

que o autor propõe uma revisão do conceito de retórica, à luz de sua trajetória histórica, visitando os pontos básicos com que ela se defronta no seu fazer diário e, especificamente, no plano literário. Finalmente, o que une todas essas questões, o seu cerne mesmo, prende-se ao *sentido* e em sua busca, pois é ele precisamente o que se questiona.

Por sua concepção integrada de todos os pontos abordados é que se pode afirmar tratar-se de uma nova definição de retórica, mais abrangente e capaz de responder de forma satisfatória a indagações que estavam até então pendentes, o que não significa resolver todos os problemas, já que é no problema, exatamente, que reside a base de toda a sua teoria.

Lineide Salvador Mosca

19 a 49

PASTA Nº.: 11
QTDE.FLS.: 16

1

O que é a retórica?

1. Antiga e nova retórica: da ciência do indistinto à ciência da resposta múltipla

Para muitos, e desde suas origens, a retórica goza de má reputação. Ela é vista como “o saber do indistinto”. Seu terreno é o incerto e o vago, o duvidoso e o conflitante. Aliás, foi assim que ela surgiu na Sicília, quando – uma vez desmoralizada a tirania – se tratou de permitir aos proprietários espoliados que defendessem sua causa, a fim de recuperar seus bens. Os primeiros advogados foram os intelectuais chamados de sofistas, pois professavam o emprego da sabedoria para intervir em favor do destino das vítimas espoliadas. Rapidamente, eles venderam seus préstimos a todas as causas, o que Platão lhes reprovou. Ele foi sempre infatigável em opor a retórica – falso saber, ou sofística – à filosofia, que se recusa a sujeitar-se às aparências de verdade para dizer tudo e também seu contrário, o que é condenável, mesmo que rentável. Disso nasceu a idéia de que sofisma é um raciocínio falacioso e enganador, mas que não aparece como tal. Tem todos os indícios de verdade, salvo um, o que conta: ele é um erro. O sofista é a antítese do filósofo, assim como a retórica é o contrário do pensamento justo.

A condenação de Platão foi determinante na história da retórica. Ora assimilada à propaganda, ora à sedução, a retórica tem sido, a partir daí, freqüentemente reduzida à manipulação dos espíritos pelo discurso e pelas idéias, enquanto à filosofia coube liberá-los, como aos prisioneiros da Caverna. Dito isso, a

retórica poderia ter ultrapassado a deficiência desse anátema, tivesse ela se dotado de contornos claros e de definição precisa, o que não foi o caso, mesmo em Aristóteles, e muito menos ainda na obra de Platão. Aristóteles, entretanto, a leva a sério e atribui a ela um papel positivo, na realidade uma certa dignidade. Para ele, a retórica é o inverso necessário da ciência: esta confere certeza em suas conclusões, mas um bom número de questões da vida cotidiana, assim como da vida intelectual, não oferece certeza alguma. Devem estas, em virtude disso, sair do campo da razão? As opiniões divergem, os pontos de vista se enfrentam e, na política, assim como na moral, os indivíduos têm modos de pensar divergentes e legítimos. É verdade que podemos manipular e enganar, mas também podemos aderir de boa-fé e com convicção a proposições não necessariamente compartilhadas por outros. Nem todos temos os mesmos interesses, as mesmas concepções, os mesmos pontos de vista, mas é preciso que convivamos uns com os outros e que discutamos tudo o que suscita dificuldades, para chegarmos a um esboço de bem comum na Cidade. Assim, talvez a retórica seja um mal, mas um mal necessário, que mais se assemelha a um comunicar do que a um mandar fazer. Da política ao direito e a suas argumentações contraditórias, do discurso literário ao da vida cotidiana, o discurso e a comunicação são indissociáveis da retórica. Se esta tem suas armadilhas, também oferece a possibilidade da decodificação e da desmistificação. Dessa forma, o melhor antídoto à retórica continua sendo a própria retórica.

Se todos os domínios a que ela se aplica são díspares, e inclusive se multiplicam, isso se deve ao desmoronar das velhas certezas e das respostas mais bem-estabelecidas, as quais a história – que tem pressa – tende a tornar caducas, umas após as outras. Tudo fica mais problemático, mais discutível, e o que se tomava ao pé da letra se impõe como mais metafórico. Há algo mais a ser visto atrás, que deve ser investigado, pois não podemos nos agar-

rar às velhas respostas com a mesma inocência. A história, nós o sabemos, é sinônimo de paraíso perdido e portanto de conflitos, porém, mais simplesmente, de *diferença*: as coisas já não são em absoluto o que eram, elas já não o são senão metaforicamente, não literalmente. A retórica se inscreve, então, nesse vazio entre o literal e o metafórico, entre a presença imediata e aquilo que existe atrás – daí, sem dúvida, a predileção dos espíritos religiosos pela retórica, mas também dos criadores de literatura, que jogam com a linguagem figurada, tanto na poesia quanto no romance.

2. As grandes definições de retórica

As diferentes definições de retórica podem ser classificadas em três grandes categorias:

- (1) a retórica é uma manipulação do auditório (Platão);
- (2) a retórica é a arte de bem falar (*ars bene dicendi*, de Quintiliano);
- (3) a retórica é a exposição de argumentos ou de discursos que devem ou visam persuadir (Aristóteles).

Da primeira definição decorrem todas as concepções de retórica centradas na emoção, no papel do interlocutor, em suas reações, o que atualmente implica propaganda e publicidade. Da segunda, tudo o que diz respeito ao orador, à expressão, ao si mesmo, à intenção e ao querer dizer. Quanto à terceira definição, ela diz respeito àquilo que referimos anteriormente sobre as relações entre o explícito e o implícito, o literal e o figurado, as inferências e o literário. E foi a mescla, ou a adição de tudo isso, que fez da retórica uma disciplina de contornos mal definidos, que, por tratar de muitas questões, parece ela mesma confusa e sem objeto próprio.

Se verificarmos atentamente, cada um desses três tipos de abordagem focaliza uma das três dimensões da relação retórica.

Quais são os três componentes básicos que fazem com que haja retórica? É preciso um orador, um auditório ao qual ele se dirija e uma “mídia” por meio da qual eles se encontrem, para comunicar o que pensam e trocar pontos de vista. Essa “mídia” é sempre uma linguagem, que pode ser falada ou escrita, mas também pictórica ou visual. A televisão e o cinema combinam os efeitos retóricos tirando partido da imagem, da música e da linguagem falada; daí a sua força.

Se nos reportarmos às três definições mencionadas acima, que encontraremos ao longo de toda a história da retórica, sob uma forma ou outra, veremos claramente que a primeira privilegia o papel do auditório; a segunda, a importância do orador; e a terceira, o peso das proposições e da linguagem que as veicula, o que confere a aparência de tornar a retórica mais objetiva e racional.

Mas será que podemos privilegiar uma das três dimensões da relação retórica e ignorar as duas outras? Isso não é possível, o que faz com que essas definições tenham necessitado evoluir com o tempo, para integrar as duas dimensões negligenciadas, mesmo sob o risco de assumir um *status* subordinado, relativamente àquela que havíamos escolhido adotar.

