

## **ARTE RETÓRICA:** pressupostos e conteúdos elementares<sup>1</sup>

*Gutemberg de Sousa Feitosa<sup>2</sup>*

### RESUMO

A retórica não é uma temática nova. Diversos autores e oradores, ao longo dos séculos, sempre se valeram de artifícios retóricos para transmitir seus discursos e conteúdos às civilizações e pessoas em particular. Entendemos que a retórica pode e deve continuar a ser usada em tempos atuais. Através do uso de estratégias retóricas adequadas, os sujeitos sociais podem interagir com diversos públicos, meios e contextos. Enquanto jornalista e presbítero, apresento alguns pressupostos e conteúdos elementares da retórica, no intento de que o presente artigo possa colaborar com todos aqueles que têm algo a dizer.

Palavras-chave: Retórica. Comunicação. Persuasão. Discurso.

### **1 INTRODUÇÃO**

Partindo de uma análise do termo retórica, é possível entendê-lo de uma maneira bastante plural. Por exemplo, a raiz **re** significa dizer, ou fazer uso do logos, do discurso. Convém destacar que “[...] a retórica é a ocasião em que se usa o discurso da forma mais plena e total, em que as componentes físicas da fala não são menos importantes que as intelectuais [...]” (BARILLI, 1979, p.7). Portanto, as dimensões físicas e intelectuais da fala são de importância complementar

<sup>1</sup>Parte do meu trabalho monográfico intitulado “A arte da retórica e o discurso eclesial: questões estratégicas para a comunicação da fé”, apresentada ao final do curso de Comunicação Social, habilitação Jornalismo, da Universidade Federal do Maranhão – UFMA.

<sup>2</sup>Presbítero da Arquidiocese de São Luís do Maranhão, jornalista, e professor de Pastoral da Comunicação do Instituto de Estudos Superiores do Maranhão – IESMA.

para o orador. Significa ainda, que o bom orador dever ter o domínio de ambas as dimensões.

A retórica pode discorrer sobre qualquer assunto que interesse ao ser humano, a saber: a gestão pública, os valores éticos, os comportamentos morais (públicos e privados), a religião, a ciência, a família, a política, o direito, a economia, a estética, a psicologia... Por conseguinte, é o auditório (comunidade de ouvintes a que se dirige um dado discurso retórico) que irá “premiar”, ou não, o discurso com o seu assentimento. Para que isto aconteça é preciso que o discurso seja o mais crível, ou verossímil possível. A verossimilhança segundo Barilli (1979, p.9) diz respeito à

[...] noção de ‘verdade’, que se reportaria a fundamentos extrínsecos, existentes na natureza das coisas, ou dos próprios discursos, ou de qualquer entidade transcendente. Isto não significa que todos os assuntos sejam equipolentes; pelo contrário, haverá alguns mais verossímeis do que outros; mas o direito final de estabelecer o grau de proximidade do verdadeiro dirá respeito ao demos, à comunidade, à assembleia de homens políticos, de juizes, de participantes de uma reunião, de um debate.

O discurso retórico pode ser caracterizado ainda pela articulação de três ordens de finalidades:

- a) *Movere* – atingir os sentimentos, a emoção;
- b) *Docere* – transmissão de conteúdos intelectuais;
- c) *Delectare* – reter a atenção do auditório, estimulá-lo a seguir o raciocínio sem distrair-se.

Por tudo isso, se afirma que o dizer retórico é

plurissignificativo. Outro dado importante é o que se refere ao radical *techne*, traduzido por arte. Significa que a retórica é uma técnica. Desse modo, a retórica pode ser utilizada em diversas situações e contextos em que se faz necessário persuadir/convencer um interlocutor sobre uma dada questão.

A retórica nesse aspecto é *techne* de pleno direito, pois desenvolve uma operação não só cognoscitiva, mas também transformativa, prática; não se limita a transmitir noções neutras e assépticas (isso seria o *docere*), mas pretende também arrastar aqueles que as recebem, exercer uma ação sobre eles, plasmá-los, deixá-los diferentes, depois de terem sofrido a sua influência. De resto, já o observamos, o *docere*, isto é, uma operação tipicamente teórica, funde-se ao *movere* e com o *delectare*, que por seu lado invadem a esfera da razão prática, tocando a vida afetiva, exercendo efeitos sobre o 'vivido'. (BARILLI, 1979, p. 11).

É oportuno desmistificar a compreensão do senso comum que, muitas vezes, considera a retórica como “uma coleção de mentiras ou meias verdades” (BAUER; GASKELL, 2008, p. 293). Segundo os mesmos autores, a retórica pode ser entendida como: ato de persuadir; análise dos atos de persuasão; ou, uma cosmovisão sobre o poder persuasivo do discurso (2008).

Outra crítica feita à retórica fundamenta-se no fato de ela ser demasiadamente plural, ou seja, debruçar-se sobre muitos conteúdos sem necessariamente esmiuçá-los, como faz a analítica. Contudo, é justamente sua característica de plurissignificação que faz da retórica “[...] filha da natureza e não da arte, irredutível a uma

teoria fechada e demasiado determinada” (BARILLI, 1979, p 11). Isto é, a retórica é uma técnica de produção e interpretação textual/discursiva.

## **2 BREVE HISTÓRICO DA RETÓRICA**

Tomando por base os grandes períodos da história das civilizações, faz-se necessário aprofundar o nosso estudo da retórica e conhecer alguns dos grandes pensadores que ajudaram a desenvolver a arte retórica.

