

DE ARISTÓTELES A CHAÏM PERELMAN: UM PERCURSO DE RETÓRICAS

Ouve-se, amiúde, que a retórica nasceu na Antigüidade Clássica. Essa assertiva, entretanto, deve ser compreendida metaforicamente, pois o uso da retórica na linguagem antecede aos estudos aristotélicos. Em realidade, é na Grécia Antiga, com a *Arte Retórica* de Aristóteles, que a retórica passa a ser objeto de estudos sistemáticos, classificações, análises e definições.

Aliás, explica Goffredo Telles Junior, no prefácio de *Arte Retórica e Arte Poética* de Aristóteles¹, que “foi apoiado em seu [de Aristóteles] tratado dos ‘Tópicos’, ou seja, de sua teoria da argumentação dialética, que Aristóteles escreveu sua *Arte Retórica*”.

Os *Tópicos*, por sua vez, encontram-se na quinta parte do *Órganon*, título que se deu à reunião dos trabalhos lógicos aristotélicos. Entre outros tratados, encontram-se no *Órganon* os “Analíticos Anteriores”, que dizem respeito à teoria da argumentação em geral; os “Analíticos Posteriores”, ou teoria da demonstração, ou seja, da argumentação que parte de princípios verdadeiros e que propiciam a certeza apodítica; e os já mencionados “Tópicos”, tratado que se debruça sobre a argumentação que parte de princípios verossímeis, e que leva a uma conclusão provável, e não absolutamente certa ou universal.

A Retórica se torna, assim, senão a mais importante, uma das mais importantes ciências da época greco-romana. Sobre sua importância, afirma Guiraud:

De todas as disciplinas antigas, é a que melhor merece o nome de ciência, pois a amplidão das observações, a sutileza da análise, a precisão das definições, o rigor das

¹ ARISTÓTELES. *Arte Retórica e Arte Poética*. Estudo introdutório de Goffredo Telles Júnior. Rio de Janeiro: Ediouro, [s.d.].

classificações constituem um estudo sistemático dos recursos da linguagem, cujo equivalente não se encontra em qualquer dos outros conhecimentos daquela época.²

Tão profundos foram os estudos sobre a retórica nesse período histórico, que se tornou comum dizer que remonta a esses tempos o seu surgimento. Em realidade, como se pode notar, remonta à Antigüidade Clássica o surgimento da Retórica como ciência, *i. e.*, como *conhecimento científico, sistemática e metodologicamente organizado*.

A origem da retórica, não como ciência, mas como fato, remonta à origem da comunicação verbal entre os indivíduos. A retórica, entendida como a arte de persuadir alguém por meio de recursos da linguagem, é praticamente indissociável à língua.

Dessarte, a progênie da retórica se confunde com o surgimento da própria comunicação verbal entre as pessoas. Quando o primeiro ser humano tentou persuadir outro ser humano de algo, sem utilizar da força bruta, mas de razões expostas por meio da fala, deu-se o nascimento da retórica.

Interessante a citação de Florescu³, em formosa metáfora, cujo sentido se harmoniza com o exposto acima:

Aucune discipline ne peut naître dans un endroit donné, à une date donnée et grâce à une cause unique. Tout comme on ne saurait dire à partir de quel grain ajouté à d'autres grains de blé on a 'un tas' de blé, il est impossible de préciser le moment où la rhétorique s'est constituée en tant que discipline.

² GUIRAUD, Pierre. *A Estilística*. São Paulo. Ed. Mestre Jou, 1970. p. 35-36.

³ FLORESCU, V. *La rhétorique*. Genèse – Evolution – Perspectives. Paris: Les Belles Lettres, 1982. p.18.

Embora o estudo da retórica aprimore o potencial persuasivo de um discurso, bem como o torne científico, a utilização inata da língua já é apta a produzir o efeito da persuasão. Assim, utilizando-se da comparação feita por De Meyer:

De même que l'on communique sans avoir étudié la communication, on peut faire de la rhétorique sans avoir étudié la rhétorique.⁴

Complemente-se à afirmação de De Meyer que se poderia praticar retórica mesmo se ela nunca fosse estudada explicitamente como ciência. Há, realmente, na linguagem verbal, certa “rhétorique naturelle⁵”, que antecede a qualquer estudo científico ou reflexão metodológica.