Tomemos Aristóteles. Para ele, a retórica é questão de discurso, de racionalidade, de linguagem. Uma palavra para definir essas três dimensões: *lógos*. O *lógos* subordina a suas regras próprias o orador e o auditório: ele persuade um auditório pela força de seus argumentos, ou agrada a esse mesmo auditório pela beleza do estilo, que comove aqueles a quem se dirige. Uma palavra para qualificar o auditório que se quer seduzir, convencer ou encantar: *páthos*. O auditório é passivo, ele se submete ao orador como se submete a suas próprias paixões, termo cuja etimologia é precisamente *páthos*, em grego. Mas é o *lógos* que faz a diferença entre o discurso racional e aquele que provoca paixões, criando a emoção e chegando mesmo a fazer com que a razão seja esquecida. A retórica, para Aristóteles, é um discurso que um orador

possui e que é adequado a persuadir um auditório, ou a comovê-lo. As três dimensões estão bem presentes, mas integradas à força do verbo. É ele que produz efeito sobre o auditório, e é essa força que o orador tem em vista.

Para Platão, é o inverso. O *páthos*, e não a verdade, comanda o jogo da linguagem, mas também a postura do orador, que só se preocupa com os efeitos, e por vezes muda de lado, não se incomodando em defender pontos de vista opostos, ou em obter efeitos contraditórios. A razão é estranha à retórica, porque ela se pretende unívoca e, conseqüentemente, é de competência exclusiva da filosofia.

Depois do *lógos* e do *páthos*, resta o *éthos*, ou a dimensão do orador. Essa abordagem é tipicamente romana. A eloqüência só tem sentido se se subordinar à virtude (*éthos*) do orador, a seus costumes exemplares, que são válidos para todos, qualquer que seja a profissão ou a origem social. *Éthos* deu origem à palavra “ética”, mas também há *mores* – “costumes”, em latim. A eloqüência, o bem-falar, é a verdade dessa retórica em que aquele que fala possui a legitimidade e a autoridade moral para fazê-lo. Mas essa retórica baseada na eloqüência deve, ela também, integrar as duas outras dimensões – no caso, o *lógos* e o *páthos* –, mesmo que seja para subordiná-las. Para Quintiliano, “a retórica é a ciência do bem-dizer, pois isso reúne ao mesmo tempo todas as perfeições do discurso e a própria moralidade do orador, uma vez que não se pode verdadeiramente falar sem ser um homem de bem”¹. Mesmo integrando implicitamente tanto o *páthos* quanto o *lógos* ao valor oratório do *éthos*, estes aparecem como secundários. A eloqüência vai levar, então, tanto aos efeitos de estilo (*lógos*) como à emoção ou ao atraente (*páthos*), um agrandar típico das sociedades de corte. A retórica romana é a primeira a desenvolver uma teoria das figuras de estilo, assim como a enfatizar a emoção na linguagem lite-

1. Quintilien, *Les institutions oratoires*, II, 15.

rária, poética e romanesca. Uma retórica da eloquência não poderia ignorar o auditório e a forma, assim como uma retórica reduzida à manipulação das paixões não poderia negligenciar os aspectos sofisticados da linguagem aplicada e as intenções do rétor. Com o *páthos*, centrado na dominação, encontram-se portanto um *lógos* e um *éthos*, talhados sob medida.

Quanto ao *lógos*, ele foi rapidamente inserido em um quadro no qual havia uma pessoa que se dirigia a outra. Para Aristóteles, a retórica era tão-somente o estudo de técnicas destinadas a persuadir. Dois mil e quinhentos anos depois, em 1958, para Perelman a retórica continuou sendo o estudo que consiste em “provo-car ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao consentimento”². Ao fazer isso, alguém age, visando obter o acordo do auditório. Os argumentos justos permitem consegui-lo: basta simplesmente que o orador se amolde, e o auditório o seguirá. Estamos no quadro de uma racionalidade imanente do *lógos*, mas tanto o orador como o auditório vêm-se dessa vez explicitamente presentes na definição, ainda que contidos pela razão do razoável e do verossímil. Destituído de paixão, como em Aristóteles, porque em Perelman o *lógos* é somente argumentativo, e o aspecto formal do estilo agradável ou emocional é esvaziado, ou, antes, disciplinado, ao passo que em Aristóteles ele ainda era dominante, sem dúvida em razão da condenação platônica que Aristóteles queria delimitar.

Toda essa imprecisão fez com que as definições de retórica se desviassem ao longo do tempo, se cindissem e até fossem de encontro uma à outra, pois a retórica que visa agradar ou até mesmo agitar as paixões não é a mesma coisa que uma argumentação que se esforça para convencer por meio de *razões*. Encontramos, assim, a retórica no jogo de paixões, na literatura, na política, no tribunal, na linguagem natural, no raciocínio não-científico, na

opinião, no bem-falar, no implícito, na intenção que se esconde atrás do implícito, no figurativo, portanto no inconsciente que codifica sua linguagem; em resumo, a retórica, longe de se restringir, se propagou, em decorrência da perda de sua unidade primeira. O desafio atual consiste em tentar dar a ela novamente *uma definição*, abrangente mas específica, que permita acomodar tanto a argumentação judiciária quanto o discurso publicitário, tanto o raciocínio provável quanto a linguagem literária e suas figuras de estilo, tanto a retórica do inconsciente quanto as regras do debate público, em que as opiniões se afrontam ou se esvaziam pela ideologia.

Dáí a pergunta: onde encontrar tal visão unificada da retórica? Não constitui um autêntico desafio, depois de dois milênios de fragmentação?

3. Uma nova definição de retórica

De tudo o que foi dito, decorre que o *éthos*, o *páthos* e o *lógos* devem ser postos em pé de igualdade, se não quisermos cair em uma concepção que exclua as dimensões constitutivas da relação retórica. O orador, o auditório e a linguagem são igualmente essenciais. Isso significa que o orador e o auditório negociam sua diferença, ou sua distância, se preferirmos, comunicando-a reciprocamente. O que constitui a sua diferença, e mesmo o seu diferencial, é certamente múltiplo, e pode ser social, político, ético, ideológico, intelectual – e sabe-se lá o que mais –, mas uma coisa é certa: se não houvesse um problema, uma pergunta que os separasse, não haveria debate entre eles, nem mesmo discussão. A linguagem, o *lógos*, tem por vocação traduzir o que constitui problema. Se nada fosse questionável, um nem sequer se dirigiria ao outro, e, se *tudo* fosse um problema, eles não poderiam fazê-lo. Assim sendo, *a retórica é a negociação da diferença entre os indivíduos sobre uma questão dada.*

2. Perelman e Olbrechts, *Le traité de l'argumentation*, p. 5.

Essa questão é inclusive a medida dessa diferença, do que separa, e que opõe mesmo os protagonistas, uma medida da distância simbólica que traduz sua diferença. Sem questões, já dizia Aristóteles, não haveria duas escolhas contrárias, todos teriam o mesmo ponto de vista e não consultariam senão a si próprios para esclarecer as coisas. Dessa forma, a retórica é a análise dos questionamentos que são feitos na comunicação interpessoal e que a suscitam ou nela se encontram.

O que negociamos pela retórica? A identidade e a diferença, a própria, a dos outros; o social que as enrijece, o político que as legitima e por vezes as sacode, o psicológico e o moral em que elas flutuam. Observemos que a distância simbólica, que o estatuto social consagra, afirma-se retoricamente pela exclusão de todo questionamento possível, o que exige formas que reafirmem a distância. No limite, é o uniforme específico da patente no exército, do bispo na Igreja, do chefe no trabalho, com sua vestimenta e seu protocolo próprio. A diferença é negociada por esses símbolos que a perpetuam, e é uma retórica: ela resolve, a seu modo, o problema de uma distância que assim se afirma e se confirma.