### **2.1 Aristóteles (383 – 322)**

Aristóteles era mestre de todas as áreas do saber conhecidas de seu tempo, dentre elas a retórica, à qual o filósofo grego deu grande importância, a ponto de ensinar discípulos e escrever textos sobre o tema.

Seu domínio será, portanto, não a prática da eloquência, mas o estudo dos processos desta arte. Baseando-se num conhecimento metódico e preciso, tanto dos oradores como dos teóricos que discriminavam e analisaram os processos oratórios, marcará esse estudo com seu vinco pessoal. (ARISTÓTELES, 1998, p. 21).

Segundo Aristóteles, mais do que persuadir, a retórica tem como missão descobrir o que há de persuasivo em cada situação. Para o autor, a retórica, assim como a dialética, “[...] só o que é verdadeiro se presta melhor para o raciocínio e para a persuasão do que é falso.” (ARISTÓTELES, 1998, p. 23). Por isso, o orador está desobrigado de vencer uma argumentação,

quando já fez uso de um discurso retórico adequado. Ele ensina que é importante argumentar de forma acessível, sem “[...] utilizar demasiadas passagens lógicas, não abusar da paciência e da atenção do auditório, não o aborrecer com evidências, ou não perturbar com noções demasiado obscuras.” (BARILLI, 1979, p. 23).

Para Aristóteles, a retórica trata de forma e conteúdo, arte e ciência, teoria e prática. Como nos diz Barilli (1979, p.24):

Disciplina formal, como a dialética e a analítica, porque tem o seu campo de ação no discurso, no material verbal; mas, por outro lado, forçada também a valer-se de conteúdos psicológicos, éticos, políticos. Arte, pelo seu caráter de habilidade geral não ligada a setores particulares e técnicas operativas, mas também ciência, precisamente porque necessita de uma determinada bagagem de noções, de conhecimentos efetivos. E, por fim, atividade teórica, por que inscrita todavia no campo logístico, mas também prática, por que agitadora de multidões que arrasta para a ação.

Quanto aos gêneros do discurso, Aristóteles enumera três: judiciário, deliberativo e demonstrativo. Já os meios do discurso são: silogismo (subdividido em verossimilhança e sinais) e o exemplo. O autor também destaca os “lugares” da retórica, que são:

[...] os processos aptos para manter e suprir, até certo ponto, a presença de espírito... São pois os lugares da retórica meios de argumentação própria dos três gêneros do discurso. (ARISTÓTELES, 1998, p. 23).

Para Aristóteles cada gênero possui uma ideia fundamental:

- Ideia do justo, para o gênero judiciário;
- Ideia do útil, para o gênero deliberativo;
- Ideia do belo, ou honorífico, para o gênero demonstrativo.

Essa classificação aristotélica é concomitantemente inteligente e prática, pois permite ao artífice do discurso planejar sua argumentação de acordo com cada gênero. Em seu tratado de retórica, Aristóteles deixa claro que é necessário que o orador tenha o cuidado de preparar os conteúdos da sua argumentação. Por isso, o filósofo ensina que “[...] o bom orador deverá possuir os principais elementos de tais ciências, e não pode pretender aplicar-lhes uma pura e simples habilidade de palavras separadas das coisas.” (BARILLI, 1979, p. 25).

De tal forma, percebe-se que também o orador religioso deve munir-se das ciências e áreas do saber que, por sua vez, fundamentam o seu discurso. Como exemplo, vale citar a exegese bíblica, a teologia, a linguística, a comunicação, a arqueologia e outras.

Tão importante quanto a qualidade da argumentação é estabelecer os lugares (topos) da argumentação. Os argumentos pertencem a lugares mais gerais e a lugares específicos, como política, ética, afetividade... Identificá-los constitui importante fator para a construção de um discurso retórico ajustado.

Aristóteles faz adaptação retórica dos grandes métodos da lógica em geral: dedução e indução.

Conforme afirma Barilli (1979, p. 27):

Aristóteles chama o silogismo retórico entimena, e é muito interessante ver em que é que este se distingue do irmão mais velho (tanto analítico como dialético). Não basta dizer verdadeiro, mas unicamente provável, porque esta é também a peculiaridade do silogismo dialético. A diferença está, uma vez mais no respeito para com o público, para com as exigências do demos, o qual não suporta o aborrecimento das formulações rigorosas, que se dão no cálculo analítico (ou dialético) em nome da exaustividade e da correção das passagens: prefere que se 'salte', que se conclua rapidamente.

Tal assertiva de Aristóteles contém riscos, pois se faz necessário que os interlocutores: orador e auditório, compreendam as premissas, pois se houver falhas no entendimento, isso comprometerá o discurso (entimena) que, por sua vez, poderá se tornar contraproducente.

Quanto aos métodos indutivo e dedutivo, o primeiro utiliza exemplos para conduzir de um caso concreto, específico, para o geral. Quanto mais exemplos, melhor. Já o dedutivo é o preferido de Aristóteles que parte de um 'lugar' geral para um específico.

Exemplo de Indução:

Todo cachorro é mortal, todo pássaro é mortal, todo peixe é mortal, todo gato... Logo, todo animal é mortal.

Exemplo de Dedução:

Todo brasileiro é mortal. Todo maranhense é brasileiro. Logo, todo maranhense é mortal.

