

## CAPÍTULO I

# A retórica do poder e o poder da retórica<sup>1</sup>

Todos os elementos constitutivos do texto ganham relevo quando se pensa em entendimento: o conhecimento de mundo, as crenças individuais, o significado linguístico das palavras, a posição que os vocábulos ocupam no texto, as referências a que se reportam, o intertexto, as inferências, os sentidos secundários contidos na forma de estabelecer coesão e a sensível presença de um arcabouço de sentidos mais globais revelados pela coerência. No plano retórico, evidentemente, esses elementos são influentes, mas a existência de um orador e seu *ethos*<sup>2</sup> canaliza os sentidos para a produção de outros caminhos de compreensão, ligados sobretudo à necessidade de realizar um desejo do próprio orador, que tem consciência de que o *pathos* é o alvo da persuasão. Em retórica, a meta é a adesão, mas, como afirma Perelman, “o campo da argumentação é o do verossímil, do plausível, do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1996, p. I). A retórica, pois, habita nesse espaço dinâmico do dizer que requer não apenas a habilidade formal no manejo do texto, mas uma consciência retórica: um orador sabe que precisa captar um movimento passional, que se interpõe à construção discursiva e o torna capaz ou incapaz de mover seu auditório a favor de uma causa. Sabe-se que, se o *logos* regula-se por aquilo que é, o *pathos* encontra outros caminhos, sempre singulares e inquietos, ligados ao bem, ao justo, ao útil, ao preferível e, sobretudo, ao verossímil.

Nesse aspecto, os textos de circulação social, de modo geral, são criados para externar uma forma de ver um acontecimento humano, para marcar uma posição, fundar recortes e leituras do mundo. Em função do manejo formal, que traduz ou tenta esconder a intencionalidade, são menos ou mais retóricos

.....  
1 Este capítulo foi originalmente publicado: FERREIRA, Luiz Antonio. A retórica do poder e o poder da retórica. In: BRACARENSE, Luciana Costa Fernandes; FERREIRA, Luiz Antonio (orgs.). **Retórica do opressor**. São Paulo: LPB, 2010. p. 151-163.

2 Optamos pela grafia e acentuação dos termos gregos utilizados dentro da Língua Portuguesa. Mantivemos o itálico e eliminamos todos os diacríticos de acentuação, uma vez que a acentuação do grego não obedece aos mesmos critérios da Língua Portuguesa; excetuamos os nomes próprios. (Nota das revisoras)

numa relação estreita entre o desejo e a habilidade do orador. Qualquer ato retórico, portanto, ganha novas dimensões ao vincular-se a um propósito que não pode ser perdido, que necessita revestir-se de eficácia e cumprir sua função precipuamente retórica: mover os homens a favor de uma causa. O essencial do dizer, pois, se molda para obter a comunhão dos espíritos, para transformar inimigos em adeptos e, se assim não for, pode estar formalmente bem estruturado, mas não contribui para a diminuição das distâncias entre o orador e o auditório. A primeira função da retórica, portanto, advém de seu conceito mais antigo: persuadir. Para obter seu intento, o orador vale-se de meios racionais e afetivos, pois, em retórica, razão e sentimento se amalgamam num complexo inseparável e tanto fatos quanto verdades construídas se fundem em função de interesses criados no e pelo discurso. Consciente da existência de um problema, o orador se desdobra ao projetar um auditório que é, como afirma Meyer (2007, p. 54), “como seu complemento”. Procura, a seu modo, se fazer compreender, a fim de responder de maneira adequada ao grau de problematidade imposto pelo contexto, ao grau de importância adquirido pelo tema e que, de alguma forma, os divide. Os sentidos produzidos se resumem, então, numa resposta do orador a um problema e, ao auditório, compete a análise da pertinência ou não de tal resposta. A distância, em função disso, é negociada pela argumentação.