Aliás, foi certamente mediante a observação da eficácia dos discursos que Aristóteles iniciou seus estudos, tentando compreender de que forma determinados discursos eram mais eficazes que outros. O propósito de Aristóteles, ao estudar a Retórica, era descobrir quais os meios de se esquivar de argumentos contrários à tese que se sustenta:

O propósito deste tratado é descobrir um método que nos capacite a raciocinar, a partir de opiniões de aceitação geral, acerca de qualquer problema que se apresente diante de nós e nos habilite, na sustentação de um argumento, a nos esquivar da enunciação de qualquer coisa que o contraie⁶.

Foi com o desenvolvimento do Direito e da Política que a retórica, entendida como a utilização adequada da linguagem para atingir a adesão do destinatário no que tange às idéias expostas pelo produtor do discurso, começou a despertar o interesse dos pensadores clássicos.

⁴ DE MEYER, L. *Vers l'invention de la rhétorique. Une perspective éthno-logique sur la communication en Grèce ancienne.* Louvain – La-Neuve: Pecter, 1997. p. 22.

⁵ Termo cunhado pelo próprio De Meyer.

⁶ ARISTÓTELES. *Órganon: Categorias, Da interpretação, Analíticos anteriores, Analíticos posteriores, Tópicos, Refutações sofísticas.* Bauru: Edipro, 2005. p. 347.

Isto porque a Política e o Direito, quando exercidos num ambiente democrático, como relativamente o eram na Grécia e Roma antigas, são os melhores campos para que se floresça a retórica, já que as decisões eram tomadas segundo o convencimento, respectivamente, da Assembléia e dos Julgadores em face das propostas e teses apresentadas.

Foi em razão da importância da Retórica para os gregos que Aristóteles realizou o estudo supracitado sobre a Retórica, cunhando a *Arte Retórica* a partir de seu tratado *Tópicos*.

Aristóteles, em *Arte Retórica*, separou coerentemente o discurso retórico em quatro partes, às quais os romanos acrescentaram mais uma.

A primeira parte do sistema retórico recebe o nome de *inventio*⁷. Diz respeito ao material de onde se tiram os argumentos, ou seja, é o momento em que se buscam elementos adequados para a prova do que será afirmado.

Deu-se à segunda parte o nome de *dispositio*, que corresponde ao procedimento de organização do discurso, ou seja, concerne à sua disposição interna. Assim, dispõe-se o que foi encontrado a título de argumento, de uma forma hierarquizada e adequada.

A *dispositio* é subdividida em alguns componentes, dos quais ressaltam o *exórdio*, que é o momento em que o orador suscita a benevolência do auditório; a *narração*, que consiste na exposição dos fatos de forma plausível, clara e concisa; a *argumentação (confirmação e refutação)*, ocasião em que as provas e os argumentos a favor e contra os adversários são expostos; e a *peroratio*, que consiste no resumo, recapitulação do discurso e amplificação, com o intuito de ratificar e realçar a tese sustentada.

Chama-se *elocutio* a terceira parte do sistema retórico, a qual consiste na escolha do estilo que será utilizado no discurso, ou seja, é o momento em que

⁷ Do latim *invenire*, que significa *achar, encontrar, relacionar*. Vale dizer que é a mesma raiz latina da palavra *inventário*.

se procede à adequação entre o conteúdo e a forma, ou ainda, entre o plano conceitual e o lingüístico.

Acerca da *elocutio*, ensina Aristóteles que

não basta possuir a matéria do discurso, urge necessariamente exprimir-se na forma conveniente, o que é de suma importância para dar ao discurso uma aparência satisfatória⁸.

A quarta parte é a *actio*, a qual se refere aos atos relacionados à execução propriamente dita do discurso, à sua concretização, incluindo elementos como timbre de voz, entonação, ritmo, pausas e gestualidade.

