

5 Século XX, a Nova Retórica de Perelman

Os estudos de Chaïm Perelman são um marco para uma nova concepção da Retórica. Com a colaboração de Lucie Olbrechts-Tyteca, ele dissertou uma relevante obra: o *Tratado da argumentação: a nova retórica*, cujo título original é *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*, publicado por Presses Universitaires de France, em 1958 (cf. Reboul, 2004:88).

Nessa obra, os tratadistas procuraram “(...) sistematizar a retórica como uma teoria da argumentação, para além do formalismo lógico, aplicando seu modelo teórico aos campos da moral e do direito” (Japiassu e Marcondes, 1996:210). É uma obra que representou a transição da retórica ornamental para a retórica instrumental (cf. Dayoub, 2004:36).

“A Nova Retórica é, então, o ‘discurso do método’ de uma racionalidade que já não pode evitar os debates e deve, portanto, tratá-los e analisar os argumentos que governam as decisões” (Meyer, *in* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:XX). No âmago conceitual do Tratado da Argumentação, está latente a renúncia da força e da violência como únicas soluções numa contraposição de ideias. É, na visão de Mieczyslaw Maneli (2004:59), um método que é contra o dogmatismo, o autoritarismo e o totalitarismo e é a favor do pluralismo, da democracia e da liberdade intelectual ilimitada. Segundo Maneli (*op.cit.*, p.7), “Chaïm Perelman foi antes de tudo um consciente racionalista que acreditava no poder da razão humana para a busca bem-sucedida da verdade e para a organização razoável das relações humanas. Para ele não existiam tabus ou assuntos proibidos”. Nessa linha, o não impedimento aos debates pressupõe, na Retórica Perelmaniana, a restituição da Dialética encontrada em Aristóteles.

Dante Tringali (1988:150) enfatiza que Perelman restaura a Dialética Aristotélica e rompe intransigentemente com o racionalismo da Civilização Ocidental, racionalismo este definido como absoluto e monopolizador. Dessa forma, a Nova Retórica “não repudia a Lógica dos raciocínios científicos, a

Analítica⁵⁷, mas reintroduz a Dialética e faz dela objeto exclusivo de suas investigações e de seu grupo. Denomina, porém, a Analítica de ‘lógica demonstrativa’ e a Dialética de ‘lógica da argumentação’” (*ibid.*). Considerando esses termos, por que, então, a Nova Retórica não é chamada de “Nova Dialética”?

Tringali (*op.cit.*) explica que o termo “Nova” refere-se a “um movimento neo-aristotélico e se incumbe de restaurar, de introduzir de novo, renovando, a Dialética de Aristóteles, mas sob o nome de Retórica”. E o termo “Retórica” é posto em evidência porque “(...) a palavra Dialética já se comprometeu totalmente com o sentido hegeliano e marxista e pareceria absurdo empregar a palavra também com o sentido aristotélico, embora seja o sentido fundamental, básico” (*ibid.*).

Leandro Konder (2006:7) ensina que, na Grécia Antiga, a Dialética era considerada a arte do diálogo e que, “aos poucos, passou a ser a arte de, no diálogo, demonstrar uma tese por meio de uma argumentação capaz de definir e distinguir claramente os conceitos envolvidos na discussão”. Konder (*op.cit.*, p.8) ainda complementa que, na concepção moderna, a Dialética é tida como “(...) o modo de pensarmos as contradições da realidade, o modo de compreendermos a realidade como essencialmente contraditória e em permanente transformação”.

Marie-Dominique Philippe (2002:243) descreve que, na visão de Aristóteles, a Dialética pode ser utilizada “*como exercício* para tornar o espírito capaz de argumentar, *como meio de contato* com os homens, revelando suas opiniões costumeiras, *como instrumento filosófico* para propor os problemas em

⁵⁷ A *Analítica*, aqui citada por Tringali, refere-se ao estudo dos “raciocínios científicos aos quais se chega à ciência. Aristóteles também chama a este tipo de raciocínio de analítico, demonstrativo, apodítico” (Tringali, 1998:24). “Para Aristóteles, o raciocínio analítico é que teria o caráter de univocidade e de necessidade que hoje atribuímos às demonstrações formais. Quando existe um acordo sobre as teses iniciais e sobre as regras de dedução, na exposição do sistema, na apresentação de suas conseqüências, o mestre terá todo o interesse em utilizar os esquemas analíticos de raciocínio; o papel do aluno é passivo: este deve contentar-se em seguir e em compreender os encadeamentos do discurso. É na ausência de um acordo sobre os elementos de semelhante sistema dedutivo – acordo resultante de uma convenção, de uma intuição ou de uma forma qualquer de evidência – que, segundo Aristóteles, o recurso às provas dialéticas pode mostrar-se inevitável” (Perelman, 1997:49).

toda sua agudeza (...). Segundo Maneli (*op.cit.*, p.54), “a dialética pede um diálogo retórico porque essa é a única maneira de preservar sua existência”. Não é à toa que as figuras são denominadas “de retórica”, e não “de dialética”. E às figuras, salienta-se que a teoria perelmaniana outorga um tratamento especial.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:45) situam a Dialética como a técnica da controvérsia com outrem, a Retórica como a técnica do discurso dirigido a muita gente e a Lógica como as regras aplicadas para conduzir o pensamento próprio. Sobre essas acepções, os próprios tratadistas se incumbem de explicar o porquê da escolha do termo *retórica* para o Tratado da Argumentação:

(...) Se a palavra dialética serviu, durante séculos, para designar a própria lógica, desde Hegel e por influência de doutrinas nele inspiradas ela adquiriu um sentido muito distante de seu sentido primitivo, geralmente aceito na terminologia filosófica contemporânea. Não ocorre o mesmo com a *retórica*, cujo emprego filosófico caiu em tamanho desuso (...). Esperamos que nossa tentativa fará reviver uma tradição gloriosa e secular (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:5).

Ao reviver a secular tradição retórica, Perelman e Olbrechts-Tyteca desenvolvem um Tratado da Argumentação tomando o raciocínio aristotélico como um dos pontos de partida primordiais. Nessa linha, Reboul (*op.cit.*, p.163) contextualiza: “a bem da verdade, já encontramos uma classificação dos argumentos, a de Aristóteles, que os divide em: indutivos (exemplo) e dedutivos (entimema); será que precisa criar mais uma?” O próprio Reboul responde de forma afirmativa e explica que em Aristóteles não é encontrada uma relação entre as premissas da argumentação. Ao contrário, a *Nova Retórica* de Perelman “(...) estuda o conteúdo das próprias premissas, define tipos de argumentos (lugares) que permitem propor uma premissa, mais precisamente uma premissa maior, à qual se pode depois subsumir o caso em questão” (*ibid.*).

Perelman e Olbrechts-Tyteca observaram também que de todos os gêneros oratórios da Retórica Aristotélica, um havia sido negligenciado através dos tempos. Para Aristóteles, conforme o gênero, o orador se propõe a atingir diferentes finalidades: “no deliberativo, aconselhando o útil, ou seja, o melhor; no judiciário, pleiteando o justo; no epidíctico, que trata do elogio ou da censura, tendo apenas que ocupar-se do que é belo ou feio” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.54). Assim, enquanto, nos debates políticos e forenses, dois adversários, ao defenderem ideias controversas, buscam ganhar a adesão de um auditório, no discurso epidíctico, o orador é apenas um solitário, ao seu discurso ninguém se

opunha. “Com isso, o gênero epidíctico parecia prender-se mais à literatura do que à argumentação. Foi assim que a destituição dos gêneros contribuiu para a posterior desagregação da retórica (...)” (*ibid.*). Desse modo, os gêneros deliberativo e forense foram anexados pela Filosofia e pela Dialética e o epidíctico, pela prosa literária (cf. *ibid.*). No entanto, para os tratadistas, o gênero epidíctico consiste em “(...) uma parte central da arte de persuadir, e a incompreensão manifestada a seu respeito resulta de uma concepção errônea dos efeitos da argumentação” (*ibid.*).

Enquanto os discursos deliberativo e forense tratam de política e fatos, o epidíctico se preocupa com as questões de valor. “Não receando a contradição, nele o orador transforma facilmente em valores universais, quando não em verdades eternas, o que, graças à unanimidade social, adquiriu consciência” (*ibid.*, p.57); não obstante, no gênero epidíctico, o orador se faz educador (cf. *ibid.*).

Na Nova Retórica, é fundamental ter a ciência de como um orador alcança o assentimento de um auditório. Destarte, o objetivo do discurso epidíctico é aumentar a intensidade de adesão aos valores comuns do auditório e do orador (cf. *ibid.*, p.58). Para os tratadistas, é um papel importante, já que sem esses valores comuns, em que poderiam apoiar-se os discursos forenses e deliberativos? (cf. *ibid.*).

Enquanto esses últimos gêneros utilizam disposições já existentes no auditório, enquanto neles os valores são meios que permitem determinar uma ação, na epidíctica a comunhão em torno dos valores é uma finalidade de que se persegue, independentemente das circunstâncias precisas em que tal comunhão será posta à prova (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, pp.58-59).

“(...) Após ter começado a considerar o pluralismo como modo de vida e forma de racionalização, Perelman percebeu que um novo conceito de argumentação e persuasão tinha se tornado necessário” (Maneli, *op.cit.*, p.8). Perelman e Olbrechts-Tyteca investigaram portanto como argumentos são usados para raciocinar valores. A Nova Retórica é então uma teoria da argumentação, a qual não significa o mesmo que lógica. Nela, é, sobretudo, apresentado que a argumentação se distingue da demonstração ou da lógica formal. Por isso, para Reboul (*op.cit.*, p.89), a grande contribuição filosófica da Nova Retórica está no fato de que “(...) entre a demonstração científica e a arbitrária das crenças, há uma lógica do verossímil, a que dão o nome de argumentação, vinculando-a à antiga retórica”. Essa afirmação de Reboul evidencia inclusive a herança trazida pela

Retórica Aristotélica, o que é corroborado pelos próprios tratadistas, quando descrevem que “a publicação de um tratado consagrado à argumentação e sua vinculação a uma velha tradição, a da retórica e da dialética gregas, constituem *uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocínio, oriunda de Descartes (...)*” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.1).

Essa ruptura discute que a razão cartesiana, fundamentada na lógica formal, faz irracional a imaginação, a intuição ou a insinuação. É sugerido um novo conceito de racionalidade, embasado no pluralismo e na liberdade humana, diferentemente da noção cartesiana de conhecimento.

No *Discurso do método*, é considerado quase como falso tudo quanto era apenas verossímil; portanto, o foco de seu intento residia em descobrirmos como ter acesso a ideias verdadeiras, sendo estas imunes ao erro por serem embasadas em procedimentos sistemáticos e metódicos (cf. Descartes, [1637] 2008). “Foi ele que, fazendo da evidência a marca da razão, não quis considerar racionais senão as demonstrações que, a partir de idéias claras e distintas, estendiam, mercê de provas apodícticas, a evidência dos axiomas a todos os teoremas” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*).

Desse modo, para Descartes, quando duas pessoas expressam ideias opostas sobre uma mesma situação, uma delas deve estar errada. Contudo, “Perelman contradiz a asserção de Descartes dizendo que talvez ambos estejam certos, que talvez ambas as opiniões possam ser provadas no processo de diálogo e argumentação e, finalmente, colocadas em prática” (Maneli, *op.cit.*, p.4)⁵⁸.

Maneli (*op.cit.*, p.26) explica que, de acordo com a Nova Retórica, é excessivamente irracional a pretensão cartesiana: “Perelman esforça-se para respeitar o fato de que ambas as partes possuem opiniões válidas e razoáveis, pois os problemas humanos, práticos, políticos e morais não podem ser reduzidos à antinomia, ao verdadeiro ou falso”. Aqui, como destaca Michel Meyer (*op.cit.*), “já não se trata de privilegiar a univocidade da linguagem, a unicidade *a priori* da tese válida, mas sim aceitar o pluralismo, tanto nos valores morais como nas opiniões”. Ainda segundo Meyer (*op.cit.*), “a abertura para o múltiplo e o não-coercivo torna-se, então, a palavra-mestra da racionalidade”. Nesses termos, o projeto teórico eleito por Perelman é a pesquisa sobre a *lógica dos julgamentos de*

⁵⁸ Sobre Descartes e o declínio da Retórica, vide também subitem 19.2.9 do Apêndice II.

valor (cf. Coelho, *in* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:XV), pois, para os tratadistas, “o campo da argumentação é o do verossímil, do plausível e do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.1). Assim, a Retórica Perelmaniana colabora com o rompimento da tradição cartesiano-positivista de rejeição à prática retórica (cf. Dayoub, *op.cit.*).

Na lógica moderna, oriunda de uma reflexão sobre o raciocínio matemático, os sistemas formais já não são correlacionados com uma evidência racional qualquer. O lógico é livre para elaborar como lhe aprouver a linguagem artificial do sistema que constrói, para determinar os signos e combinações de signos que poderão ser utilizados. Cabe a ele decidir quais são os axiomas, ou seja, as expressões sem prova consideradas válidas em seu sistema, e dizer quais são as regras de transformação por ele introduzidas e que permitem deduzir, das expressões válidas, outras expressões igualmente válidas no sistema. A única obrigação que se impõe no construtor de sistemas axiomáticos formalizados e que torna as demonstrações coercivas é a de escolher signos e regras que evitem dúvidas e ambigüidades (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:15).