Como o discurso retórico se dirige ao homem, no sentido mais amplo, leva em conta a dotação humana das faculdades, sentimentos, impulsos, paixões e busca fundir em si, como nos ensina Aristóteles (s/d), três ordens de finalidade: *docere*, ligado ao ensinar, transmitir noções intelectuais, convencer pelo lado argumentativo do discurso; *movere*, relacionado ao comover, ao atingir sentimentos, emocionar e mover as paixões humanas; *delectare*, que se refere ao agradar, ao desejo de manter viva a atenção do auditório, de mover o gosto pelo aspecto estimulante que o discurso possa atingir. Pode ou não haver adesão a essa proposta do orador, mas os sentidos, em retórica, são construídos pela aceitação do jogo das diferenças.

## O Poder e o Jogo das Diferenças

A retórica atua na dimensão problemática da existência, na consciência de que há uma força imensa que produz sentidos pelo movimentar dos valores e das paixões do auditório. Onde não há desejo, a retórica esforça-se por criá-lo; se não há necessidade, forja-se uma; se é preciso acordo, todo o esforço retórico se canaliza para obtê-lo. O “certo”, por isso, embora possa existir em essência, não possui um rigor estritamente natural e pode ser construído em função de uma série de fatores ligados às múltiplas relações que os homens mantêm entre si.

Nesse sentido, é possível admitir que a eficácia do discurso vincula-se sobremaneira à autoridade atribuída ao orador. As falas se legitimam por contar com representações culturais preexistentes no auditório, aquelas que constituem o discurso dos competentes e revelam, à sua maneira, o discurso dos fracassados. A pergunta que se corporifica no auditório é: “Quem é ele para nos falar assim?”.

A resposta a essa questão aproxima ou afasta o auditório dos propósitos do orador, pois os sentidos vinculam-se a um princípio de autoridade – em qualquer aspecto – exercido pelo orador. A arte retórica tem seu poder e o orador pode se valer dele na construção discursiva. Por outro lado, na credibilidade do orador reside a força anterior ou simultânea, mas sempre importante e fundamental para a consolidação de alguma espécie de poder sobre o outro. Nesse cenário, uma constatação se corporifica: um discurso nunca está sozinho, nunca é um acontecimento isolado: nasce em outros discursos e para outros aponta, complementa ou impõe-se, cria uma referência para outros que virão depois.

O orador, pois, atua nos limites de uma área de valores aceitáveis e atribui aos membros do auditório algumas funções gerais: a) atuar como juízes, capazes de analisar uma causa passada, ponderar sobre o justo, o legal, o injusto, o ilegal, considerar a ética envolvida para, por fim, condenar ou absolver; b) atuar como assembleia quando, diante de uma causa que aponta para o futuro, precisa refletir sobre o útil, o conveniente, o prejudicial, o nocivo e, a partir da ponderação, aconselhar ou não uma tomada de posição; c) atuar como espectadores pela capacidade de analisar a competência do orador no ato de louvar ou censurar algo ou alguém, no ato de versar sobre um tema que causa interesse hoje e agora. O auditório, então, concorda ou discorda porque acredita ser belo ou feio o que foi dito, da forma como foi dito, sem que, necessariamente, precise tomar uma posição definitiva sobre o que foi exposto.

Concretamente, as três posições marcam maior ou menor participação do auditório em função do grau de problematidade da questão, mas todas elas são fatores fundamentais para a produção de sentidos no texto e delimitam o grau de autoridade do autor em relação a essa produção de sentidos. Como afirma Bourdieu: “o poder da palavra é o poder de mobilizar a autoridade acumulada pelo falante e concentrá-la num ato linguístico” (BOURDIEU, 1977 apud GNERRE, 2009, p.5).

Mobilizar a autoridade, porém, liga-se a inúmeros fatores. Se exercida pelo autoritarismo, esvazia a resposta e submete uns a outros, sem necessariamente persuadir. Sim: atitudes autoritárias mobilizam as paixões negativas, mas não exigem participação do auditório nas decisões. O poder, como lembram Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996), exige que seu exercício seja reconhecido como legítimo, que goze de uma autoridade consentida pelos demais. O poder, enfim, é exercido nas reuniões democráticas e acentua a evolução dos atos democráticos.