Negociar a distância não é acertado antecipadamente, na maioria dos casos, e a relação interpessoal é então marcada por uma problematidade que não é destituída de *autoridade*. A negociação da distância não consiste forçosamente em reduzi-la. O insulto, por exemplo, é um procedimento retórico que tem por função assinalar ao outro que o fosso que o separa do locutor é, dali em diante, não-negociável. Isso explica sem dúvida por que se utilizam nomes de animais, com essa finalidade: eles acentuam uma distância intransponível ou, de qualquer forma, que não desejamos ver abolida. Mas a negociação habitual felizmente tem outros objetivos. É verdade que se trata de obter uma resposta, mas esta é sinônimo de acordo; de onde a idéia de adesão ou de persuasão, pela qual, de Aristóteles a Perelman, a argumentação foi singularizada.

Para concluir, a retórica atua na identidade e na diferença entre indivíduos, e é desse tema que ela trata, por meio de questões particulares, pontuais, que concretizam sua distância. Quando a negociamos a partir da questão, *do que* constitui uma questão, estamos no *ad rem* (*res* = “coisa”, em latim, portanto a causa, *o que* está em causa), e quando o fazemos a partir da intersubjetividade dos protagonistas, estamos no *ad hominem*, pois nos dirigimos aos homens, ao que eles são, ao que acreditamos que eles sejam, ao que gostaríamos de acreditar que eles fossem, ou ao que recusamos que eles sejam. Todavia, não pode haver uma real separação entre o *ad rem* e o *ad hominem*; além disso, frequentemente ofendemos as pessoas, quando não aderimos ao *que* elas dizem ou propõem, prova de que elas se identificam com o que dizem. Assim sendo, uma boa retórica passa muitas vezes de um plano a outro, do *ad rem* ao *ad hominem*, sobretudo se os argumentos acabam por faltar.

4. Retórica e argumentação

Aristóteles opunha a dialética, que pertence ao domínio da disputa oratória, à retórica. Atualmente, fala-se de argumentação e não mais de dialética. Ele as vê como as duas facetas de uma mesma peça, mas não precisa jamais em que consiste sua complementaridade. O *lógos* pode agradar, comover, instruir, mas também convencer por meio de argumentos. Como dar conta de todas essas diferenças?

Aí, uma vez mais, é essencial nos remetermos ao questionamento. Ele define a originalidade da concepção integrada da retórica que nós defendemos.

A grande diferença entre a retórica e a argumentação deve-se ao fato de que a primeira aborda a pergunta pelo viés da resposta, apresentando-a como desaparecida, portanto resolvida, ao passo que a argumentação parte da própria pergunta, que ela explicita para che-

gar ao que resolve a diferença, o diferencial, entre os indivíduos. No fundo, não há incontáveis maneiras de proceder, mas somente duas: ou partimos da pergunta, ou da resposta, e agimos como se a pergunta nela contida não mais fosse feita, estando resolvida por esse procedimento, que se assemelha a um gesto de varinha de condão, a uma ficção, a um *wishful thinking*. Isso explica o lado manipulatório da retórica. Abordar uma pergunta pelo viés daquilo a que ela responde pode ser ilusório. Pois o simples fato de oferecer a resposta a respeito do que é problemático, como se a pergunta, só por isso, tivesse desaparecido, revela por vezes um ato de força: a solução não é uma única, não argumentamos, só fizemos uso de um belo estilo para anestesiá-lo ou cativar o leitor ou o cliente. A questão fica resolvida unicamente pelo fato de a termos abordado pelo ângulo da resposta? Seria ótimo, mas não é assim que funciona. A forma e o estilo preenchem a função de revestir o problemático como se ele tivesse desaparecido. Daí o papel da forma e do bem-falar, em retórica, que desempenham um papel menor na argumentação. A verossimilhança da resposta pode aliás ser um excelente procedimento retórico: um romance policial cativa o leitor desenvolvendo a resolução de um enigma gradativamente (é a investigação), mesmo a história toda sendo fictícia.

Comprendemos então que a retórica se tenha identificado, ao longo dos séculos, àquilo que chamamos de *gênero epidíctico*. O que vem a ser isso, mais exatamente?

5. Os gêneros retóricos

Aristóteles distinguiu três grandes gêneros em retórica, comparáveis aos que se encontram em literatura, como o romance ou a poesia. Em retórica, trata-se do *gênero epidíctico*, centrado no estilo atraente e agradável, em que o auditório desempenha um papel preciso, pelo fato de comandar o louvor ou a aclamação ou

a censura. Tem-se o *gênero judiciário*, em que se determina se uma ação é justa ou não; e o *gênero deliberativo*, em que se deve decidir agir em função do útil ou do prejudicial.

Esses três gêneros têm todos um componente de *éthos*, de *páthos* e de *lógos*. O auditório julga se é belo (epidíctico), justo (judiciário) ou útil (deliberativo). Temos aí o *páthos*, quer dizer, as reações da alma, das paixões, que são ativadas. O orador, ou *éthos*, intervém igualmente nesses três gêneros de modo distinto, pois defende, ornamenta ou delibera. Quanto ao *lógos*, nos três casos ele repousa sobre o possível: o que teria sido possível, o que o é, e o que o será. Mas o verdadeiro problema aqui não é distinguir o *éthos*, o *páthos* e o *lógos* nesses três gêneros, mas sim compreender por que estes se reduzem a três, o que limita a retórica a somente três tipos de problemática, uma vez que os gêneros, em retórica como em literatura, definem *a priori* as questões que são tratadas e portanto colocadas pelo auditório ou pelos leitores, permitindo-lhes saber *a priori* do que se trata e, conseqüentemente, aquilo que eles aguardam, como forma de respostas.

Os três grandes gêneros retóricos correspondem a uma graduação no tratamento das respostas. Tem-se uma questão, portanto uma alternativa, ou inúmeras, e nenhum meio de decidir — o debate ganha entusiasmo, o *páthos* é muito forte, pode-se inclusive falar de paixões que se desencadeiam: é o gênero deliberativo ou político. A problemática diminui, mas há os meios de resolvê-la: é o direito. E, por fim, o problema consiste em fazer de tal modo que não haja problema: é o gênero epidíctico, que se encontra no elogio fúnebre ou na conversa cotidiana. Fazemos de modo a não colocar em dúvida a imagem do defunto; seja o que for que ele tenha feito em vida, aparamos as arestas e os problemas, o discurso é suave e, portanto, não pode ser senão belo e eloqüente. Em nossa vida diária, quando perguntamos a alguém “Tudo bem?” e o outro responde “E você, tudo bem?”, damos a impressão de nos interessarmos pelo que acontece com a outra

peessoa, o que ela também faz, para evitar qualquer questionamento possível sobre um assunto mais sensível, a fim de amenizar o aspecto agressivo que possa decorrer do fato de nos dirigirmos a ela como que mirando um alvo, e de por vezes nos impormos a ela, unicamente pela presença corporal. Sempre somos uma pergunta para o outro e, ao afastá-la numa expressão de polidez, tentamos ser agradáveis para ele e minimizar a agressividade potencial que toda diferença implica³. Aí, ainda, é a distância entre os indivíduos que precisa ser negociada, e o epidíctico, porque visa anulá-la, cumpre sua função com perfeição.

