a este respeito⁹⁰:

1) *Phronesis*: é a qualidade daquele que delibera com acerto, que pesa bem os prós e os contras: é uma sabedoria objetiva, a demonstração de bom senso; 2) *arete*: é a mostra de uma franqueza que não teme consequências e exprime-se com palavras diretas, marcadas de lealdade teatral; 3) *eunoia*: importa não chocar, não provocar, ser simpático, entrar numa cumplicidade complacente com o auditório. Em suma. Enquanto fala e vai desenvolvendo o protocolo das provas lógicas o orador deve igualmente repetir sem cessar: “Segui-me”, (*phronesis*), estimai-me (*arete*) e amai-me (*eunoia*)”.

Convém também sublinhar as concepções de Olivier Reboul sobre este assunto. Este autor, em linhas gerais, concorda com Barthes no entendimento dos itens que constituem o caráter do orador, todavia, prefere utilizar as

⁸⁹ Ibid. Livro II, capítulo 1, 1378a 9–20.

⁹⁰ COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 203.

palavras “sensatez”, “sinceridade” e “simpatia” para descrever as suas três características essenciais⁹¹. Quanto à sensatez deve ser apto a dar conselhos razoáveis e pertinentes. Quanto à sinceridade nunca deve dissimular o que pensa nem o que sabe. E quanto à simpatia deve estar disposto a ajudar seu auditório. O orador ainda deve refletir o caráter moral que o seu público espera, mesmo que não o tenha efetivamente. Com efeito, seria moralmente censurável o fato de o orador simplesmente parecer sensato, sincero, e simpático sem realmente o ser, porém, possuir estes atributos morais sem aparenta-los publicamente não seria menos censurável. Por esta razão, o orador não pode deixar de exibir os seus atributos morais para a sua assistência, não importando sua estrita veracidade, pois o escopo principal do *ethos* é causar uma boa impressão⁹².

De acordo com Michel Meyer⁹³, o orador, em virtude do caráter ilibado que exhibe para o seu auditório, adquire um reservatório de argumentos e de respostas que veicula implicitamente. Assim, as virtudes morais, a boa conduta e a confiança que o orador aparenta possuir conferem-lhe uma autoridade em relação aos assuntos que pronuncia, principalmente sobre assuntos de difícil solução. Deste modo, o *ethos*, que é a ética do orador, sua moralidade, se consubstancia num princípio de autoridade que em alguns contextos se torna um critério para elucidar uma questão controversa. Escreve Michel Meyer a respeito⁹⁴:

As virtudes morais, a boa conduta, a confiança que tanto umas quanto outras suscitam conferem ao orador uma *autoridade*. O *éthos* é o orador como princípio (e também como argumento) de autoridade. A ética do orador é seu “saber específico” de homem, e esse humanismo é a sua moralidade, que constitui fonte de autoridade.

Além disso, já verificamos que se algum orador tentasse transmitir conhecimentos científicos sobre os temas que são apropriados à arte retórica, certamente fracassaria, tanto na compreensão quanto na persuasão de seu

⁹¹ REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**, p. 48.

⁹² COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 203.

⁹³ MEYER, Michel. **A retórica**, p. 35.

⁹⁴ *Ibid.*, págs. 34 e 35.

público⁹⁵. Isto ocorre porque o discurso científico é próprio do ensino, e o ensino no contexto do discurso retórico é impossível⁹⁶. Todavia, ao mesmo tempo em que a imprecisão da retórica torna as suas conclusões apenas prováveis e limita a atuação do orador ao campo do verossímil, propicia também uma rica oportunidade, pois, se o orador provar ser digno de confiança, manifestando sua prudência, virtude e benevolência, seu público será mais facilmente persuadido dos objetivos particulares que ele está tentando promover. Aristóteles corrobora esta noção ao mencionar na *Ética a Nicômaco* a conduta de Eudoxo. A tese desse filósofo acerca do bem se tornou persuasiva não tanto pelos argumentos que propunha, mas pela virtude do seu caráter⁹⁷:

Eudoxo pensava que o prazer é o bem porque via todos os seres, tanto racionais como irracionais, tender para ele, e porque em todas as coisas aquilo para que se dirige a escolha é excelente, e o mais visado pela escolha é o maior dos bens. E assim, o fato de todas as coisas se moverem para o mesmo objeto indicava que para todas era esse o maior dos bens (porque cada coisa argumentava Eudoxo, encontra o seu bem próprio, da mesma forma que encontra o seu alimento adequado); e aquilo que é bom para todas as coisas e a que todas elas visam é o bem por excelência. Seus argumentos foram aceitos não tanto por si mesmos como pela excelência do seu caráter. Passava por ser um homem de notável autodomínio, e por isso se julgava que ele não afirmasse tais coisas como amigo do prazer, mas porque essa era a verdade.

Dessa forma, o *ethos*, a prova pelo caráter do orador, enquanto acessório, possui a função de cooperar com a argumentação por meio de entimemas no fortalecimento de um determinado ponto de vista.

3.2 O apelo às emoções

Segundo Aristóteles, a retórica possui o objetivo fundamental de encontrar teoricamente os modos pelos quais efetivar a persuasão e, por conseguinte, formar na alma dos ouvintes um juízo favorável ao conteúdo do

⁹⁵ ARISTÓTELES. *Ética a Nicômaco*. Livro I, capítulo 3, 1094b 10.

⁹⁶ Idem. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1355a 27.

⁹⁷ Idem. *Ética a Nicômaco*. Livro X, capítulo 2, 1173a 10–15.

discurso⁹⁸. Por isto, não somente os efeitos intelectuais do discurso precisam ser considerados, mas também a imagem que o orador exhibe e a maneira pela qual a audiência poderá inclinar-se emocionalmente em favor do que foi declarado⁹⁹. Assim, ao ponderar sobre a importância do caráter do orador e do apelo às emoções dos ouvintes, o Estagirita introduz no seu sistema o que pode ser chamado de retórica afetiva.

De acordo com Aristóteles, o apelo às emoções dos ouvintes possui relevância para a persuasão porque as emoções podem mover as pessoas em direção de um determinado juízo ou mesmo alterar sua severidade¹⁰⁰:

Os fatos não se apresentam sob o mesmo prisma a quem ama e a quem odeia, nem são iguais para o homem que está indignado, ou para o calmo, mas, ou são completamente diferentes ou diferem segundo critérios de grandeza. Por um lado, quem ama acha que o juízo que deve formular sobre quem é julgado é de não culpabilidade ou de pouca culpabilidade; por outro, quem odeia acha o contrário. Quem deseja e espera alguma coisa, se o que estiver para acontecer for à medida dos seus desejos, não só lhe há-de parecer que tal coisa acontecerá, como até será uma coisa boa; para o insensível e para o mal-humorado passa-se exatamente o contrário.

Assim sendo, a influência das emoções sobre os ouvintes de um discurso pode determinar a natureza do juízo – culpado ou inocente – ou o grau do mesmo – muito culpado ou pouco culpado. Os juízos quando se referem a pessoas que gozam de nossa benevolência são positivamente lenientes e generosos, enquanto que os juízos dirigidos contra as pessoas que nos causaram indignação certamente são marcados pela rigidez¹⁰¹. Estas noções são importantes para a arte retórica de Aristóteles, sobretudo, porque as emoções atuam nos tribunais e influenciam terminantemente os veredictos dos juízes¹⁰²:

E, sobretudo porque a decisão do legislador não incide sobre um caso particular, mas sobre o futuro e o geral, ao passo que o membro da assembleia e o juiz têm de se pronunciar imediatamente sobre casos atuais e concretos. Na sua apreciação dos fatos, intervêm muitas vezes a amizade, a hostilidade, e o interesse pessoal, com a consequência de não mais conseguirem discernir a verdade com

⁹⁸ Idem. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1355b 25.

⁹⁹ Ibid. Livro II, capítulo 2, 1377b.

¹⁰⁰ Ibid. Livro II, capítulo 2, 1377b 30–1378a 4.

¹⁰¹ RORT, Amélie Oksenberg (Org.). **Essays on Aristotle's Rhetoric**, p. 208.

¹⁰² ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 1, 1354b 5–12.

exatidão e de seu juízo ser obscurecido por um sentimento egoísta de prazer ou de dor.

Ao examinar o sentimento da calma, Aristóteles se utiliza dos personagens históricos Calístenes e Ergófilo para exemplificar como as emoções mudam efetivamente os vereditos dos juízes nos tribunais¹⁰³. Calístenes e Ergófilo eram estrategos que participaram da expedição do Queroneso e foram acusados de alta traição, por terem assinado um tratado de paz com Perdicas, que era rei da Macedônia, o que provocou a indignação do orador Demóstenes em 326 a. C. Segundo Aristóteles, as pessoas ficam calmas depois de verem descarregada sua ira contra outrem, e foi justamente o que aconteceu com Ergófilo. Não obstante os atenienses estarem mais indignados contra Ergófilo do que contra Calístenes, deixaram livre o primeiro, pois no dia anterior haviam condenado à morte Calístenes. Deste modo, não foi por razões objetivas que os atenienses modificaram seu juízo em relação à Ergófilo, mas simplesmente pelo fato de sua indignação ter sido descarregada em Calístenes no dia anterior, ainda que este fosse menos culpado do que aquele.

As emoções, portanto, exercem uma definitiva influência sobre os pensamentos e juízos no tocante aos objetos de interesse e situações nas quais as pessoas estão envolvidas. As emoções, também, quando são suscitadas, provocando com ela a elaboração de certos juízos, a favor ou contra o objeto ou situação em questão, induz as pessoas a ficarem psicologicamente cativas, impossibilitando sua vinculação com outras emoções. De acordo com Aristóteles o sentimento de confiança é o contrário do sentimento de temor, e o que inspira o temor é o contrário do que inspira a confiança. Se o temor é uma perturbação causada pela representação de um mal iminente, aqueles que acham que nunca lhes vai acontecer nada de mal, estão impossibilitados de ser afetados pelo temor¹⁰⁴. Por esta razão, o propósito do orador é fazer com que os ouvintes experimentem algum tipo de sentimento que seja favorável ao conteúdo do discurso e, ao mesmo tempo,

¹⁰³ Ibid. Livro II, capítulo 3, 1380b 11–14.

¹⁰⁴ Ibid. Livro II, capítulo 5, 1382b 40.

acautelar-se de que estes sintam algum sentimento contrário¹⁰⁵. Porquanto, o orador deve transformar as emoções experimentadas em recursos úteis para induzir os juízos dos ouvintes em direção àquilo que lhe é conveniente.

Com efeito, o mais importante na atividade do orador não é ter a mera opinião ou a crença de que os ouvintes estão envolvidos pela emoção que intentou criar com seus argumentos, porém, o que interessa para a persuasão é que a assistência sinta verdadeiramente o estado emocional sugerido pelo orador. Além disso, o orador não pode sentir emoções que não são compatíveis com o conteúdo do discurso por ele proferido. As emoções também precisam ser racionalmente identificadas e orientadas pelo orador, a fim de que os sentimentos do auditório sejam colocados em harmonia com o conteúdo do discurso¹⁰⁶. Ainda, o objetivo do apelo emocional é fazer com que o auditório sinta a mesma emoção que é sentida pelo orador, pois, quanto mais ele realiza este intento, mais confirma sua confiança diante de seu público. Escreve Aristóteles a respeito¹⁰⁷:

Uma vez que a retórica tem por objetivo formar um juízo (porque também se julgam as deliberações e a [ação] judicial também é um juízo) é necessário, não só procurar que o discurso seja demonstrativo e fidedigno, mas também que o orador mostre uma determinada atitude e a maneira como há de dispor favoravelmente o juiz. Muito conta para a persuasão, sobretudo nas deliberações e, naturalmente, nos processos judiciais, a forma como o orador se apresenta e como dá a entender as suas disposições aos ouvintes, de modo a fazer com que, da parte destes, também haja um determinado estado de espírito para com o orador. A forma como o orador se apresenta é mais útil nos [atos] deliberativos, mas predispor o auditório de determinada maneira é mais vantajoso nos processos judiciais.

3.3 As definições das emoções

Se a finalidade da arte retórica é receber um julgamento favorável para a causa que defende¹⁰⁸, e se as emoções constituem o agente da mudança dos

¹⁰⁵ RORT, Amélie Oksenberg (Org.). **Essays on Aristotle's Rhetoric**, p. 241.

¹⁰⁶ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 7, 1408a 12 e 21.

¹⁰⁷ Ibid. Livro II, capítulo 1, 1377b 6–13.

¹⁰⁸ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1355b 25.

juízos dos seres humanos¹⁰⁹, então, a arte retórica propiciou para Aristóteles a oportunidade de desenvolver o seu pensamento mais significativo e profícuo sobre as emoções. Porquanto, não somente define, mas explica, compara e contrasta as várias emoções¹¹⁰. Todavia, convém frisar que as descrições das emoções são feitas por Aristóteles unicamente para proporcionar uma ajuda prática para os oradores públicos, sem qualquer objetivo científico muito rigoroso. A este respeito escreve Jonathas Barnes¹¹¹:

A razão por que, na *Retórica*, Aristóteles refere-se ao efeito das emoções sobre o juízo é clara: o orador quer persuadir, ou, em outras palavras, afetar o juízo - e a estimulação das emoções lhe é, portanto, relevante apenas na medida em que as emoções afetam o juízo. É temerário procurar alguma reflexão filosófica profunda por trás da sentença. As descrições das emoções individuais também são feitas com as necessidades do orador em mente, e devemos acautelar-nos de ver uma teoria ética ou psicológica em algo que tem a intenção de ser uma ajuda prática para oradores públicos.

Conforme observa Roland Barthes¹¹², o tópico em que Aristóteles se dedica ao estudo das emoções é pouco comum entre as doutrinas psicológicas que se desenvolveram na contemporaneidade, pelo fato de não ser uma psicologia introspectiva ou redutora (conforme ocorre entre as diversas teorias psicanalíticas). Deste modo, não seria relevante para Aristóteles conhecer o que há por trás do que as pessoas sentem, nem reduzir as emoções a outra coisa mais oculta. Aristóteles introduz o estudo de cada emoção com a apresentação de sua definição, procurando descrever os padrões de estímulos que acompanham cada estado emocional sem emitir juízos sobre o que acontece no aparelho psíquico quando manifesta este conjunto de estímulos. Escreve Barthes a respeito¹¹³:

Pathe são os afetos do ouvinte (e não os do orador); pelo menos os afetos que ele imagina. Aristóteles apenas os leva em consideração na perspectiva de uma *techne*, isto é, como prótases de elos argumentativos: distância que marca pelo *esto* (*admitamos que*) que precede a descrição de cada paixão e, como vimos, opera o “verossímil”. Cada paixão é identificada pelo seu aspecto externo (as disposições gerais que a favorecem), segundo seu objeto (por que sentimos a paixão) e de acordo com as circunstâncias que suscitam a

¹⁰⁹ Ibid. Livro II, capítulo 2, 1378a 30.

¹¹⁰ RORT, Amelie Oksenberg (Org.). **Essays on Aristotle's Rhetoric**, p. 206.

¹¹¹ BARNES, Jonathan (Org.). **Aristóteles**, p. 338.

¹¹² COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 204.

¹¹³ Ibid., p. 204.

“cristalização” (*cólera/calma; ódio/amizade; temor/confiança; inveja/emulação; ingratidão/reconhecimento etc.*).

A retórica psicológica de Aristóteles constitui-se, portanto, numa psicologia projetada, isto é, numa psicologia que todos imaginam¹¹⁴. É também um *endoxon*, uma psicologia verossímil, distinta de uma psicologia científica, assim como o entimema é distinto do silogismo científico. Por esta razão, os elementos que respaldam o apelo às emoções não se relacionam com uma psicologia expressiva, mas com uma psicologia imaginária, pois o orador deve significar aquilo que deseja ser para o seu auditório¹¹⁵. Ainda de acordo com Barthes, a postura de Aristóteles marcaria sua profunda modernidade e faria dele o defensor de uma sociologia da cultura, assim dita, de massa, pois todas as emoções seriam tomadas em sua trivialidade, isto é, segundo o que todos pensam acerca delas¹¹⁶:

Deve-se insistir neste ponto, pois marca a profunda modernidade de Aristóteles e faz dele o patrono sonhado de uma sociologia da cultura, assim dita de massa; todas estas paixões são tomadas naturalmente em sua banalidade: a cólera é o que todos pensam da cólera, a paixão é apenas aquilo que dela dizemos: puro intertextual, “citação” (assim a compreendiam Paolo e Francesca que só se amaram por terem lido os amores de Lancelot). A psicologia retórica é o oposto de uma psicologia redutora que tentaria ver o que há por trás do que as pessoas dizem e pretendem reduzir a cólera, por exemplo, a outra coisa mais velada. Para Aristóteles a opinião do público é o dado primeiro e o último.

Assim sendo, a maneira pela qual o orador será capaz de suscitar certas emoções nos seus ouvintes consiste basicamente no conhecimento da definição de cada emoção particular e da descrição dos padrões de estímulos que acompanham cada situação emocional. Porquanto é a partir destas noções que se obtêm argumentos para o orador persuadir seu auditório segundo a sua conveniência. Destarte, para conquistar este efeito importante no pensamento e na postura assumida pela audiência, Aristóteles caracteriza (nos capítulos 2 a 11 de *Retórica II*) treze emoções na seguinte ordem: ira, calma, amizade, inimizade, temor, confiança, vergonha, desvergonha, amabilidade, piedade, indignação, inveja e emulação. Contudo, para o presente propósito bastar-nos-

¹¹⁴ Ibid., p. 203.