O poder do orador, dentre muitos outros naturalmente discursivos, está na consciência plena de que, na outra extremidade, há um auditório que sabe quando e como alguém pode falar como fala. E aí reside um outro lado da força da palavra: há um auditório que se move pelas paixões e, nesse contato, há veredas e armadilhas, significações indecifráveis porque são movidas pelas dobras que se escondem no interior do sentir de cada um e de todos. Nesse aspecto, pode haver um auditório universal, mas sempre será especialmente particular, composto por um grupo humano com suas idiossincrasias, com suas incontáveis impressões digitais. É sempre possível, pela palavra, exercitar o poder de uns sobre os outros, mas, para cada fala, há um silêncio singular do auditório – e aí reside a contra-força daqueles que, momentaneamente, se calam para ouvir o outro. Esse silêncio, sabemos, pode torturar um orador que, diante de um problema inevitável, que é da essência da interlocução, precisa, a cada instante, buscar resposta para uma mesma pergunta: “como, no momento, reagem àquilo que digo?”.

## A Força da Paixão

Bordelois (2007) faz interessante estudo sobre as palavras e suas raízes, sobretudo aquelas que exprimem ideias ou sentimentos fundamentais e nos ensina que não existe uma raiz indo-europeia que origine o termo “paixão”. Justifica que nas línguas primitivas não somente não existia diferenciação entre emoção e paixão, como nem sequer as ideias abstratas de “paixão” ou “emoção” tal como as entendemos hoje. Essa indefinição inicial, porém, não impediu que muitos estudiosos se interrogassem sobre o poder que as paixões exercem no homem, ainda que as consideremos como “aquilo que escapa ao discurso racional” (MEYER, 1994, p. 9).

Para Meyer, “a paixão é esse lugar único, mas enigmático, em que o homem e o animal, a natureza humana e a natureza se encontram” (MEYER, 1994, p. 9). O conceito meyeriano se liga, de algum modo, à raiz do vocábulo, como nos mostra Bordelois:

Benveniste, o grande estudioso francês da cultura indoeuropeia, observa que em grego e em védico as palavras que derivam dessa raiz – *hiarós*, *isirab* – significam o que está vivo, vigoroso e alerta, “qualidades da ordem do divino” (...) Em síntese, a raiz expressa, através de suas diversas ramificações, o que é vivente e forte, dinâmico e veloz, com uma força que deriva dos deuses e, portanto, é sagrada. (BORDELOIS, 2007, p. 30).

Em outro plano, bem mais humano, as paixões não são fenômenos puramente fisiológicos ou psicológicos, mas estão enraizadas numa cultura efetiva, tributárias que são dos símbolos fundamentais. Ligam-se às relações, aos repertórios culturais, a um contexto e suas aplicações concretas. Atingem o corpo, é verdade, mas sempre de acordo com um grau de socialização, pois, como afirma Le Breton, “a natureza do homem realiza-se somente na cultura que o acolhe” (LE BRETON, 2009, p. 16). Resquícios de moral social e ética, então, se confundem e amplificam o poder das paixões. Ressalte-se, nessa linha de pensamento, que o conteúdo de um debate passional é secundário, pois o que aflora é a identidade e a diferença entre os seres e a identificação com a cultura. O conteúdo passa a ser pretexto para fundamentar aquilo que somos em relação ao outro. Se usarmos a classificação argumentativa de Meyer (1998), veremos que a procura da verdade (importante fator na argumentação dialética) e a qualificação dos fatos (fundamental na argumentação hermenêutica e pragmática) são fatores secundários diante do porquê das razões de uma escolha. Nesse sentido, o lugar em que a argumentação se pauta tem natureza transcendental. Os motivos morais e éticos são primordiais e, por isso, o conteúdo se torna subsidiário. Não é difícil entender isso quando pensamos numa briga. Nesse caso, as paixões afloram e não raro se distanciam da razão e da questão original para, quase sempre, deixarem a sensação de uma resposta inconclusa.