Na realidade, o próprio Aristóteles o diz, esses três gêneros se sobrepõem com muita frequência. Invocamos o justo em política, ou o que é útil ao bem comum em direito, o que torna pouco defensável essa tipologia das questões retóricas. Qual é então nossa solução para essa questão dos gêneros retóricos? Caberia, de preferência, falar de *éthos*, de *lógos* e de *páthos* como fontes de respostas, que podem ser argumentos ou espaços para argumentar, mais do que isolá-los em gêneros distintos, o *éthos* para o direito, o *páthos* para a política e o *lógos* para o raciocínio argumentativo ou para as figuras retóricas.

Foi isso que cindiu a retórica, já que uma vez mais se isola uma dimensão retórica das duas outras, mesmo em seu detrimento, levando ao limite a autonomização da dimensão privilegiada, para fazer dela a retórica como um todo. Com o *éthos*, o *páthos* e o *lógos*, somos remetidos aos três problemas extremos e inseparáveis que o homem coloca para si mesmo desde sempre: o eu com o *éthos*, o mundo com o *lógos* e o outro com o *páthos*. Com a retórica, o eu, o outro e o mundo são implicados em uma interrogação em que o outro é solicitado como auditório, como juiz e como interlocutor, posto que é instado a responder e a

negociar. Com a ciência, dada a obrigação de objetividade, não deveria haver essa tripla dimensão, mas a vida em sociedade é feita de forma tal que as opiniões são múltiplas, problemáticas, e é essa problematicidade que a retórica se esforça para afrontar.

6. Os momentos-chave da história da retórica

Mal havia nascido, a retórica ficou deslocada. A oposição entre retórica e argumentação, ao lado da pulverização de gêneros, rapidamente prejudicou sua unidade. Para os gregos, a retórica encarna a pluralidade das vozes na política, a possibilidade da democracia, que se baseia na discussão dos meios e dos fins na Cidade. Platão não aprecia nem um pouco essa disciplina, ao passo que Aristóteles vê nela uma utilidade e quer integrá-la à sua filosofia, porque vê o bem comum como o fruto de uma elaboração progressiva, que seja discutida por todos e entre todos no seio das assembleias democráticas. Em todo caso, ele não é revelado de imediato ao espírito daqueles que o nascimento ou a fortuna privilegiaram. Com Cícero e Quintiliano, ainda estamos no reino do *éthos*, apesar de o primeiro encarnar a República que findava, e o outro, um século e meio depois, o Império que nascia. Um elege o direito e a defensoria como local privilegiado do retórico, ali onde Quintiliano se preocupa em especial com uma eloquência da corte, já invadida pelas figuras destinadas a agradar.

A retórica renasce sempre que um modelo dominante de pensamento empalidece e que aquele que o sucederá se faz esperar. Compreende-se que, quando a mitologia grega se impôs como uma ficção e deixou de ser tomada ao pé da letra, a retórica tenha surgido como a análise e a descrição dessa linguagem que já não se pode mais considerar de forma literal. Mas também, na ausência de um discurso único que seja tido por todos como ideologicamente válido, os homens desenvolvem diferentes pontos de vista sobre uma mesma questão e se enfrentam

3. Cf., em relação a esse aspecto, Esther Goody, *Questions and politeness*, Cambridge, 1978.

naquilo que acreditam serem as boas respostas. A Grécia dos sofistas se completa, com a Cidade livre e autodeterminada, na sistematização de Aristóteles.

A retórica conheceu um florescimento comparável ao da Renascença, quando o velho modelo escolástico-teológico, por seu turno, desmoronou. Dá-se o mesmo no século XX, quando desfalecem as ideologias que tanto o marcaram com o Muro de Berlim: Toulmin e Perelman antecipam essa renovação. Sua abordagem é centrada no *lógos*; Habermas e Burke, nos Estados Unidos, privilegiam o papel do *éthos*, enquanto a retórica americana ou a hermenêutica se voltam principalmente ao papel do auditório, do leitor, do interlocutor – em resumo, do *páthos*. Essa pulverização também nos lembra o que aconteceu na Renascença, pois *éthos*, *páthos* e *lógos* voltam ao primeiro plano, mais uma vez em ordem dispersa. Na Renascença, a argumentação – a dialética – desaparece pouco a pouco, engolida pelo discurso do método e pela ciência. Quanto à retórica que se preocupa com o *éthos* ou com o *páthos*, ela rapidamente se faz tragar pela moral, pela religião. A paixão não é antes de tudo pecado? A concupiscência, a luxúria, a vaidade pertencem ao domínio do pecado original. Como todos os interesses sensíveis, elas são objeto de teologia, da relação de Deus (que é intelecto puro) com a natureza humana, que é propriamente centrada neste mundo em razão do pecado, de paixões, do sensível. Assim, da retórica não resta senão o *lógos* das figuras [de linguagem] da linguagem estilizada, que é pura ornamentação, o que dá lugar a esse catálogo de tropos, ou floreios de linguagem, que atravancam a retórica desde Dumarsais (1730) e Fontanier (1830). A retórica não é outra coisa a não ser epidíctica, quando Perelman, em 1958, a revoluciona, identificando-a à argumentação, recolocando esta última na ordem do dia.

Tem-se o sentimento, sem dúvida exagerado, de que o modelo dominante da Antigüidade foi, apesar de tudo, o *éthos*, com sua retórica centrada no orador, a despeito de Aristóteles e Pla-

tão. Esse movimento se acentua sob a influência do mundo romano, mas já os gregos privilegiavam a virtude. Em seguida, a partir da Renascença, tem-se direito à preeminência do *páthos*: podemos ver, aí, a relação com Deus, mais transcendente e enigmática do que nunca (protestantismo, Contra-Reforma), a emergência do político e da política (o outro) nas cidades-estado da Itália, mas ele também é discurso anestesiado na figuratividade das imagens ornamentais, em conformidade com o que se exige na corte dos monarcas europeus, que se pretendem absolutos. Por fim, na época contemporânea é o *lógos* que domina. A retórica torna-se discurso sobre o discurso racional, que nem por isso é científico, com suas conclusões tão-somente verossímeis, e é isso que se entende por “argumentação”.

Hoje em dia, não se pode mais privilegiar a argumentação em desfavor da retórica, ou o contrário, e é realmente necessário unificar a disciplina.