O filósofo destaca ainda a importância da memória e da gramática como úteis à construção de

um discurso retórico. Ele também comenta que existem dois polos, por assim dizer, de discurso: o grau zero, que seria o discurso mais banal, óbvio, ou redundante e o grau demasiado elevado, que por sua vez constitui o discurso informativo, em que as palavras são usadas não apenas em sentido próprio, mas também figurado. Daí percebe-se a importância das metáforas para a retórica.

Vale a pena dar alguns exemplos, dado o relevo que a metáfora assume em toda a história da retórica. Metáfora do tipo I: 'o meu navio é firme'; 'estar ancorado' entra no mais genérico 'estar firme'... tipo IV: a noite está para o dia como a velhice para a vida; logo, poder-se-á dizer que a velhice é a noite da vida. (BARILLI, 1979, p. 31).

Convém ressaltar que, para Aristóteles, a metáfora deve ser usada de forma equilibrada, sem ser óbvia demais, ou complexa demais. O mesmo vale para outras figuras de linguagem que podem ser utilizadas na construção de um discurso. A brevidade do discurso e comicidade também são características que enriquecem a oratória.

Se à ciência cabe demonstrar, a retórica procura persuadir e raciocinar sobre verossimilhanças e opiniões.

Nesse contexto, é oportuno lembrar a figura de Ermágoras di Temno (séc. II a.C.) que, entre outras coisas, desenvolveu "[...]a distinção entre causas de debate retórico geral, ou teses, e causas particulares, ou hipóteses[...]." (BARILLI, 1979, p. 34).

O discurso, para Aristóteles, é uma arte e precisa ser estrategicamente construído. Assim, o discurso retórico pode ser subdividido em quatro partes:

- Exórdio: é a introdução e deve chamar a atenção para o tema;
- Narração: desenvolvimento do assunto, exposição dos fatos conhecidos;
- Demonstração: momento de usar provas para demonstrar o assunto;
- Peroração: é o epílogo, ou conclusão do discurso.

## 2.2 Cícero

A partir de 56 a.C., com a obra *De oratore*, as contribuições de Cícero para a retórica manifestarão sua importância.

Seja como for, esta é de tal forma grande que faz desse um dos grandes momentos da retórica; ao lado do da negação platônica, e da olímpica aceitação e organização aristotélica, o modelo ciceroniano vem induzir o triunfo, o privilégio da retórica, fazendo-a elevar-se ao nível de arte das artes. Bem entendido, Cícero chega a isso não certamente trabalhando técnicos no corpo separado da retórica, mas preparando uma visão de mundo, uma concepção global da cultura, na qual a retórica encontra um papel centralizador e unificador. (BARILLI, 1979, p. 41).

No mundo romano, os cidadãos devem estar aptos a discutir a *res publica*, portanto precisam de uma cultura ampla, mais geral e não específica. Necessitam de um preparo enciclopédico, além de serem capazes de falar às pessoas, por vezes multidões e convencê-las.

Cícero sintetizou e reorganizou a obra aristotélica dando-lhe contornos mais adequados ao mundo romano. O autor recusa uma filosofia sistemática e dogmática e prefere um espírito mais aberto e flexível, “[...] de uma filosofia de sabor inconfundivelmente retórico, mais do que analítico ou dialético.” (BARILLI, 1979, p. 43). Cícero valorizava então uma primazia pragmática. Destaca também a importância da probabilidade.

Para ele, o “provável constitui um ótimo tijolo para a construção, e sobre ele pode erguer-se o edifício da vida... diversamente da verdade, tem uma dimensão de intrínseca historicidade ou temporalidade.” (BARILLI, 1979, p. 44).

A principal obra ciceroniana é *De oratore* e nela são narrados debates entre os protagonistas. O tema fundamental dos debates é a recusa ao especialismo e tecnicismo. A vida prática é o objeto da retórica ciceroniana, pois o cidadão romano, inserido nas problemáticas políticas, precisa argumentar, fazer-se entender e convencer.

A retórica diz respeito, antes de mais, à posse do material verbal e da eloquência. Todo o resto é tarefa dos especialistas, que o orador interpelará, de vez em quando para se fornecer desses conteúdos materiais, com que de resto não pode sobrecarregar a sua dotação normal de conhecimentos. (BARILLI, 1979, p. 45).

Percebe-se em *De oratore* que não se deve privilegiar uma das partes do discurso, seja exórdio, narração, refutação. Todos precisam ser explorados ao máximo para que o discurso retórico seja bem sucedido. Aqui vale a pena ressaltar a importância do *docere-movere-delectare* para que o discurso atinja

seu objetivo estratégico. Assim como para Aristóteles, outro elemento bastante valorizado é a comicidade. Cícero afirma que os elementos cômicos em um discurso devem se limitar “[...] a atingir os defeitos do adversário, sem ofender os juízes ou o público, isto é, aqueles que têm nas mãos os destinos do debate.” (BARILLI, 1979, p. 47).

Quanto a *elocutio* de um discurso, a obra ciceroniana incentiva e instrui o orador a fazer uso das diversas figuras das coisas, que implicam os significados, a saber: metáfora, metonímia, sinédoque, alegoria, lítotes, hipérbole, interrogação retórica; e as figuras das palavras: alterações do sintagma, repetição, gradação, sucessão, antítese, assíndeto. É preciso também que a *elocutio* seja correta, clara e elegante.