O movimento passional é da natureza do discurso. Por mais que a lógica argumentativa se esforce para mover os homens, as dimensões semânticas e hermenêuticas da linguagem arrastam os sentidos para o ponto de vista de quem ouve ou lê o discurso. Por essa propriedade, o discurso, por si, exorta paixões. A esse movimento, que poderíamos chamar de efeitos de patemização, as paixões chegam à flor da pele, trazem saberes de crenças, valores, normas sociais e morais e se inscrevem numa problemática que afronta a lógica ou concorda com ela. A arte do orador está na obtenção do efeito visado, produzido e concretizado. Se falhar em uma das etapas, pode não persuadir e, se assim for, deixará de atingir a eficácia pretendida.

Na esteira do pensamento de muitos outros estudiosos, Amossy (2006) e Parret (1986) acreditam que o pensamento é passional e a racionalidade é, necessariamente, afetiva. O que reforçam, afinal, é a ideia de que *logos* e *pathos* coexistem na elaboração de um ato retórico e, por isso, o julgamento resulta passional. Um orador competente sabe mover o auditório e, sobretudo, reconhece que o *pathos* se exercita no discurso argumentativo quando, pelo *logos*, move o outro por motivos tanto racionais quanto afetivos.

Os caminhos da Nova Retórica deixam claro essa premissa, ligada à concepção do razoável, principalmente porque, como bem lembra Haarscher (2004) no prefácio do livro *A Nova Retórica de Perelman – Filosofia e Metodologia para*

o *Século XXI* (MANELI, 2004), Perelman sempre afirmava que “não discutimos sobre a verdade e a falsidade”. A justificativa é também de Haarscher: “Ele tinha consciência de que a vida social e moral é complexa e sutil demais para ser reduzida a uma oposição tão abstrata” (HAARSCHER, 2004, p. XIII). Consciente dos acontecimentos de seu tempo, Perelman sabia bem que há uma diferença substancial entre o racional e o razoável e, nesse sentido, desviava-se de Descartes, afastava-se dos positivistas e dos pragmáticos, dos subjetivistas e dos objetivistas. Dava demonstração nítida de fé no poder da argumentação, de fé numa noção pluralista de diálogo por acreditar que, num debate, nem sempre um está certo e outro errado, mas, talvez, todas as opiniões possam ser provadas no processo de diálogo e pela soma de argumentos, finalmente, colocados em prática. No mundo da *doxa*, pois, incide a argumentação. As paixões a agenciam tão fortemente quanto os argumentos pautados na lógica. E pergunta final de orador e auditório fica bem parecida: “o que nos move tão intensamente?”

Uma constatação possível vincula-se à ideia de que na interação argumentativa, quanto maior for o conhecimento do orador sobre as inclinações afetivas do auditório, maior será seu poder para mobilizar as pessoas para suas causas, para produzir, enfim, a esperada adesão. As emoções do orador não são da ordem do *pathos*, sua afetividade e domínio oratório pertencem ao *ethos*, embora possam contagiar o auditório. Esse compartilhar é, sim, da ordem do *pathos*, pois angaria empatia, identificação, transferência, simpatia, confiança, desconfiança e todas as outras paixões possíveis numa comunidade emocional resumida em auditório.

## A Retórica do Poder

Consideremos que, em retórica, o *ethos* é percebido de formas bem sutis. No instante da *actio*, o orador precisa fazer escolhas discursivas fundamentais. Como o discurso retórico lida com as probabilidades, as questões controversas estarão no centro da negociação das distâncias e, assim, o crível tomará uma dimensão muito representativa. Quem tem a incumbência de dar uma resposta à questão levantada tem consciência de que alguns princípios básicos, construtores do *ethos*, não podem ser negligenciados. Esses princípios são denominados pela Pragmática moderna como “preservação da face” e neles estão incluídas as pressões comunicativas, que visam assegurar a boa transmissão da mensagem e os rituais, que asseguram a mútua preservação da face do orador e do auditório.