2

A unidade da retórica e seus componentes: *éthos, páthos, lógos*

1. O *éthos*, ou o eu encarnado

Para os gregos, o *éthos* é a imagem de si, o caráter, a personalidade, os traços de comportamento, a escolha de vida e dos fins (daí a palavra *ética*). Todos esses termos não parecem em absoluto interligados, mas levantam, sobretudo, a pergunta: o que eles têm a ver com a retórica? Em resumo, o que é de fato o *éthos*, e por que identificá-lo ao papel do orador? Mas o que é um orador? É alguém que deve ser capaz de responder às perguntas *que* suscitam debate e que são aquilo *sobre o que* negociamos. Essa capacidade é um saber específico: o médico deve poder responder às perguntas médicas, o advogado, às perguntas jurídicas e assim por diante. Espera-se que eles respondam *bem*, pois estudaram para tal; quando quem se expressa não é nem advogado nem médico, mas simplesmente um ser humano, seu “saber específico” refere-se a poder responder bem enquanto homem, sua virtude já não sendo mais a de um especialista, mas a virtude em geral, um *éthos* compartilhado por todos, em que cada um deve poder se reconhecer, e ao qual pode se identificar. O *éthos* é uma excelência que não tem objeto próprio, mas se liga à pessoa, à imagem que o orador passa de si mesmo, e que o torna exemplar aos olhos do auditório, que então se dispõe a ouvi-lo e a segui-lo. As virtudes morais, a boa

conduta, a confiança que tanto umas quanto outras suscitam conferem ao orador uma *autoridade*. O *éthos* é o orador como princípio (e também como argumento) de autoridade. A *ética* do orador é seu “saber específico” de homem, e esse humanismo é a sua moralidade, que constitui fonte de autoridade. Evidentemente, liga-se ao que ele *é* e ao que ele *representa*. Pensemos na criança que não pára de perguntar ao pai “Por quê?”; na verdade, ela não está interessada na resposta. O que ela quer é estar segura de que seu pai pode responder, de que ela *pode* se apoiar nele, de que esse pai conhece as respostas que põem um ponto final à cadeia potencialmente infinita de um questionamento que se apresenta, para ela, como fonte de angústia. No fundo, a criança pede ao pai que seja o que ele é, em um universo que começa a se tornar incerto para ela, por volta dos três anos de idade. “Seja o que você é”, “Confirme para mim que você é a autoridade que sabe”, ela quer que lhe respondamos implicitamente. Podemos concluir com segurança: o *éthos* é o ponto final do questionamento.

Não podemos mais identificar pura e simplesmente o *éthos* ao orador: a dimensão do uso de palavra é estruturada de modo mais complexo. O *éthos* é um domínio, um nível, uma estrutura – em resumo, uma dimensão –, mas isso não se limita *àquele que* fala pessoalmente a um auditório, nem mesmo a um autor que se esconde atrás de um texto e cuja “presença”, por esse motivo, afinal, pouco importa. O *éthos* se apresenta de maneira geral como aquele ou aquela com quem o auditório se identifica, o que tem como resultado conseguir que suas respostas sobre a questão tratada sejam aceitas. Pode-se ver isso claramente no anúncio em que a atriz Catherine Deneuve, que simboliza a classe e a elegância francesa, serviu de emblema, ou melhor, de modelo para perfumes de luxo. O *éthos* desse anúncio é a atriz, mas também se poderia dizer que é a marca Chanel. É preciso então distinguir entre um *éthos* imanente, que é a projeção da imagem que deve ter o *éthos* aos olhos do *páthos*, e um *éthos* não-imanente mas

efetivo. O orador pode jogar com a defasagem entre esses dois *éthos*, ou, ao contrário, com a identidade entre eles, a fim de manipular o auditório. A mesma dissociação entre o projetivo e o efetivo ocorre no nível do *páthos* (ver capítulo 3).

Seguramente, o orador se mascara ou se revela, se dissimula ou se exhibe com toda transparência, em função da problemática que ele precisa enfrentar. Ele é prudente ou finge. O *éthos* se refere ao *páthos* e ao *lógos*, atestando valor moral em uma relação com o outro, ou em sua gestão das coisas, mas também no modo de conduzir a própria vida, pela escolha dos meios (o aspecto social, os costumes, a prudência, a coragem etc.) e dos fins (a justiça, a felicidade, o prazer etc.). Tem-se aí todo um reservatório de argumentos e de respostas que o orador veicula implicitamente ou, se tiver necessidade de se dirigir ao outro, explicitamente. Eles não têm outro objetivo senão o de sinalizar para ele [o outro]: “Eu conheço a resposta, você pode confiar em mim”.

2. O *páthos*

Depois do orador, o auditório. Falar de *páthos* pode querer dizer que o auditório só existe enquanto ele tiver paixões. O que não é necessariamente o caso. Se o *éthos* remete às respostas, o *páthos* é a fonte das questões e estas respondem a interesses múltiplos, dos quais dão prova as paixões, as emoções ou simplesmente as opiniões. Mas convém precisar o que se deve entender por “paixão” em retórica.

Uma questão que nos preocupa desenha uma alternativa que recobre ao menos duas respostas possíveis, o sim e o não. É a base da retórica. Em termos de subjetividade, essa alternativa se expressa pelo par “prazer e desprazer”. A emoção, como a paixão, transforma a pergunta que é feita em resposta, e conseqüentemente a colore de múltiplas tonalidades: estamos falando de temor, de esperança, de ódio, de amor, de desespero e de desejo, e

de muitas outras paixões ainda. Mas a paixão começa pela expressão subjetiva de uma questão vista sob o ângulo do prazer e do desprazer: enquanto resposta, ela anula essa questão, transformando-a em tonalidade particular, subjetiva, como aquelas das quais falamos acima, que são “as paixões”. É assim que o prazer e a dor entram tanto na composição de todas as emoções como na das paixões, cuja complexidade ultrapassa, evidentemente, o esquema da alternativa, porque passamos da pergunta à resposta, mesmo que de modo puramente retórico.

A paixão, ao contrário das emoções, não diferencia mais entre o problema posto do exterior e a resposta subjetiva. A indiferenciação absorve a individualidade da pessoa, e não é portanto seguro que esta esteja acessível a uma argumentação que explicitamente, em particular, o que está sendo questionado, ao passo que uma retórica aplicada ao resolutório se voltará preferencialmente ao sentido da paixão como efeito. É Iago quem alimenta o ciúme natural de Otelo e que o reforça, por meio de seu complô. A cegueira passional não estabelece diferença entre o que pertence à esfera da pergunta e o que se experimenta em resposta a essa pergunta. Quando estamos apaixonadamente enamorados, não distinguimos mais a diferença entre as qualidades do ser amado e tudo que de bom pensamos dele: nós o achamos maravilhoso, extraordinário etc., como se as respostas subjetivas desenhasses as propriedades do próprio ser amado. A paixão transfere a problemática para o plano da resposta; de qualquer forma, em todo caso, ele dá a ela essa aparência. Ela cria uma identidade dos dois, e nisso ela é retórica, uma vez que a pergunta é tratada como uma resposta, o que anula sua problematidade.

A paixão, como resposta, também é um julgamento sobre *aquilo* que está em *questão*: o prazer e a dor remetem à alternativa da pergunta, ao passo que o desejo, a aspiração, o amor supõem um julgamento positivo sobre *aquilo* que é questionável, assim como o ódio, o desgosto etc. exprimem a recusa do termo oposto

da alternativa. É assim que, pela paixão, a pergunta se torna resposta. Mas, com muita frequência, isso é meramente um efeito da paixão, portanto uma ilusão. Quanto mais a paixão se reduz à simples emoção, ao afeto, tanto mais ela se caracteriza por um *mais* ou um *menos* no prazer, muitas vezes indizível. Nós nos sentimos bem, nós nos sentimos mal – a questão que está em causa permanece distinta. Inversamente, quanto mais estivermos na paixão, mais já teremos respondido ao – e sobre o – que está em questão, o que faz com que sempre possamos cair na ilusão. O temor é a idéia de que uma resposta desagradável se produza; a esperança de que a resposta positiva se realize; o desespero de que esta não se realize nunca, mas a cada vez estamos na alternativa, o que produz paixões primárias, que se encontrarão entre as mais complexas ainda, como bem apontou Spinoza.

