

O PATHOS OU O PAPEL DAS EMOÇÕES NA ARGUMENTAÇÃO

A retórica aristotélica dedica um livro inteiro à questão do *pathos*, que trata dos meios de “colocar o juiz [ou qualquer outro público] em certa disposição” (Aristóteles, 1991: 181). Se o *logos* diz respeito às estratégias discursivas e o *ethos* diz respeito à imagem do locutor, o *pathos* incide diretamente sobre o auditório. Examinar suas características e consequências significa, para Aristóteles, ver o que pode tocar a afetividade, conhecer a natureza das emoções e o que as suscita, perguntar-se a quais sentimentos o alocutário é suscetível em virtude de seu *status*, de sua idade... Esse saber é necessário ao orador que quiser fazer uso da cólera, da indignação, da piedade como meio oratório (ibidem: 183). O termo *pathē*, plural de *pathos*, designa assim as emoções que um orador “tem interesse em conhecer para agir com eficácia sobre os espíritos” e que são “a cólera e a calma, a amizade e o ódio, o temor e a confiança, o pudor e a impudência, a gentileza, a piedade e a indignação, a cobiça, a emulação e o desprezo” (Parillon, 1990: 69).

Sabe-se que a retórica aristotélica dedica um livro inteiro a esse tema, o Livro II, que examina os diferentes tipos de paixões sob três aspectos principais: em que estado de espírito se encontra aquele que as experimenta, a que categorias de pessoas se destinam e por quais motivos. Não se trata de pura empreitada taxinômica, nem de um estudo psicológico que bastaria a si próprio. O livro sobre o *pathos* também não é, embora se aproxime disso sob

alguns aspectos, uma espécie de semiótica das paixões. Se o conhecimento das paixões humanas é apresentado na *Retórica* como indispensável, é porque ele permite agir pela palavra: esse conhecimento contribui fortemente para conquistar a convicção do auditório.

Agir sobre os homens emocionando-os, provocando sua côlera ou despertando sua piedade, ou, simplesmente, seu medo, não seria faltar às exigências da rationalidade? A argumentação que concerne às decisões importantes não deveria conquistar a adesão dos espíritos sem recorrer aos sentimentos? Essa não é a posição de Aristóteles, que, em seu estudo sobre as vias da persuasão, recusa-se a separar o *pathos* do *logos*. Não é sonante no epidíctico que o apelo aos sentimentos é legítimo. No gênero judiciário, assim como no deliberativo, importa saber em quais disposições afetivas se encontram os ouvintes a quem o orador se dirige e, o que é mais importante, saber colocá-los nas disposições convenientes, pois a paixão “é o que, ao nos modificar, produz diferenças em nossos julgamentos” (Aristóteles, 1991: 182) e pode pesar tanto nas decisões do juiz em um processo quanto nas do cidadão, na gestão da *pólis*.

Assim, ao reservar um lugar para o *pathos*, a argumentação no discurso permanece fiel ao projeto retórico inicial. No entanto, isso não a isenta de resolver os inúmeros problemas suscitados pela aliança da razão e da paixão tratados nas diferentes retóricas e teorias da argumentação, desde a época clássica até a atualidade. Ela se depara também com o delicado problema da análise do *pathos* no discurso: como estudar, na materialidade linguageira, não tanto a expressão do sentimento, mas a tentativa de suscita-lo no outro?

A RAZÃO E AS PAIXÕES

Convicção e persuasão: uma dicotomia persistente

Como bem resume Plantin (1996: 4):

O ceticismo retórico nos ensina que a persuasão completa é obtida pela conjunção de três “operações discursivas”. O discurso deve ensinar, agradar, tocar (*ducere, delectare, moveare*): pois a *via* intelectual não é suficiente para desencadear a ação”.

Em outros termos, impor-se à razão não significa minar a vontade que autoriza a ação. Essa divisão deu origem ao par “convencer-persuadir”, no qual o primeiro se dirige às faculdades intelectuais; o segundo, ao coração.

Dante de uma perspectiva de integração que insiste no vínculo orgânico entre convicção e persuasão, *logos e pathos*, encontram-se posições que os dissociam radicalmente, insistindo sobre sua autonomia respectiva ou mesmo sobre sua antinomia. Ora é a convicção racional que fica com todas as honras; ora, ao contrário, é a arte de tocar e de fazer agir pela emoção que é louvada.

A questão das paixões e de sua mobilização, quando se objetiva a persuasão, mostra bem a que ponto a retórica depende de uma visão antropológica. Ela está intrinsecamente ligada a uma concepção murável da racionalidade humana e do *status* do componente afetivo do sujeito pensante. O livro de Fumaroli (1999), *L'Histoire de la rhétorique dans l'Europe moderne*, e o de Mathieu-Castellani (2000), *Rhétorique des passions*, permitem distinguir as diferenças quanto à importância atribuída ao sentimento na dependência do espaço cultural e ideológico em que se desenvolve a reflexão sobre a arte da palavra eficaz. Para nós, será suficiente mencionar alguns casos exemplares entre aqueles que defendem as razões do coração, entre os quais os famosos preceitos de Pascal:

Qualquer que seja o objetivo de persuadir, é necessário considerar a pessoa que é visada, da qual se deve conhecer o espírito e o coração, quais princípios ela aceita, quais as coisas de que ela gosta [...], pois a arte de persuadir consiste tanto em agradar quanto em convencer, pelo fato de que os homens se governam mais por capricho do que pela razão (Pascal, 1914: 356).

Para Pascal, dirigir-se ao entendimento é insuficiente se não se levar em conta o que é agradável que tem influência direta no comportamento. Do mesmo modo, Lamy (1998 [1675]) só concebe a persuasão no movimento que leva em conta os interesses dos ouvintes, os quais podem ser contrários à rese que se procura fazer admitir:

A eloquência não seria, então, a senhora dos corações e encontraria neles uma forte resistência se não os atacasse com outras armas além da verdade. As paixões são as molas da alma, são elas que a fazem agir (Lamy, 1998 [1675]: 229).

Dante dessas posições que consideram a natureza humana, destacamos a de Gilbert que se pronuncia contra a convicção e a favor da persuasão baseada no apelo ao sentimento que funda a verdadeira eloquência:

A convicção é o assujeitamento do espírito a uma verdade, na base do claro conhecimento quanto à relação que ela tem com as razões que a provam. A persuasão é o assujeitamento eficaz da vontade ao amor, ou ao ódio de uma ação,

de modo que o espírito já está assujeitado a uma verdade por razões mais claras, sem que haja ainda uma verdadeira Persuasão. Há persuasão quando o coração é vencido (Gibert, 1730: 251 apud Fumaroli, 1999: 886).

Disso resulta que “o que não toca é contrário à persuasão” (ibidem). Na mesma ordem de ideias, Perelman e Olbrechts-Tyteca mencionam Rousseau que, no romance *Emile*, nota que convencer uma criança não é nada “se não se sabe persuadi-la”. Levar em conta as paixões que movem o ser humano dá origem, assim, a uma visão da retórica como a arte de tocar os corações. A capacidade de comover é, então, descrita como um dom de eloquência que faz a superioridade do verdadeiro orador. Essa concepção já está em Quintiliano:

Mas saber agradar e encantar os juízes, dar-lhes a disposição de espírito que se quer, inflaná-los de cólera ou entremecê-los até as lágrimas, eis o que é raro. É, entretanto, desse modo que o orador domina, e é o que assegura à eloquência o império que ela tem sobre os corações (Quintiliano apud Molinié, 1992: 251).

Na época clássica, a eloquência é muitas vezes oposta à retórica. Enquanto esta é considerada coercitiva e artificial, a eloquência é palavra oriunda das profundezas que consegue abalar o ser humano no que tem de mais profundo, a fim de fazê-lo captar uma verdade interior ou conduzi-lo ao bem.¹

Encontram-se, assim, atitudes muito diversas em tudo o que concerne à função das emoções na arte oratória. Para uns, elas são a alavancada verdadeira eloquência. Para outros, elas aparecem como meio inevitável, embora lamentável, para se chegar a resultados concretos: o homem se comporta segundo suas paixões e seus interesses mais do que segundo a sua razão. Para outros, enfim, elas constituem um meio seguro de manipular o auditório, de cujo domínio é essencial assegurar-se.

