

Identidade e persuasão em Machado de Assis

Dilson Ferreira da CRUZ (doutorando FFLCH-USP)

RESUMO: Este trabalho procura realizar uma abordagem semiótica do conceito retórico de ethos, buscando mostrar sua relação com os valores assumidos pelo enunciador no contrato veridictório. Com esse objetivo, serão analisados alguns exemplos extraídos da obra de Machado de Assis, autor que faz da identidade um dos seus temas centrais.

PALAVRAS-CHAVE: Retórica, Ethos, Contrato veridictório, Machado de Assis.

ABSTRACT: This work was intended to do a semiotic analysis of the rhetoric concept of ethos, showing its connection with the values assumed by the enunciator in the veredictory contract. With this aim, some examples extracted from the work of Machado de Assis will be analyzed, as he was a writer who focused on identity as one of his main subjects.

KEYWORDS: Rhetoric, Ethos, Veredictory contract

1. Introdução

A retórica, uma das primeiras ciências da linguagem, hoje condenada a um ostracismo intermitente, foi definida por Aristóteles como *a faculdade de considerar para cada questão o que é próprio a persuadir (Retórica,* Livro I, cap. II, I). É desse modo que o discípulo de Platão e professor de Alexandre apresenta a natureza absolutamente prática da ainda nova ciência e seu propósito bem definido: fazer aquele que ouve tomar uma atitude a respeito das palavras que recebe ou, como se diz atualmente, *fazer-fazer*.

Séculos se passaram e ciências nascidas do espólio da retórica tornaram a se ocupar da persuasão, mas agora interessadas em conhecer a natureza dessa atividade que bem podia definir o homem. Lembrando Benveniste, jamais encontraremos um indivíduo que a desconheça nem comunidade que não a pratique. Persuadir parece ser mesmo das características mais marcadamente humanas e, como a linguagem, nunca foi adquirida; nasceu conosco.

A semiótica habituou-se a chamar a persuasão de *fazer-persuasivo* e a define como a convocação, pelo enunciador, de toda sorte de modalidades necessárias à eficácia da comunicação e ao aceite do contrato enunciativo pelo enunciatário (Greimas & Courtés: 1979, p. 274). Novos tempos, novas metalinguagens. Muitas convergências. Os laços de família, não esmaecidos pelos anos, explicam a semelhança das definições. Mais: *fazer persuasivo, modalidades, contrato enunciativo* não são conceitos que se situam nos arrabaldes da semiótica; estão mesmo na centro da praça, quase *marco zero* de onde partem os percursos da semióticos, que não poucas vezes encontram os da retórica, aqueles mesmos traçados por Aristóteles.

Nas páginas que se seguirão, procuraremos por essas convergências. Precisamente, pelo *ethos* ou caráter mostrado pelo orador em seu discurso. Considerado por Aristóteles como prova ou demonstração fundamental para ganhar a adesão do ouvinte, (*Retórica*, Livro I, cap. II, IV), o ethos tem ultimamente freqüentado os círculos semióticos com certa insistência, como que convidando a investigar um pouco mais a comunhão que as duas ciências têm experimentado em torno de questões ligadas à persuasão. É isso que tentaremos fazer, de forma despretensiosa, a seguir.

1. O ethos na antiguidade

As primeiras formulações desse conceito, nascido praticamente com a retórica, encontram-se nos trabalhos de Isócrates e Aristóteles. Todavia, Platão, severo crítico da ciência que então lutava para se firmar, entendia que a verdade, propósito último e primeiro daquele que ousa tomar a palavra, não é afetada pelo caráter do orador e, por esse motivo, um conceito como esse simplesmente não teria sentido para uma ciência que fosse digna do nome e que buscasse o saber. Tal pensamento o levava a considerar a retórica praticada por seus contemporâneos um engodo, uma vez que buscava não a verdade, tal como ele a concebia, mas seu simulacro: a verossimilhança. ¹

