



Brevíssima história da retórica

Os deuses

Os deuses não dispensam igualmente aos mortais seus amáveis presentes: formosura, talento, eloquência. Acontece que a um homem não dotado de beleza a divindade favorece-o com a palavra, e todos se sentem seduzidos ante ele porque fala com segurança e suave modéstia, e domina na Ágora, e o povo o considera como uma divindade quando anda pela população.

Fonte: HOMERO. *Odisseia*. Trad. Carlos Alberto Nunes. 4. ed. São Paulo: Melhoramentos, 1992, vii: 167.

Pelo fragmento anterior, é possível entender como Homero (século VIII a.C.), considerado o pai dos poetas, concebia a



eloquência: via-a como dádiva divina e, por isso, aqueles que a possuíam eram muito respeitados entre os homens comuns.

Essa crença tem respaldo na mitologia: Júpiter, sensibilizado com a miséria humana, enviou Mercúrio para conduzir a Eloquência aos homens. Com ela, os mortais poderiam resolver seus problemas e viver melhor. Mercúrio – que se identifica com o *logos*, a palavra divina – ensinou os homens a falar para persuadir. Primeiramente, apenas os mortais mais inteligentes entraram em contato com a Eloquência e foram eles os criadores da sociedade, da indústria e de todas as artes.

É também na mitologia que encontramos, no cortejo de Vênus, uma divindade denominada Persuasão, representante do poder encantatório da beleza. Os gregos a consideravam uma deusa poderosa. E a ela nada negavam porque era encantadora e suas palavras eram mágicas e cheias de doçura, como afirmava Ésquilo.

Essa visão mítica do mundo, no período anterior a Péricles (o século v é o século de Péricles), era comum na Grécia antiga. Depois dele, muita coisa mudou e a retórica tomou seus próprios rumos e ganhou uma bela história. Aqui, daremos apenas referências curtas sobre as diversas fases e, por certo, cometeremos injustiças com muitos estudiosos que tanto contribuíram para o desenvolvimento da retórica.

Os homens

O nascimento histórico da retórica é costumeiramente localizado no século v a.C., em Siracusa, na Magna Grécia (hoje, Itália). Depois da queda do general ateniense Trasíbulo (455 a.C.-388 a.C.), surgiram inúmeras causas que solicitavam a restituição de terras subtraídas pelo tirano aos legítimos proprietários. Formavam-se júris populares e aperfeiçoava-se

a oratória. Desse modo, desde suas origens, a retórica encontra-se indissociavelmente ligada ao Direito, ao aspecto judiciário do discurso retórico. O primeiro tratado de retórica foi escrito em 465 a.C., por Córax e seu discípulo Tísias, dois oradores que se notabilizaram na defesa das vítimas dos arbítrios cometidos pelo tirano de Siracusa. O fundamento filosófico dessa retórica assenta-se na crença de que o verossímil é mais estimável que o verdadeiro. Divulgaram, então, uma oratória caracteristicamente probatória, que buscava provas (*pisteis*), assumia o aspecto técnico de uma arte com preceitos assentados cientificamente e tinha por objetivo demonstrar a verossimilhança de uma tese proposta.

Na diacronia fornecida por Barthes (1985), a retórica possui sete momentos: 1) origens na Sicília; 2) a retórica de Górgias e dos sofistas; 3) os estudos de Platão; 4) os estudos aristotélicos e dos autores helenísticos e romanos, especialmente Cícero e Quintiliano; 5) a segunda sofística ou neoretórica; 6) a retórica medieval do *trivium*; 7) a retórica dos clássicos. A eles, podemos acrescentar os estudos contemporâneos sobre a retórica que serão tratados, rapidamente, mais adiante.

Górgias e os sofistas

O século V a.C., século de Péricles (495/492 a.C.-429 a.C.) – um dos principais líderes democráticos de Atenas – marca o período de transição da eloquência espontânea para a erudita. O atenienses aprenderam que deviam responder por suas ações diante da comunidade e essa obrigação se transformou, depois, no que conhecemos por discurso judiciário. Assim, já não era a linguagem divinizada que conduzia a vida humana, mas a retórica.