No que concerne a *actio* do discurso, “se devem procurar nele (orador) a acuidade do dialético, a profundidade dos filósofos, a habilidade verbal dos poetas, a memória dos juriconsultos, a voz dos trágicos, o gesto dos melhores atores.” (BARILLI, 1979, p. 48). Logo, a *actio* compreende o estudo do tom do orador e dos seus gestos.

### 2.3 Quintiliano

Em sua obra *Institutio oratoria*, Quintiliano apresenta a nova condição da prática retórica relacionando-a com o passado. Ele é um verdadeiro mestre da oratória e faz uso dela a serviço da política, uma vez que fora incumbido pelo príncipe de apresentar a sua obra retórica.

A *Institutio oratoria* é insuperável em amplitude e sistematicidade: são bem doze livros que examinam em pormenor

cada aspecto da 'arte', procurando efetuar o compêndio, histórico e ao mesmo tempo crítico e argumentado, de todas as teses que se foram apresentando... é um enorme compêndio retrospectivo, uma memorização paciente e infatigável. (BARILLI, 1979, p. 51).

O autor privilegia em seus escritos o caráter conteudista da retórica, pois defende que o orador deve possuir muitas noções científicas ligadas a diversas áreas do saber. Para Quintiliano, a retórica é a arte de bem falar. Nessa definição, atribuída anteriormente ao estóico Cleantes, o autor deixa escapar questões importantes à retórica, como o conflito teoria e prática, ou ainda palavras e coisas, que oportunamente serão abordadas no decorrer da *Instutio oratoria*. Um ponto contraditório na obra quintiliana é que o autor não explica claramente como alguém que pretenda ser um bom orador pode apoiar uma ideia falsa sem incorrer em desvio moral. Para Quintiliano “[...] o bom orador mesmo quando apoia o falso está consciente disso e, portanto, tem bem seguros dentro de si os critérios distintivos.” (BARILLI, 1979, p. 53).

A obra quintiliana se destaca mais pela pesquisa quantitativa, do que pela qualitativa. Quintiliano, ao longo dos livros, fez uma profunda pesquisa das contribuições retóricas de autores como Ermagora, Aristóteles.

Vale destacar o livro IX, que trata da *pronuntiatio* que, por sua vez, aborda a psicologia do comportamento, a cinestesia, a arte cênica.

O escrúpulo analítico de Quintiliano vai passando em revista cada aspecto do corpo para indicar como deverá comportar-se a

fim de colaborar para o êxito do discurso, sem esquecer nenhum deles: a cara, as mãos, as sobrancelhas, os cabelos; e sem descuidar até o vestuário. Tudo isto, como sempre, baseado na regra dum sensato equilíbrio mediano, evitando ultrapassar os limites da nobreza de um cidadão romano. (BARILLI, 1979, p. 54).

Diferente de Cícero, Quintiliano não é adepto do uso de muitos ornamentos para o discurso retórico, contudo conclui afirmando que apontar um estilo retórico ideal não é tarefa fácil. Também há referência aos três objetivos do discurso, traduzidos por ele como: *genus subtile (docere)*; *medium (delectare)* e o *robustum (movere)*.

## 2.4 Patrística e Agostinho

O surgimento do cristianismo re-montou o platonismo. Se outrora Platão recorria apenas às categorias humanas para justificar seu pensamento, agora a revelação cristã re-energiza o discurso platônico. “[...] tudo o que Sócrates e Platão disseram surge apenas como um eco abafado pelo ensinamento das Sagradas Escrituras.” (BIRILLI, 1979, p. 57).

A Patrística, que pode ser definida como um primeiro momento do pensamento cristão, desenvolveu-se, sobretudo, a partir do gênero retórico judicial, uma vez que os Padres da Igreja precisavam defender a religião cristã das acusações e ofensas pagãs. Percebe-se que os primeiros padres da Igreja eram versados em boa retórica, contudo, ficavam desconfiados com o uso em excesso da eloquência retórica, pois “mesmo a mais clara veritas é invalidada pela força da eloquência.” (BIRILLI, 1979, p. 59).

No século IV do cristianismo, destaca-se a figura de Agostinho (354 – 430). Conhecedor da retórica, ele desenvolverá o pensamento cristão de maneira ímpar. Embora Agostinho acredite que os dispositivos retóricos podem colaborar tanto para confirmar algo verdadeiro como verossimilhanças (verdades aparentes), ele não é adepto da normatização retórica do discurso. “[...] Agostinho observa que mesmo uma parte típica da retórica, como os tropos, é usada por todos de forma instintiva, na linguagem cotidiana, sem necessidade de intervenção das artes liberais e dos gramáticos.” (BIRILLI, 1979, p. 61).

Na obra agostiniana, percebe-se que a Sagrada Escritura tem a sua eloquência própria e, desse modo, o cristão não deve maravilhar-se com a retórica pagã, mas antes perceber que nas Sagradas Escrituras “[...] existe uma perfeita ligação de forma e conteúdo, sem que a primeira se afaste do segundo.” (BIRILLI, 1979, p. 61).

## **2.5 Perelman e sua “Teoria da Argumentação”**

A teoria de Perelman pode ser considerada como uma espécie de neoaristotelismo, pois retoma as categorias da dialética-retórica de Aristóteles e as propõe mais uma vez, explicando que há momentos em que se cabe uma demonstração (discurso formal-axiomatizado) e há momentos em que se trata de argumentar visando a persuasão. Perelman mostra que entre ambos os campos, demonstração e persuasão, não existe um menos importante que outro, apenas são baseados em normas diferentes.