Os romanos, às quatro partes elaboradas pelos gregos, acrescentaram a *memoria*. Consiste essa parte na retenção mental do discurso oral. Cumpre dizer, entretanto, que a memorização do discurso não se opõe à improvisação, como salienta Mosca:

Esta (a *memoria*), longe de ser um entrave à criatividade, permite uma melhor posse do discurso, o que não elimina a improvisação e a capacidade de adaptação às eventuais refutações. A *memoria* permite não somente reter, mas também improvisar.⁹

Importante compreender, conforma ensina Henriques em sua tese de doutoramento apresentada à Universidade de São Paulo, que as partes do discurso retórico

formam um todo harmônico, coerente, integrado num corpo sistematizado de normas e participam da mesma moldura discursiva com uma só e mesma finalidade: persuadir o auditório, embora se admita certa flexibilidade entre elas. Pode-se até admitir certa predominância de uma sobre a outra, mas todos concorrem para a coesão do

⁸ *Arte retórica e Arte poética*. L. III, c. I, p. 173.

⁹ MOSCA, Lineide do Lago Salvador (Org.). *Retóricas de ontem e de hoje*. 3.ed. São Paulo: Humanitas, 2004. p. 30.

conjunto. Romper esta unidade, separando as partes do todo, é desfigurar e, mesmo, adulterar a estrutura básica da Retórica.¹⁰

Cícero, entre os romanos, foi o que mais se destacou nas obras sobre retórica. São de sua autoria as obras *De inventione* e *De oratore*. Cícero afirma que um discurso persuasivo deve *docere, delectare* e *movere*.

O *docere* diz respeito à instrução, ao conteúdo que o discurso deve transmitir. O *delectare* se refere ao deleitamento proporcionado pelo discurso, que deve constituir-se em algo agradável ao seu interlocutor, para que este adira aos argumentos sustentados. Por fim, o *movere* concerne à comoção que o discurso deve promover, ou seja, as conseqüências emotivas, as paixões que devem ser despertadas no destinatário. O discurso persuasivo, portanto, deve instruir, agradar e comover seu auditório.

Nas palavras de Reboul, “*docere* é o lado argumentativo do discurso, *delectare* é o lado agradável, humorístico, etc., *movere* é aquilo com que ele abala, impressiona o auditório¹¹”.

Outra tríade conceitual lapidada na Antigüidade Clássica é o *logos, ethos* e *pathos*. O *logos* diz respeito à razão, isto é, convence-se o auditório por lhe demonstrar uma ilação à qual se chega por meio do raciocínio lógico. O *pathos* se refere às paixões, ao afetivo, ou seja, busca-se a adesão do destinatário por meio de argumentos que atingem o emocional, os desejos, as subjetividades. Já o *ethos* concerne ao caráter que o orador assume ante o auditório, inspirando-lhe confiança e simpatia.

O *ethos*, importante dizer, é esculpido durante o discurso, embora haja, quando se trata de oradores já conhecidos por seu auditório, um *ethos* prévio, ou seja,

¹⁰ HENRIQUES, Antonio. *A dimensão retórico-jurídica nos autos religiosos de Gil Vicente. Tese de Doutorado*. São Paulo: FFLCH-USP, 2003. p. 63.

¹¹ REBOUL, Olivier. *Introdução à Retórica*. Trad. Ivone Castilho Benedetti, São Paulo: Martins Fontes, 1998. p. XVIII.

o auditório possui uma imagem do autor do discurso antes mesmo de o discurso ser proferido.