O perigo do poder que pode ser exercido sobre os ouvintes ao se dirigir a suas paixões é objeto de reflexões desde a Antiguidade. Aristóteles considerava que não se deve “perverter” o juiz despertando nele sentimentos que poderiam interferir em uma avaliação objetiva das coisas. Cícero, ao contrário, citando Antônio, diz que o orador deve “ganhar o favor daquele que o escuta, sobretudo excitar, nele, emoções tais que, em vez de ele seguir o julgamento e a razão, ceda à força da paixão e à perturbação de sua alma” (Cícero, 1966 [c. 55 a.C.]: 178). Vê-se por que a noção de uma persuasão que se dirige aos corações se tornou objeto de discussão. Essa noção levanta

questões que continuam sendo discutidas na atualidade. Deve-se ver na emoção a prova de eloquência do coração, superior a toda técnica da palavra e apta a fazer captar uma verdade interior? Ou, ao contrário, o orador, procurando comover, manipula seu auditório, na medida em que exerce uma influência que não tem a ver com a razão?

Denunciar os desvios passionais

Se a paixão parece ser objeto de perpétua desconfiança, ou mesmo de pura e simples rejeição, é porque ela parece, de fato, ameaçar o coração do empreendimento retórico. Mesmo quando é admitida, as retóricas apresentam reticências que manifestam sua dificuldade de integrar plenamente o elemento emocional. Angenot (2008) destaca a dificuldade de legitimar a influência exercida por outras vias diferentes das do *logos*:

Lá onde o lógico se afasta, desumanamente, rejeitando totalmente a emoção, o imaginário e o subjetivo para fora de sua estéria, a retórica [...] se entreda em vés distinções e em julgamentos incertos, pois, mesmo que admira – e ela sempre o faz – a *coperiação* do *logos* e do *pathos*, ela não deixa de censurar as convicções obtidas por outra via diferente da razão raciocinante (Angenot, 2008: 61).

A própria intervenção do afeto na interlocução parece problemática aos que pensam que:

[...] todos os humanos, esclarecidos pelas luzes da Razão, são suscetíveis de “compartilhar” boas razões, quando, de fato, não compartilham as mesmas emoções, nem o mesmo imaginário, nem, aliás, os mesmos interesses (Angenot, 2008: 62).

Notemos que a afirmação de uma supremacia da razão sobre a paixão supõe, de início, a possibilidade de distingui-las claramente, mesmo quando é evocada a solidariedade entre elas:

Os critérios pelos quais se julga poder separar convicção e persuasão são sempre fundamentados em uma decisão que pretende isolar de um conjunto – conjunto de procedimentos, conjunto de faculdades – certos elementos considerados racionais (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1970: 36).

Os autores recusam a oposição entre ação sobre o entendimento (apresentada como impersonal e atemporal) e ação sobre a vontade (apresentada como absolutamente irracional). Eles consideram que toda ação fundamen-

tada na escolha tem, necessariamente, bases racionais, e que negar isso seria “tornar absurdo o exercício da liberdade humana” (ibidem: 62). Está claro que, recusando-se a isolar o racional em oposição ao passional como alavanca de ação, Perelman e Olbrechts-Tyteca não visam, em hipótese alguma, a reintegrar o jogo das emoções no exercício argumentativo. Ao contrário, eles destacam a conexão essencial que liga a vontade à razão, mais do que à emoção, para mostrar que a razão é também suscetível de mover os homens. Compreendemos que eles não levaram muito em conta o *pathos* aristotélico, considerando, aliás, que o Livro II da *Retórica* devia sua existência ao fato de que a psicologia, enquanto disciplina, não existia na Antiguidade.

Além das tensões e das reticências que se apresentam em certas retóricas e além da descrição com que às vezes o *pathos* é tratado, este é ainda objeto de receios relativos às ameaças que representa para todo empreendimento racional. Teme-se uma lógica das paixões que encerre os homens em convicções iracionais, tornando-os surdos aos argumentos do outro. Em outros termos, as paixões, que contribuem para a ação sobre o público e que são adjuvantes da persuasão, são também aquilo que impede a negociação dos pontos de vista, arruinando toda disposição para ouvir os argumentos.

Michel Meyer dá o exemplo da mulher apaixonada incapaz de ouvir um discurso que, por mais racional que seja, atinja a imagem do amado. É nesse sentido que, de acordo com o autor, “a lógica do passional está fechada em si mesma, o que explica ser muito difícil lutar racionalmente contra uma paixão” (Meyer, 2008: 185). Além disso, Meyer (1991), retomando a tese já defendida em *Le Philosophie et les passions*, destaca que a “lógica das paixões dá uma aparente de racionalidade a um raciocínio que é fundamentalmente circular” (Meyer, 2008: 185): trata-se, de fato, de uma racialização, isto é, da justificativa do que já é, logo de início, considerado uma certeza e que se trata de fundamentar *a posteriori* na razão. Assim, a paixão “é plenamente operante nas razões dadas, posto que essas razões são admitidas antecipadamente, por razões anteriores e externas, que não são ditas” (Meyer, 1991: 320). Os argumentos, então, serviriam apenas de “pretexto para validar crenças prévias, que estariam *fora de questão*” (ibidem: 321). Essa cicularidade seria explicada pelo fato de que a lógica das paixões é, em si mesma, uma lógica das consequências. A suspeira é enorme: acusa as emoções de provocar curtos-circuitos na argumentação, de torná-la impossível ou de transformá-la, em encenação enganosa. Além disso, o que se apresenta como desvio da razão desperta a

desconfiança quanto às consequências sociais que podem resultar disso. É assim, por exemplo, que Michael Rinn (2008: 15), na introdução ao livro coletivo *Emotions et discours*, lembra que “a história recente demonstrou que nossas sociedades contemporâneas não estão a salvo dos ‘desvios passionais’”. Insiste-se, frequentemente, no fato de que os demagogos se servem das paixões do auditório para levá-lo a adotar posicionamentos pouco recomendáveis, favorecendo a rejeição da alteridade, o ódio aos estrangeiros, os racismos e o isolacionismo. A questão da manipulação, frequentemente discutida, é igualmente relacionada ao apelo aos sentimentos. Quer seja na esfera política ou publicitária, estes permitem um processo de identificação que não passa pela razão, conquistando o auditório pela via do desejo e da adesão passional. Os cidadãos, assim como os consumidores, são incitados a adotarem como suas preferências irracionais e a agirem em consequência delas (vorar a favor de um partido de extrema-direita, apoiar uma lei repressora da imigração, comprar certos produtos). A argumentação reveste, então, os aspectos exteriores da sedução. Assim, as consequências nefastas, no plano humano e social, do recurso ao *pathos*, é que são denunciadas. Desliza-se facilmente e, às vezes insensivelmente, da desconfiança à condenação do *pathos*.

As teorias da argumentação contra as paixões

Mais ainda do que a retórica, a lógica informal e a maior parte das teorias da argumentação tomaram partido contra a intromissão das emoções no raciocínio lógico e na interação argumentativa. Isso porque não partem da tríade *logos-ethos-pathos*: é ao *logos*, como discurso e razão, que reservam, sobretudo, sua atenção. A tentativa de conduzir o auditório a certa posição dada é concebida como um empreendimento que se realiza por vias racionais, que excluem todo e qualquer recurso ao sentimento considerado iracional. Eemeren e seus colaboradores são bem claros a esse respeito:

A argumentação é uma atividade da *razão*, o que indica que o argumentador se deu ao trabalho de refletir sobre o assunto. Avançar um argumento significa que o argumentador busca mostrar que é possível, racionalmente, dar conta de sua posição quanto à matéria em questão. Isso não significa que as emoções não podem ter seu papel quando se adota uma posição, mas que esses motivos internos, que foram assimilados pelo discurso, não são diretamente pertinentes enquanto tais. Quando as pessoas propõem argumentos em uma argumentação, elas situam suas considerações no reino da razão (Eemeren et al, 1996: 2).

Os seguidores da pragma-dialética alinharam-se às posições da lógica informal que vê, nas paixões, uma fonte de erro, e as perseguem nos estudos dos paralogismos. Com efeito, é interessante constatar que uma parte dos paralogismos, aqueles em *ad populum, ad misericordiam, ad hominem, ad baculum* etc.), derivam do apelo às emoções. Eles lisonjeariam o amor próprio, despertam a piedade ou o medo, suscitam as paixões, desviando, assim, o espírito das vias racionais, únicas capazes de guiá-lo na avaliação de um argumento. Lógica e paixão parecem, então, excluírem-se mutuamente. Assim, Copi e Burgess-Jackson (1992) incluem “o apelo às emoções” em sua lista de paralogismos. Mesmo recusando-se a tomar partido na querela que divide os filósofos quanto à supremacia da razão, eles noram que “as emoções e as paixões, por sua própria natureza, podem assumir uma forma tal que dominem inteiramente as capacidades racionais” (ibidem: 116). Elas podem cegar diante dos fatos, induzir ao exagero e atrapalhar o processo de pensamento habitual. Assim, o apelo à emoção torna-se falacioso, não somente quando se recorre ao sentimento, mas quando ele é mobilizado a ponto de obstruir a capacidade de raciocínio. Apesar das precauções oratórias das quais os autores se cercam, é evidente que uma divisão se estabelece entre razão e paixão, e nela, a paixão é depreciada e, em muitos casos, desqualificada.