Apoiando-se em Descartes, a lógica tinha sido limitada à lógica formal, “ou seja, ao estudo dos meios de prova utilizados nas ciências matemáticas” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.2). Entretanto, a Retórica Perelmaniana propõe que os julgamentos que não se baseassem em categorias de lógica formal poderiam ainda assim ser razoáveis, não irracionais (cf. Maneli, *op.cit.*, p.4), já que, durante uma discussão, continuamos a raciocinar mesmo quando não estamos calculando. Nem sempre se demonstra, como em operações matemáticas, mas inevitavelmente se argumenta.

5.1. Os âmbitos da argumentação

5.1.1. Demonstração, argumentação e adesão

A lógica formal moderna, para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:11), “constituiu-se como o estudo dos meios de demonstração utilizados nas ciências matemáticas. Mas o resultado foi a limitação de seu campo, pois tudo quanto é ignorado pelos matemáticos é alheio à lógica formal”. Segundo os tratadistas, “os lógicos devem completar a teoria da demonstração assim obtida com uma teoria

da argumentação” (*ibid.*). Nesse sentido, um questionamento intrigante é levantado na Nova Retórica:

[Para] obter êxito em ciência, formou-se a convicção de que seu uso é igualmente legítimo nos outros campos. Mas quando não existe um acordo, mesmo entre pessoas competentes na matéria, o que é a afirmação, senão um expediente a ser exorcizado, de que as teses preconizadas são a manifestação de uma realidade ou de uma verdade ante a qual um espírito sem prevenção tem de inclinar-se? (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.51).

Infere-se que, enquanto a demonstração é impessoal, a argumentação é pessoal. Centrada na linguagem matemática, a demonstração é desprovida de ambiguidade ($a/b = c/d$). É processada em concordância com regras previamente explicitadas; provém de um sistema axiomático o qual já é considerado verdade, independentemente do acordo com um auditório. Quem apresenta uma demonstração não desempenha papel essencial, já que sua conclusão é sua própria validade (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.51).

Na argumentação, o debate está sempre presente. Prevalece-se da ambiguidade na linguagem natural. Enquanto a demonstração baseia-se em axiomas tidos como considerações previamente válidas, a argumentação começa por uma premissa. Sua conclusão não justificará o correto ou o incorreto, mas sim, evidenciará o mais ou menos convincente, o mais ou menos pertinente, o mais ou menos forte... “A argumentação é a técnica que utilizamos na controvérsia quando nos envolvemos em críticas e justificativas, opondo-se e refutando, solicitando e expondo razões” (Maneli, 2004:49). “A teoria da argumentação visa, através do discurso, a obter uma ação eficaz sobre os espíritos” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.10). Para uma acepção sobre “espíritos”, é oportuno citar uma analogia empregada por Paul Ricoeur:

O arco pode ser estendido ao extremo, mas a flecha conserva um alcance; não há linguagem que não dê sentido ao que, antes de tudo, divide o espírito. Por vezes, exige-se um poema inteiro para que o espírito invente ou encontre um sentido, mas é sempre o espírito que liga (Ricoeur, 2005:132).

Segundo Reboul (2004:112), a argumentação existe como meio de prova distinto da demonstração, pois nela não incidem nem a violência nem a sedução. “(...) Ela comporta uma parte da oratória, e que os antigos tinham razão em unificar seus elementos racionais e afetivos num mesmo todo, a retórica” (*ibid.*).

(...) Toda argumentação é retórica (e não lógica) porque não implica premissas inquestionáveis e não dispensa provas. Ao contrário, na argumentação, há um duplo movimento: persuasão e prova, e o que se busca é o convencimento ou a

adesão e a persuasão deriva da lógica das razões e dos argumentos. Para tanto, a retórica fornece ao orador numerosos mecanismos ou estratégias argumentativas (Dayoub, 2004:69).

Maneli (*op.cit.*, p.52) comenta que, na lógica formal, as premissas não são questionadas; contudo, na Retórica, todos os dados são examinados, pois nela não se aceita nada antecipadamente, todas as asserções implícitas ou explícitas são rejeitadas, além de todas as premissas e proposições. Dessa forma, Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p. 16) salientam que “para que haja argumentação, é mister que, num dado momento, realize-se uma comunidade efetiva dos espíritos”. Daí que “(...) *toda argumentação visa à adesão dos espíritos e, por isso mesmo, pressupõe a existência de um contato intelectual*” (*ibid.*).

As ideias de “adesão” e “contato intelectual” são extremamente relevantes na Nova Retórica, pois “para argumentar, é preciso ter apreço pela adesão do interlocutor, pelo seu consentimento, pela sua participação mental” (*ibid.*, p.18). Essa acepção fica mais clara quando se reitera que “o objetivo da argumentação não significa simplesmente abrir mão do nosso ponto de vista e aceitar o do palestrante” (Maneli, *op.cit.*, p.78). Esse propósito seria imensamente restrito e simplista. Para Maneli (*op.cit.*), “essa poderia ser a meta de um ‘lógico formal’, de um ‘matemático’ ou até de um dogmático (seja ele teológico ou ideológico secular)”. No entanto, Perelman entende que a prática da argumentação, firmada pelo diálogo, é ganhar a *adesão* da audiência, como é colocado na Nova Retórica: “(...) o objeto dessa teoria é o estudo das técnicas discursivas que permitem *provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento*” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.4).

Dayoub (*op.cit.*, p.40) explica que o orador “só conseguirá atingir seu objetivo se fizer uso de uma linguagem (visual e verbal) persuasiva. Assim, a Retórica tem como objetivo persuadir e a adesão é o fim, o objetivo e o critério da comunicação persuasiva” (*ibid.*). Não obstante, na visão de Perelman, a adesão será suscetível de menor ou maior intensidade:

(...) o assentimento tem seus graus, e uma tese, uma vez admitida, pode não prevalecer contra outras teses que viriam a entrar em conflito com ela, se a intensidade da adesão for insuficiente. A qualquer modificação dessa intensidade corresponderá, na consciência do indivíduo, uma nova hierarquização dos juízos (Perelman, 1997:57).

Sobre o emprego do termo “adesão”, o professor Carrol C. Arnold discorre uma elucidativa observação:

Discutindo esse aspecto da situação *retórica* de todo argumentador, Perelman faz uma escolha feliz de palavras. Em vez de escrever “aceitação” e “rejeição” de argumentos, ele fala que o argumentador procura “provocar ou aumentar a adesão da audiência” (...). A *adesão* nos lembra, melhor do que palavras como “aceitar” e “rejeitar”, ou “aprovar” e “desaprovar”, de que uma *escolha*, em vez de um *compromisso irrevogável*, é tudo que podemos esperar da argumentação. Somente podemos nos comprometer com alguém ou com nós mesmos com o objetivo de provocar determinado grau de adesão ou lealdade às idéias. Esse é o trabalho da retórica, não da prova formal, e faz parte da natureza de toda argumentação (Arnold, *apud.* Maneli, *op.cit.*, p.79).

Perelman (*op.cit.*, p.71) esclarece que “uma vez que visa à adesão, a argumentação retórica depende essencialmente do auditório a que se dirige (...)”. Dayoub (*op.cit.*, p.38) salienta que, ao ser recuperado o conceito de que a Retórica é a arte da argumentação, a noção aristotélica de auditório foi revitalizada, “(...) pois a verossimilhança só adquire a aparência de verdade na instância interlocutória – momento em que o discurso é ouvido pelo auditório”. Assim, Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.22) definem o auditório como “*o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação*”.

5.1.2. Os auditórios

Inspirando-se livremente em Perelman e Olbrechts-Tyteca, Reboul (2004:92) descreve que “sempre se argumenta diante de alguém. Esse alguém, que pode ser um indivíduo ou um grupo ou uma multidão, chama-se auditório, termo que se aplica até aos leitores”. Logo, “é, de fato, ao auditório que cabe o papel principal para determinar a qualidade da argumentação e o comportamento dos oradores” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:27). “Por isso, o auditório é fundamental para a eficácia da retórica, pois, diferentemente do que ocorre na lógica formal, o objetivo da retórica será atingido se a argumentação adaptar-se às características daquele determinado auditório” (Dayoub, 2004:41). “É, portanto, a natureza do auditório ao qual alguns argumentos podem ser submetidos com sucesso que determina em ampla medida tanto o aspecto que assumirão as argumentações quanto o caráter, o alcance que lhes serão atribuídos” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.33).

Assim, há a noção de reconhecimento de um orador que procurará, através do contato intelectual com um auditório, renunciando à violência, escolher o melhor argumento com objetivos persuasivos, para provocar ou aumentar a adesão

dos espíritos. Esse é o habitat da lógica dos julgamentos de valor, cerne da Nova Retórica Perelmaniana. Em sua proposição, todo discurso visa ser planejado em função de um auditório, pois é ele quem decidirá se tal discurso é convincente ou não. Com o intuito de conseguir sua adesão, o orador deve persuadi-lo. Para tanto, Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*) lançam o questionamento: “como imaginaremos os auditórios aos quais é atribuído o papel normativo que permite decidir a natureza convincente de uma argumentação?” A resposta está no destaque à fundamentação de dois tipos de auditório, o *particular* e o *universal*. Em *Retóricas*, Chaïm Perelman traz a seguinte explanação para o *auditório universal*:

O auditório universal tem a característica de nunca ser real, atualmente existente, de não estar, portanto, submetido às condições sociais ou psicológicas do meio próximo, de ser, antes, ideal, um produto da imaginação do autor e, para obter a adesão de semelhante auditório, só se pode valer-se de premissas aceitas por todos ou, pelo menos, por essa assembléia hipercrítica, independente das contingências de tempo e de lugar, à qual se supõe dirigir-se o orador. O próprio autor deve, aliás, ser incluído nesse auditório que só será convencido por uma argumentação que se pretende objetiva, que se baseia em “fatos”, no que é considerado verdadeiro, em valores universalmente aceitos. Argumentação que conferirá à sua exposição um cunho científico ou filosófico que as argumentações dirigidas a auditórios mais particulares não possuem (Perelman, 1997:73).

Olivier Reboul (*op.cit.*, p.93) comenta que, resumindo, o auditório universal poderia ser apenas uma pretensão ou um truque retórico; entretanto, ele pode ter uma função mais nobre, que é a do ideal argumentativo. Na Nova Retórica, o conceito proposto de auditório universal (per)passa mais pela ideia de quem expõe um discurso do que pela presença física de ouvintes ou leitores.

“Aquele que vai argumentar precisa adaptar-se ao seu auditório” (Abreu, 2005:42). “Em seu íntimo, cada orador constrói o universo daqueles que admite como seu auditório, define sua identidade e seus limites” (Dayoub, *op.cit.*, p.47). No caso, o propósito do auditório universal presta-se à seleção dos apelos e argumentos que um orador utilizará no desenvolvimento de seu discurso. Como se fosse estipulado um padrão, uma norma, visando o engenho de um discurso persuasivo, diferenciam-se, na concepção do auditório universal, os “bons” dos “maus” argumentos.

Em se tratando de intensidade de adesão, predominará a competência argumentativa do orador. Seus métodos e técnicas retóricas devem ampliar o tipo de auditório sobre o qual pretende agir. O orador precisa formar um ambiente receptivo para seu discurso. Ele precisa saber para quem discursará e que argumentos expressivos e válidos usará. Ele precisa ser reconhecido como um

orador de valor, para que seus argumentos sejam conhecidos e respeitados pelo auditório. São necessários orador reconhecido, auditório predisposto a ouvi-lo e argumentos que sejam considerados verossímeis e compatíveis com a realidade do público a quem se dirige o discurso (Dayoub, *op.cit.*, p.41).

“O auditório presumido é sempre, para quem argumenta, uma construção mais ou menos sistematizada” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.22). É, sobretudo, um conceito mental de auditório vislumbrado pelo orador. Por isso, “o auditório universal é constituído por cada qual a partir do que sabe de seus semelhantes, de modo a transcender as poucas oposições de que tem consciência. Assim, cada cultura, cada indivíduo tem sua própria concepção do auditório universal (...)” (*ibid.*, p.37).

“A noção de auditório universal não tem relação com a quantidade ou a localização do público de uma dada argumentação” (Dayoub, *op.cit.*, p.46). Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p. 33) concebem o auditório universal como aquele que é “(...) constituído pela humanidade inteira, pelo menos por todos os homens adultos e normais (...)”; é, então, o auditório composto por todos os seres racionais e competentes.

Abreu (*op.cit.*) descreve que o “auditório universal é o conjunto de pessoas sobre as quais não temos controle de variáveis”, enquanto que o “(...) auditório particular é um conjunto de pessoas cujas variáveis controlamos” (*ibid.*). Desse modo, a noção de auditório particular abrange qualquer grupo de indivíduos competentes ou não para o reconhecimento da defesa de uma tese, de uma argumentação. É o auditório composto por pessoas presentes fisicamente e àquelas as quais um discurso esteja endereçado, seja em que período for. Para Reboul (*op.cit.*), “um auditório é, por definição particular, diferente de outros auditórios. Primeiro pela competência, depois pelas crenças e finalmente pelas emoções”. Ainda segundo o autor, “em outras palavras, sempre há um ponto de vista, com tudo que esse termo comporta de relativo, limitado, parcial” (*ibid.*).