A distância, o verossímil e o acordo

Evidentemente, o julgamento de dona Emília e senhor Altamirano poderia terminar de um modo diferente se, admitindo os “erros” de um e de outro, eles tivessem feito um *acordo*. Nesse caso, não estariam em busca de uma “verdade”, mas entenderiam que há diversos ângulos de visão sobre o mesmo fato e que se pode levar o outro a acatar uma opinião que não era inicialmente de seu agrado. Entenderiam que para capturar a existência de uma verdade não basta simplesmente opô-la à mentira, pois há todo um universo de relações necessárias para a produção do significado do termo naquele contexto específico. Entenderiam que as “verdades” são criadas por consenso e, normalmente, se solidificam para constituir o que conhecemos por “discurso dominante”.

Quando se posicionassem um diante do outro, já teriam feito uma investigação especulativa sobre aquilo que o tema comporta de persuasivo. Contra a violência primitiva, dona Emília, senhor Altamirano, a empregada e o advogado colocariam suas razões, filtradas pelo estudo do verossímil na situação, iniciariam um debate e estariam praticando, democraticamente, *retórica*. Tentariam fazer o auditório sentir-se identificado com suas propostas. Nesse momento, já estariam conscientes de que agir retoricamente implica analisar uma realidade posta e que o ato de exercer a palavra envolve, sempre, uma postura discursiva criada por uma situação retórica específica. Essa *questão*, por ser específica, norteia o acusar ou defender, o criticar negativamente ou enaltecer, o condenar ou absolver, o propor ou explicar, o questionar a credibilidade moral ou a imoralidade manifesta dos envolvidos. Encontrar esse norte é fundamental para o orador que tem intenção de estabelecer critérios e lançar uma proposta



que seja capaz de, pela força retórica empreendida, levar o outro a acreditar que uma crença particular sobre um evento do mundo pode transmutar-se em consenso.

Entenderiam, também, que há verdades contingentes, aquelas que pertencem ao campo da retórica porque envolvem decisões sobre a vida em sociedade. Assim, durante um *ato retórico* – momento em que se efetiva o discurso retórico –, a verdade seria instituída por consenso, pela força argumentativa de cada um dos envolvidos, pelo uso da razão e pela intensidade da emoção que cada retor conseguisse imprimir sobre seu auditório. No transcurso desse fazer persuasivo, em busca do acordo, o auditório veria que a verdade pode aparecer de modo diferenciado tantas vezes quantas forem ouvidas as vozes de cada um dos elementos dessa imensa equação humana.

Esse sabão lava mais branco?

Qual é mesmo a verdadeira maionese?

Como construir a ideia de que uma palha de aço tem mil e uma utilidades? Pela retórica. Como fazer todo um país acreditar que existe uma maionese que é verdadeira e que todas as outras, por consequência, são falsas? Pela retórica. Para o bom orador, não importa se essas afirmações são verdadeiras ou mentirosas, mas sim que imprimam em seu auditório a sensação de verdade, o verossímil, o persuasivo. As afirmações dos publicitários criadores dos *slogans* sugeridos anteriormente não resistem a um raciocínio, mas, devido às artimanhas retóricas empreendidas, deixam no auditório uma profunda impressão de verdade. Afinal, ninguém quer comprar, conscientemente, um produto que não seja útil ou uma mercadoria falsa pelo preço da mercadoria original.



Os publicitários conseguem, por meio de argumentos, falaciosos ou não, mover todo um auditório a seu favor. Pela boa construção do ato retórico realizam seus propósitos de venda e o fazem muito bem, com inteligência e criatividade: criam necessidades, incutem conceitos e os transformam em “verdades”, fazem aflorar nossas paixões, nossos desejos e aspirações e, assim, nos dão a impressão de que casam interesses.

Aos consumidores, como auditório, compete a compreensão ou não das artimanhas retóricas, a consciência de que a prática da retórica permite a coexistência de várias visões da realidade e que o movimento persuasivo é potente quando feito por hábeis oradores como são os publicitários. Em tese, ninguém é obrigado a comprar, mas se a necessidade for criada com potência retórica adequada, o auditório não mais consegue viver sem um produto X ou Y, ainda que o produto custe quase todo o salário do mês. O anúncio publicitário, visto como discurso retórico, suscita interesses no auditório que é, pelos oradores, minuciosamente analisado sob vários ângulos para determiná-lo numa posição etária, social ou econômica. Nenhum assunto é complexo demais para o publicitário. Nenhum produto é impossível de ser vendido.

O discurso retórico, embora possa aprisionar, é extremamente democrático: é a comunidade que afiança se o discurso que ouviu é crível, provável, se merece confiança ou não. Todo um auditório fica na dependência da técnica e da arte do orador em provocar assentimento às suas teses.