A paixão é retórica por enterrar as questões nas respostas que fazem crer que elas estão resolvidas. É por isso que lidar com as paixões é sempre útil, retoricamente falando, ao passo que a argumentação, que põe explicitamente as questões sobre a mesa, faz mais apelo à razão do que à paixão. A paixão é, portanto, um poderoso reservatório para mobilizar o auditório em favor de uma tese. Isso reforça a identidade dos pontos de vista, ou a diferença em relação à tese que procuramos afastar. A função da paixão consiste em comunicar ao outro a diferença que é a sua: é uma resposta sobre um problema que separa, e há paixão na cólera que insulta, assim como no amor, que visa a aproximação.

Jamais estamos persuadidos daquilo que responde às perguntas que fazemos: com a esperança, o desespero e o temor, há toda uma retórica possível que funciona bem, por vezes chegando até a credulidade.

A paixão, ou simplesmente a emoção, também é uma resposta àquilo que o próprio locutor adianta como resposta. Mas várias outras respostas à questão tratada pelo orador são evidentemente possíveis. O auditório responde às questões levantadas

ou tratadas pelo locutor; o auditório pode (1) aderir, (2) recusar essas respostas, (3) completá-las ou (4) modificá-las, (5) permanecer silencioso, o que pode ir na direção (6) de aprovação ou (7) de reprovação, mas o silêncio pode significar somente (8) o desinteresse pela questão tratada. Essas oito possibilidades de interação, de resposta do auditório, referem-se tanto à questão abordada quanto à resposta proposta: ele pode se desinteressar por uma questão ou não, e se essa questão retém o auditório porque ela responde a suas próprias preocupações, ele pode ainda aprovar ou desaprovar, explicitamente ou não, o modo como o orador responde. A passagem da retórica à argumentação é constante, pois, ao se pronunciar sobre a questão ou ao negar a ela explicitamente um interesse qualquer, o interlocutor a faz emergir enquanto tal, e a discussão se transmuta então em debate.

O orador deve levar em consideração as paixões do auditório, pois, se elas exprimem o aspecto subjetivo de um problema, respondem a ele também em função dos valores da subjetividade implicada. O *páthos* é o conjunto de valores implícitos das respostas fora de questão, que alimentam as indagações que um indivíduo considera como pertinentes. Quanto mais esses valores são postos em causa, mais a paixão vem obscurecer e sufocar a problematidade que eles apresentam. Quanto mais o orador, ao contrário, os louva, menos eles se exprimem violentamente. Assim, a emoção é a coloração subjetiva de valores que podem ser compartilhados. Eles geram os lugares-comuns, as idéias convencionais, as opiniões em vigor na sociedade. Eles são simétricos ao *éthos*.

Encontrar as questões implicadas no *páthos* é tirar partido dos valores do auditório, da hierarquia do preferível, que é a sua. É o que o enraivece, o que ele aprecia, o que ele detesta, o que ele despreza, ou contra o que ele se indigna, o que ele deseja, e assim por diante, que fazem do *páthos* do auditório a dimensão retórica da interlocução. E todos esses interrogativos remetem a valores que dão conta daquilo que Descartes teria chamado de “movimentos da alma”.

Em conclusão, o *páthos* é a dimensão retórica que comporta:

- (1) as perguntas do auditório;
- (2) as emoções que ele experimenta diante dessas perguntas e suas respostas;
- (3) os valores que justificam a seus olhos essas respostas a essas perguntas.

3. O *lógos*

O *lógos* deve poder expressar as perguntas e as respostas preservando sua diferença. É preciso cessar de considerar a proposição e o julgamento como a unidade do pensamento e do discurso. Eles nunca passam de *respostas*, e em razão disso remetem às questões que, ao resolverem, aparentemente fazem desaparecer. Alguém que fala ou que escreve sempre tem em mente uma questão, mas não a expressa, forçosamente, porque esse não é o objetivo, sendo este antes resolver ou dizer o que a resolve. De modo semelhante, toda resposta encontra sua liberdade em relação à questão que a gerou, e ela pode portanto remeter a outras questões. É por esse motivo que podemos chamar uma proposição de um *homônimo apocrítico-problematológico*. Em grego, “apocrítico” significa o que responde, o que resolve; “problematológico”, o que expressa uma questão, mas também o que a suscita. Não é talvez a mesma no mesmo momento, sob pena de criar um círculo vicioso, quer dizer, sob pena de postular, a título de resposta, o que é questionado. Andamos então em círculos, pois a resposta exprimiria a questão que ela deveria resolver, um pouco como se um juiz perguntasse a um acusado por que ele matou a mulher, quando o fato ainda precisasse ser demonstrado. Isso seria uma petição de princípio. A questão supostamente resolvida é a mesma que aquela que precisa ser resolvida, a pergunta do juiz não as diferencia – portanto, é um círculo vicioso.

Em contrapartida, se eu disser “É uma hora”, em vez de dizer “Está na hora de se sentar à mesa”, a questão de qual hora é, à qual a primeira frase responde, não é aquela que ela suscita, que diz respeito ao fato de se ir almoçar. E, neste outro exemplo, se eu disser “É uma peça muito engraçada, porque se ri muito”, estarei rodando em pleno círculo vicioso, na medida em que, ao afirmar isso, suponho resolvida a questão de saber por que a peça é engraçada, portanto cômica, o que é uma resposta, mas ela não resolve nada. É preciso que haja uma diferença entre a questão resolvida e a resposta, para que a resposta faça outra coisa além de duplicar a questão, pois se a peça é engraçada riremos obrigatoriamente, e isso conserva intata a questão de saber o que faz com que ela seja cômica e, portanto, que riamos muito. A questão do porquê é repetida, postulada na resposta que diz por quê. O que equivale a dizer que ela não resolve a questão: ela a exprime, e a questão que ela supõe resolvida é a mesma que aquela que ela traduz, ao fazer isso. Não avançamos um único passo na resolução e rodamos em círculos.

Tomemos agora uma proposição que parece não ter nada a ver com fazer um questionamento, e que é a frase declarativa do tipo:

(1) Napoleão é o vencedor de Austerlitz.

Primeira constatação: não se enuncia esse tipo de frase, não mais do que qualquer outra, bruscamente. É preciso que uma questão – mas qual? – seja feita, a propósito de Napoleão ou de Austerlitz, por exemplo. E a frase (1) acima responde exatamente a isso. Imaginemos uma mulher que caminhe em sua direção e pronuncie subitamente a afirmativa (1); você não a conhece e portanto não compreende por que ela fala disso com você; o que ela lhe diz é ainda mais enigmático, pois por que falar de Austerlitz? Isso não faz sentido. O sentido é justamente aquilo que é questionado em uma resposta, aquilo que está em questão naquilo que dizemos – mas aqui não existe resposta, uma vez que tudo é problemático, mesmo que as próprias palavras utilizadas não

estejam em questão. Segunda constatação: não podemos compreender a frase (1) se não a relacionarmos a perguntas precisas, das quais cada um dos termos é a súmula de respostas que permitem compreender do *que* se trata, *quem* está em questão: precisamos saber *quem* é Napoleão, o *que* é uma vitória, *onde* fica Austerlitz, o *que* supõe que saibamos *que* Napoleão é aquele *que* se casou com Josefina, aquele *que* fez o 18 Brumário, *aquele* que... e assim por diante. É preciso que se interrompa essa seqüência em algum momento, se não quisermos percorrer indefinidamente a cadeia de determinações. É o papel que assumem os termos de linguagem, e é por esse motivo que falamos deles como de condensados de respostas múltiplas, que dessa forma evitamos. Mas alguém que não compreendesse, por exemplo, *quem* é Napoleão, faria surgir a questão “quem?”, e o locutor teria de se ocupar dela, incluindo expressamente na resposta:

(1') Napoleão é [aquele *que* é] o vencedor de Austerlitz¹.