A revalorização das paixões em Douglas Walton

Essas posições foram atenuadas pelos trabalhos de Douglas Walton que, em uma importante obra intitulada *The Place of Emotion in Argument* (1992), mostrou a legitimidade das emoções no processo argumentativo. Ele insiste que “os apelos à emoção têm um lugar legítimo e mesmo importante no diálogo persuasivo”. Ele acredita que é preciso “tratá-las com prudência porque podem também ser utilizadas de modo falacioso” (Walton, 1992: 1). Se a sua teoria da argumentação atribui, a partir de então, um lugar à emoção, por outro lado, ele só consente em tolerá-la sob certas condições, mantendo a seu respeito uma desconfiança secular.

Na visada normativa, que é a da lógica informal, Walton procede a um exame das condições de validade de diferentes tipos de apelos ao sentimento, como à piedade, ou ao argumento *ad hominem*, consagrando uma obra inteira para cada um deles. Quando o argumento *ad populum* é considerado, constata o autor,

tem-se a tendência de ver nisso um apelo à multidão, em que a paixão retórica objetiva mobilizar o povo a uma ação incitada pelo entusiasmo e mesmo para a propagação da violência. Entretanto, antes de realizar esse julgamento, importa considerar o objetivo do orador no quadro de sua situação de discurso, ou do gênero que ele selecionou. Um discurso epidídico, por exemplo, cujo objetivo é reafirmar a identidade do grupo e reuní-lo em torno dos valores morais, pode apelar ao sentimento sem, por isso, ser falacioso (Walton, 2000a: 303).

Essa abordagem relativista é desenvolvida na teoria dos tipos de diálogos proposta por Walton, segundo a qual é a natureza do quadro dialógico que decide a validade dos argumentos mobilizados. Os seis tipos ideais que Walton apresenta – a persuasão, a sondagem, a negociação, a busca da informação, a deliberação e a erística – têm, cada um deles, objetivos próprios e necessitam de modelos de avaliação diferenciados. Uma ameaça, por exemplo, é um paralogismo somente se ela romper o diálogo no qual os participantes estão engajados e se ela o faz desviar de seu objetivo original. Pode ser falaciosa em uma interação deliberativa, mas pertinente em uma negociação. Relativizando, assim, a pertinência do apelo ao sentimento, Walton, contrariamente à tradição da lógica informal, examina o *pathos* em contexto e lhe concede verdadeira legitimidade, ainda que relativa, na argumentação.

Precisamos nos deter um pouco mais na abordagem de Douglas Walton, na medida em que ele mostra, no quadro da lógica informal, que as paixões comportam uma estrutura argumentativa. Isso significa introduzir o sentimento no interior do bastião da racionalidade e mostrar como o empreendimento de persuasão pode, pelo menos em parte, fundamentar-se nele. Tomemos o exemplo do argumento *ad baculum*, que é tradicionalmente um apelo à força, à ameaça, ao medo. Nos manuais, ele é considerado um paralogismo, porque se serve da coerção, tentando conduzir o auditório a aceitar uma tese não por meio da apresentação de provas e de razões, mas pelo medo. Em obra dedicada a essa questão, Walton (2000b), ao contrário, o apresenta como um argumento pela consequência (uma proposição deve ser aceita ou rejeitada em razão de suas consequências, positivas ou negativas).

Segundo Walton, “os argumentos de apelo ao medo têm uma estrutura, enquanto espécies de argumentação pelas consequências”: (i) eles evocam um possível resultado temível ao auditório visado, (ii) a fim de conduzi-lo a adotar a linha de ação recomendada, (iii) alegando que deve-se adotá-la, para evitar o

consequente resultado perigoso, caso não o faça. Noutros termos: D é mau para você / Você deve, então, impedir D, se possível / Mas o único modo de impedir-lo é fazer acontecer A / Então você deveria fazer acontecer A (Walton, 2000b: 22). É preciso acrescentar que, em um contexto prático, é geralmente difícil ou pouco agradável para o auditório, embora D deva trazer uma motivação suficiente para suplantar as resistências. Trata-se de um tipo de raciocínio muito frequente no exercício da razão prática e que inclui todos os elementos necessários para formar um esquema argumentativo: premissas, conclusão e uma inferência que faz a ligação entre elas. No caso presente, pode-se destacar uma estrutura que comprehende duas premissas e uma conclusão: a primeira premissa é a do caráter negativo daquilo que aguarda o interlocutor, se ele agir de certo modo; a segunda a liga à ação a ser tomada para evitar o perigo; a conclusão é que o interlocutor deve adotar a solução recomendada. Descrevendo o processo passo a passo, o analista esclarece um raciocínio prático que se fundamenta em uma cadeia de inferências e mostra, ao mesmo tempo, como o locutor prende seu interlocutor em uma espécie de armadilha lógica por meio de uma dicotomização que o põe diante de duas alternativas: uma catastrófica, outra benéfica. Além da tentativa de avaliação, que sugere examinar a maneira pela qual o apelo ao medo é utilizado em um tipo de diálogo particular, é interessante ver como o *ad baculum* é retraduzido em termos de argumentos.

Contra a dicotomia do *logos* e do *pathos*:
os desenvolvimentos recentes da reflexão

No domínio da retórica, são os trabalhos de Michel Meyer que, de início, ao contribuir para a divulgação do pensamento de Perelman, mostraram a importância capital das paixões e reavaliaram radicalmente seu papel na argumentação. Esses esclarecimentos aparecem na edição da *Retórica*, de Aristóteles, organizada por Meyer, em 1991, e também em uma edição separada e amplamente comentada, publicada em 1989: *Rhétorique des Passions*. O destaque dado ao lugar das emoções na argumentação – e não somente em uma retórica concebida como eloquência ou em uma desmistificação das manipulações retóricas – tem prosseguimento na semiestilística de Georges Molinié (1992: 250-266), cujo *Dictionnaire de rhétorique* insiste na centralidade das paixões, e também nos trabalhos de Plantin e de Charaudeau,

impulsionados pelos desenvolvimentos recentes das ciências da linguagem. Antes de avançarmos na análise do *pathos* autorizada pelo desenvolvimento de tais estudos, não será inútil retomar algumas de suas contribuições.

Em seu trabalho sobre as emoções como objetos de construção argumentativa, Raphaël Micheli (2008a) traça um panorama sobre a renovação das concepções no domínio da retórica e das ciências da linguagem. Ele pontua a relação então estabelecida pelas ciências sociais e também pela filosofia entre emoção e cognição e, em particular, o fato de que as emoções são consideradas menos em sua dimensão de sensação do que na dimensão dos julgamentos de valor. Micheli se baseia nesses trabalhos para mostrar que, em uma perspectiva retórica, as emoções não têm somente efeitos cognitivos (influenciando o julgamento do auditório), mas também origens cognitivas, com raízes em crenças e julgamentos que as justificam aos olhos dos que as sentem. A consequência dessa posição é que, contrariamente ao que em geral se diz (que é, por exemplo, a tese de Michel Meyer mencionada anteriormente), as emoções não são impermeáveis aos argumentos. Assim, a cólera não é uma força puramente irracional; ela pode ser, por exemplo, uma reação à ideia de um insulto que nos foi infligido injustamente e, então, dissipar-se se o insulto for desmentido por meio de provas racionais.

Baseado nisso, Micheli destaca o fato de que as emoções são argumentáveis e podem ser argumentadas por locutores que procuram ora justificá-las, ora deslegitimá-las. Não basta, pois, afirmar que o *pathos* é adjuvante que contribui para o processo de persuasão ao afetar o auditório: é preciso também levar em conta o fato de que as emoções, que têm origem em crenças e julgamentos, estão, por sua vez, abertas à argumentação. Micheli, assim, concorda com as posições de Plantin (1998b) que, em vez de procurar critérios de avaliação para decidir sobre a validade de um apelo ao sentimento, ao contrário, se propõe a ver como os locutores argumentam suas emoções ao tentar justificá-las ou desqualificá-las. Em suas análises dos debates sobre a pena de morte na França, nos quais as paixões se expuseram por muito tempo nas polêmicas parlamentares, Micheli (2008b) desenvolve um modelo em três etapas: (1) é preciso ver como a emoção é tematizada e atribuída a um indivíduo; (2) em seguida, examinar como ela é avaliada e de acordo com quais critérios a emoção sentida convém àquele que a demonstra (os parlamentares podem se fundamentar em sentimentos de cólera?); bem como se a emoção épropriada ao objeto visado (deve-se sentir

piedade por assassinos? etc.; (3) por fim, analisar o processo de legitimação (ou de deslegitimização) de uma emoção pelos locutores que emitem uma série de proposições com esse objetivo.