Sobre esse assunto, comenta Oléron, lembrando o mestre grego:

Aristóteles mencionara na 'Retórica' a circunstância de a personalidade do orador ser um das factores que contribuem para produzir a convicção: um homem que parece digno de fé suscita confiança. Curiosamente, Aristóteles faz brotar a impressão provocada pelo orador do seu discurso, e não de um conhecimento prévio da sua pessoa, de uma autoridade que lhe fosse atribuída à partida na base de uma reputação adquirida. É lícito pensar que a negligência, por parte de Aristóteles, deste último aspecto se deve a razões teóricas, ao cuidado de privilegiar os elementos cognitivos interiores ao discurso, mais que a observação dos factos. Estes mostram, efectivamente, que a audiência da mensagem – e a disposição para a acolher antes mesmo de ter sido emitida – se encontra ligada à representação do emissor. Eis por que, sempre que se trata de influenciar um auditório, a escolha do orador, do signatário, do apresentador não é qualquer uma.¹²

Vale ressaltar que nos julgamentos realizados pelas JARI, os membros, antes mesmo de lerem os argumentos de defesa, têm acesso ao histórico de multas do veículo, no qual constam as multas anteriormente aplicadas ao proprietário, de maneira que os julgadores constroem um *ethos* pré-discursivo do recorrente, ou seja, se é ou não um assíduo infrator.

Acerca das tríades da Retórica Clássica, enriquecedora a elucidação de Salvador Mosca:

O discurso persuasivo, aquele destinado a agir sobre os outros através do *logos* (palavra e razão), envolve a

¹² OLÉRON, Pierre. *A Argumentação*. Lisboa: Publicações Europa-América, 1983. p. 99-100.

disposição que os ouvintes conferem aos que falam (*ethos*) e a reação a ser desencadeada nos que ouvem (*pathos*). Estes são os três elementos que irão figurar em todas as definições posteriores e que compreendem o intruir (*docere*), comover (*movere*) e o agradar (*delectare*).¹³

Vê-se, portanto, que a Retórica gozava de grande prestígio entre as disciplinas da Antigüidade Clássica, sendo considerada, ao mesmo tempo, técnica e arte de muita nobreza. Entretanto, com o passar dos séculos, a nobreza que envolvia a retórica esmoreceu. Seus conceitos clássicos foram, aos poucos, deturpados. As técnicas apresentadas por Aristóteles e Cícero, entre outros, começaram a ser vistas rigidamente, sem a necessária flexibilidade exigida pelos casos concretos.

Instaurou-se a idéia de que um discurso retórico deveria seguir rigidamente todos os cânones apregoados pelos grandes mestres, não obstante isso pudesse prejudicar, caso a caso, a persuasão do auditório. Diante disto, a retórica foi adquirindo um valor pejorativo.

Tanto se distanciou das fontes clássicas o conceito de *retórica*, que se tornou comum entender que um discurso retórico é aquele pomposo, empolado, normalmente vazio de conteúdo. Ora, esse conceito, tão presente a ponto de constar no *Dicionário Aurélio Eletrônico Século XXI*¹⁴, não se coaduna em nada com a ciência estudada por Aristóteles, Cícero e Quintiliano.

De fato, passou-se a dar muita ênfase à *elocutio*, considerando erroneamente como discurso retórico aquele cujo estilo encantava, deleitava, indiferentemente do conteúdo e da persuasão. Ora, o estilo é importante, mas o efeito persuasivo de um discurso ocorre quando há um conteúdo plausível que é expresso por uma forma adequada, isto é, o estilo. De nada adianta utilizar-se de bela forma se não houver conteúdo.

¹³ Op. cit., p. 22.

¹⁴ FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Dicionário Aurélio Eletrônico Século XXI*. Versão 3.0. 1999.

Como pode se ver, por tempos privilegiou-se muito o estilo, em detrimento da busca do efeito persuasivo, do conteúdo a ser expresso, das provas a serem apresentadas, do rigor de raciocínio a ser demonstrado.

Em meio a esse cenário, eis que surgem na década de 60 algumas correntes doutrinárias que resgataram os conceitos clássicos de Retórica e lhe devolveram sua nobreza, além de desenvolverem novas perspectivas, coligando com a Retórica Clássica os modernos estudos da Lingüística, Semiótica e Pragmática.

São duas as correntes de maior destaque: a da Retórica Geral, desenvolvida pelo Grupo μ de Liège, e a da Teoria da Argumentação, desenvolvida por Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca.