Observemos três textos que comentam uma mesma reportagem da revista *Veja*. Fiquemos atentos à forma como cada orador coloca seus argumentos, como, por estarem no mundo da *doxa*, expressam-se veementemente a favor de suas causas, como articulam suas crenças em resposta a uma necessidade de conseguir adesão dos espíritos às suas teses e como as



“verdades” de cada um se ressaltam discursivamente, ora conclamando a razão, ora buscando tocar a mola das paixões:

Texto 1

John Allen Paulos é um matemático que tem a sua lógica atrelada aos princípios do filósofo francês René Descartes (Amarelas, 18 de junho). Desse modo, considera os fenômenos apenas nas suas especificidades, desconsiderando a totalidade em torno da qual se dão os acontecimentos. Assim sendo, limita-se às explicações mecânicas, reducionistas, as quais apresentam falhas quando se faz necessário explicar a harmonia e o equilíbrio do universo, que se comporta como autêntico ser vivo. A visão cartesiana é caracterizada pelo racionalismo. Penso, logo existo. O homem e sua dimensão do visível, em que se levam em conta apenas o tempo e o espaço. A fé, pelo contrário, vem de uma visão holística da vida, que considera o universo como um todo indivisível, em que as partes desse corpo não podem ser explicadas separadamente. Essa totalidade que forma um conjunto perfeitamente harmônico não é completamente explicada pela ciência. O que se tem é o incompreensível, em que apenas na dádiva da “fé” encontramos a verdadeira e divina resposta.

Luiz Adriano Prezia Carneiro. São Bernardo do Campo, SP.

Fonte: *Veja*, edição 2066, ano 41, n. 25, 25 jun. 2008, p. 45

Texto 2

Entrevista clara e perfeita desde o título. As religiões em geral são filhas da ignorância e irmãs da arrogância e da intolerância, características responsáveis por grande parte das desgraças sofridas pela humanidade. John Allen coloca seus argumentos de forma objetiva e inovadora, utilizando a matemática como ponto central. No Brasil, infelizmente



para nós, já estão utilizando o método matemático e, assim, pessoas com vocabulário em torno de vinte palavras exercem cargos públicos. E alguns são até religiosos.

Ronaldo Manoel Fernandes. São Paulo, SP.

Fonte: *Veja*, 25 jun. 2008, edição 2066, ano 41, n. 25, pp. 45-6.

Texto 3

Argumentos que ateus como John Allen Paulos costumam usar contra a fé são, em geral, os mesmos que têm sido construídos contra o cristianismo desde o primeiro século. As respostas que apologetas (defensores da fé) cristãos têm dado são igualmente antigas. Ou seja, não há nenhuma novidade na argumentação, seja de um lado, seja de outro.

Miguel Augusto Rios. Goiânia, GO.

Fonte: *Veja*, 25 jun. 2008, edição 2066, ano 41, n. 25, p. 46.

Nenhum dos autores dos textos anteriores será julgado, preso ou condenado por suas palavras. Num país em que há liberdade de crença (ou de descrença), todos podem defender seus interesses. Como vimos, é no mundo da opinião, da *doxa*, que se tecem as relações sociais. Como oradores, os homens esforçam-se por persuadir, para cultivar a arte de bem falar com fins específicos, e valem-se das propriedades e artimanhas da linguagem para seduzir, manipular, justificar ideias, fazer assomar o verossímil, o razoável, a opinião sedimentada no bom argumento. Como auditório, procuram descobrir as intenções do orador, atribuir razões para o seu dizer, pesar a força dos argumentos proferidos, analisar o peso da “verdade” mostrada, os recursos linguísticos utilizados, as inferências possíveis, enfim, a arte e técnica do orador na constituição do

discurso. Em qualquer posição discursiva, quer como orador, quer como auditório, os homens podem praticar, na *retórica*, “a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão” (Aristóteles, s/d I: 2).

O tema tratado pelos autores dos três textos é polêmico, e onde há polêmica, há necessidade da retórica, vista aqui, numa perspectiva primeira, como “a negociação da distância entre os homens a propósito de uma questão, de um problema. Este problema tanto pode uni-los como opô-los” (Meyer, 1998: 27).

Enfim é no *discurso retórico* que os homens e a linguagem se encontram para expor suas diferenças e suas identidades (Meyer, 1998): articulam-se argumentos e estilos para buscar o agradar, o ensinar, o comover, em resumo, o persuadir. O importante é conquistar a *eficácia*.