O auditório universal é entendido como um modelo ou uma norma para os auditórios particulares. Reboul (*op.cit.*, p.245) coloca que o auditório universal opõe-se ao auditório particular, designando qualquer ser racional, tratando-se mais de um ideal que da realidade. Em nota, o autor observa ainda que “é difícil de saber se em Perelman o auditório universal é uma ilusão ou um ideal” (*ibid.*, p.236). Contudo, na idealização de um auditório universal, ao definir que argumentos devem ser destinados a um discurso, o padrão estabelecido pode vir a

ser um direcionamento para a superação do orador, isto é, a criação da imagem de um auditório que conglomere todos os seres, como é verificado por Reboul:

O orador sabe bem que está tratando com um auditório particular, mas faz um discurso que tenta superá-lo, dirigido a outros auditórios possíveis que estão além dele, considerando implicitamente todas as suas expectativas e todas as suas objeções. Então o auditório universal não é um engodo, mas um princípio de superação, e por ele se pode julgar da qualidade de uma argumentação (Reboul, *op.cit.*, pp. 93-94).

As dimensões dos auditórios situam a distinção entre *convencimento* e *persuasão*.

5.1.3. Convencimento e persuasão

Na Nova Retórica, é proposto chamar de *persuasiva* à argumentação voltada a um auditório particular e de *convincente* àquela que é direcionada ao auditório universal (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:31). Assim, o primeiro tipo de argumentação é concebido como irracional, dirige-se à vontade e propõe uma ação, e o segundo visa a adesão racional (cf. Perelman, 1997:59). Enquanto o *convencimento* é inserido num discurso endereçado a qualquer pessoa, a qualquer ser racional, independentemente da situação intelectual ou social, a *persuasão* exige um público específico (cf. Dayoub, 2004:44).

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.30), “os critérios pelos quais se julga poder separar convicção e persuasão são sempre fundamentados numa decisão que pretende isolar de um conjunto – conjunto de procedimentos, conjunto de faculdades – certos elementos considerados racionais”. Contudo, na teoria perelmaniana, é percebida uma tenuidade no tratamento entre convencimento e persuasão, que é inclusive comentada pelos tratadistas:

Nosso ponto de vista permite compreender que o matiz entre os termos convencer e persuadir seja sempre impreciso e que, na prática, deva permanecer assim. Pois, ao passo que as fronteiras entre a inteligência e a vontade, entre a razão e o irracional, podem constituir um limite preciso, a distinção entre os diversos auditórios é muito mais incerta, e isso ainda é mais porque o modo como o orador imagina os auditórios é o resultado de um esforço sempre suscetível de ser retomado (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.33).

Como observa Dayoub (*op.cit.*, p.47), “com a nova retórica, a persuasão tornou-se importante questão filosófica, uma vez que, para persuadir, o discurso tem de manter sintonia com os valores e preferências do auditório”. Isso porque o

bom desempenho do orador está vinculado não apenas à sua própria intenção, “(...) mas também ao recurso a certos procedimentos argumentativos capazes de garantir a força dos argumentos” (*ibid.*, p.48). Esses procedimentos evidenciam os pontos de partida de uma argumentação.

5.2. Pontos de partida da argumentação

Como visto, é de extrema importância, para que haja uma argumentação eficaz, que o orador tenha um conhecimento prévio de seu auditório. Ele precisa saber quais são as opiniões, as crenças e o que é admitido como verdade pela sua audiência, antes de iniciar um discurso. Daí vem o propósito da criação de um auditório universal.

“O movimento argumentativo consiste na transposição da adesão inicial que o auditório tem com relação a uma opinião que lhe é comum para uma outra de que o orador quer convencer” (Dayoub, 2004:47), ou persuadir. Esse movimento converge para um *acordo* entre o discurso do orador e as *premissas* de um auditório, já que “como a adesão implica concordância entre as partes, o orador deve recorrer aos possíveis objetos de acordo, para neles fixar o ponto de partida da argumentação” (*ibid.*, p.49).

Com efeito, tanto o desenvolvimento como o ponto de partida da argumentação pressupõem acordo do auditório. Esse acordo tem por objeto ora o conteúdo das premissas explícitas, ora as ligações particulares utilizadas, ora a forma de servir-se dessas ligações; do princípio ao fim, a análise da argumentação versa sobre o que é presumidamente admitido pelos ouvintes (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:73).

Para a adesão de um discurso, deve-se buscar o acordo com certas premissas já aceitas por um auditório. Na Nova Retórica, os pontos iniciais para uma argumentação são embasados em dois tipos de acordos prévios: o *acordo sobre o real* e o *acordo sobre o preferível*. “Entendido como critério qualificador do racional, o acordo prévio nada mais é senão o produto da própria dimensão dialógica dos recursos retóricos” (Dayoub, *op.cit.*, p.53).

O *acordo sobre o real* diz respeito ao auditório universal e corresponde a tudo o que é admitido como *fato*, *verdade* ou *presunção*. O *acordo sobre o preferível* lida com *valores*, *hierarquias* e *lugares do preferível* e está relacionado ao auditório particular.

5.2.1. Acordo sobre o real

Fatos, verdades e presunções são premissas do auditório universal, ou pontos de partida da argumentação, que não equivalem à opinião, pois lidam com a realidade.

Os *fatos* são, sob o ponto de vista argumentativo, certos tipos de dados baseados na realidade objetiva. Assinalam o que é presenciado em um acordo universal como incontroverso (cf. Maneli, 2004:54 e Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:76). Como observa Poincaré (*apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.75), um fato designa o que é comum a vários entes pensantes, podendo ser uma premissa comum a todos.

Os fatos são subtraídos, pelo menos provisoriamente, à argumentação, o que significa que a intensidade de adesão não tem de ser aumentada, nem de ser generalizada, e que essa adesão não tem nenhuma necessidade de justificação. A adesão ao fato não será, para o indivíduo, senão uma reação subjetiva a algo que se impõe a todos (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:75).

As verdades são premissas mais abrangentes que os fatos. São sistemas complexos referentes a ligações entre fatos, os quais transcendem as experiências, quer sejam filosóficas, científicas ou religiosas.

Dayoub (2004:49) explica que enquanto “(...) *fato* significa tudo o que o auditório entende como tal e refere-se a acontecimentos limitados; *verdade* refere-se a enunciações, teorias e construções mentais”.

Fala-se geralmente de *fatos* para designar objetos de acordo precisos, limitados; em contrapartida, designar-se-ão de preferência com o nome de *verdades* sistemas mais complexos, relativos a ligações entre fatos, que se trate de teorias científicas ou de concepções filosóficas ou religiosas que transcendem a experiência (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.77).

Fatos e verdades são premissas que funcionam sob o ponto de vista objetivo. Seus estatutos já se impõem à audiência, portanto, no domínio em que se inserem, o orador não precisa reforçar a adesão. Saliente-se que fatos e verdades podem deixar de ser premissas assim identificadas, quando são contestados pelo auditório. Normalmente, isso ocorre quando são objetos de dúvidas, ou quando cresce um grupo de pessoas que não consideram os fatos e as verdades apresentados como premissas adequadas a uma determinada realidade. Por exemplo, o astrônomo polonês Nicolau Copérnico [1473-1543], responsável pelo nascimento de uma nova Astronomia, ratificou e comprovou a ideia de que o Sol

não gira em torno da Terra⁵⁹ (cf. Braga *et.al.*, 2004:71). Aqui, um orador já não poderá valer-se desses pontos de partida da argumentação, a não ser se provar que o outro orador, com seu argumento, esteja enganado, ou apresentar razões que justifiquem o não entendimento às contestações ora destacadas. Aqui surge a possibilidade de desqualificação do oponente, ao retirar-lhe, dentro da contraposição de ideias, o *status* de interlocutor razoável ou competente.

A teoria da argumentação, com seu conceito discursivo de fatos e verdades, é inteiramente dialética: não sustenta nada sagrado, nada estabelecido, nada tido como certo. No entanto, é indispensável na busca pela verdade, pelo progresso, pela beleza e pela liberdade humana. Os valores eternos (com sua essência sempre em mutação) podem prender seus alicerces apenas no solo da dúvida e da contradição (Maneli, *op.cit.*, p.56).

Como terceiro ponto inicial da argumentação, que lida com a natureza da realidade, há as *presunções*. Diferentemente dos fatos e das verdades, são premissas que permitem ser reforçadas em uma argumentação. “As *presunções* têm função capital, pois constituem o que chamamos de ‘verossímil’, ou seja, o que todos admitem até prova em contrário” (Reboul, 2004:165). Portanto, não fundam a mesma garantia que os fatos e as verdades, mas permitem estabelecer uma convicção do que pode ser razoável ou provável. “Por exemplo, não está provado que todos os juízes são honestos e competentes, mas admite-se isso; e, se alguém desmente em tal ou tal caso, cabe-lhe o ônus da prova. O verossímil é a confiança presumida” (*ibid.*).

Segundo Abreu (2005:46), *presunções* são suposições, como no seguinte caso: “se alguém que você espera está demorando a chegar, você pode presumir uma série de motivos: ele pode ter esquecido o compromisso, pode ter recebido uma visita inesperada, pode ter ficado retido no trânsito e assim por diante”.

As *presunções* estão ligadas também a experiências comuns, pois se apoiam na convicção de que algum acontecimento é habitualmente considerado como normal (cf. Dayoub, *op.cit.*). Assim, Perelman e Olbrechts-Tyteca falam sobre *presunções* de uso corrente:

⁵⁹ “No meio de todos encontra-se o Sol. Ora, quem haveria de colocar neste templo, belo entre os mais belos, um tal luzeiro, em qualquer outro lugar melhor do que aquele de onde ele pode alumiar todas as coisas ao mesmo tempo? Na verdade, não sem razão, foi ele chamado o farol do mundo, por uns, e, por outros, a sua mente, chegando a chamar-lhe o seu governador. Trimegisto apelidou-o de Deus visível, e Sófocles, em *Electra*, de vigia universal. Realmente o Sol está como que sentado num trono real, governando a sua família de astros que giram à volta dele” (Copérnico, *De Revolutionibus* (A revolução dos corpos celestes) [1543], *apud* Braga *et al.*, 2004:73).

A presunção de que a qualidade de um ato manifesta a da pessoa que o praticou; a presunção da credulidade natural, que faz com que nosso primeiro movimento seja acolher como verdadeiro o que nos dizem e que é admitida enquanto e na medida em que não tivermos motivo para desconfiar; a presunção de interesse, segundo a qual concluímos que todo enunciado levado ao nosso conhecimento supostamente nos interessa; a presunção referente ao caráter sensato de toda ação humana (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.79).

O que é *normal* está vinculado a algo semelhante, que já é existente. As presunções estão relacionadas, portanto, a essas expectativas. “Presume-se, até prova em contrário, que o normal é uma base com a qual podemos contar em nossos raciocínios” (*ibid.*, p.80). O que não significa uma representação definível em termos de distribuição estatística; desse modo, deve-se frisar que uma presunção difere da probabilidade calculada (cf. *ibid.*). Espera-se que as pessoas ruins cometam más ações e as boas, boas ações; presume-se também que as mentirosas falem mentiras e que as confiáveis digam a verdade...

5.2.2. Acordo sobre o preferível

Enquanto discursos voltados à factualidade, a verdade e a presunção enunciam um dizer real; já os *valores*, as *hierarquias* e os *lugares do preferível* dizem respeito aos pontos de partida da argumentação referentes ao que é preferível, procurando a adesão de grupos particulares.

Concordar com um *valor*, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:84), “(...) é admitir que um objeto, um ser ou um ideal deve exercer sobre a ação e as disposições à ação uma influência determinada, que se pode alegar numa argumentação, sem se considerar, porém, que esse ponto de vista se impõe a todos”. Os tratadistas explicam que os *valores*, num dado momento, intervêm em todas as argumentações. Em raciocínios de ordem científica, ao se pretender a construção de um valor de verdade, os valores se restringem geralmente à origem da formação de regras e conceitos constituintes de um dado sistema (cf. *ibid.*). Nos campos político, filosófico e jurídico, recorre-se aos valores “(...) para motivar o ouvinte a fazer certas escolhas em vez de outras e, sobretudo, para justificar estas, de modo a se tornarem aceitáveis e aprovadas por outrem” (*ibid.*). Destaca-se, sobretudo, que “inseridos num sistema de crenças, que se pretende valorizar aos olhos de todos, alguns valores podem ser tratados como fatos ou verdades” (*ibid.*, p.85).

Os valores se caracterizam por certos comportamentos e virtudes, como as noções de *envolvimento*, de *fidelidade*, de *lealdade*, de *solidariedade* e de *disciplina* (cf. *ibid.*). Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.92) destacam que, mesmo sendo admitidos por muitos auditórios particulares, os valores são percebidos com maior ou menor força. “A intensidade da adesão a um valor, em comparação com a intensidade com a qual se adere a outro, determina entre esses valores uma hierarquia que se deve levar em conta” (*ibid.*). Assim, a argumentação sobre o preferível sustenta-se ainda sobre as *hierarquias*.