Por esse ângulo, o *ethos* teria pelo menos duas faces: uma negativa, que se refere à reserva do território pessoal (o corpo, a intimidade) e outra positiva, referente à fachada social, valorizante, que move o auditório para a aceitação e a confiança. As escolhas discursivas, portanto, são fontes de poder. Os traços de

humildade, arrogância, respeito pelo outro, perfil de liderança, intransigência, responsabilidade, rigidez, autoritarismo, inflexibilidade, depressão, passividade, coragem, temeridade, vaidade, ignorância, comedimento etc. revelam o *ethos* do orador, denotam soberba ou auto-humilhação, como o reconhecimento da própria fraqueza, da incompetência, das limitações pessoais ligadas aos pedidos de desculpas, por exemplo. Em outro sentido, a fala do orador pode expressar promessas e, desse modo, gerar comprometimento com o auditório que, por seu lado, ficará ainda mais atento aos traços de caráter e ao grau de sensibilidade. Pela exteriorização do *ethos*, nota-se o esforço para despertar emoções. A simpatia (*pathos*), por exemplo, é carga emotiva que subjaz ao argumento e intenta captar a benevolência do auditório.

Enfim, orador e auditório contam com o poder da retórica para constituir seu próprio poder. Assim, num círculo inquebrável, o poder da retórica se traduz no poder do orador. Por isso, no discurso, a natureza retórica dos enunciados é valorada tanto pelo que significam quanto pelas sensações que despertam. A competência retórica de cada um determina o grau de assentimento às ideias propostas e, por esse caminho, espalham-se, de modo visível ou invisível, as raízes da persuasão.

.....

## REFERÊNCIAS

AMOSSY, Ruth L. *L'argumentation dans le discours*. 2ème éd. Paris: Armand Colin, 2006.

AMOSSY, Ruth L. (org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2005. 206 p.

ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, s/d.

ARISTÓTELES. *Retórica das paixões*. Introdução, notas e tradução do grego de Isis Borges B. da Fonseca. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

BORDELOIS, Ivonne. *Etimologia das paixões*. Rio de Janeiro: Odisséia, 2007.

BOURDIEU, Pierre. Cultural reproduction and social reproduction. In: KARABEL, Jerome; HALSEY, Albert H. (eds.). *Power and ideology in education*. New York: Oxford University Press, 1977. p. 487-511.

GNERRE, Maurizio. *Linguagem, escrita e poder*. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

HAARSCHER, Guy. Prefácio. *In*: MANELI, Mieczyslaw. **A nova retórica de Perelman** – filosofia e metodologia para o século XXI. Barueri: Manole, 2004.

LE BRETON, David. **As paixões ordinárias** – antropologia das emoções. Petrópolis: Vozes, 2009.

MANELI, Mieczyslaw. **A nova retórica de Perelman** – filosofia e metodologia para o século XXI. Barueri: Manole, 2004.

MEYER, Michel. **O filósofo e as paixões**: esboço de uma história da natureza humana. Porto: Asa, 1994.

MEYER, Michel. **A retórica**. Tradução Marly N. Peres. São Paulo: Ática, 2007.

MEYER, Michel. **Questões de retórica**: linguagem, razão e sedução. Tradução António Hall. Lisboa: Edições 70, 1998.

PARRET, Hermann. **Les passions**: essai sur la mise en discours de la subjectivité. Bruxelles: Pierre Mardaga, 1986.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**: a nova retórica. Tradução Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

ROHDEN, Luiz. **O poder da linguagem**: a arte retórica de Aristóteles. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1997.