¹¹⁵ Ibid., p. 203.

¹¹⁶ Ibid., p. 204.

á somente o apanhado geral das descrições dadas por Aristóteles a estas emoções.

De acordo com a análise de Aristóteles a ira é um desejo impulsivo e doloroso de vingança que tem sua origem num desdém manifesto de que alguém tenha sido vítima, ou algum dos seus entes queridos, sem que houvesse uma justificativa para tal ofensa. A ira também é seguida necessariamente de certo prazer oriundo da esperança na realização da vingança. Existem três espécies de desdém: o desprezo, o vexame e o ultraje. De maneira geral, as pessoas sentem-se iradas contra aqueles que as desdenham diante de cinco categorias de pessoas: os rivais; as pessoas admiradas; as pessoas que elas querem que as admirem; as pessoas que inspiram respeito; e as pessoas que as respeitam. Quando ocorre um desdém diante destas pessoas a ira se torna mais intensa. Também, os que desejam ardentemente alguma coisa e não a satisfazem são no mais das vezes irados: os amantes contra os que desdenham o seu amor; os enfermos contra os que desprezam sua doença; os pobres contra os que são indiferentes à sua pobreza; os soldados contra os que subestimam a sua guerra, entre outras coisas. Aliás, para que o orador seja persuasivo ao apelar para o sentimento da ira (bem como para outras emoções), precisa considerar três aspectos: em que disposições, contra quem, e em que circunstâncias as pessoas são inclinadas à ira.

A calma, por sua vez, é o retorno ao estado de normalidade da alma e o apaziguamento da ira. Em geral as pessoas acalmam-se com os que as tratam como tratam a si próprios; com os que se humilham e não as contradizem; com aqueles que se mostram sérios diante de assuntos que exigem seriedade; com os que não recorrem ao ultraje, à zombaria ou ao desdém; com os que demonstram ter cometido alguma ofensa de maneira involuntária; com os que agem por cólera, pois não agem por desprezo; e com os que se mostram envergonhados. Além disso, tornam-se calmos os que dão tempo ao tempo, porque o tempo faz dissipar a ira. Portanto, os oradores que desejam tranquilizar seu auditório devem recorrer a estas noções. Concretamente,

algumas destas noções poderiam ser aplicadas no exórdio¹¹⁷, diante de um auditório hostil, com o intuito de conduzi-lo à serenidade. É prática comum nos exórdios o uso de elogios, gracejos e a concordância parcial com o auditório com o intuito de levá-lo a aceitar o orador e sua mensagem.

A amizade é a atitude de desejar para alguém o que se acredita ser bom, não em interesse particular, mas para o benefício de outrem. Daí a conclusão de que os verdadeiros amigos são aqueles que se alegram com os bens de seus amigos e se entristecem com seus infortúnios. Também são amigos aqueles que têm por boas e más as mesmas coisas, e também por amigos e inimigos os mesmos indivíduos. Além do mais, as pessoas amam as seguintes classes de indivíduos: os que as beneficiam; os amigos de seus amigos; os que são amados por aqueles que amam; os que possuem os mesmos inimigos; os que são capazes de proporcionar algum serviço; os temperantes, por não serem injustos; os que querem ter por amigos; os que as alegram com seu trato e companhia; os que são habilidosos em gracejar e suportar gracejos; os que elogiam suas boas qualidades; os que são fisionomicamente belos; os que não são propensos a lançar em rosto suas falhas ou os benefícios que propiciaram; os que são sensíveis aos assuntos em que querem ser peculiarmente admirados; os que se assemelham a elas, que se aplicam às mesmas ocupações, e possuem os mesmos desejos. Assim sendo, com base nestas noções gerais é possível ao orador demonstrar para o seu auditório que classes de pessoas são amigas ou inimigas, e fazer com que o sejam se não o forem, ou questioná-las se afirmam que o são. No que diz respeito à inimizade basta a consideração das qualidades contrárias à amizade.

O temor consiste em um sentimento de aflição ou numa perturbação causada pela representação de um mal iminente, porquanto, são temíveis somente os males próximos ou prestes a acontecer, não os remotos. Por exemplo, todos sabem que vão morrer algum dia, mas como a morte não está próxima ninguém se incomoda com isto. As pessoas, também, têm medo daqueles que podem cometer uma injustiça ou daqueles que já cometeram

¹¹⁷ O exórdio, por ser a abertura do discurso, deve exibir três características: em primeiro lugar, deve despertar a atenção, o interesse e a simpatia; segundo, deve conter uma afirmativa que seja facilmente aceita pela maioria dos ouvintes; por fim, deve revestir-se de suficiente beleza para atingir a sensibilidade do público, agradando e propiciando certo prazer.

alguma injustiça. Além do mais, as coisas são mais temíveis quando não há probabilidade de reparar a falta cometida, seja por ser totalmente impossível, seja porque não está em nossas mãos repará-la, mas nas mãos de nossos adversários. De acordo com Aristóteles, o temor leva as pessoas a deliberar quando ainda há alguma esperança, uma vez que ninguém delibera sobre assuntos insolúveis. Deste modo, quando for útil para o orador que os ouvintes sintam temor, convém exortá-los no sentido de que pode acontecer-lhes iminentemente alguma coisa de mal. Convém também demonstrar-lhes como é que pessoas da mesma condição sofrem ou já sofreram, tanto por parte de pessoas de quem não se esperaria, como por coisas e em circunstâncias de que não se esperava.

A confiança é o oposto do temor e o que inspira a confiança é o oposto do que inspira o temor. A confiança é acompanhada da representação de que as coisas que estão próximas podem salvar, enquanto que as que causam temor não existem ou estão distantes. Com efeito, possuem confiança aqueles que triunfaram em muitas ocasiões e não sofreram nenhum mal, ou tendo afrontado os perigos, deles escaparam; aqueles que nunca cometeram injustiça em relação a outras pessoas, ou a cometeram, mas a poucas; aqueles que não lesaram os indivíduos de quem se têm temor; aqueles que possuem muita riqueza, força física, amigos, terras, armamentos; e os que tomam precauções em relação aos deuses quanto aos oráculos e presságios.

A vergonha é um desgosto ou perturbação no tocante a vícios, presentes, passados ou futuros, suscetíveis de comportar uma perda de reputação. É uma representação imaginária que afeta a perda de reputação, pela perda em si mesma, não por causa dos seus resultados, e como ninguém se importa da reputação senão por causa daqueles que a possuem, segue-se que o sentimento de vergonha surge na presença daquelas pessoas cuja opinião tem muito valor. Diferente do que ocorre diante das criancinhas e dos animais cuja opinião é desprezada. As pessoas experimentam a vergonha em relação aos vícios que parecem desonrosos, quer para elas mesmas, quer para as pessoas por quem se interessam. As pessoas se envergonham diante dos conhecidos pelo que de verdadeiramente vergonhoso possam pensar a respeito de seus atos; e acerca de indivíduos mais distantes se envergonham por respeito a

normas estabelecidas. Também é motivo de vergonha a fuga diante de uma batalha por covardia; manter relações sexuais com quem não deve ou onde e quando não convém; tirar proveito material dos pobres e dos defuntos; não participar daquelas coisas nobres em que participam todas as pessoas, ou todos os pares, como por exemplo, o mesmo grau de educação. No tocante à desvergonha, basta a compreensão daquilo que é contrário aos atos vergonhosos.

Aristóteles define a amabilidade como o sentimento que move aquele que possui recursos a prestar ajuda ao que está em necessidade, no interesse do beneficiado, sem pedir nada em troca ou esperar qualquer vantagem pessoal. Assim caracterizada a amabilidade, revelar-se-á se os serviços que uma pessoa prestou foram inspirados no interesse do beneficiado ou se o serviço em questão foi feito por acaso, por interesse, ou por algum constrangimento. Com base nestas noções o orador poderá apresentar seus opositores como não sendo benevolentes; pode alegar que eles estão ajudando ou ajudaram objetivando promover seu próprio interesse; que não estavam propriamente prestando um serviço, mas retribuindo um favor; ou que o benefício prestado era insignificante, pois, com efeito, ninguém admitirá que necessite de coisas insignificantes.

A piedade é definida como sendo o sentimento de pesar em face de um mal destrutivo e penoso que acomete alguém que não merece. Com efeito, isto ocorre porque poderíamos sofrer o mesmo mal, ou algum de nossos entes queridos. De modo geral, a piedade é suscitada quando os males que tememos para nós incidem sobre pessoas que estão próximas, pois os males que ocorreram no passado ou poderão ocorrer no futuro, ou não comovem em absoluto, ou não da mesma maneira. Sentimos ainda piedade em relação àqueles que se nos assemelham pela idade, pelo caráter, pelas qualidades, pela dignidade, pelo nascimento, entre outras coisas. Assim entendida a piedade, Aristóteles conclui que são suscetíveis de suscitar esta emoção as coisas dolorosas e penosas; diferentes tipos de morte; violências; doenças; agressões, e coisas semelhantes. Convém frisar que o sentimento de piedade é mais intenso quando percebemos que pessoas honestas estão sofrendo imerecidamente. Além do mais, sente-se piedade quando se acredita que

existem pessoas boas e honradas, pois aquele que não tem consideração por ninguém pensará que todos merecem o mal.

A indignação é o oposto da piedade. Pois, o sentimento de pesar suscitado por males imerecidos contrapõe-se de algum modo ao pesar experimentado por êxitos imerecidos. Para Aristóteles, ambas as paixões são próprias de um caráter nobre, porque é necessário não somente sentir pena e compaixão dos que sofrem um mal imerecido, mas também sentir indignação contra os que sem mérito gozam da felicidade. Por isto, quando os assassinos são castigados não há homem honesto que sinta pena, e em tais situações deve até alegrar-se. Assim sendo, o orador poderá situar os juízes nessas disposições, mostrando-lhes que os que invocam a piedade deles não a merecem, pelo contrário, merecem que ela lhes seja rejeitada.

A inveja é uma pena sentida pelo sucesso visível nos bens adquiridos por um de nossos semelhantes. Porquanto, somente os que são semelhantes a nós (em estirpe, parentesco, idade, disposição, reputação e posses), ou parecem sê-lo, serão efetivamente invejados. A inveja não se caracteriza simplesmente pelo desejo de obter determinados bens, mas pelo sofrimento produzido pelo fato de que outras pessoas os possuem. Por isto, é natural que as pessoas sintam inveja em relação àqueles que facilmente triunfam, e em relação àqueles que possuem vantagens das quais acreditam ser merecedoras. Pois aqueles que conquistaram um objetivo são invejados pelos que ainda não o alcançaram ou falharam em obtê-lo. Convém destacar que Aristóteles recomenda que o orador procure convencer os juízes de que aqueles que imploram pela sua piedade nos tribunais são invejosos, para que sentimento de piedade não seja despertado.

A emulação para Aristóteles consiste no sofrimento causado pela presença manifesta de bens (tais como, riquezas, abundância de amigos, cargos públicos, entre outros), que se podem obter por disputa com outra pessoa de mesma condição. Este sentimento ocorre não porque os bens pertencem a outrem, o que caracterizaria a inveja, mas porque também não pertencem ao êmulo. Para Aristóteles a emulação é própria de pessoas virtuosas, ao passo que a inveja é própria de pessoas vis. Pois, por emulação o

homem virtuoso se prepara para conseguir determinados bens porque acredita ser digno de obtê-los.

Até o presente momento foram satisfatoriamente explicados os dois aspectos das provas técnicas (*písteis éntechnoi*) segundo a teoria retórica de Aristóteles: o lógico, composto pela demonstração do verossímil através do entimema e do exemplo; e o psicológico, composto pelo caráter do orador (*ethos*) e pelo apelo emocional (*pathos*). A maneira sistemática e descritiva pela qual os dois blocos das provas técnicas são apresentados não suscita, a princípio, nenhuma suspeita de que haja incongruência entre eles. Contudo, no interior da obra de Aristóteles, desde seus primeiros capítulos, a coexistência das provas lógicas com as psicológicas se revela eminentemente problemática. Este é o tema a ser abordado no próximo capítulo.

4 A coordenação entre as provas lógicas e as provas psicológicas na *Retórica de Aristóteles*

4.1 A aparente inconsistência entre as provas lógicas e as provas psicológicas

Conforme já observado, a tarefa intrínseca da arte retórica é persuadir e, os oradores hábeis devem desenvolver esta capacidade no mais alto grau. É também tarefa desta arte estudar e ensinar de maneira sistemática esta capacidade, pois a retórica só poderá ser efetivamente considerada uma arte se atingir esses objetivos. Não obstante a argumentação de Aristóteles parecer um pouco frágil ao sustentar ser a retórica uma arte somente porque é possível descobrir a razão pela qual são bem sucedidos os oradores na sua prática discursiva, sua conclusão é peremptória – a retórica é uma arte¹¹⁸.

Entretanto, a arte retórica desenvolvida por Aristóteles se distingue significativamente dos tratados escritos por seus predecessores, pois esses autores ao redigirem seus manuais se afastaram do que o Estagirita considera o mais importante para a persuasão, a saber, a argumentação através do entimema e do exemplo¹¹⁹. Enquanto Aristóteles defendia uma retórica científica, com base na demonstração técnica do verossímil, outros oradores, contemporaneamente, teorizavam e praticavam uma retórica não científica, mas emocional e elocutiva. Este último modelo de arte retórica valorizava no discurso o ritmo, a harmonia, o tom de voz, o emprego das figuras de linguagem, sobretudo, os efeitos emocionais do discurso e a sedução irracional que a palavra habilmente manipulada exerce sobre a alma dos ouvintes. Segundo Aristóteles, a função da arte retórica permanece sendo a persuasão pública, porém, os meios de persuasão não devem ser redutíveis ao apelo emocional e à expressão enunciativa, antes, devem caracterizar-se por formas de argumentação. Destarte, a arte retórica de Aristóteles enquanto técnica se conecta com a lógica formal desenvolvida nos *Analíticos Anteriores* ao estudar

¹¹⁸ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1354a 6.

¹¹⁹ *Ibid.* Livro I, capítulo 1, 1354a 13.

deduções e induções¹²⁰. Contudo, essa concepção intelectualista da arte retórica não deixa de suscitar uma confusão nos leitores atentos do texto da *Retórica*, pois as alegações feitas no capítulo 1 de *Retórica I* parecem ser rejeitadas no capítulo 2.

Com efeito, em *Retórica I* 1, o entimema e o exemplo são considerados as únicas provas técnicas, as quais constituem modos legítimos de persuasão, ao passo que o modo de dispor emocionalmente os ouvintes parecia ser veementemente rejeitado aí. No referido capítulo, Aristóteles parece propor uma perspectiva intelectual da arte retórica, por um lado identificando as provas técnicas (*písteis éntechnoi*) somente com o entimema (e o exemplo), por outro, rejeitando o *ethos* e o *pathos* do campo próprio dessas provas. Para Aristóteles é manifesto que o método artístico diz respeito somente às provas por persuasão a qual tem de ser uma espécie de demonstração, e a demonstração retórica, por sua vez, é o entimema. Ele também enfatiza que o aspecto mais censurável em seus predecessores fora sua negligência em relação ao que chama de “corpo da prova”, que, de acordo com ele, seria o entimema, isto é, o silogismo próprio da demonstração retórica. Por isto, em *Retórica I* 1, o entimema é considerado a essência da arte retórica em detrimento de tudo aquilo que está fora do assunto (ou do conteúdo do discurso), principalmente os meios de influenciar as audiências ou o júri apelando para as emoções.

Entretanto, no capítulo 2, e adiante no Livro II, Aristóteles não somente defende a utilização da argumentação mediante o entimema e o exemplo, mas também faz uso de ferramentas não argumentativas, ligadas às chamadas provas psicológicas. Ele apresenta aos que pretendem ser oradores a maneira que considera eficaz para estimular nos ouvintes as emoções pretendidas (*pathos*) e para conquistar a credibilidade (*ethos*). Sua arte retórica também inclui considerações sobre a expressão enunciativa (*léxis*) e as partes de um discurso (*táxis*)¹²¹. Por esta razão, é compreensível que alguns intérpretes encontrem uma tensão ou mesmo uma contradição aparentemente insolúvel

¹²⁰ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1346b 2–6.

¹²¹ Os assuntos relacionados com a elocução e com as partes do discurso são desenvolvidos por Aristóteles no Livro III.

entre as concepções expostas no Livro I, sobretudo no capítulo 1 cuja ênfase reporta-se à retórica demonstrativa, e as concepções da retórica afetiva, aludidas no capítulo 2 do Livro I e desenvolvidas no Livro II.

Examinemos, então, detidamente algumas passagens de *Retórica I* 1-2, que revelam as pretensas inconsistências já mencionadas. Num primeiro momento o Estagirita afirma ser um grave erro a prática comum dos oradores que o antecederam que consistia em suscitar sentimentos nos juízes por meio de estratégias retóricas. Escreve Aristóteles¹²²:

Pois está errado perverter o juiz, incitando-o a ira, ao ódio ou à compaixão. Tal procedimento equivaleria a falsear a regra que se pretende utilizar.

Adiante no texto, agora no capítulo 2, Aristóteles parece negar o que afirmou a respeito da prática de influir no ânimo dos juízes¹²³:

Persuade-se pela disposição dos ouvintes, quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso, pois os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, ou amor, ou ódio.