Às vezes, as hierarquias são consideradas mais importantes que os próprios valores, pois, caracterizadas na importância preferida pelo auditório particular, referem-se aos princípios que ordenam, que arranjam os valores⁶⁰. Nessa linha, selecionar valores a serem aceitos por um auditório é menos complexo que conseguir estabelecer como um valor será realmente comparado, hierarquizado.

As hierarquias de valores são, decerto, mais importantes do ponto de vista da estrutura de uma argumentação do que os próprios valores. Com efeito, a maior parte destes são comuns a um grande número de auditórios. O que caracteriza cada auditório é menos os valores que admite do que o modo como os hierarquiza (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.92).

Assim como os valores são ordenados conforme hierarquias, estas podem ser ordenadas conforme os *lugares do preferível*. Esse é o terceiro ponto inicial da argumentação sobre o acordo preferível. O papel desempenhado pelos lugares, ou tópicos (*topoi*), é comparável ao das presunções no acordo sobre o real. Dayoub (*op.cit.*, p.53) assinala que “os lugares asseguram ao orador o acordo anteriormente estabelecido com o auditório”.

“O nome lugares era utilizado pelos gregos, para denominar locais virtuais facilmente acessíveis, onde o orador pudesse ter argumentos à disposição, em momentos de necessidade” (Abreu, 2005:81). “Aristóteles estuda, nos Tópicos, toda espécie de lugares que podem servir de premissa para silogismos dialéticos ou retóricos (...)” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.95) – (vide subitem

⁶⁰ Como sintetiza Abreu (2005:77), “(...) a maneira como o auditório hierarquiza os seus valores chega a ser, às vezes, até mais importante do que os próprios valores em si. Na verdade, o que caracteriza um auditório não são os valores que ele admite, mas como ele os hierarquiza”. Ainda segundo Abreu (*op.cit.*), “de fato, se dois grupos de pessoas possuem os mesmos valores, mas em escalas diferentes, acabam por configurar dois grupos diferentes”. Constata-se, assim, que “as hierarquias de valores variam de pessoa para pessoa, em função da cultura, das ideologias e da própria história pessoal” (*ibid.*).

4.1.2). Na Retórica Perelmaniana, são destacados seis tipos de lugares do preferível: quantidade, qualidade, ordem, existência, essência e pessoa.

No *lugar da quantidade*, o que está em evidência são as relações quantitativas. “Podemos considerar como lugares da quantidade a preferência concedida ao provável sobre o improvável, ao fácil sobre o difícil, ao que há menos risco de nos escapar” (*ibid.*, p.99). “É preferível aquilo que proporciona mais bens, o bem maior, o mais durável, ou ainda o que propicia o ‘mal menor’” (Reboul, 2004:166). “Os lugares da quantidade podem servir de premissas a uma argumentação de aspecto quase-lógico” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.264). “É no lugar da quantidade que encontramos alguns dos fundamentos da democracia: ganha uma eleição aquele que tiver maior quantidade de votos; uma lei, para ser aprovada no Congresso, tem de receber a maioria de votos” (Abreu, *op.cit.*).

Em contrapartida, no *lugar da qualidade*, contesta-se a virtude do número. Nela, é valorizado tudo aquilo que é raro, eterno, único, singular. “Desse modo, o único passa a ser o preferível; enquanto se despreza o banal, o intercambiável, ‘a sociedade de consumo’, valoriza-se o raro, o precário, o insubstituível. A norma já não é o normal, é o original, até mesmo o marginal, o anômalo” (Reboul, *op.cit.*). Por exemplo, o valor inestimável de uma obra de arte, por ela ser o único e original exemplar.

“Os lugares da ordem afirmam a superioridade do anterior sobre o posterior, ora da causa, dos princípios, ora do fim ou do objetivo” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.105). Por exemplo, as grandes invenções e acontecimentos da humanidade são valorizados pelo lugar da ordem. Quem foi o primeiro homem a pisar na Lua? Quem inventou o avião? As medalhas distribuídas aos vencedores também refletem o *lugar da ordem*: o primeiro é ouro, o segundo é prata e o terceiro é bronze (cf. Abreu, *op.cit.*, p.86).

O *lugar do existente* prefere aquilo que já existe. “O emprego que já existe é hierarquizado acima do emprego que ainda não existe” (Abreu, *op.cit.*, p.92). Nas palavras de Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.106), “os lugares do existente afirmam a superioridade do que existe, do que é atual, do que é real, sobre o possível, o eventual ou o impossível”.

O *lugar da essência* é aquele que concede “(...) um valor superior aos indivíduos enquanto representantes bem caracterizados dessa essência” (*ibid.*). É,

segundo Reboul (*op.cit.*, p.167), “a superioridade do essencial em relação ao acidental, ao fortuito”. Abreu (*op.cit.*, p.90) cita como exemplo o que acontece com os objetos de marca: quando alguém lembra em um bom automóvel, o lugar da essência traz à sua mente marcas como Ferrari, Jaguar, Mercedes-Benz, BMW... Quando se pensa em um bom relógio, o lugar da essência sugere marcas como Ômega, Rolex, Patek Philippe...

O *lugar da pessoa*, como o próprio termo afirma, é a superioridade daquilo que está ligado às pessoas. Abreu (*op.cit.*) comenta: “*Primeiro as pessoas, depois as coisas!* é o *slogan* que materializa esse lugar” (*ibid.*). O autor traz ainda a seguinte exemplificação:

Quando um candidato a governador diz, por exemplo, que, se for eleito, construirá trinta escolas, seu opositor dirá, utilizando o lugar da pessoa, que não construirá escolas. Procurará, isto sim, dar condições humanas ao trabalho do professor, melhores salários, programas de reciclagem etc. Dará preferência ao homem, não aos tijolos (Abreu, *op.cit.*, p.91).

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:132) explicam que “os acordos de que dispõe o orador, nos quais pode apoiar-se para argumentar, constituem um dado, mas tão amplo e suscetível de ser utilizado de modos tão diversos, que a maneira de prevalecer-se dele apresenta uma importância capital”. Assim, as premissas, como pontos de partida de uma argumentação, compõem um acordo, real ou preferível, que por sua vez se revela em forma de *dados* do discurso que visam promover a *presença* ou a *comunhão* do auditório.

5.3.

Dados do discurso, escolha, presença e comunhão

Diferentemente do raciocínio analítico, o raciocínio argumentativo desenvolvido por um orador é baseado na *escolha* de vários pontos iniciais disponíveis: as premissas para um acordo. Após selecionar as premissas da argumentação, de uma tese já admitida pelo auditório, o orador decidirá sobre o melhor meio de descrever e apresentar essas premissas, definindo o tipo de linguagem a ser utilizado, a forma de insistência a ser empregada e as técnicas de apresentação a serem praticadas. Esses meios de apresentação são compostos pelos *dados* do discurso, que visam angariar a *presença* e/ou a *comunhão* do auditório.

A utilização dos dados tendo em vista a argumentação não pode ser feita sem uma elaboração conceitual que lhes confira um sentido e os torne relevantes para o seguimento do discurso. São os aspectos dessa elaboração – dessa formalização – que fornecem um dos ângulos pelos quais se pode apreender melhor o que distingue uma argumentação de uma demonstração (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:136).

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.161) dissertam que a *presença* está relacionada com “(...) a ênfase de certos elementos nos quais o orador deseja centralizar a atenção, permitindo-lhes assim ficar no primeiro plano da consciência”. Para os tratadistas, “o fato de selecionar certos elementos e de apresentá-los ao auditório já implica a importância e a pertinência deles no debate. Isso porque semelhante escolha confere a esses elementos uma *presença*, que é um fator essencial da argumentação (...)” (*ibid.*, p.132). Como exemplo, é citado um relato chinês feito por Mencius, discípulo de Confúcio: “Um rei vê passar um boi que deve ser sacrificado. Sente piedade dele e ordena que o substituam por um carneiro. Confessa que isso aconteceu porque estava vendo o boi e não o carneiro.”⁶¹

Como visto, para a argumentação, revela-se uma importância do que está presente na consciência; contudo, não basta que algo exista para que esse sentimento seja evidenciado (cf. *ibid.*, p.132). “Está em causa não uma presença efetiva, mas uma presença para a consciência” (Dayoub, 2004:54). Assim, uma das preocupações do orador, para Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.133), “(...) será tornar presente, apenas pela magia de seu verbo, o que está efetivamente ausente e que ele considera importante para a sua argumentação, ou valorizar, tornando-os mais presentes, certos elementos efetivamente oferecidos à consciência”.

Na *escolha*, cabe o ato da decisão prévia dos dados; na *presença*, está o ato de trazer esses dados ao primeiro plano da consciência, conferindo-lhes uma visibilidade quase impossível de ser ocultada. Logo, o papel da *presença* é, sobretudo, o de trazer à mente e evidenciar o que está ausente, sendo essencial quando se busca evocar acontecimentos afastados no tempo e no espaço. Por

⁶¹ MENG-TSEU, *Primeiro livro*, § 7 (PAUTHIER, G. *Confucius et Mencius. Les quatre livres de Philosophie morale et politique de la Chine*, Paris, Charpentier, 1852. pp. 230 ss.). Resumido por PARETO, *Traité de sociologie*, I, p. 600 (§ 1135) a respeito da sua análise da piedade como resíduo – citado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:132).

exemplo, um legislador, vislumbrando o futuro, procura fazer com que uma plenária imagine os bons frutos que a sociedade colheria se uma determinada lei fosse aprovada; já um advogado perspicaz, para defender sua tese, pode tentar fazer com que um magistrado vivencie o passado. Não obstante, toda argumentação é seletiva: “ela escolhe os elementos e a forma de torná-los presentes. Com isso, expõe-se inevitavelmente à crítica de ser parcial e, portanto, parcial e tendenciosa” (*ibid.*, p.136).

Enquanto na demonstração a univocidade dos elementos apresentados é uma exigência, na argumentação leva-se em conta não simplesmente a escolha dos *dados*, mas a forma como estes são interpretados, conforme o significado atribuído e articulado pelo *orador*. Por isso, nenhuma escolha é neutra, apesar de existirem as que aparentam sê-lo, com o intuito de passar mais credibilidade a certo discurso.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.132) reconhecem que “a presença atua de um modo direto sobre a nossa sensibilidade”. “Deve-se ter cuidado quanto à apresentação efetiva de um objeto com a intenção de comover ou seduzir o auditório. Daí, podem decorrer também alguns efeitos perversos, como distrair os participantes ou orientá-los numa direção indesejada pelo orador” (Dayoub, *op.cit.*, p.54). A consequência disso é que “toda argumentação supõe, portanto, uma escolha, que consiste não só na seleção dos elementos que são utilizados, mas também na técnica da apresentação destes. As questões de forma se mesclam com questões de fundo para realizar a presença” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, p.136). Sendo assim, deve-se considerar o mérito do orador, quando expõe e destaca pontos numa argumentação que poderiam ser anteriormente negligenciados pelo *auditório*. Cumpre frisar que, em uma argumentação, além de se criar a *presença* dos *dados* do discurso, é também buscada a *comunhão* com o *auditório*.

Para que a argumentação retórica possa desenvolver-se, é preciso que o orador dê valor à adesão alheia e que aquele que fala tenha a atenção daqueles a quem se dirige: é preciso que aquele que desenvolve sua tese e aquele a quem quer conquistar já formem uma comunidade, e isso pelo próprio fato do compromisso das mentes em interessar-se pelo mesmo problema (Perelman, 1997:70).

Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.57), “o orador procura criar uma comunhão em torno de certos valores reconhecidos pelo auditório, valendo-se do conjunto de meios de que a retórica dispõe para ampliar e valorizar”. Dayoub (*op.cit.*, p.47) comenta que “(...) o discurso precisa ser ouvido

ou lido, para que se realize o contato entre os espíritos envolvidos, pois, para que alguém seja persuadido, é necessário reconhecer nesse alguém capacidades e qualidades capazes de tornar viável a comunhão”. Desse modo, não se deve esquecer que ouvir alguém é mostrar-se disposto a aceitar-lhe eventualmente o ponto de vista (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.19).

O orador busca, através da comunhão, estabelecer uma identificação com o auditório, uma ligação, para que este fique mais propenso a ser persuadido. É o caso do político-candidato que, na campanha eleitoral, narra as dificuldades de sua história de vida, com o intuito de buscar convergências com os propósitos idealizados pelo seu eleitorado.

Então, para o desenvolvimento de um discurso argumentativo, o orador *escolhe dados* e técnicas de apresentação que garantam a *presença* desses dados a e a *comunhão* com o auditório.

“O estudo da argumentação nos obriga, de fato, a levar em conta não só a seleção dos dados, mas igualmente o modo como são interpretados, o significado que se escolheu atribuir-lhes” (*ibid.*, p.132). Para tanto, com o objetivo de angariar o acordo da audiência de um auditório, o orador lança mão de certos recursos de apresentação. Nesses termos, a teoria de Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca enfatiza uma relevante passagem sobre o emprego das *figuras de retórica*.