Na visão de Platão, existiriam duas "retóricas", uma, a dialética, estaria preocupada com a verdade demonstrada logicamente e repudiaria figuras de linguagem

e outros artifícios, que não teriam outra finalidade que não a de iludir os ouvintes. A outra retórica, a falsa, não conduziria à verdade, mas à verossimilhança e, conforme Sócrates explica a Górgias (*Górgias*, 454d-455b), era *artífice da persuasão que faz crer*, e não da que faz saber o que é justo e injusto. Não podia, portanto, receber nome de ciência; seria antes uma contrafação. Apenas para essa retórica degenerada, rejeitada fortemente por Platão, que caberia falar em ethos que, enquanto construção do discurso, seria mais um elemento usado pelos oradores para enganar seus ouvintes, persuadindo-os não da verdade, mas das quimeras que eles dizem ser a verdade.

Embora partilhasse muitas das críticas que seu contemporâneo e condiscípulo fazia à retórica, Isócrates pensava de outro modo; entendia que o problema não estava na arte que praticava e ensinava, mas no uso que dela era feito por oradores inescrupulosos que se valiam desse conhecimento para iludir os incautos e obter ganhos ilícitos. Por esse motivo, na visão de Isócrates, o orador que gozar de boa reputação entre os seus terá mais e melhores condições de convencer os que o ouvem, pois sua vida pública será argumento de grande eficácia para persuadi-los da verdade e da sabedoria de suas palavras. O *Ethos*, na concepção do retórico, não é, portanto, uma criação discursiva, mas é exterior ao discurso, fruto da reputação do orador.

Com Aristóteles, como se sabe, o ethos ganhará novo significado e não se referirá mais à pessoa do orador, mas será resultado da imagem que ele constrói de si no e pelo discurso. Alçado no capítulo II do livro I da *Retórica* à condição de uma das mais importantes provas ou argumentos de que dispõe aquele que fala para convencer seu público, o ethos não se confundirá mais com o indivíduo "real", mas passará a ser associado à instância da enunciação, como dizemos hoje em dia².

Todavia, apesar dos antagonismos, os três autores concordam que o ethos tem papel primordial na persuasão, ainda que esta, como argumenta Platão, não seja das tarefas mais nobres e não possa se constituir em ciência. Os demais têm outra consideração pela retórica, mas compactuam ao associar este conceito à identidade, embora voltem a dissociar-se quando Isócrates afirma que o ethos se refere ao indivíduo e Aristóteles o atribui à enunciação. A segunda acepção interessa para este trabalho, pois ela pode fazer convergir preocupações da retórica e da semiótica.

2. Ethos e semiótica

Ao estudar a persuasão como um *fazer-crer*, a semiótica mostrou que esse ato consiste na transformação da competência modal de um sujeito operada por outro. Em função das informações que recebe do enunciador, o enunciatário passa a estar em conjunção (ou disjunção) com um dado saber que é duplamente modalizado: o primeiro, na posição de destinador, ofertará suas palavras como segredo, verdade, mentira ou falsidade, enquanto o segundo irá recebê-las com convicção (crer-ser) ou hesitação (não-dever-não-ser). Como ocorre em todo ato cognitivo, os julgamentos do destinatário são decorrentes de sua competência epistêmica para interpretar os enunciados que lhe são apresentados: cabe-lhe *crer* ou não no fazer informativo do destinador e acompanhá-lo ou não na modalização do objeto de saber.

Contudo, para que esse encadeamento de atos cognitivos recíprocos, que a semiótica denominou de contrato veridictório ou enunciativo, tenha êxito e modifique a competência modal dos sujeitos envolvidos, é fundamental que as partes estejam de acordo quanto aos valores em jogo. É preciso que concordem não apenas quanto ao valor dos objetos a serem trocados ou comunicados, mas também que partilhem dos valores que definem o que cada sujeito considera verdade ou mesmo realidade. A lembrança de que o sujeito se define por sua relação com o objeto, auxiliará a perceber que dos valores dependem não apenas o sucesso do contrato veridictório, mas a própria identidade do sujeito (Greimas & Courtés, 1979, p. 259 e 370-1). Somente a partir do momento em que se instaurar um crer comum, partilhado por destinador e destinatário, que defina tanto o valor do objeto em discussão quanto o que cada sujeito considera valor, é que a relação fiduciária entre as partes se estabelecerá (Greimas & Courtés: 1979, p. 146), e será possível a adesão do destinatário às teses que lhe são submetidas.