Ainda no capítulo 1, Aristóteles afirma que qualquer método retórico que pretenda ser legítimo deve estar em harmonia com a regra das provas e que as provas retóricas são uma espécie de demonstração, acrescentando que a demonstração própria da retórica é o entimema. Ele escreve¹²⁴:

Ora, sendo evidente que o método artístico é o que se refere às provas por persuasão, e que a prova por persuasão é uma espécie de demonstração (pois somos persuadidos, sobretudo quando entendemos que algo está demonstrado), que a demonstração retórica é o entimema, e que este é, geralmente falando, a mais decisiva de todas as provas por persuasão.

E no tocante ao entimema, anteriormente destacado como sendo a única prova técnica da arte retórica *stricto sensu*, Aristóteles no capítulo 2 irá acrescentar sem constrangimento outras duas provas técnicas (*ethos* e *pathos*) opondo-se frontalmente com o que havia assegurado sobre o entimema no

¹²² ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1354a 29.

¹²³ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1356a 15.

¹²⁴ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1355a 5–10.

capítulo anterior¹²⁵:

As provas de persuasão fornecidas pelo discurso são de três espécies: umas residem no caráter moral do orador; outras, no modo como se dispõe o ouvinte; e outras, no próprio discurso, pelo que se demonstra ou parece demonstrar.

Convém salientar a análise de Jonathan Barnes a este respeito¹²⁶: a simples leitura dos primeiros capítulos da *Retórica* revelaria que alguma coisa está fora do seu lugar. Por isto, diante das inconsistências já assinaladas entre os capítulos 1 e 2 de *Retórica* I, Barnes propõe duas interpretações possíveis: a primeira alternativa advogaria que um escrutínio mais cuidadoso mostraria que os dois primeiros capítulos da obra são consistentes um com o outro. A segunda alternativa suporia que os dois capítulos são “duplos”, um deles originalmente escrito para suplantá-lo, mas que foram publicados juntos de maneira nada coerente por Andrônico de Rodes. Barnes opta pela segunda alternativa. Além disso, para Barnes, nenhum desses capítulos serve como uma introdução particularmente adequada para a *Retórica* de Aristóteles, isto é, não é possível decidir qual capítulo é uma interpolação.

Armando Plebe¹²⁷ é outro importante autor que assume ser evidente a existência de uma incongruência entre os capítulos 1 e 2, mas, diferentemente de Barnes, assegura ser o capítulo 2 o resultado de uma interpolação. Plebe opta pelo capítulo 2 porque acredita que o primeiro livro da *Retórica* representaria uma ligação forte de Aristóteles com Platão, e por este motivo não haveria aí referência ao uso das provas psicológicas no discurso. Destarte, existiriam, segundo Plebe, dois períodos diversos do pensamento retórico de Aristóteles, a “retórica antiga” e a “retórica recente”. A primeira, demonstrativa, é expressa no livro primeiro e a recente, notadamente psicológica, nos subsequentes.

Enfim, tanto Barnes quanto Plebe, após a constatação das inconsistências já indicadas entre os primeiros capítulos da *Retórica* concluíram não ser possível compatibilizar os dois capítulos de sorte a conciliá-los na obra

¹²⁵ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1356a 1–4.

¹²⁶ BARNES, Jonathan, (Org.). **Aristóteles**, págs. 332 e 333.

¹²⁷ PLEBE, Armando. **Breve história da retórica antiga**, págs. 38–42.

aristotélica. Entretanto, como já antecipado no início deste trabalho, a investigação aqui realizada propicia fortes evidências de que é possível fazer a conciliação entre os capítulos 1 e 2 de *Retórica I*, permitindo, com isso, igualmente conciliar o tratamento aristotélico das provas lógicas com aquele das provas psicológicas. É para a apresentação da maneira pela qual essa conciliação se constrói que serão dedicadas as páginas seguintes.

4.2 Os dois tipos distintos de apelo às emoções: científico e não científico

E. M. Cope em seu comentário sobre a *Retórica* de Aristóteles sugere uma explicação que fornece um sentido para os enunciados aparentemente contraditórios presentes nos dois primeiros capítulos de *Retórica I*.

Cope inicia o estudo do tópico *Appeals to the feelings* com a declaração de que existe uma contradição entre o que assevera Aristóteles no seu tratado, ao desprezar a característica principal da retórica praticada por seus predecessores, isto é, o apelo emocional, e o desenvolvimento neste mesmo tratado de técnicas que visa produzir certas impressões nas almas dos ouvintes, excitando neles diversos sentimentos. Entretanto, para o autor esta contradição é simplesmente aparente¹²⁸:

“It may be here by the way, though I shall have to return to it hereafter to notice and explain an apparent contradiction between Aristotle’s theory and practice in connection with this subject of the defects of his predecessors: for it quite certain that he does himself dwell in great detail upon the various modes of producing certain impressions of the mind of the audience, and exciting in them certain feelings, as of sympathy, compassion, indignation, resentment, kind feelings, and others, and that this occupies a considerable space in his work and is treated as a matter of great importance [...] Now this may be done in two ways: scientifically, through the medium of the speech itself, which is indeed one of modes of proof.”

De acordo com Cope, a principal razão desta aparente contradição seria o descompasso entre os temas tratados nos dois primeiros capítulos do Livro I,

¹²⁸ COPE, E. M. *An introduction to Aristotle’s Rhetoric*, p. 4.

bem como nos dois primeiros livros da *Retórica*. Pois, de um lado, Aristóteles revela um categórico desprezo pelo uso da retórica emocional, dando relevo à demonstração entimemática, e de outro, enfatiza o *ethos* e o *pathos* como meios legítimos de persuasão. Diga-se de passagem, o *ethos* diz respeito à atitude, ao costume, e à moralidade; noções que aparecem na disposição do orador que fala. O *pathos*, por sua vez, não seria a paixão no sentido de uma emoção inflamada, mas o universo todo da irracionalidade emocional.

E. M. Cope, com o intuito de oferecer uma solução para a contradição entre os capítulos 1 e 2 de *Retórica I* (cujo impasse culmina na contradição entre as provas lógicas e as provas psicológicas), conjectura que haveria para Aristóteles duas maneiras distintas de suscitar as emoções dos ouvintes. A primeira se caracterizaria por apelar aos sentimentos de forma científica (*appeal to the feelings scientifically*), e a segunda, por apelar aos sentimentos de forma não científica, ou falaciosa (*appeal to the feelings unscientifically*)¹²⁹:

Now this may be in two ways: scientifically, through the medium of the speech itself, which is indeed one of modes of proof – of which there are three – and therefore forms part of the art of rhetoric in its strictest sense; And unscientifically by introduction of considerations ab extra or beside the real point, arguments ad hominem and ad captandum such as direct appeals to the feelings, impassioned and exaggerated language, or even, as was often done, the actual production of the widow and orphans or friends of a deceased person to excite and blind the judges to the real merits of the case.

Com base na hipótese aventada por E. M. Cope, o apelo emocional que o Estagirita explicitamente censura no capítulo 1 não se identificaria com o apelo emocional defendido no capítulo 2. Porquanto, o apelo emocional criticado por Aristóteles no capítulo 1 seria o puramente falacioso, enquanto que o apelo emocional defendido no capítulo 2 se caracterizaria por apoiar-se na demonstração entimemática. Deste modo, se esta perspectiva é admissível, então, o orador deveria suscitar os afetos do auditório somente através de argumentos pautados na definição e, na descrição de cada emoção particular.

Com efeito, para suscitar o sentimento de piedade no auditório e conduzi-lo a fazer doações a uma instituição que presta assistência a idosos, a título de

¹²⁹ Ibid., págs. 4 e 5.

exemplo, não seria adequado o orador exibir idosos caquéticos e maltrapilhos para comover os ouvintes, mas simplesmente argumentar (com base nas noções gerais sobre a piedade) ¹³⁰ que os idosos poderiam ser os pais dos ouvintes, ou ainda que os ouvintes poderão estar no lugar dos idosos caso sejam abandonados pelos filhos, entre outras coisas. Esses argumentos teriam efetivamente o objetivo de afetar as emoções dos ouvintes e, por conseguinte, obter um juízo favorável aos enunciados veiculados, contudo, não recorreriam para assuntos *ab extra* ou fora de questão.

Pode-se dizer, portanto, que o desprezo manifestado por Aristóteles contra a retórica emocional no capítulo 1 de *Retórica I* não é *simpliciter*, isto é, não possui um sentido absoluto, necessário, mas é *secundum quid*, isto é, aplica-se em certo sentido ou sob certo ponto de vista. Diga-se de passagem, uma contradição é uma oposição entre duas proposições das quais uma veicula a negação da outra, de modo que, evidentemente, uma será afirmativa e a outra negativa. Deste modo, a afirmação e a negação conjuntas de um mesmo predicado sob o mesmo aspecto a respeito de um mesmo sujeito encerram uma contradição lógica. Contudo, a mera distinção entre dois tipos de apelo emocional neutralizaria de imediato qualquer tipo de contradição no texto da *Retórica*, porquanto a sua negação (no capítulo 1) e a sua afirmação (no capítulo 2) não seriam realizadas ao mesmo tempo e sob o mesmo aspecto. Assim sendo, a hipótese interpretativa aventada por Cope fornece uma melhor compreensão dos enunciados expostos nos capítulos 1 e 2 ao lhes atribuir a melhor interpretação possível, evitando ao mesmo tempo a introdução de contradições no discurso de Aristóteles.

Jacques Brunschwig é outro comentador de Aristóteles que tencionou de maneira muito similar à de E. M. Cope solucionar as aparentes inconsistências entre os capítulos 1 e 2 de *Retórica I*: a distinção feita por Cope entre o apelo emocional científico (*appeal to the feelings scientifically*) e o não científico (*appeal to the feelings unscientifically*) corresponderia, em certa medida, à distinção feita por Brunschwig, segundo as noções de apelo emocional técnico e extra-técnico.

¹³⁰ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro II, capítulo 8.

Brunschwig assegura (obviamente apoiado no *princípio de caridade*) que um exame criterioso dos capítulos 1 e 2 de *Retórica I* conduzirá à conclusão de que positivamente não há uma contradição real entre eles¹³¹. Para Brunschwig o capítulo 1 do Livro I representa uma “falsa largada” e só aparentemente se contradiz com o capítulo 2 (no qual Aristóteles admite o *ethos* e o *pathos* na categoria de provas técnicas, designando como provas extra-técnicas, por sua vez, os testemunhos, as confissões sob tortura, textos escritos de leis e de contratos). Contudo, a aplicação de um método hermenêutico apropriado aos capítulos em apreço revelaria que não há uma contradição real entre eles e que Aristóteles intenciona, associando-os um ao lado do outro, conduzir seu leitor a um processo de teorização que levou o próprio filósofo de um ponto de partida a um ponto de chegada que daquele difere positivamente, porém, sem que se lhe contradiga.

De acordo com Brunschwig¹³², ao mesmo tempo em que Aristóteles explica o *pathos*, considerado como uma prova técnica no capítulo 2 de *Retórica I*, ele se reporta ao capítulo 1 para lembrar que os predecessores por ele criticados preocupavam-se com apenas o aspecto emotivo da arte retórica. E se Aristóteles condenou o apelo às emoções como um recurso extra-técnico no capítulo 1, foi para admiti-lo no capítulo 2 como técnico. Além disso, foi para mostrar com que condição o *pathos* pode encontrar seu merecido lugar no arsenal dos meios técnicos da arte retórica. Esta condição é indicada justamente quando o apelo emocional é suscitado nos ouvintes pelo próprio discurso, em conexão com a demonstração entimemática, em detrimento de gritos, choros, gesticulações, apresentação de mulheres gementes, crianças em prantos, e coisas deste jaez. Portanto, segundo Brunschwig, o critério geral da tecnicidade do *pathos* reside no fato de que as provas extra-técnicas estão alheias ao discurso e o orador pode apenas servir-se delas, enquanto que as provas técnicas são as que podem ser elaboradas pelo seu próprio método, e fornecidas pelo seu próprio discurso. Portanto, os sentimentos que o orador pode suscitar no seu auditório devem ser o efeito da argumentação entimemática e não de algo anteriormente constituído.

¹³¹ BRUNSCHWIG, Jacques. **Estudos e exercícios de filosofia grega**, p. 154.

¹³² *Ibid.*, p. 155.

Assim, o apelo às emoções se configuraria numa falácia e mereceria toda a censura de Aristóteles se fosse empregado como o principal meio de decidir a solidez de um argumento. Desta forma, conforme já considerado, o que Aristóteles censura no capítulo 1 é a ênfase dada aos discursos fora do assunto em questão, em detrimento daquilo que é essencial na arte retórica, isto é, a demonstração da verdade, ou o que parece ser a verdade¹³³. Escreve Aristóteles a respeito¹³⁴:

E se o que dizemos é [exato], não resta a menor dúvida de que matérias externas ao assunto são descritas como artes por aqueles que definem outras coisas, por exemplo, o que devem conter o [proêmio] ou a narração, e cada uma das partes do discurso; pois, ao ocuparem-se destas questões, nada mais os preocupa senão o modo como poderão criar no juiz uma certa disposição. Mas, sobre as provas propriamente artísticas, nenhuma indicação avançam; isto é, sobre aquilo que afinal torna o leitor hábil no uso do entimema.

Enquanto os escritores de manuais de retórica criticados por Aristóteles descreviam como arte aquilo que está fora do assunto, sobretudo, o apelo às emoções dos ouvintes¹³⁵, o que corresponderia a uma pequena parte da arte retórica, o Estagirita estabelece como pedra fundamental de seu método a argumentação do verossímil através do entimema e do exemplo, não obstante a arte incluir elementos suplementares. Segundo Arthur E. Walzer o que é mais importante na crítica de Aristóteles aos escritores de manuais de retórica é a negligência em relação ao que é mais essencial para esta arte. O entimema e o exemplo constituem o cerne do seu método, mas para este ser completo também deve incluir elementos complementares¹³⁶:

The implication is that Aristotle's primary point in censuring earlier writers who have emphasized speaking "outside of subject" is not between the moral and the immoral but between what is most essential to the art of rhetoric (speaking to the subject) and what is less so (those tactics grouped under the rubric "speaking outside the object") [...] His focus on the enthymeme and the example and on

¹³³ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 2, 1356a 21.

¹³⁴ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1354b 18–25.

¹³⁵ Convém destacar que os predecessores que são o alvo da crítica de Aristóteles, além de Górgias e Isócrates, Trasímaco (que aparece como um dos interlocutores de Sócrates no Livro I da *República* de Platão) merece ser mencionado, pois, com efeito, foi o autor do tratado chamado *Discursos para excitar a piedade* no qual exara uma série de preceitos para o orador manipular as emoções dos ouvintes. Conferir obra de James Murphy *Sinopsis histórica de la retórica clásica*, p. 18.

¹³⁶ GROSS, Allan G; WALZER, Arthur E. **Rereading Aristotle's rhetoric**, p. 40.

deriving relevant arguments from the *endoxa* an topics germane to a particular forum is the heart of this program, though, of course, a complete art will include supplementary elements as well.

Além do mais, os oradores criticados por Aristóteles ensinavam a retórica fazendo-a passar pela política e uma retórica baseada em receitas e excertos de leis, cujo intuito visava somente os resultados pragmáticos da arte¹³⁷. A este respeito escreve Aristóteles¹³⁸:

Com efeito, o adestramento proporcionado pelos professores pagos de argumentos sofísticos assemelhava-se à maneira como Górgias tratou da matéria. Pois o que eles faziam era distribuir discursos para serem aprendidos de memória, alguns deles retóricos, outros sob a forma de perguntas e respostas, na suposição de que os argumentos de cada uma das partes estivessem todos, de modo geral, incluídos ali. E assim, o ensino que ministravam aos seus alunos era rápido, mas rudimentar. Imaginavam, com efeito, adestrar as pessoas transmitindo-lhes não a arte, mas os seus produtos, como se um homem que pretendesse ser capaz de transmitir o conhecimento de como evitar as dores nos pés não ensinasse ao seu aluno a arte do sapateiro nem lhe indicasse as fontes onde poderia adquiri-la, mas lhe apresentasse uma porção de calçados de todo tipo: pois esse homem o teria ajudado a satisfazer a sua necessidade, mas não lhe teria comunicado uma arte.

Pode-se dizer, portanto, que os oradores que são o alvo da crítica de Aristóteles, tanto na obra *Dos Argumentos Sofísticos*, quanto na *Retórica*, possuíam somente uma *empeiria* e não uma *technê*. De acordo com a exposição de Aristóteles na sua obra *Metafísica*¹³⁹ a palavra grega *empeiria* se relaciona com as sensações, a memória e o hábito; enquanto que a palavra *technê* diz respeito ao conhecimento das causas.

Com efeito, a sensação é o sinal comum entre os homens e os animais. A repetição das sensações, uma após a outra, é organizada na alma pela faculdade da memória, e a esta ordem estabelecida pela memória nas sensações Aristóteles denomina de *empeiria*, que é o termo grego que designa a experiência. A *empeiria* é a ordem que a memória estabelece nas sensações passageiras, constituindo-se um modo imperfeito de conhecer, comum ao homem e ao animal. É na *empeiria*, portanto, que ocorre essencialmente o conhecimento dos animais. No que tange ao conhecimento humano a *empeiria*

¹³⁷ CASSIN, Barbara. **Aristóteles e o lógos**, p. 85.