Essa abordagem retoma algumas das posições apresentadas no quadro de análise do discurso de Patrick Charaudeau (2000: 130), que notou que as emoções são inseparáveis de uma interpretação que se baseia em julgamento de ordem moral, ou ainda no trabalho de Hermann Parret (1986: 142), segundo o qual “as emoções são julgamentos”: elas pressupõem uma avaliação de seu objeto, isto é, das crenças que concernem às propriedades desse objeto. Podemos também recordar as profícias reflexões de Raymond Boudon (1994: 30) sobre os “sentimentos morais” que se fundamentam em razões: “no fundo de todo sentimento de justiça, principalmente quando é mais intenso, pode-se sempre, pelo menos em princípio, distinguir um sistema de razões sólidas”. Fundamentalmente, todas essas abordagens retoram a dicotomia *logos* e *pathos*, que perpassa não somente as teorias contemporâneas da argumentação, mas também as teorias retóricas que admitem a triade aristotélica *logos-ethos-pathos*. Sob esse prisma, estamos de acordo com Angenot (2008: 63), que problematiza a disjunção da razão e da emoção nos tratados de retórica, qualificando-a de “escolar”. Angenot aponta:

Os argumentos que são trocados “na vida” não são apenas *motivados* por desejos, indignações, rancores; eles são *informados* e *orientados* por esses sentimentos, assim como as conjecturas e as hipóteses que se formulam e que servem para convencer são inevitavelmente marcadas pelas projeções de temores e de esperanças (ibidem).

Não há, pois, nenhuma razão para ver na emoção uma interferência independente. É nessa perspectiva que a argumentação no discurso se aplica em buscar na própria trama dos textos a imbricação constitutiva do *pathos* e do *logos*.

A EMOÇÃO NA INTERAÇÃO ARGUMENTATIVA

A construção das emoções no discurso

Ao nos perguntarmos em que nível o *pathos* se inscreve na fala argumentativa, é necessário, de início, distinguir os diferentes níveis discursivos em que a emoção pode surgir. O *pathos*, não esqueçamos, é o efeito emocional produzido no alocutário. Para Aristóteles, trata-se, antes de qualquer coisa,

da disposição na qual é preciso colocar o auditório para concretizar o objetivo de persuasão. O sentimento suscitado no auditório não deve ser confundido com aquele que é sentido ou expresso pelo sujeito falante. Também não devemos confundi-lo com aquilo que é designado por um enunciado e que atribui um sentimento a um sujeito humano. “Não posso deixar de expressar minha indignação” ou “Ele bradou com indignação...” deve ser considerado diferente de “Essas pobres crianças eram submetidas a abominações”, que não diz a indignação, mas visa a suscitar-lá em seu ouvinte.

Mas como se provoca um sentimento e que relação o sentimento provocado mantém com o que se experimenta? É necessário, antes de tudo, precisar que o que o orador sente tem pouca pertinência nesse contexto, porque o que é sentido só se transmite na comunicação pelos meios que esta oferece e também porque o locutor animado por uma grande paixão não a transmite necessariamente a seu alocutário, que pode se manter frio diante do discurso do locutor. Perelman (1977) insiste sobre o fato de que um orador muito apaixonado corre o risco de fracassar em seu objetivo, pois, tomado pelo ardor de seus próprios sentimentos, negligenciaria adaptar-se a seu auditório. Do mesmo modo, a descrição de uma paixão não leva necessariamente a compartilhá-la. O discurso do homem encollerizado não é necessariamente o que produzirá mais efeito. Isso não significa que a expressão dos sentimentos não seja apta a emocionar o público, mas é preciso ver como a manifestação da emoção pode tocar aquele que a testemunha.

A questão que se coloca é a de saber como uma argumentação pode não expressar, mas suscitar e construir emoções discursivamente. Pode-se, em um primeiro momento, evocar dois casos típicos: aquele em que a emoção é mencionada explicitamente e aquele em que ela é provocada sem ser designada. Tomemos, então, esse segundo caso, aparentemente o mais problemático por omitir qualquer traço que pertença ao campo lexical das emoções. O que permite distinguir o processo que proporciona a construção do *pathos* quando nenhuma emoção está mencionada claramente?

Fiel à tradição retórica, Plantin propõe distinguir o efeito patêmico visado a partir de uma tópica. Trata-se de ver o que provoca certo tipo de reação afetiva em uma determinada cultura, no interior de uma dada situação discursiva. As questões que ele coloca para determinar os lugares comuns que justificam uma emoção são: De quem se trata? De que se trata? Onde? Qual é a causa? A causa pode ser controlada?

Vejamos, como exemplo, o seguinte trecho da *Estrela errante*, de Le Clézio:

Pouco a pouco, até as crianças tinham deixado de correr e de gritar e de brigar no entorno do acampamento. Agora, elas ficavam junto às cabanas, sentadas à sombra, na poeira, famélicas e parecendo cães (Le Clézio, 1992: 231).

Essa descrição – feita em primeira pessoa pela narradora, Nejma, uma jovem palestina que a guerra de 1948 obrigou a sair de sua cidade natal e que se encontra em um campo de refugiados – não contém nenhuma menção a sentimentos: nem os seus próprios nem os das crianças de que ela fala são designados. Entretanto, o texto contém uma tópica, pois está associado a lugares que, em nossa cultura, justificam uma emoção. Nesse trecho, trata-se de crianças, seres por definição inocentes, o que já faz com que o leitor fique sensível ao que possa lhes acontecer. Trata-se de desnutrição, pois estão “famélicas”: crianças magras que não comem o suficiente para matar a fome despertaram automaticamente a piedade. São crianças que perderam suas forças e a alegria de viver: deixaram de realizar todas as atividades e todos os jogos que caracterizam a infância. Isso chocha o sentimento moral que espera que a infância seja protegida e possa desfrutar de suas prerrogativas de alegria e despreocupação. Além disso, a evocação do “acampamento” e das “cabanas” oferece um ambiente que evoca *a priori* a carência e o sofrimento. A comparação “parecendo cães” salienta, enfim, a desumanização infligida pela permanência no acampamento de refugiados. Assim, o enunciado desperta sentimentos de piedade ligados à noção de injustiça e ancora a emoção na racionalidade que está na base dos sentimentos morais.

Vê-se como os diversos pontos evocados anteriormente se relacionam. De início, a emoção se inscreve claramente em um saber de crença que desencadeia certo tipo de reação, diante de uma representação social e moralmente proeminente. Normas, valores e crenças implícitas sustentam as razões que suscitam o sentimento. A adesão do auditório às premissas determina a aceitabilidade das razões do sentimento. Em seguida, vê-se como a emoção pode ser construída no discurso a partir de enunciados que caregem *pathémata*^{*} que levam a uma determinada conclusão afetiva (a imagem de crianças esfaimadas reduzidas à imobilidade só pode suscitar a conclusão: é lamentável). Tem-se, então, um encadeamento que se inscreve no discurso de maneira a fazer passar de um enunciado E a uma conclusão emocional. Notemos que são mobilizadas diretas à analogia entre as vítimas e o alocutário (“como você e eu”) e à

dos a compaixão e o sentimento de injustiça. Os modos de apresentação da situação (a ausência de agente responsável) e a situação de ficção modelam a reação emocional ao separá-la de toda indignação ativa e de todo engajamento militante. O texto responde, assim, a uma vocação romanesca que trabalha a exploração da condição humana, do sofrimento e da morte, ao relacioná-los a um caso específico. O sentimento que faz pesar uma interrogação sem resposta sobre um destino trágico basta a si mesmo, nenhum apelo à ação deriva disso.

Formulação e justificativa da emoção

Ao caso típico aqui estudado, é preciso acrescentar outras possibilidades em que cada uma se fundamenta mais ou menos no implícito. O trecho de Le Clézio exemplifica o caso:

- *Emoção não formulada, não justificada* explicitamente, induzida de uma tópica.