Embora essas questões sejam familiares, é preciso atentar para um fato às vezes desprezado: o *fazer-crer* e o *crer-ser* não são apenas modalidades complementares, mas o *crer-ser* (sincero ou simulado) é também condição necessária para realização do fazer-crer, pois sem ele o destinador não poderia participar do quadro de valores do destinatário. Viu-se que o sucesso do contrato veridictório, portanto do fazer-crer, depende de as partes mostrarem que partilham dos mesmos valores, os quais definem também a identidade dos sujeitos. Conclui-se agora que a identidade do sujeito, expressa em termos de crença ou adesão a valores comuns – crer-ser –, define as condições de sucesso do contrato veridictório ou, em outras palavras, define as condições de adesão do destinatário às teses do destinador. São reencontradas desse modo as palavras de Aristóteles, que outrora ensinava ser o caráter do orador, construído no discurso, definidor do sucesso do empreendimento persuasivo.

Em Componentes tímicos e predicativos do crer, Jacques Geninasca demonstra que a adesão a um determinado quadro de valores se dá pela assunção, ato pelo qual o enunciador apresenta e instaura os valores que definem seu conceito de verdade, constroem sua identidade e regem seu fazer. A assunção, conta Geninasca, implica duas espécies de instaurações de valores ou de valorizações: as valorizações tímicas e as valorizações predicativas. As primeiras relacionam-se ao medo, ao desejo, à tristeza, à alegria, ao remorso; enfim, ao estado tímico do sujeito. Retomando a definição de timia como a propõem Greimas & Courtés (1979, p. 396), vê-se que as modalidades tímicas correspondem à disposição afetiva de base do sujeito em relação às figuras do mundo (aí incluído seu parceiro) que o cercam no momento da realização do contrato veridictório. O sujeito das valorizações tímicas não é, ainda, um sujeito da verdade, do crer, pois ele tão-somente reage a seu aqui e agora e não dispõe de capacidade de julgamento sobre seus atos nem é capaz de estatuir, em termos epistemológicos, sobre a realidade que o cerca. Em suma, o sujeito tímico é simplesmente espontâneo: não crê ou descrê, apenas manifesta (mesmo que apenas para si próprio) sua disposição afetiva diante dessa ou daquela situação.

Já as valorizações predicativas são aquelas que demandam determinado saber sobre o mundo, são os valores aos quais o sujeito adere de maneira explícita ou implícita. O *crer-ser* implícito no contrato deve, portanto, ser entendido como a

assunção de grandezas abstratas, de valores propriamente ditos, independentemente de serem investidos em objetos. Ao contrário das valorizações tímicas, as predicativas expressam o julgamento do sujeito sobre o mundo e por isso são plenamente conscientes e verbalizáveis. Os dois sujeitos são qualificados para a ação, mas apenas o último, o das valorizações predicativas, é capaz de julgamento e essa é a característica que o define. Nesse sentido, o sujeito tímico de Geninasca guarda certa correspondência com o não-sujeito de Coquet, uma vez que ambos são incapazes de julgamento ³.

A passagem de um tipo de modalização para outro é realizada pela assunção, espécie de operador pelo qual o sujeito transforma determinado afeto em um saber sobre o mundo, que a partir daí pode ser verbalizado. Isso, em princípio, obriga as valorizações tímicas e predicativas a serem concordes e torna o ato de assunção ao mesmo tempo livre e não livre. É livre porque cabe ao sujeito decidir se assume ou não determinados valores. No entanto, tal discricionariedade é relativa, uma vez que os valores assumidos deverão guardar correspondência com as valorizações tímicas e, desse modo, o sujeito não poderá assumir ou mesmo rejeitar qualquer valor. Há pouco vimos que a identidade do sujeito se liga aos valores de alguma forma implicados no contrato veridictório; agora se conclui que eles não poderão estar desconectados das valorizações tímicas, nem estas daqueles, o que leva à conclusão de que a identidade do sujeito se liga à articulação das duas valorizações.