¹³⁸ ARISTÓTELES. **Dos Argumentos Sofísticos**, 34.

¹³⁹ Idem. **Metafísica**. Livro I, capítulo 1, 980b 22 a 981a 5.

constitui sua condição *sine qua non*, sua partida, porém, não se confunde com a posse do conhecimento das causas¹⁴⁰.

Os outros [animais] vivem portanto de imagens e recordações e de experiência pouco possuem. Mas a espécie humana [vive] também de arte e de raciocínios. É da memória que deriva aos homens a experiência: pois as recordações repetidas da mesma coisa produzem o efeito duma única experiência, e a experiência quase se parece com a ciência e a arte. Na realidade, porém, a ciência e a arte vêm aos homens por intermédio da experiência.

No tocante aos oradores que distribuía discursos para serem aprendidos de memória, ou sob a forma de perguntas e respostas, que ensinavam as regras acerca da melhor maneira de transmiti-los em partes, e o modo de criar no juiz certa disposição emocional, não estariam transmitindo uma *technê*, com um método e preceitos racionais, conforme objetiva Aristóteles na *Retórica*¹⁴¹, mas unicamente uma *empeiria*. Aristóteles discorre sobre as noções de *technê* e *empeiria* nos seguintes termos¹⁴²:

No entanto, nós julgamos que há mais saber e conhecimento na arte do que na experiência, e consideramos os homens de arte mais sábios que os empíricos, visto a sabedoria acompanhar em todos, de preferência, o saber. Isto porque uns conhecem a causa, e os outros não. Com efeito, os empíricos sabem o “quê” mas não o “porquê”; ao passo que os outros sabem o “porque” e a causa.

Assim sendo, a *technê* trata-se de um modo de saber que consiste essencialmente em conhecer as causas, as razões, e não simplesmente em produzir alguma coisa por hábito ou por acaso. De acordo com W. M. A. Grimaldi¹⁴³ a retórica enquanto *technê* é um corpo de regras e princípios gerais que a razão pode conhecer, uma forma de *epistême*, por oposição à mera experiência, e se localiza entre a experiência prática e o conhecimento científico. Desta forma, possuir a *technê* da retórica implicaria em conhecer a causa pela qual a persuasão pode ser realizada.

¹⁴⁰ Ibid. Livro I, capítulo 1980b 25–1981a 5.

¹⁴¹ Idem. **Retórica**. Livro I, capítulo 1, 1354a 10.

¹⁴² Idem. **Metafísica**. Livro I, capítulo 1, 981a 25–30.

¹⁴³ GRIMALDI, W. M. A. **Aristotle' Rhetoric I, A commentary**, págs. 4–6.

4.3 O uso não científico do apelo emocional através do emprego das falácias

“*Falácia*” é o termo que os escolásticos atribuíram ao “argumento sofisticado” condenado por Aristóteles na sua obra *Dos Argumentos Sofísticos*. A falácia pode ser definida como o argumento que possui a aparência de ser verdadeiro, mas que se revela falso quando submetido a uma análise lógica rigorosa. As falácias são comumente divididas em duas categorias: falácias formais e falácias informais¹⁴⁴. As falácias formais possuem algum erro em sua estrutura lógica e, apesar de muitas vezes se assemelharem a formas válidas de argumentos, sua cadeia de raciocínios é em si mesma defeituosa. As falácias informais podem ser linguísticas, admitindo ambiguidades de linguagem que permitem erros; ou podem ser falácias de relevância, que omitem algo necessário para sustentar o argumento, e também permitem que fatores irrelevantes influenciem na conclusão. Assim sendo, através do emprego de argumentos falaciosos os oradores censurados por Aristóteles na *Retórica* procuravam provar uma conclusão não mediante premissas verossímeis, em conexão com os princípios lógicos dos quais depende o entimema, mas unicamente através de assuntos *ab extra*, isto é, assuntos que são alheios ao ponto em questão.

Além disso, convém salientar que as falácias analisadas por Aristóteles na obra *Dos Argumentos Sofísticos* estão divididas em duas classes: a primeira agrupa as falácias que têm origem no modo de se expressar; a segunda reúne os argumentos cuja dimensão falaciosa não repousa no modo de expressar-se. São seis os tipos de falácia pertencentes à primeira classe: *equivocação*, *anfibologia*, *composição*, *divisão*, *acentuação*, e *figura dictionis*. Ao segundo grupo pertencem outros sete tipos de falácia: *acidente*, *secundum quid*, *ignoratio elenchi*, *petição de princípio*, *non causa pro causa*, *consequente*, e *interrogação múltipla*. Alguns destes meios de convencimento (considerados logicamente inválidos) são referidos por Aristóteles no capítulo 24 de *Retórica II* no qual desenvolve o tópico acerca do uso dos entimemas aparentes.

¹⁴⁴ PIRIE, Madsen. **Como vencer todas as argumentações: usando e abusando da lógica**, p. 149.

Entretanto, com o intuito de mostrar em que consiste o uso não científico do apelo emocional criticado por Aristóteles, nomeadamente no primeiro capítulo de *Retórica I*, as falácias supracitadas serão desconsideradas, e atentar-se-á para as falácias informais de relevância ligadas ao apelo emocional, as quais, diga-se de passagem, não foram mencionadas na obra *Dos Argumentos Sofísticos*, são elas: *ad misericordiam* (apelo à piedade), *ad hominem* (ataque ao homem) e *ad mutua conversionem* (mútua conversão). Em alusão às falácias *ad misericordiam* e *ad hominem* é possível indicar a seguinte passagem da *Retórica*¹⁴⁵:

Eles, porém, nada dizem dos entimemas, que são afinal o corpo da prova, antes dedicam a maior parte dos seus tratados a questões exteriores ao assunto; porque o ataque verbal, a compaixão, a ira e outras paixões da alma semelhantes a estas não [afetam] o assunto, mas sim o juiz.

A falácia *ad misericordiam* ocorre quando se apela ao sentimento de piedade dos ouvintes, em detrimento dos fatos, com o intuito de estabelecer a verdade de uma conclusão. Esta falácia, em determinados contextos carregados de emotividade pode ser muito eficaz, por isto, nos tribunais de Atenas era empregada com frequência. E. M. Cope reporta-se a esta falácia para elucidar o modo não científico de apelar para as emoções dos ouvintes. Diante de um tribunal, por exemplo, o advogado de defesa, negligenciando o mérito da questão, enfatiza que seu cliente está doente, ou que é uma pobre viúva, com o intuito de cegar os juízes e manipular sua decisão¹⁴⁶:

And unscientifically, by the introduction of considerations ab extra or beside the real point, arguments ad hominem, and captandum, such as direct appeals to the feelings, impassioned and exaggerated language, or even, as was often done, the actual production of the widow and orphans or friends of a deceased person to excite compassion and blind the judges to the real merits of the case. This was indeed the constant practice in the Athenian law courts and public assemblies...

A finalidade, portanto, deste tipo não científico de apelo emocional não é

¹⁴⁵ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1354a 16–21.

¹⁴⁶ COPE, E. M. *An introduction to Aristotle's Rhetoric*, p. 5.

a demonstração de que determinado ato foi justo ou não, ou se aconteceu ou não, mas unicamente influir nas emoções dos ouvintes visando conduzi-los a emitir juízos de acordo com a conveniência do orador. Aliás, uma das razões que motivou Aristóteles a lançar sua crítica contra seus predecessores foi o fato de privilegiarem um dos gêneros da arte retórica, a saber, o jurídico, e negligenciarem o gênero mais puro e nobre, o deliberativo¹⁴⁷:

É por isto que, embora o mesmo método convenha ao [gênero] deliberativo e ao judicial, e embora a oratória deliberativa seja mais nobre e mais útil ao Estado que a relativa a contratos, aqueles autores nada tem a dizer sobre o primeiro [gênero], mas todos se esforçam por elaborar a arte do discurso judicial, porque é menos útil dizer algo fora do assunto nos discursos deliberativos, e porque a oratória política é menos nociva que a judicial, por ser de interesse mais geral.

E por qual razão os oradores criticados por Aristóteles primavam pelo gênero jurídico? Porque nas cortes legais havia uma possibilidade maior de se utilizar eficazmente de argumentos falaciosos para induzir a decisão dos juízes. A este respeito escreve Aristóteles¹⁴⁸:

Mas nos discursos judiciais, isso não basta, antes há toda a vantagem de cativar o ouvinte; pois os juízes julgam sobre questões alheias e, por conseguinte, buscando o seu interesse e escutando com parcialidade, acabam por satisfazer a vontade dos litigantes, mas não julgam como devem [...] Fica, portanto, claro que os outros autores tratam dentro desta arte o que é alheio ao assunto, como claras ficam as razões por que eles sobretudo se inclinaram para a oratória judicial.

Além do mais, os oradores contemporâneos a Aristóteles acreditavam saber que aquilo que a multidão chama de justo ou injusto, bom ou mau, são apenas expressões derivadas de um conjunto de desejos. Embora não concebendo que as opiniões são objetivamente boas ou más, criam possuir a habilidade de mudar as opiniões das pessoas trabalhando com as forças da aprovação pública. Assim, conhecendo as tendências humanas mais básicas, acreditavam possuir uma vantagem sobre as multidões, pois, podiam usar este conhecimento para manipular as emoções de seus ouvintes e ensinar outros a terem este mesmo poder. Estes professores de eloquência não acreditavam

¹⁴⁷ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 1, 1354b 26–32.

¹⁴⁸ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1354b 35–39 e 1355a 21–23.

simplesmente naquilo em que os cidadãos acreditavam. Mas, assumiam que não há uma distinção entre as necessidades mais básicas do ser humano com aquilo que é bom, pois, o que as pessoas chamam de “bom” é um reflexo de poucos desejos necessários. Portanto, consideravam-se acima das massas e possuidores de uma *technê* que a maioria não possui, a saber, a habilidade de manipular as emoções dos ouvintes¹⁴⁹.

Além da falácia *ad misericordiam* existe outro meio não científico de apelar para as emoções dos ouvintes: o ataque *ad hominem*, representado pela expressão “ataque verbal”, na passagem (1354a 16–21) da *Retórica*. No original grego a palavra utilizada por Aristóteles é *diabolê* cujo sentido é de um ataque verbal calunioso, que inspira suspeita. Diga-se de passagem, o correspondente grego da palavra em português “diabo” é *diabolos*, que quer dizer originalmente acusador ou caluniador. Na versão inglesa da *Retórica* produzida por John Henry Freese¹⁵⁰ é utilizada a expressão “*for the arousing of prejudice*” que pode ser traduzida por “suscitar o preconceito” no juiz contra determinada pessoa. Com efeito, os oradores criticados por Aristóteles negligenciavam a exposição de argumentos consistentes contra as teses de seus oponentes, e optavam por caluniar os próprios oponentes. Os ataques verbais caluniosos eram praticados de modo calculado com o objetivo de minar os argumentos dos oponentes e encorajar a audiência a lhes conferir menos valor do que mereciam, pois, o argumento em si não era tratado em seu mérito. Entretanto, para Aristóteles os argumentos se sustentam ou não se sustentam pelo que demonstram ou deixem de demonstrar¹⁵¹.

Segundo Michel Meyer¹⁵², quando o orador argumenta a partir do assunto em questão, sua argumentação recebe o nome de *ad rem*, que em latim quer dizer “da coisa”. Isto ocorre porque o orador ressalta aquilo que efetivamente está em causa numa disputa retórica. Mas, quando a argumentação retórica se desvia deste objetivo e enfatiza a intersubjetividade dos protagonistas, seu discurso não é mais *ad rem*, mas é chamado de *ad hominem*, pois dirige-se a homens, ao que eles são, ao que se acredita que

¹⁴⁹ MCCOY, Marina. **Platão e a retórica de filósofos e sofistas**, págs. 139–141.

¹⁵⁰ ARISTOTLE. **Art of rhetoric**. Loeb Classical Library.

¹⁵¹ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro I, capítulo 1, 1355a 5.

¹⁵² MEYER, Michel. **A retórica**, p. 27.

eles sejam, ao que se gostaria de acreditar que eles sejam ou ao que se recusa que eles sejam. Deste modo, o ataque *ad hominem* é empregado quando não se pode ou não se quer oferecer razões sobre uma determinada questão e, ao invés de atacar o argumento do adversário, em virtude de sua fragilidade ou inconsistência, volta-se contra a sua pessoa.

Enfim, para Aristóteles o ataque verbal calunioso, que é equivalente ao ataque *ad hominem*, consistiria em substituir a argumentação entimemática, por um apelo simplesmente emotivo, pois em vez de o orador revelar que algo aconteceu ou não, ou que os enunciados do seu adversário não são logicamente válidos, procura atacar a sua personalidade, o seu caráter, a sua religião, ou sua posição social.

E. M. Cope, no seu comentário ao Livro III da *Retórica*¹⁵³, destaca outra falácia empregada por muitos oradores contemporâneos ao Estagirita, chamada *ad mutua conversionem*¹⁵⁴. Esta falácia consiste em partir da premissa falsa de que o antecedente e o conseqüente são reciprocamente convertíveis. Pois, se é verdadeiro que um conseqüente segue sempre um antecedente, não se segue que o inverso seja igualmente verdadeiro. No que concerne ao domínio da retórica que nos interessa mais de perto, se muitas vezes na vida ordinária a manifestação de determinadas emoções é a consequência imediata de juízos verdadeiros emitidos contra certas pessoas que nos causaram algum dano, não se segue que a mera manifestação emocional teatralizada pelo orador diante de seu público implique na veracidade dos enunciados emitidos contra seus adversários.

Segundo a falácia *ad mutua conversionem* o orador representaria determinada paixão ao descrever alguma atrocidade imputada ao seu

¹⁵³ COPE, E. M. **The Rhetoric of Aristotle**. Volume III, p. 74.

¹⁵⁴ E. M. Cope não utiliza expressão alguma para designar a falácia que denomino *ad mutua conversionem*, mas somente a descreve conforme Aristóteles a concebe na *Retórica*. Cope também afirma que esta falácia segue a mesma lógica da falácia (exposta na obra *Dos Argumentos Sofísticos* cap. 5) que veicula ser o antecedente e o conseqüente reciprocamente convertíveis. Escreve Aristóteles nesse passo: “A refutação relacionada com o conseqüente se deve ao fato de suporem algumas pessoas que a relação de consequência seja conversível, pois, sempre que quando A existe, B necessariamente também existe, imaginam que, existindo B, A também deve necessariamente existir”. Assim sendo, por uma razão meramente estilística, “latinizei” a falácia (informal de relevância ligada ao apelo emocional) examinada por Cope na *Retórica* objetivando harmonizá-la com a mesma forma das falácias precedentes.

adversário, assumindo, também, o tom de raiva ou indignação que os atos descritos naturalmente provocariam em qualquer cidadão comum. Com efeito, é sabido que as pessoas normalmente são afetadas com as manifestações de emoção de outrem e, ao perceberem por referência à sua própria experiência passada, a adequação da linguagem, dos gestos e do tom de voz com a verdadeira expressão da emoção, inferem que o orador deve ser sincero ao expressá-los, assim como elas foram sinceras no momento em que sentiram a mesma emoção. Por esta razão, os fatos afirmados e vivenciados emocionalmente pelos oradores contemporâneos ao Estagirita eram assumidos irrefletidamente como verdadeiros pelos ouvintes. Escreve Aristóteles acerca desta falácia ¹⁵⁵:

O estilo apropriado torna o assunto convincente, pois, por paralogismo, o espírito do ouvinte é levado a pensar que aquele que está a falar diz a verdade. Com efeito, neste tipo de circunstâncias, os ouvintes ficam num determinado estado emocional que pensam que as coisas são assim, mesmo que não sejam como o orador diz; e o ouvinte compartilha sempre as mesmas emoções que o orador mesmo que ele não diga nada. É por esta razão que muitos impressionam os ouvintes com altos brados.

Com efeito, o fato de ser verdadeira a experiência emocional de indignação vivenciada pelos ouvintes em virtude da justeza dos juízos emitidos contra seus ofensores, disto não se segue que no contexto de um discurso retórico os enunciados veiculados pelo orador contra seu adversário sejam verdadeiros, simplesmente pelo fato de teatralizar as mesmas emoções que os ouvintes vivenciaram em algum momento de suas vidas. Destarte, muitos oradores contemporâneos a Aristóteles tentavam aturdir seus ouvintes ao exagerarem no seu apelo emocional, tencionando produzir uma profunda impressão em sua audiência, a qual normalmente se inclinava a supor que a sinceridade dos sentimentos implicava na veracidade dos enunciados ¹⁵⁶.

¹⁵⁵ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 7, 1408a 25–32.

¹⁵⁶ Convém salientar que o efeito gerado pela falácia *ad mutua conversionem* é muito similar ao efeito gerado pela prova técnica ligada ao caráter do orador. Através desta os ouvintes transferem para o conteúdo do discurso a credibilidade que anteriormente residia no caráter do orador, com a diferença de que o *ethos* possui a função de cooperar com a argumentação por meio de entimemas no fortalecimento de uma determinada tese, o que normalmente não ocorria com o emprego da *falácia ad mutua conversionem*.