A Nova Retórica desenvolvida pelo Grupo μ de Liège interessa menos a esta dissertação, pois seus estudos se concentram nas figuras de linguagem e no estudo da persuasão em linguagens não necessariamente verbais, como *v. g.* pictóricas, fílmicas etc. Não se pode olvidar, entretanto, que o trabalho realizado pelo grupo belga em muito colaborou, e ainda colabora, para a revitalização da Retórica em seus verdadeiros conceitos e princípios.

Já a Nova Retórica, desenvolvida por Perelman e Tyteca, notadamente em seu *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica*, estuda o alcance da persuasão quando as premissas são verossímeis, prováveis, e não verdades absolutas. Desta forma, Perelman promove uma ruptura com a filosofia de Descartes, que exerceu enorme força entre os ocidentais nos últimos três séculos.

Em seu *Discurso do Método*, Descartes considera como “quase falso” tudo o que não é verdade absoluta. Assim, para que se faça o raciocínio lógico-formal, as premissas não podem ser duvidosas. No famoso silogismo, onde “Todo homem é mortal, Sócrates é homem, então Sócrates é mortal”, não há espaços para dúvidas ou questionamentos, tudo ou é verdadeiro ou é falso.

Entretanto, as questões que se apresentam aos homens em seu cotidiano, e que demandam raciocínio, amiúde não possuem premissas absolutamente falsas ou absolutamente verdadeiras. Existem, e isso é inegável, premissas que geram dúvidas sobre sua veracidade, mas que não podem ser simplesmente descartadas no raciocínio, pois possuem certa possibilidade de verdade.

A Lógica Formal não comporta este tipo de premissa. É nesse diapasão que Recaséns Siches, entre outros, abordam a Lógica do Razoável, admitindo premissas que não sejam verdadeiras ou falsas, mas que sejam verossímeis.

Nas palavras do ilustre professor Alaôr Caffé¹⁵,

Não existe apenas a Lógica Formal, demonstrativa, mas também uma lógica do razoável, mais ampliada, uma lógica da contingência, da argumentação, das proposições que não são exatas e perfeitas, não são verdadeiras ou falsas, porém, mais ou menos prováveis ou verossímeis, mais ou menos convenientes ou vantajosas. Assim, esse instrumental não é formal, mas implica em estabelecer provas, não provas demonstrativas e verdadeiras, e sim provas de maior ou menor peso, de maior ou menor relevância axiológica. E todo esse processo de pesar e estimar provas compreende a avaliação delas, a ponderação axiológica das provas.

Ora, se um orador quer demonstrar determinada ilação cujas premissas não admitem discussão, por serem ou verdadeiras ou falsas, basta que demonstre ao auditório o raciocínio analítico-demonstrativo que deve ser realizado. Não há espaço para discordâncias, tampouco seriam necessários recursos persuasivos.

Por outro lado, se a ilação depende de premissas verossímeis, com mera possibilidade de verdade, o orador necessitará de argumentos para persuadir o

¹⁵ ALVES, Alaôr Caffé. *Lógica; pensamento formal e argumentação; elementos para o discurso jurídico*. 3.ed. São Paulo: Quartier Latin, 2003. p. 397.

auditório a aderir à tese sustentada. Não lhe bastará, portanto, demonstrar; terá de argumentar. O convencimento do auditório, portanto, deixa de depender meramente do *logos e do docere*, passando a compreender também o *delectare* e o *ethos*, e o *movere* e o *pathos*.

Conforme ensinamento de Reboul, a retórica “é a arte de defender-se argumentando em situações nas quais a demonstração não é possível¹⁶”.

A argumentação, por conseguinte, está para a lógica do razoável assim como a demonstração está para a lógica formal. A Nova Retórica de Perelman, portanto, centrará seus estudos em oposição à filosofia de Descartes. Enquanto para este as proposições verossímeis são quase falsas, para Perelman as proposições verossímeis são um alicerce sobre o qual a retórica deve trabalhar, produzindo no auditório a persuasão, ou seja, fazendo com que o auditório considere verdadeiras as proposições que antes do discurso retórico lhe pareciam apenas possibilidade de verdade.