Ocorre que as crenças e verdades do sujeito são efêmeras e podem ser vistas como seu julgamento de sua própria relação com os objetos de saber que o rodeiam em um lugar e momento determinados. A própria verdade da assunção e da afirmação de identidade está muitas vezes submetida a questões que escapam ao querer e poder do sujeito. Na verdade, talvez o *poder-crer* possa ser visto como a impossibilidade de questionar determinados valores, pois o sujeito só acredita em algo na medida em que é incapaz de questionar essa crença. Caso isso ocorra, suas convicções serão abaladas e juntamente com elas sua própria identidade.

Uma das possibilidades de abalo surge, segundo Geninasca, justamente quando se manifesta uma incompatibilidade constante entre os estados tímicos que o sujeito crê vivenciar em função do saber que rege suas valorizações predicativas e os estados tímicos que são efetivamente vividos por ele. Na medida em que houver um desacordo entre ambos, isto é, na medida em que as disposições afetivas do sujeito forem incompatíveis com os valores por ele assumidos, estará instaurada uma crise existencial que afetará toda a verdade de sua relação com o mundo e com os valores assumidos. Lembremos que os estados tímicos são marcados pela espontaneidade e pela naturalidade, não são verdadeiros ou falsos, mas apenas um dado sobre o indivíduo. Já as valorizações predicativas constituem o julgamento sobre o mundo reconhecido no momento em que é postulado. A boa sintonia entre as duas valorizações leva o sujeito a um sentimento de bem-estar, de comunhão com a verdade: ele crê na verdade e sua própria crença é verdadeira. Por outro lado, se isso não acontece, ele se vê diante da obrigatoriedade de abrir mão de uma das valorizações ou mesmo de ambas.

Nessa situação existem duas possibilidades: primeiro, o sujeito pode continuar crendo a despeito de não se sentir confortável com sua crença, uma vez que seus estados tímicos não são mais compatíveis com ela e por isso essa alternativa equivaleria a uma

crença não sincera ou de alguma forma não legítima. A segunda possibilidade seria o sujeito renunciar às suas convições anteriores e passar a agir de acordo com seus sentimentos, com suas disposições tímicas. Contudo, no limite, essa forma de agir, se mantida, acarretaria a perda de identidade do sujeito, uma vez que ela está ligada aos valores assumidos. O sujeito se tornaria, assim, bastante volúvel, já que a cada momento teria valores diferentes.

A incompatibilidade entre valorizações tímicas e predicativas pode ter conseqüências também para o sucesso do fazer persuasivo, pois se o destinatário entender que as manifestações tímicas do destinador não são condizentes com os valores em jogo ou com os valores que ele diz assumir, tenderá a interpretar tal incompatibilidade como um indicador de que o sujeito do fazer persuasivo não assume o que diz. Chega-se, agora, a uma relação entre os valores nos quais o sujeito acredita e o sucesso de seu fazer persuasivo, pois o *fazer-crer* se mostra dependente do crer-ser do sujeito. Mas no que isso se relaciona ao ethos?

Em primeiro lugar, é preciso lembrar que o ethos é definido como o caráter mostrado pelo orador em seu discurso para ganhar a confiança e a adesão dos ouvintes. Em seguida, deve-se recordar que o caráter, portanto, o ethos, corresponde à conjunção com determinados valores. Daí conclui-se que a construção de um ethos implica se mostrar como pertencente a um dado quadro de valores, que é, ao menos parcialmente, o do destinatário, sem o que não poderá haver persuasão. É isso que o sujeito do fazercrer busca antes de qualquer coisa: fazer reconhecer sua adesão a um sistema de valores que ele supõe ser o do destinatário, pois mais do que suas performances, seu fazer ou dizer, é a sua competência, em termos de valores assumidos, que está em jogo. Apenas depois de vencida essa etapa, depois que o destinatário estiver certo de que os valores são de fato comuns, é que será possível fazer com que este aceite uma verdade factual ou interpretativa. Finalmente, recorde-se que no fazer interpretativo o destinatário se vale de todas as modalidades necessárias à aceitação das proposições contratuais que recebe (Greimas & Courtés: 1979: p. 192), e aí se incluem as valorizações tímicas do destinador, que lhe fornecerão os indícios de que os valores apresentados são de fato assumidos por ele. Assim, se tornar crível e digno de confiança equivale, para o sujeito do fazer persuasivo, a obter o reconhecimento de sua identificação no tempo a valores que ele assume e que supõe assumidos pelo sujeito judicador. Ora, não é outra a função do ethos.