Por isto, é possível assegurar que o grande erro apontado por Aristóteles na prática retórica de seus predecessores residiu no fato de confinarem-se no modo indireto de provar seus casos e na negligência do correto e científico modo de apelar para as emoções. Certamente, não foi o mero emprego da retórica afetiva que Aristóteles censurou em seus predecessores, mas o seu emprego exagerado, conjugado com o desprezo daquilo que é mais importante na arte retórica – a demonstração lógica. Contudo, conforme veremos a seguir, o modo de persuasão ligado ao apelo emocional não é descartado simplesmente por Aristóteles, mas pode ser empregado no discurso retórico como acessório cuja função é tornar mais eficiente a exposição dos entimemas.

4.4 A hierarquia das provas técnicas

Segundo Aristóteles há somente três gêneros de discurso: o deliberativo, o judiciário e o epidítico, cada qual com suas finalidades específicas. A finalidade do discurso deliberativo é aconselhar acerca do conveniente ou do prejudicial. O gênero judiciário tem por objetivo estabelecer o justo ou o injusto. E o gênero epidítico, o belo ou o feio. Aristóteles, também, assegura que há para cada gênero de discurso argumentos que seguem ou acompanham o conteúdo principal na qualidade de meros acessórios¹⁵⁷:

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 no tribunal o fim é o justo e o injusto, e o resto também estes o acrescentam como acessórios. Para os que elogiam e censuram, o fim é o belo e o feio, acrescentando eles também, outros raciocínios acessórios.

Todavia, a análise cuidadosa da *Retórica* de Aristóteles parece levar à conclusão de que não há somente argumentos acessórios, adjacentes a cada finalidade específica dos gêneros de discurso, mas também provas técnicas acessórias que acompanham o que é essencial na arte retórica. De acordo com

¹⁵⁷ Ibid. Livro I, capítulo 3, 1358b 23–29.

E. M. Cope a demonstração do verossímil através do entimema constitui o essencial na arte retórica de Aristóteles e tudo o mais é acessório (pois todos os tipos de provas indiretas ou argumentos fora do assunto são secundários), como as roupas ou ornamentos de um corpo. O “corpo da prova” significa a substância da arte, em oposição a tudo o que é acessório no discurso retórico¹⁵⁸:

Of enthymeme, the form of syllogism which rhetoric employs in drawing its conclusions, which is in fact “the body”, the solid substantial matter of proof, to which all other kinds of indirect proof, such as the influence of character, or appeals to the feelings, interests, passions of judge or audience, are subsidiary and subordinate, standing to the other in the relation of mere adjuncts or external appendages...like dress or ornaments to the person.

Com efeito, a metáfora do corpo e suas roupas é muito apropriada para descrever a relação das provas lógicas com as psicológicas. Ninguém objetaria ser o corpo humano mais importante do que as roupas que o cobrem, não obstante, ninguém pode prescindir dessas para a sua comodidade. Assim sendo, a arte retórica para Aristóteles consistiria essencialmente no procedimento de provocar ou aumentar a adesão dos ouvintes às teses que se lhes apresentam ao consentimento através de argumentos racionais, enquanto que o caráter do orador e o apelo às emoções deveriam ser empregados somente como recursos auxiliares.

Jonathan Barnes, igualmente, interpreta que salvo o entimema e o exemplo tudo o mais é acessório dentre as provas técnicas¹⁵⁹:

Mas a arte é austera: embora despertar as emoções possa ser eficiente para colocar a plateia ao seu lado, o estudo das emoções não é parte da retórica de Aristóteles - não é, rigorosamente, um modo de persuasão. Pois os modos de persuasão são formas de argumento – entimemas são as substâncias do assunto.

Desta maneira, não é surpreendente que existam passagens na *Retórica* que dizem respeito às ferramentas não argumentativas (*ethos* e o *pathos*)

¹⁵⁸ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 160.

¹⁵⁹ BARNES, Jonathan (Org.). **Aristóteles**, p. 331.

como uma espécie de contribuição accidental no processo de persuasão¹⁶⁰:

Ora, os que até hoje compuseram tratados de retórica, ocuparam-se de apenas uma parte desta arte, pois só os argumentos retóricos são parte dela e tudo o resto é acessório. Eles, porém, nada dizem dos entimemas, que são afinal o corpo da prova, antes dedicam a maior parte dos seus tratados a questões exteriores ao assunto; porque o ataque verbal, a compaixão, a ira e outras paixões da alma semelhantes a estas, não [afetam] o assunto, mas sim o juiz.

Portanto, o entimema possui para Aristóteles a prioridade mais alta, enquanto os elementos exteriores à demonstração (dentre os quais o caráter do orador e o apelo emocional) poderiam até ser prescindíveis, no entanto, tornam-se muito úteis para a persuasão em virtude do baixo nível intelectual dos ouvintes¹⁶¹:

Pois o que é justo é o que deve ser almejado num discurso, mais do que não desagradar ou agradar. Justo é competir com os fatos por si só, de forma que todos os outros elementos exteriores à demonstração são supérfluos. Em todo caso ela é extremamente importante, como foi dito, por causa do baixo nível o auditório.

Além do mais, ao assegurar no capítulo 2 de *Retórica I* que se obtém a persuasão retórica através de três meios o Estagirita estabelece textualmente¹⁶² a disposição das provas técnicas em ordem de importância, a começar pela demonstração racional ligada ao entimema, ao dizer “*que delas se pode servir quem for capaz de formar silogismos*” que é o mesmo que raciocinar logicamente¹⁶³. Logo abaixo da prova por demonstração mediante o entimema e o exemplo reside a prova ligada ao caráter moral do orador na sequência do passo: “*e puder teorizar sobre os caracteres, sobre as virtudes*”. Finalmente, sob estas provas repousa a prova ligada ao apelo às emoções: “*em terceiro lugar, sobre as paixões (o que cada uma das paixões é, quais as suas qualidades, que origem tem e como se produzem)*”. Com efeito, se Aristóteles assevera categoricamente que a demonstração entimemática se

¹⁶⁰ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1354a 14–20.

¹⁶¹ Ibid. Livro III, capítulo 1, 1404a 4–9.

¹⁶² Ibid. Livro I, capítulo 2, 1356a 25.

¹⁶³ Nota-se que para Aristóteles o orador técnico deve possuir como requisito básico o domínio dos conteúdos da lógica formal exposta nos *Analíticos Anteriores*. Esse domínio se configura na mais importante propedêutica para o bom orador.

identifica com a essência da arte retórica¹⁶⁴, então, esta prova possui evidentemente preeminência sobre as demais. E se o caráter do orador, segundo o Estagirita, poderia ser considerado o principal meio de persuasão¹⁶⁵, logo, é plausível inferir que o apelo às emoções está na base da hierarquia das provas técnicas, constituindo-se a menos relevante¹⁶⁶.

Assim, com base na existência de uma hierarquia entre as provas técnicas, conforme esboçada nos passos anteriores, é possível aventar uma hipótese complementar na tentativa de solucionar as inconsistências entre os capítulos 1 e 2 de *Retórica I* e, por conseguinte, o desarranjo entre as provas lógicas e as provas psicológicas. Conforme examinamos, o apelo emocional condenado por Aristóteles no capítulo 1 não é o mesmo do capítulo 2, pois o primeiro seria eminentemente falacioso e o segundo teria uma conotação científica. Agora, com base na noção de hierarquia das provas técnicas, é possível assegurar que Aristóteles estaria condenando no capítulo 1 a inversão da correta hierarquia das provas técnicas, a qual será exposta explicitamente no capítulo seguinte. Assim, ao mesmo tempo em que Aristóteles censura no capítulo 1 o apelo emocional não científico, estaria também criticando nos seus predecessores o privilégio hierárquico dado ao *pathos*, em detrimento do *lógos*. No capítulo 2, ao mesmo tempo em que reabilita o apelo emocional científico fazendo-o depender do entimema, Aristóteles o faz posicionando-o adequadamente numa posição hierárquica que lhe parece natural. Em suma, segundo esta perspectiva complementar, é a inversão da ordem de importância das *písteis entechnoi* que Aristóteles critica com veemência no capítulo 1 de *Retórica I*, e ao estabelecer sua ordem correta no capítulo 2 favorece o emprego das provas psicológicas numa coordenação com as provas lógicas.

4.5 A expressão enunciativa e as partes do discurso

¹⁶⁴ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1354a 15.

¹⁶⁵ Ibid. Livro I, capítulo 2, 1356a 11.

¹⁶⁶ Segundo a afirmação de Aristóteles na *Retórica* (Livro I, capítulo 4, 1359b 8) a arte retórica é composta, de um lado, pela ciência analítica ou lógica, e de outro, pelo saber político relativo aos costumes. Desta forma, Aristóteles ao enfatizar o que considera ser o mais relevante para a formação da arte retórica, a saber, a contribuição da lógica, a qual se relaciona com o entimema, e a contribuição da ética, que se relaciona com o caráter moral do orador, sugere que o apelo às emoções possui um valor secundário em face das outras provas técnicas.

Paralelamente ao uso legítimo das provas psicológicas até aqui exposto, qual seja, como mero acessório do raciocínio (representado pelo entimema), existe outro motivo que conduz Aristóteles a não rejeitar o apelo às emoções na prática retórica: o uso do apelo às emoções se justificaria, então, em certa medida, pela atenção que deve ser necessariamente concedida à expressão enunciativa, ou elocução (*léxis*). Além disso, os juízos deturpados e os desejos de um auditório comum requer certo grau de adulação que a expressão enunciativa poderia fomentar. Escreve E. M. Cope a respeito¹⁶⁷:

But besides this scientific use of them, there is another reason for not excluding appeals to the feelings from the practice of rhetoric; they are justified to a cert extent, like the attention which must necessarily be paid to composition and language, harmony and rhythm of the speech (III.1.5): the depraved judgment and taste of an ordinary audience requires this kind of 'flattery', as Plato calls it, and the speaker is therefore obliged to give away; to relax the rigorous observance of the rules of his art, and humor their perverted inclinations.

Segundo Aristóteles três são os aspectos gerais que precisam ser observados para que a expressão enunciativa possa ser empregada de maneira eficiente, a saber, o volume, a harmonia e o ritmo¹⁶⁸:

A pronúncia assenta na voz, ou seja, na forma como é necessário empregá-la de acordo com cada emoção (por vezes forte, por vezes débil, ou média) e como devem ser empregues os tons, ora agudos, ora graves, ou médios, e também quais os ritmos de acordo com cada circunstância. São, por conseguinte, três os aspectos a observar: são eles, volume, harmonia e ritmo. Aqueles que entre os competidores, empregam estes três aspectos arrebatam quase todos os [prêmios]; e tal como os [atores] têm agora mais influência nas competições poéticas do que os autores, o mesmo se passa nos debates deliberativos devido à degradação das instituições políticas.

De acordo com Aristóteles a expressão enunciativa quando é empregada corretamente, abrangendo os três aspectos já considerados, estará inserida no plano da representação teatral (*hypocrisis*)¹⁶⁹. Por isto, a dramatização do orador é um elemento importante na prática retórica, pois, segundo Aristóteles,

¹⁶⁷ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 5.

¹⁶⁸ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 1, 1403b 26–35.

¹⁶⁹ Ibid. Livro III, capítulo 1, 1404a 15.

a boa elocução pode suscitar o mesmo efeito nos ouvintes de um discurso que a representação teatral causaria numa platéia. Todavia, convém destacar que o ator ao representar seu personagem finge sentimentos que não possui e o seu público está cômico desta encenação. O orador, igualmente, pode até exprimir o que não sente, no entanto, para preservar a credibilidade de seu discurso (*ethos*) a assistência jamais deve saber de sua dissimulação. Portanto, o orador que pretende ser eficaz não pode deixar de representar bem o seu papel segundo as regras aplicadas pelo ator, pois a *hypocrisis* constitui o arremate de todo o trabalho retórico¹⁷⁰.

Segundo Aristóteles, nos concursos de poesias, a maioria dos prêmios era conquistada por aqueles que empregavam eficazmente a expressão enunciativa na forma da representação teatral. Por isto, alguns atores possuíam nestas competições muito mais prestígio que os próprios autores que haviam redigido as obras poéticas. Isto ocorria em virtude da vivacidade e da emoção com que os oradores expressavam o seu conteúdo¹⁷¹:

Os poetas foram os primeiros, como seria natural, a dar um impulso a este aspecto. [Efetivamente] palavras são imitações, e a voz é, de todos os nossos órgãos, o mais apropriado à imitação. Por isto, as artes que foram então estabelecidas foram a rapsódia e a representação teatral, além de outras mais. E uma vez que os poetas, embora dizendo coisas fúteis pareciam obter renome graças a sua expressão, por esta mesma razão, foi um tipo de expressão poética o primeiro a surgir como a de Górgias.

Diga-se de passagem, a persuasão através da expressão poética era a função elementar da retórica de Górgias e dos demais sofistas, os quais se consideravam os continuadores dos poetas¹⁷². Além disso, Górgias concebia a expressão poética como *apátê* que quer dizer engano, ilusão¹⁷³.

¹⁷⁰ REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**, p. 67.

¹⁷¹ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 1, 1404a 25–32.

¹⁷² JAEGUER, Werner. **Paidéia: a formação do homem grego**, p. 1083.

¹⁷³ O conceito de poesia como engano ou *apátê* (conforme assegura Armando Plebe na *Breve história da retórica antiga*. p.13) derivaria da educação pitagórica que Górgias recebeu enquanto discípulo de Empédocles. A *apátê* estaria ligada ao conceito mágico-estético, a um encantamento poético que caracterizava os pitagóricos. A *apátê* entre os pitagóricos deveria servir para curar tanto as moléstias do corpo como as da alma. Esta tradição arcaica na qualidade de terapia e emprego dos usos medicinais das palavras para curar ou aliviar o sofrimento humano em conexão com a teoria retórica, era fundamentada por princípios terapêuticos e éticos que visavam o bem-estar dos indivíduos mais do que meramente a

Conforme Aristóteles, da mesma maneira que alguns atores conquistavam a fama através de sua representação, os bons oradores também deveriam buscar a adesão de seus ouvintes pela expressão enunciativa, porque existem discursos que obtêm mais efeito sobre os ouvintes em virtude da pronúncia do que propriamente por seu conteúdo ¹⁷⁴:

Além disso, a representação teatral é algo inato e o mais desprovido de técnica artística, enquanto que na expressão enunciativa é um elemento artístico. Por isto, os [atores] que são melhores neste aspecto ganham e tornam a ganhar [prêmios], tal como os oradores, no caso da pronúncia. Na verdade, há discursos escritos que obtêm muito mais efeito pelo enunciado do que pelas [ideias].

Aristóteles, então, cômico do poder persuasivo inerente à expressão enunciativa, assegura que na comunicação com as multidões seria insuficiente para o orador possuir apenas o que é preciso dizer, porque além de argumentos racionais ¹⁷⁵ é imprescindível apresentar o conteúdo do discurso de maneira conveniente ¹⁷⁶:

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 modo conveniente; e isto contribui em muito para mostrar de que tipo é o discurso.

persuasão das audiências. Entretanto, para Górgias, o engano e o encantamento poético, além da cura, criam eles próprios uma espécie de doce doença da alma, que é melhor que a normalidade. Assim, a cura da alma e do corpo não tinha qualquer importância para Górgias, pois, o que mais objetivava com o discurso era a influência operada pela palavra poética, servindo ela para curar ou fazer adoecer. Além disso, os efeitos emocionais causados pela retórica poética de Górgias em sua prática se harmonizam com o que escrevera no *Discurso de Helena* (de acordo com os *Cadernos de tradução* – USP 4, págs. 2–19) : “o discurso é um grande soberano, que com o menor e mais invisível corpo, executa as ações mais divinas, pois ele tem o poder de cessar o medo, retirar a tristeza, inspirar a alegria e aumentar a piedade [...] Pois os encantamentos inspirados pelos deuses, por meio das palavras, introduzem o prazer e afastam a dor; pois nascendo junto com a opinião da alma, o poder de encantamento fascina, persuade e altera esta alma pelo enfeitiçamento [...] A mesma proporção tem o poder do discurso perante a ordenação da alma e a ordenação dos remédios perante a natureza dos corpos. Pois, como dos remédios alguns retiram alguns humores do corpo, uns cessando a doença, outros agradam, outros aterrorizam, outros levam os outros a uma situação de confiança e outros, por meio de uma persuasão má, drogam e enfeitiçam a alma.”

¹⁷⁴ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 1, 1404a 19–24.

¹⁷⁵ Quintiliano (*Instituições Oratórias*, Livro II, Cap. XI, art. II, § VII) expressa o mesmo princípio defendido por Aristóteles, segundo o qual, o conteúdo do discurso por ele mesmo não possui o poder de mover as massas, por isto, precisa ser complementado pela elocução: “No que até agora temos dito consiste a arte de Provar, e Refutar. Mas ambas estas coisas precisam ser ajudadas, e exornadas com a eloquência do orador. Pois, por mais bem escolhidos, e adaptados que sejam os pensamentos para provar o que pretendemos; serão, contudo fracos, se o orador com o seu talento os não encher de maior espírito, e vigor.”

¹⁷⁶ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 1, 1403b 15–18.

Além do mais, para que a expressão enunciativa cumpra sua função de auxiliar as provas lógicas é indispensável sua adequação ao assunto do discurso¹⁷⁷. A expressão enunciativa possuirá a forma conveniente se exprimir emoções análogas com os assuntos estabelecidos. Com efeito, existe analogia se o orador não falar grosseiramente a respeito de assuntos importantes, nem solenemente de assuntos de pouca relevância, nem colocar ornamentos numa palavra frívola. Deste modo, o discurso será efetivamente emocional se, relativamente a uma ofensa, o estilo do orador for de um indivíduo encolerizado; se relativo a assuntos ímpios e vergonhosos for o de um homem indignado e reverente; se sobre algo que merece ser louvado, o for de forma a provocar a admiração; e com humildade se for sobre as coisas que suscitam a piedade.