A esta altura, já devem estar claras as diferenças entre raciocínio dialético-argumentativo e raciocínio analítico-demonstrativo. Aristóteles, como já se disse, cunhou em seus tratados duas formas de raciocínio: o raciocínio que partia de premissas verdadeiras e que gerava a certeza, indefectível, batizado de teoria da demonstração, e o raciocínio que partia de premissas verossímeis, e gerava conclusão provável.

O filósofo grego estudou as duas formas de raciocínio, atribuindo-lhes importância em igual medida. Cada caso comporta um tipo de raciocínio, de modo que, para Aristóteles, não há hierarquia nem privilégio entre os dois métodos de raciocínio.

O raciocínio demonstrativo é utilizado quando as premissas são absolutamente verdadeiras, não comportando dúvidas, o que implica conclusões certas e inequívocas, tal qual uma expressão matemática em que dois mais dois são

¹⁶ Op. cit., p. 27.

quatro, não obstante o matemático que realize tal equação esteja demonstrando-a aqui ou alhures, agora ou antanho.

Daí entender-se, portanto, que o raciocínio demonstrativo possui auditório universal, ou seja, é válido qualquer que seja seu público, seja no critério espacial, seja no critério temporal. O raciocínio demonstrativo, pois, não depende dos valores do seu interlocutor: a axiologia não se funde ao processo de convencimento quando se trata de raciocínio demonstrativo, afinal, nesta modalidade de raciocínio não se convence através de valores ou de paixões, basta a evidência.

O raciocínio argumentativo, por sua vez, está pautado em argumentos que são possibilidades de verdade. Suas premissas são verossímeis, portanto suas conclusões não terão a certeza e a indiscutibilidade próprias da conclusão do raciocínio demonstrativo.

Daí entender-se que o auditório no raciocínio argumentativo é particular, ou seja, um mesmo raciocínio argumentativo pode encontrar eco em determinado público e pode ser contestado por outro público que tenha valores diferentes do primeiro.

Ocorre que Descartes, em seu *Discurso do Método*, privilegiou em demasia o raciocínio demonstrativo, considerando-o o único válido na busca da verdade. Cunhou, portanto, o raciocínio analítico-demonstrativo, em que as conclusões são submetidas a um rigoroso método, afastando qualquer premissa verossímil na construção do raciocínio.

Segundo Descartes, a busca da verdade deveria obedecer a quatro preceitos, os quais não deveriam ser negligenciados por nenhuma vez:

O primeiro consistia em nunca aceitar como verdadeira nenhuma coisa que eu não conhecesse evidentemente como tal, isto é, em evitar, com todo o cuidado, a precipitação e a prevenção, só incluindo nos meus juízos o

que se apresentasse de modo tão claro e distinto ao meu espírito, que eu não tivesse ocasião alguma para dele duvidar.

O segundo, em dividir cada uma das dificuldades que devesse examinar em tantas partes quanto possível e necessário para resolvê-las.

O terceiro, em conduzir por ordem os meus pensamentos, iniciando pelos objetos mais simples e mais fáceis de conhecer, para chegar, aos poucos, gradativamente, ao conhecimento dos mais compostos, e supondo também, naturalmente, uma ordem de precedência de uns em relação aos outros.

E o quarto, fazer, para cada caso, enumerações tão completas e revisões tão gerais, que eu tivesse a certeza de não ter omitido nada¹⁷.

A partir de Descartes, o pensamento ocidental passou a dar maior importância ao raciocínio demonstrativo, relegando a segundo plano o raciocínio argumentativo. Nesse sentido, assevera Ulhoa Coelho:

Os dois modos básicos de raciocinar propostos pelo grande pensador da Antiguidade – isto é, por demonstração analítica ou argumentação dialética – não foram desenvolvidos, explorados ou sequer considerados na mesma medida¹⁸.

Nesse diapasão, é Perelman que, em meados do século XX, recupera a validade e importância do raciocínio argumentativo, inaugurando a Nova Retórica.