[...] a demonstração postula um auditório universal, convencido de alguns axiomas unanimemente aceites, além disso, é um auditório considerado fora do tempo, numa espécie de sistema fechado, sem entradas nem saídas, de forma que os axiomas não mudem pelo caminho... Passa-se o contrário com o auditório de um discurso argumentativo, que está situado no tempo e no espaço e possui opiniões não formalizáveis, cuja verificação é a primeira tarefa do bom orador. (BARILLI, 1979, p. 138).

Em sua nova retórica, Perelman, diferente de escolas anteriores, não fragmenta as partes do discurso retórico, embora privilegie a inventio e a dispositio, sem desprezar a elocutio.

Quanto ao objetivo de uma argumentação, o autor afirma:

É provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que se desencadeie nos ouvintes a ação pretendida (ação positiva ou abstenção) ou, pelo menos, crie neles disposição para a ação, que se manifestará no momento oportuno. (PERELMAN; TYTECA, 2005, p.50).

Perelman considera que a persuasão não deve alcançar apenas as mentes do auditório, mas também as capacidades sensoriais e afetivas. Ele percebe que “[...] do ponto de vista retórico ‘a pessoa é o contexto mais precioso para apreciar o sentido e o alcance de uma afirmação.’” (BARILLI, 1979, 139).

O autor lembra que os ouvintes não possuem apenas a mente, mas um corpo inteiro dotado de diversas funções e sentidos. Por isso, o orador não deve preocupar-se somente com o *docere*, mas também com o *movere* e o *delectare*. Desse modo, a organização dos argumentos de um discurso não deve ser fruto apenas de um cálculo lógico, mas também de uma verdadeira estratégia que inclua as questões psicológicas e afetivas.

## **2.6 As contribuições de M. McLuhan**

O canadense Marshal McLuhan (1911 – 1980) apresenta-nos em suas obras uma reflexão sobre as mudanças de base tecnológica que proporcionarão à retórica um novo impulso. Para ele, a partir da imprensa de Gutenberg, se dá a passagem da oralidade para o predomínio da escrita, em que o livro, primeira mercadoria de consumo fruto da imprensa, começa a ilustrar o modelo de produção industrial. Uma revolução econômica que proporciona a passagem “do circuito boca-ouvidos para o ‘silencioso’ mental dos: cada um, possuindo o suporte material da informação, pode lê-lo no silêncio do próprio quarto.” (BARILLI, 1979, p. 159).

Com tal situação, passa-se de uma retórica católica para uma possibilidade de comunicação direta com a divindade, como defende a reforma protestante.

Os aspectos sensíveis da eloquência (musicais e fônicos) cedem espaço aos aspectos lógicos. Convém lembrar que o primeiro livro produzido pela imprensa de Gutenberg foi a Bíblia.

Isso foi um dos fatores que impulsionaram a reforma protestante.

Com o advento dos meios de comunicação (como TV e rádio), dá-se um novo impulso para a comunicação oral e, portanto, para a retórica. É o ressurgimento do poder da palavra e do desempenho retórico. A retórica segundo Barilli (1979, p. 161):

[...] volta a propor-se também como actio, como modalidade de apresentar as palavras, de gesticular, de recitar: como operação de performance, de exercício imbuído de um grau não descurável de espetacularidade.

### 3 O SISTEMA RETÓRICO

A retórica pode ser subdividida em quatro partes:

- a) **Invenção:** busca dos argumentos e meios de persuasão para dado tema;
- b) **Disposição:** organização interna do discurso retórico;
- c) **Elocução:** diz respeito à redação escrita do discurso, e não com a palavra oral (aqui entram as figuras de estilo);
- d) **Ação:** pronúncia do discurso em voz, mímica e gestos.

De acordo com Reboul (1998, p. 44), a ordem cronológica pode ser alterada.

[...] pouco importa a ordem cronológica. As quatro partes na realidade são as quatro “tarefas” (erga) que devem ser cumpridas pelo orador. Se este deixar de cumprir alguma delas, seu discurso será vazio, ou desordenado, ou mal escrito, ou inaudível.

### **a) Invenção**

Trata do estudo dos lugares de onde se tiram as modalidades de argumentos, que permitem, em situações diversas, construir uma intervenção. Refere-se ao tipo de discurso e o gênero mais adequado ao assunto. Assim, os “lugares” da retórica são: “os processos aptos para manter e suprir, até certo ponto, a presença de espírito [...]. São, pois, os lugares da retórica meios de argumentação própria dos três gêneros do discurso” (ARISTÓTELES, 1998, p. 23).

Quanto ao gênero, lembremos as considerações de Aristóteles que dividiu o gênero em três: judiciário (acusa ou defende), deliberativo ou político (aconselha ou desaconselha) e demonstrativo ou epidíctico (louva ou censura). Eles são definidos de acordo com os tipos de auditório. Para um tribunal, o gênero judiciário; para uma assembleia, o deliberativo (ex.: senado) e para espectadores, o demonstrativo (ex.: funerais).

Aristóteles ainda ensina que o judiciário diz respeito ao passado, pois julga fatos passados. O deliberativo trata do futuro, inspira projetos e decisões e o demonstrativo diz respeito ao presente, porque propõe admiração, mesmo que use argumentos do passado ou do futuro.

Quanto aos valores, o judiciário trata do justo ou injusto. O deliberativo do útil ou nocivo e o demonstrativo do nobre ou vil.