Conforme enfatizamos em 2.3 o entimema possui a mesma estrutura lógica exposta por Aristóteles nos *Analíticos Anteriores* ao desenvolver sua teoria da silogística geral. Esta forma lógica abrange tanto o raciocínio dialético, exposto nos *Tópicos*, quanto o raciocínio científico, desenvolvido nos *Analíticos Posteriores*. Todavia, diferentemente do silogismo científico, o entimema não possui por fundamento premissas evidentes, mas verossímeis, e algumas delas são subentendidas no discurso retórico. Aliás, o entimema possui estas características porque a sua utilidade está fundamentalmente ligada a certo tipo de ensino popular¹⁷⁸. Escreve E. M. Cope a este respeito¹⁷⁹:

Everything in rhetoric must be intelligible and popular: no long trains of syllogistic reasoning (comp. II. 21.3) which ordinary people cannot follow: no rigorously exact definitions [...] but only such as are popularly current and recognized: no appeals to the axioms or principles of the exact and special sciences, which require a special training and study, but only to those universal and general principles, which are common to all reasoning, and accept and understood by all mankind alike.

Sendo assim, o silogismo retórico deve ser desenvolvido unicamente ao nível da mentalidade do público, pois é necessário que o orador se coloque no

¹⁷⁷ Ibid. Livro III, capítulo 7, 1408a 12 e 21.

¹⁷⁸ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1355a 23.

¹⁷⁹ COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**, p. 12.

nível do auditório, partindo do provável e tendo como ponto básico o senso comum. O entimema é uma dedução de natureza concreta, feita para uma apresentação popular, portanto, deve ser um raciocínio de fácil compreensão entre homens letrados cujo objetivo não é fazer demonstrações científicas, mas unicamente persuadir. Portanto, por ser muito difícil para as multidões o entendimento do discurso próprio da ciência, ora por falta de treinamento, ora por inépcia, sendo então acessível para poucos iniciados, é indispensável, além das provas lógicas e psicológicas, o emprego da expressão enunciativa. E se esta possui grande poder de atração sobre os ouvintes, justifica Aristóteles, é em virtude de sua imperfeição intelectual. Por este motivo, também, muitos oradores haviam adquirido grande reputação¹⁸⁰. Ademais, se o emprego correto da expressão enunciativa é muito útil para fomentar a persuasão, então, todo orador que pretende que a verdade e a justiça vençam seus contrários não pode jamais ignorar o seu uso. Escreve Aristóteles a respeito¹⁸¹:

Uma vez que toda a matéria concernente à retórica está relacionada com a opinião pública, 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 [fatos] por si só, de forma que todos os elementos exteriores à demonstração são supérfluos.

De acordo com Aristóteles, o orador deveria desconsiderar a atitude de buscar desagradar ou agradar os ouvintes. O correto seria persuadi-los unicamente através dos fatos, pois tudo o que ultrapassa a demonstração é mera superfluidade. Entretanto, a corrupção nos julgamentos e a existência de um auditório de pessoas comuns, e na sua maioria ignorante, requer que o orador agrade seu auditório¹⁸², o que não significa ser o ideal, mas simplesmente o necessário. Numa perfeita concordância com Aristóteles sobre este assunto, escreve Quintiliano¹⁸³:

Pois os filósofos, como só procuram achar a verdade, e isto tratando com outros filósofos; entram em discussões sutis e miúdas, até chegar à última evidência, e convicção: é por isto que [eles] se

¹⁸⁰ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 1, 1404a 30.

¹⁸¹ Ibid. Livro III, capítulo 1, 1404a 1–7.

¹⁸² Ibid. Livro III, capítulo 1, 1404a 30.

¹⁸³ QUINTILIANO, M. Fábio. **Instituições Oratórias**. Livro II, Cap. X, art. II, § V.

arrogam as duas partes da *Lógica*, a *Tópica*, e a *Crítica*. Nós, porém, os oradores temos de acomodar os nossos discursos às [ideias] dos outros e falar as mais das vezes diante de homens inteiramente ignorantes, (pelo menos de outros conhecimentos, que não sejam os do foro da eloquência): e se os não aliciarmos com o deleite, se os não reduzirmos com a força do discurso, e se algumas [vezes] os não perturbarmos com as paixões, não lhes poderemos persuadir aquilo mesmo que é justo e verdadeiro.

A expressão enunciativa, portanto, precisa ser empregada como uma espécie de “mal necessário”, porque, se o orador recusar o seu emprego a injustiça poderá prevalecer sobre a justiça, a exemplo de Sócrates¹⁸⁴, em virtude de sua ineficácia para mover as multidões. Por isto, o fato de a verdade possuir uma superioridade natural sobre a falsidade, obriga a retórica, como uma arte que veste a “roupagem da política”¹⁸⁵, confirmar e fortalecer a superioridade da verdade. A arte retórica, portanto, possui a função de corrigir a corrupção da verdade, detectar e expor os argumentos falaciosos, e impedir que os julgamentos sejam manipulados¹⁸⁶:

Mas a retórica é útil porque a verdade e a justiça são por natureza mais fortes que os seus contrários. De sorte que, se os juízos se não fizerem como convém a verdade e a justiça serão necessariamente vencidas por seus contrários, e isto é digno de censura [...] para que não nos escape o real estado da questão e para que, sempre que alguém argumentar contra a justiça, nós próprios estejamos habilitados a refutar seus argumentos.

Os oradores contemporâneos a Aristóteles além de terem sido censurados pelo emprego inadequado do apelo às emoções e da elocução, também o foram por sua ênfase na organização de seus manuais em função

¹⁸⁴ Sócrates, a título de exemplo, segundo os parâmetros da retórica de Aristóteles, poderia ser considerado um orador forense justo, porém, ineficiente, pois na *Defesa de Sócrates* escrita por Platão em vez de agradar seus jurados declara: que são convencidos facilmente de inverdades (18b); acham-se mais sábios do que realmente são (22a–23a); merecem reprimendas e questionamentos (29e–30a; 30e); não são facilmente convencidos da verdade (38a–b); que não agrada ou obedecerá aos jurados, mas somente ao deus de Delfos (29d); Sócrates, também afirma que um homem bom não sobreviverá por muito tempo na cidade, sugerindo que os jurados politicamente ativos não são bons (32e); finalmente, Sócrates propõe como sua contrapenalidade refeições gratuitas no Pritaneu como convém a um herói (36c–d), todavia, o mais comum seria o exílio ou multas. Com efeito, Sócrates, apesar de ter proferido sua defesa com sinceridade e verdade, foi ineficiente para persuadir, pois, não estava interessado em agradar seus ouvintes, nem apelar para as emoções, mas somente instruí-los sobre os valores da sabedoria e das virtudes. Destarte, a atitude de Sócrates de proferir um discurso que fosse “digno dos deuses” o conduziu à morte e fez com que a justiça não prevalecesse sobre a injustiça.

¹⁸⁵ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 2, 1356a 30.

¹⁸⁶ Ibid. Livro I, capítulo 1, 1355a 24–27 e 36–38.

das partes do discurso (*taxis*)¹⁸⁷:

E, se o que dizemos é [exato], não resta a menor dúvida de que matérias externas ao assunto são descritas como arte por aqueles que definem outras coisas como, por exemplo, o que deve conter o proêmio, ou a narração, e cada uma das demais partes do discurso; pois, ao ocuparem-se destas questões, nada mais os preocupa, senão o modo como poderão criar no juiz certa disposição.

Não obstante, os sete últimos capítulos da *Retórica*¹⁸⁸ são dedicados às partes do discurso pela mesma razão que induziu Aristóteles a não desprezar, em absoluto, as provas psicológicas, nem a expressão enunciativa, qual seja, sua utilidade como acessório para fomentar a persuasão. Pois, segundo Aristóteles, o objetivo de fazer o discurso em partes é possibilitar a demonstração entimemática, de outra forma, seria difícil recordar, num momento, tudo o que se disse a respeito de um tema, ao passo que em partes é mais fácil. A disposição do discurso em partes também possui uma função econômica, pois facilita a tarefa do orador de nada omitir sem fazer qualquer repetição. Além disso, pela divisão do discurso o orador faz o auditório encaminhar-se pelas vias e pelas etapas que escolheu, conduzindo-o para o objetivo que propôs. Por isto, Aristóteles conserva a divisão clássica do discurso, já presente em Isócrates, a saber, o exórdio (ou proêmio), a exposição, as provas (ou argumentação) e o epílogo.

O exórdio, ou o proêmio, é o começo do discurso e serve como preparação do caminho que se segue depois, e sua função é essencialmente fática, a saber, tornar o auditório dócil, benevolente e atencioso, o que pode ser feito através do elogio, da censura, da exortação e da dissuasão. Pois, tanto mais interesse existirá pelo discurso quanto mais for relevante, causar surpresas, despertar admiração e for agradável. Por isto, no exórdio o *ethos* assume toda sua importância, pois o objetivo principal nesta etapa consiste em seduzir os ouvintes e ganhar imediatamente sua simpatia.

Ao exórdio segue a exposição do fato ou assunto que serve de base à demonstração da tese que o orador desenvolve na terceira parte do discurso. Desta forma, nas provas ou na argumentação, são os fatos que entram em

¹⁸⁷ Ibid. Livro I, capítulo, 1354b 18–23.

¹⁸⁸ Ibid. Livro III, capítulos 14–19.

causa, os quais são concebidos unicamente do ponto de vista das provas lógicas. As provas são, portanto, uma exposição argumentativa que precisa ser realizada através do entimema e do exemplo. Todavia, a ênfase que deve ser dada à argumentação entimemática não exclui nesta etapa do discurso o apelo às emoções, conquanto não se demore muito neste tipo de prova¹⁸⁹. Convém destacar que as provas psicológicas, ainda que tenham seu assento próprio no exórdio e no epílogo, onde são mais frequentes, possuem também lugar nas demais partes do discurso¹⁹⁰.

O epílogo, segundo Aristóteles, visa quatro objetivos¹⁹¹: 1) tornar o ouvinte favorável para a causa do orador e desfavorável para a causa do adversário ao revelar-se como homem de bem diante dos ouvintes e apresentar o adversário como perverso; 2) amplificar ou minimizar; 3) trazer à memória o que foi exposto pelo discurso, isto é, retomar o que foi dito, resumir; 4) e finalmente provocar determinadas emoções, como a compaixão, a ira, o ódio, a inveja, e emulação, entre outras. Além disso, apesar de ser predominante o apelo às emoções no epílogo, aquele não está desconectado da argumentação entimemática, pelo contrário, é a união das provas lógicas com as provas psicológicas que caracteriza a etapa final do discurso, pois é o momento por excelência em que a afetividade se une com a argumentação¹⁹².

Enfim, os métodos tradicionais dos predecessores de Aristóteles, os quais foram empregados no lugar da argumentação (como o apelo emocional, a expressão enunciativa e a ênfase nas partes do discurso), não são simplesmente rejeitados, mas são refinados e coordenados com o intuito de auxiliar o método argumentativo em retórica.

4.6 A coordenação entre a demonstração do verossímil através do entimema e o apelo emocional

¹⁸⁹ QUINTILIANO, M. Fábio. **Instituições Oratórias**. Livro II, Cap. II, art. IV, § V.

¹⁹⁰ Ibid. Livro II, Cap. VII, art. III, § III.

¹⁹¹ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro III, capítulo 19.

¹⁹² REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**, p. 60.

A coordenação entre as provas lógicas e as provas psicológicas no método retórico desenvolvido por Aristóteles faz com que o apelo emocional seja empregado no discurso de maneira distinta do modo como era empregado pelos oradores originalmente criticados pelo filósofo. Pois, enquanto esses oradores empregavam o apelo emocional de maneira exagerada e sem nenhum compromisso com o caso em questão, o método do Estagirita conecta o apelo às emoções com a argumentação entimemática, na medida em que enfatiza o emprego racional de cada emoção particular em termos definicionais.

Aristóteles, ao constatar que as emoções alteram efetivamente os juízos das pessoas, decide não rejeitar simplesmente o recurso de apelar para as emoções dos ouvintes, contudo, essas devem ser suscitadas pelo orador através dos seus argumentos, e não mediante assuntos fora de questão (*ab extra*). Deste modo, o orador que pretende apelar para as emoções dos ouvintes de forma legítima, deve fazer por meio de argumentos racionais, segundo os princípios que regem a demonstração entimemática.

Além do mais, Aristóteles ao desenvolver o seu método de persuasão na *Retórica* vincula o apelo emocional a uma psicologia verossímil, baseada nas *endoxa*¹⁹³. É notório que os predecessores de Aristóteles levaram em consideração os estados psicológicos como a piedade, a ira, o temor etc., mas o Estagirita fez uma inovação radical ao classificar cuidadosamente as emoções, não com base no que efetivamente são, mas de acordo com o que se julga que elas sejam. Assim sendo, a psicologia retórica de Aristóteles se amolda com a descrição verossímil das emoções, concebida em sua trivialidade¹⁹⁴. Por isto, seria distinta de uma psicologia redutora que procuraria ver o que está por trás do que as pessoas sentem, uma vez que para Aristóteles, a opinião do público acerca das emoções é o dado primeiro e o último¹⁹⁵.

Aristóteles ao destacar a relevância do apelo emocional como parte integrante de seu método retórico, faz este ultrapassar a mera inferência lógica:

¹⁹³ COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 202.

¹⁹⁴ *Ibid.*, p. 202.

¹⁹⁵ *Ibid.*, p. 204.

seu método não é somente silogístico, mas também é afetivo. Porquanto, a fim de cumprir a finalidade básica da arte retórica, que é a persuasão, o orador técnico deve imprescindivelmente atuar sobre as emoções do seu auditório. Por esta razão, o material a partir do qual o método retórico de Aristóteles se constitui não se restringe às verossimilhanças e sinais, elementos que fundam o entimema, mas também diz respeito às noções derivadas do caráter do orador (*ethos*) e do apelo emocional (*pathos*). Desse modo, para efetivamente existir a persuasão é necessário dispor as emoções da assistência para aceitar o que intenta transmitir o orador através dos seus argumentos lógicos. Ademais, em virtude da própria condição cognitiva dos ouvintes, a demonstração entimemática, de maneira isolada, não seria suficiente para que a persuasão ocorresse, por isto, é necessário que o orador coordene no seu discurso as provas lógicas com as provas psicológicas.

Destarte, coexistem no método retórico de Aristóteles dois aspectos que se coordenam: um lógico e outro psicológico. O primeiro possui a tarefa de convencer, e o segundo a de comover. Para convencer é necessária uma aparelhagem lógica composta pelo entimema e pelo exemplo: pelo raciocínio é feita uma espécie de violência ao espírito do ouvinte cuja resposta emocional nesse momento não é considerada porque os argumentos possuem força própria. Todavia, para comover é necessário considerar a mensagem probatória não em si, mas segundo a disposição de quem a deve receber, por isto, é necessário também mobilizar as provas afetivas: *ethos* e *pathos*¹⁹⁶. Portanto, o orador deve ser capaz de conciliar no seu discurso tanto o convencimento, ligado à argumentação entimemática, quanto a comoção, ligada ao apelo emocional¹⁹⁷.

Deste modo, para existir a persuasão é imprescindível emocionar, dispor as emoções da assistência de modo a aceitar o que intenta transmitir o orador pelo seu discurso. Porquanto, o mérito do orador não reside somente na sua

¹⁹⁶ COHEN, Jean (et al.). **Pesquisas de retórica**, p. 184.

¹⁹⁷ Quintiliano ressalta (nas *Instituições Oratórias*. Livro II, Cap. IV, art. I, § II) estes princípios tão caros para Aristóteles nos seguintes termos: “Pois o instruir e convencer não é a única obrigação do orador. Onde se mostra mais a [força] da Eloquência é na moção dos afetos, à qual é inteiramente oposta esta exata e escrupulosa anatomia das partes de um discurso, quando com as paixões queremos, não aclarar, mas antes aturdir a razão dos ouvintes.”

capacidade de oferecer razões, mas também em emocionar e mover os ouvintes para onde ele o deseja. Para persuadir não basta apenas mostrar que é verossímil uma determinada tese. Não basta apenas oferecer razões, nem apenas dispô-las segundo as regras do silogismo. Impõe-se que os ouvintes sintam emocionalmente as afirmações do orador. É preciso falar à razão, mas também aos sentimentos, porque uma verdade que é captada intelectualmente, porém, não vivida pelos sentimentos não tem a força persuasiva necessária.