3. Identidade e valor em Machado de Assis

As tramas e os narradores machadianos, sempre ambivalentes, oferecem uma oportunidade especial para analisarmos a dinâmica que se acaba de expor. Como se sabe, na obra de Machado de Assis, a verdade e a certeza são inatingíveis tanto para o sujeito do fazer interpretativo quanto para o próprio sujeito do fazer persuasivo. A eterna dúvida de Bentinho quanto ao caráter de Capitu, dúvida em si mesma questionável, é um exemplo já clássico, que se liga, em parte, à instabilidade dos valores desses personagens de identidade sempre fluida. Para ilustrar esse fato e as questões acima discutidas, gostaria de lembrar brevemente três passagens da obra de

Machado, a começar pelo conhecido episódio do almocreve, em *Memórias póstumas*, quando Brás Cubas é salvo de um grave acidente:

[...] O almocreve salvara-me talvez a vida; era positivo; eu sentia-no no sangue que me agitava o coração. Bom almocreve! Enquanto eu tornava à consciência de mim mesmo, ele cuidava de consertar os arreios de jumento, com muito zelo e arte. Resolvi dar-lhe três moedas de ouro das cinco que trazia comigo; não porque tal fosse o preço da minha vida, – essa era inestimável; mas porque era uma recompensa digna da dedicação com que ele me salvou. Está dito, dou-lhe as três moedas.

[...]

Fui aos alforjes, tirei um colete velho, em cujo bolso trazia as três moedas de ouro, e durante esse tempo cogitei se não era excessiva a gratificação, se não bastavam duas moedas. Talvez uma, Com efeito, uma moeda era bastante para lhe dar estremeções de alegria. Examinei-lhe a roupa; era um pobre-diabo que nunca vira uma moeda de ouro. Portanto, uma moeda. [...]

Ri-me, hesitei, meti-lhe na mão um cruzado de prata, cavalguei o jumento e segui a trote largo, um pouco vexado, melhor direi um pouco incerto do efeito da pratinha. [...] Meti os dedos no bolso do colete que trazia no corpo e senti umas moedas de cobre; eram os vinténs que eu devera ter dado ao almocreve, em lugar do cruzado de prata. Porque, enfim, ele não levou em mira nenhuma recompensa ou virtude, cedeu a um impulso natural, ao temperamento, aos hábitos do ofício; acresce que a circunstância de estar não mais adiante nem mais atrás, mas justamente no ponto do desastre, parecia constituí-lo simples instrumento da Providência; e de um ou de outro modo, o mérito do ato era positivamente nenhum. Fiquei desconsolado com esta reflexão, chamei-me pródigo, lancei o cruzado a conta das minhas dissipações antigas; tive (por que não direi tudo?) tive remorsos. (Obra Completa, vol. I, p. 542-3)