O judiciário, que dispõe de leis e se dirige a um auditório especializado, utiliza de preferência raciocínios silogísticos (entimemas), próprios a esclarecer a causa dos atos. O deliberativo, dirigindo-se a um público mais móvel e menos culto, prefere argumentar pelo exemplo, que, aliás,

permite conjecturar o futuro a partir dos fatos passados [...]. Quanto ao epidíctico, recorre sobretudo à amplificação, pois os fatos são conhecidos pelo público, e cumpre ao orador dar-lhes valor, mostrando sua importância e sua nobreza. (REBOUL, 1998, p. 46).

Após o orador decidir qual o gênero do discurso escolher para dada situação, cabe determinar o tipo de argumento, que pode ser: etos, patos ou logos. Esta classificação também é uma contribuição Aristóteles e pode ser designada também de provas aristotélicas: prova ética, prova patética e prova lógica. O etos e o patos dizem respeito à questão da afetividade e o logas, da racionalidade.

#### • **Etos, ou prova ética**

Trata-se do caráter moral que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório. Apesar das variações de idade, sexo, classe social, existem algumas condições mínimas de credibilidade que devem ser preenchidas pelo orador, a saber: sensatez, simpatia e sinceridade.

A prova ética visa criar um discurso, um ethos, uma imagem moral. Trata do caráter com que o orador se apresenta. É a “posição” na qual o orador se apresenta em relação ao auditório, ao tema e, ou aos interlocutores. O poder se exerce quando o orador consegue ser levado em consideração. A imagem que o orador projeta depende do público ao qual se projeta.

Para Aristóteles, o posicionamento ético do orador está condicionado a seus fins estratégicos. Já para a Igreja Católica, a ética do orador deve estar incorporada a um testemunho autêntico de vida.

Assim, se para Aristóteles o orador pode aparentar ser um homem piedoso, apenas por causa do objetivo do discurso, para a ética católica, o orador deve ser realmente piedoso. Para a retórica aristotélica, o etos não está vinculado ao sentido filosófico, ou a uma moral, segundo a teologia, mas a uma estratégia discursiva para “ganhar” o auditório. Por isso, em Aristóteles, toda decisão retórica implica uma decisão ética.

Convém esclarecer que, embora a retórica de Aristóteles aplique a ética de acordo com os objetivos estratégicos do discurso, isso não significa dizer que o pensador grego não tinha preocupação ética que se diverge da retórica.

- **Patos, ou prova patética**

Refere-se ao caráter psicológico que o orador precisa adaptar-se. Diz respeito às paixões, sentimentos e emoções que o orador deve provocar no auditório através do seu discurso. É importante conhecer um pouco de psicologia das diversas emoções (alegria, dor, indignação, medo, raiva, compaixão...). Para Aristóteles, paixão é a mobilização dos sentimentos. Para o filósofo grego, paixão e emoção são sinônimos.

Significa que o orador deve ser capaz de mobilizar uma determinada “paixão” no auditório. Desta forma, o orador conseguirá imprimir um determinado sentimento ou posicionamento no auditório.

- Logos, ou prova lógica

Trata da argumentação propriamente dita. É a característica dialética da retórica. Segundo Aristóteles, há dois tipos de argumento.

[...] o entimena, ou silogismo baseado em premissas prováveis, que é dedutivo, e o exemplo, que a partir dos fatos passados conclui pelos futuros, e que é indutivo. As premissas prováveis dos entimenas são: verossimilhanças (eikota), como por exemplo que um filho ama o pai, ou indícios seguros, como por exemplo que uma mulher que aleita teve um filho, ou indícios simples, como por exemplo que a presença de cinza indica que houve fogo. (REBOUL, 1998, p. 49).

A prova lógica consiste no próprio discurso, naquilo que ele demonstra, ou parece demonstrar. O logos está vinculado a estrutura do raciocínio e não apenas à enunciação.

Há ainda a classificação dos dois tipos de provas retóricas, as extrínsecas e as intrínsecas. As extrínsecas são postas antes da intervenção do orador, são leis, testemunhas, confissões e as intrínsecas são elaboradas pelo orador, dependendo de seu método e talento.

### **b) Disposição**

“[...] em si, é um lugar, ou seja, um plano-tipo ao qual se recorre para construir o discurso [...] Os autores propuseram diversos planos-tipo, que iam de duas a sete partes.” (REBOUL, 1998, p.55). Seguindo a sugestão de Reboul, e de maneira similar a Aristóteles, será feito o estudo da disposição em quatro partes: exórdio, narração, confirmação e peroração.

### • **Exórdio**

Consiste no início do discurso e objetiva tornar o auditório manso, atento e afável. Deve ser uma exposição clara e breve do tema e, se oportuno, o exórdio pode até mesmo ser suprimido. A questão é fazer com que o auditório se interesse pelo discurso (seja oral ou escrito). Destaque maior ao etos.

### • **Narração**

Trata da exposição dos fatos referentes ao tema. Deve ser objetiva. Aqui o logos deve sobressair-se mais que o etos e o patos. “Para ser eficaz, deve ter três qualidades: clareza, brevidade e credibilidade.” (REBOUL, 1998, p 56).