De acordo com Willian W. Fortenbaugh¹⁹⁸ a análise das emoções feita por Aristóteles e particularmente a implicação da cognição na resposta emocional dos ouvintes constitui uma importante contribuição para a psicologia filosófica. A análise de Aristóteles é também importante para a teoria ética e retórica porque estabelece que as emoções não constituem impulsos cegos. Com efeito, quando alguém responde emocionalmente a um determinado estímulo (sendo este uma agressão física ou verbal), não se torna vítima de um reflexo automático, ou coisa que o valha. Pelo contrário, sua ação é sempre apoiada num juízo. Deste modo, quando alguém se torna irado pode vir a vingar-se porque julga que foi desdenhado, e ainda pode justificar a sua ação por referência ao desdém sofrido. Esta pessoa obviamente pode enganar-se, isto é, pode pensar que foi insultada quando de fato não foi. Se este é o caso a sua ira não é razoável e pode ser admoestada como injustificada. Assim, diante do questionamento acerca da manifestação de sua ira a pessoa pode afirmar os motivos que a levaram a ficar irada, e apontar que sua ira não é baseada numa fantasia momentânea, e talvez acrescentar que está disposta a abandonar sua ira em algum momento caso o seu juízo se mostre equivocado. Por esta razão, Willian W. Fortenbaugh assevera que a resposta emocional suscitada pelo desempenho do orador pode ser inteligente e estar acompanhada de racionalidade. Isso é importante para a teoria retórica e pode explicar, em parte, pelo menos, o porquê de Aristóteles conceber a existência de uma coordenação entre o apelo emocional e a persuasão através da demonstração racional¹⁹⁹:

¹⁹⁸ BARNES, Jonathan; SCHOFIELD, Malcolm; SORABJI, Richard, editores. **Articles on Aristotle**, p. 147.

¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 147.

Emotional responds can be intelligent and reasonable actions. This is important for rhetorical theory and may explain in part at least why Aristotle not only recognized persuasion through the hearers as an effective means of persuasion but also dignified it by assigning it a position coordinate with persuasion through demonstration. Persuasion through the hearers is not be confined to the prooemium and the epilogue, for emotions can be aroused and allayed by reasoned argumentation.

Aristóteles, então, lançaria mão da persuasão pautada nos ouvintes, e somada a esta atitude, introduziria a persuasão através da demonstração entimemática numa espécie de coordenação. Para descrever como a coordenação entre o apelo emocional e a demonstração entimemática é possível dentro do sistema retórico de Aristóteles, Fortenbaugh usa o seguinte exemplo²⁰⁰: quando determinado orador demonstra racionalmente para sua assistência que existe um perigo iminente que a ameaça, ele está ao mesmo tempo suscitando o temor em sua audiência, pois seus argumentos racionais levam a audiência a reconhecer a razoabilidade do perigo. Os ouvintes, então, cômnicos da ameaça sobre suas vidas, passam a pensar e a esperar uma solução para sua própria salvação. O temor os leva a deliberar. Porquanto, se na definição proposta por Aristóteles²⁰¹, o temor *“consiste numa situação aflitiva ou numa perturbação gerada pela representação de um mal iminente, ruinoso ou penoso”*, basta que o orador demonstre mediante premissas verossímeis que o mal é real e está próximo para que o temor seja de imediato suscitado.

A ira, de acordo com Aristóteles²⁰², *“é um desejo acompanhado de dor que nos incita a exercer vingança explícita por causa de um desdém manifestado contra nós, ou contra as pessoas da nossa convivência, sem haver razão para tal”*. Segundo tal definição a ira constitui-se uma poderosa emoção em virtude daquilo que a provoca: o desprezo, o vexame e o outrageo²⁰³. Assim, para que se possa suscitar a ira nos ouvintes é necessário que o orador

²⁰⁰ Ibid., p. 148: *“When an orator demonstrates that danger is imminent, he is arousing fear in the audience. His Reasoning arguments lead the audience to conclude that danger threatens. The hearers think their lives threatened, become frightened, and begin to think about their own safety. Fear makes them deliberate. Such men are not victims of some irrational force that compels them to act as they do.*

²⁰¹ ARISTÓTELES. **Retórica**. Livro II, capítulo 5.

²⁰² Ibid. Livro II, capítulo 2, 1378a 40–43.

²⁰³ Ibid. Livro II, capítulo 2, 1378b 11.

argumente que o tratamento manifestado por outrem foi deliberadamente desdenhoso. Além do mais, o conteúdo do discurso deve mostrar que o respeito que a audiência merece foi negligenciado. Procedendo desta maneira o orador efetivamente despertará em sua assistência o senso de justiça que está baseado em sua dignidade, a qual precisa ser defendida com ações apropriadas. Pois, com efeito, a afirmação do valor e da dignidade da audiência em face de um desdém pode até estimulá-la a arriscar sua vida para obter a vingança. Todavia, um elemento de prudência e cálculo deve estar presente no apelo de um orador à ira, pois, se os ouvintes pensam que sua ação deveria apenas recuar ao invés de ferir outrem, eles estariam mais inclinados a temer do que a ira-se. Assim, para que raiva predomine sobre o medo, a audiência deve sentir que é mais susceptível de prejudicar seus agressores do que ser prejudicada por eles.

Conforme já examinamos até aqui a visão aristotélica acerca das emoções na *Retórica* é extremamente intelectualizada. E é justamente esta perspectiva que permite uma completa integração das provas lógicas com as provas psicológicas: é possível criar na audiência uma determinada emoção mediante argumentos, pois os argumentos derivados das premissas que o orador veicula podem ser dispostos em forma de silogismo. Esta concepção aristotélica, portanto, enfatiza que o apelo às emoções deve ser suscitado mediante o discurso, isto é, dentro da cadeia entimemática²⁰⁴. De acordo com Forbes I. Hill Aristóteles estabelece o uso dos meios éticos e psicológicos de persuasão numa dependência dos argumentos tomados das premissas do entimema: o *ethos*, a imagem que o auditório forma do orador não deve pautar-se somente na reputação deste, mas também no conteúdo do seu discurso, isto é, dentro do discurso mesmo, a partir de premissas acerca das virtudes. Do mesmo modo, os ouvintes não devem entregar-se a qualquer estado emocional que possa pressioná-los em excesso. Porquanto, é o orador que deve conduzi-los pela argumentação ao estado emocional mais conveniente. Escreve Hill a respeito²⁰⁵:

Y esto puede llevarlo a cabo con argumentos a partir de premisas que

²⁰⁴ MURPHY, James J. (Org.). **Sinopsis histórica de la retórica clásica**, p. 73.

²⁰⁵ *Ibid.*, págs. 44 e 45.

demuestren a los oyentes que son ellos la clase de personas que en esa situación concreta experimentan sentimientos de temor o de indignación. De este modo, carácter e estado de ánimo constituyen pruebas artísticas porque se consiguen a través del propio logos o discurso.

Não obstante, a coordenação entre as provas lógicas e as provas psicológicas não significa uma igualdade entre estas duas provas, pelo contrário, existe uma categórica hierarquia entre elas. Assim sendo, com base em todas as justificações apresentadas neste trabalho de pesquisa é verossímil assegurar que não haveria propriamente contradição no sistema retórico de Aristóteles no que tange às provas lógicas e as provas psicológicas, mas uma má compreensão da posição hierárquica, natureza e uso dos elementos afetivos no conjunto das provas dependentes do orador.

CONCLUSÃO

Em vista dos aspectos analisados nessa dissertação entendemos que Aristóteles na qualidade de um pensador universal, não poderia negligenciar um dos assuntos mais polêmicos do seu tempo, a saber, o da arte retórica. Essa é definida pelo filósofo de Estagira como a arte de descobrir nos diversos assuntos o melhor meio de persuadir. Os predecessores de Aristóteles também procuraram ensinar a arte de persuadir, mas defendiam como arte aquilo que está fora do assunto, isto é, o estilo, a elocução, as partes do discurso, sobretudo, o apelo exagerado às emoções dos ouvintes. Entretanto, a arte retórica proposta por Aristóteles consiste essencialmente no procedimento de provocar a adesão dos ouvintes às teses que se lhes apresentam através de argumentos racionais, enquanto que o apelo às emoções e os outros elementos da arte deveriam ser empregados somente como recursos auxiliares. Aristóteles não rejeita simplesmente o recurso de apelar para as emoções dos ouvintes, mas essas devem ser suscitadas pelo orador através dos seus argumentos. Por isto, coexistem no método retórico de Aristóteles dois aspectos que se coordenam: um lógico e outro psicológico. O primeiro possui a tarefa de convencer, e o segundo a de comover. No decorrer da dissertação constatou-se que cada um desses aspectos, em vez de se excluírem, precisam estar articulados para que a persuasão possa ser realizada de maneira legítima: a mera inferência lógica tornaria o discurso ineficiente para mover as multidões, por sua vez, o apelo emocional isolado transformaria o discurso falacioso e manipulador, por isto, é necessário conciliar no discurso as provas lógicas – entimema e exemplo – com as provas psicológicas – o caráter do orador e o apelo emocional.

Não obstante toda a diligência empregada neste trabalho de pesquisa com o objetivo de mostrar que no sistema retórico desenvolvido por Aristóteles as provas lógicas se coordenam efetivamente com as provas psicológicas, seu resultado final, ao invés de encerrar suficientemente o tema, abriu uma série de novas possibilidades de investigação. Apresentarei a seguir alguns pontos que pela especificidade do objeto de estudo desta dissertação não puderam ser

trabalhados, mas pela fecundidade dos assuntos poderão ser aprofundados em investigações ulteriores.

Aristóteles registra na sua obra *Dos Argumentos Sofísticos*²⁰⁶ que fizera uma longa pesquisa sobre os manuais de retórica elaborados por seus predecessores, a partir dos quais desenvolveu o seu próprio método, e na *Retórica* faz referências a alguns autores de manuais de retórica e suas respectivas contribuições, tais como: Górgias, Teodoro de Bizâncio, Pânfilo, Isócrates e seu discípulo Calipo, Empédocles, Protágoras de Abdera, Alcidamente, Lícofron, Licímnio de Quios, Trasímaco de Calcedônia, Esíon, Cefisódoto, Córax e Tísias. Dentre estes escritores somente os dois últimos receberam especial destaque no início do capítulo 1, dos quais Aristóteles adotou a prática de expor os argumentos retóricos a partir de premissas verossímeis, e a técnica de dividir o discurso em várias etapas²⁰⁷.

Do mesmo modo, Platão exerceu significativa influência sobre Aristóteles ao expor suas concepções filosóficas sobre a retórica, sobretudo, nos seus diálogos *Fedro* e *Górgias*. Assim, por influência direta de seu mestre o Estagirita vinculou a retórica à dialética, possibilitando àquela uma exposição “científica” dos seus conteúdos. Assim sendo, conforme examinamos no capítulo 2, a conexão da retórica com a dialética e, por conseguinte, com a lógica formal, gestou no sistema retórico de Aristóteles o bloco das provas lógicas. Além do mais, convém frisar ainda que Platão contribuiu em certa medida para a formação das provas psicológicas, uma vez que se preocupou com a necessidade de estudar a alma humana para direcionar o discurso para cada classe de pessoas (no *Fedro*), e com compromisso ético do orador (no *Górgias*). Todavia, o assunto acerca da contribuição de Platão para a formação

²⁰⁶ ARISTÓTELES. *Dos argumentos sofisticos*, capítulo 34: “Em todos os descobrimentos, os resultados de trabalhos anteriores legados por outros foram elaborados e avançaram passo a passo mercê dos esforços daqueles que os receberam, enquanto os descobrimentos originais representavam geralmente um pequeno avanço a princípio, embora muito mais útil do que o desenvolvimento que tiveram mais tarde. [...] Isso tem acontecido no campo da retórica e praticamente no de todas as demais artes: pois os que descobriram os seus primeiros princípios os fizeram avançar um pouquinho apenas, enquanto as celebridades de hoje são os herdeiros (por assim dizer) de uma longa sucessão de homens que os fizeram avançar polegada por polegada e os desenvolveram até que alcançassem a sua forma presente, sucedendo-se Tísias aos primeiros fundadores, e Trasímaco a Tísias, e a seguir Teodoro, enquanto várias pessoas faziam as suas diversas contribuições; e assim, não é de surpreender que a arte tenha atingido dimensões consideráveis.”

²⁰⁷ ROHDEN, Luiz. *O poder da linguagem: a arte retórica de Aristóteles*, p. 21.

das provas psicológicas não foi desenvolvido no capítulo 3 porque fugiríamos muito do propósito primordial de apenas compreender a natureza das provas psicológicas para articulá-las posteriormente com as provas lógicas. Veremos a seguir nos diálogos *Fedro* e *Górgias* algumas concepções que possivelmente influenciaram Aristóteles na elaboração das provas psicológicas, as quais poderão servir de indicações preliminares para eventuais estudos sobre o assunto.

No Livro II da *Retórica* o Estagirita em certa medida parece se esforçar para executar o desejo manifestado por Platão (no seu diálogo *Fedro*) ao realizar um profundo estudo da alma humana com o intuito de construir os argumentos mais adequados para conquistar a adesão dos ouvintes. Platão, em seu diálogo *Fedro*, propõe três requisitos para que o orador possa legitimamente exercer sua atividade. Requisitos estes que irão influenciar profunda e indelevelmente o estudo das emoções e dos caracteres que marca o segundo livro da *Retórica*.

Primeiramente, o orador deve descrever com exatidão o que é a alma e mostrar se ela é por natureza uma coisa simples ou se, como o corpo, tem muitas formas. Diga-se de passagem, a psicologia retórica de Aristóteles difere da psicologia retórica de Platão, dentre outros aspectos, por ser aquela eminentemente verossímil, ao passo que esta exige que o orador conheça a natureza da alma humana²⁰⁸. Em segundo lugar, o orador deve mostrar qual seja a ação que, por sua natureza, a alma está apta a exercer sobre outras coisas e, por conseguinte, qual a influência que pode sofrer por parte destas. Em terceiro lugar, o orador deve estar apto para classificar o gênero dos discursos e das almas, mostrar as influências que estas sofrem e as causas destas influências. Precisa também saber comparar cada gênero do primeiro grupo com cada um do segundo e ensinar por qual tipo de discurso cada gênero de alma é necessariamente persuadido, destacar as causas desta persuasão, e as causas pelas quais os outros gêneros não se deixam persuadir.

²⁰⁸ PLATÃO. *Fedro*. 271a.

Deste modo, o poder de persuasão do orador se evidenciaria em sua faculdade de governar as almas, donde decorre que aquele que deseja tornar-se orador necessariamente deve conhecer quantas formas existem na alma. Estas formas são em certo número e têm suas próprias qualidades, por isto, os homens possuem caracteres distintos. Com efeito, depois de realizada a classificação das almas, deverá o orador fazer a distinção de cada tipo de discurso em suas diferentes qualidades. Pois, há homens que são persuadidos por certos discursos enquanto que os mesmos argumentos produzirão um efeito pífio na alma de outros²⁰⁹. Destarte, a influência platônica sobre Aristóteles não se evidencia somente pela dialética, mas também pelo estudo da alma dos ouvintes, e por aquilo que pode ser chamado de *polytropia*, isto é, o estudo dos caracteres em relação às idades. Diga-se de passagem, Aristóteles examina as características psicológicas dos jovens, adultos e velhos (nos capítulos 12 a 14 do Livro II da *Retórica*) para que o discurso seja direcionado especificamente para cada faixa etária.

Além do mais, Aristóteles parece ser devedor da filosofia de Platão no que tange ao caráter do orador, pois no diálogo *Górgias*, nos passos em que Sócrates dialoga com Cálicles, Platão ressalta três características dos bons oradores: a sabedoria, a boa vontade e a franqueza de discurso²¹⁰. Estas características são basicamente as mesmas destacadas por Aristóteles ao compor o caráter do orador²¹¹. Segundo Marina Mccoy²¹² Platão não rejeita em absoluto a prática retórica no diálogo *Górgias*, mas relaciona a boa retórica, que é de natureza filosófica, com a posse das virtudes morais. Se este é o caso, Platão defenderia um tipo de retórica diferente daquela praticada por Górgias e seus seguidores, a saber, uma retórica que procura prestar atenção em como a justiça pode vir a existir nas almas dos cidadãos. Por isto, Platão apresenta a retórica filosófica como diferente por causa de seus compromissos com a boa vontade, com a franqueza do discurso, e com um amor pelo conhecimento, principalmente a justiça. Com efeito, é possível perceber

²⁰⁹ Ibid., 272a.

²¹⁰ PLATÃO. *Górgias*. 485e–507c.

²¹¹ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro II, capítulo 1, 1378a 8.

²¹² MCCOY, Marina. *Platão e a retórica de filósofos e sofistas*, págs. 95–121.

explicitamente a ligação destas noções com a *Retórica* na passagem em que Aristóteles enfatiza a utilidade da retórica para favorecer a justiça²¹³.

Assim, partindo dos dados que selecionou da tradição retórica, incluindo os diálogos de Platão já mencionados, o Estagirita procurou filtrar teoricamente estes dados para seus leitores objetivando determinar em que medida alguns dos aspectos que foram rejeitados em bloco pela tradição platônica “anti-retórica”, e por sua vez, observados de maneira unilateral por alguns oradores, podem ser integrados e coordenados no seu sistema retórico, de tal forma que pudesse conservar a eficácia prática do discurso sem afastá-lo da filosofia²¹⁴. Deste modo, é possível assegurar que Aristóteles acolheu e sintetizou no seu sistema retórico tudo o que fora produzido a respeito da arte retórica, desde Coráx até os seus dias, sem desprezar qualquer elemento considerado importante.

Convém ainda salientar que um dos argumentos capazes de neutralizar a possibilidade de conciliação entre as provas lógicas e as provas psicológicas, já aludido neste trabalho, poderá ser objeto de eventual investigação. Ao adotarmos no capítulo 4 um sentido para os enunciados aparentemente contraditórios dos capítulos 1 e 2 de *Retórica* I, lançou-se por terra, concomitantemente, a conjectura de que a contradição entre estes capítulos decorreria de uma interpolação na obra de Aristóteles.