(2) Napoleão é aquele *que* se casou com Josefina, *que* é a amante de Barras, o *qual* é um membro do Diretório, pelo *que* se deve compreender etc.

de onde:

(3) O marido de Josefina é o vencedor de Austerlitz.

As questões escondidas em (1) podem voltar e podemos exprimi-las como resolvidas, o que dá (1'), sem que isso altere em absoluto o sentido de (1), que está especificado, pois o *que* está em questão é somente explicitado em (1'), em vez de permanecer implícito: o que é *dito* permanece idêntico. De modo geral, quando se sabe o que significa uma frase, um texto ou um discurso

1. (1') tem o mesmo sentido que (1): utilizamos simplesmente um interrogativo que explicita a questão resolvida como resolvida, uma questão que pudemos ou poderíamos colocar. Esta deve ser considerada como efetivamente resolvida, mesmo que tenhamos evitado a cláusula interrogativa, que especifica em que (1) responde a “Quem é o vencedor de Austerlitz?”

so qualquer, sabe-se, ao mesmo tempo, o *que está em questão*, pois essa relação com as questões confere uma significação a esse discurso. Com (1'), (2) e (3), tornamos precisas determinadas respostas a propósito de Napoleão que permitem precisar o sentido de (1) a alguém para quem ela seria um problema e que não a compreenderia completamente. Isso não quer dizer que o interlocutor deva conhecer *todas* as respostas sobre Napoleão para saber *quem* ele é, mas deve dispor ao menos de algumas, para que o termo *Napoleão* não seja mais um problema para ele.

O *éthos* é a capacidade de pôr termo a uma interrogação potencialmente infinita. Para chegar a isso, o orador deve dar prova de um saber particular: ele deve saber que algumas das respostas que ele conhece a propósito *daquilo* de *que* ele trata são igualmente conhecidas do interlocutor, que, na falta delas, repetirá a interrogação. O locutor supõe o que o outro sabe e cada um sabe que ele o sabe, um saber que deve ser mútuo, se o interlocutor, por sua vez, tomar a palavra. Esse é o mundo comum, mas indeterminado no detalhe, que está na base da transação linguística. Esse saber compartilhado, que permite a troca, chama-se *contexto*: o contexto é o conjunto de respostas supostas que o orador e o auditório devem compartilhar, a título de conhecimento. Se houver erro de imputação, a possibilidade de interrogar o orador sobre *aquilo de que* ele fala dará lugar a (2), a (3) e a outras substituições ainda, que precisarão do *que*, ou de *quem*, no caso, se trata, na resposta do locutor. Essas questões, que são então explicitadas pelo auditório, são expressamente retomadas pelo orador, por meio das cláusulas interrogativas, referenciais.

Uma proposição é portanto uma resposta que remete a questões que não são mais colocadas, mas que, se a necessidade se apresentar, poderão ressurgir, sem alterar o sentido da resposta, já que contribuiriam para especificar em *que* ela é resposta. O sentido é a exigência de sentido, dizia Wittgenstein na *Gramática filosófica*, sentido que faz parte da frase enquanto resposta, espe-

cificando-a eventualmente como tal. Uma frase não diz seu sentido, pois este se refere antes *ao que está em questão* e não à *questão*. Pode-se sempre exprimir de maneira assertiva essa questão na cláusula interrogativa “Napoleão é aquele *que fez o 18 Brumário*”, em que vemos claramente que a resposta integra a pergunta “Quem é Napoleão?”, fornecendo a ela uma resposta. Ela elimina a questão ao enunciar referencialmente *quem é Napoleão*, quer dizer, aquilo sobre *o que* a questão se refere. Esquece-se a questão, já não resta senão *aquilo* que está em questão. Não se diz “Isto é o sentido” nem “É isto que está em questão”, diz-se simplesmente *isto*, e toda menção de resposta e de questão desaparece forçosamente, em benefício *daquilo* que está em questão *na resposta*. Orador e interlocutor desapareceram nessa objetivação *daquilo que, do onde, do quando* etc., interrogativos que adquirem um papel referencial, ao se referirem ao próprio objeto do qual se fala, mais do que aos atos subjetivos daqueles que se dirigem um ao outro.

Que toda proposição seja uma resposta e, em razão disso, remeta a perguntas, fica ainda mais claro quando são consideradas as frases negativas. Ao que elas diriam “Não”, se uma pergunta não estivesse subjacente. Conhecemos o exemplo do candidato à presidência que por ocasião de um debate disse “Meu adversário é honesto”. Literalmente, sua afirmação parece positiva, mas, se ele a profere, coloca-se então a questão, a dúvida é lançada, e esse era efetivamente o objetivo. Diga ao seu chefe, bruscamente, “Chefe, eu sei que o senhor é um homem honesto”, e você não durará por muito tempo no emprego, pois ele compreenderá perfeitamente que você respondeu a uma questão que não deveria nunca ter levantado, sugerindo assim que ela pode ser levantada. O mecanismo é ainda mais evidente quando comparamos duas frases como “João virá sem dúvida amanhã” e “João virá amanhã”: a primeira sugere que uma dúvida é possível, uma vez que o locutor anula sua eventualidade quando a questão não foi

levantada, e isso significa então que “João talvez venha” e não que ele virá com certeza. O “sem dúvida” se transformou em seu contrário, como na negativa freudiana. Esta corresponde a um mecanismo idêntico, mas na negativa a própria resposta se destrói. “Eu não tenho nada contra você” significa que a questão de minha hostilidade não se coloca relativamente a você. Então por que colocá-la? É contraditório, portanto a pergunta feita tem outra resposta, a que sobra: “Eu tenho animosidade a seu respeito”. A cada vez, percebe-se claramente, tem-se uma resposta que levanta a questão da... questão, daquilo de que está realmente em questão na resposta, a qual não quer dizer o que diz. Se eu disser “Há bons policiais na cidade” significa que na minha opinião há policiais que são maus: a questão se coloca concomitantemente à simples resposta.

Em conclusão, o *lógos* é tudo *aquilo que está em questão*. Todo julgamento é uma resposta a uma questão que se coloca e é composto de termos que são formados como aderidos a questões que não mais se colocam e graças às quais é possível comunicar. As respostas respondem a questões que por sua vez podem levantar outras: o sentido literal é equivalente à proposição de base, o sentido figurado supõe uma nova questão, pois para que haja sentido figurado é preciso que a frase responda literalmente a uma questão diferente. Se eu perguntar “Que horas são?” e me for respondido “É uma hora”, isso pára por aí, mas se eu disser subitamente “É uma hora”, sem que me tenham perguntado as horas, é outra questão que se coloca – *no caso*, poderemos supor que é a questão de saber se está na hora de ir almoçar. A frase “Ele não é desonesto”, enunciada de chofre, por exemplo, em um debate eleitoral (o mesmo também valeria para uma frase como “Meu adversário é honesto”, evidentemente!), quer dizer o contrário, pelas mesmas razões, salvo se tivermos levantado a questão de saber se ele era desonesto, caso no qual a resposta significa exatamente o que ela diz.