A Nova Retórica representa, pois, uma ruptura com o raciocínio cartesiano. Importante salientar que a Nova Retórica não relega a segundo plano o raciocínio analítico-demonstrativo, como o fez Descartes com o raciocínio argumentativo. Ocorre que Perelman retoma a validade e importância da

¹⁷ DESCARTES, René. *Discurso do Método*. São Paulo: Martin Claret. 2005. p. 31-32.

¹⁸ COELHO, Fábio Ulhoa. Prefácio à Edição Brasileira, XVI. In: PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da Argumentação: a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

argumentação como forma de pensamento, assim como fez milênios atrás Aristóteles, equiparando as duas formas de pensar.

Assim, explicitam Perelman e Tyteca:

A publicação de um tratado consagrado à argumentação e sua vinculação a uma velha tradição, a da retórica e da dialética gregas, constituem uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocínio, oriunda de Descartes, que marcou com seu cunho a filosofia ocidental dos três últimos séculos. [...] A própria natureza da deliberação e da argumentação se opõe à necessidade e à evidência, pois não se delibera quando a solução é necessária e não se argumenta contra a evidência. O campo da argumentação é o do verossímil, do plausível, do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo.¹⁹

De fato, problemas há que requerem o modo analítico-demonstrativo de pensar, e problemas há que o modo analítico-demonstrativo não logra sucesso, devendo para tais situações aplicar o raciocínio argumentativo-dialético. Quando as premissas são verossímeis, aplicar-se-á o raciocínio dialético-argumentativo, pois haverá embate de idéias.

Sobre os laços entre a Nova Retórica de Perelman e o conhecimento jurídico, assevera Fábio Ulhoa Coelho:

A *nova retórica* enseja possibilidades inéditas para a teoria do conhecimento jurídico, uma vez que estabelece a ligação entre a aplicação de normas e o raciocínio dialético, em sua formulação aristotélica. Ora, o pressuposto de tal liame é a negação da existência de interpretações jurídicas 'verdadeiras'. As premissas da argumentação não são evidentes mas resultam de um acordo entre quem argumenta e seu auditório: são as *opiniões* de que falava Aristóteles. O saber fundado em

¹⁹ Op. cit., p. 1.

tais premissas pode ser verossímil, ou não, mas nunca será verdadeiro ou falso.²⁰

A dúvida, na Teoria da Argumentação, deve ser afastada por meio do discurso persuasivo, por meio de argumentos, sejam de natureza lógica, sejam de natureza emocional. A Retórica, portanto, não busca a verdade, tampouco busca, como o faz a Lógica Formal, esclarecer a validade ou não de um raciocínio.

Num julgamento, por exemplo, a retórica é utilizada por ambas as partes, não importando de que lado a verdade se encontra. A Retórica, a bem dizer, é um instrumento cuja finalidade é persuadir.

Importante dizer que há entre os teóricos da Retórica divergência quanto à existência de sinonímia entre os termos *convencer* e *persuadir*. Dupréel²¹ e Reboul²² entendem que os termos são sinônimos, devendo ser utilizados indistintamente. Por outro lado, Perelman e Tyteca afirmam que o termo *convencer* deve ser utilizado quando se usa o raciocínio lógico, que conduz à certeza e pode ser aplicado a qualquer auditório em qualquer tempo; já o termo *persuadir* é aplicável quando o raciocínio usado é o razoável, que conduz a possibilidades e se dirige a um auditório específico em determinado tempo e espaço.

Pretendeu Perelman destinar o termo *convencer* para quando se demonstra uma verdade indefectível por meio da Lógica Formal, do raciocínio demonstrativo; e o termo *persuadir* quando as premissas não permitem a utilização dessa Lógica, dando espaço para a Lógica do Razoável e para a argumentação persuasiva, cuja formulação é feita com base nos valores e características do auditório a que o discurso se dirige.

²⁰ Op. cit., p. XVI.

²¹ DUPREEL, E. *Communauté et pluralisme des valeurs: Les groupes à base de persuasion*. In: LEMPEREUR, A. (org.) *L'homme et la rhétorique*. Paris: Méridiens Klincksieck, 1990. p. 170.