Mas se pode também encontrar os seguintes casos típicos:

- *Emoção não formulada, justificada* explicitamente em relação com uma tópica.
- *Emoção formulada, não justificada* explicitamente, com fundamento em uma tópica.
- *Emoção formulada, justificada* explicitamente, em relação com uma tópica.

Em todos esses casos, trata-se, como já vimos, da emoção do alocutário. As variantes têm a ver com os parâmetros da formulação/não formulação do sentimento e de sua justificativa. É assim o seguinte trecho de apelo humanitário citado por Giuseppe Manno (2000: 289): “Elas [as vítimas] sofrem e morrem por falta de comida, de higiene, de água, de socorro... Homens, crianças, idosos, como você e eu. O sofrimento e a morte são iguais em toda parte”. A empatia e o sentimento de solidariedade que podem encorajar o alocutário a doar não são indicados literalmente. Entretanto, são motivados pela piedade suscitada pela tópica do sofrimento dos inocentes, por referências diretas à analogia entre as vítimas e o alocutário (“como você e eu”) e à semelhança fundamental que une todos os homens na condição humana

* N.T.: A palavra em grego, no singular, é *πάθητα* (*pathēta*); no plural, é *πάθητα* (*pathētata*).

(“o sofrimento e a morte”). A distância que separa aqueles de que se fala (as vítimas) e os interlocutores (“você e eu”) encontra-se, assim, diminuída ao máximo pela insistência sobre uma humanidade comum. Além disso, a insistência recai sobre a causa do sofrimento, assinalando, desse modo, que ela pode ser remediada: as vítimas “sofrem e morrem por falta de...”.

A emoção que se quer suscitar também pode se inscrever na literalidade do enunciado e ser dita diretamente. Os apelos à piedade se fazem em todos os tempos por meio de fórmulas consagradas, como “Tenha piedade de um pobre mendigo...”, e não querem explicações suplementares. O sentimento de compaixão deve seguir-se à simples menção ao “mendigo”, como ser desprovido de tudo e dependente da boa vontade dos outros. As razões do sentimento designado estão, assim, presentes nas tópicas, no caso, nos *topoi* pragmáticos que dão ao substantivo “mendigo” sua orientação argumentativa. Entretanto, a emoção para a qual se apela e que deve ser o resultado da argumentação pode também, depois de ter sido explicitamente mencionada, ser sustentada e justificada pela razão.

Argumentar a emoção

De fato, muitas vezes um discurso se propõe a suscitar uma emoção, colocando explicitamente os argumentos que justificam a reação pretendida. Estamos, então, diante de discursos que argumentam uma emoção, os quais foram analisados por Plantin (1997), em seu artigo “L’argumentation dans l’émotion”. Nesse estudo, Plantin notou que os mesmos fatos podem suscitar sentimentos diferentes, e até mesmo opostos, e funcionar como argumentos para conclusões divergentes.

Essa abordagem é desenvolvida por Raphaël Micheli (2008a: 128), que procura observar como “os locutores se esforçam para legitimar ou, ao contrário, deslegitimar certas disposições para se ter emoções”. Para tanto, ele examina a construção da piedade e da indignação nos discursos daqueles que lutaram pela abolição da pena de morte na França. Os antibolacionistas, que defendem a manutenção da pena capital, atribuem os papéis do desafortunado e do culpado, respectivamente, às pessoas honestas “que caem sob o punhal dos assassinos” e aos assassinos: os primeiros merecem a compaixão, os segundos apenas despertam uma viva indignação contra seus crimes, de tal modo que, ao serem condenados,

não convém conceder-lhes piedade, que deve ser reservada às vítimas. Essa polarização é retomada, mas de modo inverso, no discurso dos oponentes. Nesse caso, são os criminosos enviados ao cadero que são apresentados como “miseráveis” dignos de piedade. Dissociados de seu ato, são descritos como “os desfavorecidos da fortuna e da vida” em razão de sua penúria e abandono. Os sentimentos de compaixão são construídos por meio dos paradigmas de designação e de sua função categorizante: assim, “miseráveis” fornece uma informação sobre as condições de vida dos interessados e, ao mesmo tempo, evoca o sentimento que eles devem inspirar no leitor. Para que a indignação possa acompanhar a piedade, é necessário, porém, que um responsável seja designado: ora são os adversários políticos interpelados por “vocês”, ora o conjunto dos indivíduos reunidos na Câmara para deliberar (“nós”), ora um agente desindividualizado que abarca o conjunto do sistema: “a organização social”, “o ambiente social”, a sociedade... Micheli (2008a) acrescenta que, na atribuição de responsabilidade, o discurso deve, ao mesmo tempo, visar ao sistema de maneira geral e evitar uma desencarnação excessiva do agente, sob o risco de fazê-lo “escapar ao regime da responsabilidade” (ibidem: 138).

Vê-se, portanto, no discurso abolicionista, não só como é transferida a compaixão, experimentada em relação à vítima do crime, para o miserável, cujas condições de vida o levaram ao crime, mas também como a indignação, reservada ao assassino, é transferida para os representantes da sociedade e o sistema que o massacrhou.

Refutar a emoção

Um breve exemplo de refutação de uma emoção por outra aparece neste trecho de Erckmann e Chatrian (1997 [1864]), que nos levará também à questão da inscrição da afetividade no discurso:

Alguns dias depois, a gazeta anunciou que o Imperador estava em Paris e que se iria coroar o rei de Roma e a imperatriz Marie-Louise. O Sr. Prefeito, o Secretário e os conselheiros municipais só falavam dos direitos do trono, tendo até havido um discurso a esse respeito no salão da Prefeitura. Foi o Sr. Professor Burguet, o velho, que o fez, e o barão Parmentier o leu. Mas as pessoas não se comoveram, porque cada um estava com medo de ser recrutado; pensavam, na verdade, que seriam necessários muitos soldados: e era isso que perturbava a todos e, de minha parte, eu emagrecia a olhos vistos (ibidem: 41).

A primeira parte emite um discurso que permite inferir, com base nas tópicas mobilizadas, um sentimento de orgulho e de admiração. Trata-se, com efeito, da majestade do Império que deve expressar-se nas festividades da coroação. A menção ao Imperador, à imperatriz e ao herdeiro do trono, o rei de Roma, todos três designados por seus títulos oficiais, deve despertar respeito no espírito dos ouvintes. O mesmo ocorre com a menção a todos os que cultivaram a pompa imperial na aldeia, a saber, as personalidades oficiais também designadas por seus títulos, com o respeito ligado ao trramento “Senhor”: Sr. Prefeito, Sr. Secretário, Sr. Professor... No dispositivo de enumeração utilizado pelo folhetim popular, o narrador em primeira pessoa é um homem simples que se dirige às pessoas do povo. Isso amplifica a majestade da evocação e parece garantir o respeito maravilhado do auditório. Entretanto, esse sentimento expresso é desmentido e refutado pelo narrador, que opõe às reações dos oficiais aquela das pessoas humildes: “Mas as pessoas não se comoveram...”. Por meio da ficção, o “eu” rejeita a emoção que poderia ser desencadeada tanto pela *doxa* oficial (o que se deve sentir em casos assim) quanto pelas ideias preconcebidas do povo que gosta das pompas principescas e que as acompanha com comoção jamais desmentida (ver, em nosso século, a princesa Diana, os casamentos reais e a morte do rei Baudouin, na Bélgica).

Para efetuar tal refutação de maneira eficaz, não é suficiente mostrar uma população que se recusa à reação esperada, mesmo quando ela representa o povo com quem o leitor se sente solidário (os grandes se rejubilam e comungam no respeito, os pequenos se lamentam). Importa argumentar essa recusa e fundamentá-la em razão. Se o “mas” introduz a mudança argumentativa portadora da posição preferida, o “porque” vem explicar as causas, ao mesmo tempo, racionais e afetivas da atitude adorada pelo povo. O argumento racional é o seguinte: para guerrear são necessários muitos soldados (fornecidos por recrutamento); Napoleão vai guerrear novamente e precisará, então, de muitos soldados (a serem fornecidos por recrutamento). O raciocínio entímêmico, em sua forma elíptica, é perfeitamente claro. É, pois, a ideia da guerra e do recrutamento ligada ao retorno do Imperador que impede as manifestações de alegria. A plausibilidade desse raciocínio compartilhado (“pensavam...”) acompanha o sentimento que ele desencadeia: “cada um estava com medo”, “é era isso que perturbava a todos...”. A perturbação e o medo, designados com todas as letras, estão, aqui, devidamente argumentados e vêm refutar com sua força a admiração respeitosa

suscitada por uma cerimônia cheia de pompa. Na origem das duas emoções opositas encontra-se o mesmo fato: o retorno de Napoleão. Mas este provoca reações opositas, baseadas na dupla consequência desse retorno: a coroação daqueles que são próximos a Napoleão e a retomada do conflito armado. Uma lógica do bom senso, nesse livro que apela para a sabedoria popular, deve permitir seriar e hierarquizar as emoções. A emoção fútil de uma cerimônia baseada no sentimento da grandeza imperial pesa pouco diante do temor do risco de morte (a hecatombe que se segue a cada recrutamento). Ninguém duvida, então, que a preferência do leitor coincida com a atitude do homem do povo, com quem compartilha seus temores (“cada um estava com medo [...] e, de minha parte, eu emagrecia a olhos vistos”).