Logo após o acidente, ainda sob o efeito do susto, Brás Cubas é invadido por um sentimento de gratidão que ele sentia no sangue e decide dar ao almocreve três moedas de ouro, não porque tal fosse o preço da sua vida, - essa era inestimável; mas porque era uma recompensa digna da dedicação com que ele o salvou. Não se pode dizer que naquele momento Brás fosse ou não sincero, mas apenas que sua disposição afetiva era a de recompensar o homem que o salvara. Sua decisão não é fruto de um julgamento que considerasse seus valores e o mundo à sua volta, mas resultado apenas de sua disposição tímica. No entanto, passado o susto, aos poucos os valores que realmente determinam seu fazer recuperam o seu lugar e Brás Cubas passa a interpretar o mundo que o rodeia de acordo com eles: o almocreve que momentos atrás era seu salvador dedicado agora é rebaixado a um pobre-diabo, que em função de sua classe, temperamento, ofício e até localização, tinha a obrigação de salvar o narrador. Se antes as três moedas de ouro não pagavam a vida de Brás, agora o cruzado de prata era um pagamento excessivamente bom por uma atitude que já não tinha qualquer mérito e para cuja recompensa bastariam uns vinténs de cobre, se tanto. Observe-se que essa segunda decisão é precedida de uma argumentação razoável, que contrapõe os valores de Brás Cubas ao mundo ao seu redor. No momento em que as valorizações predicativas retomam seu lugar no espírito da personagem, e que ele as assume, vem a conscientização de que agira de forma incoerente com seus próprios valores e consequentemente a crise: Brás tem *remorsos* por ter sido generoso, sentimento que só faz sentido em um quadro de valores totalmente oposto ao do início do episódio. Agora o narrador tem consciência não apenas de seus valores, mas do baixo valor destes, o que pode ser observado na hesitação demonstrada pela frase *por que não direi tudo?* Os remorsos de Brás Cubas indicam o abandono de sua disposição afetiva anterior – a generosidade e a gratidão – e sua substituição pelo sentimento característico de quem toma uma decisão incoerente com seus valores. Em síntese, a incompatibilidade entre as duas valorizações leva Brás Cubas a abrir mão de sua disposição afetiva inicial por ela ser incompatível com o quadro de valores ao qual ele se filia de forma perene.

Em *A causa secreta*, conto de Machado de Assis, encontra-se outro exemplo interessante. Como se sabe, a causa secreta do título diz respeito às razões que levam Fortunato, um suposto filantropo, a agir como agia. O narrador conta que Garcia, sócio de Fortunato, "possuía em gérmen a faculdade de decifrar os homens, de decompor os caracteres...", mas que, apesar disso, não conseguia atinar na razão do comportamento do colega. É que as atitudes deste não eram compatíveis com a manifestação somática de seus estados tímicos, fato percebido em um dos primeiros encontros entre ambos. Naquela ocasião, Fortunato desdobra-se em cuidados para com um homem ferido que lhe era absolutamente desconhecido. Contudo, tal ato, que faria supor grande abnegação e solidariedade, causava repulsa a Garcia em razão de os estados tímicos vivenciados por Fortunato não serem condizentes com esse comportamento. O narrador conta que Garcia espanta-se ao observar, de um lado, o cuidado de Fortunato para com o ferido e, de outro, a indiferença para com seu sofrimento:

Garcia estava atônito. Olhou para ele [Fortunato], viu-o sentar-se tranquilamente, estirar as pernas, meter as mãos nas algibeiras das calças, e fitar os olhos no ferido. Os olhos eram claros, cor de chumbo, moviam-se devagar e tinham a expressão dura, seca e fria [...] de quando em quando, voltava-se para o estudante , e perguntava alguma coisa acerca do ferido, mas tornava logo a olhar para ele enquanto o rapaz lhe dava a resposta. A sensação que o estudante recebia era de repulsa ao mesmo tempo em que de curiosidade; não podia negar que estava assistindo a um ato de rara dedicação, e se era desinteressado como parecia, não havia mais que aceitar o coração humano como um poço de mistérios. (Obra Completa, vol. II, p. 513)

O narrador descreve as manifestações somáticas de Fortunato (Os olhos eram claros, cor de chumbo, moviam-se devagar e tinham a expressão dura, seca e fria) indicadoras de uma disposição tímica que poderia ser classificada como indiferença ou desprezo. Por outro lado, seu fazer indica valores diferentes como solidariedade ou abnegação. Sentimentos contraditórios que impedem Garcia de construir o caráter de Fortunato e o levam, apesar do convívio que em seguida se estabelece, a desconfiar do amigo: se era desinteressado como parecia, como explicar tal atitude? A razão da disparidade só se revela ao final do conto quando Garcia vê Fortunato torturar grotescamente um rato. Nesse momento, a incompatibilidade entre as valorizações tímicas e predicativas se

resolve: Fortunato não era movido pela solidariedade, mas pelo sadismo mais doentio. Diferentemente do episódio do Almocreve, aqui não é o sujeito que vivencia uma crise por agir em desacordo com seus valores, mas é o destinatário que se vê impedido de construir o caráter do destinador – consequentemente, de confiar nele – em razão dessa mesma incompatibilidade. De qualquer modo, vê-se, mais uma vez, a estreita ligação entre o ethos e a articulação das duas modalidades.