“A Nova Retórica atribui papel especial às figuras, no momento da apresentação dos dados, pois, na maioria das vezes, elas se revestem de força argumentativa” (Dayoub, *op.cit.*, p.53).

Desde a Antigüidade, provavelmente desde que o homem meditou sobre a linguagem, reconheceu a existência de certos modos de expressão que não se enquadram no comum, cujo estudo foi em geral incluído nos tratados de retórica: daí seu nome de *figuras de retórica*. Em consequência da tendência da retórica a limitar-se aos problemas de estilo e de expressão, as figuras foram cada vez mais consideradas simples ornamentos, que contribuem para deixar o estilo artificial e floreado (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.189).

Entretanto, apesar de as figuras de retórica terem sido entendidas, em um período da História, apenas como simples artifícios de ornamento e estilística de um discurso, Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.190) contextualizam que a ocorrência da figura pode ser uma forma de descrever os acontecimentos que os tornam presentes à nossa consciência, lançando a pergunta: “pode-se negar seu papel eminente como fator de persuasão?” (*ibid.*) Os próprios tratadistas respondem: “se menoscarmos essa função argumentativa das figuras, seu estudo

parecerá rapidamente um vão passatempo, a busca de nomes estranhos para modos de expressão rebuscados” (*ibid.*). Dessa forma, “(...) não é possível negar o importante papel das figuras como fator de persuasão, já que toda figura é um condensado de argumento. Se assim não for, ter-se-á simples ornamento” (Dayoub, *op.cit.*, p. 54). Deve-se salientar que os meios pelos quais o orador se serve, na concepção da Nova Retórica de Perelman, só poderão ser considerados retóricos a partir do momento em que se mostrarem idôneos à obtenção dos dados para um acordo.

Segundo Reboul (2004:112), “a figura de retórica é funcional”. Isso posto, entende-se que há uma contraposição entre o que é figura argumentativa e o que é figura de estilo, isto é, percebida como mero ornamento. Dayoub (*op.cit.*, p.55) afirma: “(...) apenas quando a figura de estilo desempenha também função argumentativa, ela se torna figura de retórica. O processo de adesão não implica a conclusão do discurso, mas a assimilação da figura como argumento, em seu valor pleno”. Conforme o efeito produzido no auditório é que se dará a interpretação de uma figura como argumentativa ou de estilo (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p. 195).

Consideramos uma figura *argumentativa* se, acarretando uma mudança de perspectiva, seu emprego parecer normal em relação à nova situação sugerida. Se, em contrapartida, o discurso não acarretar a adesão do ouvinte a essa forma argumentativa, a figura será percebida como ornamento, como figura de *estilo*. Ela poderá suscitar a admiração, mas no plano estético, ou como testemunho da originalidade do orador (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.192).

Os tratadistas explicam que são duas as características que parecem ser indispensáveis para que haja a ocorrência de uma figura:

(...) uma estrutura discernível, independente do conteúdo, ou seja, uma forma (seja ela, conforme a distinção dos lógicos modernos, sintática, semântica ou pragmática), e um emprego que se afasta do modo normal de expressar-se e, com isso, chama a atenção. Uma dessas exigências, pelo menos, encontra-se na maioria das definições das figuras propostas no curso dos séculos; a outra se introduziu por algum viés (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.190).

A Retórica Perelmaniana visa o entendimento apenas da dimensão retórico-argumentativa de uma figura; contudo, os tratadistas declaram: “de nosso ponto de vista, constataremos que uma mesma figura, reconhecível por sua estrutura, nem sempre produz necessariamente o mesmo efeito argumentativo” (*ibid.*, p.194).

O acontecimento da figura é manifestado quando há “(...) uma série de graus entre a objeção real e a objeção simulada. Uma mesma estrutura pode passar de um grau a outro, mercê do próprio efeito produzido pelo discurso” (*ibid.*, p.192). A figura surge quando é possibilitada uma dissociação do uso dito como normal em uma estrutura linguística. Nessa linha, Dayoub enumera alguns recursos que, ao criarem efeitos por meio das figuras de retórica, reforçam a argumentação de um discurso:

- dividir o todo nas suas partes – amplificação.
- terminar com uma síntese destas últimas – conglomeração.
- repetir a mesma idéia em outras palavras – sinonímia.
- descrever as coisas de modo que pareçam se passar sob nossos olhos – hipotipose.
- insistir em certos tópicos, apesar de já entendidos pelo auditório – repetição.
- perguntar sobre algo, quando já se conhece a resposta – interrogação retórica (Dayoub, *op.cit.*).

Na Nova Retórica de Perelman, as figuras de retórica renovam o resultado persuasivo e argumentativo na apresentação dos dados de um discurso, derivando-se assim dos efeitos de escolha, presença e comunhão. Na teoria de Perelman, as figuras de retórica são portanto distinguidas como de *escolha*, *presença* e *comunhão*. As *figuras de escolha* objetivam impor ou sugerir uma escolha, as de *presença* visam avivar a presença e as de *comunhão* buscam uma identificação com o auditório. No Capítulo 7 é feita uma abordagem mais detalhada, com descrições e exemplificações dessas categorias de figuras propostas na Nova Retórica de Perelman.

Na Nova Retórica é também construído um sistema de análise para a identificação de tipos de argumentos, denominados *técnicas argumentativas*. Com esse sistema, é possível classificar um argumento, compreendendo sobretudo sua eficiência para os enunciados que compõem um discurso.

5.4. Técnicas argumentativas

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:211-217) categorizam as *técnicas argumentativas* em *processos de ligação* e *de dissociação*. *Processos de ligação* são os esquemas que visam a aproximação de elementos distintos, estabelecendo laços de solidariedade. São processos que procuram situar uma ligação entre as *premissas* do *orador* e a *tese* apresentada, ou seja, como afirma Dayoub

(2004:59), “facilitam a passagem para a conclusão da adesão concedida às premissas”. São divididos em: *argumentos quase-lógicos*, *argumentos baseados na estrutura do real* e *argumentos que fundamentam a estrutura do real*.

O *processo de dissociação* ocorre quando há a divisão de uma ideia em outras partes para que seja evitada uma incompatibilidade no discurso, ou seja, recusa-se a existência de uma ligação a fim de que tal incompatibilidade não seja caracterizada. São, como descrevem Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.215), “(...) técnicas de ruptura com objetivo de dissociar, de separar, de desunir elementos considerados um todo, ou pelo menos um conjunto solidário dentro de um mesmo sistema de pensamento”.

Na Nova Retórica, os tratadistas esclarecem ainda que, apesar de os esquemas argumentativos terem sido didaticamente separados, “(...) nada impede de considerar um mesmo enunciado como suscetível de traduzir vários esquemas que atuariam simultaneamente sobre o espírito de diversas pessoas, até mesmo sobre um único ouvinte” (*ibid.*, p.212). Desse modo, não se deve deixar de compreender os esquemas das técnicas argumentativas como integrantes de um conjunto, de um contexto argumentativo. Seria um erro conceber os grupos de esquemas argumentativos como entidades isoladas (cf. *ibid.*, p.217). A seguir, são apresentados alguns dos tipos de técnicas argumentativas da teoria perelmaniana.

5.4.1. Argumentos quase-lógicos

Os *argumentos quase-lógicos* “são aqueles construídos com base nos princípios lógicos e que visam alcançar a validade partindo de seu aspecto racional. Contrariamente aos princípios lógicos da demonstração, podem ser contestados” (Dayoub, 2004:61).

Breton (2003:121) observa que “a demonstração lógica tem verificação para todos os casos, ao passo que a argumentação quase lógica, por sua natureza, comporta inúmeras exceções muito amplas”. Nessa linha, Pessoa (*in* Bonini, 2004:143) comenta que, apesar de os *argumentos quase-lógicos* lembrarem a estrutura da lógica formal, eles “(...) não possuem o mesmo rigor, ou seja, não têm valor conclusivo, já que é impossível extirpar da linguagem comum toda a

ambigüidade e nem podemos remover do argumento a possibilidade de múltiplas interpretações”.

Quando os enunciados são perfeitamente unívocos, como nos sistemas formais, onde apenas os signos, por sua combinação, bastam para tornar a contradição indiscutível, não podemos deixar de nos inclinar ante a evidência. Mas não é esse o caso quando se trata de enunciados da linguagem natural, cujos termos podem ser interpretados de diferentes formas (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:221-222).

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.224) sustentam que na atitude lógica, as noções empregadas especificam suficientemente as regras admitidas e, desse modo, os problemas práticos são resolvidos sem dificuldades, mediante simples dedução. “Isto implica, aliás, que o imprevisto foi eliminado, que o futuro foi dominado, que todos os problemas se tornaram solucionáveis tecnicamente” (*ibid.*, p.225); diferentemente do que ocorre com uma “atitude quase-lógica”.

“Os argumentos quase lógicos estão no limite da argumentação. Mas o vínculo que eles propõem não é sempre verificável, a experimentação não pode ser sempre realizada e deve-se deixar um pequeno espaço para esta modalidade de dedução” (Breton, *op.cit.*, p.123). São argumentos que se aproximam “(...) dos raciocínios formais, mas a identidade é substituída pela pressuposição como interpretação correta dos enunciados” (Dayoub, *op.cit.*). Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p. 219) esclarecem ainda que os *argumentos quase-lógicos* “(...) pretendem certa força de convicção, na medida em que se apresentam como comparáveis a raciocínios formais, lógicos ou matemáticos”. Beneficiam-se dessas proximidades para assim extraírem sua potência e credibilidade.

Dentro do conceito de argumentação quase-lógica, há aquelas que apelam para as estruturas lógicas (contradição, identidade total ou parcial, transitividade) e as que apelam para relações matemáticas (relação da parte com o todo, do menor para o maior, relação de frequência) (cf. *ibid.*, p.220).

Nos argumentos quase-lógicos, há, então, uma falta de precisão e de rigor. O que está em jogo não é a confirmação de uma demonstração certa ou errada, verdadeira ou falsa, mas a configuração de correlações de argumentos mais ou menos plausíveis que objetivam a adesão de um auditório. “Assim, a cada argumento lógico, de validade reconhecida e incontestável, corresponderá um argumento quase-lógico, de estrutura semelhante, cuja força persuasiva consistirá justamente na sua proximidade com aquele” (Pessoa, *op.cit.*). Aqui, cabe

interpretar a expressão do pré-socrático Heráclito [sécs. VI-V a.C.]: “Não nos banhamos duas vezes no mesmo rio” (*in* Japiassu e Marcondes, 1996:125)⁶².

Em todo argumento quase-lógico convém pôr em evidência, primeiro, o esquema formal que serve de molde à construção do argumento, depois, as operações de redução que permitem inserir os dados nesse esquema e visam torná-los comparáveis, semelhantes, homogêneos (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.220).

Enquanto, num sistema lógico-formal ou matemático, uma *contradição* é mortal para a demonstração, na argumentação, como não há a univocidade da linguagem, o que é estabelecido é uma *incompatibilidade*. No caso da expressão de Heráclito, há somente uma contradição aparente, que desaparece no momento em que são feitas duas interpretações distintas: o “mesmo rio” pode significar suas próprias margens, que serão sempre as mesmas, e suas águas, que serão sempre diferentes.

“As tautologias e as contradições têm um aspecto quase-lógico porque, logo de início, tratamos os termos como unívocos, como suscetíveis de identificarem-se. Mas, após a interpretação, surgem as diferenças” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.247). Por isso, na teoria de Perelman, é posto que, na argumentação, nunca estamos diante de uma *contradição* propriamente dita, mas diante de uma *incompatibilidade*, a qual consiste de duas asserções, entre as quais o auditório decidirá por uma, a menos que renuncie a ambas.

Podemos, por exemplo, antes de tentar convencer o Secretário de transportes de nossa cidade a retirar as lombadas das ruas (tese principal), fazê-lo concordar com a tese de adesão inicial de que, em caso de incêndio ou transporte de doentes, as lombadas prejudicam sensivelmente a locomoção de carros de bombeiro e de ambulâncias, que são obrigados a parar a cada obstáculo, atrasando um socorro que deveria ser imediato. As lombadas são, pois, incompatíveis com o bom funcionamento dos serviços públicos de emergência (Abreu, 2005:50).

A *incompatibilidade* não apresenta a mesma rigidez da *contradição*, o que justifica a nomenclatura de “quase-lógico”, pois, nesses argumentos, não há a dependência de aspectos puramente formais, mas há a natureza das interpretações, que se fundamentam na ambiguidade da linguagem natural, nas premissas do orador, nas presunções do auditório. Como pode alguém, por exemplo, ser a favor do aborto e contra pena de morte? Nas acepções da argumentação quase-lógica de

⁶² Em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:247) é feita a seguinte tradução: “Entramos e não entramos no mesmo rio.”

Perelman, não há aqui uma contradição, mas uma incompatibilidade de teses: um aborto, sendo legal, não seria um crime, mas sim uma “liberdade de escolha”.

Reboul (2004:169) expõe que “a incompatibilidade está vinculada à retorsão, que consiste em retomar o argumento do adversário mostrando que na verdade este é aplicável contra ele mesmo”. Nesse caso, “o argumento é quase-lógico porque, para evidenciar a incompatibilidade, é preciso uma interpretação do ato pelo qual o adversário se opõe a uma regra. E essa interpretação, condição da retorsão, poderia, por sua vez, ser objeto de controvérsias” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.232).