Notemos que esse texto, escrito em pleno Segundo Império, efetua uma refuração e uma manifestação do sentimento que tem implicações políticas evidentes. Por meio da encenação e do despertar das emoções, o narrador invisível que empunha a pena do “eu” sustenta uma posição fortemente antinapoleônica. Estamos, aqui, diante de uma técnica desviada do exemplo histórico na qual as emoções são mobilizadas para trazer ao presente as condenações do passado.

Fazer compartilhar a emoção expressa

Vê-se que o *pathos*, como tentativa de despertar emoção no alocutário, é bastante recorrente, mesmo que não seja obrigado a fazer menções verbais do sentimento que são ora diretas (“cada um estava com medo”), ora indiretas (“eu emagrecia a olhos vistos”).

Nessa perspectiva, o *pathos* está ligado à inscrição da afetividade na linguagem tanto quanto às tópicas que fundamentam o discurso. Isso nos remete à questão de saber como a afetividade pode ser colocada no discurso. Essa questão é hoje tratada pelas ciências da linguagem e, em particular, pela pragmática linguística, que, após ter estudado a enunciação da subjetividade na linguagem (Kerbrat-Orecchioni, 1980), debruça-se sobre a emoção expressa linguisticamente. Uma homenagem especial é prestada a Charles Bally, que foi o primeiro a insistir sobre a importância da emoção na língua. Kerbrat-Orecchioni, em seguida, examina a maneira pela qual se efetua a inscrição da emoção na língua. Em síntese, o emissor verbaliza uma emoção (sinceramente sentida ou não) por marcadores que o receptor precisa decodificar para sentir seus efeitos emocionais (Kerbrat-Orecchioni, 2000: 59). Esses marcadores podem ser identificados graças às

categorias semânticas do afetivo e do axiológico. Mesmo assinalando que essas duas categorias são distintas, pois é possível expressar uma emoção que não comporta julgamento de valor, Kerbrat-Orecchioni mostra que muitas vezes é difícil distingui-las. A exclamação: “É admirável!” marca, ao mesmo tempo, uma reação afetiva e uma avaliação do objeto ou do ato visado. E ainda: um axiológico que assinala uma avaliação emocionalmente neutra pode estar carregado de afetividade em uma interação concreta.

As emoções são ditas nos procedimentos sintáticos que incluem a ordem das palavras, as frases exclamativas, as interjeições. Assim, tais procedimentos podem funcionar também como *pathématas*, ou seja, elementos considerados capazes de provocar uma emoção no auditório. É desse modo que Bardamu, o narrador de *Viagem ao fim da noite*, relata sua primeira experiência no campo de batalha, ao ver seus companheiros caírem perto dele:

“Uma única bomba! As coisas se resolveram rápido assim, com uma única bomba”, eu dizia. “Ah! Que coisa! eu repetia o tempo todo. Ah! Que coisa...” (Céline, 1952: 18).

A interjeição repetida traduz a violência de uma emoção que outras palavras não poderiam expressar, de cuja perspicácia nada tira a distância um tanto iônica do narrador em relação a esse trauma passado. A afetividade se inscreve também nas marcas estilísticas (o ritmo, a ênfase, as repetições), nas quais a emoção deve não somente ser traduzida, mas também comunicada.

Por vezes, é difícil fazer a diferença entre a expressão da emoção (as marcas da afetividade na linguagem) e os *pathématas* ou elementos suscetíveis de criar a emoção no alocutário. Tomemos, por exemplo, o seguinte trecho de *O amante*, de Marguerite Duras:

Primeiro lugar em francês. O diretor diz: sua filha, senhora, é a primeira da classe em francês. Minha mãe não diz nada, nada, não está contente, porque não são os filhos que são os primeiros da classe em francês; a nojenta, a minha mãe, meu amor, pergunta: e em matemática? (Duras, 1984: 31).

A repetição do sucesso escolar por duas vozes sucessivas – as da narradora e do diretor que anuncia a notícia – é colocada em paralelo com a repetição da reação da mãe: “minha mãe não diz nada, nada”. Essa construção dá a entender a decepção e a indignação da jovem, fazendo eco às da autobiógrafa

que inscreve a afetividade do sujeito em seu discurso, que bem mais comunica quando o enunciado apela para a indignação do leitor, com base em *topoi* repertoriados: o mérito não é recompensado em seu justo valor e, sobretudo, o mérito de uma criança diante de sua própria mãe. A explicação que se segue reforça o sentimento de injustiça que diz respeito, dessa vez, ao *status* da filha em relação aos filhos. Aqui, a denúncia axiológica é um grito de revolta que se levanta tanto contra a mãe quanto contra os privilégios concedidos aos meninos, cujo sucesso escolar é mais valorizado do que o das meninas, pois só eles deveriam se preparar para uma carreira. A colera se manifesta em um termo familiar e grosseiro, fortemente carregado de afetividade, do qual não se sabe se ele reflete o sentimento da protagonista no passado ou o ponto de vista da narradora no presente: “a nojenta, a minha mãe”. Esse termo vem logo seguido de outro que expressa ternura profunda, que se opõe ao tratamento injurioso e chocante que o precede: “a nojenta, a minha mãe, meu amor”. Uma grande força afetiva está nessa oposição que marca um misto de colera, de reprovação e de paixão que a narradora experimenta em relação à sua mãe. Ela destaca ainda mais o sentimento de injustiça que a atitude da mãe desperta na filha. Ênfase da repetição, escolha de um apelativo avaliativo carregado de afetividade e escolha da linguagem do insulto, justaposição de termos que manifestaram sentimentos opostos: é a partir de todas essas marcas de afetividade na linguagem que a escrita de Duras compartilha com os leitores a emoção da narradora em primeira pessoa.

A IMBRICAÇÃO DO LOGOS E DO PATHOS NO DISCURSO

Por fim, importa exemplificar mais amplamente a tese segundo a qual os diferentes elementos emocionais e racionais são tecidos na mesma trama discursiva e, por isso, são inseparáveis. Estreitamente entrelaçados em todos os níveis do discurso, permitem combinações argumentativas diversas. Aqui, vamos nos basear em trecho de artigo jornalístico relativo aos bônus e às *stock-options** que dominaram o noticiário, na França, nos meses de março e

* N.T.: *Stock-options* são uma forma de remuneração de gestores por meio de contratos de opções de compra de ações da própria empresa. Dá-se ao gestor a opção (mas não o dever) de comprar ações da empresa para a qual trabalha a um determinado valor. A ideia é motivar os gestores, fazendo-o agir como proprietários da empresa, trabalhando no sentido de maximizar o seu valor. Fonte: <<http://www.portal-gestao.com/gestao/item/65559-o-que-sao-stock-options.html>>. Acesso em: 2 maio 2018.

abril de 2009, publicado no jornal *Libération* e assinado por François Sergent, diretor adjunto da redação. Este artigo trata do caso da concessão de *stock-options* feita por um dos maiores bancos franceses, o Société Générale, aos gestores do banco, anunciada no dia 18 de março (quarta-feira), dia anterior à greve e às manifestações de 19 de março. Foram 70.000 *stock-options* para o presidente Daniel Bouton e 150.000 para o diretor geral Frédéric Oudéa. Essa iniciativa, tomada por um banco que havia sofrido perdas consideráveis e que havia recebido ajuda do Estado sob a forma de empréstimo de 1,7 bilhão de euros, desencadeou uma polêmica bastante aguda na França.