O último exemplo é retirado dos momentos finais do *Memorial de Aires*, da passagem em que Tristão confessa ao Conselheiro que, quebrando uma promessa que fizera ao casal Aguiar, retornaria definitivamente a Portugal, levando consigo Fidélia com quem acabara de se casar.

 Conselheiro, vou fazer-lhe uma confidência, que não faço a ninguém mais; fio do seu silêncio.

Fiz um gesto de assentimento. Tristão meteu a mão na algibeira das calças e tirou de lá um papel de cor; abriu-o e entregou-mo que lesse. Era um telegrama do pai, datado da véspera; anuncia-lhe a eleição para daqui a oito dias.

Ficamos a olhar um para o outro, calados ambos, ele como que a apertar os dentes. Depois de alguns segundos de pausa:

 Eleição certa, disse ele. As cartas já me faziam crer isto, mas não cuidei que fosse tão próxima.

Restituí-lhe o telegrama. Tristão insistiu pelo meu silêncio, e acrescentou:

 Queria que eles [o casal Aguiar] viessem conosco; eu lhes diria a bordo o que conviesse, e o resto seria regulado entre as duas, – ou entre as três, contando minha mãe. Fidélia mesma é que me lembrou este plano, e trabalhou por ele, mas não alcançamos nada; ficam esperando.

Quis dizer-lhe que era esperarem por sapatos de defunto, mas evitei o dito, e mudei de pensamento. Como ele não dissesse mais fiquei um tanto acanhado; Tristão, porém, completou a intenção do ato acrescentando:

– Confesso-lhe isto para que alguém que nos merece a todos dê um dia testemunho do que fiz e tentei para me não separar dos meus velhos pais de estimação; fica sabendo que não alcancei nada. Que quer, conselheiro? A vida é assim mesmo, cheia de liames e de imprevistos. (Obra Completa, vol. I, p. 1.197-8)

Inicialmente, observe-se que a preocupação primeira de Tristão não é convencer Aires de uma verdade factual, de que gostaria de estar junto ao casal Aguiar, mas sim se apresentar como pertencente a um quadro de valores que poderia ser traduzido mais ou menos em termos de consideração para com seu semelhante. O Conselheiro demonstra ter percebido claramente que essa era a intenção de Tristão ao observar que ele *completou a intenção do ato* ao afirmar que lhe fizera o relato para que alguém desse testemunho de tudo o que tentara para não se separar dos velhos. No entanto, os objetivos de Tristão não se concretizam, em virtude de Aires perceber que embora fosse desejo do moço permanecer ao lado dos pais de estimação, sua lealdade para com eles fica maculada por ele ter escondido de todos seu projeto de ir definitivamente para Lisboa — intenção negada, inclusive ao próprio Aires, instantes

antes do diálogo. A deslealdade também pode ser vista quando Tristão afirma que só depois que os dois velhos embarcassem com eles para Portugal é que ele lhes diria a verdade, isto é, que não mais voltaria ao Brasil. Finalmente, suas intenções são ainda desmentidas por ele próprio nos dois últimos períodos de sua fala, quando percebe que Aires não se deixaria convencer: Oue quer, conselheiro? A vida é assim mesmo cheia de liames e de imprevistos. Diante de tudo isso, a sinceridade de Tristão no tocante ao que fez e deixou de fazer para levar consigo o casal Aguiar fica em segundo plano. Ele pode ter sido sincero quanto a isso, mas os valores que norteiam o seu agir se mostraram diferentes daqueles com os quais pretendia se identificar, indicando sua má-fé. Assim confirma-se o entendimento de Geninasca, segundo o qual a sinceridade, isto é, a assunção, pelo enunciador, dos enunciados que apresenta ao enunciatário é uma condição necessária, mas não suficiente, para a veridicção; é preciso que os valores pressupostos pelo discurso sejam, realmente, de forma perene, os do enunciador, sem o que a sinceridade será de pouca valia. E é isso que se verifica nessa passagem: Tristão não conseguiu convencer Aires dos seus valores e, consequentemente, não logrou obter a adesão do conselheiro à sua causa.