²² Op. cit., p. XV.

Entretanto, os próprios autores admitem que, na prática, a nuance entre os dois termos é muito sutil: “Nosso ponto de vista permite compreender que o matiz entre os termos *convencer* e *persuadir* seja sempre impreciso e que, na prática, deva permanecer assim.²³”

Outra distinção é a que se faz entre *persuadir de algo* e *persuadir a fazer algo*. Os doutrinadores mais rigorosos apontam que a retórica é a arte e técnica de persuadir o auditório *de algo*, ou seja, uma adesão de espírito à qual pode ou não sobrevir uma ação.

A retórica, portanto, deve surtir efeito, primeiramente, no plano das idéias. Afirma Olivier Reboul²⁴ que se alguém leva outrem a fazer algo sem que este tenha aderido às idéias expostas, não haverá retórica, pois não houve adesão de espírito. Essa afirmação, *data venia*, é discutível, pois se o objetivo do orador foi alcançado e para isso ele se utilizou de recursos discursivos, e não de força física, não há porque afastar o trabalho ou ação da retórica.

Pode o destinatário não ter sido persuadido do ponto de vista das idéias, mas ter cedido ao desejo do orador em razão das paixões, o que não elide a retórica. Se um requerente, por exemplo, não consegue persuadir os julgadores sobre sua inocência, mas consegue incutir-lhes comiseração, persuadindo-os a julgarem a seu favor, houve ação da retórica.

O essencial, entretanto, é separar a persuasão da coerção. Se o auditório ceder à tese sustentada pelo orador em razão de violência ou ameaça, nesse caso não haverá adesão ideológica, tampouco argumentos persuasivos racionais ou afetivos. A adesão do destinatário do discurso há de ser mansa e pacífica. Daí a conclusão de que a retórica só pode florescer em campos democráticos. Não há como a retórica ser exercida no direito e na política se não forem dialético o processo judicial e democrática a política. Nesse sentido, muito apropriada a asseveração de Henriques: “O espaço democrático é o

²³ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Op. cit., p. 33.

²⁴ Op. cit., p. XV.

campo fértil para o desenvolvimento do discurso retórico que escapa às malhas do discurso unívoco, totalitário.²⁵

Aliás, desde suas origens a Retórica se associa à democracia e ao Direito. Sobre o assunto, disserta Bazerman:

A Retórica, como tendemos a concebê-la, nasceu na política e na participação cidadina - na ágora da *polis* grega, e depois no senado e nos tribunais de Roma. Desta forma, a Retórica está profundamente associada às formas de justiça, ao republicanismo, à democracia e à representação lá nascidos, que depois serviram como modelos, ideais e fantasias dos estados que se rebelaram contra o monarquismo, o absolutismo e o colonialismo desde o século XVIII.²⁶

A democracia permite que haja o acordo prévio a que se refere Perelman, ou seja, permite que as partes possam ser ouvidas. O devido processo legal, portanto, garante tanto em âmbito administrativo quanto em âmbito judicial o direito de manifestar-se, o direito do contraditório. Nesse sentido, Perelman assevera que

não basta falar ou escrever, cumpre ainda ser ouvido, ser lido. Não é pouco ter a atenção de alguém, ter uma larga audiência, ser admitido a tomar a palavra em certas circunstâncias, em certos meios. Não esqueçamos que ouvir alguém é mostrar-se disposto a aceitar-lhe eventualmente o ponto de vista.

É, a bem dizer, o direito de ser ouvido que garante a manutenção da dialética e da própria democracia no âmbito jurisdicional. Não fosse a garantia constitucional de o réu e de o autor poderem se manifestar perante o órgão judicante, prejudicada estaria a estrutura em que se assentam os Estados democráticos de direito.

²⁵ Op. cit., p. 54.

²⁶ BAZERMAN, Charles. *Gêneros textuais, Tipificação e Interação*. Org. Ângela P. Dionísio e Judith C. Hoffnagel. São Paulo, Cortez, 2005. p. 112-113.