Impudência

Tem-se a impressão desoladora de que os donos do mundo, apesar de terem sido recuperados com o dinheiro dos contribuintes, não entenderam nada. Nos Estados Unidos, foi o caso dos bônus da AIG que suscitou indignação sem precedentes, em um país ainda mais acostumado com o sucesso econômico. Na França, são as *stock-options* concedidas aos quatro grandes chefes do Société Générale que justamente causam escândalo. Sim, o banco de Kerviel e dos *subprimes*, gerenciado por esses pequenos gênios das finanças que acabam de se outorgar alguns milhões de euros ganhados sem esforço. O governo sentiu o perigo e a impudência desse cassino em que alguns ganham todas as apostas. Lagarde, finalmente, pediu e impediu que o bando dos quatro se apoderasse dessas quantias consideráveis. Uma manobra que não será suficiente para acalmar a colera dos manifestantes, inquietos por causa da instabilidade de seu emprego e de seu poder de compra. Não se trata de cair na demagogia simplista de “‘patrões, todos podres’. Alguns, como Carlos Ghosn, têm, ao contrário, a decência de recusar seus bônus quando seu país, sua empresa e seus operários atravessam uma fase difícil, mas são numerosos os patrões que não têm essa autodisciplina. Espera-se sempre que o MEDEF apresente uma versão concreta de seu ‘Código de ética’ sobre a remuneração dos grandes patrões. Parisot, ágil em criticar a “demagogia” dos sindicatos, pode começar a varrer em frente de sua própria porta. O governo, tão cuidado com uma pedagogia da crise, deverá rapidamente mostrar que não é mais condescendente com os campeões do bônus do que com os que são remunerados com o salário mínimo.”²

Trata-se visivelmente de texto militante em que a pessoa do locutor (o “eu” é omitido) só se dissimula para dar a suas opiniões um alcance mais geral. O uso do sujeito indeterminado não impede a tomada de posição (Amossy e Koren, 2002), que se destaca claramente pelo uso dos axiológicos e dos afetivos, assim como das asserções fortemente direcionadas. O leitor do *Libération*, não designado, está, no entanto, claramente presente no apelo ao sentimento que lhe é lançado. Os sentimentos dominantes são a indignação e a cólera, ambos

nomeados. No entanto, são formulados no movimento que os atribui a um terceiro (os manifestantes) ou são designados em uma construção impersonal: “Nos Estados Unidos, é o caso dos bônus da AIG que suscitou uma indignação sem precedentes”. Também são encontradas em outras passagens evocações indiretas: “que justamente causam escândalo” e “tem-se a impressão desoladora”. Esse procedimento indireto não impede nem a expressão da emoção nem a sua legitimação (a indignação nos Estados Unidos, evocada de modo hiperbólico, deve ser levada em conta, ainda mais porque ocorre “em um país ainda mais acostumado com o sucesso econômico”).

O jornalista utiliza vocábulos desvalorizantes que denunciam os agentes responsáveis, como se vê, de início, na escolha do título “Impudência”: “atitude de uma pessoa que age voluntariamente de maneira considerada ofensiva, insolente ou contrária às convenções sociais”. É *insolente* aquele que “não tem vergonha de nada, que se comporta de maneira impudente ou inconveniente”. Segundo Aristóteles (1991: 209), “a vergonha é uma pena [...] ocasionada por coisas desagradáveis que parecem formar uma opinião ruim sobre nós. A impudência será uma espécie de desprezo ou de indiferença em relação a isso”, principalmente quando se trata de uma ação ilícita ou ímproba. Trata-se, portanto, de julgamento moral emitido sobre aquele que não sente nenhuma vergonha. É acompanhado de forte reação afetiva, sensível na medida em que o signatário utiliza o vocabulário acusador precedendo o texto. A vingança do jornalista ocorre também na qualificação dos responsáveis, que se realiza sob a forma de classificação com valor argumentativo (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1970: 170), como nas locuções nominais “os donos do mundo”, os “quatro grandes chefes do Société Générale”, “o bando dos quatro”, “numerosos os patrões que não têm essa autodisciplina”... O julgamento depreciativo reúne, uma vez mais, o afetivo ao axiológico. A escolha de termos agressivos manifesta uma cólera que faz eco àquela dos manifestantes. É sintomático que os termos “chefes” e “patrões” substituam os termos “dirigentes” e “empresários”. Não se trata dos bons patrões preocupados com os assalariados, mas daqueles que só pensam em seu próprio benefício e não têm freios à sua paixão pelo lucro. Os ataques feitos por meio das escolhas lexicais são completados pelo uso de duas qualificações irônicas – “esses pequenos gênios das finanças” e “os campeões do bônus” – que vêm desacreditar aqueles que, responsáveis pelas enormes perdas de sua empresa, esmeram-se apenas em outorgar gratificações a si mesmos. Não

é no exercício imoderado de seu poder, mas em suas competências, pretexto para remunerações imerecidas, que os dirigentes são visados.

Note-se que a agressividade atinge seu clímax na expressão “o bando dos quattro”, que designa os quatro dirigentes do Société Générale, mas que comporta ecos intertextuais fortemente depreciativos. Tal expressão relaciona-se, na cultura política francesa, com a fórmula de Jean-Marie Le Pen, o presidente da Frente Nacional (FN), partido de extrema-direita, que assim designava o conjunto formado pelos quatro grandes partidos que monopolizavam abusivamente o poder: Partido Comunista Francês (PCF), Partido Socialista (PS), Partido pela Coalizão da República (RPR) e União pela Democracia Francesa (UDF). Mas, de maneira geral, evoca o grupo dos dirigentes chineses que foram os instigadores da revolução cultural que deu origem a numerosas vítimas de 1966 a 1969. Não se trata aqui de uma analogia perfeita (o Bando dos Quattro designa também, no registro cultural, um filme de Jacques Rivette), mas sim de uma alusão que liga a situação às noções de abuso de poder, de excessos e de política nociva, com efeitos devastadores.

A mesma denúncia se encontra nas metáforas do jogo de azar que vêm redefinir a instituição bancária, assimilada ao cassino e à loteria. Nessa analogia, a empresa perde toda respeitabilidade e credibilidade por causa dos perigos que seus clientes correm ao se dedicarem aos jogos de azar e, ao mesmo tempo, pelo fato de que os jogos são trapaceiros: alguns jogadores ganham, mesmo quando há perda. O manejão polêmico da analogia faz, assim, planar uma acusação de fraude sobre as ações juridicamente consideradas legais.

É importante lembrar que a indignação que sentimos quando vemos, “na prosperidade e na honra, pessoas que não as merecem”, pois “tudo o que acontece sem que se tenha merecido, seja bem, seja mal, é algo injusto e que choca” (Aristóteles, 1989: 81), é um sentimento moral, ou seja, é um sentimento fundado em certeza moral (Boudon, 1994). Assim, é necessário ver se as razões que constituem a base da emoção aparecem em modo puramente tácito ou se o discurso expõe as razões das emoções que ele expressa e/ou busca suscitar. A questão se impõe mais particularmente em texto jornalístico que parece esforçar-se para moderar a agressividade polêmica e conter a emoção, a fim de manter equilíbrio entre *logos* e *pathos*. Manifestamente, o artigo não apresenta um raciocínio formal que se condiz de premissas a uma conclusão. Uma microanálise se impõe, então,

para mostrar a maneira pela qual a argumentação é colocada em palavras: sómente um exame minucioso pode esclarecer o modo como a razão se inscreve no discurso e os tipos de vínculos que estabelece com a emoção discursiva. A primeira conclusão – que a distribuição de bônus e de *stock-options* aos dirigentes das grandes empresas com dificuldades econômicas é injusta e escandalosa – é dada logo de início. As razões do caráter revoltante e escandaloso dos atos incriminados são fornecidas apenas indiretamente, em apostos e subordinadas que constroem relações de concessão ou de causalidade com outros elementos. Assim, “os donos do mundo, *apesar de terem sido recuperados pelo dinheiro dos contribuintes*” (grifo nosso) é alusão, em oração incisa, a um argumento de peso: o banco, em cuja caixa generosa os dirigentes se abasteceram, beneficiou-se das ajudas do Estado. A probidade requer que não se recorra a caixas abastecidas pelo dinheirinho dos contribuintes. A construção concessiva, entretanto, modaliza “os donos do mundo” e, por extensão, “não entenderam nada”, de tal modo que as acusações contra o Société Générale só podem ser reconstruídas por meio de uma extrapolação. Do mesmo modo, “inquietos por causa [...] de seu emprego e de seu poder de compra”, que se liga a “não será suficiente para acalmar a cólera dos manifestantes”, qualifica estes últimos ao explicar por que as medidas tomadas pelo governo são insuficientes. É, portanto, indiretamente que se expõe a segunda razão de protestar com virulência contra a distribuição inopportunamente das *stock-options*: a regra da justiça é violada na outorga de somas fabulosas aos grandes patrões quando a massa é relegada ao desemprego e seus meios são reduzidos perigosamente. Esse argumento deve ser também inteiramente reconstruído pelo leitor. Além disso, a subordinada “quando seu país, sua empresa e seus operários atravessam uma fase difícil” fornece um argumento suplementar à indignação geral: a que é provocada pelos dirigentes que não se preocupam com a saúde da empresa e a situação dos trabalhadores pelos quais são responsáveis, pensando apenas em seu próprio lucro. Por fim, a ironia dos “pequenos gênios das finanças” e a alusão a Kerviel e aos *subprimes* fornecem também argumento implícito que deve ser reconstruído: é quando se ganha dinheiro para a empresa – e não quando se perde – que se tem direito a recompensas. Vê-se, pois, como todos os argumentos que vêm trazer as razões da emoção e legitimá-la inscrevem-se indiretamente no texto, necessitando de uma verdadeira reconstrução por parte do leitor.