### • **Confirmação**

É a parte mais demorada, pois apresenta o conjunto de provas e uma refutação dos argumentos contrários. Aqui, apesar de ser um momento proeminente do logos, também se destaca o uso do patos, para despertar indignação, ou compaixão. Narração e confirmação são tarefas que podem ser feitas sucessivamente, contudo, mais importante que a organização das partes é que o orador possa atingir o objetivo. Outra discussão importante quanto à confirmação é a ordenação dos argumentos, que pode começar a partir dos mais fortes, ou dos mais fracos, ou ainda alterná-los. Ao longo do tempo os autores deram suas opiniões. Cícero, por exemplo, destaca a “[...] ordem homérica, que consiste em começar pelos argumentos fortes, continuar com os fracos e terminar com outros argumentos fortes[...].” (REBOUL, 1998, p. 58).

### • **Digressão e peroração**

A digressão é muito utilizada no gênero judiciário para proporcionar um momento de relaxamento. Pode ser colocada em qualquer momento do discurso, mas, preferencialmente, entre a confirmação e a peroração. Tem função de distrair o auditório, ou ainda mover-lhe em compaixão ou indignação.

A peroração é o momento em que se finaliza o discurso, podendo ser longa e ainda dividir-se em várias partes. As principais seriam:

1) Amplificação. Reforçar a gravidade ou importância de alguma parte do discurso.

2) Paixão. Visa despertar compaixão ou indignação no auditório.

3) Recapitulação. Resumo da argumentação. “[...] a peroração é o momento por excelência em que a afetividade se une à argumentação, o que constitui a alma da retórica.” (REBOUL, 1998, p. 60).

A disposição é importante para a retórica por que ela permite, de forma econômica, nada omitir sem nada repetir. Ela organiza os argumentos e permite o orador conduzir o auditório para o objetivo proposto.

### c) **Elocução**

• **Língua e estilo**- Refere-se à redação do discurso. “O verdadeiro salto criador está entre a obra escrita e aquilo que a prepara.” (REBOUL, 1998, p. 61). A primeira preocupação aqui é o uso adequado da língua, pois é necessário construir um discurso retórico belo e concomitantemente correto quanto à língua. Convém ressaltar que a retórica clássica beleza e correção são inseparáveis. Antigamente se costumava distinguir a prosa oratória da poesia e da prosa vulgar. Portanto, a

retórica é um caminho novo, tem um jeito próprio de utilizar a língua para suas finalidades.

Portanto, a retórica criou uma estética da prosa, uma estética puramente funcional, da qual tudo o que é inútil é excluído, em que o mínimo efeito de estilo se justifica pela exigência de persuadir, em que qualquer artifício gratuito engendra preciosismo ou vulgaridade. (REBOUL, 1998, p. 62).

Assim, o melhor estilo a utilizar é aquele que se adapta ao tema. Os autores latinos sub-classificam os estilos em:

<b>Estilo</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Prova</b>	<b>Momento do discurso</b>
<b>Nobre = Grave</b>	Comover	Patos	Indicado na peroração
<b>Simples = tènue</b>	Mover, explicar ou informar	Logos	Indicado na narração e confirmação
<b>Ameno médium</b>	= agradar, deleitar	Etos	Adequado no exórdio e digressão.

Conveniência e clareza são condições essenciais a um discurso retórico. Quanto ao orador, este necessita, nas palavras de Reboul (1998, p. 63), “[...] mostra-se em pessoa no seu discurso, ser colorido, alerta, dinâmico, imprevisto, engraçado ou caloroso, numa palavra, vivaz. O discurso retórico é para ser entendido e saboreado.”

• **Figuras**- Constituem uma parte fundamental do estudo da retórica, por isso, não se deve reduzir a retórica às figuras. Não vamos nos aprofundar no estudo dos diversos grupos de figuras utilizadas na retórica. Vamos preferir apenas um comentário sobre a sua importância.

São várias as possibilidades de classificação. Fiquemos com a proposta mais simples de Cícero que as divide em figuras de palavra, como a metáfora, e figuras de pensamento, como a ironia.

Alguns antigos definem as figuras como desvios, pois são como “erros” intencionais que provocam efeitos positivos no discurso. Entende-se hoje a noção de como relativa, pois “[...] um discurso se desvia de outro em função de seus objetivos, de seus públicos e de seus gêneros respectivos, sem que nenhum deles constitua norma absoluta.” (REBOUL, 1998, p. 66).

Ainda nesta perspectiva Reboul (1998, p. 66) comenta:

A figura eficaz pode ser definida como algo que se desvia da expressão banal, mas precisamente por ser mais rica, mais expressiva, mais eloquente, mais adaptada, numa palavra mais justa do que tudo que a poderia substituir. E, se fizermos questão de falar em desvio, é a figura, a figura bem-sucedida, que constitui a norma.

#### **d) Ação**

Diz respeito à finalização do empenho retórico, seu arremate. Constitui a ação de proferir o discurso, além de ser fundamental, pois é através dela que o discurso chega ao seu público.

Como um ator, o orador deve exprimir aquilo que não sente. A diferença é que o seu auditório não deve saber disso. O orador sincero precisa representar, muitas vezes, utilizando as regras usadas por um ator. É necessário colocar todo o corpo a serviço das variadas paixões, emoções e sentimentos que o orador precisa exprimir para alcançar seus objetivos estratégicos.

Num mundo em que os meios de comunicação de massa são largamente utilizados, o discurso oral adquiriu nova força e maior importância. Certas regras clássicas permanecem, como impositação de voz, respiração, dicção. Outras se relativizam de acordo com o canal usado para o discurso: rádio, TV.