A *retorsão* trata-se, portanto, de uma réplica feita com a utilização dos próprios argumentos do interlocutor (cf. Abreu, *op.cit.*, p.52). Os tratadistas citam um caso cômico da aplicação da retorsão – a história de um policial, em um teatro interiorano: “(...) no momento em que o público se preparava para cantar a *Marselhesa*, sobe ao palco para anunciar que é proibido tudo o que não figurava no cartaz. ‘E o senhor’, interrompe um dos espectadores, ‘está no cartaz?’” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*).

Um argumento, sendo incompatível, segundo Pessoa (*op.cit.*), já não se pode acusá-lo de absurdo, como na demonstração, “(...) mas no máximo de ridículo, e mesmo assim somente se o orador não conseguir escapar através da reinterpretação dos termos”. Reboul (*op.cit.*) esclarece que “o ridículo está para a argumentação assim como o absurdo está para a demonstração: é preciso ressaltar uma incompatibilidade, e a ironia é a figura que condensa esse argumento pelo riso”. É quando o entendimento do enunciado é o contrário do que se diz. Segundo Abreu (*op.cit.*, p.54), “o argumento do ridículo consiste em criar uma situação irônica, ao se adotar, de forma provisória, um argumento do outro, extraindo dele todas as conclusões por mais estapafúrdias que sejam”.

Uma afirmação é ridícula quando entra em conflito, sem justificação, com uma opinião aceita. Fica de imediato ridículo aquele que peca contra a lógica ou se engana no enunciado dos fatos, contanto que não o considerem um alienado ou um ser que nenhum ato pode desqualificar, por não gozar do menor crédito (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.233).

Análogo ao absurdo na demonstração, o *ridículo* ocorre quando uma afirmação entra em conflito com o que é aceito. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.234), “o ridículo é a arma poderosa de que o orador dispõe contra os que podem, provavelmente, abalar-lhe a argumentação, recusando-se, sem razão,

a aderir a uma ou outra premissa do discurso”. Reboul (*op.cit.*, p.170) coloca ainda que “o ridículo é o odioso desvenenado, que não provoca escândalo, porém riso”.

Outra técnica essencial da argumentação quase-lógica é a *identificação* dos diversos elementos que compõem um discurso. Sabe-se que a identidade de um objeto puramente formal é cunhada na evidência ou é instituída arbitrariamente, não sendo portanto suscetível de controvérsias. Fato este que não ocorre com as *identificações*, cujo lugar é assentado na linguagem natural e de uso corrente. O procedimento mais característico da *identificação* está no uso das *definições*, que, ao não fazerem parte de um sistema lógico ou formal, pretendem identificar o *definiens* com o *definiendum*. Reboul (*op.cit.*, p.172) explica que “definição é um caso de identificação, pois com ela se pretende estabelecer uma identidade entre o que é definido e o que define, de tal modo que se tenha o direito de substituir um pelo outro no discurso, sem mudar o sentido, de dizer tanto *homem* quanto *animal racional*”. Portanto, é o uso argumentativo da identificação, quando são recíprocos, intermutáveis, o termo definido (*definiens*) e a expressão que o define (*definiendum*).

Se queremos definir logicamente uma janela, podemos começar, dizendo o seu gênero: *janela é uma abertura na parede*. Mas se ficarmos somente nisso, não teremos uma definição. Afinal, uma porta também é uma abertura na parede. Devemos, portanto, acrescentar diferenças entre essa abertura e outras possíveis. Diremos então: *janela é uma abertura na parede em uma altura superior ao solo*. Mas um orifício feito com uma broca pode ser também uma abertura na parede em uma altura superior ao solo. Devemos, portanto, explicar outras diferenças, dizendo, finalmente, *que uma janela é uma abertura ampla numa parede, em uma altura superior ao solo, com a finalidade de iluminação e ventilação* (Abreu, *op.cit.*, p.56).

Partindo ainda do conceito de definição da argumentação, Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.243) discorrem sobre a *analiticidade*. Segundo os autores, “estando admitida uma definição, pode-se considerar analítica a igualdade estabelecida entre as expressões declaradas sinônimas; mas essa analiticidade terá, no conhecimento, o mesmo estatuto que a definição da qual depende” (*ibid.*). Sobre esse aspecto, Perelman e Olbrechts-Tyteca destacam que J. Wisdom distinguiu três espécies de análises: *material*, *formal* e *filosófica*. Os tratadistas citam os exemplos: *análise material* – “‘A é descendente de B’ significa que ‘A é filho ou filha de B’” (*ibid.*); *análise formal* – “‘O rei da França é calvo’ equivale a ‘há um ser, e um só, que é rei da França e que é calvo’” (*ibid.*, p.244). *Material e*

formal são, portanto, análises que se estabelecem em um mesmo nível, ao passo que a *análise filosófica* é tida como direcional, pois é dirigida a certo sentido, conduzindo a fatos fundamentais ou, como observa Wisdom (cf. *ibid.*), a dados sensoriais. Isso é notado no seguinte caso: “‘A floresta é muito densa’ equivale a ‘as árvores dessa região são muito próximas uma da outra’” (*ibid.*). É salientado ainda que, no sentido em que se opera numa certa direção, toda análise é *direcional*, já que sua escolha é determinada pela busca de *adesão* do *auditório*.

Quando o argumento fundamenta-se no tratamento idêntico a seres ou situações de uma mesma categoria, está se referindo à *regra de justiça*. “A racionalidade dessa regra e a validade que lhe reconhecem se reportam ao princípio de inércia, do qual resulta, notadamente, a importância conferida ao precedente” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.248). Abreu (*op.cit.*, p.52) cita o exemplo: “um filho, cujo pai se recusa a custear-lhe a faculdade, pode protestar, dizendo que acha injusto, uma vez que seus dois irmãos mais velhos tiveram seus cursos superiores pagos por ele”. Tem-se aqui um argumento de justiça que se encontra fundamentado na importância de um precedente – seres de uma mesma categoria que devem ser tratados do mesmo modo (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*). O recurso ao ato precedido é a aplicação de uma regra que corresponde à crença de que é razoável agir, em situações parecidas, da mesma forma que anteriormente, caso não sejam levantadas razões para praticar tratamentos diferentes. No entanto, se o tratamento não for o mesmo, o comportamento será injusto, por se estar diante de situações semelhantes. Esse é o caso das sentenças dos tribunais de justiça embasadas na jurisprudência, sendo esta uma interpretação reiterada da lei, para decisões proferidas num mesmo sentido, sobre uma determinada matéria cujo conteúdo se assemelha ao de matérias já julgadas. “A regra de justiça fornecerá o fundamento que permite passar de casos anteriores a casos futuros, ela é que permitirá apresentar sob a forma de argumentação quase-lógica o uso do precedente” (*ibid.*). Entretanto, enquanto a *regra de justiça* permite tratar elementos intercambiáveis sob certo ponto de vista, logo uma redução parcial, a *reciprocidade* visa oferecer o mesmo tratamento a duas situações correspondentes.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.250) esclarecem que, nos *argumentos de reciprocidade*, “a identificação das situações, necessária para que seja aplicável a regra de justiça, é aqui indireta, no sentido que requer a

intervenção da noção de simetria”. Trata-se de argumentos que realizam a assimilação de situações, por se considerar que certas relações são simétricas. Em lógica formal, por exemplo, uma relação é simétrica quando as proposições relacionadas são idênticas, isto é, uma mesma relação pode ser afirmada tanto entre *a* e *b* e como entre *b* e *a*, logo, a ordem do antecedente pode ser invertida sem que o resultado seja influenciado (cf. *ibid.*). Nessa linha, no *argumento de reciprocidade* há o princípio de que deve haver a igualdade de tratamento. “A simetria é suposta o mais das vezes pela própria qualificação das situações” (*ibid.*, p.251). Na *Nova Retórica*, é citada a expressão de Quintiliano segundo a qual os mesmos gêneros das proposições são confirmados mutuamente: “O que é honroso aprender, também é honroso ensinar” (Quintiliano, *apud ibid.*). É ainda citado que algumas regras morais se estabelecem em função da simetria, como o elogio de Isócrates aos atenienses: “Exigem de si mesmos, para com seus inferiores, os mesmos sentimentos que reclamavam de seus superiores” (Isócrates, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:252). Observa-se, dessa forma, que o argumento da reciprocidade “(...) é uma das bases da diplomacia que se exerce de igual para igual (...)” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:253). Como o que é percebido no preceito de moral humanista: “Não faça a outrem o que não gostaria que te fizessem” (*in ibid.*, p.252).

Outros argumentos quase-lógicos são apoiados em fórmulas matemáticas, como é o caso do recurso da *transitividade*: “(...) uma propriedade formal de certas relações que permite passar da afirmação de que existe a mesma relação entre os termos *a* e *b* e entre os termos *b* e *c*, à conclusão de que ela existe entre os termos *a* e *c* (...)” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.257). Trata-se portanto do silogismo retórico, no qual são encontradas as relações transitivas de igualdade, de superioridade, de inclusão, de ascendência. Por exemplo, na expressão “os amigos de meus amigos são meus amigos” (Reboul, *op.cit.*, p.170), há uma relação de transitividade que pode até ser desenvolvida algebricamente: “+ x + = + Os amigos de meus amigos são meus amigos. + x - = - Os amigos de meus inimigos são meus inimigos. - x + = - Os inimigos de meus amigos são meus inimigos. - x - = + Os inimigos de meus inimigos são meus amigos” (*ibid.*, p.171). Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.259) explicam que “o uso de relações transitivas é inestimável nos casos em que se trata de ordenar seres, acontecimentos, cuja confrontação direta não pode ser efetuada”. É o caso de

certas relações como *maior do que, mais perto do que, mais extenso do que*. Elas são reconhecidas através de suas manifestações transitivas. “Assim, se o jogador A venceu o jogador B e se o jogador B venceu o jogador C, considera-se que o jogador A é superior ao jogador C” (*ibid.*, p.60).

A *inclusão* é o recurso argumentativo que, normalmente, é tratado sob um ângulo quantitativo, limitando-se a mostrar a *inclusão de partes num todo*: “o todo engloba a parte e, por conseguinte, é mais importante que ela; em geral o valor da parte será considerado proporcional à fração que ela constitui com relação ao todo”. O que vale para o todo, portanto, valerá para a parte, como é verificado na passagem de Locke: “Nada do que não é permitido pela lei a toda a Igreja, pode, por algum direito eclesiástico, tornar-se legal para algum de seus membros” (Locke, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p. 262). Então, na *inclusão da parte no todo*, são analisadas “(...) apenas as relações que permitem uma comparação quase-matemática entre o todo e suas partes” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*). Como visto no subitem 5.2.2 (*Acordo sobre o preferível*), a *inclusão* permite formular o problema de suas relações com os *lugares da quantidade*; nesse caso, os *lugares da quantidade* podem servir de premissas a argumentações quase-lógicas (cf. *ibid.*, p.264).

No argumento da *divisão do todo em suas partes*, “divide-se um todo – a tese por provar – em partes, e, depois de mostrar que cada uma delas tem a propriedade em questão, conclui-se que o todo tem essa mesma propriedade” (Reboul, *op.cit.*). O argumento por divisão é proporcionado, em princípio, pelos resultados de operações de adição, de subtração e de suas combinações (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p. 267). Um mesmo enunciado pode ser entendido como um argumento da divisão ou da amplificação: “provar que uma cidade está inteiramente destruída, a alguém que o nega, pode ser feito com a enumeração exaustiva dos bairros danificados. Mas se o ouvinte não contesta o fato ou não conhece a cidade, a mesma enumeração será figura argumentativa de presença” (*ibid.*). Normalmente, os argumentos por divisão tendem a provar a existência ou inexistência de uma das partes (cf. *ibid.*). O argumento se dá por exclusão, como o que ocorre na passagem de Bergson: “Não temos escolha. Fora do instinto e do hábito, não há ação direta sobre o querer senão a da sensibilidade” (Bérgson, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:267).

Quando na argumentação é utilizado um sistema de pesos e medidas sem que seja efetivamente executada uma pesagem ou medição, está sendo posta em pauta a técnica da *comparação*. Na Nova Retórica, são expostas as expressões: “Suas faces são vermelhas como maçãs”, “Paris tem três vezes mais habitantes do que Bruxelas”, “Ele é mais belo do que Adônis” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:274). O objetivo aqui evidenciado não é o de informar, mas sim o de impressionar. São comparadas realidades entre si, o que é muito mais suscetível de prova do que meramente um juízo de analogia ou de semelhança. “Tal impressão deve-se ao fato de a idéia de medição estar subjacente nesses enunciados, mesmo que qualquer critério para realizar efetivamente a medição esteja ausente; por isso os argumentos de comparação são quase-lógicos” (*ibid.*). Os argumentos de *comparação* diferem do confronto de valores realmente mensuráveis, como na demonstração formal; no entanto, é justamente sua aproximação com as estruturas matemáticas que oferece grande parte de sua potência persuasiva, como é assim verificado pelos tratadistas:

As comparações podem dar-se por oposição (o pesado e o leve), por ordenamento (o que é mais pesado que) e por ordenação quantitativa (no caso, a pesagem por meio de unidade de peso). Quando se trata de noções tomadas de empréstimo ao uso comum, os critérios são geralmente complexos: a decomposição de uma noção, tal como a operam os estatísticos (por exemplo, a medição do grau de instrução com base no número de pessoas alfabetizadas, no número de bibliotecas, de publicações, etc.) constitui um esforço para levar em conta os diversos elementos mensuráveis (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.275).