É interessante destacar que a questão das razões da emoção se coloca de maneira bem diferente na dupla injunção endereçada ao MEDEF⁴ e ao governo, em que são claramente enunciadas. Na verdade, “espera-se sempre que o MEDEF apresente uma versão concreta de seu ‘código de ética’ sobre a remuneração dos grandes patrões” aponta para o não cumprimento das obrigações que a associação das grandes empresas deveria assumir. A cólera contra o alvo, que se traduz na expressão “espera-se sempre”, é motivada por razão bem precisa: a má vontade do MEDEF em procurar os meios para impedir os excessos dos chefes de empresas, mesmo após receberem um pedido oficial nesse sentido. Uma construção entímêmica se destaca: uma associação que não procura os meios de concretizar as regras que emite é condenável (premissa maior tácita); o MEDEF é reticente em apresentar uma versão concreta de seu código de ética, mesmo quando a situação requer a urgência dessas medidas (premissa menor explícita); logo, o MEDEF é condenável (conclusão implícita). A acusação motivada é apresentada de modo apaixonado por meio do ataque *ad hominem* que acompanha a constatação: “Parisot, ágil em criticar a ‘demagogia’ dos sindicatos, pode começar a varrer em frente de sua própria porta”. A indignação se traduz pelo emprego do sobrenome sem o uso da forma de polidez “Senhora”, e no *tu quoque* (você também!), argumento segundo o qual aquele que critica os outros deveria antes lançar um olhar crítico sobre si mesmo. Essa reação é reforçada pelo retorno do discurso indireto contra aquela que está em sua origem, que o *ad hominem* deslegitima. A propósito da greve de 19 de março (quinta-feira), Laurence Parisot, presidente do MEDEF, tinha efetivamente deplorado a atitude “demagógica e irresponsável dos sindicatos”, estimando que a greve era “não uma solução, mas uma facilidade”. A virulência do polemista deixa entrever sua irritação. Trata-se, entretanto, de uma emoção argumentada, que, além do mais, se quer construtiva e não somente depreciativa, na medida em que indica o caminho a seguir.

O governo, por sua vez, é apresentado como adjuvante, compartilhando as visões do jornalista, embora tenha estatuto ambíguo. O artigo lhe atribui, efetivamente, uma “manobra”, sobre a qual se afirma que “não será suficiente para acalmar a cólera dos manifestantes”, pois parece uma maneira de manipular os cidadãos entraíveis. Ainda por cima, lembrar a recusa em aumentar o SMIG (o salário mínimo), medida reivindicada pela esquerda, mostra indiretamente uma desaprovação à política de um governo liberal que

favorece os mais abastados em detrimento dos mais carentes. À crítica velada corresponde uma expressão disfarçada do sentimento. De início, o jornalista empunha uma ameaça indireta ao anunciar que as medidas governamentais não acalmarão a cólera dos manifestantes. Essa predição do prosseguimento dos movimentos sociais tem a ver com o *pathos* na medida em que contém ameaça e procura persuadir pelo medo. Mas o apelo ao governo para agir mais efetivamente também se baseia num argumento formal, a regra da justiça: a firmeza deve ser a mesma diante de todos os cidadãos, iguais por definição. Acrescente-se a isso um “lugar” da quantidade: o que é válido para o mais numeroso também o é para o menos. Na crítica ao governo, os argumentos que apelam para a razão predominam, só deixando transparecer a expressão da emoção e o apelo ao *pathos* de maneira indireta.

Encontramos, então, uma tripla modalidade do discurso polêmico em seu aspecto, simultaneamente, crítico e construtivo. A primeira, concernente aos dirigentes de empresa, expressa emoções fortes partindo da indignação e da cólera, fornecendo indiretamente as razões das emoções. A segunda expressa as mesmas emoções, mas de maneira menos marcada, fornecendo os argumentos que as justificam. A terceira utiliza uma crítica velada e equilibrada que recorre a argumentos racionais, e expressa o *pathos* somente de maneira indireta para evitar ser abertamente polêmico.

Dessa forma, estamos diante de uma modulação que expõe as possibilidades maiores do vínculo discursivo entre *logos* e *pathos*: emoção cuja estrutura argumentativa é dissimulada; emoção explicitamente argumentada; emoção oculta por trás de um raciocínio. A escolha de cada uma das modalidades é ditada pelo tipo de troca polêmica a que se recorre. Aquelas que constituem o alvo da polêmica não são elevados ao *status* de interlocutores e é nesse caso que o sentimento de indignação e de cólera do polemista se afirma com maior virulência; a não direção e a fraqueza da injunção assinalam a falta de esperança quanto à capacidade e ao desejo dos dirigentes de empresa em se disciplinar. A solução estará manifestamente em outro lugar: a chave está nas mãos do MEDEF e do governo. Assim, o MEDEF, interpelado mais diretamente e chamado a fazer o necessário em vez de criticar os sindicatos, é objeto de injunção mais direta. A cólera que o MEDEF provoca é defendida por razões devidamente explicitadas, destinadas, ao mesmo tempo, a justificar o ataque lançado contra a associação dos patrões e a dar uma base racional à exigê-

cia concreta formulada com todas as letras. Enfim, o governo, apresentado como a principal peça da solução proposta, é tomado como alvo de maneira ligeira: apresentado como entidade razoável que comprehende o “perigo” de um estado de coisas intolerável, é instado a agir por argumentos racionais (a regra de justica) tanto quanto por argumento que une o *logos* ao *pathos* (o argumento *ad baculum*, sob a forma de ameaça indireta). Não se trata de desencadear as paixões contra um alvo, mas de mostrar aos responsáveis governamentais que um olhar vigilante acompanha sua gestão da crise e de lhe sugerir uma solução sob a forma de medidas oficiais.

NOTAS

¹ Consultar a esse respeito as Atas do Colóquio *Éloquence et vérité intérieure*, organizadas por Dornier e Siess, em 2002.

² Fonte: <http://www.libération.fr/futurs/2009/03/21/impudence_547583>.

³ Definição em francês extraída de *Le Trésor de la Langue Française informatisé*, disponível em: <<http://atilf.atilf.fr/tlfifrm>>.

⁴ Mouvement des Entreprises de France é uma organização patronal que representa as empresas francesas.

ENTRE LOGOS E PATHOS: AS FIGURAS

AS FIGURAS NO CAMPO DA ARGUMENTAÇÃO

Poderá causar espanto o lugar restrito aqui reservado às figuras, freqüentemente consideradas como o essencial da retórica. Não se trata de depreciá-las, mas de repensar seu estrututo, trabalho este particularmente salutar graças à abundância de tratados dedicados à *elocutio* e à figura taxonômica, que continua a caracterizar muitos dos retóricos: muitas gerações foram desencorajadas pelas listas de *tropos* com nomes estranhos, tais como a aposiopese, o hipérbole, a tmesis etc. Na perspectiva que nos interessa, a catalogação tem importância secundária. As figuras são formas verbais cujo valor argumentativo deve ser estudado em contexto. É necessário, pois, ver as potencialidades da comparação, da hipérbole ou do zeugma, levando em conta o fato de que somente o uso feito durante uma interação argumentativa singular é que lhes confere peso e impacto. Não poderemos dar aqui senão alguns exemplos de exploração das figuras, remetendo o leitor ao reservatório arrazoado constituído pelas retóricas clássicas e pelos tratados dos *tropos*. Consultaremos, em particular, as obras de Du Marsais (1730) e de Fontanier (1977 [1821-1830]) e, além de dicionários contemporâneos de figuras e de *tropos*, a excelente síntese de Catherine Fromilhague (1995). Entreranto, algumas reflexões gerais são necessárias como introdução a este capítulo.