4. A articulação *éthos*–*páthos*–*lógos* como fundamento das partes da retórica

Habitualmente, divide-se o edifício retórico em cinco partes:

- (1) a invenção;
- (2) a disposição (ou narração);
- (3) a elocução (o estilo);
- (4) a ação;
- (5) a memória.

Mas muitas vezes agrupam-se (4) e (5) em uma única rubrica, pois a *memória* do que deve ser enunciado anda lado a lado com o *ato* de fazer. O que englobam essas partes? Do que exatamente elas são “partes”? Do discurso próprio do *éthos*, aquele que o orador profere em função do *páthos* imanente à sua ação de locutor que trata de uma questão. Tradicionalmente, a *invenção* consiste em encontrar argumentos, portanto respostas, relativos à questão tratada, ou seja, ao tipo de discurso que se vai proferir. Depois da *descoberta* do que conta e do que é pertinente, é preciso lhe dar forma e ordenar, como se faz em música: é a *disposição*, o cerne do edifício retórico. Nele encontramos os elementos essenciais que se estudam em retórica:

- (a) o exórdio;
- (b) a narração;
- (c) a argumentação ou demonstração, com a exposição do pró e do contra (confirmação do “pró” e refutação do “contra”);
- (d) o epílogo, ou conclusão.

O exórdio visa chamar a atenção do interlocutor para aquilo que será dito, o que fazia o autor da *Retórica a Herênio* (I, 3), por muito tempo atribuída a Cícero, dizer que a invenção não deveria

preceder a disposição, mas nela se exercer, pois é preciso encontrar o discurso apropriado em (a), (b), (c) e (d). Para Aristóteles, a exposição (ou disposição) deveria vir antes da demonstração, que, por sua vez, fornece os argumentos em favor da tese mantida. Com demasiada frequência, esquece-se que, em um processo – procedimento que focalizava o interesse dos teóricos romanos da retórica – começa-se por dizer por que se está no tribunal, o que suscita dificuldades. Mas não na vida diária, em que tudo é menos formal. Ouçamos esse mesmo autor da *Retórica a Herênio* (I, 3): “O exórdio é o início do discurso: ele dispõe (a) e prepara o espírito do ouvinte ou do juiz para escutar. A narração (b) expõe o desenrolar dos fatos como eles aconteceram ou podem acontecer. Na divisão dos argumentos, elucidamos os pontos de acordo e os de desacordo, e expomos aquilo sobre o que falaremos. A confirmação (c) expõe, com base em prova, *nossos* argumentos. A refutação (c) deduz os *tópicos básicos* da conclusão adversa. A conclusão (d) fecha com mestria o discurso”.

Esse texto é notável, pelo fato de que resume o essencial de uma boa argumentação. É verdade que ela é aqui identificada à retórica em seu conjunto, apesar de esta não ser forçosamente argumentativa. Mas, ao deixar de lado a etapa que se concentra na divisão em argumentos, nós nos limitamos a um discurso agradável, o que é tradicionalmente próprio da retórica.

Para nossos autores romanos, se uma questão se coloca é porque existe uma *causa* a defender (a palavra *causa* aparece incessantemente para dizer *questão*; aliás, como bons juristas eles identificam as duas). Inicialmente, surge um problema, e de forma recíproca as respostas estabelecidas vacilam, a discussão se desencadeia e *procuramos* (invenção) então novas respostas, para responder ao problema levantado. Para Aristóteles, o exórdio não é, como o seria para os romanos, um exame dos tipos de causa, mas sim o que o auditório deve problematizar. Assim, na *Retórica a Herênio* há quatro tipos de causa – a saber, a honorável, a má, a

duvidosa e a insignificante, segundo o grau de problematidade que a causa representa para o auditório, portanto para os valores da comunidade.

Com a *narração*, atinge-se o campo da exposição propriamente dita. É o local do verossímil, portanto do possível. Com a *divisão*, estamos no domínio da argumentação, em que se exibem as teses contraditórias e a refutação do que sustenta a posição adversa, seus *lugares*, ou seja, seus princípios e idéias gerais. Tem-se aí um procedimento que encontraremos formalizado por S. Toulmin nos *Usos do argumento*, livro publicado no mesmo ano que o *Tratado da argumentação*, de Perelman e Olbrechts-Tyteca. Por fim, a peroração fecha o discurso retomando o que foi dito.

Observemos que o desenvolvimento do edifício retórico, da introdução à conclusão, recobre três grandes momentos: o *éthos* se apresenta ao auditório e visa captar sua atenção a respeito de uma questão, em seguida ele *expõe* o *lógos* próprio dessa questão, eventualmente apresentando o pró e o contra. E o orador conclui pelo *páthos*, pois dessa vez se trata de atuar no coração e no corpo do auditório, se possível agindo sobre suas paixões, em todo caso sobre seus sentimentos, e mesmo sobre suas emoções.

Mas, na realidade, o que o orador busca é anular a problematização que o auditório sempre pode efetuar. Vejamos de perto. O que este último pode fazer? Em primeiro lugar, ficar silencioso quanto à questão, que não lhe concerne ou não o interessa. De onde o *exórdio*, que deve captar sua atenção. Em seguida, como já foi visto, ele pode querer alterar as respostas; de onde a exposição (a *narração*) dessas respostas, que deve ser completa, agradável, palpitante, até mesmo dramática, mas sempre tão próxima quanto possível da verdade partilhada com o auditório. Contudo, este ainda pode se opor, rejeitar ou desaprovar, o que obriga o orador a proceder ao exame do *pró* e do *contra*; é a *divisão* em argumentos. Isso explica por que a *narração* deve respon-

der a um conjunto de perguntas que formam o que se chama de *questionário de Quintiliano*: *Quem?*, *O quê?*, *Por quê?*, *Onde?*, *Quando?*, *Como?*, *Por quais meios?*; são igualmente muitas as perguntas feitas pelo auditório, de modo absolutamente natural – e não somente quando há um crime a elucidar – e que o orador deve antecipar. Daí o uso de termos que condensam todas essas respostas e tratam essas perguntas como não mais pertinentes. Esses interrogativos são chamados de *lugares – topoi* –, os pontos de encontro da discussão – ou, mais exatamente, de seus protagonistas. O que mais pode fazer o auditório? Oferecer outra resposta, se não estiver convencido ou seduzido em seu âmago, daí a *persuasão*, que deve atuar sobre os afetos do auditório. Todas as modalidades de defesa são assim esgotadas, e o orador ganhou então o jogo.

Restam a elocução, a memória, a ação, em que todos os elementos precedentes se encontram. Quer seja a invenção, quer seja o estilo, não há elocução ou ação que não recorra a eles. A elocução e a ação devem entretanto ser diferenciadas, em algumas circunstâncias. Pensemos na retórica de Hitler. Em termos de conteúdo, de argumentos, ela é débil. Seu sucesso deve-se, por um lado não desprezível, a uma oralidade bem particular: sabe-se que marcar as frases subindo de patamar, até a vociferação, permite martelar o auditório, dando a ele o sentimento de “alçar vôo” com o discurso. A língua alemã, em que as frases são muito longas, presta-se muitíssimo bem a essa marcação, e carregar nos traços dessa maneira aumenta o caráter persuasivo do discurso.