Os tratadistas dissertam que “um dos argumentos de comparação utilizados com mais freqüência é o que alega o sacrifício a que se está disposto a sujeitar-se para obter certo resultado” (*ibid.*, p.281). A *argumentação pelo sacrifício* é aquela que está na base de todo sistema de trocas, como no escambo, na venda ou no contrato de prestação de serviços. Porém, não é reservada apenas ao campo econômico. Há uma “pesagem” em que dois termos se determinam entre si. É, por exemplo, a argumentação utilizada pelo alpinista, ao se perguntar se está pronto para fazer o esforço necessário para escalar uma montanha (cf. *ibid.*). Nessa argumentação, é ressaltado o que se tem de suportar para que certo resultado seja alcançado. Sendo assim, o aspecto quase-lógico é marcado quando, para valorizar uma decisão, transforma-se a outra opção em meio apto para produzi-la e medi-la (cf. *ibid.*, p.286), como é observado na passagem de Isócrates, no *Panegírico de Antenas*: “Em minha opinião, foi algum deus que fez

nascer essa guerra, por admiração pela coragem deles, para impedir que tais naturezas ficassem desconhecidas e que eles acabassem a vida na obscuridade” (Isócrates, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:286).

Por fim, há os argumentos de *probabilidades*. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:290) nos dizem que, em todas as áreas da pesquisa científica, o grande uso das estatísticas e do cálculo das probabilidades não deve fazer com que nos esqueçamos “(...) da existência de argumentações, não-quantificáveis, baseadas na redução do real a séries ou coleções de seres ou fatos, semelhantes por certos aspectos e diferenciados por outros”. Isso posto, é levantado o contexto: “se duas pessoas reclamam certa soma, esta será repartida segundo as probabilidades de seus direitos” (*ibid.*, p.293). Nesse caso, é a “esperança matemática” sendo aplicada aos problemas de jurisprudência. “O raciocínio é fundamentado numa certa concepção do que é equitativo, a qual está longe de ser admitida, pois, habitualmente, a soma inteira será concedida àquele cujas pretensões parecem mais bem fundamentadas” (*ibid.*). É o tipo de argumentação quase-lógica baseada em grandeza de variáveis e frequência de acontecimentos. É ainda colocado pelos tratadistas que, em um plano mais técnico, com os argumentos de *probabilidades*, é possível mostrar, de forma mais acentuada, a complexidade de elementos a serem considerados em um discurso, como: “grandeza de um bem, probabilidade de adquiri-lo, amplitude da informação na qual se baseia essa probabilidade, grau de certeza com que sabemos que algo é um bem” (*ibid.*, p.294).

5.4.2.

Argumentos baseados na estrutura do real

Enquanto os argumentos quase-lógicos têm pretensão a certa validade em virtude de seu aspecto racional, derivado da relação mais ou menos estreita existente entre eles e certas fórmulas lógicas ou matemáticas, os argumentos fundamentados na estrutura do real valem-se dela para estabelecer uma solidariedade entre juízos admitidos e outros que se procuram promover (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:297).

Os *argumentos baseados na estrutura do real* não se apoiam na racionalidade da lógica e da demonstração, como os *argumentos quase-lógicos*. Eles se aproximam da experiência. São desenvolvidos a partir do que o auditório acredita como sendo real, ou seja, estão baseados naquilo que é entendido pelo auditório por *fatos*, *verdades* e *presunções*. Entretanto, apesar de estarem ligados a vários elementos

da realidade, não estão diretamente ligados a descrições objetivas de *fatos*, mas sim às suas opiniões ou pontos de vista relacionados (cf. Dayoub, 2004:61; Abreu, 2005:58; Reboul, 2004:173). Como é exposto pelos próprios tratadistas: “o que nos interessa aqui não é uma descrição objetiva do real, mas a maneira pela qual se apresentam as opiniões a ele concernentes; podendo estas, aliás, ser tratadas, quer como fatos, quer como verdades, quer como presunções” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.298).

Os *argumentos baseados na estrutura do real* são divididos em *ligações de sucessão* e *ligações de coexistência*. As *ligações de sucessão* relacionam fenômenos de nível idêntico, dizem respeito à relação de causa e efeito, ligam um acontecimento às suas consequências, meio e fim. As *ligações de coexistência* envolvem duas realidades de nível desigual, de ordens diferentes, em que uma é a essência e a outra é sua respectiva manifestação.

A *ligação de sucessão* baseia-se na ideia de que existe um vínculo causal para um fenômeno ou acontecimento. A seguir, são dissertados alguns desses argumentos.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.303) denominam *argumento pragmático* “aquele que permite apreciar um ato ou um acontecimento consoante suas consequências favoráveis ou desfavoráveis”. Nesse argumento, o valor de uma *tese* é atribuído aos resultados originados pela sua adoção. Um orador, por exemplo, pode argumentar que o emprego da pena de morte (causa) erradicaria a criminalidade (efeito), ou que a legalização do aborto (causa) diminuiria a pobreza (efeito). Portanto, um uso característico do *argumento pragmático* consiste em propor o sucesso como resultado válido às suas proposições. Os tratadistas observam que esse aspecto é comum a muitas religiões, quando apontam a felicidade como justificativa de suas teorias (cf. *ibid.*, p.305). Entretanto, o *argumento pragmático* só poderá se desenvolver a partir do *acordo do auditório* sobre a validade de suas consequências (cf. *ibid.*, p.304). Por exemplo, “(...) quem é acusado de ter cometido uma má ação pode esforçar-se por romper o vínculo causal e por lançar a culpabilidade em outra pessoa ou nas circunstâncias” (*ibid.*, p.303). Assim, ao se inocentar, o acusado terá transferido o vínculo causal do juízo desfavorável e a validade das consequências não mais sobre ele recairá.

O *argumento do desperdício* se refere à execução de algo em função do seu aproveitamento, um voto útil para terminar o que já começou. Perelman e

Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.317) explicam que esse argumento “(...) consiste em dizer que, uma vez que já começou uma obra, que já aceitaram sacrifícios que se perderiam em caso de renúncia à empreitada, cumpre prosseguir na mesma direção”. Vejam-se alguns exemplos:

- Quando um universitário resolve abandonar a faculdade no último período, argumenta-se que tal atitude não vale a pena, tendo em vista todo o esforço já empenhado durante tanto tempo;
- Outro caso é “(...) a justificção fornecida pelo banqueiro que continua a emprestar ao seu devedor insolvente, esperando, no final das contas, ajudá-lo a sair do aperto” (*ibid.*);
- Finalmente, quando se declara “(...) que é preciso continuar a guerra porque, caso contrário, todos os mortos teriam tombado em vão” (Reboul, 2004:175).

Os *argumentos da superação* são os que “(...) insistem na possibilidade de ir sempre mais longe num certo sentido, sem que se entreveja um limite nessa direção, e isso com um crescimento contínuo de valor” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.327). Cada situação apresentada servirá de ponto de referência, uma espécie de trampolim, que permitirá prosseguir numa determinada direção (cf. *ibid.*, p.328). Nela, sobressai o uso das figuras *hipérbole* e *lýtotes*. A *hipérbole* dá ao discurso o elemento de exagero. “Sua função é fornecer uma referência que, numa dada direção, atrai o espírito, para depois obrigá-lo a retroceder um pouco, ao limite extremo do que lhe parece compatível com a sua idéia do humano, do possível, do verossímil, com tudo o que ele admite de outro ponto de vista” (*ibid.*, p.331). Seu emprego é, por exemplo, encontrado na passagem citada por Quintiliano, da *Eneida*, de Virgílio: “Dois picos gêmeos ameaçam o céu” (Quintiliano, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*)⁶³. A figura da *lýtotes*, geralmente, é definida como o contraste da *hipérbole*: sua expressão parece enfraquecer o pensamento, ou seja, para estabelecer um valor, se apoia aquém deste e não na sua superação (cf. Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.332). “O mais das vezes, a lýtotes se exprime por uma negação” (*ibid.*), como em *ele não é nada bobo* (na verdade, ele é muito esperto). Segundo Charaudeau e Maingueneau (2006:308), “como a hipérbole, o funcionamento da lýtotes tem algo de *paradoxal*,

⁶³ Citado por Quintiliano, vol. III, liv. VIII, cap. VI, § 68 (*Eneida*, canto I, vv. 162-3).

uma vez que o sentido verdadeiro do enunciado deve ser reconhecido pelo destinatário, sem que seja, para isso, totalmente obliterado seu valor literal, valor sobre o qual repousa o efeito de atenuação do procedimento”.

“Enquanto, nas ligações de sucessão, os termos cotejados se encontram num mesmo plano fenomênico, as ligações de coexistência unem duas realidades de nível desigual, sendo uma mais fundamental, mais explicativa do que a outra” (*ibid.*, p.333). Dentre os argumentos das ligações de coexistência, destacam-se os relativos às *peessoas e seus atos* e o *argumento de autoridade*.

O argumento sobre *as pessoas e seus atos* associa “(...) o caráter de alguém aos seus atos, para argumentar que os atos praticados por uma pessoa coexistem com quem os pratica” (Dayoub, *op.cit.*, p.62). Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.334) colocam que “a construção da pessoa humana, que se vincula aos atos, é ligada a uma distinção entre o que se considera importante, natural, próprio do ser de quem se fala, e o que se considera transitório, manifestação exterior do sujeito”. Ou seja, tudo o que se diz sobre uma pessoa toma por base a estabilidade observada no conjunto de seus atos; logo, reconhece-se que os atos por ela transmitidos contribuem para a construção de uma boa ou má reputação.

O *argumento de autoridade* é sustentado pelos “(...) atos ou juízos de uma pessoa ou de um grupo de pessoas como meio de prova a favor de uma tese” (*ibid.*, p.348). O argumento é então influenciado pelo prestígio da pessoa citada, pois “a palavra de honra, dada por alguém como única prova de uma asserção, dependerá da opinião que se tem dessa pessoa como homem de honra (...)” (*ibid.*, p.347). O testemunho será mais sério quanto mais importante for a autoridade mencionada. Esse é o argumento utilizado amplamente nos testemunhais publicitários e em trabalhos dissertados pela comunidade científica e acadêmica.

Sobre os tipos de ligação expostos, cabe salientar que, para os tratadistas, nada nos garante que estes sejam sempre percebidos da mesma maneira pelo orador ou por seu auditório, já que “(...) não se esgotam a riqueza do pensamento vivo e de que, de um tipo de ligação a outro, existem nuances, contaminações” (*ibid.*, p.299).

5.4.3.

Argumentos que fundamentam a estrutura do real

Os *argumentos que fundamentam a estrutura do real*, segundo Reboul (2004:181), não se apoiam na estrutura do real: “(...) criam-na; ou pelo menos a completam, fazendo que entre as coisas apareçam nexos antes não vistos, não suspeitados”. Assim, produzem seus efeitos de forma semelhante à indução, procurando criar ou completar a estrutura do real (cf. Dayoub, 2004:62). Para tanto, pode-se utilizar do recurso voltado ao *caso particular* e do *raciocínio por analogia*.

O fundamento pelo *caso particular* é constituído pelos argumentos por *exemplo, ilustração, modelo e antimodelo*.

O *exemplo* é o argumento que permite uma generalização. É quando “(...) se estabelece uma regra a partir de um caso concreto, permitindo a passagem do caso particular para o geral” (Dayoub, *op.cit.*, p.63). Em Aristóteles, o *exemplo* já havia sido enquadrado como elemento de indução retórica. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:402), independentemente do argumento que se desenvolva, “o exemplo invocado deverá, para ser tomado com tal, usufruir de estatuto de fato, pelo menos provisoriamente; a grande vantagem de sua utilização é dirigir a atenção a esse estatuto”. “O exemplo, portanto, não só torna claro o raciocínio, mas colabora para que a atenção do auditório seja mantida sobre as evidências derivadas dele” (Dayoub, *op.cit.*). O *exemplo* é então tomado como um termo generalizante que possui a capacidade de conferir fundamentação a um argumento, por meio do estabelecimento de uma regra ou predição. Dessa forma, “quando se defende uma determinada teoria em um discurso e, sobretudo, quando os exemplos têm caráter de prova, a explanação torna-se mais convincente” (*ibid.*).

“A ilustração difere do exemplo em razão do estatuto da regra que uma e outro servem para apoiar” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.407). O *argumento da ilustração* é então usado para elucidar, clarificar uma regra já estabelecida como exemplo. Assim, o *exemplo* é um argumento mais ambicioso que a *ilustração*, pois, se o primeiro permite uma passagem do caso particular para o geral, o que se espera do segundo é impressionar o auditório com o objetivo de reforçar a adesão sobre a validade da regra já concebida. Ou seja,

normalmente, o *exemplo* precisa ser aceito como tal, para assim dar credibilidade a uma regra; já a *ilustração* é sustentada pela regra previamente aceita. Destarte, “enquanto os exemplos servem para provar a regra ou determinar uma estrutura, as ilustrações equivalem à amostra e têm como função tornar a regra mais clara” (Dayoub, *op.cit.*).