4. Conclusão

Aqui se encerram estas considerações a respeito do ethos. A retórica ensinou que o caráter do orador mostrado pelo discurso é fundamental para persuasão. Já a semiótica explicou que o discurso deve mostrar também a adesão (real ou simulada) do enunciador a determinado quadro de valores que supostamente é também o do enunciatário. Finalmente, Geninasca demonstra que esse quadro de valores define a identidade do sujeito e se articula às suas valorizações tímicas e predicativas.

Já a obra de Machado de Assis ofereceu a oportunidade de observar esse mecanismo funcionando sob três ângulos diferentes. Em Memórias póstumas viu-se como o jogo entre valorizações tímicas e predicativas determina o fazer e a identidade do sujeito. Em A causa secreta verificou-se como a dinâmica entre essas duas modalidades de valorizações determina o fazer interpretativo do sujeito. Finalmente, em Memorial de Aires, pôde-se observar que, para persuadir, o destinador deve não apenas mostrar que assume os enunciados que apresenta, mas, principalmente, que adere ao quadro de valores pressuposto a esse discurso. Em comum, as três passagens apresentam um outro enfoque do ethos, como estando intimamente ligado aos valores que o sujeito mostra no discurso. A natureza ou instabilidade desses valores impede que a fidúcia entre as partes se estabeleça e, consequentemente, que o ethos desempenhe seu papel, que é justamente, o de ganhar a confiança do enunciatário. No seu conjunto, as três passagens revelam ainda um enunciador arguto, atento a questões relativas à persuasão e à identidade e que talvez concordasse com Platão, quando este afirma que os discursos são incapazes de conduzir à verdade ou - o que afinal dá no mesmo - que cada qual constrói sua versão da verdade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARISTÓTELES. Rhétorique. Trad. C. E. Ruelle. Paris: Livre de poche, 1991.

Assis, Joaquim Maria Machado de. *Obra Completa*. Rio de Janeiro: Nova Aguilar, 1997.

BARTHES, Roland. L'aventure sémiologique. Paris: Seuil, 1985.

COQUET, J. -Cl. La quête du sens. Paris: Presses Universitaires de France, 1997.

DUCROT, O. O dizer e o dito. CAMPINAS: PONTES, 1988.

GENINASCA, Jacques. La parole littéraire. Paris: Presses Universitaires de France, 1997.

GREIMAS, A. J. e Courtés, Joseph. Sémiotique, dictionnaire raisonné de la théorie du langage I. Paris: Hachette, 1979.

ISOCRATES. Discours. Paris: Les Belles Lettres, 1929.

PLATÃO. Gorgias. Tradução e notas: Émile Chambry. Paris: Garnier frères, 1967.

Como citar este artigo:

CRUZ, Dílson Ferreira da. Identidade e persuasão em Machado de Assis. **Estudos Semióticos**, Número 1, São Paulo, 2005. Disponível em <www.fflch.usp.br/dl/semiotica/es>. Acesso em "dia/mês/ano".

¹ Dura é a crítica que Sócrates faz à retórica em Fedro (266e – 267 c):

Deixaremos dormir Tísias e Górgias que descobriram que a verossimilhança é superior à verdade, que, pela força de suas palavras, fazem parecer grande o que é pequeno e pequeno o que é grande, que dão às coisas novas um ar de antiguidade, às coisas antigas um ar de novidade, e que inventaram discursos condensados ou amplificados ao infinito sobre qualquer assunto?

² Ver *O dizer e o dito*, p. 188-9.

³ Ver Instances d'énonciation et modalités. In Coquet, J. -Cl. La quête du sens- le langage en question. Paris : PUF, 1997.