• **Memória**- Para os antigos, memorizar o discurso para recitá-lo de cor, era fundamental. Alguns, como Cícero, consideram tal dom como uma aptidão natural. Outros, como Quintiliano, a consideram uma aptidão passível de aprendizado e treinamento.

Desse modo, foram elencadas algumas técnicas e dicas para se memorizar um discurso. Para exemplificar, pode-se citar: decompor o discurso em partes, associar cada parte do discurso a um sinal mental (exemplo: uma arma para lembrar-se de uma guerra), dormir bem, comer bem, ter boa saúde.

Deve-se dizer ainda que se um discurso estiver bem preparado, ele será mais fácil de ser memorizado, pois o encadeamento lógico das estruturas favorece a memorização.

Outra dica importante é que o discurso deve ser escrito (elocutio) tendo presente que será falado (actio), como mencionado por Reboul (1998, p.68):

[...] o discurso oral deve ser bem mais lento que uma leitura, ou o auditório perderia o fio da meada. Deve ser redundante, para suprir a memória. Finalmente, o mais importante, a língua não é exatamente a mesma: exige frases curtas, expressões mais concretas e familiares, ou então o discurso parecerá artificial.

Vale ressaltar que uma medida certa de improviso pode fazer bem ao discurso. Muito mais poderia ser dito e aprofundado sobre a arte da retórica, mas para fins de apresentação dos principais elementos acreditamos que este capítulo serviu a seu propósito.

#### **4 CONCLUSÃO**

Em nossos dias, a retórica continua viva e eficaz. O exercício retórico utilizado, desde tribunais e parlamentos, até simples reuniões de condôminos, tem possibilitado a seus construtores êxito persuasivo em diversos âmbitos da vida social. Hoje a retórica está consolidada como uma arte apropriada para que indivíduos e instituições possam atingir seus objetivos estratégicos.

Percebe-se a utilização da retórica nos elogios e nas críticas, sejam a pessoas e instituições, sejam a obras de arte. Também no ramo publicitário percebe-se o valor da retórica, uma vez que ela deve persuadir o público a favor de determinado produto, ou marca. Observa-se, nesse contexto, a importância do delectare retórico para a publicidade.

Seja falando presencialmente a um auditório, ou seja através dos meios de comunicação (Rádio, TV, ...) e até mesmo com o auxílio da internet, um discurso retórico adequadamente construído certamente

favorecerá o êxito do orador e a comunicação de sua mensagem, pois qualquer comunicação ganha força e dinamismo com a utilização das técnicas retóricas.

O exercício retórico é uma forma de capacitar o discurso através dos meios e técnicas necessários para cativar e propor ao ser humano os mais diversos conteúdos. É importante perceber que se deve sempre buscar utilizar as técnicas retóricas adequadas, de acordo com o público a que se dirige e com os meios a serem usados. Outro fator de relevo são as balizas éticas a serem utilizadas pelo construtor do recurso, pois em si, elas já são uma decisão estratégica de fundo e devem (ou deveriam) se propor ao bem do ser humano.

## **ART RHETORIC:** assumptions and basic content

### ABSTRACT

The rhetoric in the context of evangelization is not a new theme. The Catholic Church uses over the centuries repeatedly rhetorical devices to convey the content of faith in civilizations and people in particular. We understand that rhetoric can still be used by the Church and other institutions in modern times. By using appropriate rhetorical strategies, social issues with various stakeholders, media and contexts can interacted. As a journalist and priest, I present some basic assumptions about rhetorical content, with the intention that this article is intended for all the cooperation that have something to say.

Key words: Rhetoric. Communication. Persuasion. Discourse.

## REFERÊNCIAS

- ARISTÓTELES. **Arte retórica**. Rio de Janeiro: Ediouro, 1998. 290p.
- BARILLI, Renato. **Retórica**. Lisboa: Editorial Presença. 1979. 174p.
- BERKUN, Scott. **Confissões de um orador público**. Rio de Janeiro: Alta Books Editora, 2010. 222p.
- CARNEGIE, Dale. **Como falar em público e influenciar pessoas no mundo dos negócios**. Rio de Janeiro: Record, 2009. 220p.
- CONFERÊNCIA NACIONAL DOS BISPOS DO BRASIL. **Diretório de Comunicação da Igreja no Brasil**. Brasília-DF: Edições CNBB, 2014. 189p.
- FEITOSA, Gutemberg de Sousa. **Evangelização via rádio: alguns aspectos essenciais**. 2008. 94f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Teologia) – Instituto de Estudos Superiores do Maranhão, São Luís, 2008.
- \_\_\_\_\_. **A arte da retórica e o discurso eclesial: questões estratégicas para a comunicação da fé**. 2014. 85f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Comunicação Social, Habilitação Jornalismo) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2014.

MARCONDES FILHO, Ciro (Org.). **Dicionário da comunicação**. São Paulo: Paulus, 2009. 375p.

PEASE, Allan & Barbara. **Desvendando os segredos da linguagem corporal**. Rio de Janeiro: Sextante, 2005. 271p.

PERELMAN, Chaim; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação: a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 2005. 653p.

POSSENTI, Sírio e SOUZA-E-SILVA, Maria Cecília Pérez de (Org.). **Cenas da enunciação**. São Paulo: Parábola, 2008. 183p.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1998. 253p.

SOARES, Marcos. **Falar bem é fundamental**. São Luís: Aquarela, 2005. 150p.

VIGIL, Ignacio López. **Manual urgente para radialistas apaixonados**. São Paulo: Paulinas, 2003. 518p.