O *argumento pelo modelo* consiste na imitação de um caso particular, geralmente uma pessoa que revele inquestionável prestígio. Para Reboul (*op.cit.*, p.182), “o modelo é mais que exemplo; é um exemplo dado como algo digno de imitação”. “Podem servir de modelo pessoas ou grupos cujo prestígio valoriza os atos. O valor da pessoa, reconhecido previamente, constitui a premissa da qual se tirará uma conclusão preconizando um comportamento particular” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.414). É um argumento que encontra grande afinidade com o *argumento de autoridade, baseado na estrutura do real*, pois o prestígio da pessoa que se pretende imitar surge como elemento persuasivo da ação proposta.

O *argumento pelo antimodelo*, por sua vez, consiste no inverso do *modelo*. Se o *modelo* conduz à imitação de uma conduta, o *antimodelo* provoca a ação contrária: é aquilo que deve ser evitado.

O segundo recurso dos *argumentos que fundamentam a estrutura do real* é o *raciocínio por analogia*. Reboul (*op.cit.*, p.185) explica que “raciocinar por analogia é construir uma estrutura do real que permita encontrar e provar uma verdade graças a uma semelhança de relações”. Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.424) apresentam “(...) a analogia como uma similitude de estruturas, cuja fórmula mais genérica seria: A está para B assim como C está para D”.

Na Nova Retórica, os termos A e B são denominados *tema* e C e D são chamados de *foro*. *Tema* é aquilo que se quer provar e *foro* é o que serve para provar. Dessa forma, a seguinte analogia é revelada na passagem aristotélica: “assim como os olhos dos morcegos são ofuscados pela luz do dia, a inteligência de nossa alma é ofuscada pelas coisas mais naturalmente evidentes”⁶⁴.

⁶⁴ Aristóteles [384-322 a.C.], 1933:993b. In: ARISTÓTELES. **Metafísica**. Trad. e notas de J. Trocot, Paris, J. Vrin, Bibliothèque des Textes Philosophiques, dir. Henri Gouhier, 1933, vol. 2. (*apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:424).

Tema:

A: a inteligência de nossa alma

B: ofuscada pelas coisas mais naturalmente evidentes

Foro:

C: os olhos dos morcegos são ofuscados

D: pela luz do dia

“O foro é em geral retirado do domínio sensível e concreto, apresentando uma relação que se conhece por verificação. O tema é em geral abstrato, e deve ser provado” (Reboul, *op.cit.*, p.185). “Graças à fusão existente entre tema e foro, a analogia é apresentada como uma informação e não apenas como sugestão” (Dayoub, *op.cit.*, p.64).

As analogias desempenham importante papel na invenção e na argumentação, por causa, essencialmente, dos desenvolvimentos e dos prolongamentos que favorecem; a partir do foro, elas permitem estruturar o tema, que situam num âmbito conceitual (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.438).

“Normalmente, o foro é mais bem conhecido que o tema cuja estrutura ele deve esclarecer, ou estabelecer o valor, seja valor de conjunto, seja valor respectivo dos termos” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*). “A força argumentativa da analogia está na contribuição que ela faz ao orador, deixando que desloque a adesão do espírito do que ele já conhece para algo que lhe é desconhecido, um novo conhecimento” (Dayoub, *op.cit.*, p.66). Isso posto, no que concerne à argumentação, quando uma *analogia* é condensada, surge a *metáfora*, resultante da fusão de um elemento do *foro* com um elemento do *tema*. “Dizer, por exemplo, que um indivíduo é uma raposa, equivale a descrever metaforicamente o seu comportamento, com base na noção que temos daquela espécie de animal. É a fusão metafórica do foro (animal) com o tema (indivíduo)” (Dayoub, *op.cit.*).

A metáfora é um argumento justamente por condensar uma analogia. Ela argumenta ao estabelecer contato entre dois campos heterogêneos: “o segundo, o foro, introduz no primeiro uma estrutura que não aparecia à primeira vista. Mas é redutora por ressaltar um elemento comum em detrimento dos outros, por ressaltar uma semelhança mascarando diferenças” (Reboul, *op.cit.*, p.188). Assim, na já citada passagem de Aristóteles, “a velhice é para a vida o que a tarde é para o dia” (Aristóteles [384-322 a.C.], 2004, *Poética*, XXI), quando condensada na metáfora “a velhice é a tarde da vida”, ter-se-á a seguinte analogia subjacente:

Tema:

A: a velhice

B: a vida

Foro:

C: a tarde

D: o dia

Dessa forma, baseando-se na exemplificação de Reboul (*op.cit.*, p.187), a *metáfora* construída condensa a *comparação* (*símile*) “a velhice é como a tarde da vida”, que, por sua vez, é naturalmente explicitada na analogia “a velhice é para a vida o que a tarde é para o dia”. Portanto, a *metáfora*, ao condensar termos heterogêneos da comparação ou da analogia, ganha intensidade argumentativa. Surge como um recurso mais convincente, justamente por ser mais redutora. Reboul (*op.cit.*) traz o exemplo “morrer é dormir”, frase que pode ser usada para tranquilizar alguém angustiado pela morte. No caso, tem-se o esquema:

Tema:

A: morrer

B: viver

Foro:

C: dormir

D: estar acordado

Nas relações entre *tema* e *foro* estão confrontados o “resultado natural da vida” e o “repouso para descansar”. A *metáfora*, portanto, trabalha para “(...) traduzir semelhança em identidade; ao dizer *é* em vez de ‘é como dormir’, ela anula as diferenças: que a morte é o ‘último’ sono” (*ibid.*, p.188).

Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.453) citam Quintiliano, dizendo que a *metáfora* é um tropo, ou seja, “uma mudança bem-sucedida de significação de uma palavra ou de uma locução”; em seguida citam Dumarsais, colocando que a *metáfora* “seria mesmo o tropo por excelência”. Reboul (*op.cit.*, p.188) expressa que a *metáfora* é a figura que fundamenta a estrutura do real. Portanto, à *metáfora* é creditada uma relevância em relação a outras figuras. Não obstante, como assinala Umberto Eco (1994:200), falar da *metáfora* é falar da atividade retórica em toda a sua complexidade; pois, para Eco, é a partir da *metáfora* que se fundam tantos outros *tropos*.

Paul Ricoeur (2005:212) afirma que “(...) a nova retórica está longe de reduzir-se a uma reformulação em termos somente mais formais que a teoria dos tropos; ela se propõe sobretudo restituir à teoria das figuras toda a sua envergadura”. Assim, comentar a ação da “metáfora” está além da menção sobre a simples influência de um tropo, como entendido e discriminado nas gramáticas atuais. A *metáfora* merece destaque. Historicamente, pelas inúmeras abordagens a ela investida, pode-se conceber a ideia de construção de uma “Teoria da Metáfora”. Tal assertiva foge ao escopo desta Tese, porém, merece uns parênteses, que são conferidos no subitem 19.3.3, do Apêndice III, sobre as sugestões para desdobramento da pesquisa.

5.4.4. Argumentos por dissociação

A dissociação das noções determina um remanejamento mais ou menos profundo dos dados conceituais que servem de fundamento para a argumentação. Já não se trata, nesse caso, de cortar os fios que amarram elementos isolados, mas de modificar a própria estrutura destes (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:468).

Os argumentos compostos pela dissociação das noções ocorrem quando uma ideia é dividida com o intuito de solucionar uma incompatibilidade do discurso. Dessa forma, a dissociação se apresenta como uma técnica de ruptura que, ao negar a existência de uma ligação, remove e evita tal ideia de incompatibilidade.

Essa técnica consiste na apresentação de pares filosóficos, sendo que os tratadistas consideram como protótipo de toda dissociação nocional o par filosófico “aparência-realidade”, donde, por comodidade de análise e possibilidade de generalização de seu alcance na *Nova Retórica*, “aparência” é designado como “termo I” e “realidade”, como “termo II”. Isso posto, “aparência/realidade” é igual a “termo I/termo II”.

O termo I corresponde ao aparente, ao que se apresenta em primeiro lugar, ao atual, ao imediato, ao que é conhecido diretamente. O termo II, na medida em que se distingue dele, só é compreendido em relação ao termo I; é o resultado de uma dissociação, operada no seio do termo I, visando eliminar as incompatibilidades que podem surgir entre aspectos deste último (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005:473).

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.472), a distinção entre “aparência” e “realidade”, tratadas, respectivamente, como “termo I” e “termo II” surgiu de certas incompatibilidades entre as aparências, de modo que estas não

poderiam mais ser consideradas expressões da realidade, se se partisse da hipótese de que todos os aspectos do real são entre si compatíveis. Os filósofos exemplificam:

O bastão, parcialmente mergulhado na água, parece curvo, quando o olhamos, e reto, quando o tocamos, mas, na *realidade*, ele não pode ser simultaneamente curvo e reto. Enquanto as aparências podem opor-se, o real é coerente: sua elaboração terá como efeito dissociar, entre as aparências, as que são enganosas das que correspondem ao real (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*).

Os tratadistas sublinham que, a partir do par filosófico aparência/realidade, surgem vários outros pares, comuns ao pensamento ocidental, como: meio/fim, consequência/fato ou princípio, ato/pessoa, acidente/essência, ocasião/causa, relativo/absoluto, subjetivo/objetivo, multiplicidade/unidade, normal/norma, individual/universal, particular/geral, teoria/prática, linguagem/pensamento e letra/espírito.

Dayoub (2004:67) comenta que “as dissociações não atuam apenas sobre as noções usadas na argumentação. Elas têm atuação sobre o próprio discurso, cujo valor fica condicionado à sua eficácia”. “Neste caso trata-se de uma ruptura não concreta, pois é o discurso que a cria; onde se via uma realidade, surgem duas, a aparente e a verdadeira” (Reboul, 2004:189). Sobre essa acepção, os tratadistas fazem a seguinte asserção:

O empenho argumentativo consistirá ora em tirar partido de dissociações já aceitas pelo auditório, ora em introduzir dissociações criadas *ad hoc*⁶⁵, ora em apresentar a um auditório dissociações aceitas por outros auditórios, ora em lembrar uma dissociação que se presume ter sido esquecida pelo auditório (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.484).

Enfatiza-se, ainda, que há certos enunciados que, por si só, já incentivam uma dissociação e contribuem para ressaltar os argumentos de pares filosóficos, como é o caso das expressões paradoxais. Ao anexarem a um substantivo um adjetivo, ou verbo, que pareça incompatível com ele, apenas pela dissociação se permitirá sua compreensão (cf. *ibid.*, p.503). Assim, a exigência de uma dissociação será resultante da oposição de uma palavra ou expressão que é normalmente considerada seu sinônimo, como na passagem de Panisse: “Morrer,

⁶⁵ Aqui a ideia de *ad hoc* é a de uma argumentação que se pretende provar.

para isso eu não ligo. Mas o que me dá pena é deixar a vida” (M. Pagnol, *apud ibid.*)⁶⁶.

Assim, o *paradoxismo* se dá pela formulação de uma aliança de palavras que parecem excluir-se mutuamente. É quando se faz “(...) uma afirmação contrária à crença estabelecida” (Tringali, 1998:139). Uma figura que Vico denomina *oxímoro* – “negar de uma coisa que ela seja o que é” (Vico, *apud* Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*, p.504)⁶⁷.

Segundo os tratadistas, a dissociação é também encontrada com frequência no *poliptoto*, na *antimetátese* ou *antimetábole* e na *antítese*. O *poliptoto* consiste no “uso da mesma palavra em suas várias formas gramaticais” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*), como em “nunca *supus*, nunca *supunha* que as flores fossem como são” (Tringali, *op.cit.*, p.129).

A *antimetátese* ou *antimetábole* é “a repetição em duas frases sucessivas das mesmas palavras numa relação inversa, às vezes confundida com a comutação” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, *op.cit.*). A *antimetábole* é a figura de retórica encontrada na famosa expressão “o homem deve comer para viver e não viver para comer”.

Sobre as *antíteses*, muitas são “(...) aplicações da definição dissociadora pelo fato de elas se oporem ao sentido normal, que se poderia crer único, um sentido que seria mais o de um termo II”. Os tratadistas citam um exemplo que Vico toma de Cícero: “Esta é, não lei escrita, mas natural.”⁶⁸

As Retóricas preconizadas por Aristóteles e por Perelman norteiam o embasamento teórico desta Tese. Entretanto, para decifrar o imbricamento entre Retórica e Design Gráfico, deve-se considerar os estudos iniciais sobre a Retórica e a matéria-prima do Design Gráfico, a Imagem.

⁶⁶ PAGNOL, Marcel. **César**, Lausanne, Henri Kaeser, 1949, p.24, citado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005:503)

⁶⁷ VICO, **Instituzioni oratorie**, p.151, citado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.504).

⁶⁸ VICO, **Instituzioni oratorie**, p.150 (CÍCERO, Pro Milone), citado por Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*, p.508).