Um dos autores que defende esta tese é Armando Plebe²¹⁵, para quem o primeiro livro da *Retórica* representa uma ligação forte de Aristóteles com Platão, e por este motivo não haveria aí referência ao uso do elemento patético no discurso. Segundo Plebe o primeiro livro da *Retórica* apresenta um pensamento orgânico e coerente, que representa, de maneira completa a retórica antiga de Aristóteles, com exceção do capítulo 2, o qual é assumido como espúrio em virtude de uma interpolação. Deste modo, existiriam dois períodos diversos do pensamento retórico do Estagirita, a retórica antiga e a retórica recente. A primeira, que se caracteriza essencialmente pela demonstração entimemática, é expressa no livro I, a recente, que é

²¹³ ARISTÓTELES. *Retórica*. Livro I, capítulo 1, 1355a 23–37.

²¹⁴ BRUNSCHWIG, Jacques. *Estudos e exercícios de filosofia grega*, p. 154.

²¹⁵ PLEBE, Armando. *Breve história da retórica antiga*, p. 38.

predominantemente afetiva, nos subsequentes²¹⁶. Em oposição a esta tese de Plebe convém considerar brevemente a análise de Forbes I. Hill²¹⁷.

Segundo Hill, um dos principais indícios que prova que a *Retórica* está perfeitamente estruturada são as remissões feitas por Aristóteles a outras partes do seu tratado. Hill também aventa a possibilidade de que os Livros I e II estivessem originalmente unidos num único bloco, o qual poderia ter sido dividido por mera conveniência pelos editores do tratado. Assim, para confirmar a hipótese de Hill a passagem correspondente à notação 1369b 16 de *Retórica* I pode ser destacada com o intuito de revelar a conexão entre os livros I e II: “Sobre o que é a ira, o mostraremos quando falarmos das paixões”. Através deste trecho, a título de exemplo, Aristóteles conecta categoricamente os conteúdos do Livro I com os conteúdos do Livro II ao transferir para o futuro seu compromisso de examinar o sentimento da ira. Além da remissão mencionada existem outras passagens que provam a existência de uma continuidade entre os Livros I e II, tais como em 1356a 17 e 1368b 28. Estas remissões, assim como outras, podem ser o objeto de um estudo sistemático que tencione reunir as diversas remissões presentes na obra de Aristóteles com o intuito de provar definitivamente a existência de uma unidade orgânica entre os livros da *Retórica*. Além do mais, seria possível investigar o estilo de escrita que caracteriza o capítulo 2 de *Retórica* I, e depois compará-lo com o restante da obra do Estagirita. Esta comparação teria por finalidade constatar, através dos recursos filológicos de que dispomos, se existem razões aceitáveis para sustentar a tese defendida por Plebe. Diga-se de passagem, a afirmação de Diógenes Laércio (segundo a qual o Livro III da *Retórica* não foi escrito por Aristóteles), não se sustentou diante das evidências filológicas que apontavam para a legitimidade do texto em virtude do estilo da escrita de Aristóteles que perpassa os três livros²¹⁸. Deste modo, talvez seja possível, com base neste mesmo critério, refutar a tese de que houve uma interpolação na obra de Aristóteles.

Por fim, a noção de uma hierarquia entre as provas técnicas, destacada em 4.4, poderá ser examinada em paralelo com outras formas de hierarquia

²¹⁶ Ibid., p. 41.

²¹⁷ MURPHY, James J. (Org.). **Sinopsis histórica de la retórica clásica**, p. 36.

²¹⁸ CROISSET, A. et. M. **Histoire de la littérature grecque**. Tomo IV, p. 375.

expostas por Aristóteles no *De Anima*, na *Ética a Nicômaco* e na *Política*. Esta comparação poderá em certa medida corroborar a hipótese de que é a inversão da ordem de importância das provas técnicas que Aristóteles critica com veemência no capítulo 1 do Livro I, e ao estabelecer sua ordem hierárquica correta no capítulo 2 favorece o emprego das provas psicológicas numa coordenação com as provas lógicas.

Segundo a exposição de Aristóteles no *De Anima*²¹⁹ a alma não é simples, mas complexa, pois, possui uma pluralidade de funções. Pelo número de funções e pela quantidade de operações que cada função é capaz de realizar, as almas são hierarquizadas, cada grau superior da hierarquia pressupondo os graus inferiores, de tal maneira que num processo de interação contínua, cada um inclui os anteriores e será incluído pelos posteriores. Assim, nas plantas existe a função nutritiva e reprodutiva, nos animais a função locomotora e apetitiva, e no gênero humano, a função intelectual. Com efeito, Aristóteles parece compreender a natureza a partir de suas múltiplas qualidades, segundo os múltiplos aspectos da perfeição dos seres. Além disso, convém sublinhar que o homem é qualitativamente superior aos animais por possuir duas características que o aproximam da divindade: a capacidade de pensar e de obter a felicidade²²⁰.

Na *Ética*²²¹ Aristóteles afirma que a vida é um elemento comum às próprias plantas, contudo, com o intuito de conhecer o que é peculiar ao homem, isto é, sua essência, afirma ser preciso excluir a vida de nutrição e crescimento. Há também uma vida de percepção, mas esta por ser comum a todos os animais, precisa também ser excluída da pesquisa pela essência do homem. Resta ainda a vida ativa do elemento que tem um princípio racional. Desta, uma parte tem o princípio de ser obediente, e a outra de dominar e exercer o pensamento. Destarte, conclui Aristóteles que o que é peculiar ao homem é uma atividade da alma que segue ou que implica um princípio racional. Existe, também, o elemento irracional²²² que parece ser duplo: a parte vegetativa que não participa do princípio racional, e a parte apetitiva, que

²¹⁹ ARISTÓTELES. *De Anima*. Livro II, capítulo 3, 414a 29.

²²⁰ Ibidem. *Ética a Nicômaco*. Livro I, capítulo 9, 1099b 10.

²²¹ Idem. *Ética a Nicômaco*. Livro I, capítulo 7, 1098a 1.

²²² Ibid. Livro I, capítulo 13, 1102b 30.

participa dele em certo sentido, na medida em que o obedece. Assim, para o homem virtuoso os apetites devem sempre obedecer ao princípio racional.

Barbara Cassin destaca²²³ que há dois paradigmas hierárquicos que concorrem entre si no Livro I da *Política*, a saber, o da alma e do corpo e o das partes da alma. Segundo o primeiro modelo a alma comanda o corpo e seu poder lhe é “despótico”. Pelo segundo, é uma das partes da alma, que comanda o outro, ao apetite, enquanto o seu poder sobre ele é “político e real”. Com efeito, Barbara Cassin²²⁴ ao analisar as posições de Aristóteles sobre a escravidão assegura que o escravo é estritamente análogo à parte apetitiva, ou mais geralmente desejante da alma, da qual a *Ética a Nicômaco* diz nos seus próprios termos ser destituída de *lógos* mesmo tendo parte no *lógos*, pois ela se diferencia ao mesmo tempo desse outro elemento não lógico que é a parte vegetativa, e da parte que tem o *lógos* na medida em que lhe cabe escutar o *lógos* e obedecer-lhe. Convém frisar que os juízos de Aristóteles sobre o escravo natural também se estendem a muitos de seus contemporâneos na condição de juridicamente livres, os quais tinham como única meta na existência a satisfação dos prazeres corporais²²⁵.

Assim como existe uma hierarquia nos seres animados, na qual o ser humano, por sua racionalidade preside o seu apogeu; uma hierarquia na alma humana na qual o elemento racional, por sua excelência, deve submeter o elemento irracional; e uma hierarquia no âmbito político que faculta o cidadão livre (dotado do *lógos*) dominar os escravos; igualmente, na arte retórica, o *lógos*, ou seja, as provas lógicas, por estarem numa posição de preeminência precisa naturalmente submeter as provas afetivas. Portanto, a abordagem hierárquica das provas técnicas, em comparação com as hierarquias expostas nas obras já mencionadas, poderá ser objeto de ulterior investigação na tarefa de fortalecer a perspectiva de que as provas lógicas se coordenam com as provas psicológicas.

²²³ CASSIN, Barbara. **Aristóteles e o lógos**, p. 56.

²²⁴ *Ibid.*, p. 58.

²²⁵ BODEÛS, Richard. **Aristóteles, a justiça e a cidade**, p. 41.

REFERÊNCIAS

ARISTOTLE. **The complete works of Aristotle**. Translation by Jonathan Barnes. Princeton University Press.

_____. **Prior Analytics**. Translation by Robin Smith. Cambridge/Indianópolis: 1989.

_____. **Art of rhetoric**. With an english translation by John Henry Freese. Loeb Classical Library. Harvard University Press: 2006.

ARISTÓTELES. **Arte retórica**. Tradução de Manuel Alexandre Junior. Centro de filosofia da universidade de Lisboa. Lisboa: 2005.

_____. **Arte Retórica e Arte Poética**. Tradução de Antônio Pinto de Carvalho. Edições de ouro. Rio de Janeiro.

_____. **Analíticos Anteriores**. Tradução de Pinharanda Gomes. Guimarães Editores. Lisboa: 1986.

_____. **Analíticos Posteriores**. Tradução de Pinharanda Gomes. Guimarães Editores. Lisboa: 1987.

_____. **De Anima**. Tradução de Maria Cecília Gomes dos Reis. Editora 34. São Paulo: 2006.

_____. **Ética a Nicômaco**. Nova Cultural. São Paulo: 1984.

_____. **Metafísica**. Edipro. São Paulo: 2006.

_____. **Segundos Analíticos**. Tradução de Lucas Angioni. UNICAMP. Campinas: 2002.

_____. **Tópicos/ Dos argumentos sofísticos**. Nova cultural. São Paulo: 1987.

BARNES, Jonathan; SCHOFIELD, Malcolm; SORABJI, editores. **Articles on Aristotle**. Gerald Duckworth. University of Cambridge: 1978.

_____. **Aristóteles**. Coleção mestres do pensar. Edições Loyola. São Paulo: 2005.

_____. **Aristóteles**. Ideias e Letras. São Paulo: 2009.

BERTI, Enrico. **As razões de Aristóteles**. Edições Loyola. São Paulo: 2002.

BODÉÜS, Richard. **Aristóteles. A justiça e a cidade**. Edições Loyola. São Paulo: 2007.

BRANDÃO, Roberto de Oliveira. **A tradição sempre nova**. Ática. São Paulo: 1976.

BRUNSCHWIG, Jacques. **Estudos e exercícios de filosofia antiga**. Edições Loyola. São Paulo:2009.

BUELA, Alberto. **El Grylos: Primer escrito de Aristóteles**. Revista de filosofía. Número 93. Departamento de filosofía de la Universidad Iberoamericana. Plantel/México: 1998.

CASSIN, Barbara. **Aristóteles e o lógos**. Edições Loyola. São Paulo: 1999.

CICERÓN. **Tusculanas**. Alianza Editorial. Madrid:2010.

COHEN, Jean. **Pesquisas em retórica**. Vozes. Petrópolis: 1975.

COPE, E. M. **An introduction to Aristotle's Rhetoric**. University of Cambridge. London: 1867.

_____. **The rhetoric of Aristotle**. University of Cambridge. Volumes I, II e III. London: 1877.

CROISSET, A. et. M. **Histoire de la littérature grecque**. Ernest Thorin. 1887.

DESCARTES. **Discurso do método/ As paixões da alma**. Nova cultural. São Paulo: 1987.

EMPÍRICO, Sexto. **Contra os retóricos**. Editora Unesp. São Paulo: 2013.

FONSECA, Rosario/ ALIZO, Leticia de Pietro. **Las emociones en la comunicación persuasiva: desde la retórica afectiva de Aristóteles**. Quorum académico, vol.7, num. 1. Universidade de Zulia. Venezuela: 2010.

FORTENBAUGH, Willian W. **Aristotle's Rhetoric on Emotion**. Article on Aristotle. Gerald Duckworth: 2003.

GARVER, Eugene. **Aristotle's Rhetoric: an art of character**. University of Chicago: 1994.

GÓRGIAS. **Elogio de Helena**. Trad. M. Cecília de Miranda N. Coelho. Cadernos de tradução – USP, 4. São Paulo: 1999.

GRIMALDI. W. M. A. **Aristotle's Rhetoric**. American Journal of philology. 101:4. John Hopkins University. Baltimore: 1980.

_____. **Studies in the Philosophy of Aristotle's Rhetoric**. Weisbaden. Franz Steiner: 1972.

_____. **Aristotle, Rhetoric I, A commentary**. Fordham University Press. New York: 1980.

GROSS, Allan G. and WALZER Arthur E. **Rereading Aristotle's Rhetoric**. Southern Illinois University: 2008.

HALLIDAY, Tereza Lúcia. **O que é retórica**. Editora brasiliense. São Paulo: 1990.

HUNT, Everest Lee. **Plato and Aristotle on Rhetoric and the Rhetoricians**. Century C.O. New York: 1925.

JAEGER, Werner. **Paidéia: a formação do homem grego**. Martins Fontes. São Paulo: 2003.

JAPIASSÚ, Hilton/ MARCONDES, Danilo. **Dicionário básico de filosofia**. Jorge Zahar editor. Rio de Janeiro: 2006.

JOLIVET, Régis. **Tratado de Filosofia**. Tomo I, Lógica-cosmologia. Editora Agir. Rio de Janeiro: 1969.

The Journal of Politics. Vol. 49, No. 3. Cambridge University Press: 1987.

KAIBEL, Georg. **Epigrammata Graeca ex lapidibus conlecta**. Berolini: 1878.

KERFERD, G.B. **O movimento sofista**. Edições Loyola. São Paulo: 2003.

LEAR, Jonathan. **Aristóteles: o desejo de entender**. Discurso editorial. São Paulo: 2006.

MCCOY, Marina. **Platão e a retórica de filósofos e sofistas**. Madras. São Paulo: 2010.

MEYER, Michel. **A retórica**. Editora Ática. São Paulo: 2007.

MURPHY, James J. **Sinopsis histórica de la retórica clásica**. Editorial Gredos. Madrid: 1989.

NÉRICI, Giuseppe Imídeo. **Introdução à lógica**. Livraria Nobel. São Paulo: 1976.

PEREIRA, Oswaldo Porchat. **Ciência e dialética em Aristóteles**. UNESP. São Paulo: 2001.

PERELMAN, Chaim. **Retóricas**. Martins Fontes. São Paulo: 1999.

PERELMAN, Chaim e OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**. Martins Fontes. São Paulo: 2002.

PIRIE, Madsen. **Como vencer todas as argumentações: usando e abusando da lógica**. Edições Loyola. São Paulo: 2008.

PLATÃO. **Fedro**. Tradução de Jorge Paleikat. Editora globo. Porto Alegre:

1962.

PLATÃO. **Defesa de Sócrates/Ditos e feitos memoráveis de Sócrates**. Nova Cultural. São Paulo: 1972.

PLEBE, Armando. **Manual de retórica**. Martins Fontes. São Paulo: 1992.

_____. **Breve história da retórica antiga**. Editora EPU. São Paulo: 1978.

QUINTILIANO, M. Fábio. **Instituições oratórias**. Tomo I. Edições Cultura. São Paulo: 1944.

REALE, Giovanni. **Introdução a Aristóteles**. Edições 70. Lisboa: 1997.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Martins Fontes. São Paulo: 2004.

ROHDEN, Luiz. **O poder da Linguagem - A arte Retórica de Aristóteles**. EDPUCSRS. Porto Alegre: 1997.

_____. **Racionalidade retórica: uma linguagem filosófico-hermenêutica em Aristóteles**. Síntese Nova Fase. V.25, n. 81. Belo Horizonte: 1998.

ROGUE, Christophe. **Compreender Platão**. Editora Vozes. Petrópolis: 2005.

RORTY, Amélie Oksenberg. **Essays on Aristotle's Rhetoric**. University of California: 1996.

ROTH, Adam David. **Reciprocal influences between rhetoric and medicine in ancient Greece**. The University of Iowa: 2008.

SANTOS, Mario Ferreira dos. **Práticas de oratória**. Editora Logos. São Paulo: 1957.

SALMON, Wesley C. **Lógica**. Zahar editores. Rio de Janeiro: 1973.

SENGER, Jules. **A arte oratória**. Difusão Européia do livro. São Paulo: 1960.

SCHIAPPA, Edward. **The beginnings of rhetorical theory in classical Greece**. Yale University: 1999.

SMITH, Plínio/ Filho, Waldomiro J. Silva (Orgs.). **Significado, verdade, interpretação: Davison e a filosofia**. Loyola. São Paulo: 2005.

SOUSA, Américo de. **Lógica ou persuasão?** Universidade da Beira Interior. Covilhã: 2001.

SOARES, Edivaldo. **Fundamentos da lógica: elementos de lógica formal e teoria da argumentação**. Atlas. São Paulo: 2003.

SPATHARAS, Dimos. **Gorgias: an edition of the extant texts and fragments with commentary and introduction.** University of Glaslow: 2001.

_____. **Patterns of argumentation in Gorgias.** Mnemosyne. Fourth Series, Vol. 54, Fasc. 4, 2001.

STIRN, François. **Comprender Aristóteles.** Editora Vozes. Petrópolis: 2006.

WOODRUFF, P. **Os primórdios da filosofia grega.** Idéias e Letras. São Paulo: 2008.

ZALTA, Edward N. **Stanford Encyclopedia of Philosophy.** Stanford: 2004.